

Situación y perspectivas de la promoción y gestión de los polígonos industriales. Un análisis comparativo entre Galicia y el Norte de Portugal

Jesús García Arca¹, José A. Comesaña Benavides¹, J. Carlos Prado Prado¹

¹ Grupo de Ingeniería de Organización (GIO); Dpto. de Organización de Empresas y Marketing. Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Vigo. Universidad de Vigo. Campus Lagoas-Marcosende, c/ Maxwell, 36310. Vigo. jgarca@uvigo.es, comesana@uvigo.es, jcprado@uvigo.es

Palabras clave: Polígonos Industriales, Promoción, Gestión

1. Introducción

En un entorno económico global, cada vez más sectores productivos se ven sometidos a la competencia de las economías emergentes y a la amenaza de la deslocalización. Afrontar con visión estratégica esta situación requiere la adopción de medidas integradas por parte de las diferentes administraciones públicas y los entes privados con el objeto de facilitar las actividades desarrolladas, no sólo para las empresas ya ubicadas en un área geográfica sino, también, para las potenciales empresas exteriores que perciban esta ubicación como atractiva. En este contexto, para reforzar la competitividad de las empresas existentes y potenciales es necesaria la adopción de una adecuada política de infraestructuras logísticas y de desarrollo de polígonos industriales⁷. Ahora bien, para que estos polígonos industriales puedan materializarse es necesario que se aborden dos etapas, la promoción y la de gestión y, por tanto, que participen dos entes, esto es, el promotor y el gestor.

Se entiende por “promotor” toda aquella empresa, organización o institución que promueve una actuación urbanística, ya sea con la presentación del Plan o aceptando la ejecución del mismo, que asume, frente a la Administración Urbanística Actante, la realización del planeamiento, previo cumplimiento de las obligaciones de urbanización, cesión y, en su caso, equidistribución (Cooperación, Compensación,...). El Plan Urbanístico es la norma que rige todas las actuaciones edificatorias y de implantación empresarial, sometiéndose a él tanto las entidades privadas como las públicas. La estructura fundamental se articula con los Planes Generales de Ordenación Urbana (PGOU) que regulan la actuación en un término municipal completo, y que se desarrollan mediante Planes Parciales (PP) subordinados, que, a su vez, se ejecutan a través de Proyectos de Urbanización. También existe la posibilidad de que se elaboren PGOU conjuntos, o Planes Comarcales, afectando a varios municipios (opción raramente empleada). Aunque lo razonable sería que la promoción comenzara con la definición del PGOU, lamentablemente esto no siempre es posible, por lo que también existe la posibilidad en Galicia de desarrollar este planeamiento desde el concepto del proyecto sectorial (con incidencia supramunicipal que pueden ser desarrollados por iniciativa pública o privada, si bien, corresponde a la Xunta de Galicia calificar y aprobar este interés supramunicipal).

⁷ Con el concepto de polígono industrial o parque industrial, realmente, se pueden englobar cuatro grandes categorías: los parques científicos o tecnológicos, los parques especializados, los parques multifuncionales (los más habituales) y los logísticos. En esta ponencia se hará referencia indistintamente a todos ellos con el término general de polígonos industriales, si bien, los más frecuentes en número y en superficie, tanto en Pontevedra como en el Norte de Portugal (activos y futuros) corresponden a la categoría de parques multifuncionales.

Por otro lado, se entiende por gestión de polígonos industriales a las actividades que se realizan de forma continua y planificada por una entidad, pública, privada o mixta, para lograr un funcionamiento adecuado de las infraestructuras existentes, y para la creación y mantenimiento de servicios necesarios para las empresas en ellos instaladas. El mejor momento para decidir la forma jurídica de la entidad gestora de un polígono es durante la fase de diseño y planeamiento (se podrían definir los servicios para los compradores de suelo, así como sus responsabilidades). A posteriori, cuando un polígono ya está construido y no tiene una entidad gestora de carácter obligatoria es difícil crearla, salvo que exista la unanimidad de los propietarios de las parcelas. En esta línea, la conservación básica de los polígonos industriales corresponde a los Ayuntamientos (salvo en el caso de urbanizaciones privadas). Ahora bien, esta responsabilidad municipal está limitada, a las obras de vialidad, el saneamiento, el alcantarillado, el suministro de agua potable, el suministro de energía eléctrica y la jardinería.

La legislación vigente para los nuevos polígonos contempla, además de la gestión por parte del ayuntamiento, dos alternativas: la entidad de conservación y la comunidad de propietarios; en ambos casos, participa en la gestión el ayuntamiento (ya sea financieramente o con la prestación de la serie de servicios mínimos recogidos en la ley). Lamentablemente, la legislación vigente no habla específicamente de los sistemas de gestión de los polígonos ya existentes más allá de las responsabilidades mínimas del ayuntamiento. En la tabla 1, se presentan las principales ventajas e inconvenientes de cada una de estas figuras, que se desarrollarán a continuación a la que se puede añadir la de las asociaciones de empresarios.

