

LAS GRANDES ÁREAS EMPRESARIALES DEJAN **ATRÁS LA CRISIS**

La demanda de suelo y naves de uso industrial y logístico retoma el crecimiento, animada por la creación y ampliación de empresas y por el interés de inversores, que buscan activos con alta rentabilidad. Las operaciones de compraventa se centran en los parques y polígonos más consolidados

OLIVIA FONTANILLO



La recuperación en la demanda interna y el fuerte crecimiento de las exportaciones en la Comunitat Valenciana -del 14,9 por ciento, hasta 28.557 millones, máximo histórico- se han traducido, en la práctica, en un aumento de proyectos de creación de empresas y de ampliación de capacidad productiva y empleo. Esta evolución

tiene su reflejo directo en las áreas empresariales y logísticas de la región, sobre todo en las más consolidadas. Los principales parques y polígonos vuelven a registrar operaciones de alquiler y compra de suelos y naves, alcanzando, en algunos casos, volúmenes similares a los de los años previos a la crisis, según las asociaciones del sector y expertos inmobiliarios.

“El ejercicio 2015 marcó un cambio radical con respecto a los años anteriores: pasamos de una época de desaparición de empresas y, prácticamente, sin operaciones de compra-venta a cerrar transacciones sobre 275.000 metros cuadrados de suelo industrial -por más de 30 millones de euros-, un nivel similar al registrado en 2007. La demanda durante el primer trimestre de 2016 hace prever una evolución incluso mejor”, apunta Víctor Gregori, director de Business Development en Valencia de la consultora inmobiliaria CBRE.

La relevancia de las áreas empresariales en el desarrollo económico de un territorio viene avalada por las estadísticas oficiales, según las cuales en torno al 53 por ciento de la generación de empleo y riqueza en España se concentra en estos núcleos. El fuerte crecimiento económico en los años previos a la crisis y el *boom* inmobiliario derivaron en una *explosión* de proyectos de uso empresarial: actualmente, existen en la Comunidad Valenciana 712 polígonos, un número que supera ampliamente al de municipios de la región, 542. El exceso de proyectos y oferta, unido al impacto de la crisis, ha llevado a que un tercio de estas áreas se encuentran casi vacías o abandonadas. “Hasta ahora, nadie ha puesto orden a nivel urbanístico. Hay algunos desarrollos bien ubicados, que podrán ir reactivándose con la mejora económica, pero otros no serán viables, sobre todo, por su ubicación”, apunta Romá.

De hecho, la reactivación de la demanda está muy centrada en los parques y polígonos con mejores condiciones de mantenimiento, servicios, suministros y conectividad -en telecomunicaciones y transporte-. Estas son tanto o más decisivas para las firmas que el nivel de precios -más atractivo en la Comunitat Valenciana que en Madrid o Cataluña-, “ya que constituyen elementos clave para la competitividad de las empresas en un mercado crecientemente globalizado”, subraya Diego Romá, gerente de la Federación



El parque de proveedores de Ford está al completo, gracias al aumento de producción. G.LUCAS

712 Áreas industriales existen en la región, de las que un tercio están casi vacías o abandonadas

de Polígonos Empresariales de la Comunitat Valenciana (Fepeval).

“Vemos dos tipos de demanda: por un lado, de empresas que buscan suelo o instalaciones para uso propio, que centraron en torno al 80 por ciento de las operaciones en 2015 -con protagonismo de los sectores automoción, agroalimentación y metalmecánico-, y, por otro, de fondos de inversión -sobre todo, extranjeros- y socimis -sociedades de inversión inmobiliaria cotizadas-, dadas las interesantes rentabilidades, que pueden llegar a situarse entre el 7,5 y el 9 por ciento. Los inversores se están focalizando, sobre todo, en proyectos de tipo logístico -plataformas ya terminadas y suelo para construir-, donde hay más margen de actuación”, señala Gregori.

En esta línea, el último informe de CBRE apunta que, en el segmento logístico, “la falta de oferta de calidad ha impedido el cierre de un mayor número de operaciones. La superficie de naves de alta calidad suma sólo 20.000 metros cuadrados -el 1,6 por ciento del *stock* actual-, y hay verdadera necesidad de ampliar y modernizar el parque logístico valenciano”.

Los grandes parques y polígonos son los que muestran los signos de recuperación más claros. Entre ellos, están los de Fuente del Jarro (Paterna), que sumó 15 empresas en 2015 -hasta 445 firmas, con 8.500 empleados, aún lejos de los niveles de 2007, en que llegó a alcanzar 500 compañías y 12.500 trabajadores-, al tiempo que seis compañías ampliaron sus instalaciones; la zona logística de La Reva (en Ribarroja), que ha llegado al 90 por ciento de ocupación -tras la pérdida del 25 por ciento de empresas en la crisis-, o los de Mediterráneo (Abuixech), Las Atalayas (Alicante) y Elche Parque Empresarial, con aumentos en empresas y trabajadores.

