



DIARIO DE SESIONES  
DEL  
**PARLAMENTO DE NAVARRA**

---

VIII Legislatura

Pamplona, 8 de mayo de 2012

NÚM. 17

---

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

PRESIDENCIA DE LA ILMA. SRA. D.<sup>ª</sup> BEGOÑA SANZBERRO ITURRIRIA

**SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 8 DE MAYO DE 2012**

**ORDEN DEL DÍA**

- Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Gerente del Instituto Navarro de Tecnologías e Infraestructuras Agroalimentarias, INTIA, D. Jesús M.<sup>ª</sup> Echeverría Azcona, para informar sobre sus líneas de actuación y el Plan Director de la sociedad.
-

## SUMARIO

Comienza la sesión a las 16 horas y 32 minutos.

**Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Gerente del Instituto Navarro de Tecnologías e Infraestructuras Agroalimentarias, INTIA, D. Jesús M.<sup>a</sup> Echeverría Azcona, 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 del Instituto Navarro de Tecnologías e Infraestructuras Agroalimentarias, señor Echeverría Azcona (Pág. 2).

En el 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 contesta, conjuntamente, el Gerente del Instituto Navarro de Tecnologías e Infraestructuras Agroalimentarias (Pág. 10).

Se levanta la sesión a las 18 horas y 11 minutos.

(COMIENZA LA SESIÓN A LAS 16 HORAS Y 32 MINUTOS.)

**Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Gerente del Instituto Navarro de Tecnologías e Infraestructuras Agroalimentarias, INTIA, don Jesús M.<sup>a</sup> Echeverría Azcona, para informar sobre sus líneas de actuación y el Plan Director de la sociedad.**

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): *Buenas tardes, señorías. Vamos a dar comienzo a esta Comisión de Desarrollo Rural, Industria, Empleo y Medio Ambiente, en la que comparece el Director Gerente del Instituto Navarro de Tecnologías e Infraestructuras Agroalimentarias, don Jesús María Echeverría Azcona, bienvenido a esta Comisión. El grupo que ha solicitado esta comparecencia ha sido el Partido Popular, señora Beltrán, cuando quiera tiene la palabra.*

SR. BELTRÁN VILLALBA: *Buenas tardes. Gracias, Presidenta. Gracias también al señor Echeverría. Por parte del Partido Popular lo que solicitábamos con estas intervenciones y con la suya en concreto es que tuviésemos conocimiento tanto todos los grupos parlamentarios como la opinión pública del plan director que tiene la empresa pública que usted dirige y con ese fin que explicase el plan que se va a llevar a cabo y, sobre todo, en qué medida se ha modificado la reorganización que ha habido en las empresas del sector público. Sin más, esperamos sus contestaciones. Muchas gracias.*

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): *Muchas gracias, señora Beltrán. Cuando quiera, señor Echeverría, tiene la palabra.*

SR. GERENTE DEL INSTITUTO NAVARRO DE TECNOLOGÍA E INFRAESTRUCTURAS AGROALIMENTARIAS (Sr. Echeverría Azcona): *Gracias, señora Presidenta. Buenas tardes a todos, señoras y señores Parlamentarios. Efectivamente, el objeto de mi intervención es exponer, explicar en qué situación está, cómo está el Plan Director de la nueva empresa pública INTIA, a petición de la Parlamentaria del grupo Popular del Parlamento, doña Ana Beltrán. Espero que esta exposición ayude a todos a conocer un poco mejor y más de cerca cuál es la situación actual de esta nueva empresa y qué perspectivas de futuro tiene. No obstante, soy consciente de que en esta intervención da tiempo para lo que da, para poco y, probablemente, puedan seguir surgiendo muchas dudas por su parte y muchas cuestiones que le gustaría conocer de nuestra empresa. En ese sentido, me ofrezco a aclarar lo que haga falta no solamente durante el turno de intervenciones, sino que sepan todos ustedes, señorías, que tienen todo el año para hablar conmigo, para presentarse en INTIA, para preguntar por sus proyectos o por sus actuaciones, etcétera, ahí estamos disponibles también todo el año.*

*Yo creo que es magnífico que hayamos tenido esta oportunidad de explicar el plan director a los Parlamentarios y espero que resulte interesante y útil. El documento del plan director, el índice que se sigue en él es muy similar al de otros planes directores, ya sé que aquí están familiarizados ya con los planes directores que se han ido exponien-*

do. Los índices son, en general, muy similares en todos, seguimos una estructura bastante parecida, que es también la estructura que voy a seguir en la presentación de este Plan Director, con algunas peculiaridades.

En este plan se valora, primero, las cuestiones estratégicas, se hacen planteamientos estratégicos: la misión, la visión, los valores, los objetivos estratégicos de la empresa; posteriormente, se define el catálogo de servicios, que son los servicios por los que apuesta la empresa una vez que se han visto los planteamientos estratégicos; se valora también cuál es la situación de estos servicios en el mercado, tanto en el mercado actual como en el mercado potencial; posteriormente, una vez que se definen los servicios y que se ha analizado el mercado, que se hace todo ello a la vez, se propone una estructuración, una organización de la empresa para prestar de la manera más eficiente estos servicios; luego se analizan varios aspectos operativos en aras de esa eficiencia a la hora de prestar los servicios de la empresa: alianzas y colaboraciones, participaciones de capital, etcétera; y luego, al final del plan director, pasamos a los apartados más relevantes en estos momentos, que son los económicos, el plan de ahorro de costes y eficiencias, el plan de inversiones en el medio plazo y el plan financiero, en el que analizamos el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y los estados de flujo. Esa es básicamente la estructura de este Plan Director, me imagino que es bastante parecida a todas y más o menos esta estructura voy a seguir en la presentación.

Como antecedentes, por situarnos todos, aunque tampoco me voy a extender en los antecedentes, la ley que aprobó este Parlamento por la que se creó la Corporación Pública Empresarial y el proyecto de fusión elaborado por CPEN, en el cual se apostaba por fusionar bajo una única sociedad pública a todas las entidades sociales agrarias. Las anteriores sociedades agrarias eran cinco: el Instituto de Calidad Agroalimentaria de Navarra, el ITG Ganadero, el ITG Agrícola, Riegos de Navarra y Riegos de Canal de Navarra. Estas cinco sociedades son las que se integran en la nueva sociedad pública INTIA.

Entre los objetivos estatutarios que figuraban en el Registro Mercantil a la hora de inscribir la sociedad están nada más y nada menos que catorce objetivos, pero he preferido, además, decirlos, exponerlos claramente desde ahora, porque dan una idea de la amplitud de los servicios que presta y que va a prestar esta sociedad y el ámbito tan amplio al que se dedica. Entonces, entre los objetivos estatutarios de esta nueva sociedad figuran: divulgación de las técnicas y sistemas de producción agrícola, ganadera y agroalimentaria y de la tecnología asociada a la construcción de regadíos

y sistemas de riego; promoción de los sectores agrícola, pecuario y de la industria agroalimentaria y de sus producciones; prestación de toda clase de actividades y servicios que mejoren el conocimiento y contribuyan al mantenimiento y desarrollo del sector agrario, pecuario, de la actividad agroindustrial y de las infraestructuras; fomento, implantación, construcción, explotación y mejora de explotaciones agrarias, granjas y centros de experimentación y de producción de animales selectos mediante la elaboración de estudios, asesoramiento y revisión de sus ámbitos técnicos, financieros y de gestión; ejecución de proyectos y obras de transformación en regadío o modernización de regadíos tradicionales mediante el desarrollo y aplicación de sistemas de financiación pública, privada o mixta; ejecución de proyectos y obras de todo tipo de estructuras e infraestructuras agrarias; construcción y, en su caso, explotación de las infraestructuras de la zona regable del Canal de Navarra o de otras que se puedan poner; investigación y experimentación de las áreas agropecuarias, agroindustrial, de calidad agroalimentaria y de infraestructuras agrarias, así como la construcción, implantación y gestión de fincas experimentales y campos de ensayo; organización, promoción y participación de ferias, exposiciones, jornadas y demás actos relacionados con la agricultura, la ganadería, las infraestructuras agrarias y la promoción de productos agroalimentarios; asesoramiento y formación permanente de agricultores, ganaderos, regantes, agroindustriales y todo tipo de operadores agroalimentarios; control y certificación de productos agroalimentarios, procesos, instalaciones, denominaciones de origen, consejos reguladores, etcétera; colaboración con entidades públicas y privadas en todo tipo de ámbitos agrarios y agroalimentarios, lo mismo que con instituciones nacionales y extranjeras; y cualquier otra actividad que le pueda encomendar el departamento en el que está inscrita esta sociedad.

He preferido hacer este repaso de los catorce objetivos estatutarios porque dan una idea de esa amplitud. Lo que se ha hecho ha sido recoger los objetivos estatutarios de las anteriores sociedades y añadir, incluso, alguno más para darle más amplitud a esta nueva sociedad. Para abordar todos estos objetivos estatutarios lo primero que se hizo fue un planteamiento estratégico que, allá a finales del año 2011, se sometió a la consideración del consejero de administración de la sociedad, previo a la elaboración de este plan director. Primero se tuvo un planteamiento estratégico previo, ahí se definieron la misión, visión, valores, líneas estratégicas, etcétera. La misión se definió de esta manera después de un proceso, sobre todo, interno, todo esto lo hicimos sin implicar a consultoras externas, lo hicimos con nuestro personal de la

*propia empresa y con el departamento y consultando también a nuestros clientes. La misión se definió como la prestación de servicios avanzados y orientados al mercado para el desarrollo del sector agroalimentario, basándose en la calidad, la eficiencia, la innovación y la sostenibilidad.*

*Y en cuanto a la visión, ¿qué queremos ser? Esta empresa quiere ser un organismo de prestigio al servicio del sector agroalimentario navarro y de la Administración de la Comunidad Foral, como ente instrumental, estableciendo relaciones con los operadores, las Administraciones, los organismos y las redes sectoriales, basadas en la proximidad y la confianza. Asimismo, y esto también se resalta y lo veremos más adelante, se buscará una clara orientación al cliente y al mercado, con criterios de calidad, eficacia y eficiencia. A todos estos planteamientos, que quedan bonitos, esperemos que nos podamos aproximar con nuestro trabajo de los próximos años.*

*En cuanto a las líneas estratégicas, se plantean tres grandes ejes estratégicos para el funcionamiento de esta nueva empresa: consolidar a la empresa INTIA, mejorar la eficiencia y orientarnos al mercado. Estas son las tres grandes apuestas en torno a las cuales se pretende que cuelguen los demás ejes de actuación y las demás medidas y acciones que están contempladas en el plan. Para consolidar INTIA, la nueva empresa, se apuesta por aumentar su visibilidad con varias acciones dirigidas a ello: web, Intranet, etcétera, aumentar la fidelización de los clientes, de los socios, agricultores, ganaderos, cooperativas y empresas, y, muy importante, mejorar la financiación, la capacidad de autofinanciación de la empresa.*