Tabla 1. Ventajas e inconvenientes de los diferentes agentes que participan en la gestión de los polígonos
(Fuente: Adaptado de Mora, 2006 y FEPEVAL, 2006)

	VENTAJAS	INCONVENIENTES
AYUNTAMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> •Obligación legal de mantenimiento de infraestructuras y servicios mínimos (*) 	<ul style="list-style-type: none"> •Cierta dejadez en sus responsabilidades •¿Recursos insuficientes?
ENTIDAD DE CONSERVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> •Obligación de asociarse a priori (evita "parasitismo" de los no asociados) •Vía de apremio para el cobro de cuotas •Implicación del Ayuntamiento en la gestión 	<ul style="list-style-type: none"> •Integra a los propietarios y no a los empresarios •Limitación en la prestación de servicios •Incapacidad para presentarse a subvenciones •Elevados costes (en ocasiones duplicados)
COMUNIDAD DE PROPIETARIOS	<ul style="list-style-type: none"> •Evitan la tutela del Ayuntamiento •Cobro de cuotas más ágil •Menores tasas municipales •Explotación de zonas comunes 	<ul style="list-style-type: none"> •Falta de personalidad jurídica •Incapacidad para presentarse a subvenciones •Integra a los propietarios y no a los empresarios •Si privado, Ayuntamiento no entra •Limitación en la prestación de servicios
ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS (dinamizadora, sin responsabilidad legal)	<ul style="list-style-type: none"> •Carácter voluntario: convencimiento de los asociados (usuarios) y dinamismo •Libertad para la prestación de servicios •Entidad sin ánimo de lucro (aceptación) •Acceso a subvenciones 	<ul style="list-style-type: none"> •Carácter voluntario: problemas de asociación y financiación •Posible choque de competencias con otras entidades de carácter sectorial •Limitaciones en las relaciones con la Admón.

(*) El ayuntamiento tiene que conservar por ley las obras de vialidad, el saneamiento, el alcantarillado, el suministro de agua potable, el suministro de energía eléctrica y la jardinería.

2. Metodología

En esta ponencia se presentan las principales conclusiones de un estudio realizado por los autores entre los meses de Julio y Diciembre de 2008 en los polígonos industriales de Pontevedra y el Norte de Portugal para la Confederación de Empresarios de Pontevedra (CEP). El objetivo de dicho estudio era conocer y caracterizar, tanto los polígonos industriales existentes en la provincia de Pontevedra y en la frontera portuguesa, como las necesidades y carencias de suelo industrial y servicios que tienen las empresas en su ubicación actual y sus posibles necesidades futuras; en este sentido, se ha realizado un especial énfasis en los aspectos de la gestión (o mantenimiento) de los polígonos. A partir de la revisión bibliográfica sobre la promoción y los polígonos industriales a nivel de España y Portugal se

han establecido aquellos aspectos más interesantes a incluir en los cuestionarios/guiones empleados en la etapa del estudio de campo.

En este estudio de campo se ha intentado captar, de primera mano, las necesidades y las opiniones de los diferentes colectivos relacionados o afectados por la promoción y gestión de polígonos industriales. Como resumen del trabajo realizado en el estudio de campo (combinando la técnica de entrevista personal y la postal con cuestionario estructurado), indicar que se han obtenido las respuestas de 51 empresas en polígonos de la provincia (el 9,12% del total), 4 empresas españolas ubicadas en polígonos de la frontera del Norte de Portugal (aproximadamente el 18% de las empresas españolas existentes en la zona), 8 colectivos vinculados a la gestión de los polígonos industriales (asociaciones de empresarios en polígonos, entidades de conservación y comunidades de propietarios; casi el 67% del total), así como los dos principales promotores de suelo industrial en Pontevedra y uno de los más importantes en el Norte de Portugal; se completa este estudio de campo con las entrevistas realizadas a FEGAPE (Federación Gallega de Polígonos Empresariales) y a un experto inmobiliario en suelo industrial.

3. Análisis y diagnóstico de la promoción y gestión de los polígonos industriales de la provincia de Pontevedra y del Norte de Portugal

La escasez de suelo industrial, en condiciones adecuadas en la provincia de Pontevedra, es un hecho patente en los últimos años. Esto ha provocado tres efectos negativos: el aumento del precio del metro cuadrado de suelo industrial, la proliferación de empresas en ubicaciones inadecuadas (ZIEs zonas de industrialización espontánea) y la falta de atractivo de la provincia para nuevas inversiones empresariales. Uno de los principales motivos de esta situación ha sido la deficiente planificación adoptada históricamente en materia de desarrollo de suelo industrial, que no siempre ha respondido a las necesidades económicas de las empresas ni a las posibilidades de empleo de las zonas donde se ubican (política de polígonos pequeños repartidos por toda la geografía autonómica) y cuya responsabilidad ha recaído en diferentes entes no integrados; concretamente, en el Consorcio de la Zona Franca de Vigo (CZFFV; 30% del suelo activo en polígonos), los propios ayuntamientos (30%), el gobierno de España (21%), la Xunta de Galicia (17%) y las instituciones privadas (2%).

