FORO SOBRE EL SUELO INDUSTRIAL EN GALICA

Documento de conclusiones

Organizado por:

CFS
CLUB FINANCIERO DE SANTIAGO

Con la colaboración de:

Xacobeo 2027

XUNTA DE GALICIA

FORO SUELO INDUSTRIAL



El Club Financiero de Santiago (CFS) continuó su ciclo de foros con una jornada dedicada a analizar uno de los factores determinantes para la competitividad económica y la atracción de inversiones en la comunidad: el suelo industrial en Galicia. El encuentro reunió perspectivas institucionales, de gestión de suelo y empresariales con el propósito de realizar un diagnóstico realista sobre la disponibilidad, desarrollo y adecuación del suelo a las necesidades del tejido productivo, aportando propuestas concretas para superar los obstáculos actuales.

En la apertura, Roberto Pereira, presidente del Club Financiero de Santiago, subrayó que este es un tema de máxima actualidad que resulta imprescindible debatir para aportar conocimiento y ayudar a enfocar las soluciones que demandan las empresas.

El moderador de la mesa, Javier Turienzo, profesor de Economía de la Universidade de Santiago de Compostela (USC), planteó el marco inicial del debate lanzando una pregunta clave: ¿cuenta Galicia con los suficientes recursos humanos, suelo, acompañamiento de la Administración pública, personal formado y recursos estratégicos para acompañar el desarrollo industrial?



Roberto Pereira
"El suelo industrial es un tema de actualidad que es necesario debatir. Nuestra intención es que, de la mano de nuestros invitados, se analice la realidad y se aporten soluciones para el crecimiento de nuestras empresas.

FORO SUELO INDUSTRIAL

El **Foro sobre el suelo industrial en Galicia** tuvo lugar en Santiago de Compostela el 10 de noviembre. La jornada contó con una mesa de debate moderada por Javier Turienzo, profesor de Economía de la USC, en la que participaron:

- **Covadonga Toca,** directora xeral del Instituto Galego de Promoción Económica (Igape).
- **Diego Toja,** gerente de Xestión do Solo de Galicia (Xestur).
- **Beatriz Sestayo,** gerente de la sociedad Suelo Empresarial del Atlántico (SEA).
- **José Alborés,** presidente de la Asociación Área Empresarial del Tambre.



FORO SUELO INDUSTRIAL

Un tejido industrial sólido ante el reto de la dimensión y las infraestructuras

La directora xeral del Igape, Covadonga Toca, abrió el turno de intervenciones destacando que Galicia dispone de un tejido empresarial fuertemente industrial, diversificado y consolidado, que va mucho más allá de sectores tradicionales como el naval o la automoción. Como muestra de esta fortaleza y buena posición competitiva en el mercado global, señaló que la comunidad encadena tres años consecutivos con cifras de exportación cercanas a los 31.000 millones de euros.

No obstante, Toca identificó algunos de los principales retos pendientes: ganar en dimensión empresarial, continuar innovando y diversificar mercados. Para lograrlo, afirmó que es imprescindible contar con suelo ordenado, disponibilidad de energía, suministro de agua garantizado y una estrecha colaboración entre todas las administraciones públicas.



Covadonga Toca
"Galicia cuenta con un tejido empresarial sólido y bien posicionado para competir en un mercado global, pero necesitamos crecer en dimensión empresarial, innovar y garantizar suelo ordenado, energía y agua mediante la colaboración entre administraciones."

Racionalidad en la promoción y déficit de grandes bolsas de suelo

Desde la perspectiva de la promoción pública, Diego Toja, gerente de Xestur, destacó la oportunidad de diálogo entre los sentados en la mesa del foro, las tres patas del sistema: los promotores de suelo, la captación y acompañamiento de inversiones, y los empresarios que generan actividad y empleo.

Defendió la necesidad de actuar con racionalidad a la hora de desarrollar nuevo suelo, construyendo allí donde exista demanda real para evitar parques vacíos, poniendo como ejemplo de éxito el polígono de As Gándaras (Lugo), inaugurado en septiembre con el 80 % vendido y actualmente al 100 %, así como el alto nivel de compromiso en las obras iniciadas en Lalín.