*En el objetivo estratégico de la mejora de eficiencia, se apuesta claramente por mejorar los sistemas de gestión. Provenimos de cinco empresas y es una oportunidad única para, ahora que hay que implementar sistemas de gestión única, reforzar todos los sistemas de gestión: gestión de recursos humanos, gestión contable, gestión de la información, gestión de la calidad, se apuesta por un modelo de gestión tipo EFQM, en este caso se le da mucha importancia a la organización de la gestión. Se trabajará con la actitud de los trabajadores, con la motivación, con su alineación con los objetivos estratégicos, hay varias acciones encaminadas a ello. Y, finalmente, otro de los grandes grupos de acciones está en torno a los compromisos de mejora de eficiencia y de reducción de costes.*

*El tercer objetivo estratégico es el de la orientación al mercado. Se ha visto muy interesante para que de verdad esta empresa cumpla esa misión y esa visión que hemos definido de prestar servicios avanzados a nuestros clientes que nos orientemos al mercado. Para eso es importante apostar por medidas que consigan adaptarnos de*

*una manera más flexible y más ágil a los cambios. Los cambios en el sector agroalimentario son muy fuertes, son constantes, debido a los cambios en los consumidores, a la legislación, etcétera. Son muy importantes todo tipo de medidas y acciones que ayuden a adaptarnos continuamente y que la empresa sea flexible. También se apuesta por poner en marcha una filosofía comercial y la implantación de un plan comercial en la empresa, algo a lo que hasta ahora la mayoría de las empresas públicas, hay que reconocerlo, no estábamos acostumbrados. No estábamos acostumbrados a esa planificación comercial de todos sus servicios, de sus acciones, a tener un cuadro de mando comercial, todo esto también lo tenemos presente y lo implantaremos a lo largo de este plan. Y, finalmente, nos parece importante también apostar por las alianzas, porque solos en este momento no vamos a ningún sitio y si queremos avanzar en todos esos objetivos que hemos previsto, experimentación, asesoramiento, etcétera, tenemos que colaborar con otras instituciones, en red, con las universidades, con otros centros tecnológicos nacionales, europeos e internacionales y, en ese sentido, se contemplan varias acciones en esa dirección también.*

*En el mapa estratégico no voy a profundizar mucho más porque no da mucho tiempo, simplemente lo que quería presentar es que en torno a esos tres grandes ejes, a su vez, se han contemplado varias acciones en los distintos ámbitos de decisión de la empresa, tanto desde la perspectiva económico-financiera, que intentamos tocar todos esos ejes de actuación, como desde la perspectiva clientes, así como desde la perspectiva procesos internos y desde la perspectiva recursos. Se intenta ser equilibrado y plantear acciones que toquen todos estos ámbitos de actuación en los que la empresa tiene capacidad de decisión y de organización.*

*Al final, con todo este planteamiento estratégico, que se sometió a la consideración del consejo rector, apostamos por un catálogo de servicios nuevo para esta nueva etapa que se abre con la empresa, el primer catálogo de servicios que se pone en marcha, con sesenta y un servicios distintos. Esto da idea de esa amplitud de funciones y de ese ámbito tan amplio de trabajo de esta empresa pública, sesenta y un servicios distintos ofertados a nuestros clientes. Esos sesenta y un servicios distintos, algunos de los cuales provienen de servicios que prestaban las antiguas sociedades que se han reformulado, se han definido de forma estandarizada, detallando los objetivos, las acciones, los tipos de clientes, los indicadores de seguimiento, los recursos humanos dedicados, los ingresos previstos, tarifas, etcétera, y se ha aprovechado toda esta reflexión, este proceso, para suprimir algunos otros servicios que se ve que ya no son útiles en estos momentos y para poner en marcha nuevos*

*servicios. Se han puesto nueve servicios nuevos en esta empresa, de nueva implantación en este nuevo periodo.*

*Se definen, y eso es importante también, las estrategias para la incorporación al mercado de estos nuevos servicios y para su adaptación o retirada del mercado de los que antes existían, valorando cuestiones como la garantía de financiación del servicio, es decir, no se pretende poner en marcha servicios que no se puedan financiar en el futuro; la posibilidad de prestar el servicio fuera de Navarra, se valora si hay posibilidad de que algunos de estos servicios se presten fuera de Navarra, en este caso, con las reglas totales de mercado y para obtener beneficios; también se valora, que ya lo he comentado muchas veces, esa orientación necesaria al mercado, a lo que están pidiendo los clientes, a lo que buscan y a lo que les interesa a nuestros clientes; y también se analiza en estos servicios su situación respecto a la competencia, si hay competencia o no la hay y en el caso de que haya competencia, si esa competencia se puede considerar que es correcta y que no genera problemas o se puede considerar que estamos ante situaciones de competencia desleal, en cuyo caso hay que apostar por corregirlo y suprimirlo.*

*En cuanto al mercado actual y cuál es su evolución, los clientes que tenemos, los ingresos que tiene esta empresa, para que nos hagamos todos una idea, en el año 2011, con la contabilidad cerrada, en torno al 61 por ciento de los ingresos provienen del Gobierno de Navarra, del Departamento de Desarrollo Rural, Industria, Empleo y Medio Ambiente, un 20 por ciento de los ingresos provienen de lo que se factura –aquí figuran como otros del sector– a agricultores, ganaderos y empresas, este 20 por ciento es el segundo cliente más importante, muchos de ellos figuran con la figura de socios adheridos a nuestra empresa, la figura de socio no es que tengan participaciones de capital social ni mucho menos, sino que son relaciones especiales de clientes con los que establecemos una relación con una cuota anual y mantenemos con ellos un servicio anual, para todo el año. Y luego hay clientes de lo más diverso distribuidos entre comunidades de regantes, cooperativas, consejos reguladores, Ayuntamientos y Agua-canal, que es la sociedad concesionaria de la zona regable del Canal de Navarra.*

*La evolución de los ingresos en los últimos tres años, más o menos, se ve claramente en este gráfico. Quería hacerles visible que los ingresos del Gobierno de Navarra, como todos podrían esperar, van decreciendo, la aportación que da el Gobierno de Navarra a esta sociedad pública va decreciendo en 2009, en 2010 y en 2011, y esperamos que siga esa tendencia también en 2012, en 2013, etcétera. En los demás, hay tendencias dis-*

*pares, aquí influye mucho también el ritmo de ejecución de las obras de regadío, etcétera, esa es una línea importante de esta empresa. En todo caso, en otros servicios varios al sector, donde están los servicios a empresas agroalimentarias, agricultores y ganaderos, ahí es donde vemos que hay posibilidad de seguir con una tendencia creciente en los próximos años.*

*Respecto a esa figura de socios que comentaba, también es interesante visualizar de cuántos estamos hablando cuando hablamos de esa figura de socio con el que tenemos un compromiso de servicio para todo el año por una cuota anual, que le da derecho a unos servicios nuestros y nos mantiene muy cercanos al territorio y al sector. En estos momentos, los socios en 2011 son cincuenta y tres socias cooperativas en lo que es agricultura, no ha habido muchos cambios, han decrecido un poco si lo comparamos con la evolución de 2009, 2010, 2011, partíamos de cincuenta y siete en el 2009, pero no es mucho teniendo en cuenta que el censo de cooperativas está bajando continuamente, se está produciendo una reestructuración del sector. En grupos de agricultores mantenemos veintiocho, aquí están otras figuras jurídicas como sociedades agrarias de transformación, etcétera; en agricultores también nos mantenemos bastante estables, ciento ocho agricultores independientes socios, y respecto a los socios ganaderos, también nos mantenemos bastante estables, en torno a los mil trescientos socios ganaderos. Esta evolución es interesante, porque en un momento en el cual el censo de agricultores, ganaderos y cooperativas está descendiendo, no desciende apenas el censo de socios, eso es un indicativo de que los profesionales siguen necesitando de verdad los servicios de empresas como esta.*

*Para prestar estos servicios a estos socios, a estos clientes, se ha pensado en una estructura en la cual se pasa de cinco empresas a una estructura organizada en tres divisiones, en las que se definen claramente los ámbitos de actuación y las funciones de estas divisiones. Se pone en marcha la División ITG, se ha preferido mantener este nombre, el nombre de los institutos técnicos de gestión, ahora ya no responde este acrónimo a Instituto Técnico de Gestión, sino que responde a Innovación, Tecnología y Gestión, se ha preferido mantener este nombre porque era un nombre con bastante prestigio a nivel nacional, con bastante imagen y no se quería perder. Esta división agrupa a la mayoría de los efectivos de los anteriores ITG agrícola y ganadero, los dos, entonces es la división mayor en personal, en estos momentos ciento cuarenta y cinco personas están integradas en esta división, técnicos la mayoría, que se dedica y se dedicará a la investigación, experimentación, asesoramiento y prestación de servicios al sector agrario.*

*Luego está la División Riegos e Infraestructuras, que se dedicará y se dedica a la planificación y ejecución de proyectos de transformación y modernización de regadío y también, y esta es igual la novedad, a otro tipo de infraestructura de secano, ganaderas, etcétera, para darle mayor contenido a la empresa. Y, finalmente, la División Alimentaria, que se dedica a la promoción, control y certificación y defensa de la calidad de la producción agroalimentaria.*

*No hay una coincidencia total en los efectivos que componen estas divisiones con los provenientes de las anteriores sociedades públicas, se ha producido una reestructuración y, por ejemplo, personal que antes estaba en Riegos de Navarra, en el servicio de asesoramiento al regante o en el servicio de oferta agroindustrial, ahora se ha integrado en la División ITG, o personal que antes estaba en la División ITG ahora se ha integrado en la División Alimentaria. Ha habido una reestructuración bastante amplia y se ha movido bastante al personal.*

*Sí que se ve claramente que estos tres ámbitos son muy diferentes y que conviene mantenerlos como divisiones: el ámbito de los servicios a agricultores y ganaderos, el ámbito de las infraestructuras y regadíos y el ámbito de la promoción y control y certificación alimentaria, la actuación en este caso es una actuación en una fase final de la cadena alimentaria, en la fase mercado, mientras que la División de ITG actúa en la fase producción.*

*Este es el organigrama. No se ve, ni pretendo que se vea en este momento, simplemente pretendo transmitir que se han redefinido todos los órganos de esta empresa, todos sus niveles directivos, y que es complejo. Se organiza, como digo, en tres divisiones y cada una de las divisiones tiene sus secciones y su áreas, una pequeña unidad de servicios generales para prestar servicios generales a la empresa en cuanto a lo que son la contabilidad, recursos humanos, gestión de la información, etcétera, una unidad de comunicación, y sí que se ve a simple vista en esta estructura cómo no es simétrica ni es uniforme en cuanto a las divisiones, en la División ITG, que es esta de en medio, hay muchísimas subunidades, mientras que, por ejemplo, en la División de Riegos e Infraestructuras no hay tantas. Esto es porque es lo que se necesita, es lo que se ha visto que es más operativo, son divisiones diferentes, esta división tiene ciento cuarenta y cinco personas, esta solamente tiene treinta y una personas, una se dedica a infraestructuras y la otra a servicios al sector agrícola y ganadero y necesita reorganizarse en otras unidades diferentes de invernaderos o de atención al ovino de leche o de lo que sea.*

