

## Entrevista

JESÚS ANDREU. DIRECTOR GERENTE DE SUELO Y VIVIENDA DE ARAGÓN Y DE LAS PLATAFORMAS LOGÍSTICAS

# "Hay muchas empresas interesadas en las plataformas de Zaragoza y Teruel"

La calidad de las infraestructuras y su posición estratégica son las fortalezas

ARAGÓNPRENS / Zaragoza

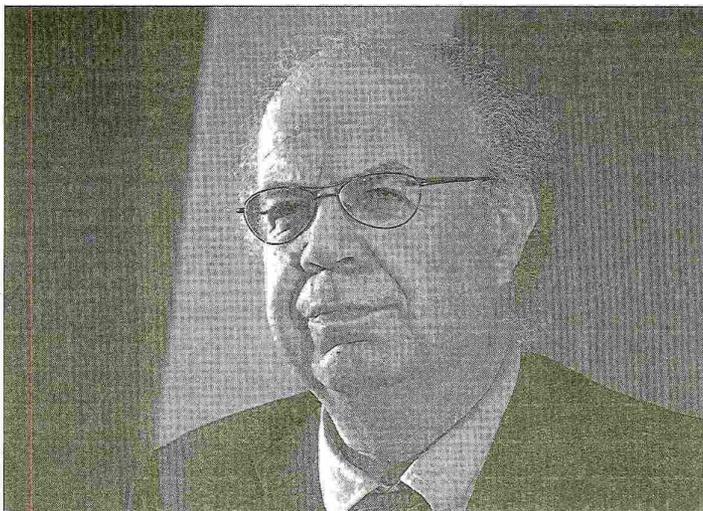
La restricción de crédito no afecta sólo a la compra de vivienda de los particulares, también está dañando las arcas públicas. De este modo, el boom de ventas de suelo hizo florecer multitud de infraestructuras, que supusieron inversiones de muchos millones de euros para las administraciones y que ahora, en plena crisis, no tienen una salida. Entre ellas se encuentran las plataformas logísticas de Aragón, con 1,3 millones de metros cuadrados por vender en Pla-Za, y ocupaciones del 20% o el 30% en Platea, Plhus o PL-Fraga. Ese es el principal reto del director general de estas empresas públicas así como Suelo y Vivienda, Jesús Andreu, quien destaca en esta entrevista la rebaja de cinco millones en la deuda de Pla-Za, aunque reconoce que le gustaría que fuese menor. El Gobierno trabaja en su nuevo plan de negocio con rebajas de hasta el 60% en el precio del suelo y alquileres con opción a compra.

**-¿Ha tenido el suelo industrial su propia burbuja?**

-Yo prefiero no pensar que es una burbuja, sino una oportunidad que tenemos para atraer nuevas actuaciones empresariales que doten de contenido estas infraestructuras. Respecto quién lo impulsó... esto es un problema muy complejo, que deriva de muchas cosas. Una parte importante fue la "borrachera" de crédito, así como una voluntad de muchas administraciones para desarrollar oportunidades de que vinieran empresas que se ubicaran en el territorio.

**-¿Qué nivel de ocupación tienen Pla-Za, Platea, Plhus y PL Fraga?**

-Pla-Za está plenamente consolidada con un 70% de ocupación y un capital muy importante de metros cuadrados de suelo logístico, más 3,8 millones de metros cuadrados. Aunque quedan más de 1,2 millones por vender. Ése es el esfuerzo que queremos hacer. Platea, Plhus y PL Fraga son diferentes, porque surgen a continuación y sometidos a los últimos esfuerzos del desarrollo inmobiliario y eso siempre es complicado y largo. Su desarrollo es embrionario con un 20% o un 10% en algunas de ellas. Por ello, hemos hecho un plan comer-



Jesús Andreu, director gerente de SVA y de las plataformas logísticas aragonesas

cial para que tengan una masa crítica suficiente, haciendo ofertas de precios muy razonables para que puedan tener socios empresariales que doten de actividad estas infraestructuras.

**-El suelo vacante en las plataformas ¿es de difícil recolocación actualmente?**

-Ahora mismo tienen difícil recolocación todos los suelos. Hay una situación de atonía inversora y dificultad crediticia. Pero tenemos un posicionamiento geoestratégico muy bueno. Estamos en el centro del 75% del PIB español, con seis áreas metropolitanas a 300 kilómetros. Junto a eso, hay unas infraestructuras de primer nivel para la logística, con ubicaciones interesantes de Pla-Za como centro, la conexión

con Cataluña por PLFraga, con Francia con Plhus y con el Levante, Platea. Todas ellas generan un movimiento logístico que puede ser de mucho interés. Con ello y con un buen precio, se puede ofrecer a las empresas que se vayan posicionando en este tiempo difícil.