Actualmente, están operativos 30 polígonos industriales que suman casi 12 millones de m² (asimismo, se podrían considerar parte de los 6,6 millones de m² que proporcionan los puertos de interés general de Vigo, Marín y Vilagarcía). Los polígonos anteriores han estado, tradicionalmente, mal dotados a nivel de infraestructuras y servicios y, en algunos casos, mal conectados logísticamente. Todo ello merma la competitividad de las empresas, especialmente aquellas ubicadas en ZIEs, en muchos casos, sin licencias provisionales de actividad, que impide o dificulta el acceso a subvenciones, ayudas o líneas de financiación, pero también con una creciente presión social por el incumplimiento de nuevas normativas (mayoritariamente, medioambientales). No obstante, la propia identificación de necesidades de suelo industrial no es un proceso sencillo y, raramente, se ha contado con la visión de las propias empresas (a través de las asociaciones empresariales), pudiendo estar este cálculo de necesidades distorsionado por el efecto de las ZIEs, la anotación de una misma empresa en varios concursos de nuevos polígonos (con objeto de asegurarse su ubicación en cualquiera de ellos) o porque la crisis actual provoca retrasos en algunas de las inversiones empresariales.

Ante la tradicional escasez de suelo industrial en la provincia, los planes previstos para el desarrollo futuro de nuevos polígonos (29 nuevos polígonos con más de 20 millones de m², junto con la creación de un parque tecnológico, “A Cidade Tecnolóxica de Vigo”, con 350.000 m².) trata de resolver esta carencia, ahora sí, con una planificación más racional e

integrada con el entorno y las necesidades empresariales. En esta nueva planificación, liderada desde el gobierno gallego (con una significativa implicación del CZFV y continuando con la escasa vocación de la actividad privada) todavía persisten algunos problemas, tanto con las infraestructuras y servicios de los nuevos polígonos, como la escasa adopción de medidas para convertir/trasladar las ZIEs y el momento en que estarán disponibles estos polígonos (son pocos los nuevos polígonos que estarán disponibles en los próximos dos años; 36% de los m² futuros repartidos en 7 nuevos polígonos).

Curiosamente, desde buena parte de las entidades promotoras (y también de algunas empresas y asociaciones) se cree que con las actuaciones que se están llevando a cabo, el problema de la carencia de suelo podría verse resuelto a medio y largo plazo (las necesidades futuras de suelo industrial en la provincia hasta el año 2016 se sitúan en una horquilla entre 14 y 19 millones de m²; Vence, 2007). La situación anterior plantea oportunidades para nuevas inversiones, siempre y cuando, el precio del suelo sea competitivo y que escape de situaciones especulativas. Lamentablemente el precio de este suelo industrial en la provincia (entre los 120 y los 160 €/m² en los nuevos polígonos) no es competitivo si se compara con otras áreas de Galicia (entre 12 y 80 €/m² en los nuevos polígonos), el Norte de Portugal (entre los 30 y los 100 €/m²) o el resto de España, con el riesgo, tanto de deslocalización industrial (por ejemplo, hacia el Norte de Portugal), como de falta de atractivo para nuevas inversiones.

Uno de los puntos clave, que ha dificultado la promoción de polígonos industriales en la provincia, ha sido y es, todavía, la cantidad de municipios de la provincia que no cuentan con PGOU's aprobados; además, el proceso de desarrollo de un PGOU es además complejo y con períodos de ejecución largos, ayudado por el tradicional "minifundismo" gallego. Posiblemente, estos retrasos o trabas expliquen la escasa aportación de la iniciativa privada en la promoción de polígonos; en los nuevos polígonos en desarrollo de Pontevedra, sólo la iniciativa pública y, especialmente, el IGVS (Instituto Galego de Vivenda e Solo, entidad dependiente del gobierno autonómico con 19 nuevos polígonos; en menor medida, el CZFV con 5 nuevos polígonos) ha sido capaz de romper esta dinámica gracias al desarrollo de Proyectos Sectoriales que, con el enfoque de interés "supramunicipal" (previamente aprobado por la Xunta), permite lidiar con la no existencia de PGOU's en los ayuntamientos.

No obstante, si bien los Proyectos Sectoriales hablan de actuaciones "supramunicipales" (incluso existe esa posibilidad a través de planes parciales asociados a diferentes PGOU's), no existen, generalmente, desarrollos de polígonos que abarquen varios municipios, o al menos, una coordinación entre ayuntamientos para desarrollar polígonos próximos que aprovechen infraestructuras y servicios. Sorprendentemente, el empleo de los Proyectos Sectoriales estaba jurídicamente disponible para la administración autonómica desde el año 1996, si bien, no ha sido hasta los últimos años cuando se ha comenzado a extender su uso.