*Sí que quiero remarcar en esta nueva estructuración de la sociedad que los ámbitos de decisión*

*superiores en la empresa, en la jerarquía de la empresa, lo que son las áreas y las secciones, estos verdes y estos azules, a diferencia de antes, de la estructura de las anteriores sociedades, se han hecho de manera funcional, se han agrupado estas divisiones de la empresa por funciones, no por temas, no se ha hecho una agrupación temática, es decir, no estamos hablando de lo agrícola o de lo ganadero o del vacuno de leche o del ovino de carne, estamos hablando de que estas unidades lo que agrupan son funciones, funciones por ejemplo de planificación, de comunicación, de experimentación y de I+D, de formación, asesoramiento y asistencia técnica, y da igual en esas áreas que sea agrícola o ganadero, se integra todo, no se separa por temas en esos niveles de organización de la empresa.*

*Este mapa de procesos, que se definió en el momento de hacer el plan director, yo creo que también sirve para visualizar bastante la organización de la empresa y, sobre todo, para ver cuál es el valor de esta empresa. Creo y nos hemos dado cuenta muchos al proceder a este análisis que el gran valor de esta empresa INTIA es que sus procesos de valor añadido los organiza en dos grandes bloques, estos dos grandes bloques que se ven aquí, estos dos procesos de valor añadido. Esto no es muy habitual en el mundo empresarial y eso es lo que nos hace fuertes en el mercado y lo que hace que nuestros clientes nos valoren. Por una parte, en esta empresa hay un montón de procesos en los que se capta y genera conocimiento, I+D propia, experimentación propia, antena tecnológica –aquí hay un error, no es asistencia tecnológica, es antena tecnológica–, proyectos y estudios de ingeniería, trabajos y estudios de infraestructuras, estudios sobre investigación de mercado. Aquí lo que se hace en la empresa es captar y generar conocimiento. Y luego hay una serie de procesos también importantes de valor añadido en los que estamos transfiriendo y aplicando ese conocimiento. Esto es importante, tener en el seno de la empresa dos áreas muy potentes en esta dirección hace que los servicios que prestamos a los clientes estén y se puedan de verdad orientar al mercado, estén cada vez mejor orientados al mercado. Y para ser eficientes en todos estos procesos de valor añadido se ponen en marcha unos procesos de apoyo y unos procesos de dirección para trabajar de manera eficiente. Entonces, en los procesos de dirección está la planificación y seguimiento, el desarrollo de nuevos servicios, la comunicación interna, la comunicación externa y la gestión de los clientes, y dentro de los procesos de apoyo, hay varios procesos como la gestión de recursos humanos, la gestión de equipos e instalaciones, la gestión de compras, la gestión de fincas experimentales, contratos y encomiendas, contabilidad y presupuestos, gestión*

*de las infraestructuras, gestión de la flota, de los coches, gestión de la calidad y gestión comercial y de marketing.*

*Básicamente, esto es otra manera de visualizar lo anterior, pero transmitiendo la idea de que, además, esto se hace de tal manera que se pretende que estos bloques, estos dos grandes bloques en los que trabaja la empresa se retroalimenten y haya un efecto feed-back para conseguir adaptarnos lo mejor posible al mercado. Partamos de donde partamos en este ciclo, por ejemplo, el planteamiento de la experimentación que hacemos en nuestras fincas experimentales y en nuestras redes y proyectos de experimentación, este planteamiento lo hacemos de tal manera que las conclusiones que extraemos de esa experimentación las transmitimos vía formación y asesoramiento, a la hora de transmitir la formación y asesoramiento a nuestros clientes, detectamos qué problemas tienen otra vez al contactar continuamente con ellos y volvemos a plantear con base en esos problemas otra vez la experimentación del siguiente año, todo ello con la antena tecnológica, incorporando las innovaciones que creamos que se pueden incorporar y, a su vez, consultando a la hora de diseñar estos planteamientos y estos planes anuales también de I+D y experimentación a los socios y a las cooperativas, al sector, en una palabra.*

*¿Datos que pueden interesar? La plantilla de la empresa, cómo está y qué perspectivas tiene. Partimos de una plantilla que en 2010 tenía doscientos veintiséis trabajadores a una plantilla que va decreciendo despacito, en 2011 pasó a doscientos dieciséis y ahora lo que pretendemos, más o menos, es estabilizar la plantilla, no se plantean en la empresa apenas recortes de plantilla, se ha visto que no es necesario, se ha visto que la plantilla está muy ajustada a lo que se necesita en estos momentos, a los servicios que debe prestar la empresa y que nos está pidiendo el mercado que prestamos. Los presupuestos, como ya veremos más adelante, no plantean pérdidas para los próximos ejercicios y con esos presupuestos se cree que se puede mantener esta plantilla y prestar estos servicios que se piden en estos momentos por el sector.*

*Respecto a la plantilla también es interesante destacar que más de un 70 por ciento de la plantilla son técnicos altamente cualificados, técnicos superiores o de grado medio, universitarios. También cabe destacar, en cuanto a edad, que es una plantilla, vamos a llamarle, madura, porque más o menos del 70 por ciento está entre los cuarenta y sesenta años, estamos hablando de empresas que la mayor parte de ellas se pusieron en marcha hace veinticinco años y en esos momentos se incorporaron la mayor parte de sus activos. Entonces es una plantilla madura. No hay mucho margen en los*

*últimos estratos de edad, de los de mayores de sesenta años, como para proceder a jubilaciones y amortizaciones de plazas, porque solo un 5 por ciento de la plantilla está en esa situación de más de sesenta años, y tampoco hay muchos jóvenes en los estratos inferiores. Estamos hablando de una plantilla madura, es eso en resumen.*

*Respecto a la red de oficinas y fincas, esta se ha analizado en el plan director y se han hecho planteamientos para optimizarla. En algún caso se plantea suprimir la presencia en algunas de las fincas experimentales para mejorar la eficiencia. Esto no nos va hacer perder presencia en el territorio, porque nos estamos dando cuenta de que, incluso, podemos ganar presencia en el territorio estableciendo muchos más lazos de colaboración a la hora de articular ensayos, demostraciones, etcétera, con las cooperativas y con los agricultores y ganaderos de cada entorno de Navarra. En todo caso, tenemos una red muy potente, muy distribuida por todo el territorio, trece fincas experimentales y once oficinas comarcales, esa es nuestra red. La sede está en Villava, ahí es donde estamos desde el principio y mantengo la invitación, cualquier día si quieren pasarse a lo largo del año para interesarse por proyectos en los que trabajamos, ahí están las puertas abiertas.*

*Hay que destacar, respecto a otros aspectos operativos, algunas cuestiones del plan director que no he comentado. Se apuesta por reforzar la red de alianzas y colaboraciones, nuestra empresa va a ser potente si es capaz de trabajar en red con los centros tecnológicos, universidades, etcétera, y no solamente con los de Navarra, sino a nivel nacional e internacional, tenemos varios proyectos en marcha, pero hay que seguir reforzando estas líneas. Se propone mantener las participaciones de capital social en otras empresas, tenemos participaciones en estos momentos, en el Instituto Lactológico de Lekunberri, al 50 por ciento con el Gobierno Vasco, tenemos también participaciones, pero ya minoritarias, en algunas sociedades como Aberekin o la Cooperativa del Vacuno, se pueden mantener esas participaciones. Se tienen en cuenta las peculiaridades como sociedad concedente en el contrato concesional de la zona regable del Canal de Navarra. INTIA ha absorbido Riegos de Canal de Navarra, que era la sociedad concedente, eso significa que seguiremos con todas las tareas que se le asignaron por ley foral en este Parlamento, en la ley que regulaba cómo debía funcionar el régimen concesional de la zona regable del Canal de Navarra, que, básicamente y resumido, significa que la primera fase, porque esto se articuló para la primera fase del Canal, que se construyó en cinco años, ahora durante treinta años hay que estar explotándola y manteniéndola en régimen concesional y esta sociedad, INTIA, tiene la responsabilidad de hacer el control y seguimiento de*

la empresa concesionaria, que es Aguacanal, que es la que ha ejecutado estas obras y la que las va a explotar. Es decir, nosotros desde INTIA haremos el control de que, efectivamente, funcione el sistema, determinaremos si hay que aplicar correcciones o penalizaciones porque se incumplen los compromisos por parte de la sociedad concedente y estableceremos, con las medidas de caudales consumidos, etcétera, cuál es el canon que se debe abonar a la empresa concedente.

Se realizan propuestas de calado en cuanto a los sistemas de gestión de la información, equipamientos de red, se cambia todo el planteamiento de la nueva red y de las telecomunicaciones de la empresa, se apuesta por una nueva web corporativa, una nueva Intranet, etcétera. Se define la estrategia en cuanto a la imagen corporativa, a la gestión de marcas, eventos y relaciones con los medios. Este PowerPoint, por ejemplo, forma parte del manual de imagen corporativa de la empresa y este logo, ha habido que diseñar nueva imagen corporativa para todos los documentos, plantillas, sobres, cartas, presentaciones, cartelería. Y también se define la estrategia con la gestión de las marcas, que son varias marcas, no solamente la marca INTIA, las que hay que gestionar. En nuestra empresa tenemos todas las marcas anteriores, de las anteriores sociedades, pero también hay marcas interesantes como Reyno Gourmet, que también se gestiona por nuestra empresa y hay que dotar de una estrategia para proteger esta marca y afianzarla cada vez más en el mercado. Se analiza el nivel de implantación de sistemas de gestión de la calidad y se apuesta por un modelo EFQM para toda la empresa. Se analizan los litigios existentes, que son pocos y ninguno relevante, no tienen importancia.

Y ahora pasamos al tema económico-financiero. Daré unas breves pinceladas e intentaré resumir lo fundamental sin dar números. Este es el único cuadro de números que voy a presentar respecto a las cuestiones económico-financieras. Respecto a los compromisos de ahorro de costes, se plantean unos compromisos en nuestra empresa en el período 2010-2013 de reducción de costes del 11,13 por ciento, aquí simplemente recuerdo que CPEN proponía unos ahorros medios para todo el grupo del 10,1, nuestra empresa ha intentado contribuir de esta manera a esos compromisos de reducción de costes del sector público empresarial, el 11,13 por ciento. Estos compromisos se plantean en todas estas partidas, prácticamente en todas se hace un esfuerzo y citaré, como curiosidad, que solo hay dos en las que no se van a abordar compromisos de reducción de costes porque se ha visto que es imposible: Asesoría y consultoría, que le vamos a dedicar un 23 por ciento más; y Suministros, que se le va a dedicar un 13,39 por ciento más. En Suministros están la electricidad y

el combustible, que no bajan, sino que suben y no hay posibilidad de recortar ahí, combustible de los vehículos de la flota que tenemos, ciento y pico vehículos, porque nuestros técnicos salen continuamente al campo, los ciento y pico técnicos que tenemos. Y respecto a esta otra partida de Asesoría y consultoría, lo que ha ocurrido aquí es que hemos incrementado estos gastos respecto a los anteriores en 2010, porque son gastos, en estos momentos, de trabajos que tenemos que encomendar a la empresa pública NASERTIC, que es la empresa pública que anteriormente prestaba servicios centralizados a estas empresas y eso se financiaba con una transferencia directa del departamento. Esa transferencia directa del departamento a NASERTIC ya no existe y tenemos que financiar desde la sociedad pública INTIA estos servicios que nos presta NASERTIC, servicios de gestión de las telecomunicaciones, de gestión de la informática, de gestión de nóminas, en general, son servicios horizontales.

