

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS



UNIVERSIDAD  
POLITECNICA  
DE VALENCIA



# PLAN DE REVITALIZACIÓN DE LOS POLÍGONOS INDUSTRIALES DE PAIPORTA

TRABAJO FINAL DE CARRERA DE LA LICENCIATURA DE ADMINISTRACIÓN  
Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**AUTOR:** Carmen Giménez Cervera

**DIRECTOR:** Alicia Mateos Ronco

*Valencia, Septiembre de 2014*



*A Gemma Jimeno, Agente de Desarrollo Local de Paiporta, por su dedicación e inestimable tiempo.*

*A Alicia Mateos, por su excepcional trabajo y por ayudarme a superar los obstáculos que se han presentado.*

*A los Agentes de Desarrollo Local de Catarroja, Paterna, Picanya y Torrent; por su colaboración en el presente trabajo.*

*A los Agentes de Desarrollo Local de Alaquàs y Manises, así como al gerente de la Federeación de Parques Empresariales de Valencia (FEPEVAL); por proporcionarme valiosa información, la cual no podría haber conseguido de otro modo.*

*A mis padres, por acompañarme en esta andadura. A toda esa gente que me rodea día a día y me ha dado su apoyo incondicional.*



## ÍNDICE

---

<b>1. Introducción.</b> .....	<b>13</b>
<b>1.1. Resumen</b> .....	<b>13</b>
<b>1.2. Objeto del TFC y justificación de las asignaturas relacionadas.</b> .....	<b>15</b>
<b>1.3. Objetivos.</b> .....	<b>18</b>
<b>1.4. Metodología</b> .....	<b>19</b>
<b>2. Análisis descriptivo de la situación actual de los Polígonos Industriales de Paiporta</b> .....	<b>21</b>
<b>2.1. Polígonos industriales. Conceptos generales.</b> .....	<b>21</b>
<b>2.1.1. Tipos de gestión</b> .....	<b>24</b>
<b>2.1.2. Gestión público-privada.</b> .....	<b>25</b>
<b>2.1.2.1. Asociacionismo.</b> .....	<b>27</b>
<b>2.1.2.2. Entidad Urbanística de Conservación.</b> .....	<b>29</b>
<b>2.1.3. Problemática de los polígonos industriales.</b> .....	<b>30</b>
<b>2.1.4. Suelo industrial.</b> .....	<b>32</b>
<b>2.2. La actividad industrial. Tendencias.</b> .....	<b>33</b>
<b>2.2.1. La actividad industrial en España</b> .....	<b>33</b>
<b>2.2.2. La actividad industrial en la Comunidad Valenciana.</b> .....	<b>45</b>
<b>2.3. Localización y distribución de los polígonos industriales de Paiporta</b> .....	<b>51</b>
<b>2.3.1. La mancomunidad de l’Horta Sud.</b> .....	<b>51</b>
<b>2.3.2. Paiporta, localización y principales conexiones.</b> .....	<b>53</b>
<b>2.3.3. Polígonos industriales de Paiporta</b> .....	<b>54</b>
<b>2.4. Estudio de la situación empresarial de los polígonos industriales de Paiporta</b> .....	<b>55</b>
<b>2.5. Evolución durante los últimos años de los polígonos industriales de Paiporta. Efectos de la crisis económica.</b> .....	<b>61</b>
<b>2.6. Problemática actual de los polígonos industriales de Paiporta.</b> .....	<b>66</b>
<b>2.6.1. Crisis económica.</b> .....	<b>66</b>
<b>2.6.2. Problemas de accesibilidad y comunicación.</b> .....	<b>69</b>
<b>2.6.3. Polígono Industrial de “La Estación”</b> .....	<b>71</b>

<b>3. Estudio en profundidad del caso. Factores externos e internos más influyentes.....</b>	<b>73</b>
<b>3.1. Factores externos.....</b>	<b>73</b>
<b>3.1.1. Análisis del Macro-entorno.....</b>	<b>73</b>
<b>3.1.1.1. Factores económicos.....</b>	<b>74</b>
<b>3.1.1.2. Factores demográficos.....</b>	<b>79</b>
<b>3.1.1.3. Factores fiscales.....</b>	<b>82</b>
<b>3.1.1.4. Factores medioambientales.....</b>	<b>85</b>
<b>3.1.1.5. Factores tecnológicos.....</b>	<b>86</b>
<b>3.1.2. Estudio comparativo. Polígonos industriales competidores.....</b>	<b>87</b>
<b>3.1.2.1. Determinación de los polígonos industriales competidores.....</b>	<b>87</b>
<b>3.1.2.2. Metodología empleada.....</b>	<b>92</b>
<b>3.1.2.3. Consideraciones previas.....</b>	<b>93</b>
<b>3.1.2.4. Comparativa.....</b>	<b>94</b>
<b>3.1.2.5. Conclusiones.....</b>	<b>115</b>
<b>3.2. Factores internos.....</b>	<b>118</b>
<b>3.2.1 Análisis económico-financiero de las empresas con mayor potencial.....</b>	<b>118</b>
<b>3.2.1.1. Agricultores de la Vega, S.A.....</b>	<b>120</b>
<b>3.2.1.1.1. Análisis del Balance.....</b>	<b>120</b>
<b>3.2.1.1.2. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.....</b>	<b>127</b>
<b>3.2.1.1.3. Estudio de las rentabilidades económica y financiera.....</b>	<b>129</b>
<b>3.2.1.1.4. Análisis del nivel de empleados.....</b>	<b>132</b>
<b>3.2.1.1.5. Comparación de la empresa en su sector.....</b>	<b>133</b>
<b>3.2.1.2. Abordo Congelados, S.L.....</b>	<b>135</b>
<b>3.2.1.2.1 Análisis del Balance.....</b>	<b>136</b>
<b>3.2.1.2.2. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.....</b>	<b>141</b>
<b>3.2.1.2.3. Estudio de las rentabilidades económica y financiera.....</b>	<b>143</b>
<b>3.2.1.2.4. Análisis del nivel de empleados.....</b>	<b>146</b>
<b>3.2.1.2.5. Comparación de la empresa en su sector.....</b>	<b>147</b>
<b>3.2.1.3. J.A. Morcillo Distribuidor S.L.....</b>	<b>149</b>
<b>3.2.1.3.1. Análisis de Balance.....</b>	<b>150</b>
<b>3.2.1.3.2. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.....</b>	<b>155</b>
<b>3.2.1.3.3. Estudio de las rentabilidades económica y financiera.....</b>	<b>157</b>
<b>3.2.1.3.4. Análisis del nivel de empleados.....</b>	<b>160</b>

3.2.1.3.5. Comparación de la empresa en su sector. ....	161
3.2.1.4. Otras sociedades con grandes volúmenes de facturación en los polígonos industriales de Paiporta. ....	163
3.2.1.4.1. Sondeos, estructuras y geotecnia, S.A .....	163
3.2.1.4.2. Chost, S.L. ....	164
3.2.1.4.3. Servifrio Valenciana, S.L.....	164
3.2.1.4.4. Karbest, S.L. ....	164
3.2.1.4.5. Industriales Valencia, S.L. ....	164
3.2.1.4.6. Evolución conjunta Activo Total.....	165
3.2.1.4.7. Evolución conjunta Importe Neto de la Cifra de Negocios.....	166
3.2.1.4.8. Evolución conjunta resultado del ejercicio .....	167
3.2.1.4.9. Evolución conjunta rentabilidad económica. ....	168
3.2.1.4.10. Evolución conjunta rentabilidad financiera.....	169
3.2.1.4.11. Evolución conjunta nivel de empleados.....	170
4. Presentación de resultados. Ventajas e inconvenientes de los Polígonos Industriales de Paiporta.....	172
4.1. Análisis DAFO. ....	172
5. Plan de revitalización de los Polígonos Industriales de Paiporta.....	175
5.1. Líneas de actuación. Propuestas de mejora. ....	175
5.2. Análisis de viabilidad económica. ....	185
5.2.1. Medidas a costear íntegramente por la Administración .....	187
5.2.1.1. Dentro del presupuesto municipal anual asignado .....	187
5.2.1.2. Adicionales al presupuesto municipal anual asignado. ....	189
5.2.2. Medidas a costear íntegramente por la entidad privada (asociación de empresarios).....	191
5.2.3. Medidas a costear por el convenio de colaboración público-privado .....	191
5.2.4. Viabilidad económica de las medidas a costear por el Ayuntamiento de Paiporta. ....	193
5.2.5. Viabilidad económica de las medidas a costear por la asociación y el convenio de colaboración .....	195
6. Conclusiones .....	199

**Bibliografía ..... 201**

**Anexos ..... 206**



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

---

- **Gráfico 1:** Distribución de la superficie industrial en la Comunidad Valenciana (%), 2008 ..... 33
- **Gráfico 2:** PIB pm por ramas de actividad en España (miles de euros) ..... 34
- **Gráfico 3:** PIB pm por ramas de actividad industrial en España (miles de euros)... 35
- **Gráfico 4:** Evolución de los Índices de Producción Industrial en España, corregidos de efectos estacionales y de calendario -Base 2010-..... 36
- **Gráfico 5:** Evolución de las variaciones anuales de los Índices de Producción Industrial en España, corregidas de efectos estacionales y de calendario ..... 37
- **Gráfico 6:** Evolución de los Índices de Cifra de Negocios, corregidos de efectos estacionales y de calendario -Base 2010- ..... 38
- **Gráfico 7:** Evolución de los Índices de la Cifra de Negocios de los bienes de consumo duraderos, corregidos de efectos estacionales y de calendario –Base 2010-..... 39
- **Gráfico 8:** Evolución de los Índices de la Cifra de Negocios de los bienes de consumo no duraderos, corregidos de efectos estacionales y de calendario -Base 2010-..... 40
- **Gráfico 9:** Evolución de los Índices de la Cifra de Negocios de los bienes intermedios, corregidos de efectos estacionales y de calendario -Base 2010- ..... 41
- **Gráfico 10:** Evolución de los Índices de la Cifra de Negocios de los bienes de equipo, corregidos de efectos estacionales y de calendario -Base 2010- ..... 42
- **Gráfico 11:** Evolución de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios - Millones €- ..... 43
- **Gráficos 12 y 13:** Distribución de las exportaciones según el tipo de producto/servicio exportado, 2012..... 44
- **Gráficos 14 y 15:** Distribución de las importaciones según el tipo de producto/servicio importado, 2012 ..... 44
- **Gráfico 16:** Evolución del PIB pm por actividad económica en la Comunidad Valenciana (miles de euros) ..... 46

- **Gráfico 17:** Evolución del PIB pm por rama de actividad industrial en la Comunidad Valenciana (miles de euros) ..... 46
- **Gráfico 18:** Evolución de los Índices de Producción Industrial en la Comunidad Valenciana -Base 2010- ..... 48
- **Gráfico 19:** Evolución de los Índices de Producción Industrial por ramas de actividad en la Comunidad Valenciana -Base 2010- ..... 49
- **Gráfico 20:** Índices de Producción Industrial por Comunidades Autónomas -Base 2005- ..... 50
- **Gráfico 21:** Valor de la producción exportada en 2013 en la Comunidad Valenciana ..... 51
- **Gráfico 22:** Sectores económicos de la “Mancomunidad de L’Horta Sud” ..... 52
- **Gráfico 23:** Distribución empresas en los polígonos industriales de Paiporta ..... 56
- **Gráfico 24:** Sectores económicos de los polígonos industriales de Paiporta ..... 57
- **Gráfico 25:** Tipos de industria manufacturera de los polígonos industriales de Paiporta ..... 58
- **Gráfico 26:** Tipos de comercio de los polígonos industriales de Paiporta ..... 58
- **Gráfico 27:** Tipos de almacenamiento y transporte de los polígonos industriales de Paiporta ..... 59
- **Gráfico 28:** Tipos de sociedades de los polígonos industriales de Paiporta (según forma jurídica) ..... 60
- **Gráfico 29:** Tipos de sociedades de los polígonos industriales de Paiporta (según tamaño) ..... 60
- **Gráfico 30:** Evolución del número de empresas en los polígonos industriales de Paiporta ..... 61
- **Gráfico 31:** Evolución del número de empresas en función del tipo de actividad en los polígonos industriales de Paiporta ..... 62
- **Gráfico 32:** Evolución del número de empresas en función del tipo de actividad en el polígono de La Mina ..... 63
- **Gráfico 33:** Evolución del número de empresas en función del tipo de actividad en el polígono de La Pascualeta ..... 64
- **Gráfico 34:** Evolución del número de empresas en función del tipo de actividad en el polígono de La Estación ..... 66

- **Gráfico 35:** Evolución de ventas de algunas empresas de madera y mueble de los polígonos industriales de Paiporta (Euros) ..... 67
- **Gráfico 36:** Evolución de ventas de algunas empresas de materiales de construcción de los polígonos industriales de Paiporta (Euros) ..... 68
- **Gráfico 37:** Evolución de ventas de algunas empresas de textiles y tapizados de los polígonos industriales de Paiporta (Euros) ..... 69
- **Gráfico 38:** Evolución del % de población parada sobre población potencialmente activa ..... 75
- **Gráficos 39 y 40:** Demandantes parados por sexo en Paiporta..... 76
- **Gráficos 41 y 42:** Demandantes parados por grupo de edad en Paiporta ..... 76
- **Gráfico 43:** Demandantes parados por sectores de la economía en Paiporta ..... 78
- **Gráfico 44:** Demandantes parados por tipo de empleo en Paiporta..... 79
- **Gráficos 45:** Evolución de la población de Paiporta..... 80
- **Gráfico 46:** Porcentaje de población según su procedencia en Paiporta, 2012 ..... 81
- **Gráfico 47:** Evolución de la población extranjera en Paiporta ..... 82
- **Gráfico 48:** Evolución variables Cuenta de P y G Agricultores de La Vega, S.A. ...128
- **Gráfico 49:** Evolución gastos de Agricultores de La Vega, S.A. ....129
- **Gráfico 50:** Evolución del número de empleados Agricultores de la Vega S.A. -Uds.- .....133
- **Gráfico 51:** Evolución de la productividad por empleado Agricultores de la Vega S.A. -Euros- .....133
- **Gráfico 52:** Evolución variables Cuenta de P y G Abordo Congelados, S.L. ....142
- **Gráfico 53:** Evolución gastos Abordo Congelados, S.L. ....143
- **Gráfico 54:** Evolución del número de empleados Abordo Congelados, S.L. -Uds.- .....147
- **Gráfico 55:** Evolución de la productividad por empleado Abordo Congelados, S.L. - Euros-.....147
- **Gráfico 56:** Evolución variables Cuenta de P y G J.A. Morcillo Distribuidor, S.L...156
- **Gráfico 57:** Evolución gastos J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.....157
- **Gráfico 58:** Evolución del número de empleados J.A. Morcillo Distribuidor, S.L. - Uds.- .....161

- **Gráfico 59:** Evolución de la productividad por empleado J.A. Morcillo Distribuidor, S.L. -Euros- .....161
- **Gráfico 60:** Evolución conjunta Activo Total .....165
- **Gráfico 61:** Evolución conjunta del Importe Neto de la Cifra de Negocios .....166
- **Gráfico 62:** Evolución conjunta del resultado del ejercicio .....167
- **Gráfico 63:** Evolución conjunta de la rentabilidad económica .....168
- **Gráfico 64:** Evolución conjunta de la rentabilidad financiera.....169
- **Gráfico 65:** Evolución conjunta del nivel de empleados.....170

## ÍNDICE DE IMÁGENES

---

▪ <b>Imagen 1:</b> Localización de Paiporta.....	53
▪ <b>Imagen 2:</b> Distribución de los polígonos industriales de Paiporta.....	54
▪ <b>Imagen 3:</b> Edificio Kronos, situado en Polígono de La Pascualeta.....	65
▪ <b>Imagen 4:</b> Accesibilidad de los polígonos industriales de Paiporta .....	70
▪ <b>Imagen 5:</b> Comunicación entre los polígonos industriales de Paiporta .....	71
▪ <b>Imagen 6:</b> Pirámide poblacional del municipio de Paiporta 2011 .....	81
▪ <b>Imagen 7:</b> Situación polígonos competidores incluidos en la comparativa.....	92
▪ <b>Imagen 8:</b> Evolución empresas P.I. “El Bony” de Catarroja .....	116
▪ <b>Imagen 9:</b> Terreno necesario para apertura C/Jaime I .....	190
▪ <b>Imagen 10:</b> Punto de interconexión entre ambos polígonos industriales.....	190

## ÍNDICE DE TABLAS

▪ <b>Tabla 1:</b> Clasificación de posibles servicios en zonas industriales .....	26
▪ <b>Tabla 2:</b> Polígonos Industriales cercanos .....	88
▪ <b>Tabla 3:</b> Polígonos Industriales competidores .....	90
▪ <b>Tabla 4:</b> Polígonos Industriales comparativa .....	91
▪ <b>Tabla 5:</b> Nivel de infraestructuras y servicios básicos.....	95
▪ <b>Tabla 6:</b> Nivel de servicios de valor añadido .....	98
▪ <b>Tabla 7:</b> Calidad de localización .....	101
▪ <b>Tabla 8:</b> Calidad de señalización .....	104
▪ <b>Tabla 9:</b> Calidad de accesibilidad mediante transporte público .....	106
▪ <b>Tabla 10:</b> Fiscalidad .....	107
▪ <b>Tabla 11:</b> Densidad empresarial.....	114
▪ <b>Tabla 12:</b> Nivel de facturación de las 10 empresas con mayores volúmenes .....	114
▪ <b>Tabla 13:</b> Empresas de los polígonos industriales de Paiporta con mayores volúmenes de facturación .....	119
▪ <b>Tabla 14:</b> Evolución Balance de Situación Agricultores de la Vega, S.A.....	121
▪ <b>Tabla 15:</b> Evolución representatividad grupos patrimoniales Agricultores de la Vega, S.A. -Términos porcentuales- .....	122
▪ <b>Tabla 16:</b> Evolución Fondo de Maniobra de Agricultores de la Vega, S.A. ....	124
▪ <b>Tabla 17:</b> Estado de Origen y Aplicación de Fondos (2012) Agricultores de la Vega, S.A.....	125
▪ <b>Tabla 18:</b> Evolución ratios de liquidez Agricultores de la Vega, S.A. ....	126
▪ <b>Tabla 19:</b> Evolución ratios de endeudamiento Agricultores de la Vega, S.A. ....	127
▪ <b>Tabla 20:</b> Evolución Cuenta de Pérdidas y Ganancias Agricultores de la Vega, S.A. ....	127
▪ <b>Tabla 21:</b> Evolución rendimiento y rentabilidad Agricultores de la Vega, S.A.....	129
▪ <b>Tabla 22:</b> Rentabilidad económica de las diez empresas de servicios de limpieza con mayores volúmenes de facturación en España .....	131
▪ <b>Tabla 23:</b> Rentabilidades financieras de otras formas de inversión alternativas .....	132