FORO SUELO INDUSTRIAL

Toja advirtió de la importancia de atender a la doble vertiente en la demanda: la del empresario local y la de las grandes inversiones. Señaló que, aunque existen grandes proyectos interesados en instalarse en Galicia, faltan bolsas de suelo de gran tamaño y, en aquellas disponibles persiste el problema de la falta de conexión eléctrica. Asimismo, alertó sobre el impacto creciente de los informes sectoriales, como los de salud pública o los de aguas. Estos últimos exigen garantizar el suministro durante todo el año, lo que llega a inviabilizar parques en determinadas zonas con restricciones estivales.



Diego Toja
"El fin último de crear suelo es generar actividad y generar empleo. No vale de nada hacer un parque si al final las parcelas están vacías.

Suelo adaptado a la tecnologización y gestión de recursos

Por su parte, Beatriz Sestayo, gerente de Suelo Empresarial del Atlántico (SEA), coincidió en el diagnóstico y matizó que en Galicia existe suelo en abundancia, pero no de todo tipo. Subrayó que la sociedad tecnologizada y la globalización exigen espacios industriales mucho más diversificados, con alta conectividad, digitalización y sostenibilidad. En este sentido, los espacios logísticos son imprescindibles. El obejtivo es escalar internacionalmente: "No competimos solo con el vecino de al lado, competimos con el mundo".

Sestayo puso el foco en la gestión sostenible de los recursos naturales, energéticos e hídricos de los que dispone la comunidad, reclamando un diálogo urgente con los gestores de dichos recursos. En este sentido, señaló que las compañías eléctricas deben dar un paso adelante ante una capacidad de red actualmente insuficiente, y apostó por integrar las energías renovables como una ventana de oportunidad en los nuevos polígonos.

Beatriz Sestayo
"Tenemos un desafío y una oportunidad, pero no sé si estamos respondiendo con la suficiente rapidez que necesitan algunas empresas.



FORO SUELO INDUSTRIAL

La visión del empresario: demoras críticas y burocracia

El contrapunto desde la experiencia directa del usuario y del empresario lo aportó José Alborés, presidente de la Asociación Área Empresarial del Tambre, quien expuso las dificultades reales a las que se enfrentan las compañías instaladas en los polígonos. Relató casos concretos, como los 14 meses de espera para conseguir suministro eléctrico en una empresa de A Sionlla —resuelto únicamente tras la intermediación de la Administración y un elevado sobrecoste en obra— o la demora de otros 14 meses para obtener una licencia municipal de obra en el Tambre para una gran firma gallega internacionalizada.

Alborés denunció la inviabilidad de los plazos de desarrollo de nuevo suelo para la planificación empresarial, recordando que la ampliación de A Sionlla, iniciada en octubre de 2022, tiene previsto aprobar su proyecto en 2027 y no dispondrá de suelo operativo hasta 2029 en el escenario más optimista. Reclamó sustituir licencias por comunicaciones previas en suelos ya calificados como industriales y criticó duplicidades burocráticas, como la exigencia de informes de Medio Rural en polígonos que ya superaron la tramitación ambiental.

José Alborés
Es muy difícil que una empresa se plantee un proyecto con plazos de siete años porque las tecnologías cambian. Nadie debería esperar año y medio por una licencia en un suelo ya industrial; necesitamos ser muchísimo más rápidos.



En la segunda parte del debate, el moderador cuestionó el marco temporal en el que se está planificando el suelo, las infraestructuras y las dotaciones.

Covadonga Toca reconoció que la simplificación administrativa es una asignatura pendiente para todas las administraciones, pero destacó avances concretos como los Proyectos Industriales Estratégicos (PIE), que comprometen una tramitación integral en el plazo de un año, y la creación de la Oficina Económica de Galicia, un espacio de acompañamiento colaborativo que ya ha trabajado de la mano en 540 proyectos empresariales. Además, apuntó la necesidad de que Europa siente bases normativas más realistas para facilitar la labor administrativa.