Respecto al plan de inversiones y las fuentes de financiación, se plantea un plan austero, focalizado en inversiones relacionadas con la I+D y las nuevas tecnologías. Y también algo que hay que destacar es que todas las inversiones se pretenden autofinanciar. Respecto a la autofinanciación, yo quería remarcar que es en su doble sentido, o sea, pretendemos que estas inversiones se financien no con transferencias de capital del departamento, como era habitual, sino con los fondos propios de la empresa y, además, lo que pretendemos es financiarlas con nuestros propios recursos de la empresa sin necesidad de ir a una financiación bancaria, con nuestra propia liquidez. No son inversiones importantes. Es necesario, como curiosidad, a lo largo de este mes adquirir una cosechadora de ensayos, estamos hablando nada más y nada menos que de cerca de doscientos cincuenta mil euros, esto es necesario para mantener toda nuestra potencia en lo que son ensayos de variedades, herbicidas, etcétera, que nos hace únicos casi en todo el norte de España, la mayoría de las multinacionales y la mayoría de las cooperativas de todo el norte de España cuentan con nosotros, esperan cuáles son los resultados de nuestra experimentación gracias a que tenemos redes de parcelas y redes de maquinaria e instalaciones como estas. Como curiosidad, en estos momentos, estamos trabajando en más de sesenta proyectos bajo contrato con empresas multinacionales, ahí sí que ganamos dinero, para hacerles pruebas de utilización de plásticos o de utilización de nuevas variedades, de utilización de nuevos herbicidas, etcétera, pruebas bajo contrato. Luego, por supuesto, tenemos nuestra propia experimentación sobre las variedades y técnicas que creemos que son de verdad útiles testar para nuestras cooperativas y para nuestros clientes. Como curiosidad, vamos a estar dos años



*sin adquirir nuevos vehículos, lo cual es un esfuerzo también importante. Tenemos una flota de ciento y pico vehículos, la queremos optimizar con nuevos sistemas de gestión y vamos a estar dos años sin adquirir vehículos.*

*Respecto al plan financiero, del balance 2010-2013 yo destacaría sobre todo estas cuestiones. No se plantean cambios significativos respecto a los activos y pasivos de la empresa, respecto a lo que viene siendo habitual, como la suma de las anteriores. Es de destacar que son muy reducidos los activos fijos en el balance, el principal activo que tiene INTIA no son sus instalaciones ni sus centros de producción, no somos una fábrica conservera ni somos una fábrica que necesite grandes instalaciones y edificios, nuestro capital es humano y es nuestro know-how, esos son nuestro activos. Tiene mucha importancia el efecto obras en el balance, esas obras de regadíos, de modernización o de nuevos regadíos, etcétera, que nos encomienda el departamento. Estas obras se ejecutan por el propio departamento y no pasan a la cuenta de pérdidas y ganancias hasta que no se entregan, entre tanto, se contabilizan como deudores en activo y por el mismo importe como anticipos de clientes en el pasivo. Descontando ese efecto de obras, para que no nos lie, porque cambia mucho de un año para otro, el pasivo y el activo de nuestra empresa se encuentra en torno a los veintidós millones de euros, eso es lo que maneja, más o menos, INTIA, si descontamos el efecto obras, porque si sumamos el efecto obras estamos hablando de treinta y tantos millones, algunos años, incluso, puede llegar a cuarenta. Se mantiene un elevado patrimonio neto de la sociedad, es la suma del capital propio más las reservas y las subvenciones de capital, superior a siete millones de euros, y se mantiene también un elevado fondo de maniobra, superior a los nueve millones de euros, por lo que no se prevén necesidades de financiación exterior ni a corto ni a largo plazo. Esta es un poco la situación en cuanto a balance en nuestra empresa.*

*En cuanto a la cuenta de pérdidas y ganancias, esos flujos de ingresos y de gastos que se prevén para los próximos años, se plantean unos ejercicios 2012 y 2013 sin resultados negativos. La cuenta de pérdidas y ganancias no registra cambios significativos en el periodo 2010-2013. En ingresos, se mantiene el elevado peso de las obras encomendadas por el departamento que, a su vez, es la partida que más cambios sufre de un ejercicio a otro. La principal fuente de ingresos seguirá siendo el departamento, pero se prevé una reducción de las subvenciones corrientes hasta su eliminación y un incremento de las encomiendas, eliminación de subvenciones corrientes, no finalistas, ahora la tendencia, que me imagino que se habrá apuntado también en otras empresas, es suprimirlas y convertir algunas de ellas, las que sean nece-*

*sarias, en finalistas, no transferir porque sí para financiar un déficit, sino hacer encomiendas de lo que de verdad sea necesario realizar.*

*Se apuesta, y esta es también la gran apuesta de este plan, esperemos que nos salga, por incrementar la facturación a terceros a pesar del contexto de crisis, en el que hay menos clientes potenciales y con menos capacidad financiera e inversora, hay menos cooperativas, hay menos agricultores, hay menos ganaderos, hay menos empresas, no hay menos actividad, eso también hay que decirlo, no hay menos actividad en general, en la actividad agraria la facturación no está decreciendo, están decreciendo las unidades en las que se organiza esta actividad, pero sí que en ese descenso mantener e incrementar la facturación es una apuesta decidida, creemos que lo podemos hacer con estrategias comerciales y adaptándonos y orientándonos al mercado.*

*Respecto a los gastos, la partida más destacable es personal, que supone más del 65 por ciento de los gastos de la empresa, si excluimos las obras, que es un poco lo que tergiversa el balance o la cuenta de pérdidas y ganancias y por eso las eliminamos.*

*Respecto a los flujos de efectivo, el plan financiero no prevé problemas de tesorería en la sociedad y tiene un amplio margen en el manejo de efectivo, en algunos casos, incluso, podría ser utilizado por las empresas del grupo CPEN. La utilización de nuestro efectivo va a depender de ese margen de que dispongamos que, en estos momentos, hay incógnitas, por ejemplo, nuestra empresa, INTIA, realiza préstamos a los agricultores con cargo a cesiones de crédito de subvenciones para hacer las instalaciones en parcela, pues en función de cómo vaya la evolución de estos préstamos, de cuántos agricultores soliciten préstamos a través de nuestra entidad, tendríamos algo más margen o algo menos margen. También ese margen dependerá de los plazos de los pagos de las transferencias y encomiendas por parte del Gobierno de Navarra.*

*La generación de efectivo por resultado es negativa, porque pesa mucho la periodificación de ingresos de la zona regable del Canal de Navarra, que disminuye drásticamente a partir de 2011 debido a que ha finalizado el periodo de construcción. El Canal de Navarra se construyó en cinco años, durante esos cinco años nuestra sociedad, Riegos de Canal de Navarra, que era la anterior sociedad concedente, percibía unos ingresos sobre todas las certificaciones de obra que se le realizaban a la sociedad constructora Aguacanal, unos ingresos para pagar a nuestra empresa la dirección de obra y, a su vez, para pagarle los futuros gastos en los que se iban a incurrir para la supervisión de la explotación y mantenimiento de la zona regable. Esos ingresos ya se hicieron en su*

*día y ahora hay que periodificarlos en los próximos años y, por eso, nos permite ese margen de maniobra, como digo, ese margen interesante de caja a la sociedad, que nos hacer estar cómodos en cuanto a tesorería.*

*Y respecto al capital corriente, fundamentalmente deudores y acreedores, fluctúa mucho, ya lo he comentado anteriormente, en función de las obras pendientes de entregar al departamento.*

*Como resumen ya último de los principales objetivos cuantificables económico-financieros, simplemente quisiera destacar que, entre los principales, se apuesta dentro del plan director por un incremento de la facturación a clientes distintos de la Administración; se apuesta por un incremento de la productividad por empleado orientado al mercado, es decir, no se trata de incrementar la factura de clientes a base de poner mucha plantilla y que no salgan las cuentas, sino a base de optimizar la plantilla actual, incluso, con algún pequeño ajuste; se apuesta por la disminución de la dependencia de las subvenciones públicas, por la disminución de ese porcentaje de subvenciones públicas no competitivas con respecto a los ingresos totales; se apuesta por la reducción de gastos de aprovisionamientos, por la reducción de otros gastos de explotación, por la contención de los gastos de personal y, este es un objetivo menor pero interesante para el grupo, por intentar contratar trabajos con empresas del grupo CPEN en lugar de con consultoras externas. En la medida de lo posible intentaremos contratar algunos servicios con empresas del grupo. Aquí están cuantificados los objetivos y se compara entre los datos reales del 2011 y los objetivos para el 2012, este es un poco el planteamiento.*

*Y ya para finalizar, quiero recalcar que la principal prioridad, en la que cree la mayoría de la gente que está implicada en estos momentos en esta empresa y la que nos están pidiendo, además, nuestros clientes, es la de orientarnos al mercado y luego incrementar la facturación y servicios a terceros. En la medida en que seamos capaces de orientarnos al mercado, a lo que pide el cliente, podremos conseguir ese objetivo de incrementar la facturación, porque estará dispuesto a pagar por ese servicio el cliente, porque será útil para él. Y esa es la estrategia fundamental para este nuevo período de INTIA. Trabajaremos con muchas empresas, ya estamos trabajando con muchas empresas, también bajo contrato, y con cooperativas y con agricultores y con ganaderos, viendo qué necesitan, viendo si eso es de interés para Navarra, y cuando salgamos fuera de Navarra, ahí el mayor interés será tener lucro y beneficio para reinvertirlo en nuestras redes experimentales y en nuestros trabajos de interés para Navarra. Y eso es, básicamente, resumido lo que pretendemos,*

*todo eso intentando implicar a nuestros recursos humanos, contactando con el cliente, trabajando en red, y eso es un poco a lo que aspiramos y esperamos que estos días y estos meses y estos años lo vayamos consiguiendo. Gracias por su atención.*

**SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria):** *Gracias, señor Echeverría. Vamos a empezar con la ronda de los portavoces. Señora Beltrán, tiene la palabra.*

**SRA. BELTRÁN VILLALBA:** *Gracias, Presidenta. Gracias, señor Echeverría, por sus amplias explicaciones, cierto es que a la hora de tomar notas se quedan muchas cosas pendientes que me gustaría preguntarle. En primer lugar, lo que sí que quiero dejar claro es que por parte de nuestro grupo parlamentario el sector agrícola y ganadero es muy importante para esta Comunidad, así lo vemos y se está viendo también la incidencia que está teniendo, dentro del comportamiento de otros sectores, el sector agroalimentario es el que mejor está respondiendo. Por supuesto, con respecto a todos los servicios que presta la empresa pública que usted está dirigiendo, nosotros queremos valorar con mucha satisfacción el asesoramiento, fundamentalmente, la formación que aportan a sus socios, la investigación, porque es vital, porque sabemos que el sector ganadero y agrícola no dispone de esos medios para poderlo desarrollar por sí mismo y nos parece muy importante y básico que ese servicio se dé desde una empresa pública.*