- **Tabla 24:** Ranking de las empresas con mayores volúmenes de facturación a nivel nacional, en el sector “Otros servicios de Limpieza” .....134
- **Tabla 25:** Evolución Balance Situación Abordo Congelados, S.L.....136
- **Tabla 26:** Evolución representatividad grupos patrimoniales Abordo Congelados, S.L. -Términos porcentuales- .....138
- **Tabla 27:** Evolución Fondo de Maniobra de Abordo Congelados, S.L. ....138
- **Tabla 28:** Estado de Origen y Aplicación de Fondos (2012) de Abordo Congelados, S.L.....139
- **Tabla 29:** Evolución ratios de liquidez Abordo Congelados, S.L. ....140
- **Tabla 30:** Evolución ratios de endeudamiento Abordo Congelados, S.L. ....141
- **Tabla 31:** Evolución Cuenta de Pérdidas y Ganancias Abordo Congelados, S.L ...141
- **Tabla 32:** Evolución rendimiento y rentabilidad Abordo Congelados, S.L.....144
- **Tabla 33:** Rentabilidades económicas de otras empresas del sector .....145
- **Tabla 34:** Rentabilidades financieras de otras formas de inversión alternativas.  
.....146
- **Tabla 35:** Ranking de las empresas con mayores volúmenes de facturación a nivel nacional, en el sector “Comercio al por mayor, no especializado, de pescados y mariscos y otros productos alimenticios.” .....148
- **Tabla 36:** Ranking de las empresas con volúmenes de facturación similares a los de Abordo Congelados, S.L. a nivel nacional, en el sector “Comercio al por mayor, no especializado, de pescados y mariscos y otros productos alimenticios.” .....148
- **Tabla 37:** Evolución Balance de Situación J.A. Morcillo Distribuidor, S.L .....150
- **Tabla 38:** Evolución representatividad grupos patrimoniales J.A. Morcillo Distribuidor, S.L. -Términos porcentuales-.....152
- **Tabla 39:** Evolución Fondo de Maniobra de J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.....152
- **Tabla 40:** Evolución ratios de liquidez J.A. Morcillo Distribuidor, S.L .....153
- **Tabla 41:** Evolución ratios de endeudamiento J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.....153
- **Tabla 42:** Estado de Origen y Aplicación de Fondos (2012) de J.A. Morcillo Distribuidor, S.L. ....154
- **Tabla 43:** Evolución Cuenta de Pérdidas y Ganancias J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.  
.....155
- **Tabla 44:** Evolución rendimiento y rentabilidad J.A. Morcillo Distribuidor, S.L ...158

- 
- **Tabla 45:** Rentabilidades económicas de otras empresas del sector .....159
  - **Tabla 46:** Rentabilidades financieras de otras opciones de inversión.....160
  - **Tabla 47:** Ranking de las empresas con mayores volúmenes de facturación a nivel nacional, en el sector “Comercio al por mayor de otros artículos de uso doméstico .....162
  - **Tabla 48:** Ranking de las empresas con volúmenes similares de facturación a los de J.A. Morcillo Distribuidor, S.L. a nivel nacional, en el sector “Comercio al por mayor de otros artículos de uso doméstico” .....162
  - **Tabla 49:** Análisis DAFO de la zona industrial de Paiporta. ....172
  - **Tabla 50:** Presupuesto estimado del Plan de Revitalización de los Polígonos Industriales de Paiporta .....186
  - **Tabla 51:** Jerarquización de las medidas a costear por el ayuntamiento de Paiporta .....194
  - **Tabla 52:** Escenario pesimista del nivel de asociacionismo de los empresarios ..196
  - **Tabla 53:** Escenario realista del nivel de asociacionismo de los empresarios.....196
  - **Tabla 54:** Escenario optimista del nivel de asociacionismo de los empresarios ..197
  - **Tabla 55:** Jerarquización de medidas llevadas a cabo en colaboración público-privada.....198



## 1. INTRODUCCIÓN

---

### 1.1. Resumen

Paiporta, municipio sito en la comarca de l’Horta Sud de la Comunidad Valenciana, posee tres áreas de actividad industrial que, en mayor o menor medida, han presenciado durante los últimos años las devastadoras consecuencias de la coyuntura económica actual. Así pues, un gran número de pequeñas y medianas empresas se han visto obligadas a poner fin a su actividad productiva y por tanto, a abandonar las naves industriales que allí ocupaban. Otras, a duras penas tratan de subsistir, luchando por hacer frente al importante grueso de gastos estructurales con sus reducidos volúmenes de ingresos. A todo lo mencionado, cabe añadir que, de manera reciente, se ha empezado a tener constancia de ciertos problemas de accesibilidad, que reducen el atractivo de dichos polígonos industriales a ojos de aquellas empresas que se hallan buscando una parcela donde emplazar su actividad productiva. Y tal vez, éste sea también el motivo por el que otro gran número de empresas haya optado por trasladar su actividad al casco urbano del municipio, o incluso a otros polígonos industriales.

Sin embargo, los polígonos industriales de Paiporta también presentan características positivas, las cuales los dotan de cierto potencial que no debería malgastarse y que justifica la necesidad de tomar medidas para reavivar la actividad económica perdida. Por una parte, la posición de los polígonos industriales es estratégica; y por otra, éstos poseen un buen número de empresas con grandes volúmenes de facturación y generadoras de empleo, las cuales podrían ser un buen motor para el proceso de revitalización de la economía de la zona. Además, de manera reciente, se viene observando un leve proceso de tercerización que, otorga al área una mayor flexibilidad; ampliándose así, el abanico de posibles tipos de empresas que allí pueden instalarse.

Con todo esto, se plantea la posibilidad de llevar a cabo una serie de medidas que permitan, por una parte, conservar las empresas que actualmente se encuentran en los polígonos de la población y que sobreviven con serias dificultades, tratando de incidir de manera indirecta sobre el volumen de sus gastos o de sus ingresos. Para esto último, serán especialmente útiles aquellas medidas que permitan, por otra parte, dotar a los polígonos industriales del municipio de un mayor atractivo, para que nuevos empresarios decidan emplazar allí sus negocios. Así pues, el desarrollo del presente Trabajo Final de Carrera irá encauzado a encontrar un plan de mejoras viable que permita dar solución a las distintas necesidades mencionadas.

De esta manera, este trabajo partirá de un detallado análisis descriptivo de la situación empresarial actual en los polígonos industriales del municipio; así como de su evolución a través de los últimos años, durante los cuales la crisis económica se ha alzado protagonista. Éste se iniciará, por una parte, con una introducción en los conceptos generales y las tendencias más actuales en el tema a tratar, esto es, las zonas industriales. En primer lugar, resultará conveniente conocer la situación del sector industrial a nivel nacional y autonómico, factores que afectarán de manera directa sobre la situación y evolución de las mismas durante estos últimos años. Por otra parte, resultará de especial relevancia una descripción de la zona objeto del trabajo en cuestión; la cual permitirá poner en situación al lector, probablemente desconocedor de la localización, estructura y distribución de los distintos polígonos industriales.

Para continuar, se recurrirá a un estudio de los factores externos e internos más relevantes, los cuales encaminen a encontrar la solución deseada al problema descrito. En primer lugar, se realizará un análisis del entorno de las empresas que allí se ubican. Debido a la gran disparidad de sectores económicos en los que éstas quedan clasificadas, el citado análisis se realizará a nivel genérico, y por ello, tan sólo se hará referencia a aquellos factores del Macro entorno (comunes a todas las empresas) que puedan influir sobre las mismas; éstos son: económicos, demográficos, fiscales -haciendo especial hincapié en aquellos impuestos y licencias de competencia municipal-, medioambientales y tecnológicos. En segundo lugar, se realizará un estudio comparativo, teniendo en cuenta aquellos polígonos industriales de poblaciones vecinas que puedan resultar competencia a los del municipio en cuestión. Por otra parte, y como ya ha sido comentado con anterioridad, la existencia de ciertas empresas con grandes niveles de actividad supone un potencial de reactivación económica, y por ello, la siguiente parte del trabajo se centrará en la realización de un análisis que evalúe su salud económico-financiera a medio plazo.

Así pues, a partir de toda la información obtenida hasta el momento, se procederá a la elaboración de un análisis DAFO –punto de partida para la siguiente etapa del presente trabajo-. De este modo, será posible estructurar las ya conocidas e identificar, gracias al análisis realizado, nuevas debilidades y fortalezas que presenten los polígonos industriales del municipio; oportunidades provenientes del exterior, que ayuden a promover una reactivación económica de la zona y aquellas amenazas que impidan hacerlo, las cuales habrá que tener presentes con el fin de poder afrontarlas.

Como colofón final, se procederá a la elaboración del Plan de Revitalización de los Polígonos Industriales de Paiporta, razón de ser del presente Trabajo Final de Carrera. Éste además de poner solución a la problemática descrita, deberá aprovechar las oportunidades del entorno en el que operan. Estas zonas industriales, a pesar de estar situadas en un pequeño enclave de la provincia de Valencia, forman parte de una economía cada vez más global y plural. El proceso de globalización ha traído consigo la destrucción de las barreras que anteriormente separaban a los mercados y consecuentemente, la armonización de los mismos. Así pues, las empresas situadas en las zonas industriales en cuestión, no pueden ser desconocedoras de las premisas bajo las cuales deberían diversificar su actividad para sobrevivir en este nuevo concepto de mercado; éstas son innovación, calidad y competitividad. La modernización de los tejidos empresariales en estas áreas industriales resulta esencial para mantenerse y progresar en un mercado cada vez más complejo y con mayores niveles de competencia. Para terminar, la viabilidad económica de dicho plan deberá ser analizada, puesto que, como ya se tiene constancia, las políticas de austeridad priman actualmente entre las administraciones españolas.

## **1.2. Objeto del TFC y justificación de las asignaturas relacionadas.**

En primer lugar, cabría hacer especial hincapié en que la necesidad descrita es real y efectivamente, el ayuntamiento de Paiporta se ha propuesto poder abordar la situación con inmediatez; así pues, mediante este trabajo se pretende, contribuir al análisis de la posible solución que se persigue desde la administración local para reactivar la economía de la zona mencionada.

Así pues, el objeto del presente Trabajo Final de Carrera lo conforman los polígonos industriales de Paiporta y la situación de pérdida de competitividad por la que atraviesan.

En segundo lugar, resulta de especial relevancia justificar la elección del tema a tratar en este trabajo; así pues, estas son las razones: Por una parte, la posibilidad de aplicar de manera directa los conocimientos adquiridos durante la licenciatura para solventar un problema real, visible y cercano; hecho que permite sobrepasar los límites de lo teórico para adentrarse en la praxis, la vida real y el “día a día”. Por otro lado, la diversidad de conocimientos a los que debe recurrirse para proceder con el desarrollo del trabajo, y las distintas áreas de la Administración y Dirección de Empresas que éste abarca y que a continuación quedan resumidas.

<b>Capítulo del TFC</b>	Estudio en profundidad del caso. Factores externos e internos más influyentes. (Análisis del Macro entorno)
<b>Asignaturas relacionadas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Economía de la empresa I</li> <li>▪ Economía española y regional</li> <li>▪ Dirección comercial</li> <li>▪ Business Planning (Cursada en Universidad de Gante, Bélgica)</li> </ul>
<b>Breve justificación</b>	<p>Las asignaturas mencionadas han ayudado, cada una con sus particularidades, a obtener una visión general de todos los factores del entorno influyentes sobre la empresa, definida como un sistema abierto y relacionado con el exterior.</p> <p>Además, durante el curso de dichas asignaturas, se han tratado de manera específica, distintos tipos de técnicas que permiten la estructuración de los mencionados factores, como por ejemplo, el Análisis PEST. En principio, ésta será la metodología a emplear durante el capítulo; sin embargo, se reserva la posibilidad de reducir/ampliar dicho análisis, adecuándose al nivel de utilidad que se pretenda que el mismo reporte al trabajo.</p>

<b>Capítulo del TFC</b>	Estudio en profundidad del caso. Factores externos e internos más influyentes. (Estudio comparativo. Polígonos industriales competidores)
<b>Asignaturas relacionadas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Economía de la empresa I</li> <li>▪ Dirección comercial</li> <li>▪ Business Planning (Cursada en Universidad de Gante)</li> </ul>
<b>Breve justificación</b>	<p>Las asignaturas mencionadas han ayudado, cada una con sus particularidades, a obtener una visión general de todos los factores del Micro entorno influyentes sobre la empresa, definida como un sistema abierto. Así pues, dentro de los mismos se encuentra clasificado el factor “Competidores” y además, se presume muy influyente. Por tanto, los conocimientos adquiridos en dichas asignaturas se usarán para realizar un breve estudio comparativo en el cual se tendrán en cuenta los polígonos industriales de municipios vecinos, posiblemente competidores, los cuales puedan ser opción también para el empresario que busque un terreno/nave para llevar a cabo su actividad económica.</p>

<b>Capítulo del TFC</b>	Estudio en profundidad del caso. Factores externos e internos más influyentes. (Análisis económico-financiero de las empresas con mayor potencial)
<b>Asignaturas relacionadas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contabilidad financiera</li> <li>▪ Contabilidad general y analítica.</li> <li>▪ Financial Planning (Cursada en Universidad de Gante)</li> </ul>
<b>Breve justificación</b>	Las asignaturas mencionadas han otorgado la capacidad para elaborar/entender/saber analizar la información financiera de las empresas. De esta manera, los conocimientos adquiridos serán de máxima utilidad para el estudio de los estados financieros de las empresas más representativas y permitirán diagnosticar su situación económica-financiera y posiblemente prever su evolución.

<b>Capítulo del TFC</b>	Presentación de resultados. Ventajas e inconvenientes de los polígonos industriales de Paiporta. (Análisis DAFO)
<b>Asignaturas relacionadas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Economía de la empresa I</li> <li>▪ Dirección comercial</li> <li>▪ Business Planning (Cursada en Universidad de Gante)</li> <li>▪ Contabilidad general y analítica</li> </ul>
<b>Breve justificación</b>	Las asignaturas mencionadas y muchas otras no específicamente referenciadas, han sido esenciales para la comprensión exhaustiva de la parte teórica de esta metodología y además han ayudado a obtener una visión general –a través de su puesta en práctica- de las debilidades y fortalezas de empresas/negocios de diversa índole y de amenazas y oportunidades provenientes de sus respectivos entornos. Así pues, todo lo mencionado será especialmente útil para aplicarlo al presente trabajo, esto es, el análisis DAFO de los polígonos industriales del municipio.

<b>Capítulo del TFC</b>	Plan de revitalización de los polígonos industriales de Paiporta. (Análisis de viabilidad económica)
<b>Asignaturas relacionadas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Matemáticas Financieras</li> <li>▪ Economía de la empresa II</li> <li>▪ Financial Planning (Cursada en Universidad de Gante)</li> </ul>
<b>Breve justificación</b>	Las asignaturas mencionadas han permitido obtener la capacidad para evaluar la rentabilidad de un proyecto y estudiar su viabilidad económica y financiera. Así pues, los conocimientos adquiridos permitirán el estudio de la viabilidad económica del Plan de Revitalización, teniendo en cuenta los ajustados presupuestos que a día de hoy presentan las administraciones públicas.

### 1.3. Objetivos.

Los objetivos de este estudio podrían clasificarse en dos niveles distintos. En primer lugar podría considerarse un objetivo general que es precisamente, como ya se ha comentado, diseñar el conjunto de propuestas de mejora que permita la reavivación de la zona objeto del estudio, los polígonos industriales de Paiporta. Estas medidas concretarán las líneas de actuación que el ayuntamiento de Paiporta debería seguir para lograr el reto que éste se plantea.

En segundo lugar, sería necesario determinar una serie de objetivos parciales que permitirán la consecución del objetivo principal planteado. Así pues, para poder alcanzar éste último, resultará primordial:

- Analizar la situación de partida de la zona objeto del estudio en cuestión. Para ello, será esencial definir unos conceptos generales que sirvan para introducir al lector en la temática de los polígonos industriales. Así también, resultará de especial interés conocer la evolución del sector industrial durante los últimos años, a nivel nacional y autonómico; puesto que éstas habrán tenido una repercusión directa sobre la de la zona industrial, sobre la que se pretende aplicar el mencionado conjunto de medidas. Finalmente, será necesario presentar los distintos polígonos industriales para poder ubicarlos y conocer de manera más específica la problemática que presentan.

- Conocer los factores externos e internos que tienen influencia directa sobre los polígonos industriales, cuya actividad económica trata de reavivarse. Su análisis permitirá

determinar si éstos pueden representar una ventaja, un inconveniente, una amenaza o una oportunidad. En función de esto, podrán modelarse las medidas para sacar provecho o hacer frente a las distintas circunstancias que envuelven a los espacios industriales del municipio de Paiporta.

- Elaborar un análisis DAFO con los resultados obtenidos del anterior análisis, el cual permita finalmente diseñar el plan y lograr el objetivo general planteado.
- Finalmente, resultará vital realizar un análisis que evalúe la viabilidad económica del plan elaborado, el cual permita conocer la posibilidad de llevarlo a cabo.

#### **1.4. Metodología.**

La metodología seguida para el presente Trabajo Final de Carrera se cimenta en la normativa establecida por la Comisión de Trabajos Final de Carrera de la Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas.

Así pues, éste cumple los requisitos determinados y por tanto, se caracteriza por:

- ✓ Estar basado en un problema real.
- ✓ Ser fundamentalmente práctico.
- ✓ Apoyarse en asignaturas cursadas durante la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas.
- ✓ Estar relacionado con el trabajo profesional de un licenciado.
- ✓ Tender un puente hacia el ejercicio profesional habitual.

Este trabajo se ha realizado de manera individual, sobre un tema previamente aceptado por dicha comisión; lleva por título “Plan de revitalización de los Polígonos Industriales de Paiporta” y presenta los contenidos requeridos:

- ✓ Índice de contenidos numerado y paginado.
- ✓ Índice de gráficos, imágenes y tablas, numerado y paginado.
- ✓ Páginas numeradas.
- ✓ Apartados organizados según el índice propuesto en la normativa del TFC.
- ✓ Bibliografía citada en el apartado correspondiente y enumerada siguiendo las normas ISO 690/1987, de referencias bibliográficas e ISO 690-2/1997, de referencias bibliográficas sobre documentos electrónicos. Aparecen en el texto

mediante el método del primer elemento y fecha (autor-fecha) y son recopiladas en una lista bibliográfica (bibliografía), clasificadas según el tipo de fuente de información y ordenadas por orden alfabético.

Por otra parte, para el desarrollo del presente trabajo y la consecución de los objetivos determinados en el epígrafe anterior, se ha debido de recurrir a la elaboración de fuentes de información primarias, así como al análisis de información ya existente.

#### **Fuentes primarias:**

- Contacto reiterado con el Agente de Desarrollo Local de Paiporta, responsable del área de los polígonos industriales objeto del presente estudio.
- Encuestas a los Agentes de Desarrollo Local responsables de las distintas áreas industriales consideradas competidoras, así como, entrevistas personales a aquéllos que accedieron a las mismas.
- Asistencia al I Congreso Nacional de Parques Empresariales celebrado en la ciudad de Valencia, en marzo de 2014.
- Observación directa mediante la visita a las distintas áreas industriales.