Diego Toja admitió la lentitud general del sistema debido a la multiplicación de informes sectoriales, como salud pública, pero explicó medidas aplicadas por Xestur para recortar tiempos. Como ejemplo citó la ampliación de A Sionlla, que a la par de la aprobación inicial del PEOSE (Plan Estruturante de Ordenación do Solo Empresarial) licitó los proyectos de urbanización y expropiación, en lugar de esperar a su conclusión. También destacó la flexibilidad actual para adaptar la parcelación a las necesidades de las empresas antes de urbanizar —evitando casos pasados como el de Pescanova en Arteixo, que tuvo que adquirir 35 parcelas y gestionar 35 acometidas distintas— y el uso de la construcción simultánea al movimiento de tierras en proyectos singulares como Norvento en As Gándaras. Reconoció, no obstante, que falta agilidad cuando empresas pequeñas quieren implantarse directamente en suelos municipales.

José Alborés interrumpió al gerente de Xestur para recordar que el 95 % del tejido empresarial gallego no son grandes corporaciones acogidas a figuras como los PIE, sino pequeñas y medianas empresas que sufren los retrasos sin capacidad de presión. Propuso actuar como un promotor privado que comercializa sobre plano antes de urbanizar, diseñando las parcelas a medida de la demanda para ahorrar costes de calles innecesarias. Pese a sus críticas, Alborés elogió la mejora en la agilidad técnica del Igape en los últimos años, destacando respuestas en apenas una semana en proyectos recientes.

Por su parte, Beatriz Sestayo explicó que en la ampliación del polígono de A Laracha ya se aplica esa flexibilidad para adaptar el parcelario a los intereses empresariales. Defendió la necesidad de compatibilizar la respuesta urgente a las pymes con una planificación estratégica a 15 años vista, preparando suelo antes de que surja la demanda mediante una colaboración constante entre SEA, los ayuntamientos, el Igape y la Oficina Económica.

FORO SUELO INDUSTRIAL

En la ronda final de conclusiones de los ponentes se abordaron cuestiones clave sobre la gestión futura de los parques empresariales:

José Alborés instó a planificar de inmediato un nuevo polígono de entre uno y dos millones de metros cuadrados en Santiago de Compostela, dada su posición logística estratégica en el centro de Galicia y los 7 u 8 años que requiere su desarrollo. Asimismo, reclamó firmeza para desbloquear el cuello de botella de las compañías eléctricas y denunció los plazos demasiado ajustados que establece la Administración entre la publicación de los anuncios en los boletines oficiales y la fecha límite para actuar, antes de que puedan imponerse sanciones.

Beatriz Sestayo señaló que coincidía en lo grueso del diagnóstico. Respecto a las compañías eléctricas, apuntó que el problema no afectaba únicamente a las empresas a la hora de instalarse, sino también al propio inicio de un polígono, ya que las instalaciones que en ocasiones exigen estas compañías requieren inversiones que exceden de lo que necesita el propio parque. Asimismo, reconoció que, aunque la realidad empresarial de Galicia está marcada por las pequeñas empresas, cada vez llegan más de las denominadas grandes empresas, a las que hay que aspirar para posicionarse en un mundo cambiante, destacando que existe una concienciación absoluta por parte de las administraciones para aplicarse a este cambio.

Por su parte, Diego Toja coincidió en que la situación con las eléctricas no se puede permitir, al igual que con la exigencia del informe de Medio Rural. Introdujo además en el debate la problemática del acaparamiento de suelo. Recordó que existe una obligación de construir en un plazo de tres años y que, aunque se han dado circunstancias excepcionales y prórrogas derivadas de la pandemia de la COVID-19 o la guerra de Ucrania, siguen dándose casos de especulación que es necesario controlar.

Ante esta cuestión, José Alborés planteó la necesidad de rebajar ese plazo de tres años para construir. Diego Toja secundó la idea y propuso establecer plazos intermedios obligatorios para, por ejemplo, la presentación de planos y proyectos. Recordó además que, en el pasado, en el polígono de A Sionlla se compraban parcelas para construir y alquilar, una práctica que se prohibió en el último concurso.

En su intervención de cierre, Covadonga Toca destacó la tendencia de crecimiento de Galicia dentro del contexto actual y reafirmó el convencimiento pleno en la colaboración entre administraciones. Puso en valor la creación de la Oficina Económica de Galicia como un espacio único de acompañamiento en el que ya se ha trabajado mano a mano en 540 proyectos. Defendió que Galicia planifica y lo

hace de manera ordenada. Concluyó llamando al optimismo y a seguir trabajando desde la buena posición actual.