*Ahora bien, habría cosas en las que, si no le importa, me gustaría concretar un poquito más. Por ejemplo –quizá lo haga un poco desordenado en función de cómo he ido tomando las notas–, hay algunas dudas que tengo con respecto a los servicios, es decir, me preocupa la parte, que usted ha citado, de agricultores, cooperativas, ganaderos que son socios por la cuota anual que pagan, me gustaría saber qué cuota anual es la que pagan estos socios para disponer de los servicios que ustedes ofrecen, que supongo que serán, aunque no han sido concretados, los de asesoramiento, ofrecerles todo el know-how del que ustedes disponen, que, como bien ha dicho, es su activo principal.*

*También me gustaría conocer el resultado del ejercicio 2011, ver cómo ha ido. Con respecto a lo que ustedes han dicho del plan director, lo que nos ha comentado usted del ahorro después de la reestructuración, a mí, perdone que le diga, pero un ahorro de un 11,13 por ciento después de la reestructuración, de la reorganización no me parece que sea un ahorro muy considerable, yo no digo que tenga que ser en recursos humanos, quizá en algún otro departamento la eficacia y la eficiencia..., a mí me parece que la cantidad es justa, pero calculo que ustedes lo habrán hecho lo mejor que han podido.*

*Quería saber otra cosa, desde sus servicios y la actividad que ustedes desarrollan, en qué punto puede estar en competencia con el sector privado, eso no me ha quedado claro. También usted ha dicho que desearía que los servicios que ustedes contratan con empresas externas de consultoría se pudieran realizar con empresas propias de la CPEN, de consultoría o de cualquier otro tipo, me gustaría saber qué servicios subcontratan ustedes a externos que ahora pudiese hacer la CPEN, a cuáles se estaba refiriendo. También quería saber la situación actual de los anteriores directores gerentes de las empresas que han sido reagrupadas, en qué situación se han quedado esas personas. También tengo otra pregunta: ya que estamos hablando del Canal de Navarra y le compete directamente, quisiéramos conocer alguna novedad en torno al desarrollo de la segunda fase que nos pudiese explicar usted. Para finalizar, a mí me preocupa especialmente –me parece de lo más importante que tiene su departamento, por supuesto, aparte de lo que le he dicho del know-how y de la investigación– la parte de División Alimentaria en cuanto a la promoción de la calidad agroalimentaria de los productos navarros, la marca Reyno de Navarra, y ahí me faltaría un poco más de concreción sobre qué medidas van a tomar para la promoción de los productos navarros, si las tienen ya definidas, etcétera. Y creo que no me dejo nada, porque se me ha desordenado esto un poco, pero bueno. Muchas gracias.*

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

SR. GÓMEZ ORTIGOSA: *Gracias, señora Presidenta. Buenas tardes, Jesús Mari Echeverría, Director de INTIA. Me van a permitir decir que esta es la empresa a la que en el futuro igual vuelvo, espero volver, y digo en el futuro si no desaparece. La verdad es que allá en el año 1980, el 1 de junio, cuando yo empecé a trabajar en esta empresa la función era muy diferente, era formar al sector primario, que tenía grandes carencias, en lo más básico y con los años se demostró que aquello funcionaba y teníamos probablemente a nivel de producción a los agricultores y ganaderos mejor formados de este país y, como ha dicho el Director, éramos y somos referencia a nivel nacional y yo diría que internacional, porque cuando salías fuera de España en aquel momento ITG era referencia a nivel de ITP, INRA u otros organismos de otros países. Dicho esto, yo creo que ha llegado el momento de lo que hace años que creo que tenía que haber evolucionado esta empresa, que es pasar de solucionar problemas de malas hierbas a los agricultores o de una mamitis o una mixomatosis a un ganadero a otra función mucho más importante. ¿Por qué lo digo?, porque ese agricultor y ganadero tiene la suficiente formación para solucionar esos problemas tan básicos y yo creo*

*que este es el momento, como ha dicho el Director, de ir a lo que es investigación, experimentación e ir un pasito por delante de lo que demanda el sector, ser la punta de lanza de todo el sector tanto en variedades, cuando estamos hablando del sector primario, como en el sector transformación para poder aportar aquello que está demandando el mercado.*

*Yo entiendo que recortar en estas empresas es muy complicado, porque aquí no existe una fábrica con unas instalaciones con las que no sé qué se puede hacer, aquí el valor importante es, digamos, la materia gris, que es el trabajador que continuamente está aportando esa experiencia, que es mucha, y sobre todo asesoramiento a todos los sectores en ese caso tanto al sector producción como al sector transformación como al sector comercialización a través de lo que era ICAN y ahora dentro del grupo. Quiero decir que creo que se han dado los pasos que se debían dar, haría hincapié quizás en alguna deficiencia que había antes en cuanto a colaboración con universidades, etcétera, quizá ahí yo creo que hay que ir mucho más allá, porque esa parte de la investigación pura y dura que puede hacer la universidad yo creo que es muy importante y probablemente es muy difícil que lo haga ITG, pero sí el siguiente paso como es todo el tema de experimentación. Creo que es la línea que hay que seguir, porque el mercado exige otras cosas y porque el sector primario, como digo, está muy formado y también demanda otro tipo de actividades. Sin más, desde UPN damos nuestro apoyo y que salga adelante.*

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

SR. CARO SÁDABA: *Muchas gracias, señora Presidenta. Muy buenas tardes también al señor Echeverría y gracias por la información que nos ha trasladado, porque era necesario pasar por esta Comisión y con este contenido para saber exactamente cómo quedaba el panorama de las empresas de la Administración que trabajaban con el sector primario. En ese sentido, la exposición ha sido lo suficientemente clarificadora. Voy a empezar, digamos, chinchando un poco, en el sentido de decir que el papel lo soporta todo, que hay un plan director, que hay una serie de objetivos, yo creo que claramente definidos, pero que ahora los retos están por venir. Acaba de nacer como empresa, el momento de los ajustes ya prácticamente ha pasado y ahora hay que ponerse a trabajar con esas nuevas orientaciones, que creo que son las orientaciones que eran necesarias. Si lo dicen quienes estaban trabajando, quienes están trabajando, quienes son trabajadores de la empresa, pues es evidente que quienes no lo somos, pero aspiramos a tener una empresa de referencia también lo tenemos que decir.*

*En cuanto a los retos que tenemos por delante, creo que el principal, lo era antes cuando había cinco empresas y lo es ahora cuando hay una empresa con sus tres divisiones, es ser de verdad una herramienta útil para el sector y si además se convierte en una herramienta útil manteniendo los criterios de eficiencia y eficacia, pues perfecto, ese es el objetivo, como digo, el reto que hay que ir consiguiendo poco a poco.*

*Haré un pequeño apunte en relación con la cuestión del mercado, porque creo que si alguna importancia tiene INTIA en relación con el sector es, precisamente, dar al sector posibilidades de conocer el mercado y dar al mercado posibilidades de conocer al sector y, en ese sentido, la labor que tienen por delante es importantísima, porque ahora mismo estamos poniendo en marcha unas infraestructuras importantísimas, el Canal de Navarra es el ejemplo más sintomático, y lo importante es que los agricultores que están detrás sepan qué productos tienen que producir y sepan que esos productos les dan ciertas garantías de estabilidad, porque hay un mercado que se ha interesado por esos productos, que ha orientado también la forma de trabajar y sobre qué trabajar y que, por tanto, se ha cerrado un círculo que me parece fundamental. Otra cosa es las posibilidades que tenemos en esa colaboración entre agricultores y mercado de conseguir una estabilización de precios, que ya sería el no va más, pero que creo que ahí es un papel también importante el que tienen que tratar de jugar las Administraciones, no solo la Administración navarra.*

*En cuanto a retos, también es evidente que hay un reto en la parte financiera, sobre todo cuando se dice que la intención es dejar de depender de la Administración para ser autosuficientes. En ese sentido, todo lo que consigamos avanzar en esa dirección, ya no solo como INTIA sino como el conjunto de la Corporación Pública, bienvenido, es evidente que menos recursos dedicará la Administración a la gestión de estas empresas y más recursos podrá dedicar la Administración a otras políticas, aunque sean políticas propias de este sector en el caso de INTIA, que, seguramente, en un contexto de crisis como en el que nos encontramos y que, lamentablemente, se está prolongando más de lo que nos gustaría, serán cantidades económicas que se liberen y que van a ser bien empleadas también por parte de la Administración.*

*Me quedo con un aspecto muy importante, que quizás sea, desde mi punto de vista, el aspecto más novedoso y el que más me gusta, es el hecho de captar conocimiento y generar conocimiento para transferir después y aplicar, sobre todo, que es lo importante, el conocimiento. En ese sentido, me parece que también queda una labor muy importante por hacer y que si eso se hace contando en*

*todo momento con el sector; miel sobre hojuelas, creo que en ese sentido no se tiene que perder nunca la perspectiva de que trabajamos con un sector y que escuchar al sector y trabajar codo con codo con el sector es probablemente la garantía del éxito. En ese sentido, también en lo relativo a captar y generar conocimiento para después aplicar ese conocimiento, yo creo que es importante, ya se ha mencionado antes, el trabajo que se tiene que hacer con con las universidades pero, sobre todo, con la Formación Profesional, por eso en la medida en que sea posible les animo a fortalecer los vínculos que existen con la universidad y con la Formación Profesional porque creo que es una parte importantísima.*

*Y ya para terminar, solo me queda hacer una referencia, ya se ha mencionado también y no es la primera vez que se hace en la comparecencia de los diferentes gerentes de las empresas públicas, ¿en qué medida somos competencia con el sector privado?, porque no sería bueno que fuésemos competencia con el sector privado y si que cumpliésemos con el objetivo de complementar aquello a donde el sector privado no llega, precisamente porque si el empeño de todos es generar empleo, esa competencia que pudiese existir desvincularía un poco de ese objetivo de generar empleo, pero las aclaraciones serán bien recibidas, ya se han pedido también por parte de otro grupo. Y la pregunta que quería hacerle es si existen otras empresas bien en España o bien fuera de España que se puedan asemejar un poco a este complejo que en estos momentos la Administración de Navarra ha generado yo creo que con unos objetivos muy claros y muy necesarios. Nada más y muchas gracias.*

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

**SR. AYERDI OLAIZOLA:** *Arratsalde on eta ongi etorriak, bienvenido. La verdad es que comparto bastantes de las cosas que ya se han dicho hasta ahora. En primer lugar, que no se me olvide, sería interesante que la presentación que ha utilizado la facilitara a los Parlamentarios, si es posible, sería de utilidad, por lo menos este grupo lo agradecería, porque creo que aporta mucha información interesante sobre la compañía. En segundo lugar, queremos trasladar una vez más el reconocimiento de la importancia que para nosotros y para todos tiene el sector y, desde ese punto de vista, la labor de apoyo que está haciendo INTIA. A partir de ahí, yo también quiero hacer algunos comentarios y, sobre todo, trasladar que desde aquí lo que deseamos es que los buenos deseos que se han plasmado también se transformen en realidades. Por supuesto, ahí está el reto por delante.*