#### **Fuentes secundarias:**

- Información de páginas web oficiales a nivel nacional y autonómico tales como, el Instituto Nacional de Estadística, el Instituto Valenciano de Estadística o la Cámara de Comercio de Valencia.
- Información de sitios web de los ayuntamientos y asociaciones de las distintas zonas industriales consideradas competidoras.
- Apuntes de un curso de “Creación de entidades gestoras de polígonos industriales” impartido por la Escuela de Organización Industrial del Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
- Base de datos de empresas “Sabi”, disponible en el sitio web de la biblioteca de la Universidad Politécnica de Valencia.
- Base de datos de empresas del Ayuntamiento de Paiporta.
- Otros artículos y lecturas de interés.



## 2. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS POLÍGONOS INDUSTRIALES DE PAIPORTA.

### 2.1. Polígonos industriales. Conceptos generales.

Los polígonos industriales se definen como espacios funcionales especializados del territorio, donde se concentran un cierto número de empresas industriales. La localización de las actividades económicas en el territorio ha obedecido siempre a diversas lógicas y coyunturas. Así pues en España, durante el momento de mayor auge de su desarrollo industrial, esto es la segunda mitad del siglo XX, se llevaron a cabo políticas tendentes a reubicar dicha actividad en zonas periféricas y suburbanas (*Observatori del paisatge, 2008*). Hoy en día, todavía persiste dicha tendencia y los municipios intentan agrupar su actividad industrial en zonas alejadas de la trama urbana, pero poseedoras de ciertas condiciones de especial relevancia para las empresas allí presentes. Y es que, este tipo de distribución permite que éstas puedan compartir recursos y servicios; además de evitar las incompatibilidades y desventajas que pueden provenir de la coexistencia en un mismo espacio de la actividad industrial y la urbana. Por una parte, la actividad industrial requiere mayores espacios donde poder ubicar sus grandes naves, amplias zonas de acceso para que los apropiados medios de transporte puedan transitar, además de buenas y rápidas conexiones. Por otra parte, ésta provoca ciertos niveles de contaminación (medioambiental, acústica...) perjudiciales para la vida doméstica diaria.

De esta manera, siguiendo esta tendencia, se han creado espacios versátiles y autónomos, que se adaptan con facilidad a los cambios económicos o productivos y que permiten aumentar la competitividad de las empresas allí presentes (*Observatori del paisatge, 2008*). Además, de manera paulatina, dichas áreas han presenciado el aumento del número de empresas de actividades no industriales, tales como la actividad logística, comercial y de servicios. Por ello, cada vez más estas áreas empiezan a recibir el nombre de polígonos o parques de actividades económicas, incluso muchas de ellas se especializan en dichos tipos de actividades. Consecuentemente, es posible realizar la siguiente clasificación de las mismas, en función del área económica que predomine (*Generalitat de Catalunya, 2008*):

- **Polígonos o parques industriales:** dedicados especialmente a la transformación de las materias primas.

- **Polígonos de servicios o parques empresariales:** especializados en actividades del sector terciario.
- **Polígonos o parques logísticos:** dedicados en mayor medida al almacenaje y distribución de los productos.
- **Polígonos o parques tecnológicos:** acogen empresas dedicadas a la investigación y empleadoras de las nuevas tecnologías.
- **Polígonos o parques mixtos:** donde en mayor medida se ubican empresas del sector servicios y desde donde se ofrece un amplio abanico de actividades asociadas, tales como comercio, hostelería y restauración, etc.

Sin embargo, independientemente del tipo de polígono en cuestión, todos presentan ciertas características comunes. En primer lugar, éstos se ubican en suelos calificados como industriales, terciarios o mixtos. Además resulta conveniente que presenten los siguientes rasgos para poder asegurar el buen funcionamiento y la competitividad de las empresas en ellos presentes (*Generalitat de Catalunya, 2008*). Éstos son:

- **Accesibilidad:** como previamente ya se ha comentado, resulta de especial relevancia, que el polígono quede ubicado en una zona con buenas comunicaciones y accesos, que faciliten el continuado tránsito de productos y personas. Además, la disponibilidad de recursos humanos también genera un especial interés.
- **Disponibilidad de servicios:** aunque la cantidad de servicios ofrecidos por el órgano gestor del polígono será un factor variable, al menos el acceso a aquellos básicos como la electricidad, luz, agua, etc. debe de estar asegurado. La existencia de telecomunicaciones también resulta cada vez más importante.
- **Espacio suficiente:** grandes extensiones de suelo que ofrezcan un tamaño mínimo viable y que permitan el crecimiento económico del polígono a lo largo del tiempo.

Por otra parte, existen otros aspectos que otorgan un valor añadido y que pueden resultar clave para que nuevos empresarios que busquen emplazar sus negocios se decidan por uno u otro polígono. Ellos son:

- **Alta visibilidad:** hecho que favorece la fácil localización de las empresas allí ubicadas y la difusión de la imagen corporativa del polígono.

- **Entorno de calidad:** hecho que supone un valor añadido para las empresas allí ubicadas y para sus trabajadores. Un entorno que permita la creación de sinergias derivadas de la concentración empresarial, el aprovechamiento de las economías de escala y la posibilidad de interrelación con entidades diversas, tales como universidades, administraciones públicas y centros de información. Además, la calidad de los servicios, infraestructuras y equipamientos allí presentes también resulta esencial.
- **Situación estratégica:** hecho que favorece la mayor proyección de las empresas allí ubicadas.
- **Buenas condiciones y precios asequibles del suelo.**

Pese a lo dicho anteriormente, en la realidad se dan a veces situaciones que “contradican” algunos de los términos de las definiciones dadas. Por ejemplo, existen a lo largo de la geografía española zonas industriales espontáneas, que han nacido por la suma de unas naves y parcelas al lado de otras sin una planificación urbanística del espacio. Esto en el futuro conlleva numerosas deficiencias derivadas precisamente de esa falta de planteamiento y por tanto, la carencia o inexistencia de infraestructuras necesarias para el desarrollo de las empresas.

Por otra parte, cabe remarcar que durante décadas, estas áreas han sufrido una situación de abandono en cuanto a su funcionamiento y atención, dando lugar a un concepto de polígono industrial como espacios apartados, sucios, desordenados. Esto ha impulsado el uso de nomenclaturas tales como parque o ciudad empresarial, para dar otras sensaciones psicológicamente modernas, verdes, equipadas...; y así huir del tradicional cliché creado en torno a los polígonos industriales (*Escuela de Organización Industrial, 2012*).

Sin embargo, y como ya se ha comentado, el cambio de “industriales” a “empresariales” sí responde a una realidad, ya que cada vez existen menos áreas totalmente industriales, entendiendo como tales aquellas en las que todas las actividades son transformadoras. De manera paulatina, dichos emplazamientos han ido albergado otros tipos de negocios y actividades, por ejemplo, las vinculadas a la distribución, almacenaje, comercialización, etc. Por esta razón, el término empresarial se ajusta más a la realidad actual del suelo industrial español (*Escuela de Organización Industrial, 2012*).

### 2.1.1. Tipos de gestión.

El estudio de las distintas formas de gestión de dichas zonas industriales también resulta de especial relevancia, puesto que éstas probablemente tengan un papel decisivo en el hecho de asegurar su buen funcionamiento.

Se entiende como gestión de un polígono industrial, el conjunto de acciones, asignación de recursos, planificación y ejecución de actividades para garantizar la conservación, mantenimiento y prestación de servicios en el área empresarial (*Escuela de Organización Industrial, 2012*).

Partiendo de la premisa de que la gestión de estas zonas requiere una grandísima inversión económica destinada a cubrir los medios personales, materiales y económicos necesarios para la misma; suelen ser las entidades públicas, sobre todo entes locales y ayuntamientos de los municipios donde las mencionadas áreas se ubican –y por tanto poseedoras de la competencia sobre dicho suelo-, las responsables de dicha actividad. También existen casos en que la competencia en materia de desarrollo económico y suelo industrial es una Mancomunidad, un Consorcio, una Diputación Provincial, una Comunidad Autónoma o la propia Administración Central del Estado. Todas estas formas representan la denominada **gestión pública** de las áreas industriales. (*Fernández, 2011*)

Cuando la gestión es llevada a cabo por cualquier entidad jurídico-pública, ésta comúnmente la realiza con los medios generales, es decir, los presupuestos municipales. Y es que, los empresarios de un municipio contribuyen a los mismos de igual manera que lo hacen sus ciudadanos. Así pues, generalmente, los entes locales deberían realizar unos esfuerzos semejantes a los que realizan en los cascos urbanos de sus municipios.

Pues bien, la realidad es bien distinta a la teoría. De manera general, podría considerarse que los polígonos industriales representan la parte olvidada por parte de las administraciones. El hecho de que se encuentren, en la mayoría de las ocasiones, alejados de los cascos urbanos, hace que exista un gran desconocimiento y una falta de atención hacia los mismos por parte de los entes locales (*Barbasán, Seguí y Azpitarte, 2014*).

Consecuentemente, cada vez es más frecuente presenciar la asociación por parte de los empresarios como medio para luchar en favor de sus intereses. Desde un tiempo a esta

parte, se está empezando a tomar conciencia de la mencionada problemática, y se comienza a abogar por una **gestión público-privada** de estas zonas industriales. Sin embargo, en este tema se ahondará más tarde y se hará referencia a las posibles figuras jurídicas que permiten este tipo de gestión.

De manera contraria, existe también la **gestión privada** de las mencionadas áreas. En estos casos, en general, el desarrollo del polígono también tiene origen en la iniciativa privada. Así pues, la entidad gestora posee el suelo, se encarga de su urbanización, promoción y comercialización. Posteriormente, también se encarga de su mantenimiento. Además, de manera general, los mismos empresarios suelen formar parte de esa entidad y participan de forma directa en el desarrollo del área empresarial donde ubican sus instalaciones.

Por último, cabe remarcar la existencia de un tipo de **gestión mixta**, cuya iniciativa es de carácter privado; sin embargo y puesto que el buen desarrollo de estas áreas empresariales genera empleo y riqueza, se establecen una serie de convenios con las entes de la administración pública competentes (*Fernández, 2011*).

### 2.1.2. Gestión público-privada.

Según datos del “I Congreso Nacional de Parques Empresariales” celebrado en la ciudad de Valencia, en el mes de marzo de 2014, en la Comunidad Valenciana existen 712 áreas industriales, el 85% de las cuales carece de una entidad que las gestione. Y es que, aquí aparece el debate que a continuación tratará de explicarse.

En un principio, la gestión de estas áreas públicas recae en manos de la administración. Sin embargo, como se ha comentado, en muchas ocasiones esta gestión se reduce al cobro de los impuestos de los allí presentes. Ahora bien, como mínimo los servicios básicos sí deberían quedar cubiertos.

La siguiente tabla diferencia entre esos servicios básicos que deberían ofrecerse desde los entes locales como compensación a su aportación a los presupuestos municipales, y aquéllos que se consideran muy útiles para poder dotar al polígono de un carácter diferenciador y competitivo, pero que la administración sola no puede y no tiene el deber de afrontar.

**Tabla 1: Clasificación de posibles servicios en zonas industriales.**

Servicios básicos	Servicios de Valor Añadido
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asfaltado</li> <li>- Alumbrado</li> <li>- Suministro de agua</li> <li>- Red eléctrica</li> <li>- Seguridad y vigilancia policial</li> <li>- Señalización</li> <li>- Nomenclatura calles</li> <li>- Telecomunicaciones</li> <li>- Recogida de basuras</li> <li>- Servicio de limpieza</li> <li>- Sistema de alcantarillado</li> <li>- Red de gas</li> <li>- Espacios verdes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicios de seguridad y vigilancia 24h.</li> <li>- Gestión de residuos industriales</li> <li>- Mantenimiento y creación de infraestructuras del polígono</li> <li>- Gestión de RRHH</li> <li>- Servicios médicos</li> <li>- Formación</li> <li>- Guardería</li> <li>- Correos</li> <li>- Energías alternativas</li> <li>- Servicios de asesoramiento</li> <li>- Imagen corporativa-Divulgación (Web, gabinete de prensa)</li> <li>- Organismo intermedio – Subvenciones</li> <li>- Convenios –Central de compras</li> <li>- Asesorías</li> <li>- Lobby – Representación de carácter geográfico ante otras entidades o administraciones</li> <li>- Interlocutor entre copropietarios</li> </ul>

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del I Congreso Nacional de Parques Empresariales, 2014.*

La diferencia entre ambos tipos de servicios es la “necesidad de su existencia”. De este modo, los servicios de Valor Añadido aunque son servicios deseables (en mayor o menor medida) pueden existir dentro de la zona industrial o no, sin que ello signifique que las

empresas no puedan funcionar si no se prestan. De ahí que los agentes responsables de ofrecerlos no coincidan con los gestores públicos que disponen de la titularidad de la zona.

De este modo, se hace visible la necesidad de una entidad de carácter privado que se organice para tratar de dotar la zona de esos servicios de carácter complementario que permitan maximizar su atractivo; la posterior colaboración con los agentes públicos se considera la solución que permita asegurar el futuro de los polígonos industriales.

Esta unión de intereses se ha demostrado que resulta ser esencial para conseguir la creación, el mantenimiento, el acondicionamiento (cada vez con más servicios que permitan mantenerse a la altura) y la modernización de dichas áreas. Si además dicha colaboración se encuentra respaldada por una asociación experimentada y centrada en generar relaciones de interés con otros polígonos industriales y encontrar beneficio común, el buen funcionamiento de la zona debe encontrarse asegurado (*Barbasán, Seguí y Azpitarte, 2014*).

Seguidamente se muestran los modelos más utilizados para llevar a cabo este tipo de gestión.

### **2.1.2.1. Asociacionismo.**

Cada vez con más frecuencia, el asociacionismo resulta ser la clave para que estas áreas sean capaces de enfrentarse a los nuevos desafíos y retos que traen consigo los nuevos tiempos, así como a esa posible despreocupación por parte de los gestores públicos que disponen de su titularidad.

Estas asociaciones son, por definición, entidades sin ánimo de lucro de carácter voluntario, formadas por propietarios de parcelas y empresarios que realizan su actividad en estos espacios. Se constituyen con fines de representatividad, prestación de servicios y desarrollo de proyectos comunes vinculados al funcionamiento de los polígonos, la dinamización empresarial y el acceso a servicios de valor añadido (*Escuela de Organización Industrial, 2012*).

Las funciones que cumplen las organizaciones empresariales de tipo asociativo tienen como líneas generales las siguientes:

- Unión de esfuerzos para la exigencia del cumplimiento de las obligaciones de los agentes responsables del polígono.
- La representación y defensa de los intereses del colectivo.

- La detección de necesidades de nuevas infraestructuras y servicios.
- La organización, contratación y prestación de servicios privados.
- El desarrollo de actividades y proyectos fruto de la cooperación empresarial.

Sin embargo, como ya se ha comentado, lo que se considera esencial es que tras la creación de una entidad de carácter privado, exista algún tipo de colaboración con el órgano de gestión pública. Para ello, normalmente se suelen establecer convenios a través de modelos de cooperación tales como Órganos de Participación o Entidades de Gestión Voluntarias (*Escuela de Organización Industrial, 2012*).

Por otra parte, cabe hacer especial hincapié en que existen asociaciones y otras entidades sin ánimo de lucro, de carácter nacional y autonómico, entre cuyas funciones se encuentran el apoyo a las organizaciones federadas de polígonos industriales en las gestiones con sus ayuntamientos y otras instituciones; así como el asesoramiento a aquéllas que no tienen capacidad para mantener sus propios medios de funcionamiento (*Federación de Parques Empresariales de Murcia -FEPEMUR-, 2014*).

Así pues, a nivel nacional, la asociación encargada de ello es la Coordinadora de Polígonos Empresariales de España (CEPE), a la cual se encuentra asociada actualmente la organización de empresarios del Polígono Industrial de Fuente del Jarro (ASIVALCO), en Paterna (Valencia).

A nivel autonómico, la asociación que agrupa a todos los empresarios de los polígonos industriales valencianos que voluntariamente han querido unirse es FEPEVAL, la Federación de Parques Empresariales de Valencia. Como ejemplo, FEPEVAL fue una de las promotoras del I Congreso Nacional de Parques Empresariales que se realizó el pasado mes de Marzo de 2014 en la ciudad de Valencia. En el mismo concurren directivos, gerentes, proveedores y entidades públicas relacionados con la gestión de parques empresariales. Y es que, al fin y al cabo, todos son partidarios de unos mismos intereses, que pueden resumirse en uno solo, éste es el buen funcionamiento de estas áreas.

En España, un gran porcentaje de empresas se sitúan en estas áreas industriales, las cuales se configuran como espacios dinámicos y los más adecuados para su desarrollo. El 53% del PIB español se obtiene en polígonos industriales, los cuales ocupan sólo un 1% del territorio del país (*Milla, 2014*). La conglomeración de empresas en estos lugares permite que



éstas puedan crear sinergias para fomentar la competitividad del área en que se sitúan. Por una parte, éstas pueden compartir recursos, y consecuentemente, sus costes asociados; por otra, pueden complementarse y unas servir de reclamo para otras.

### **2.1.2.2. Entidad Urbanística de Conservación.**

Del mismo modo que se ha hablado de una posible despreocupación por parte de la administración, también puede existir una falta de implicación por parte de los empresarios. Independientemente del derecho a recibir servicios públicos y a que se mantengan las áreas de manera adecuada, los empresarios deben contribuir al funcionamiento de las mismas.

Así pues, cuando existen sistemas de gestión obligatorios, al menos la contribución económica se asegura; pero en aquellos de tipo asociativo donde la pertenencia es voluntaria, uno de los problemas más comunes es la falta de solidaridad de los que se benefician de los esfuerzos de los demás y disfrutan las mejoras y servicios de un polígono sin aportar nada. En muchas ocasiones, esta situación inhibe a otros empresarios a invertir o participar. Si en un polígono industrial existe una organización voluntaria donde el porcentaje de asociados no es elevado, es difícil abordar mejoras o acceder a servicios comunes por imposibilidad de sostenerlos. Además, en caso de que sí se lleven a cabo, existe malestar por parte de los que sí contribuyen y ven cómo se benefician los que no hacen aportación alguna (*Escuela de Organización Industrial, 2012*).

Las Entidades Urbanísticas de Conservación tienen carácter obligatorio y se crean en polígonos recepcionados por la administración, esto es, que son de titularidad pública. De ahí, que se origine una cooperación público-privada por la misma naturaleza del modelo. Por esta razón, de manera reciente, los expertos vienen considerando este tipo de gestión la que asegure la supervivencia de los polígonos industriales (*Barbasán, Seguí y Azpitarte, 2014*).