**-¿Hay un divorcio entre lo que se está ofertando y lo que demandan las empresas para instalarse?**

-Las inversiones fueron realizadas con criterio, en ubicaciones muy adecuadas y con una calidad de primer nivel. No existe ese divorcio, sino una situación financiera difícil, pero por eso hemos hecho un mayor esfuerzo en el precio para poder adaptarnos y que sirvan para la atracción de empresas logis-

ticas y que Aragón siga siendo una potencia en el sector.

**-Se han rebajado los precios del suelo, se ofrece la posibilidad de alquilar con opción a compra... ¿qué más hay que hacer para atraer a empresas?**

-Estamos haciendo todo lo que se puede para que los empresarios nos vean a las empresas públicas como un socio fiable. Hemos adaptado los precios de venta, estamos abriendo a precios de alquiler las naves, arrendamientos con opción de compra... Es decir, nos estamos adaptando a las situaciones financieras actuales, porque hay empresas que no pueden recurrir al crédito pero sí dedicar parte de sus ingresos a alquiler. Luego podrán comprar incluso adoptando como parte del

### Entre líneas

■ "Hemos adaptado los precios de venta del suelo y abriendo el alquiler de naves, incluso con opción de compra"

precio lo que han pagado de alquiler. También tratamos de adaptarnos a todo tipo de empresas, porque estas plataformas habían surgido con una mentalidad de desarrollo a nivel nacional e internacional con parcelas grandes y ocupaciones bajas. Ahora serán además un instrumento de desarrollo de las pymes locales con tamaños de parcela más pequeñas y con edificaciones adaptadas a la pequeña empresa.

**-¿El problema es el precio del suelo o la falta de financiación de las empresas para instalarse?**

-Los dos problemas son ciertos, pero en toda sociedad siempre hay emprendedores que si tienen un proyecto serio y de futuro, tanto las entidades como las instituciones sabemos ver esa voluntad. Las empresas públicas estarán siempre colaborando para que generen puestos de trabajo y riqueza.

**- Han aprobado una nueva política comercial del suelo logístico-industrial a través de bonificaciones, ¿está dando frutos?**

-Sí, estamos teniendo muchas empresas interesadas en Zaragoza y Teruel. Hemos cerrado ya ventas en ellas, que son de desarrollo y con futuro. En Plhus también se ha alquilado una nave con derecho a compra. Y vamos dando pasos, porque hay muchas empresas interesadas que tienen que financiarse y ver su momento.

**-El alcalde de La Puebla de Híjar, Pedro Bello, pide que el suelo de La Venta del Barro pueda venderse a un precio de entre 10 y 12 euros, porque asegura que la rebaja de hasta el 60% solo ahorraría allí dos euros de los 30 que vale el metro cuadrado. Pide un trato especial...**

-Suelo y Vivienda ampliará las ventajas de Platea, Plhus y PLFraga a los polígonos industriales, con el fin del reequilibrio territorial. Se aplicarán los descuentos para que las empresas se implanten en esos municipios. Por lo tanto, que tenga la seguridad el alcalde de que queremos que las inversiones públicas generen puestos de trabajo.

### EN DETALLE

## Deuda financiera

**-En materia de infraestructuras de comunicación, ¿qué les falta a las plataformas aragonesas?**

-Muy pocas cosas, por ejemplo instalar la ITV en Pla-Za, lo cual se hará pronto, porque ya hay una empresa que ha contratado una parcela para ello. Se comenzará a construir dentro de poco. También hay peticiones de construir un

Transcender (centro de transportistas), un lugar para aparcar el camión, con unos sistemas de seguridad, a precios razonables y dando otros servicios. El tren es otra asignatura pendiente de crecimiento con una terminal a Pla-Za.

**-¿Son las plataformas una losa financiera para el Gobierno de Aragón?**

-Las inversiones impor-

tantes siempre tienen un coste financiero y si no se tiene un acompañamiento entre ventas e inversión, puede generar unas diferencias financieras grandes. Yo no quiero mirar eso, sino considerar que tenemos una oportunidad de ofrecer capacidad de generar riqueza. Indudablemente, si las deudas fueran menores, sería mejor.