*Echo de menos que en los objetivos no haya, en cierta manera, una vinculación de la actividad de*

*INTIA a la creación de empleo o a empresas al menos en el sector. Ese es un dato que no ha aparecido en toda la exposición y creo que también en esa labor de apoyo que le damos al sector sería bueno que en cierta manera hubiera un cierto seguimiento y una cierta correlación, es decir, qué empleo, qué número de empresas, en fin, parece que la actividad de INTIA debería coadyuvar y debería impulsar; por lo menos, el fomento de la actividad en el sector y que, al final, eso se tradujera en empleo y en riqueza y no he visto eso reflejado en ninguno de los indicadores y pienso que podría ser interesante.*

*En el campo de la I+D+i, sí que quería preguntar si todo ese esfuerzo de investigación que se está haciendo se está plasmando o no en patentes, si tenemos indicadores en materia de patentes, cuál es el histórico en el pasado, en ese campo no me ha parecido ver que tuviéramos objetivos concretos, sí que me ha parecido clave, y estoy totalmente de acuerdo, el proceso de captación y generación de conocimiento, también en la I+D+i, pero he echado de menos indicadores concretos y no sé bien cuál es el histórico que hemos tenido en esta materia, ya sin entrar en empresas de base tecnológica o lo que sea, que no sé si también podría ser otro objeto de este campo.*

*Por otra parte, en cuanto al Canal de Navarra, ya que usted está aquí y, sin duda, es el que mejor conoce la infraestructura, sí que le quería pedir una valoración de cómo ve usted la primera fase que está hecha hasta ahora, desde el punto de vista, precisamente, de ese mix de cultivos que se están desarrollando alrededor. ¿Están respondiendo a los planes inicialmente previstos? ¿Cómo valoran ustedes desde INTIA lo que está sucediendo en relación con lo previsto? ¿Cuáles creen que son las líneas que deberían ir produciéndose en el futuro? Conocer esto también me parece interesante.*

*En cuanto a financiación, me ha parecido entender, y es por corroborarlo, que el hecho de que INTIA tenga una situación financiera muy cómoda viene derivado de que cobraron durante la construcción de los cinco años de la zona regable todo un anticipo no solo de dirección de obras sino para el mantenimiento de la infraestructura. Entiendo que ese dinero que contablemente está periodificado y que se va imputando cada año, sin embargo, desde el punto de vista del flujo de fondos, se cobró ya y ese el motivo de que tengamos una situación financiera tan buena. Es simplemente confirmar que lo he entendido bien.*

*Por otro lado, me ha interesado también mucho, y lo comparto al cien por cien, el aspecto de trabajo en red y alianzas que usted indicaba. Ha trasladado que había bastantes proyectos de colaboración y demás y me gustaría conocer con qué*

*tipo de Administraciones, entidades o centro tecnológicos, los más destacados, los más significativos.*

*Sin más, queremos desear a INTIA todas las suertes y todos los aciertos, creemos que es fundamental, creemos que puede desarrollar una función muy útil y valiosa y desde aquí, por supuesto, seguiremos con interés, pero en este momento hoy toca trasladar los mejores deseos. Nada más, eskerrik asko.*

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

**SR. AMEZKETA DÍAZ:** *Arratsalde on, buenas tardes. Muchas gracias, señor Echeverría, por la información, he ido a buscarla y no está, ya he visto que una de las cosas pendientes es actualizar la web. La web sí la he encontrado, lo que no he encontrado es esta información que acabamos de oír, que, efectivamente, como ya se ha dicho, es importante oírla, pero sobre todo es importante poder disponer de ella para trabajar con ella, esa es la que he ido a buscar y no he encontrado. Necesita una remodelación, porque siguen apareciendo los ITG. Efectivamente, en un trabajo pendiente, pero, como es lógico, después de todo el proceso de incorporación de las distintas empresas es perfectamente entendible, por lo menos por nuestra parte.*

*Había una cosa en objetivos que sí me interesaba especialmente y era todo lo relacionado, entre otras cosas, con la cuenta de explotación, que no es lo más importante, porque al final este tipo de empresas a lo mejor no tienen por qué dar beneficios de tipo económico si los dan de tipo social y esos beneficios se pueden cuantificar y justifican la existencia y el trabajo. En la cuenta de explotación histórica de las empresas que ahora se han conjuntado había unas pérdidas entre los ITG y el ICAN. Por ejemplo, en el conjunto de los ITG e ICAN en el año 2009 una cuenta de resultados negativa en seis millones, que en el año 2010 se equilibra, se queda a cero prácticamente y, por lo que puedo deducir, en 2011, cuyo dato no tenemos nosotros, por ahí debe ir también, más o menos una cuenta equilibrada, o sea, sin pérdidas, y ya se ha dicho que las previsiones son de continuidad, pero, claro, ¿dónde está la diferencia?, pues la diferencia está en las mismas cuentas de explotación de ese año 2010. En la medida en que se incrementan las aportaciones directas desde los Presupuestos Generales, vía departamentos, se cancela, es decir, ¿qué hay?, ¿cuál es la diferencia con el ejercicio anterior?, la diferencia es cinco, seis millones más de aportaciones del Gobierno, con lo cual los seis millones de pérdidas, hablo de los ITG y del ICAN, del 2009, obviamente en 2010 desaparecen. Ya sé que no son, evidentemente, responsabilidades suyas,*

*pero que no sea ese el método de seguir haciendo las cosas, que ahora se hagan de otra forma.*

*Decía lo de buscarlo en la web, aunque estoy encantado de que nos haga llegar el plan director, pero entiendo que tendría que estar en la web, porque estaríamos respondiendo a otras iniciativas de este Gobierno como son la Ley de Transparencia.*

*En cuanto a los objetivos, al final, de lo que se trata es de ver si en todo el proceso que se ha hecho en torno a las empresas públicas, cuyos resultados no es posible evaluar aún en estos momentos porque en esas cosas se tarda tiempo, ha habido acierto, si se han conseguido objetivos de mejor servicio en cada caso a quien corresponda, en este caso al mundo agrícola y ganadero, fundamentalmente, y, además, si todo eso se puede hacer en las mejores condiciones de aprovechamiento de los siempre y ahora más que nunca escasos caudales públicos. Y ahí es donde no he acabado de ver muy bien esa capacidad que debería tener todo el mundo, empezando por la dirección de la empresa, de decir al final del ejercicio si hemos llegado a todo esto, si nos hemos quedado sin llegar en esta otra parte, eso no lo he visto del todo claro. Lo económico sí, el 10 por ciento es el 10 por ciento o el 11,13, no sé, si al final en vez del 11,13 es el 11,16 o el 9,5 eso es perfectamente mensurable, pero lo otro, la calidad, la amplitud, la bondad de los servicios que se prestan, ahí es donde no he acabado de ver cosas claras.*

*Y hay una cosa que, como no se ha dicho hasta ahora, sí que la voy a decir, supongo que estará no solo en mi mente sino en alguna otra, siendo como es y ha sido tradicionalmente uno de los objetivos importantes todo lo relacionado con aclarar, responder a las inquietudes que sobre cultivos, por ejemplo, tienen los agricultores, siendo como es uno de los trabajos importantes tanto sobre información de nuevas variedades y demás, hay una cosa que a este grupo, y creo que no somos los únicos, le preocupa bastante y es la evolución que se está dando en los cultivos en torno a la incorporación, parece que cada vez más importante, de cultivos transgénicos con todas las consecuencias. En este sentido, sí que me gustaría poder oír, fundamentalmente, ¿hay un trabajo, hay una labor de investigación, entre otras cosas, en este caso por parte de INTIA, de las posibles consecuencias que al final pueda dar algún tipo de información lo suficientemente solvente como para que no solamente los agricultores sino también el conjunto de la ciudadanía puedan evaluar qué está suponiendo y qué consecuencias puede tener esa modificación de cultivos que se está llevando a cabo? Deseando todo tipo de éxitos a partir de ahora, yo ahí me quedaría. Muchas gracias.*

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

*SR. NUIN MORENO: Muchas gracias, señora Presidenta. También quiero agradecer al señor Echeverría la información que nos ha trasladado. Es evidente que INTIA es una empresa pública con un nivel de recursos importante, trece fincas experimentales, once oficinas comarcales, más de doscientos trabajadores, por lo tanto, en cuanto al volumen de recursos con los que cuenta, probablemente, será la empresa del conjunto de empresas de la Corporación Pública Empresarial que más posibilidades tiene de disponer de recursos para cumplir con sus objetivos. No nos parece mal, al contrario, compartimos lo que se ha trasladado sobre la importancia del sector primario y su carácter estratégico y la apuesta decidida que hay que hacer desde los poderes públicos, desde el Gobierno de Navarra, desde la Administración de la Comunidad Foral de Navarra por su mejora constante. Por lo tanto, hay que poner en valor que, efectivamente, hay un esfuerzo importante a través de esta sociedad pública por parte del conjunto de la sociedad navarra de poner encima de la mesa unos recursos que tienen que ser, evidentemente, bien aplicados. El plan director está ahí, está expuesto, lo podremos ir valorando en los próximos años conforme se vaya ejecutando, a nosotros nos parece bien a falta de valorarlo más en detalle, de poder analizarlo con más detenimiento, pero nos parecen bien los objetivos que se marcan.*

*Únicamente dos cuestiones en relación con en qué situación nos encontramos ahora, al final, el objetivo es servir al sector y, en ese sentido, si pudiera aportar el dato de hasta dónde llega INTIA en la presencia real entre los agricultores y ganaderos de Navarra, es decir, de cada cien agricultores y ganaderos navarros, cuántos tienen contacto o relación con esta empresa pública, cuántos son clientes de INTIA, cuántos utilizan sus servicios, cuántos obtienen un beneficio o tienen una relación, para saber un poco cuál es el nivel de penetración y de presencia real de la empresa pública en el sector. Y la segunda cuestión que le iba a plantear, que ya la ha planteado el portavoz de Bildu, era en relación con los cultivos transgénicos, si INTIA tiene alguna política en relación con los cultivos transgénicos, si en su trabajo, en sus experimentos, en sus actuaciones, en su planificación tiene en cuenta estos elementos, hace experimentos, trabaja en relación con estas cuestiones o lo tiene apartado, cuál es la política, en definitiva, de INTIA en relación con lo que son los cultivos transgénicos.*

*SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): Muchas gracias, señorías. Para cerrar el debate y contestar a las distintas preguntas, tiene la palabra el señor Echeverría.*

SR. GERENTE DEL INSTITUTO NAVARRO DE TECNOLOGÍA E INFRAESTRUCTURAS AGROALIMENTARIAS (Sr. Echeverría Azcona): *Gracias. A ver si no se me pasa nada de lo fundamental, porque aquí ha habido una lista bastante larga de cuestiones que se plantean y se dejan encima de la mesa. Yo me temo que algunas de ellas..., y vuelvo a ofrecerse para aclararlas durante todo el año cuando se quiera en nuestras oficinas también.*

