DIARIO DE TERUEL
Difusión: Regional
Periodicidad: diaria
ODJ: 7000
EGM: 19700

Diario de Teruel

08 - OCTUBRE - 2012
(lunes)
nº pagina: 3
Supl: -

LA MAYOR ÁREA PARA IMPLANTACIONES EMPRESARIALES DE TERUEL ENCARA SU FUTURO

Entrevista

JESÚS ANDREU MIRALLES. DIRECTOR GERENTE DE PLATEA GESTIÓN SA

"Tenemos que regenerar Platea desde el punto de vista industrial"

"El objetivo es que sirva a Teruel para su crecimiento económico"

EVA RON / Teruel

-¿Cuál es actualmente el nivel de ocupación de Platea?

-Nos encontramos una plataforma con un 18% de ocupación. Había bastantes compras con pagos futuros que no se habían materializado y en estos meses hemos hecho un esfuerzo por actualizarlo, para cerrar esas ventas con el 100% del precio pagado y haciendo un descuento en las condiciones financieras.

-¿La situación en el resto de las plataformas logísticas de Aragón es similar?

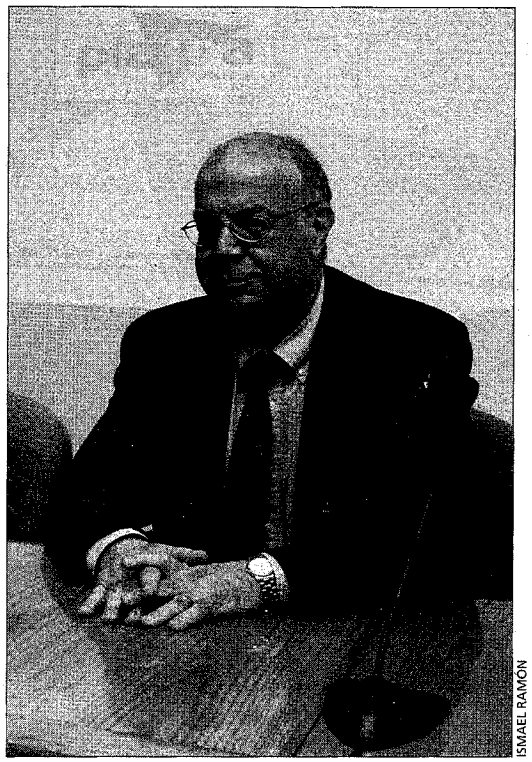
-Las hay aún más embrionarias, que no alcanzan ese 18% de ubicación. Plaza, la plataforma de Zaragoza, tiene un 70% de ocupación, pero arrastra unos problemas presupuestarios y financieros que costará sacar adelante por un exceso de inversión. En la plataforma de Teruel hay más movimiento empresarial que en otras, aunque a los promotores les falta el empujón en precio de suelo, subvenciones o financiación para implantarse. Por eso tenemos interés en abrirla al tejido empresarial turolense.

-¿Ese es el objetivo principal del nuevo plan de comercialización, con bonificaciones de precios durante un año y adecuación de las condiciones urbanísticas?

-El objetivo de las empresas públicas no es tener beneficios económicos, sino sociales. Nuestro planteamiento es regenerar la plataforma desde el punto de vista industrial y que sirva a la provincia para su crecimiento económico. Para ello, este embrión de plataforma debe pasar por sus distintas fases: adolescencia, juventud y plenitud. Con los nuevos criterios tratamos de ayudar a que por lo menos pase de la infancia a adolescencia. Para eso hay que hacer una inversión y por eso nos adaptamos a las posibilidades del empresariado, tanto local, como nacional o internacional. Sin cerrarnos a captar grandes empresas, también nos abrimos a empresas que no habían sido valoradas por anteriores gestores. Por eso vamos a habilitar parcelas menores con menor retranqueo para poder mejorar la edificabilidad. Además, trataremos de propiciar una mayor sintonía y sinergías con el polígono La Paz y con el aeropuerto y las empresas que se instalen en él. Soy optimista con el desarrollo de Platea. No será fácil ni rápido, pero se puede colaborar con la sociedad para impulsar el desarrollo de la provincia y de las empresas turolenses.

-Se hizo un ramal ferroviario entre Cella, el aeródromo y Platea, con una fuerte inversión, que no tiene visos de ser utilizado. ¿Fue una apuesta acertada?