Según su definición, las Entidades Urbanísticas de Conservación son entidades de derecho público pero compuestas por particulares. En resumidas cuentas, en una entidad de este tipo se tiene la obligación legal derivada de ser el titular de una propiedad ubicada en ámbito territorial, de conservar el dominio público. Como ya se ha comentado, son de adscripción obligatoria y personalidad y capacidad jurídica propias para el cumplimiento de estos fines (*Muñoz, 2013*). De hecho, la creación de estas entidades ha tenido desde un principio la firme intención de descargar a las Administraciones Locales el coste de mantener

los elementos y redes públicas en determinadas urbanizaciones alejadas de los núcleos urbanos.

Sin embargo, el ámbito de actuación de las mismas es exclusivamente la conservación y mantenimiento de la urbanización e infraestructuras generales, así como la prestación de los servicios básicos teniendo limitadas otras actuaciones teóricamente. Y precisamente éste es el primer inconveniente que muestra este modelo de gestión. Por definición, éste no sirve para dinamizar el área y conseguir la prestación de servicios de valor añadido (*Escuela de Organización Industrial, 2012*).

Por otra parte, la legislación vigente resulta todavía confusa y no facilita la gestión, ya que, muchos de los propietarios tan sólo piensan en la carga económica que supone algo que debería provenir de manos de los entes locales. Esto aumenta el rechazo hacia los mismos y crea problemas y conflictos (*López, 2014*).

Además, la decisión de la creación de una Entidad Urbanística de Conservación la adopta la administración en el momento y como condición a la aprobación del Plan Urbanístico, por lo que no será de posible aplicación a polígonos industriales ya urbanizados. Consecuencia de ello, surge otro de los inconvenientes; y es que al estar vinculado a la aprobación de un Plan Urbanístico, la entidad no tiene capacidad para autodisolverse (*Escuela de Organización Industrial, 2012*).

Por último, y probablemente lo más importante es que, puesto que la obligatoriedad de pertenencia surge para los titulares de la propiedad, es decir, los propietarios de las naves industriales; los empresarios que no sean propietarios no tendrán participación en la entidad. De este modo, puede darse la paradoja, en áreas en las que el porcentaje de arrendamiento es elevado, de que la toma de decisiones se realice por personas o entidades que habitualmente no desarrollen su actividad en el polígono (*Escuela de Organización Industrial, 2012*).

### 2.1.3. Problemática de los polígonos industriales.

En primer lugar, cabe hacer especial hincapié en la **carencia de información** acerca de las cantidades de suelo industrial existentes, tanto a nivel nacional como a nivel autonómico. En ocasiones, la desinformación proviene incluso desde las mismas entidades locales que se encargan de gestionar dichas áreas; las cuales desconocen la cantidad de suelo industrial

ocupado, la totalidad de empresas que en ellas se instalan e incluso la cantidad de suelo disponible. El hecho de que dichas áreas industriales se posicionen en lugares alejados de los núcleos urbanos, genera en múltiples ocasiones, como ya se ha comentado, despreocupación por parte de los mismos.

A nivel nacional, existen asociaciones que recientemente han mostrado especial interés en recopilar información de calidad y generar bases de datos con ellas. En este caso, la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), junto con la Coordinadora Española de Polígonos Empresariales (CEPE), han iniciado un proyecto que aunque todavía en marcha, recopila información acerca de los polígonos industriales existentes clasificados por comunidades autónomas (*Coordinadora Española de Parques Empresariales -CEPE-*). Sin embargo, todavía se encuentra en vías de desarrollo y por ello aún carece de información de especial relevancia para aquellos empresarios ya situados en ellos, pero sobre todo para los que se encuentran buscando lugar dónde emplazar sus nuevos negocios. Por ello, el número de polígonos industriales a nivel nacional, así como la cantidad de suelo disponible y utilizado son cifras todavía inciertas.

Sin embargo, tal vez lo más relevante de lo mencionado hasta ahora no sea esa escasez de información, sino que ésta provenga de un acusado **abandono por parte de las administraciones**. No obstante, cabe remarcar que esta despreocupación puede tener unas consecuencias más o menos graves.

Las consecuencias más graves tendrían lugar cuando ni siquiera los servicios básicos, los cuales sería impensable que no se cubriesen en los cascos urbanos del municipio, fuesen cubiertos. Y es que, estos servicios mínimos deberían ofrecerse en compensación a los impuestos que también pagan los empresarios sitios en suelo municipal. En otras ocasiones, lo que ocurre es que existe una ausencia de estrategia o política para las mencionadas zonas, las cuales son realmente grandes generadoras de riqueza, de actividad económica, de empleo y por tanto, generadoras de actividad en beneficio al municipio en que se sitúen. Por ello, se considera que las administraciones no sólo deberían quedar satisfechas al ofrecer ese mínimo establecido, sino que deberían dedicar más esfuerzos para conseguir dotar a esas áreas de una competitividad que permita atraer a un mayor número de empresas que generen riqueza y empleo para sus habitantes.

Ahora bien, para poder conseguir que estas áreas se muestren competitivas frente al resto, deberían poseer una serie de servicios que las haga diferentes al resto, es decir, unos

servicios de Valor Añadido. Y es aquí donde entra en juego la colaboración en la gestión público-privada que se ha descrito. Así pues, para ello resulta primordial la colaboración de los empresarios, y como también se ha comentado, éste es otro de los problemas latentes: La **poca implicación por parte de algunos**, los cuales se benefician de las mejoras favorecidas por una colectividad sin formar parte de ella.

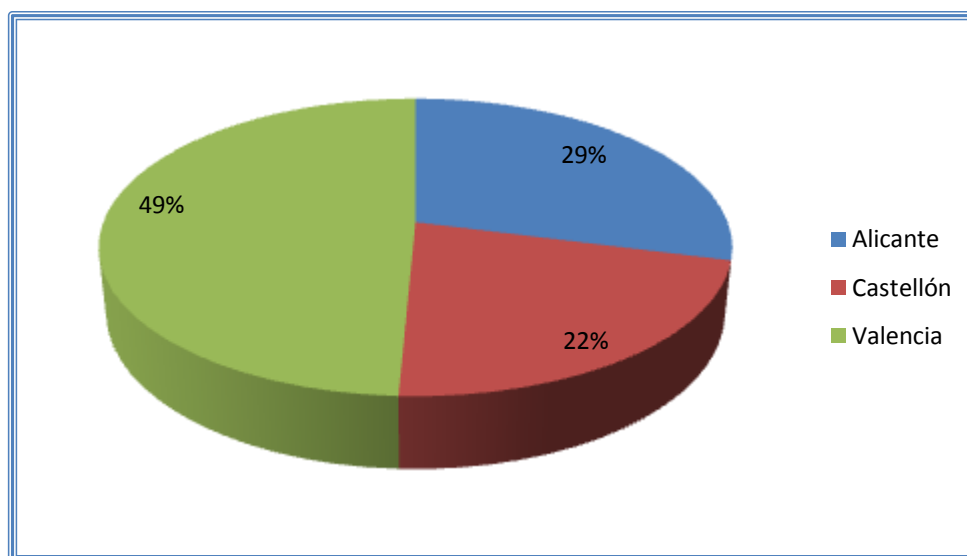
A la problemática ya mencionada, en muchas ocasiones se une otra, en este caso incontrollable por parte de las administraciones. Por una parte, la tendencia mayoritaria en los polígonos industriales españoles es que, pocos propietarios posean muchas naves industriales, por lo que los **precios de las mismas son muy rígidos**. Además, la caída de la demanda de la economía y consecuentemente la caída de la inversión como consecuencia de la **crisis económica**, la cual se describirá más tarde; dificulta la subsistencia y la longevidad de las zonas en cuestión.

Por último, también es posible hablar de una burbuja en materia de polígonos industriales. En la Comunidad Valenciana, como se ha comentado, existen 712 áreas o asentamientos industriales. Siendo que la comunidad está formada por 542 municipios, esto supone que cada municipio posee de media más de un polígono industrial; cuando un área industrial requiere que se concentren muchas empresas. Hay muchos polígonos inviables, que se han intentado crear en lugares aislados y que se han quedado a mitad. Así pues, se considera que existe también, semejante a la famosa burbuja inmobiliaria, una sobreoferta de suelo industrial. Actualmente existen polígonos industriales con calles enteras de naves nuevas que nunca se han estrenado; si a éstas se le suman la gran cantidad de aquéllas que se han quedado vacías como consecuencia de la crisis económicas, el problema se hace incluso más remarcable (*Alfonso, 2014*)

#### 2.1.4. Suelo industrial.

Como se ha comentado anteriormente, la información acerca de cantidad de suelo industrial en la Comunidad Valenciana se encuentra totalmente desactualizada. Así pues, el último dato que puede obtenerse es de 2008. En ese momento, existía una superficie industrial de 184.488.899 m<sup>2</sup>, la cual representaba el 79% de la superficie total de la comunidad. El número de polígonos industriales era de 630 (174 en la provincia de Alicante ocupando una superficie industrial de 53.645.451m<sup>2</sup>, 121 en Castellón sobre una extensión de 39.899.001 m<sup>2</sup> y 335 en la provincia de Valencia sobre una superficie de 90.889.001 m<sup>2</sup>). Así pues, ésta última ocupaba prácticamente el 50% de la superficie total industrial de la comunidad (*Generalitat Valenciana, 2008*).

**Gráfico 1: Distribución de la superficie industrial en la Comunidad Valenciana (%), 2008.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Portal d'Informació de La Generalitat Valenciana (Argos), 2008.*

## 2.2. La actividad industrial. Tendencias.

### 2.2.1. La actividad industrial en España.

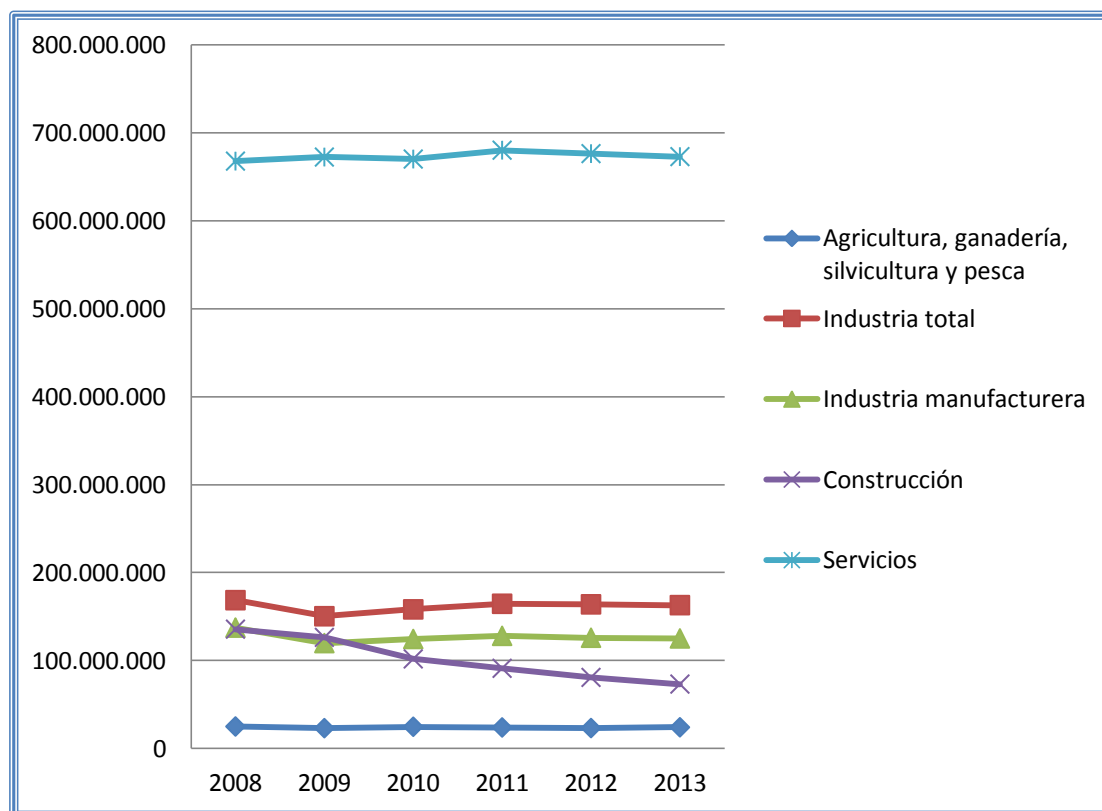
La actividad manufacturera ha sido, junto al sector de la construcción, una de las mayores víctimas de la crisis económica actual. Ambos sectores han arrojado durante estos últimos y difíciles ejercicios económicos, drásticos descensos en sus índices de producción y de ingresos. La caída de la demanda interna, agravada por la fuerte restricción crediticia y el estado de las entidades financieras españolas, han provocado graves descensos en los niveles de actividad de las industrias manufactureras del país. Sin embargo, muchas de ellas han encontrado la manera de paliar tal desfavorable situación, otorgando una mayor importancia a su actividad en el exterior; incrementando sus exportaciones. Algunos analistas consideran este hecho como muestra de la todavía existente competitividad de la industria española, la cual ha parecido brillar por su ausencia en algunos momentos de la coyuntura económica actual (Pomés, 2013).

El Producto Interior Bruto español ha mostrado una tendencia decreciente desde 2008 que se mantiene hasta el momento actual. Sólo en el año 2011 se produjo un leve crecimiento, el cual se cifró en un 0,1%; pero desde entonces las tasas de variación anuales han mostrado

resultados negativos. Sin embargo, la mayor caída tuvo lugar durante los comienzos de la crisis económica; en 2009 se registró una tasa de variación anual de -3,8%, el valor de la producción española descendió en casi 40.000 millones de euros (*Instituto Nacional de Estadística -INE-*).

Como puede comprobarse en el Gráfico 2 y siguiendo el patrón ya mencionado, durante los primeros años de la crisis, el sector industrial español vio disminuido el valor de su producción en una cifra aproximada de 18.000 millones de euros. En 2011 presenció un leve aumento, sin alcanzar nunca cifras de años anteriores; mientras que en 2012 volvió a caer, pero esta vez de una manera menos drástica. El sector de la construcción ha registrado las variaciones más negativas durante todo el periodo mencionado; mientras que los sectores primario y terciario se han mantenido bastante constantes en el valor de sus producciones, siendo siempre los de menor y mayor aportación, respectivamente, a la producción total.

**Gráfico 2: PIB pm por ramas de actividad en España (miles de euros).**



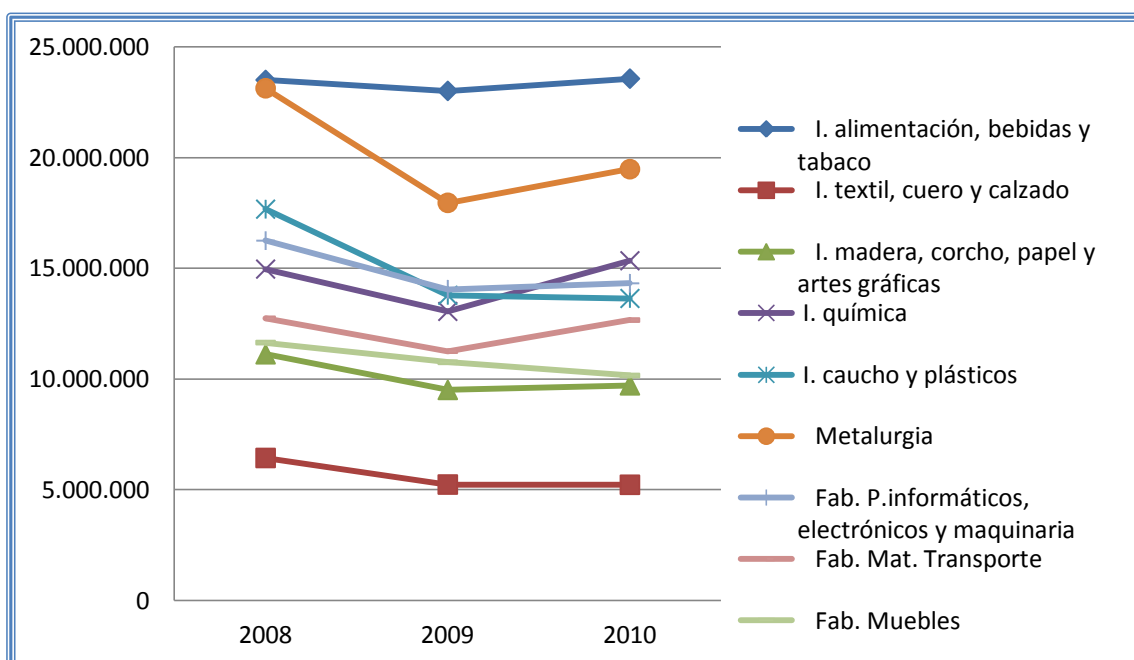
*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.*

La industria manufacturera, también representada en el gráfico, ha mostrado una tendencia paralela a la de la industrial total del país. Así pues, las variaciones en ambos valores

de sus producciones han ido parejos y por ello, la industria manufacturera no ha dejado de representar ni más ni menos que, aproximadamente, el 80% de la producción de la industrial total española.

De manera más concreta, la rama de la industria manufacturera que sufrió durante los primeros años de la crisis económica los mayores descensos en su valor de producción fue la metalurgia, a pesar de que ésta continuase siendo la segunda rama con mayor aportación al PIB español. A excepción de la industria alimentaria, la cual se mantuvo constante y se ha posicionado durante todo este periodo como la máxima aportadora a la producción industrial española; el resto de industrias manufactureras siguieron la tendencia ya mencionada, esto es, una caída drástica, seguida de un leve ascenso, para finalmente volver a caer hasta el momento más reciente.

**Gráfico 3: PIB pm por ramas de actividad industrial en España (miles de euros).**



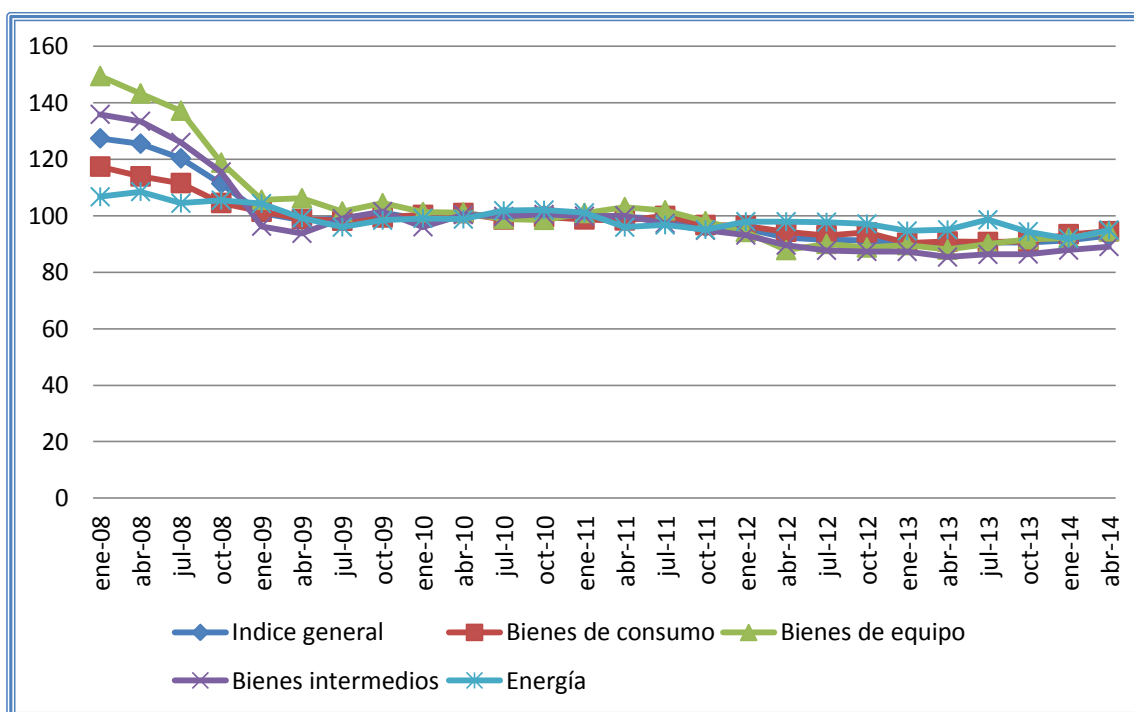
**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del INE –Información disponible hasta 2010-.