*Voy por partes. Respecto a la que se planteaba por la Parlamentaria Ana Beltrán, por ejemplo, los servicios a socios, qué cuota pagan o cómo lo estamos facturando. La política de cuotas a socios es compleja, me ofrezco a explicarla, pero ahí se tiene en cuenta muchísimo el tipo de cultivo, no es lo mismo un socio de invernadero que un socio de vacuno de leche que uno de ovino de carne, tanto a la hora de establecer la cuota, que va por tipo de cultivo, como a la hora de prestar el servicio, las especificaciones de cada servicio son diferentes. En estos momentos, además, lo que sí puedo adelantar es que estamos elaborando las cartas de servicios en las que se detallan con precisión cuáles son las especificaciones de los servicios que ofrecemos a cada socio: usted, por ser socio de vacuno de leche, tiene derecho a tres visitas al año de este técnico, a no sé cuántas ecografías para mamicos..., eso es lo que se está detallando y con ese detalle se establecen, como digo, cuotas en función del tipo de cultivo, ganado, etcétera. Es complejo, pero se puede explicar en cualquier momento. En todo caso, no son unas cuotas muy elevadas, son asequibles y, normalmente, nunca son un factor disuasorio a la hora de que los socios y los agricultores y ganaderos cuenten con nosotros, es algo muy asequible que no les significa apenas nada en su margen de explotación.*

*¿Resultado del ejercicio 2011?, que se ha planteado por ahí en unas cuantas ocasiones. El resultado del ejercicio 2011 fue de beneficio prácticamente insignificante, es decir, equilibrado, cero, se puede decir que está ajustado. Ese es el criterio que se intenta mantener para siempre. Esta sociedad no se ha creado para crear beneficios, ni mucho menos, se ha creado para prestar servicios, entonces hay que hacerlo de una manera equilibrada, no se trata de obtener beneficios, se trata, sobre todo, de no tener pérdidas, entonces ha cuadrado a cero e intentaremos seguir cuadrando a cero el resultado de los próximos años. Y respecto a lo que se ha planteado también de que en 2010 hubo esas pérdidas abultadas, no tendría por qué dar explicaciones de ese momento porque yo no estaba en esta sociedad, pero sí que conozco, porque lo percibí desde el departamento, que era un problema de ajuste contable. No significaba que el departamento hubiese hecho una transferencia de no sé cuantos millones de euros para compensar*

*esas pérdidas, era un problema de que cambió el criterio contable durante ese año y las subvenciones a funcionamiento que tradicionalmente el departamento imputaba a estas sociedades públicas, ese año no se podían contabilizar como subvenciones al funcionamiento, porque cambió el criterio contable, y figuraba como pérdida. Al final, esa pérdida se compensaba con aportaciones de socio. Era un tema contable, no significó más desembolso del previsto para el Gobierno de Navarra en el ejercicio 2010.*

*También se ha planteado por Ana que puede percibirse como escaso ese esfuerzo en ahorro de costes de reestructuración del 11 y pico por ciento, que podría ser igual más ambicioso. La verdad es que no lo sé, hemos planteado partida por partida, eso sí que lo puede decir, ¿que por qué igual no ha sido tan abultado?, también hay que decir que nuestra sociedad tiene una peculiaridad que no tienen otras y es que los servicios centrales, los generales, los horizontales antes se prestaban por una sociedad que no era de nuestro grupo, que era la antigua NASERSA, esos servicios estaban valorados en cerca de quinientos mil euros, que se subvencionaban directamente por el Gobierno de Navarra. Esos quinientos mil euros que nos prestaba esa empresa de servicios ahora los tenemos que contratar nosotros, están en nuestra cuenta como gasto, eso quiere decir que si eso se tiene en cuenta, el ahorro todavía es mayor, es un ahorro global mayor.*

*También se ha planteado por varios grupos que servicios pueden entrar en competencia con otras empresas o con otras organizaciones, etcétera. En el plan director hay unos cuadros que identifican esos servicios, en todo caso, estamos hablando de que se ha detectado que hay servicios en los que hay competencia, pero no problemas de competencia desleal. De momento, no hemos detectado eso. Identificaríamos que hay problemas de competencia desleal, por ejemplo, cuando estuviéramos tirando precios o no estuviéramos trabajando a precios de mercado, pero normalmente allá donde estamos trabajando no hemos percibido que haya problemas de competencia desleal, donde hay competencia se trabaja a precios de mercado y voy a poner ejemplos. Por ejemplo, estamos trabajando en un centro de inseminación artificial en uno de nuestros centros en Oscoz, ahí las dosis que se elaboran, allá donde hay competencia, que es en dosis de porcino o de cunicultura, están a precio de mercado, más o menos, y, sin embargo, en ovino no hay competencia, se trata de mantener las razas autóctonas, ahí estamos por debajo de precios de mercado, porque se trata de un apoyo que desde el Gobierno de Navarra se quiere prestar al sector ganadero para mantener nuestras razas autóctonas, pero es que ahí no hay competencia, no hay ninguna empresa en el mercado que*

quiera hacer dosis para ovino. Son ejemplos de este tipo. En acciones de formación a veces se puede interpretar que podemos entrar en competencia con organizaciones que también organizan acciones formativas, se detecta, aquí hay un problema de competencia, pero a veces no es tanto la competencia desleal, que no lo es, sino que tenemos que darnos cuenta de que no estamos solos y que tenemos que repartir las acciones entre todos y evitar solapes y mejorar la eficiencia de todos los servicios que se ofrecen al sector agrícola y ganadero, porque tampoco INTIA tiene por qué prestar todo.

¿Qué servicios se hacen con empresas del grupo y si se pretende derivar lo máximo posible a empresas del grupo, que es algo que también se ha planteado por más de uno? Por ejemplo, en estos momentos está pendiente, y ya ha salido también, diseñar la nueva web de la empresa. Ahora hay una web transitoria, que se ha redireccionado de las antiguas webs y ha cambiado un poco, lo mínimo, los logos, etcétera, pero estamos funcionando con los esquemas antiguos, en este segundo semestre vamos a poner en marcha la nueva web de la empresa y lo vamos a hacer con la empresa del grupo, con NASERTIC. Lo mismo con el diseño de la nueva Intranet de la empresa, también lo haremos con NASERTIC, o la carta de servicios, que es un poco cómo vamos a dirigirnos a nuestros clientes, explicando cuáles son nuestras especificaciones de cada servicio para utilizarlo dentro de nuestro plan comercial, todo eso también lo vamos a hacer con empresas del grupo, sobre todo con NASERTIC, que es una empresa muy especializada en servicios horizontales informáticos, de telecomunicaciones, de diseño gráfico. Con NASERTIC trabajamos, por ejemplo, en la maquetación de la revista Navarra Agraria, etcétera. Es, sobre todo, con esa empresa y es donde intentamos hacer lo máximo posible. También con Gestión Ambiental, por ejemplo, ahora estamos contratando peones de fincas que a ellos les sobran en lugar de contratar fuera en el mercado, etcétera. Son ejemplos de que estamos optimizando los trabajos entre empresas del grupo.

¿Qué ha pasado con los anteriores gerentes?, otra pregunta. En estos momentos, están incorporados los cuatro gerentes de las antiguas sociedades. Hay tres incorporados en la empresa, en la estructura primera como directores de división. En el caso de Miguel Horta, el anterior gerente de Riegos de Navarra, está como director de la División de Obras e Infraestructuras y subdirector de la empresa; Iñaki Goñi figura como director de la División Alimentaria, también es gerente de la Ciudad Agroalimentaria de Tudela, y Carlos Santamaría, el antiguo gerente del Instituto Técnico de Gestión Ganadero, ahora figura como director de la División ITG. Javier Sanz, que era el gerente

del antiguo ITG Agrícola, en este momento está integrado en la empresa, antes de ser gerente era trabajador de ITG, entonces, está como trabajador de ITG integrado en la empresa, no ocupa puesto de director de división ni de jefe de área, me parece que tiene una unidad de una sección dedicada a la I+D en producción agraria.

Se ha preguntado sobre las expectativas de la segunda fase del Canal de Navarra. Creo que este Gerente igual no es quien tiene que anticipar ni quien tiene que contar cuáles son las expectativas. Nosotros, desde INTIA, estaremos, como instrumento, como sociedad instrumental que somos, a lo que nos encargue el departamento. Sí que podemos decir que estamos trabajando y ultimando la definición del ámbito regable, de la zona regable de la segunda fase, lo hacemos desde INTIA, y también de la ampliación de la primera, estamos delimitando los ámbitos geográficos y trabajando en esa delimitación y preparando anteproyectos, etcétera.

¿Acciones de Reyno Gourmet que se tienen previstas en el plan director? El plan director no llega a detallar, un plan director es un plan director, las acciones de Reyno Gourmet se contemplan en el plan anual y son numerosísimas, es que esto da para otra comparecencia más, son muy amplias, si ustedes quieren, me ofrezco a explicar lo que se quiera, porque las campañas de Reyno Gourmet son de lo más diverso, desde trabajar con la gran distribución en puntos de venta, en redes delicatessen de Madrid y de Barcelona hasta trabajar en los medios nacionales, etcétera, hay numerosas acciones.

También se apuntaba por parte de Jerónimo el interés de potenciar las colaboraciones con las universidades y centros tecnológicos y también se apuntaba por parte de alguien, creo que era Ayerdi, esas alianzas, con qué organismos. La lista de alianzas que figuran en el plan director, que pretendemos cerrar a lo largo de estos ejercicios, es interminable, pero citaré como más interesantes, desde luego, todas las universidades que operan en Navarra, estamos trabajando también con la Universidad de Zaragoza, con prácticamente todos los centros tecnológicos de Navarra, sobre todo, con el CNTA, que es el que más relación tiene con nuestro sector, pero también con CENER, en temas de energías renovables y regadíos, etcétera. Trabajamos también con CENTER –Centro Nacional de Tecnologías de Regadíos–, trabajamos con ENAC –Entidad Nacional de Acreditación–, en acuerdos de colaboración, con Neiker en el País Vasco, con ITACyL de Castilla y León, con el IRTA catalán, con SIRASA aragonesa, con casi todas las empresas similares a las nuestras tenemos acuerdos de colaboración, y luego, por supuesto, con algunos socios franceses tam-



*bién tenemos acuerdos de colaboración, pero esos normalmente son para proyectos europeos, para participar en proyectos Interreg, en proyectos Life, etcétera. En estos momentos, estamos trabajando en cerca de veinticinco proyectos cofinanciados por fondos nacionales y europeos y siempre van, normalmente, con partenaires, sobre todo, franceses, también tenemos alguno irlandés y también tenemos alguno inglés pero, sobre todo, franceses. En todo caso, la lista, si a alguno le interesa, se puede proporcionar.*