-Lo lógico es no hacer el ramal ferroviario hasta no tener una empresa que lo solicite, como hemos hecho en Plhus, la plataforma de Huesca, donde está contemplado en el planeamiento urbanístico pero no se hará la inversión hasta que no haya necesidad. En Teruel se hizo el ramal aprovechando la posibilidad de ayudas públicas -en referencia al Fondo de Inversiones-, pero se puso el carro antes que los bueyes. La plataforma no tiene todavía suficiente capacidad para que se utilice la conexión ferroviaria. Estamos trabajando con mucho interés en la promoción de Platea con el puerto de Valencia, por encargo del consejero de Obras Públicas, Rafael Fernández de Alarcón. En los presupuestos hay partidas para hacer estudios orientados a potenciar la vía férrea entre Teruel y Valencia para el transporte de mercancías. Podría ser muy relevante posicionarnos como plataforma interior de la costa levantina, contando con la posibilidad de esa conexión ferroviaria. Ahora nuestra responsabilidad es trabajar en que la inversión en el ramal ferroviario sea rentable para la sociedad, pero quizá no era el momento para hacerla.



ISMAEL RAMÓN

Jesús Andreu, en una reunión con empresarios en Teruel

-La cercanía de los puertos de Valencia y de los polígonos asociados a ellos, que también han rebajado notablemente los precios del suelo, ¿es en estos momentos una ventaja o más bien un inconveniente?

-Las cosas son como son y lo que no vamos a hacer es segregarnos de costa levantina. Aunque allí hayan bajado los precios, nosotros tenemos mucho más suelo a bajo precio y una ciudad que acogerá con cariño las inversiones que vengan. Aunque es evidente que la política de precios es común a todos los polígonos porque todos tratan de adaptarse al mercado, la implantación de una empresa no se hace solo por el coste de las parcelas. Las empresas con perspectiva de negocio saben que ese es un gasto inicial, pero luego hay otros costes muy relevantes y Teruel ofrece muchas ventajas de futuro, complementos a la inversión y un entorno empresarial muy favorable.

> "Soy optimista con el desarrollo de Platea, aunque no será fácil ni rápido"

-¿Son ahora más decisivas que nunca las subvenciones de Incentivos Regionales o del plan Reindus para conseguir qe vengan empresas a Teruel?

-Ocurre algo parecido que con el precio del suelo y sí que pueden ser el empujón que decída a una empresa a implantarse. De hecho, tenemos varios proyectos esperando a ver lo que pasa con el plan Reindus. Pero intentamos que los promotores vean también las ventajas a largo plazo que supone instalarse en Platea.

-¿Por qué no ha llegado a Platea un proyecto del tipo de Inditex, que fue el bastión de Plaza?

-El momento económico actual es muy diferente al de la implantación de Inditex y ahora no es fácil que se produzcan grandes inversiones empresariales. Pero no creo que sea indispensable que venga una gran empresa, porque las pequeñas y medianas suponen una diversificación de riesgos que evita la excesiva dependencia de una sola actividad. Una compañía como Ronal Ibérica, por ejemplo, es una gran inversión y funciona muy bien, es una empresa de éxito en Teruel. Intentaremos encontrar una empresa que pueda dar a Platea la imagen de solvencia que a veces falta si no hay una gran industria instalada, pero siempre partiendo de que las actividades que ya están implantadas y las de menor tamaño también son interesantes. El objetivo es ir llenando la plataforma, generando actividad y empleo.

-El PSOE critica que se haya prescindido de una gerencia propia en Platea, con sede en Teruel. ¿Se puede gestionar con la misma eficacia comercializando conjuntamente desde Zaragoza todas las plataformas aragonesas?

-La interpretación que hace el PSOE es equivocada o interesada. Que la gerencia esté o no en Teruel no es relevante, lo importante es que se atienda a los empresarios, que no se mueven porque la dirección esté en un sitio u otro. Buscan la solvencia del producto, el precio y oros criterios. La gestión conjunta de todas las plataformas intenta sacar el máximo partido al todo el territorio y no se va a producir ningún traslado de empresas de un sitio a otro por este motivo. De plantearse, en todo caso, sería hacia las plataformas menos ocupadas. El PSOE puede estar tranquilo, entiendo los problemas personales pero no hay ningún problema empresarial porque Platea no tenga una gerencia en exclusiva.

COORDINACIÓN

> "Participaremos en la feria aeronáutica de Amsterdam"

-Plantean la comercialización conjunta de Platea y del aeródromo de Caudé. ¿Cómo se va a llevar a cabo?

-Queremos tener presencia en todo el desarrollo aeronáutico. Como primer paso, participaremos con la Plataforma Aeroportuaria de Teruel (Plata) en la feria MRO Europe de Amsterdam, dedicada a la industria aeronáutica, para promocionar el aeropuerto, su polígono industrial y Platea de forma conjunta en un stand del Gobierno de Aragón a través de Aragón Exterior (Arex). Contaremos con el aval de Tarmac -la concesionaria del hangar y de la campa del aeródromo de Caudé, participada por Airbus- para contactar con empresas aeronáuticas que puedan estar interesadas en instalarse en Teruel.