En esta nueva etapa se pretende dotar a estos nuevos polígonos de mejores servicios e infraestructuras (en general, todos arrancan con deficiencias) y con medidas específicas para prevenir la especulación, el "feísmo" y el impacto medioambiental. No obstante, no siempre se establecen las medidas de control adecuadas para lograr el cumplimiento de las medidas anteriores. Además, resulta llamativo que los compromisos aceptados proceden sólo de la parte de los compradores (empresas) y no de la parte de los promotores y sus concesionarias (por ejemplo, plazos de ejecución o las calidades de infraestructuras y servicios).

Asimismo, se tiende a simultanear los procesos de urbanización y comercialización de parcelas para agilizar la disponibilidad del suelo en las empresas; no obstante, las empresas y las asociaciones demandan una mayor "transparencia" en la adjudicación de las parcelas y en el precio del metro cuadrado. Dada la situación inicial de falta de suelo industrial, todavía no

se ha producido una especialización en las actividades de los polígonos industriales que permitiría racionalizar infraestructuras y servicios; no obstante, al menos, en la nueva planificación comienza a contemplarse esta posibilidad (por ejemplo, en el ámbito logístico).

A nivel de gestión de los polígonos industriales existentes, el modelo más habitual (en el 79% de los casos) es el realizado por el ayuntamiento (a nivel de ciertas infraestructuras y servicios básicos que obliga la ley), aunque con poca vocación y dedicación de recursos. Esta mayoritaria gestión municipal se produce porque ni en la legislación urbanística ni en los proyectos de desarrollo de los polígonos, se tuvo en cuenta otro modelo de gestión. Es menos habitual en los polígonos existentes la gestión conjunta del ayuntamiento con una entidad urbanística de conservación o una comunidad de propietarios, entidades en las que se encuentran representados todos los propietarios de las parcelas del polígono (un 7% de los casos en cada alternativa); el porcentaje restante (7% de los polígonos activos) es realizado por el CZFV y los ayuntamientos.

No obstante, a pesar de la existencia de estas Entidades Urbanísticas de Conservación (previstas en el propio planeamiento del polígono; esta opción es la preferida en los nuevos polígonos en desarrollo), suele persistir la insatisfacción con la labor del ayuntamiento (incluyendo, la escasa aportación económica para su gestión). No obstante, el comentario anterior requiere ciertas matizaciones dado que tampoco parece razonable, que un ayuntamiento deba cargar exclusivamente con la gestión de un polígono que da cabida a empresas de una ciudad cercana de mayores dimensiones (y que normalmente recibe los recursos de los trabajadores que trabajan en los polígonos); en esta línea, tampoco parece razonable que los ayuntamientos deban gestionar las infraestructuras y servicios de un polígono sin haber participado directamente en su desarrollo (muchos de ellos promovidos a través de Proyectos Sectoriales). Todo ello, constituye una excusa perfecta para que los ayuntamientos no proporcionen financiación para su gestión (fondos de los que tampoco suelen estar sobrados).

Los problemas con los ayuntamientos en polígonos activos o nuevos arrancan desde el mismo proceso de transferencia del promotor, dado que no se ha cuidado especialmente esta coordinación entre las diferentes entes participantes (promotor, ayuntamiento y, en su caso, otras entidades de gestión). En general y desde la perspectiva de las empresas usuarias, los polígonos arrancan con una serie de problemas en sus infraestructuras y servicios, que lastran su competitividad; en muchos casos, estos problemas persisten en el tiempo, especialmente, en los polígonos donde la única cabeza visible de gestión es el ayuntamiento. En todos estos modelo de gestión, las asociaciones de empresarios actúan como dinamizadores y denunciantes de problemas en los polígonos; buena parte de las mismas, han ido adoptando un rol “proactivo” en la gestión de los polígonos (y de las ZIEs) actuando como mediadores entre las administraciones y las empresas promoviendo, asimismo, la puesta en marcha de mejoras de infraestructuras y servicios. No obstante, todavía es poco habitual (salvo en los polígonos promovidos por CZFV) que el promotor participe en la gestión del polígono (al menos, durante un tiempo).

En otro orden de cosas, el Norte de Portugal se erige como alternativa a las empresas que buscan suelo industrial en el marco geográfico del noroeste peninsular. Dentro del área del Norte de Portugal se ha centrado el análisis en el área fronteriza que incluye la zona de Minho-Lima (distrito de Viana do Castelo) y el norte del distrito de Braga (municipio de Braga). Esta zona portuguesa (cuya principal ciudad es Viana do Castelo, seguidas de Vila Nova de Cerveira, Valença do Minho, Ponte da Lima y Arcos de Valdevez) es un territorio dotado de una base empresarial aún débil pero con crecimiento sostenido en los últimos años. En esta evolución positiva de la actividad industrial, tiene mucho que ver la implantación en

la zona de empresas, tanto de origen gallego, como de otros ámbitos que buscaban ubicarse en el área de influencia de Vigo. Evidentemente, al atractivo del coste de la mano de obra de esta zona norte de Portugal hay que añadir la mejora de las infraestructuras logísticas con Galicia y su apuesta por el desarrollo de polígonos industriales a un precio muy competitivo (aunque con calidades en infraestructuras y servicios dispares). Esta disponibilidad de suelo industrial a precios competitivos, constituye una amenaza real de deslocalización de las empresas gallegas hacia el Norte de Portugal, si bien, la misma no puede generalizarse en todos los sectores y actividades; por otro lado, esta disponibilidad de m² también debería ser contemplada como una oportunidad de atraer nuevas inversiones a la Euroregión Galicia-Norte de Portugal que redunde en oportunidades de negocio para las empresas de Pontevedra.