Durante el turno de preguntas intervino Rosa Mary Cardeso, presidenta de la Cámara de Comercio de Santiago, quien aludió a la reciente publicación sobre la ampliación de A Sionlla —con aprobación prevista en 2027 y disponibilidad de suelo no antes de 2029— y solicitó más información sobre la previsión de este calendario para poder dar respuesta a las empresas que consultan a la entidad. Asimismo, preguntó por el estado del acuerdo para el mantenimiento del polígono entre Xestur y el Concello de Santiago y cuándo se traduciría ese protocolo en gestiones concretas.

En respuesta a estas cuestiones, se detalló la hoja de ruta prevista: un año para la aprobación definitiva del planeamiento y otro año adicional para completar la tramitación y urbanización, lo que sitúa el horizonte temporal en 2029.

Sobre los precios del futuro suelo, se aclaró que no se aplicarán precios comerciales, sino que se repercutirán los gastos reales por metro cuadrado. Sin embargo, Diego Toja no pudo avanzar una cifra aproximada y reconoció que los costes de construcción y suministro eléctrico han subido considerablemente. Igualmente, apuntó que el precio no debería elevarse en exceso al tratarse de una ampliación.

Respecto al mantenimiento del polígono, se abordó el compromiso pendiente de constituir una entidad de conservación, anunciando una reunión con los empresarios para la semana siguiente con el objetivo de dar el paso y constituir dicha entidad cuanto antes. En este punto, el gerente de Xestur recordó que el plan sectorial de A Sionlla data del mismo año que el de As Gándaras (Lugo), pero en Lugo nunca se llegó a constituir una entidad de colaboración y el Concello asumió el mantenimiento, un modelo distinto al compostelano.

Para cerrar la jornada, el presidente del Club Financiero de Santiago, Roberto Pereira, señaló que para el tejido empresarial gallego, compuesto mayoritariamente por “micropymes”, resulta casi obligado ganar músculo para no perder competitividad en un mercado internacional y en situación de desventaja. Para lograr ese crecimiento, subrayó como mensaje central que es imprescindible disponer de suelo empresarial. Por otro lado, solidarizándose con la experiencia expuesta por José Alborés sobre los 14 meses de espera por el suministro eléctrico, Pereira explicó que en la gestión y funcionamiento de los polígonos industriales los portugueses llevan «años luz» de ventaja, ya que allí existe un único interlocutor y el empresario se despreocupa de trámites individuales de energía, agua o alcantarillado.

CONCLUSIONES

1. La disponibilidad de suelo industrial adecuado y diversificado es indispensable para el crecimiento de las pymes.

2. Existe una demanda real y elevada de suelo industrial, por lo que es necesario planificar con antelación estratégica para evitar cuellos de botella.

3. Las trabas burocráticas, los plazos excesivos en la concesión de licencias y la lentitud en la emisión de informes sectoriales penalizan gravemente la competitividad empresarial.

4. La falta de potencia eléctrica y las exigencias de inversión en infraestructuras por parte de las compañías eléctricas actúan como un freno crítico para el desarrollo de nuevos polígonos.

5. Es necesario reforzar la colaboración entre administraciones.

6. Es fundamental controlar el acaparamiento y la especulación de suelo industrial mediante el cumplimiento estricto de los plazos de construcción y el control en la adjudicación de parcelas.

RETOS DE FUTURO

1. Anticiparse a la demanda futura diseñando nuevos parques industriales.

2. Reducir drásticamente los tiempos de tramitación urbanística, licencias e informes sectoriales.

3. Exigir a las compañías eléctricas una mayor agilidad y una corresponsabilidad en las inversiones necesarias para dotar de suministro a los polígonos.

4. Adaptar la creación y el diseño del suelo industrial a las necesidades reales de las empresas.

5. Establecer hitos y plazos intermedios obligatorios para la edificación y prohibir prácticas especulativas en la titularidad del suelo.

6. Extender las fórmulas de agilidad y acompañamiento rápido, actualmente reservadas a grandes proyectos singulares, al tejido de pymes.



CLUB FINANCIERO DE SANTIAGO