Dejando de lado los índices macroeconómicos que abarcan todos los sectores de la economía, resulta interesante centrarse en aquellos que permiten someter a estudio el sector que realmente adquiere total protagonismo en el presente trabajo. El Instituto Nacional de Estadística (INE) calcula de manera mensual el Índice de Producción Industrial (IPI), el cual relaciona la producción industrial (ya sea total, o por ramas de la industria) del periodo, esto es

el mes de estudio; y la producción media del año que se toma como referencia. Así pues, en este caso, el periodo tomado como base es el año 2010. De la manera descrita, el Gráfico 4 muestra el descenso de los índices de producción industrial españoles general y en función del destino de los bienes económicos, corregidos de efectos estacionales y de calendario.

Como puede observarse, los bienes que han presenciado el mayor de los descensos han sido los bienes de equipo y los intermedios, y dentro de los mismos, probablemente aquellos destinados al sector de la construcción posean la mayor representatividad. Y es que, bien es sabido que España forjó su bonanza económica en el sector del ladrillo y que su crisis no sólo afectó a éste, sino a toda industria encargada de producir los bienes necesarios para el mismo.

**Gráfico 4: Evolución de los Índices de Producción Industrial en España, corregidos de efectos estacionales y de calendario -Base 2010-.**



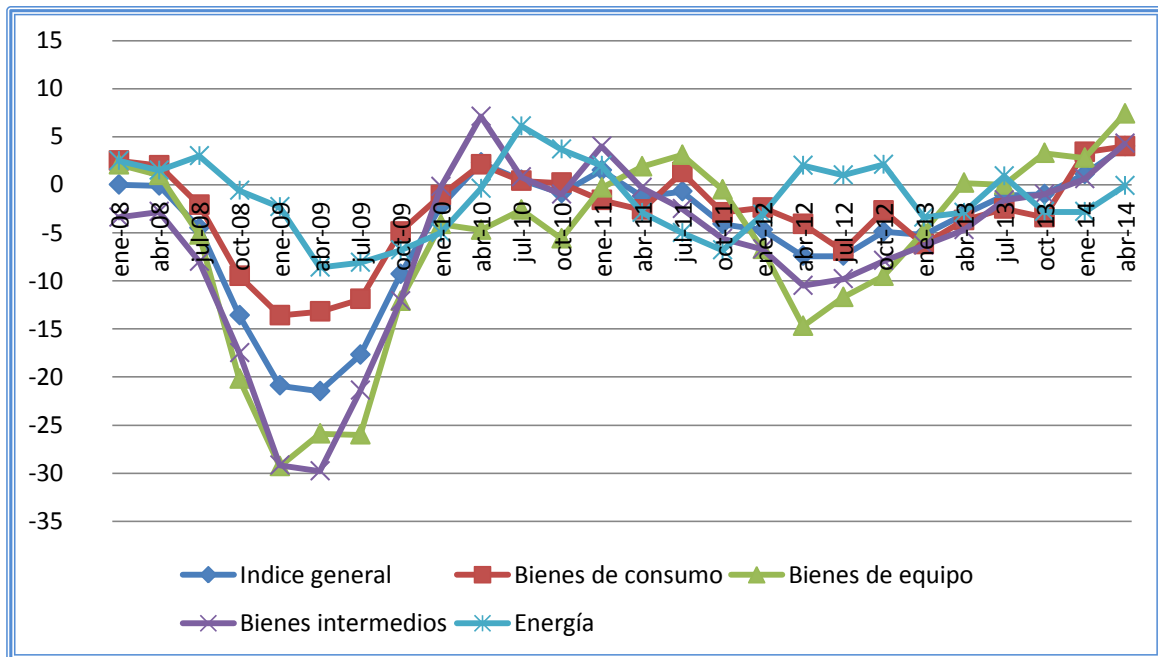
*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.*

Puede verse de forma más clara en el Gráfico 5 cómo los mayores descensos se sucedieron durante los primeros años del periodo. Los índices de producción industrial alcanzaron unos puntos muy bajos en la primera mitad del año 2009, momento en que el índice general representaba casi un 25% menos que el año anterior. Con más drasticidad incluso, los bienes intermedios y de equipo vieron disminuida su producción en más de un 30%. Hasta comienzos del 2010, dichos índices no empezaron a mostrar signos de



recuperación; aunque éstos tampoco duraron demasiado. Durante finales de 2011 y 2012 volvieron a caer, pero esta vez de manera menos drástica. Finalmente, durante los últimos meses representados correspondientes a los ejercicios 2013 y 2014, se muestra una tendencia creciente que acaba alcanzando valores similares a los que se lograron durante el crecimiento experimentado a mediados del periodo establecido.

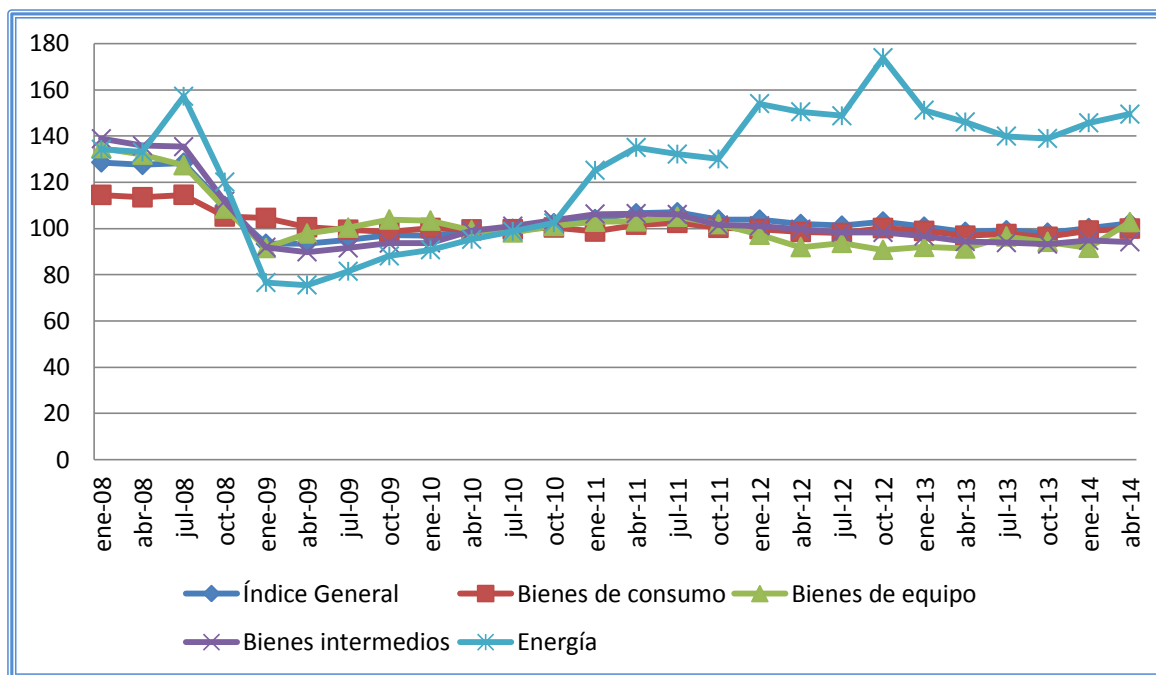
**Gráfico 5: Evolución de las variaciones anuales de los Índices de Producción Industrial en España, corregidas de efectos estacionales y de calendario.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.*

Resultados similares a los ya expuestos muestran los Índices de Cifra de Negocios (ICN) de las actividades industriales, los cuales aparecen representados en el Gráfico 6. Menores niveles de demanda interna, y consecuentemente menores niveles de producción, han dado lugar a niveles más bajos de ingresos para las empresas industriales. De manera excepcional, el ICN del sector energético se muestra muy superior al resto, casi alcanzando la cifra de 180 a finales de 2012. Puesto que ya se ha comprobado anteriormente que el nivel de producción ha experimentado ligeros cambios durante el periodo representado; la causa de dicho acusado incremento no recae más que en el aumento de precios experimentado por los productos energéticos.

**Gráfico 6: Evolución de los Índices de Cifra de Negocios, corregidos de efectos estacionales y de calendario -Base 2010-.**

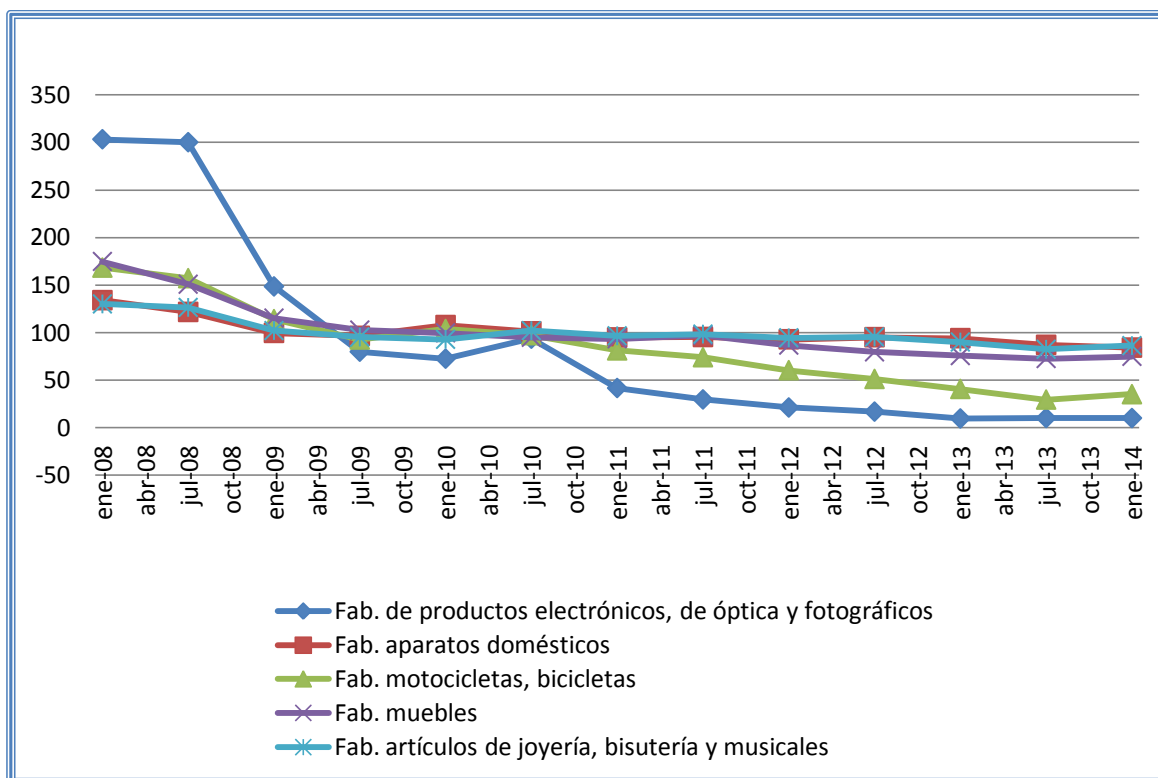


*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.*

Puesto que en el análisis posterior de la situación económica de los polígonos industriales del municipio de Paiporta, se hará especial referencia a aquellos sectores industriales que han presenciado un mayor decrecimiento de su actividad; se considera conveniente el análisis más en detalle de los índices de cifras de negocio de las actividades industriales, en función de la familia a la que pertenecen los bienes producidos. Para empezar, se han representado los índices de los bienes de consumo, los cuales se han diferenciado para obtener una mejor visión de los mismos, en aquellos considerados duraderos y no duraderos.

Sin duda, la actividad más afectada en el caso de los bienes de consumo duraderos ha sido la fabricación de productos electrónicos, de óptica y fotográficos; la cual ha visto reducido su índice en prácticamente su totalidad. La fabricación de vehículos ligeros muestra los segundos peores resultados, sus cifras de negocio han disminuido en un 80%. Por otra parte, la fabricación de muebles ha visto reducir su índice de cifra de negocio en aproximadamente 100 puntos. Finalmente, los productos de consumo duradero que menos han sufrido las consecuencias negativas de la crisis en sus niveles de ingresos, han sido los productos domésticos y los artículos de joyería y bisutería.

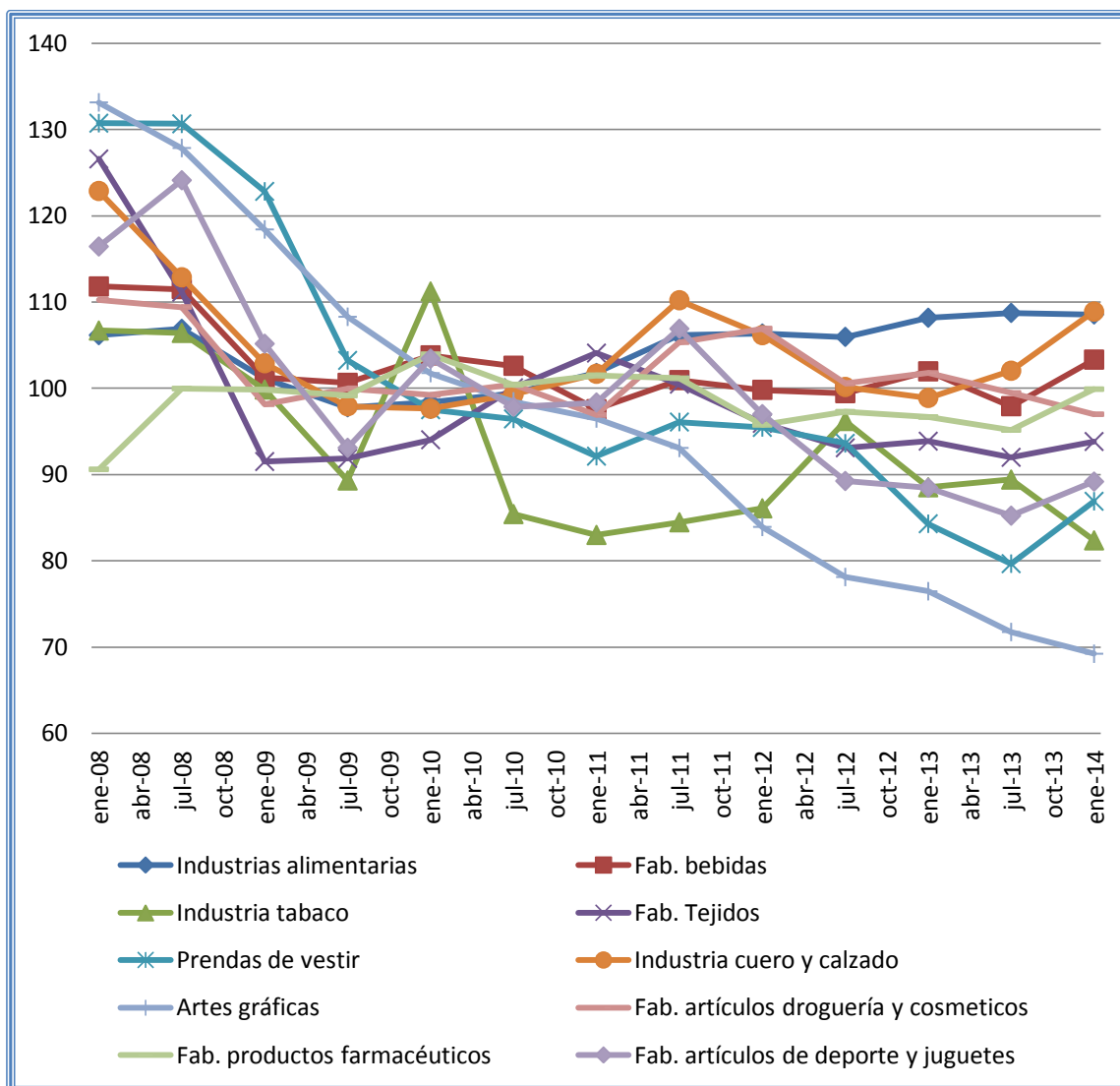
**Gráfico 7: Evolución de los Índices de la Cifra de Negocios de los bienes de consumo duraderos, corregidos de efectos estacionales y de calendario -Base 2010-.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.*

En cuanto a los bienes de consumo no duraderos, cabe hacer especial hincapié sobre la fabricación de las artes gráficas; la cual ha visto disminuir su ICN de manera muy radical. Las industrias textil y del tabaco también han experimentado descensos en sus cifras de negocio, sobre todo esta última ha presenciado fluctuaciones bastante cambiantes. Por último, destacar que la industria alimentaria y la de bebidas, al igual que mantenían constantes en sus niveles de producción, también han experimentado dicha tendencia en sus montantes de ingresos. El nivel de ingresos en la fabricación de artículos de deporte y juguetes ha seguido la tendencia por excelencia en esta crisis económica, esto es, una caída drástica en el año 2009 seguida de una leve recuperación en el año posterior y una segunda caída de menor impacto. Por último, de forma contraria a todo lo descrito, los niveles de las cifras de negocio de la producción de productos farmacéuticos se han caracterizado más por sus ascensos que por sus descensos.