Dentro de la zona portuguesa analizada, existen 22 polígonos industriales activos, normalmente de pequeño tamaño (sólo 3 de ellos superan los 400.000 m²) con una superficie total que supera los 4,8 millones de m² (a la superficie anterior podría añadirse parte del suelo industrial de los puertos de Viana do Castelo y, especialmente aunque más al sur, de Leixoes). El desarrollo de nuevo suelo industrial en el Norte de Portugal pasa por las previsiones de triplicar la oferta actual de 5 millones de m² hacia el año 2011. En estos nuevos desarrollos están previstas cuatro plataformas logísticas (entre ellas, la del Puerto Seco de Valença) y 6 parques industriales en un radio de cien kilómetros de la frontera con Pontevedra.

Por otro lado, a diferencia de lo que sucede en Pontevedra, en el Norte de Portugal la mayor parte de las promociones actuales proceden de las Cámaras Municipales (60%) y las propias asociaciones empresariales, como por ejemplo, la sociedad ParqueInvest (33%) participada directamente por la AEP (Associação Empresarial de Portugal). A nivel de gestión de polígonos, sigue siendo mayoritaria la gestión exclusiva realizada por los ayuntamientos (63% de los polígonos activos), si bien existen entidades especializadas en la gestión de los polígonos activos, tales como la sociedad ParqueInvest. Este último aspecto, constituye una nueva diferencia con Pontevedra donde no existe una figura especializada en la gestión de polígonos industriales. ParqueInvest, crea sociedades que se encargan de gestionar cada uno de los polígonos que desarrolla, y a la que cede el “know-how” necesario para hacerlo correctamente (incluyendo el desarrollo de servicios de valor añadido a medida de las necesidades de las empresas e, incluso, compartiendo recursos entre varios polígonos).

4. Resultados del estudio de campo en la provincia de Pontevedra

A partir del análisis de las entrevistas y los cuestionarios de las empresas en los polígonos industriales analizados se obtienen los siguientes resultados. En primer lugar, se ha preguntado a las empresas por los motivos que les han llevado a elegir su ubicación actual, pidiéndoles que clasifiquen por orden de importancia las alternativas que se les presentan. En la figura 1 se muestran los resultados obtenidos en los cinco motivos más importantes. Para cada motivo se dibujan tres barras, correspondientes al porcentaje de empresas que las ha colocado en primer, segundo o tercer lugar, respectivamente. Como puede observarse en el gráfico, el principal motivo por el que las empresas se ubican en los polígonos es la disponibilidad de espacio suficiente. Es el motivo más citado tanto en primer lugar como en segundo y tercer lugar, acumulando un 76% del total de respuestas. El siguiente motivo por orden de importancia es el precio. Esto se completa con la aparición de una oportunidad interesante (espacio adecuado a buen precio). Estos tres factores componen un binomio espacio-precio, que parece ser el más importante. Otros dos factores importantes, en igualdad de condiciones, son la cercanía del polígono a los clientes más importantes de la empresa (típico en el sector de la automoción) y las buenas comunicaciones del polígono.

De forma similar a la pregunta anterior, en este apartado se ha preguntado a las empresas por los principales inconvenientes que presentaba la ubicación actual, pidiéndoseles que clasifiquen por orden de importancia las alternativas que se les presentan. En la figura 2 se muestran los resultados obtenidos en los cinco motivos más importantes. Para cada motivo se dibujan tres barras, correspondientes al porcentaje de empresas que las ha colocado en primer, segundo o tercer lugar, respectivamente. Se observa que el precio elevado es el principal inconveniente citado por las empresas, seguido de unas comunicaciones deficientes del polígono. La falta de un espacio suficiente, demasiado justo o sin posibilidad de crecer en el futuro ocupa el tercer lugar. Completan este resumen de los 5 principales inconvenientes la falta de ayudas para implantarse o la distancia excesiva a los clientes.

