



SESIÓN PLENARIA

13. Pregunta N.º 78, relativa a instalaciones y proyectos previstos en la Hilera una vez aprobado el Plan Singular de Interés Regional, presentada por D. Cristóbal Palacio Ruiz, del Grupo Parlamentario Mixto. [10L/5100-0078]

EL SR. PRESIDENTE (Gómez Gómez J.): Sra. Aguirre, ruego dé lectura al punto número 13.

LA SRA. AGUIRRE VENTOSA: Pregunta N.º 78, relativa a instalaciones y proyectos previstos en la Hilera una vez aprobado el Plan Singular de Interés Regional, presentada por D. Cristóbal Palacio Ruiz, del Grupo Parlamentario Mixto.

EL SR. PRESIDENTE (Gómez Gómez J.): Formula la pregunta el Sr. Palacio.

EL SR. PALACIO RUIZ: Sí, señoría.

En sus propios términos, la pregunta tiene por objeto agradecer o alabar la facilidad y la agilidad con la que se está desarrollando el Plan del Polígono del PSIR de la Hilera. Y preguntar al señor consejero si tiene una vocación específica, si se trata de un polígono logístico, o si hay algún uso específico y determinado para este polígono.

En principio, no tengo previsto hacer uso del resto del tiempo.

EL SR. PRESIDENTE (Gómez Gómez J.): Gracias.

Responde el consejero de Innovación, Industria, Transporte y Comercio. Sr. Martín.

EL SR. CONSEJERO (Martín Gallego): Muchas gracias, señor presidente. Señorías.

Muchas gracias, señor diputado. Lo que a un consejero con las competencias de desarrollo de suelo industrial le encantaría es poder desarrollar suelo a la demanda. En general esto no es así. Por un ejemplo muy sencillo. Si mañana viniese una gran empresa solicitando un millón de metros cuadrados para poner aquí algo importante, tardaríamos al menos dieciocho meses en habilitarle el suelo. Para una gran empresa es un tiempo muy largo.

En general, el suelo industrial -digamos- lo que se genera es oferta. Y luego digamos va llegando la demanda. Nunca se desarrolla un suelo cuando tienes ya a todos los clientes comprometidos ¿no? Quizás en otros ámbitos de la promoción funciona así; pero en el caso de suelo industrial, lo que se hace es generar oferta.

Así pasó en Tanos-Viérnoles, así pasó en Marina-Medio Cudeyo. Y nos interesa tener una oferta razonable de suelo para que puedan llegar las empresas instaladas en Cantabria.

Ya le digo, a mí lo que me gustaría es poder actuar a la demanda. Que me dijese: oye, necesito 2.000 metros cuadrados. Ahí los tienes tramitados. Pero la realidad es tozuda y se tarda dos años en tramitar un suelo industrial.

Entonces, en el caso de Torrelavega es imprescindible ya desarrollar suelo industrial; lo era también en la anterior legislatura. Y así empezamos a tramitar las Excavadas.

Realmente, cuando se detecta la necesidad de suelo es porque el anterior polígono se está agotando; en el caso de Tanos-Viérnoles ocurría exactamente eso. Y nos pusimos en contacto con el ayuntamiento, y dijimos: oye, hay que hacer suelo en la zona de Torrelavega ¿Dónde tenéis dibujado en el Plan General el suelo? Y dijo: pues en dos sitios tenemos; Las Excavadas y la Hilera.

Empezamos tramitando Las Excavadas. Y bueno, pues hubo una serie de informes sectoriales que nos hicieron reducir bastante el ámbito geográfico de las Excavadas. Con lo cual, digamos que no tienen las características necesarias para ser un polígono industrial de grandes superficies, de grandes implementaciones. Y optamos digamos por tramitar en paralelo, sin dejar (...) las Excavadas, que se reducen a un ámbito más pequeño, tramitar La Hilera.

La Hilera tendrá 550.000 metros cuadrados, aproximadamente... No, 514.000 exactamente metros cuadrados de desarrollo. Sabe usted que está cruzado por una autovía; por lo tanto, tiene muy buen acceso a las autovías.

Ojalá pudiese yo ser adivino y saber exactamente a quién vamos a poder venderle el polígono. Pero sí que es verdad que la vocación inicial y principal de Las Excavadas es logístico, sin desprestigiar los demás usos. Por su ubicación. Por su ubicación, tiene una vocación bastante logística. Pero ya digo, no va a limitarse en el desarrollo del PSIR otro tipo de actividades industriales o económicas.



En este caso, sí puedo decirle que, sin tener la certeza, pero sí tenemos el compromiso de una grandísima empresa de Torrelavega que ya estuvo interesada en comprar 200.000 metros cuadrados de Las Excavadas. Puesto que las nuevas Excavadas no permiten una finca de esas dimensiones, ha mostrado de nuevo su interés en adquirir esa pieza de 200.000 metros cuadrados en La Hilera. De las pocas veces que uno desarrolla suelo sabiendo que casi la mitad la puede tener ya vendida. Pero no es algo habitual.

Habitualmente desarrolla suelo industrial y se pone a la oferta, y se hacen parcelas de muy diferentes tamaños para intentar adaptarse a la demanda de todos los que puedan estar interesados. Incluso se hace una promoción de naves-nido como hemos hecho en Tanos-Viérnolos.

En este caso, sin saber muy bien -digamos- la totalidad de los que van a ocuparlas, sí podemos decir -y en ese aspecto tenemos un poquito más de tranquilidad y de seguridad- que una grandísima empresa de Torrelavega, que nos ha dicho que tiene vocación en los próximos diez años de crecer y seguir creciendo en Torrelavega, para lo cual evidentemente las previsiones son que una vez finalizado el polígono tendremos casi la mitad ya vendido. Y otra mitad, pues que desarrollaremos en parcelas de distintos tamaños, para intentar que se adapte a todas las necesidades.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Gómez Gómez J.): Muchas gracias, señor consejero.