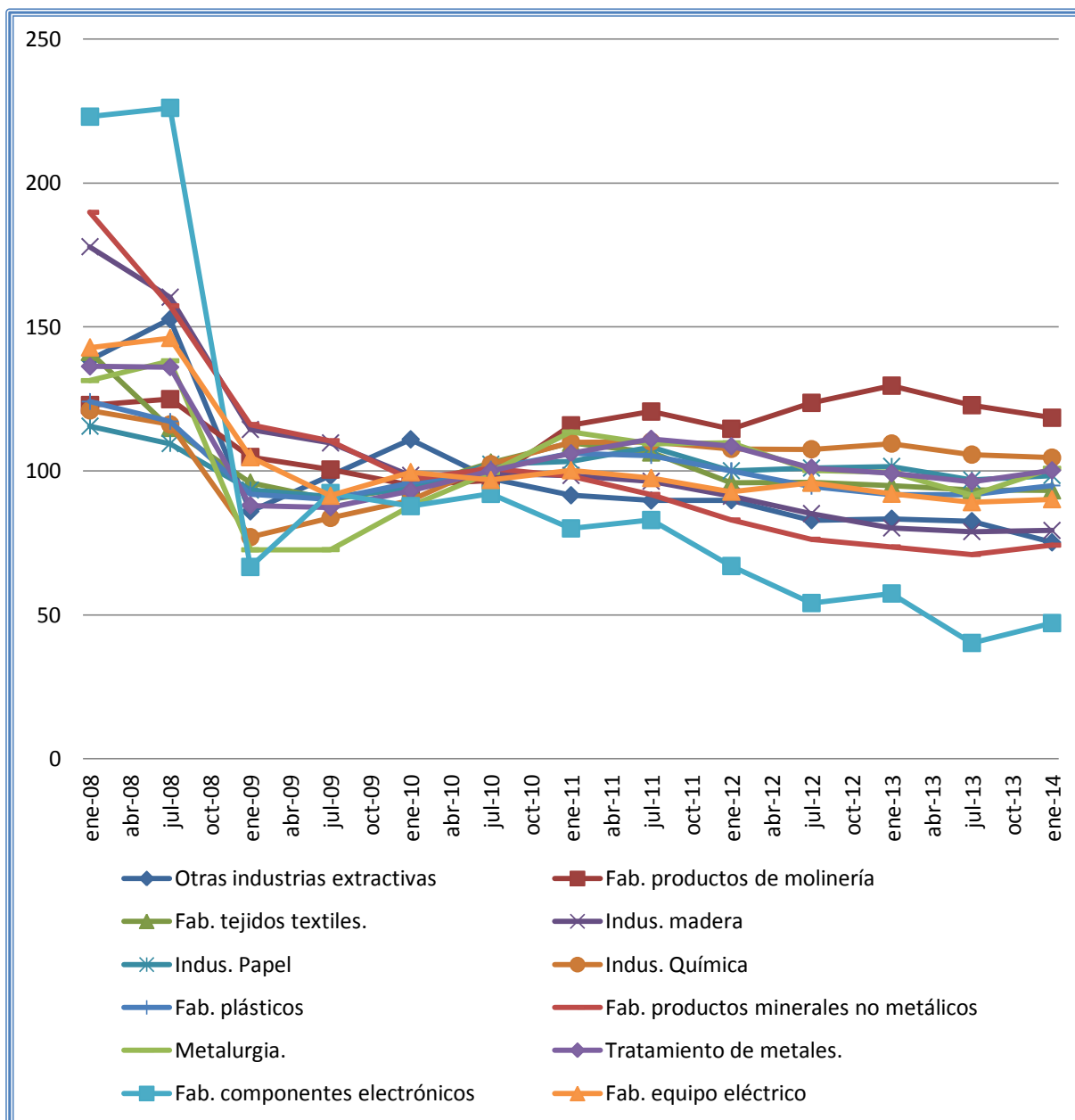
**Gráfico 8: Evolución de los Índices de la Cifra de Negocios de los bienes de consumo no duraderos, corregidos de efectos estacionales y de calendario -Base 2010-.**



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del INE.

En cuanto a los bienes intermedios, ha sido la producción de componentes electrónicos la que más ha visto disminuir su nivel de ingresos. En segundo lugar, la industria responsable de la fabricación de productos minerales no metálicos, tales como cementos, yesos, etc.; muestra una reducción en su índice de la cifra de negocios de algo más del 60% durante el periodo representado. El resto de industrias, muestran en general, la tendencia típica ya descrita. De forma contraria, la fabricación de productos de molinería ha incrementado sus niveles de ingresos, y la industria química los ha mantenido bastante constantes.

**Gráfico 9: Evolución de los Índices de la Cifra de Negocios de los bienes intermedios, corregidos de efectos estacionales y de calendario -Base 2010-.**

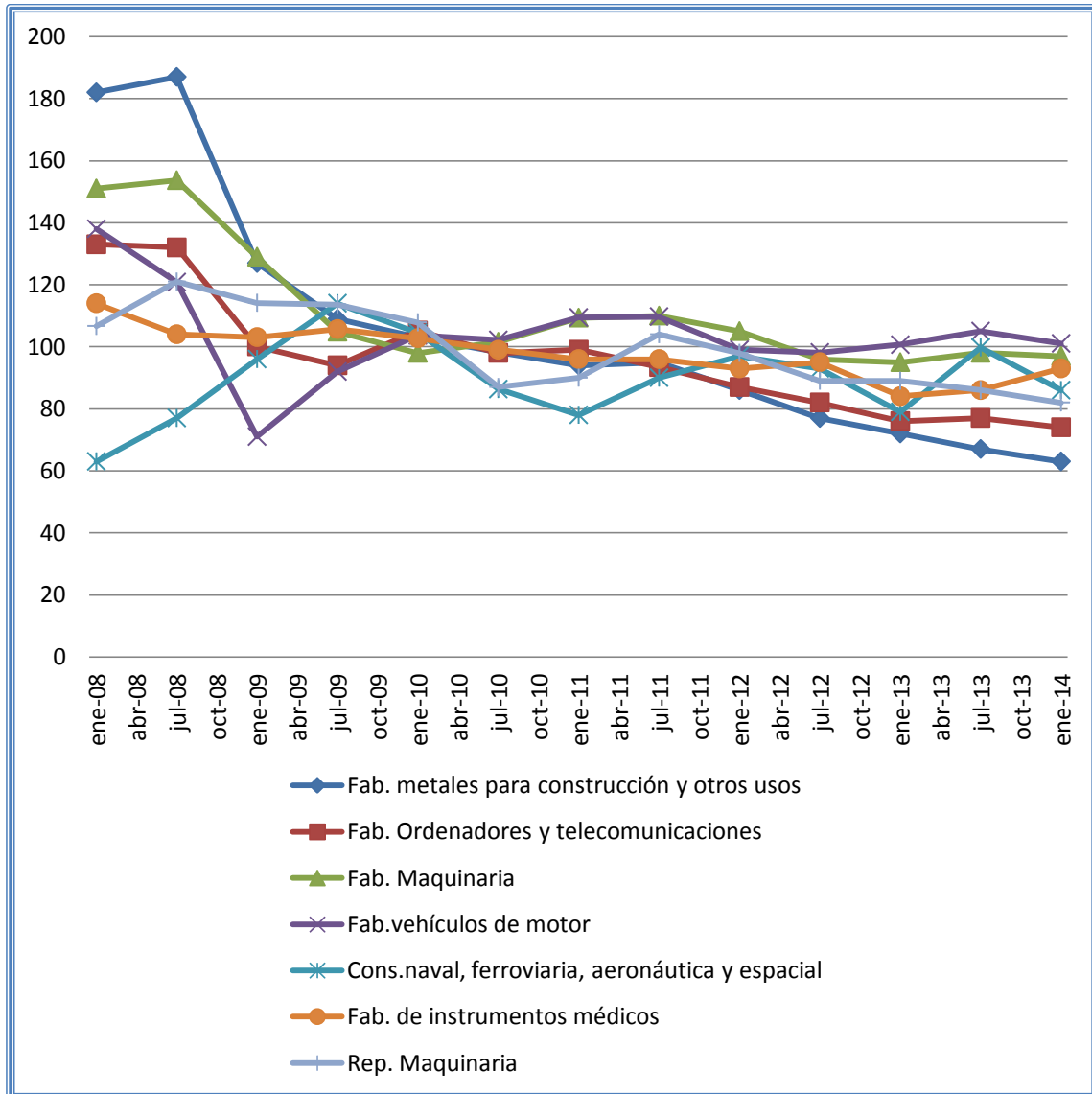


*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.*

Por último, haciendo referencia ahora a los bienes de equipo, la fabricación de metales para construcción y otros usos, tales como estructuras, armazones, etc.; ha visto reducidos sus niveles de ingresos en algo más del 65%. La fabricación de ordenadores y telecomunicaciones también ha visto decrecer su índice de la cifra de negocios de manera considerable, mientras

que el resto de industrias muestran caídas más drásticas durante los primeros años del periodo representado, seguidas de leves recuperaciones. La fabricación de instrumentos médicos ha mostrado una tendencia constante en sus niveles de ingresos.

**Gráfico 10: Evolución de los Índices de la Cifra de Negocios de los bienes de equipo, corregidos de efectos estacionales y de calendario -Base 2010-**

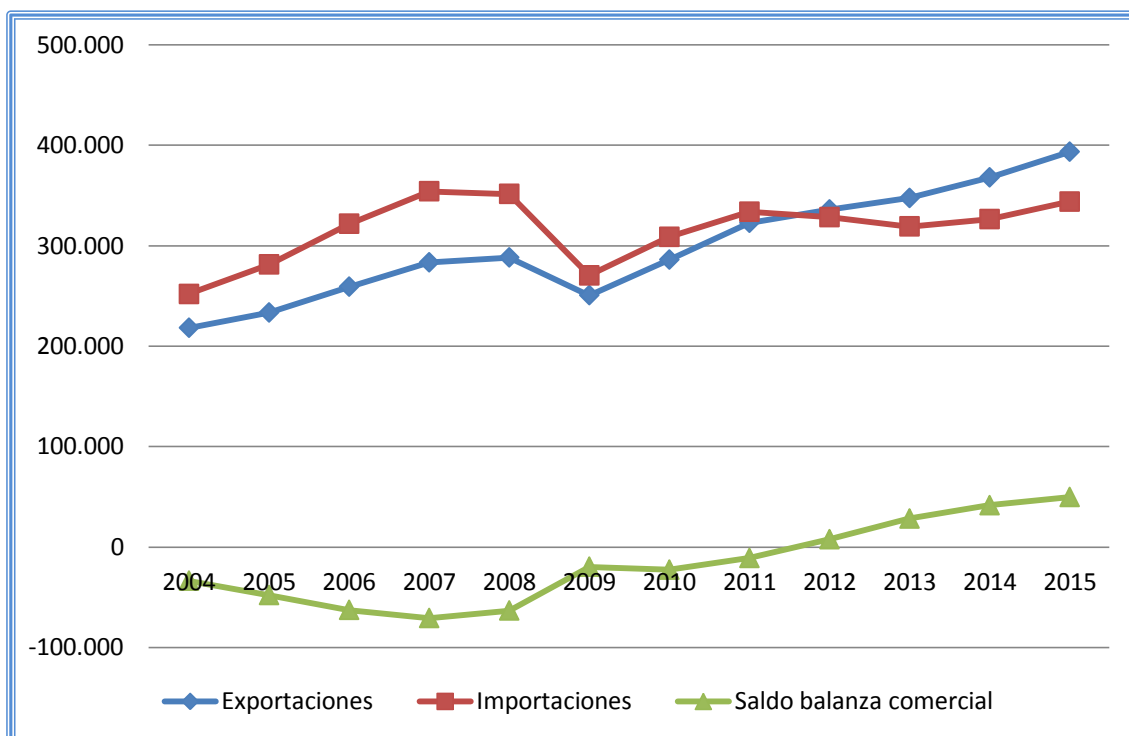


*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.*

Sin embargo, no todos los datos resultan ser negativos; y es que, como consecuencia de la crisis, España ha encontrado su “salida de emergencia” en las exportaciones. Por primera vez, éstas superan en cantidad al nivel de importaciones y las predicciones apuntan a que esta tendencia se mantendrá durante los próximos años. España, país tradicionalmente deficitario

en su balanza comercial ha visto aumentar el número de sus exportaciones de bienes y servicios por encima del valor de sus importaciones.

**Gráfico 11: Evolución de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios -Millones €-**



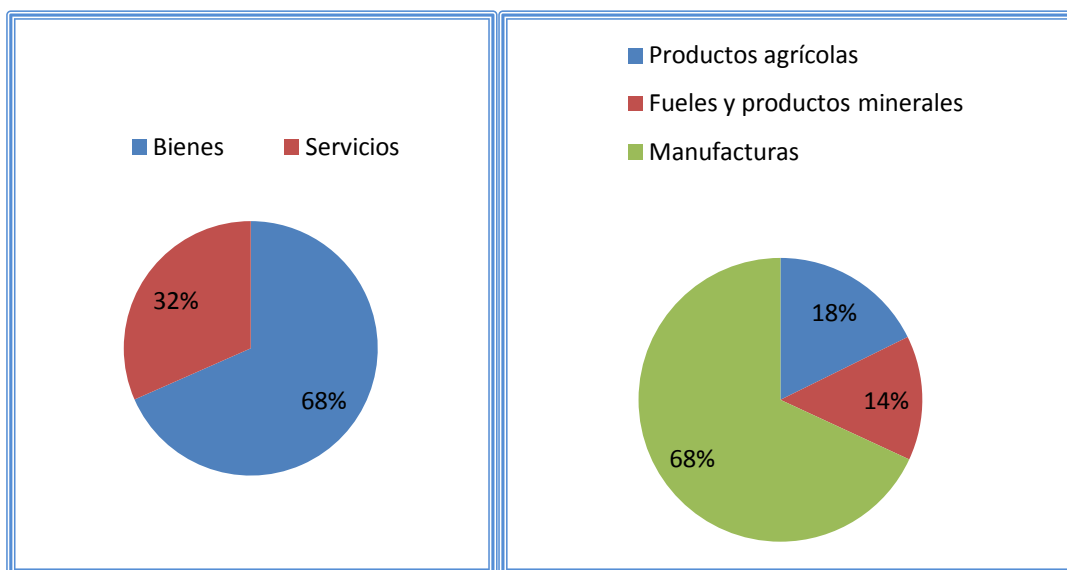
*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat –Los datos de 2014 y 2015 son datos estimados-.*

En 2012, dicha diferencia arrojaba un saldo comercial positivo de 7.765 millones de euros; el cual se prevé aumentar a finales de este año y en años posteriores. Sin embargo, no todo lo exportado corresponde a bienes manufacturados, aunque ciertamente sí representan una buena parte de ellos. Como puede observarse en el Gráfico 12, el porcentaje de bienes exportados alcanzaba dos terceras partes de la totalidad; y de dicha cantidad, casi un 70% correspondía a bienes manufacturados, tal y como muestra en Gráfico 13. En total, el valor los mismos alcanzaba aproximadamente los 150.000 millones de euros. En el caso de las importaciones, los bienes representaban un mayor porcentaje respecto a los servicios; pero dentro de los primeros, el porcentaje de bienes manufacturados era un poco menor, el 60%.

Aún así, el valor de las importaciones de dichos bienes alcanzaba en 2012 un saldo ligeramente mayor que el de las exportaciones. Por tanto, es posible afirmar que la balanza

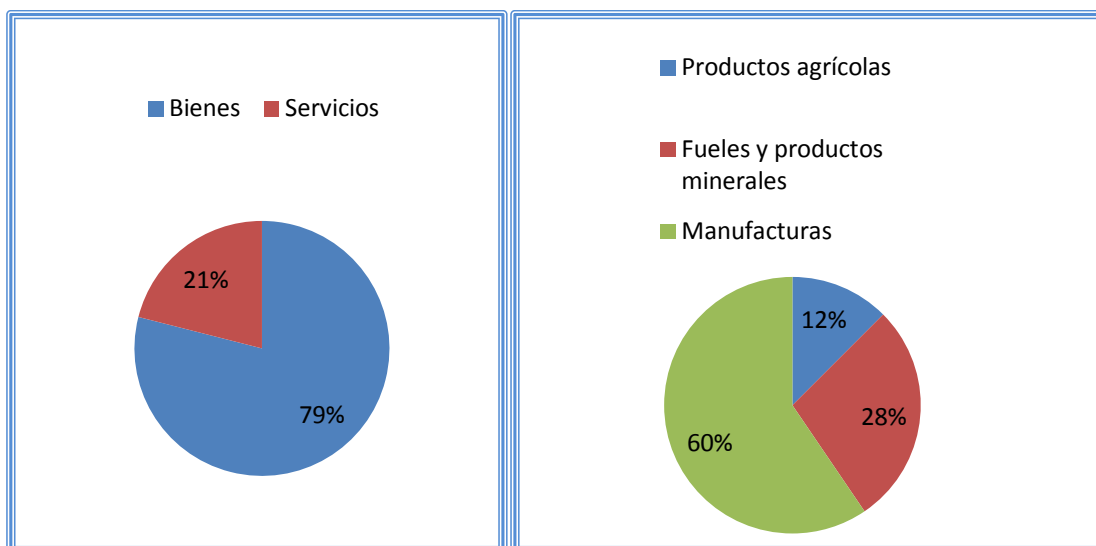
comercial de bienes manufacturados seguía siendo deficitaria en dicho año, aunque la diferencia no fuese demasiado elevada.

**Gráficos 12 y 13: Distribución de las exportaciones según el tipo de producto/servicio exportado, 2012.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WTO.*

**Gráficos 14 y 15: Distribución de las importaciones según el tipo de producto/servicio importado, 2012.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WTO.*

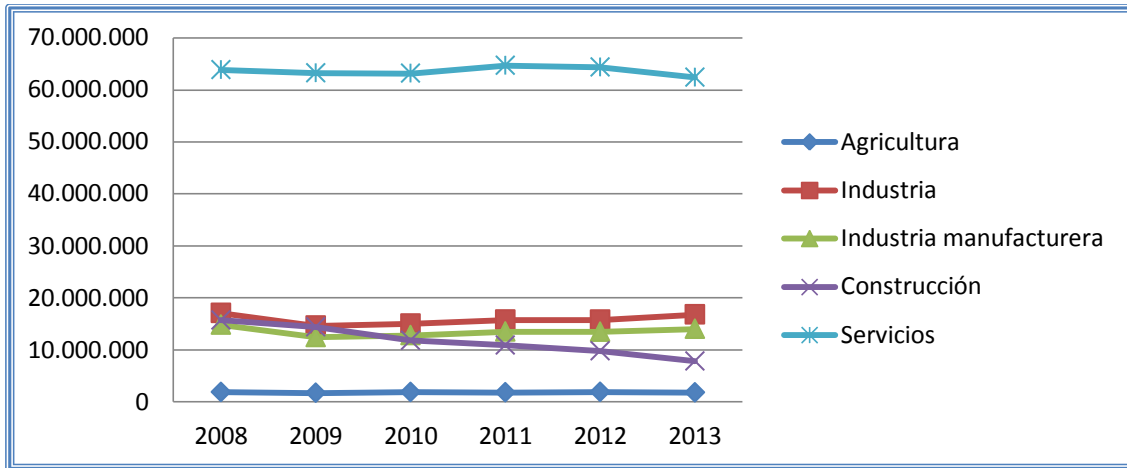


### 2.2.2. La actividad industrial en la Comunidad Valenciana.

Bien es conocido ya que la Comunidad Valenciana fue una de las principales comunidades autónomas que presenció de manera directa el apogeo inmobiliario que acompañó a la entrada del nuevo siglo XXI. El sector de la construcción y el sector terciario fueron los que crecieron con mayor fuerza entre los años 2000 y 2007; la ya conocida “burbuja inmobiliaria” trajo consigo incrementos en todos los indicadores económicos relacionados con estos sectores. Sin embargo, durante estos últimos años de crisis económica, la situación ha cambiado drásticamente y el sector de la construcción ha registrado las mayores caídas de nivel de producción; mientras que el sector servicios se ha mantenido constante. Por otra parte, el sector industrial no registró a penas crecimiento durante los primeros años de la década pasada; durante los primeros años de la crisis cayó de manera considerable su nivel de actividad, pero afortunadamente en los últimos meses ha mostrado una tendencia creciente que se espera mantener en los próximos años (*Conselleria d’Economia, Industria y Ocupació, 2013*).