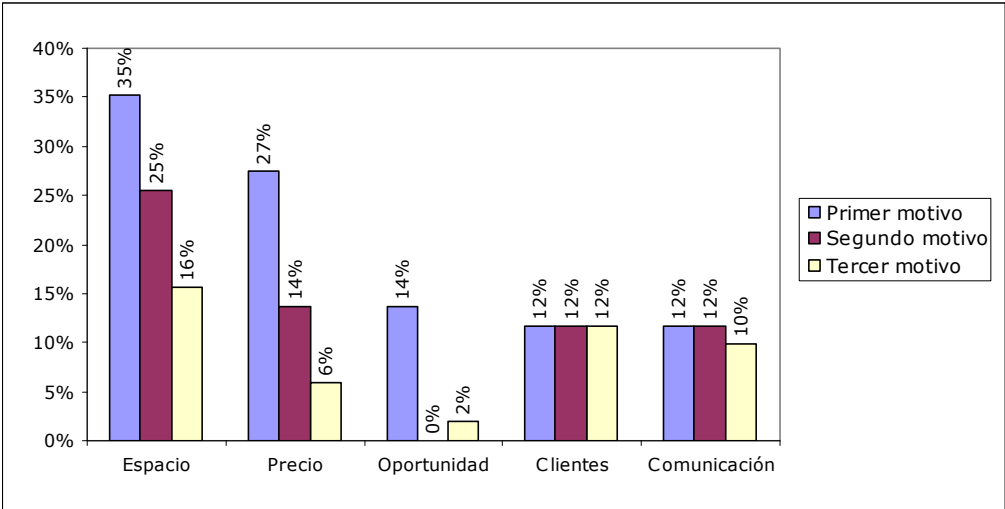


Figura 1. Principales motivos para ubicarse en el polígono actual

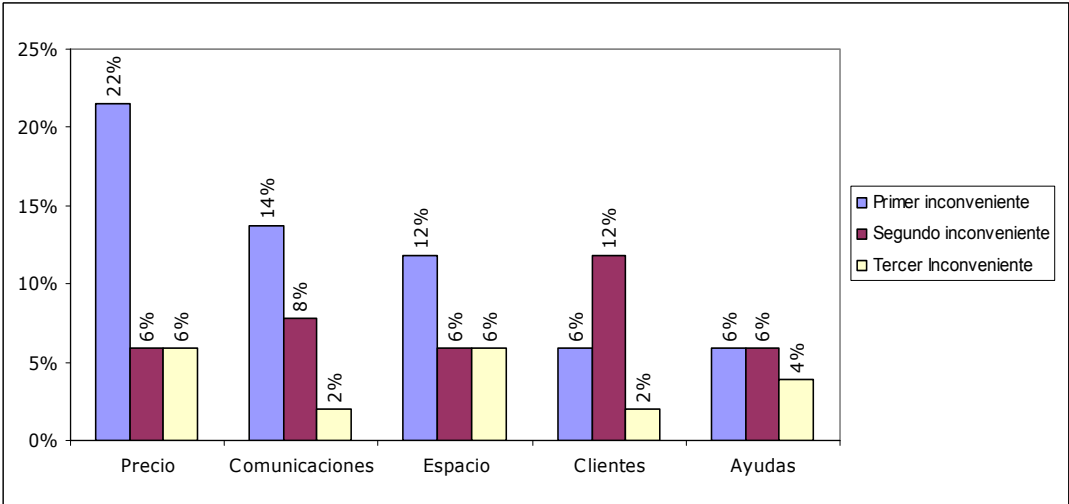


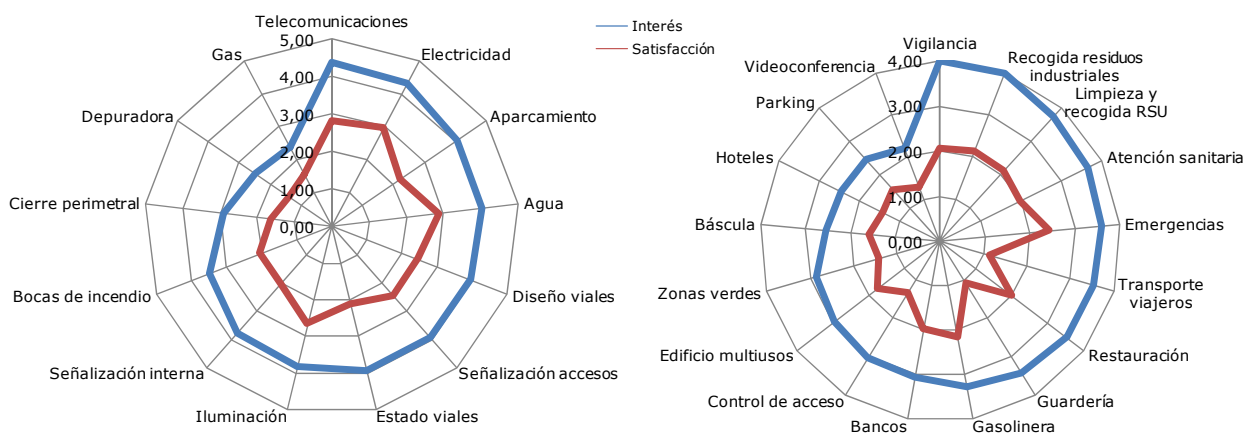
Figura 2. Principales inconvenientes encontrados para ubicarse en el polígono actual