Un caso especial es el del Parque Industrial Juan Carlos I, nacido en 1996 para acoger a los proveedores de Ford en Almussafes. Con 1,4 millones de metros cuadrados, reúne a 120 empresas. La imposibilidad de recibir nuevas compañías, mientras no se aborde una nueva ampliación, está llevando a la demanda a buscar opciones en emplazamientos cercanos, como Picassent.

La concentración de la demanda, se ha traducido en una subida de precios en las áreas de mayor interés, tras los recortes de los últimos años. “En zonas como Paterna o Ribarroja, estamos viendo incrementos de entre el 20 y el 40 por ciento en precios del suelo -hasta los 110 o 115 euros por metro cuadrado-, mientras que en el Juan Carlos I se han más que duplicado. Sin embargo, no pensamos que haya mucho más margen de subida, porque los inversores buscan operaciones que les den rentabilidad y los propietarios tienen que adaptarse a esa demanda”, avisa Gregori.

Proyectos con cooperación público-privada

“Uno de los factores que más preocupan es que los polígonos son el último barrio de los municipios. Pagan mucho IBI, además del IAE, y apenas reciben contraprestación por esos impuestos. Muchos sufren problemas de acceso, de mantenimiento, de limpieza, de vigilancia, de conectividad en telecomunicaciones,... Es una asignatura pendiente”, denuncia Romá.

En esta línea, el sector ha acogido muy positivamente la futura Ley de Áreas Empresariales, que podría entrar en vigor este año. El objetivo es “ofrecer las máximas facilidades para que el sector industrial siga creciendo, para potenciar la economía real y productiva, y no la especulativa”, subraya el conseller de Economía, Rafael Climent. En esta línea, la Generalitat ha facilitado, en los últimos años, el acceso a suelo industrial a pymes en condiciones preferentes -desde rebajas de precios cercanas al 30 por ciento, hasta fórmulas de pago aplazado o alquiler con opción a compra, pasando por la cesión de terrenos, a cambio de que la empresa edifique-.

Acuerdos para mejorar gestión y generar sinergias

■ Ganar tamaño para invertir

“El tamaño sí que importa en un polígono. Cuantas más empresas, más posibilidad de abordar proyectos, acciones y estrategias importantes, ya que los costes se reparten y son más asequibles”, afirma Diego Romá. En esta línea, se impone también la colaboración. La federación Fepeval agrupa a 33 de las 42 entidades de gestión, que representan a 108 polígonos y unas 5.500 empresas.

■ Acuerdos con proveedores

Fepeval mantiene acuerdos con 15 empresas proveedoras de productos y servicios, que ofrecen condiciones preferentes a sus asociados.

■ Ahorro en factura energética

El Instituto Tecnológico de la Energía (ITE) está trabajando con Fepeval para dar asesoramiento en la compra de energía a sus empresas. El instituto pretende facilitar la optimización de la gestión y los costes energéticos -con rebajas de hasta un 20 por ciento-.

■ Portal inmobiliario

Uno de los proyectos más recientes de Fepeval es un portal inmobiliario, Topnaves, centrado en suelo y naves de uso industrial y logístico, para recoger una oferta completa y dar mayores garantías a vendedores y compradores. Está gestionado por una red de agentes inmobiliarios que cubren todo el territorio autonómico. Si el modelo tiene éxito, se trasladará a otras regiones españolas.



La nueva norma abarca aspectos que van desde la promoción de la profesionalización en la gestión de las áreas empresariales, hasta la elaboración de un censo de los parques -clasificándoles por servicios y condiciones-, de una estrategia basada en la política de “especialización inteligente” (RIIS3) defendida por Bruselas y el fomento de la colaboración público-privada en su desarrollo, mantenimiento y gestión.

Romá explica que la ley “tendrá tres ejes principales. El primero, incentivar que los ayuntamientos se comprometan en la mejora y mantenimiento. El segundo, favorecer el asociacionismo, de manera que en cada área haya una entidad de gestión, con participación pública y privada. El tercero, se basa en desarrollar fórmulas de colaboración público-privada, ya que hay inversiones y mejoras que deben de acometerse entre todas las empresas, en colaboración con los ayuntamientos. Es una fórmula que funciona con éxito en los países anglosajones y que abriría muchas posibilidades”.