La situación económica de la Comunidad Valenciana durante los últimos años poco ha diferido de la descrita ya a nivel nacional; así pues, la mayor caída del PIB valenciano se produjo en el 2009, y el descenso se cifró en 6.000 millones de euros. En cuanto al sector industrial, dicho descenso rondó los 2.000 millones de euros; dicha variación representó una caída de aproximadamente el 14% de la producción, y esas mismas circunstancias se produjeron en la rama de la industria manufacturera. Al igual que en la industria española, ésta ha mantenido el mismo nivel de representatividad en la aportación a la producción industrial total. Sin embargo, en este caso, dicha cifra supone el 85%, aportación levemente mayor a la que hace la industria manufacturera hace a nivel nacional.

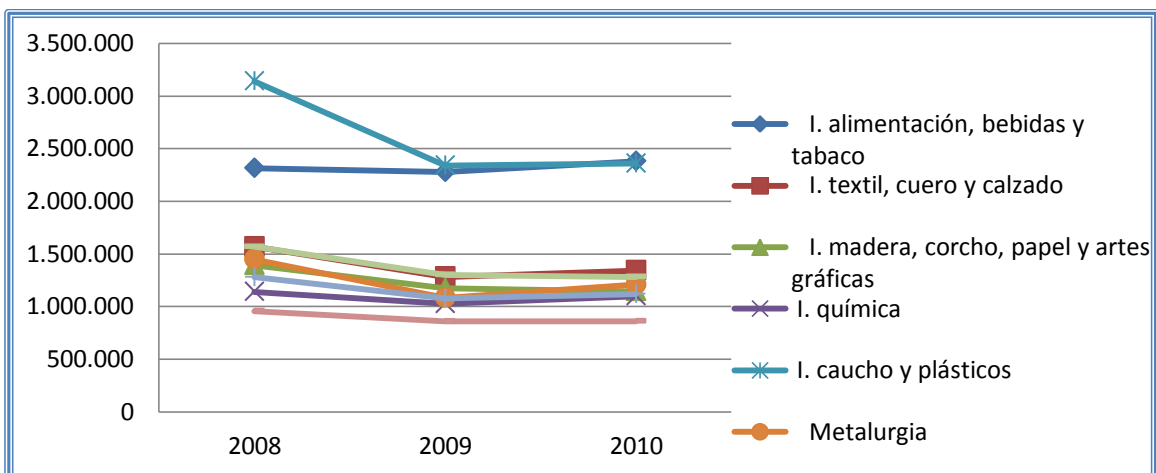
**Gráfico 16: Evolución del PIB pm por actividad económica en la Comunidad Valenciana (miles de euros).**



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del INE –El dato de 2013 es una estimación provisional-.

La producción de la industria manufacturera valenciana poseía al comienzo de la crisis económica una máxima aportación por parte de la industria del plástico y el caucho. Sin embargo, dicha rama de actividad industrial presenció la caída más drástica en sus niveles de producción, y sus índices quedaron igualados a los de la segunda actividad de mayor aportación, la industria alimentaria, rama que ha mantenido constantes sus valores. El resto de industrias también han visto disminuir sus producciones; de entre todas ellas, la industria textil y del mueble se han mantenido realizando las mayores aportaciones.

**Gráfico 17: Evolución del PIB pm por rama de actividad industrial en la Comunidad Valenciana (miles de euros).**

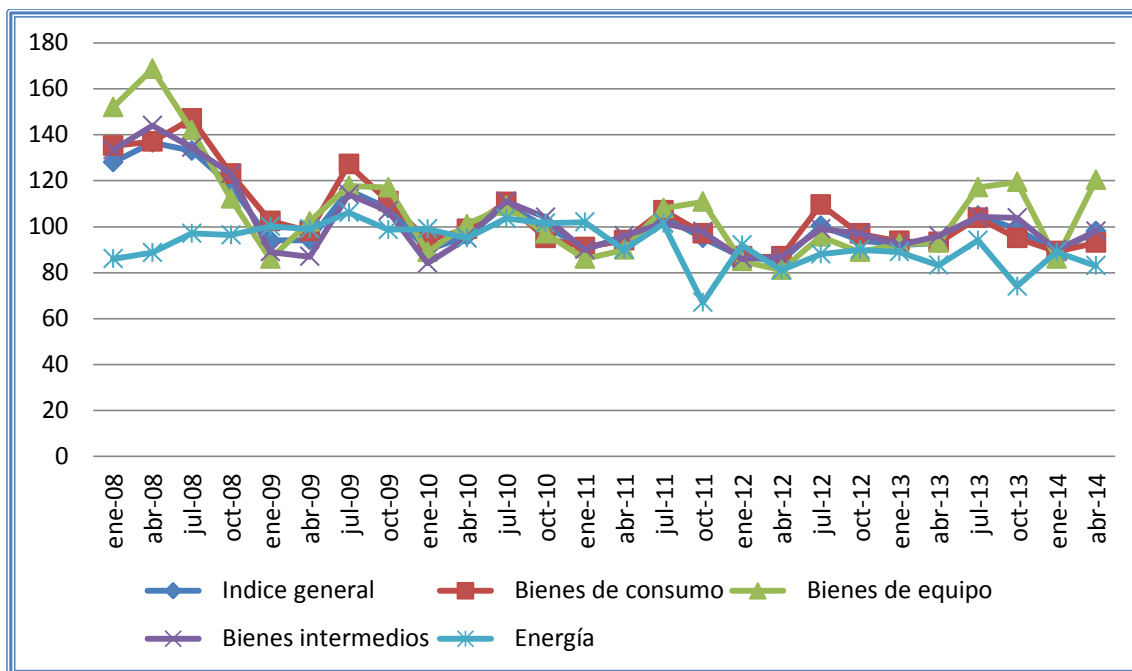


**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del IVE –Datos disponibles hasta 2010-.

El proceso industrializador valenciano tuvo su origen en la creación de una industria manufacturera autóctona que supo responder al intenso crecimiento de la demanda experimentado en los años sesenta. Desde entonces, la industria valenciana ha venido perdiendo importancia, en detrimento del sector servicios y en su momento, del sector de la construcción. Aún así, durante estos últimos años, la aportación al PIB de la industria valenciana ha sido ligeramente superior al de la media española. (*Cámara de Comercio Valenciana*)

De nuevo, conviene centrarse en datos específicos para el sector relevante en este trabajo. El INE también proporciona datos acerca del Índice de Producción Industrial de las distintas comunidades autónomas; hecho que resulta de especial interés para comprobar si las cifras obtenidas son consecuencia de un hecho concreto o de la coyuntura económica a nivel nacional. Como puede observarse en el Gráfico 18, los Índices de Producción Industrial han descendido desde bien entrado el periodo de crisis económica. Sin embargo, adquiere un mayor protagonismo el IPI de energía, el cual se ha mantenido constante durante todo el periodo. De ningún modo este trabajo pretende adentrarse más en la rama energética de la industria, sino en la rama manufacturera. Por ello, sí resulta de especial relevancia comentar la caída drástica del índice de producción de bienes de consumo duraderos. Para ello será conveniente estudiar la evolución de dicho índice para las distintas ramas de la actividad industrial.

**Gráfico 18: Evolución de los Índices de Producción Industrial en la Comunidad Valenciana -Base 2010-.**

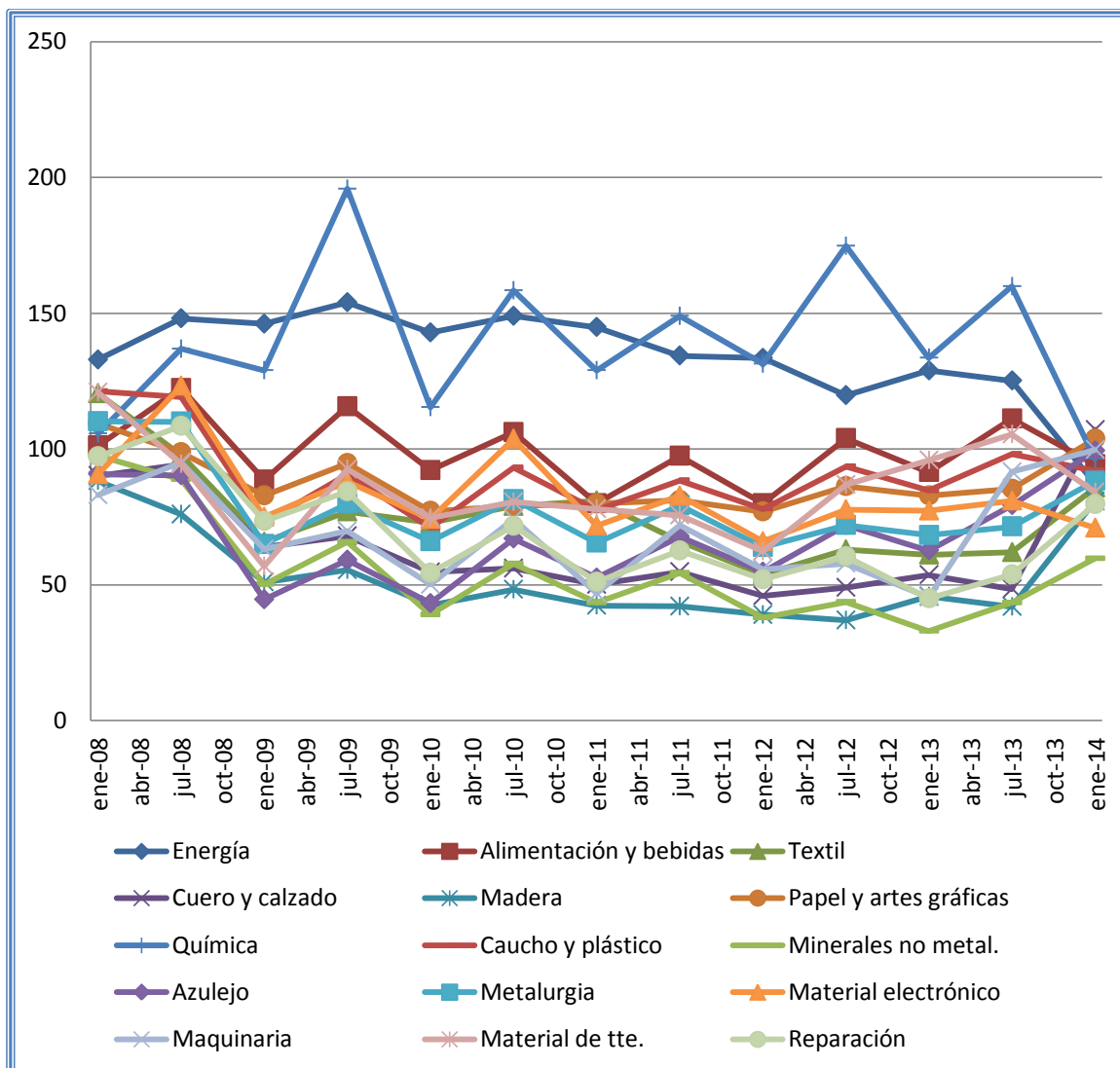


*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.*

Como puede observarse en el Gráfico 19, las industrias que han mostrado unos mayores índices de producción durante el periodo de crisis económica han sido la energética y la química, industrias nunca predominantes en el tejido empresarial valenciano. Todo lo contrario ha sucedido para industrias sí representativas, como son las industrias de la madera, del cuero y del calzado. Estas industrias base, en sus orígenes, de la industria manufacturera valenciana, muestran los índices más bajos y además con evoluciones descendentes. Aún así, como se ha podido comprobar en el gráfico del PIB valenciano, sus aportaciones al mismo continúan siendo más elevadas, pero sin duda, el protagonismo que alcanzaron dichos sectores unas décadas atrás, ha ido disminuyendo en detrimento de otras ramas que se han ido implantando con fuerza en el panorama industrial valenciano.

Por otra parte, la industria azulejera, símbolo también de dicha industria, disminuyó su IPI a principios del periodo, volviendo a recuperarlo al final del mismo. La industria alimentaria, puede comprobarse una vez más, ha sido una de las menos afectadas; y finalmente, los índices del resto de industrias han mantenido niveles y evoluciones similares y descendentes hasta finales del periodo.

**Gráfico 19: Evolución de los Índices de Producción Industrial por ramas de actividad en la Comunidad Valenciana -Base 2010-.**

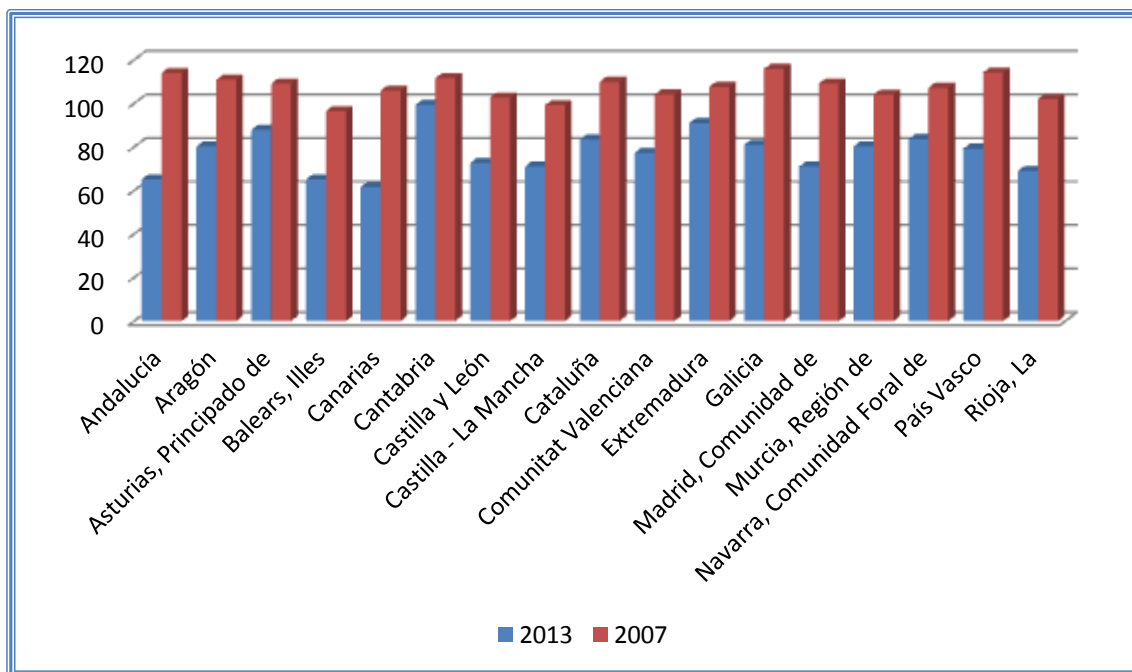


**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del INE.

Pudiendo comparar con el resto de comunidades autónomas, la Comunidad Valenciana (104,1) presentaba en 2007 un índice de producción industrial ligeramente inferior al de la media española (107,3). A fechas anteriores a la crisis económica, las comunidades autónomas que presentaban IPI más elevados eran Andalucía, Galicia y País Vasco; por otra parte, las Islas Baleares y Castilla la Mancha mostraban los menores. Tras el mencionado periodo, sin embargo, Andalucía, junto con las Islas Canarias; fueron las comunidades que mayores caídas de IPI sufrieron, girando en torno al 40%. Así pues, en 2013, ambas comunidades presentaban los índices más bajos. En el caso valenciano, el descenso de los niveles de IPI se cifró en un 26%, algo inferior también a la media española (-28%). Con todo esto, finalmente, el IPI valenciano se valoraba al final del periodo estudiado en 77,3 puntos, bastante similar a la

media (77,5 puntos). Las comunidades autónomas que sufrieron las caídas menos drásticas y que en 2013 presentaban unos IPI superiores al resto son Cantabria y Extremadura; sin embargo, en este caso, a diferencia de los índices anteriores a la crisis, ninguno alcanzaba ni siquiera los 100 puntos.

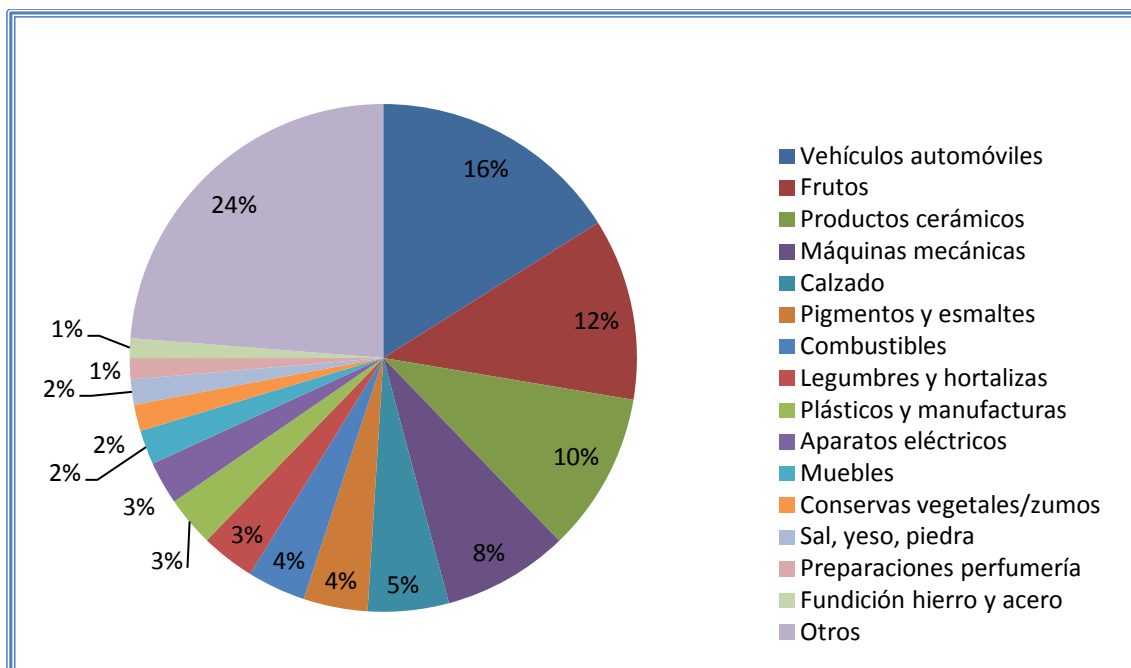
**Gráfico 20: Índices de Producción Industrial por Comunidades Autónomas -Base 2005-.**



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del INE.