En otro orden de cosas, se valoró la situación del polígono desde cuatro puntos de vista: los accesos por carreteras de alta capacidad, la proximidad a aeropuertos, a terminales de carga de ferrocarril y a puertos, tanto a nivel de interés o importancia como por su satisfacción con la situación del polígono. En los resultados obtenidos, se puede observar que para las empresas entrevistadas los aspectos más importantes son los accesos por carreteras de alta capacidad (4,5 en una escala 1-5 de Lykert), seguidos de la proximidad a puertos y aeropuertos (ambos con valoración de 3), mientras que la proximidad a terminales de ferrocarril tiene para las

empresas una importancia secundaria (2,25). En cuanto a la satisfacción con la situación del polígono, se observa que en la localización respecto a los accesos por carretera las empresas están razonablemente satisfechas (3,58). La satisfacción también es bastante alta para la cercanía a aeropuertos con una nota de 3,52, sin embargo las notas caen por debajo del tres para los otros dos aspectos (proximidad a puerto con 2,8 y, especialmente, a terminal de ferrocarril con 2,25).

Con esta misma tipología de análisis (importancia y satisfacción) pero centrado ahora en las infraestructuras internas del polígono, se puede observar (ver figura 3) que las infraestructuras a las cuales las empresas dan más importancia son, por este orden, las telecomunicaciones, el suministro eléctrico, la existencia de aparcamientos, el suministro de agua, el diseño de los viales, la señalización de los accesos, el estado de los viales y la iluminación del polígono. Como también se observa en el gráfico 3, el nivel de satisfacción es bajo (en relación con la importancia otorgada), especialmente en aspectos como los aparcamientos, el estado de los viales y las telecomunicaciones. En este último apartado, son muy frecuentes las quejas de empresas que todavía no disponen siquiera de ADSL, lo cual dificulta en gran medida su trabajo diario. Asimismo, otro aspecto a destacar es que en todos los aspectos preguntados, la satisfacción media se encuentra por debajo del interés mostrado.

En este mismo análisis pero enfocada ahora a nivel de servicios, se observa que los que son más importantes para las empresas (ver figura 3) son la vigilancia del polígono, la recogida de residuos industriales, la limpieza y recogida de residuos sólidos urbanos, la atención sanitaria, la respuesta ante emergencias (entre las cuales se incluyen los incendios), el transporte de viajeros, los servicios de restauración y la existencia de guarderías. De nuevo, se observa un bajo nivel de satisfacción con casi todos los servicios mostrados, moviéndose en valores alrededor de 2, quedando de manifiesto que en vigilancia, transporte de viajeros y guardería el nivel de satisfacción es especialmente bajo. En este apartado de servicios también la satisfacción se encuentra por debajo del interés mostrado.



De forma global, sólo un 31% de las empresas entrevistadas muestra su satisfacción con la cobertura de sus necesidades con las infraestructuras de su polígono. El dato es más negativo en el caso de la prestación de servicios, ya que hasta un 73% de los encuestados muestra su insatisfacción con el desarrollo actual de estos servicios en su polígono. A pesar de los bajos niveles de satisfacción indicados en las preguntas anteriores, las empresas manifiestan estar moderadamente satisfechas en su ubicación actual (3,39). Esto parece deberse, según los comentarios recogidos, a que la principal preocupación de las empresas es disponer de un lugar donde ubicarse (“al menos tengo suelo”), esto es, a pesar de que consideran que hay una gran cantidad de aspectos mejorables, conviven con los problemas de la mejor forma posible. En este contexto, la nota media obtenida por los promotores en Pontevedra arroja un bajo 2,92

(como principales quejas se encuentran: las carencias de infraestructuras y servicios en el momento de instalarse en las parcelas que incluso se mantienen en la actualidad, la lentitud en los trámites administrativos en el desarrollo y en la instalación de las empresas), mientras que la valoración del gestor depende del modelo empleado. Así, la valoración del ayuntamiento como entidad gestora es de 2,35, la cual es bastante inferior a la obtenida por las otras entidades de gestión (3,58). Por otro lado, es curioso que el 27% de las empresas desconozca el papel de las entidades de gestión de su polígono, considerando sólo el 18% de las empresas que dan una respuesta adecuada a sus necesidades.

En cuanto a la existencia de prácticas especulativas con el suelo destinado a uso industrial, una amplia mayoría de las empresas considera que ha existido (el 57% así lo piensa; únicamente el 12% de los encuestados cree que no ha existido o existe especulación). Por otro lado, una amplia mayoría de las empresas (el 80%) cree que se debe luchar contra el “feísmo” y la falta de integración estética y medioambiental de los polígonos en el entorno. No obstante, entre las empresas que creen en la necesidad de luchar contra el “feísmo”, el 68% de las mismas opina que estas medidas deberían aplicarse de forma obligatoria (entre éstas, el 68% estaría dispuesto a asumir un potencial sobrecoste), por un 17% que opina que la aplicación de estas medidas debería ser voluntaria (entre éstas, el porcentaje de las que estaría dispuesta a asumir el potencial sobrecoste cae hasta el 29%). En cuanto a las necesidades futuras, casi el 40% de las empresas analizadas no puede crecer en su ubicación actual y más del 30% necesitaría hacerlo. En esta línea, casi el 50% de las empresas manifiesta la falta de suelo industrial en la provincia (sólo el 12% de los entrevistados considera que exista falta de suelo industrial en el Norte de Portugal). No obstante, cabe destacar que en ambos puntos existe bastante desconocimiento sobre la situación (35% respecto a la situación en Pontevedra y 63% respecto al Norte de Portugal).