*Samuel apuntaba, por ejemplo, a que es importante ayudar a los agricultores a orientarse en el mercado con los nuevos cultivos ahora que tenemos el reto de la zona regable. En esa línea estamos todos. Sí que es cierto que tenemos que ser conscientes de que no son tiempos de la planificación tipo soviética, no hay intervencionismo del Estado para decir: ahora se tienen que plantar mil hectáreas de soja y no sé cuántas de tal, no son tiempos para eso, pero que si son tiempos para fomentar los foros de encuentro entre los agricultores y la agroindustria, que es nuestra línea más importante y de eso sí que estamos haciendo cada vez más. Hace poco hicimos uno de cereales con todas las malteras, harineras, etcétera, pretendemos replicar ese modelo para casi todos los subsectores, propiciar esos foros de encuentro entre los transformadores y los agentes de mercado para que se den cuenta de cuáles son las necesidades de cada uno de ellos y cómo se puede conectar eso.*

*Se ha comentado también si se pretende la autosuficiencia en la sociedad, alguien lo ha apuntado. Se busca avanzar en la autosuficiencia, no la autosuficiencia total a la hora de financiarse, porque es una sociedad instrumental que presta servicios al departamento y el departamento siempre va a tener la necesidad de encomendarle servicios a esta empresa.*

*Se me ha preguntado también si hay otras empresas similares a esta en otras comunidades autónomas. Sí que hay empresas similares, no muchas, yo me atrevería a decir que nos encontraremos –no quiero ser..., bueno, lo voy a ser– entre las cinco empresas de este tipo con más prestigio en España, sin ninguna duda, yo creo que sí. Hay empresas similares en tres o cuatro comunidades autónomas, sobre todo, está el IRTA catalán, SIRASA, en Aragón, que está haciendo servicios muy similares desde el ámbito de infraestructuras, regadíos, pero también de asesoramiento, etcétera, a cuestiones ganaderas; ITACyL en Castilla-La Mancha y poco más. Entonces, hay empresas de este tipo y hay experiencias de este tipo, no todas las comunidades autónomas tienen, desde luego, este potencial y hay que reconocer que nos miran a veces con envidia, lo detectamos.*

*Se ha pedido que si es posible se facilite la presentación. Desde luego, ningún problema, la presentación que he utilizado la facilitaremos. También se ha planteado si el plan director se puede poner en la web. Yo casi prefiero consultarlo antes con el consejo de administración y con CPEN, porque, claro, poner un plan director, un plan estratégico en la web... Lo de menos es esa transparencia, que, efectivamente, es obligada en las empresas públicas, pero aquí estamos hablando de que la web es un portal abierto también para otras comunidades autónomas, para otros organismos e igual, en algunos casos, conviene ser más precavidos. Pero, en todo caso, consultaremos también si parece procedente colgar el plan director en la web. Hay que tener en cuenta que apostamos por poner en marcha algunos servicios incluso fuera de Navarra. Apostamos, para obtener beneficio y hacer más viable nuestra empresa y poder reinvertir en Navarra, por poner a trabajar a técnicos nuestros de regadíos en otras comunidades autónomas, por ejemplo. Estamos tanteando ahora si podemos hacerlo en otras comunidades, porque hay proyectos parecidos y no tienen empresas públicas que se dediquen a la planificación global de proyectos de interés general de regadío.*

*También se ha planteado, por parte de Ayerdi, en cuanto a I+D+i, si, por ejemplo, se han obtenido patentes, si hay algún objetivo en materia de patentes. La verdad es que hasta ahora no hay más que una patente que se ha tramitado en un proyecto en el que han participado las anteriores sociedades, una patente para espárrago fresco, pelado y envasado al vacío, que se hizo en colaboración con el Consejo Regulador del Espárrago y el CNTA. La experiencia no es buena, es una patente que ha costado dinero ponerla en marcha, patentarlo y, al final, no está habiendo resultado a la hora de explotarla. A veces, el objetivo en sí de la patente no llega a ningún sitio si luego no se ven posibilidades de explotarla. En este caso, también hay que decir que los objetivos principales de nuestra empresa no son tanto una investigación básica para luego obtener patentes, sino más que todo son líneas de experimentación más que de I+D. En la I+D trabajamos en algunos proyectos con otros partenaires de otras regiones, pero normalmente no son proyectos en cuya finalidad figure la obtención de patentes. Aun así, en el plan director se contempla una vía que podría avanzar en esa dirección, la de intentar patentar y registrar, sobre todo, alguna variedad, alguna obtención varietal. Esto es una aventura, no es fácil, porque normalmente estamos compitiendo con multinacionales, con el que tiene grandes recursos, pero aun así, pensando en el medio y largo plazo, sí que se podría trabajar con algunas variedades, algunas especies que se identifiquen mucho con Navarra y, sobre todo, trabajando en alianza*

con la universidad, etcétera, ahí es donde planteamos avanzar en este mundo de las protecciones, patentes, variedades, etcétera.

Se me ha planteado también por parte del señor Ayerdi que si puedo dar una valoración de la primera fase del Canal de Navarra. Esta valoración será personal en todo caso. Yo, que lo he vivido de cerca y también lo he vivido desde otro puesto cuando estaba en el departamento, sí que puedo decir en estos momentos que la primera fase del Canal de Navarra ha sido un éxito y está siendo un éxito en su consolidación. En estos momentos, estamos hablando de que hay más de cuarenta cultivos diferentes, los agricultores tienen para elegir un menú que antes no tenían, los márgenes brutos y los márgenes netos, que, desde la propia División ITG de nuestra empresa, estamos siguiendo de cerca, y en algunos de los cultivos dicen que la inversión que han hecho es rentable para los agricultores, dependiendo mucho de los años, porque también estamos acostumbrados a unos años en los cuales los precios agrícolas están oscilando de una manera vertiginosa y, de repente, pasas del suelo al techo sin darte cuenta, pero, por ejemplo, con los precios actuales de este año y del año pasado, con los precios actuales del maíz o del trigo, porque luego los demás van encadenados, que son los que ponen la referencia, con esos precios nos estamos dando cuenta de que algunas inversiones que se han hecho en la zona regable se van a amortizar en cinco o seis años. Un proyecto que se amortiza en cinco o seis años es un proyecto interesante, normalmente, pensando solo en términos de inversión, sin tener en cuenta otras cuestiones, que se podrían tener, como esa posibilidad de elegir entre más cultivos, orientarte mejor a lo que pueda pedir el mercado, mejorar la calidad, mejorar la rotación con el interés ambiental, porque, claro, antes de esto ¿qué había en esas zonas?, cebada o cebada o cebada, normalmente eso; incluso, desde el punto ambiental, no era muy deseable tampoco, ahora estamos hablando de que hay más rotaciones, etcétera. Esa es mi valoración, muy global, pero se podría hacer una valoración con muchos más detalles, con números más concretos, cultivo por cultivo, etcétera.

También se ha planteado por Ayerdi, si he entendido bien, que la financiación que se planteaba en esta empresa se veía cómoda gracias a esa periodificación de ingresos por el régimen concesional de Canal de Navarra. Más que la financiación es la liquidez y la tesorería las que nos resultan cómodas, porque, claro, esto no tiene nada que ver con la cuenta de pérdidas y ganancias. La cuenta de pérdidas y ganancias son ingresos y gastos, planteamos una cuenta de pérdidas y ganancias para el ejercicio 2012-2013 que no tenga pérdidas, con resultados equilibrados, no influye para nada la previsión de ingresos, porque

estamos hablando de las corrientes de cobros y pagos, efectivamente, y sí influye, evidentemente, en que tenemos un buen fondo de maniobra, tenemos tesorería, es cierto, y nos pone en una situación de fortaleza importante. Estamos hablando de unos recursos propios de siete millones y de un fondo de maniobra de nueve, esa diferencia entre el fondo de maniobra de nueve y los recursos propios de siete es gracias, en parte, a esta periodificación de ingresos de la zona regable del Canal de Navarra.

No me quiero dejar nada que les parezca interesante de lo que han planteado. ¿Cuál es la política de INTIA respecto a transgénicos?, se ha planteado también por dos de ustedes. INTIA no tiene política respecto a esto ni respecto a nada, las políticas las fija el departamento, nosotros somos una sociedad instrumental. En todo caso, sí que tengo que decir que no se está trabajando desde INTIA, si esa era la pregunta, sobre el seguimiento detallado de qué pasa con los transgénicos. Hasta ahora no se han puesto en marcha planes de seguimiento de este tipo porque son muy costosos y porque, entre otras cuestiones, estos planes de seguimiento se están planteando a escala, sobre todo, comunitaria. Es Europa, con su principio de cautela, que está aplicando sobre todo en esta cuestión, en estos momentos la que está fijando los criterios y la que probablemente acabará tomando las decisiones que tenga que tomar respecto a la política de transgénicos. Como conocen todos ustedes, en política agraria, en esta y en toda, no solamente en los transgénicos, en toda la política agraria, los Estados miembros tienen todas las competencias adheridas a Europa y en estas cuestiones, desde luego, Europa es la que decidirá. Entre tanto, es cierto que se podrían ir haciendo avances y conociendo con más detalle qué está pasando, pero es cierto que nuestros recursos son limitados, tenemos para lo que tenemos, tenemos prioridades, sabemos que este frente se está abordando por otros organismos y entidades y nos da para lo que nos da. Si alguien nos encarga y nos financia, porque esa es otra cuestión, aquí para poner en marcha el servicio se tiene que financiar, si alguien nos financia para que trabajemos en esto, pues igual trabajaríamos, sobre todo, si el que nos lo financia es nuestro departamento, que es el encargado. En todo caso, son decisiones, como digo, a escala europea y son trabajos que hay que hacer a escala europea, invirtiendo bastante para hacer el seguimiento detallado.

Se ha planteado por Amezketa que de alguna manera echaba en falta algún sistema para el seguimiento y la valoración del cumplimiento del resto de objetivos, de esos que no son financieros, de esos que no son tan fácilmente cuantificables. A todo ello diré que sí hay mecanismos, por supues-

to, de seguimiento de todo esto. En concreto, además de este plan director que he presentado hoy, hay otro documento que daremos todos los años, que es el documento de objetivos y presupuestos de cada año. Este documento se aprueba por el consejo de administración y es el documento en el que se detallan de una manera no solamente cuantitativa sino también cualitativa todas las acciones y compromisos que hay para ejecutar en el año, que son muchos, tanto objetivos estratégicos como objetivos operativos, acciones con sus plazos, etcétera. Y de esto hay que rendir cuentas al consejo rector, que es el que valora esto. Eso, por un lado. Luego también tenemos en marcha, por supuesto, numerosas comisiones consultivas y grupos de trabajo con nuestros clientes, con el sector, que también nos están evaluando continuamente esa calidad de nuestros servicios. Hay muchos

grupos consultivos, con las cooperativas, con las de cereal, con grupos ganaderos, etcétera, en los que continuamente se nos está valorando esa calidad de los servicios que prestamos y sí que hay un control, lo que pasa es que no da tiempo en tan poco tiempo a plantear todos los mecanismos que hay en el plan director.

Quedo abierto a lo que se quiera y todo el tiempo del mundo, tenemos todo el año si todavía hay más interés por ustedes para conocer más de nuestros proyectos.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria):  
Muchísimas gracias, señor Echeverría, por todas las explicaciones. Señorías, levantamos la sesión y comenzaremos la próxima sesión en cinco minutos.

(SE LEVANTA LA SESIÓN A LAS 18 HORAS Y 11 MINUTOS.)