Por otro lado, en el estudio de campo se ha contactado personalmente con 4 empresas ubicadas en el Norte de Portugal en la frontera con Pontevedra. Las cuatro son empresas con sede en Pontevedra y que, posteriormente, se han ubicado en la zona portuguesa que se ha analizado, en situaciones cercanas a la frontera con la provincia de Pontevedra (una de las empresas comenta que barajó otras alternativas, especialmente en la zona de Vigo, pero, ante la dificultad de encontrar suelo disponible, optó por localizarse en el Norte de Portugal. Los principales motivos para implantar sus naves en el Norte de Portugal coinciden con los señalados por las empresas localizadas en la provincia de Pontevedra (binomio espacio disponible a precio asequible), remarcándose también, tanto la cercanía a clientes (en el área de Vigo, especialmente en el sector automoción) y al puerto de Vigo, como el bajo coste de la mano de obra (en uno de los entrevistados este factor no es nada relevante). En cuanto a las dificultades que se encontraron para la implantación, sí existen diferencias respecto a las empresas ubicadas en Pontevedra. En el Norte de Portugal se destacan la dificultad en los trámites (incluso para acceder a subvenciones), la inexistencia de recursos humanos cualificados (a lo que se suma la dificultad para el traslado de trabajadores desde Pontevedra) y las malas infraestructuras o incluso su inexistencia.

5. Conclusiones

Los polígonos industriales constituyen importantes polos de generación de riqueza. En un estudio de FEGAPE (2008) se ponía de manifiesto la importancia de los polígonos industriales que dan cabida, al menos, a más de 3.400 empresas y más de 60.000 trabajadores en Galicia. Como tales generadores de riqueza, deberían ser mimados por las administraciones públicas, las empresas, el sistema financiero, los sindicatos, los medios de comunicación y, en sentido amplio, por la sociedad en su conjunto. En el fondo, los polígonos industriales se deberían concebir como “ciudades industriales y sostenibles”, formando anillos

en las grandes áreas urbanas con infraestructuras y servicios adecuados a las necesidades de las empresas pero, también con servicios para trabajadores y empresarios (transporte, comedores, guarderías, zonas verdes,...), en lugar de “guetos” en los que confinar a las empresas. Lamentablemente, esta situación ideal está lejos de convertirse en realidad en la provincia de Pontevedra, no sólo en el momento actual, sino, incluso a medio o largo plazo, con el riesgo importante de deslocalización a Portugal. Desde este punto de vista, sería deseable una concepción más coordinada de zonas o áreas metropolitanas (por ejemplo, en el área de Vigo), más allá del ámbito local que permita soluciones racionales, integradas y coordinadas a nivel de infraestructuras logísticas, localización de zonas industriales y prestaciones de servicios, compartiendo recursos y conocimientos en una gestión especializada de cada polígono (existente o nuevo).

En este escenario la situación del resto de España no es mucho más positiva, dado que en el estudio de CEPE (Confederación Española de Polígonos Empresariales; 2006) se muestra que más del 50% de los polígonos carecen de la red mínima contra incendios, que el 20% carecen de alumbrado público o que sólo el 1% dispone de servicio de guardería, existiendo, incluso, polígonos con calles sin asfaltar y sin servicio de agua. En esta misma línea, existe una carencia generalizada en la prestación de servicios de Seguridad y Vigilancia, Fibra Óptica, Escuela Infantil, Bancos, Formación y Transporte Público. Asimismo, existe un bajo porcentaje de polígonos industriales que tengan sistemas de gestión medioambiental de acuerdo a la norma ISO 14.000, Punto Limpio, Recogida Selectiva y de Residuos Industriales. Más aún, en este mismo estudio se muestra que el 75% de los polígonos españoles no contaban con una entidad específica para realizar la gestión de los polígonos industriales (más allá de los ayuntamientos), encontrándose algunas áreas industriales importantes como la Comunidad Valenciana (la segunda comunidad en el ranking de m², tras Andalucía) con cifras que no superan el 12%.

Referencias

FEGAPE (2008), “Guía de boas prácticas para a xestión dos parques empresariais en Galiza”. Editado por FEGAPE, Santiago de Compostela.

FEVEPAL (2006), “Manual para la Creación y Gestión de Entidades Gestoras de Áreas Empresariales”. Editado por FEPEVAL, Valencia.

Mora, F. (2006), “Nuevas Formas de Gestión de las Áreas Empresariales”. Editado por CEPE, Asturias.

Vence, X. (2007), “As Necesidades Empresariais de Solo Produtivo en Galicia 2006-2015 e Programa de Actuacións Estratéxicas en Solos Produtivos”. Editado por la Consellería de Vivenda e Solo e Consellería de Innovación e Industria. Santiago de Compostela.