Así pues, puede observarse que todas las comunidades autónomas españolas han sufrido, en mayor o menor medida, los efectos mencionados. Sin embargo, una vez más, éstos han sido compensados por un nivel mayor de exportaciones que ha permitido “rellenar” en cierta medida, el hueco dejado por la caída de la demanda interna. Las exportaciones de la Comunidad Valenciana mantuvieron durante el ejercicio 2013 una tendencia creciente de un 12,4%, superando de esta manera en 5,8 puntos la media española. El valor de los productos exportados entre los meses de Enero y Agosto del ejercicio 2013 alcanzó los 15.312 millones de euros, convirtiéndose en la cuarta comunidad autónoma más exportadora (*Instituto Valenciano de Exportación -IVEX-, 2013*). Así pues, también alcanzó un superávit comercial de 1.795 millones, siendo que la media nacional se situaba en un déficit de 8.420 millones. Sin embargo, cabe destacar que la mayoría de los productos exportados fueron alimentos, éstos representaron aproximadamente el 21,3%; pero por otra parte, la industria de la automoción aumentó de manera considerable y la azulejera también poseyó una gran representatividad.

**Gráfico 21: Valor de la producción exportada en 2013 en la Comunidad Valenciana.**



Fuente: *Elaboración propia a partir de datos del IVEX.*

### 2.3. Localización y distribución de los polígonos industriales de Paiporta.

Una vez descrita la situación económica, y sobre todo industrial, a nivel nacional y autonómico; se procederá con el estudio de la zona que es objeto del presente trabajo. De este modo, podrá comprobarse si los efectos anteriormente analizados han tenido una consecuencia directa sobre los polígonos industriales del estudio en cuestión, o si por el contrario éstos han seguido una evolución completamente aislada a la mostrada.

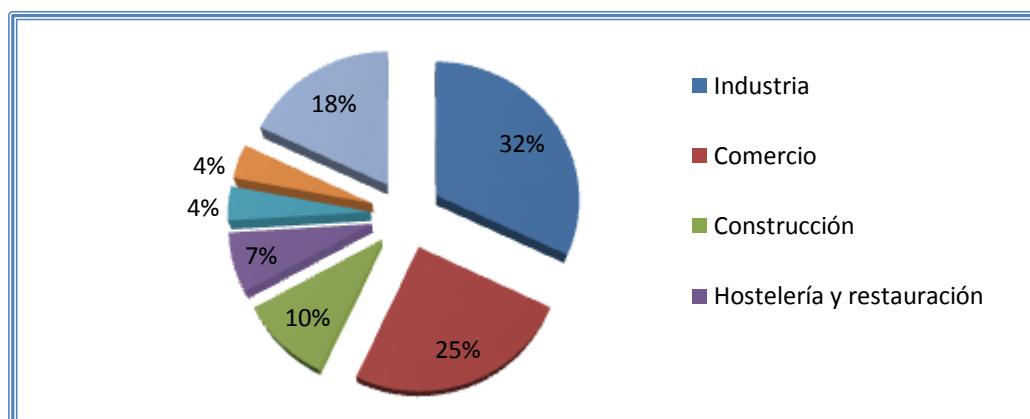
#### 2.3.1. La mancomunidad de l'Horta Sud.

Paiporta es un municipio sito en la comarca de "l'Horta Sud" de la provincia de Valencia, en la Comunidad Valenciana. Dicha comarca forma parte de una mancomunidad intermunicipal de carácter voluntario que integra a los doce municipios que la forman, además de otros ocho de comarcas vecinas. Así pues, a la hora de efectuar el análisis del entorno en capítulos posteriores; resultará de especial interés el tener en cuenta dichos municipios cercanos, con los cuales Paiporta comparte ciertos servicios, especialmente de carácter jurídico, de competencias supramunicipales. De esta manera, resulta conveniente comenzar describiendo los antecedentes de dicha mancomunidad.

La Mancomunidad de l’Horta Sud posee altos niveles de densidad de población, los cuales se originaron durante las décadas de los 60 y de los 70. Durante esos 20 años se produjo un proceso de industrialización, en detrimento de la actividad agrícola que hasta esos momentos había predominado, que atrajo grandes corrientes de inmigración. A partir de 1980, dicho crecimiento demográfico descendió, sin embargo, los flujos migratorios seguían produciéndose. Este hecho fue debido en gran parte, a los altos costes inmobiliarios y de vida en la ciudad de Valencia; lo cual dio lugar a que la población se desplazase hacia la periferia de la capital. Además, dichas zonas presenciaron una mejora en sus infraestructuras que aumentó su atractivo. De esta manera, la comarca posee actualmente una estructura productiva de fuerte potencial industrial y terciario (*Ajuntament de Paiporta, 2011*).

En general, su red empresarial está formada por pequeños y medianos negocios, sobre todo de carácter familiar, con diversificación de su actividad hacia subsectores mecanizados y con una especialización relativa en sectores como el textil, la madera y el mueble, los transformados metálicos y la alimentación. En concreto, la comarca posee 11.000 empresas inscritas, y el 32% de las mismas pertenecen al sector industrial (*Ajuntament de Paiporta, 2011*). Por otra parte, de manera también relevante, el sector de la construcción agrupa alrededor de un 10% de éstas. Un 25% de las mismas pertenecen al sector del comercio, tanto mayorista como minorista. El resto de empresas se encuentran ubicadas, básicamente, en sectores de hostelería y restauración, venta y reparación de vehículos y por último, almacenamiento y transporte.

**Gráfico 22: Sectores económicos de la “Mancomunidad de L’Horta Sud”.**



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Plan de Acción Comercial de Paiporta (PAC) de l’Ajuntament de Paiporta, 2011.







Como puede observarse en la Imagen 2, los tres polígonos industriales se sitúan en la parte este de la población. El más extenso, así como el más antiguo, es el polígono de “La Pascualeta”, con una superficie de 541.460 m<sup>2</sup>. Éste es un enclave diseñado en 1969, de promoción pública y recepcionado en su totalidad por la administración. Le sigue en extensión (304.507 m<sup>2</sup>) y también en antigüedad el polígono de “La Mina”; el cual también se repacera, promociona y recepciona al 100% por el ente local, a mediados de la década de los 80.

Por otra parte, sin tener constancia de fechas exactas, empieza a surgir de manera casual el tercer y último de los polígonos industriales de Paiporta, el de “La Estación”, el cual se sitúa sobre una superficie bastante menor a las del resto (121.867 m<sup>2</sup>) y, lo que es más relevante, en territorio que queda ubicado dentro del caso urbano, y por tanto en suelo de uso residencial. Así pues, este polígono “industrial” posee unas características especiales, y es que, no puede acoger a empresas que requieran de una licencia ambiental para su apertura; esto incluye a la gran mayoría de empresas industriales. Si bien es cierto que, actualmente están instalados algunos negocios que no cumplen esa normativa; éstos forman parte del mencionado polígono desde sus inicios, cuando se tenía escaso conocimiento en la materia. Sin embargo, actualmente debe respetarse y este polígono sólo puede acoger otro tipo de empresas, tales como distribuidoras, logísticas, especializadas en comercio, etc.

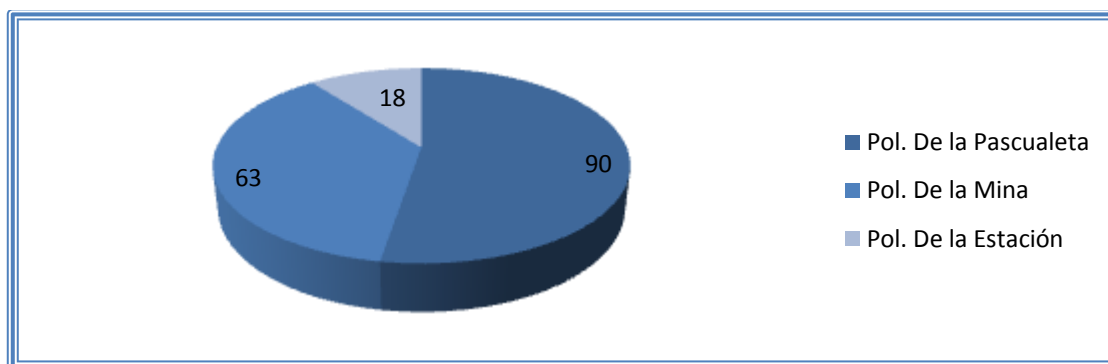
En total, la extensión dedicada a dichas áreas industriales alcanza, de manera aproximada 1 km<sup>2</sup>, lo que supone algo menos de una tercera parte de la superficie total del municipio.

## **2.4. Estudio de la situación empresarial en los polígonos industriales de Paiporta.**

Una vez introducidos los polígonos industriales del municipio, es posible comenzar con el análisis de sus entramados empresariales. Como cabía esperar, el número de empresas que poseen los distintos polígonos industriales se rigen en función de su tamaño. Así pues, el más densamente poblado (empresarialmente hablando) es el de “La Pascualeta”, seguido del de “La Mina”, y en último lugar el polígono de “La Estación”. Todos ellos han sufrido las devastadoras consecuencias de la crisis financiera, sin embargo, los dos primeros todavía mantienen aceptables niveles de actividad. De manera contraria, el polígono de “La Estación”, el cual ya poseía un número bastante reducido de empresas, se ha plagado de manera inminente de naves vacías luciendo un cartel de “Se alquila” en sus puertas. El polígono de “La Pascualeta”, aunque haya visto disminuir el número de empresas sitas allí, también ha conseguido atraer a otras nuevas; por esa razón, la cantidad de empresas no ha variado tan

drásticamente. Sin embargo, el número de empresas desaparecidas en el polígono de “La Mina” resulta bastante más acusado que el de nuevas y por ello, su situación ha variado considerablemente en estos últimos años.

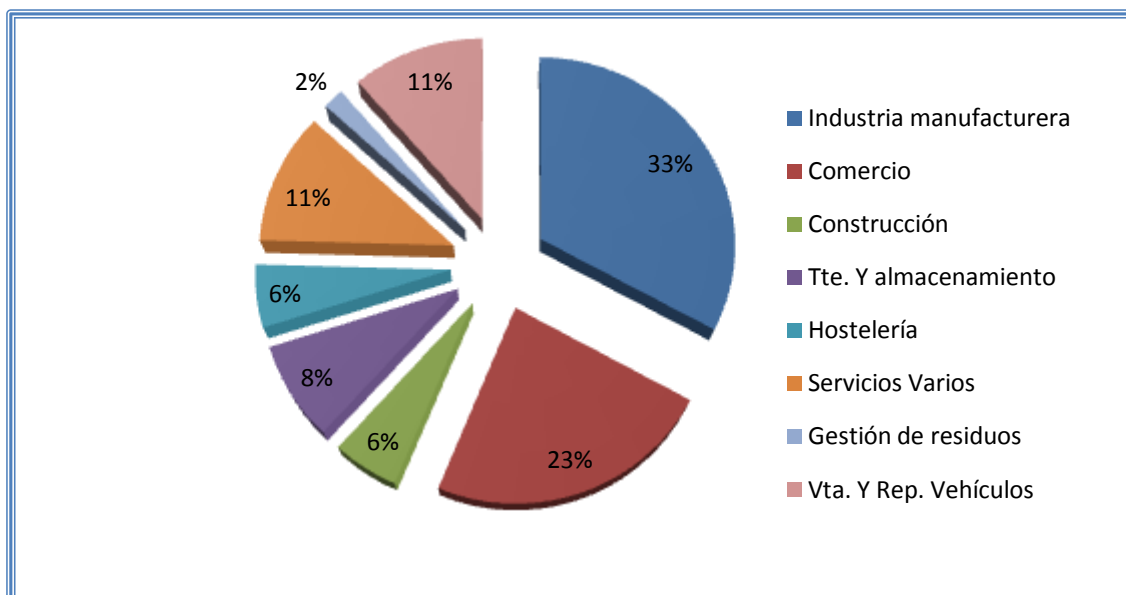
**Gráfico 23: Distribución empresas en los polígonos industriales de Paiporta.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ayto. de Paiporta, 2013.*

Además, el Gráfico 24 informa de la clasificación de las empresas según el tipo de actividad que ejercen. Como puede observarse, a pesar de que actividades terciarias, sobre todo el comercio en sus dos vertientes, al por mayor y al por menor, haya alcanzado una gran representatividad en la economía del municipio; el mayor porcentaje de empresas sigue dedicándose a la industria manufacturera.

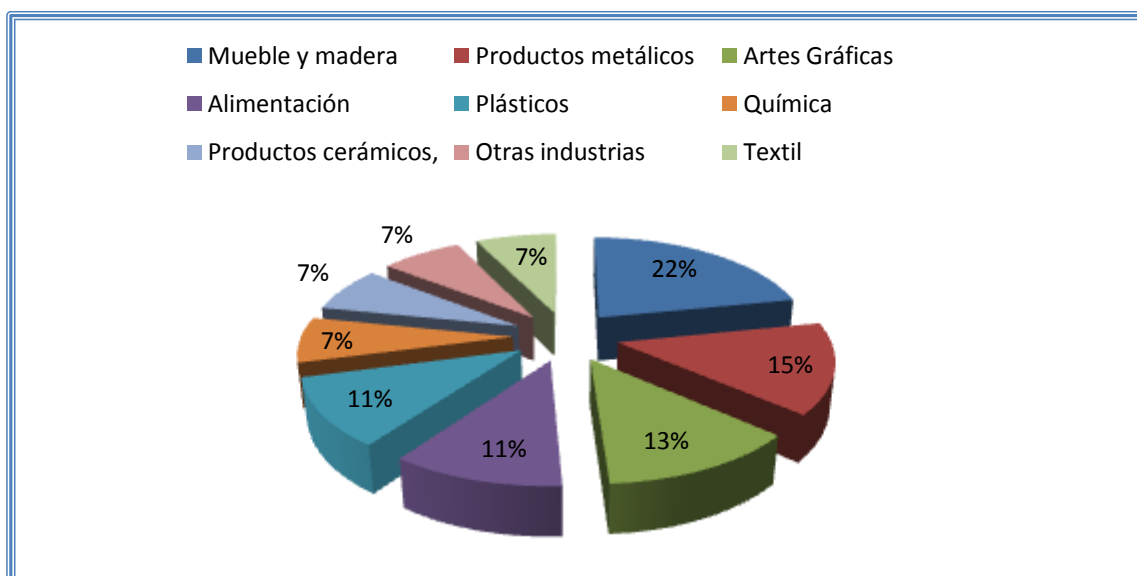
**Gráfico 24: Sectores económicos de los polígonos industriales de Paiporta.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ayto. de Paiporta, 2013*

De manera más concreta, los tipos de industrias que actualmente poseen una mayor representatividad en la industria del municipio son, en primer lugar, la industria del mueble y de la madera, siguiendo la tendencia predominante ya expuesta para la mancomunidad en su conjunto. En segundo lugar, se sitúa la industria metálica, seguida muy de cerca por la industria de las artes gráficas. Por último, la industria alimentaria y la del plástico también alcanzan porcentajes considerables; el resto de industrias hacen aportaciones pequeñas e iguales.

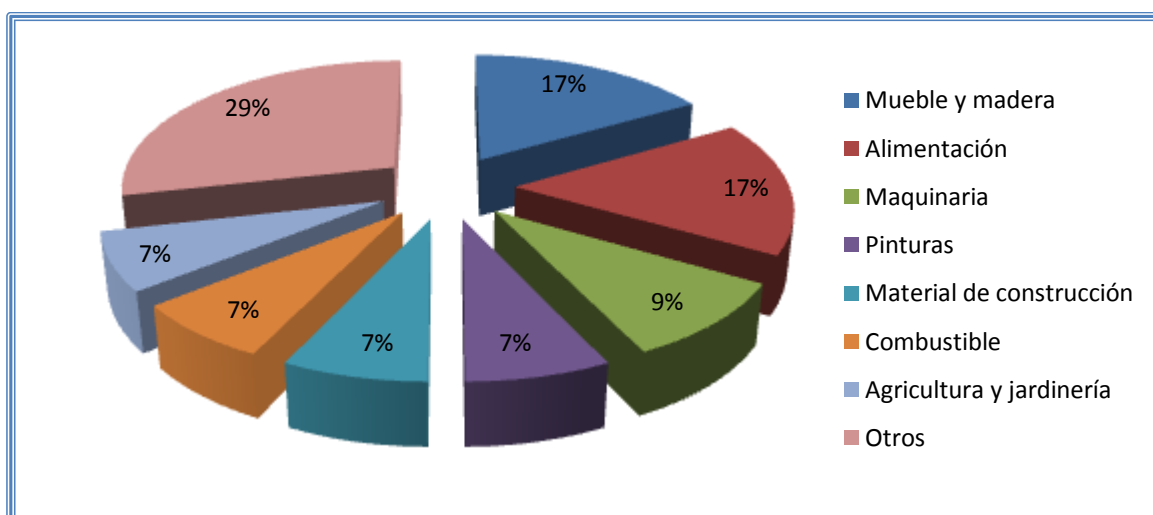
**Gráfico 25: Tipos de industria manufacturera de los polígonos industriales de Paiporta.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ayto. de Paiporta, 2013.*

Como ya se ha comentado, las actividades comerciales suponen un porcentaje menor que la industria manufacturera, aunque cercano. Resulta interesante conocer qué tipos de productos son los más comercializados, puesto que en muchas ocasiones las empresas allí situadas resultan ser delegaciones de venta de industrias manufactureras emplazadas en otros lugares.

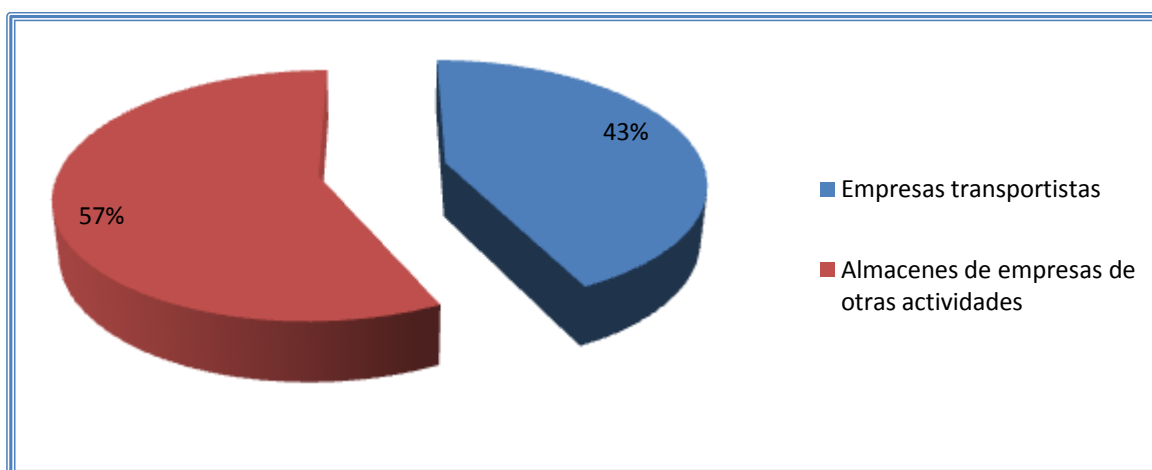
**Gráfico 26: Tipos de comercio de los polígonos industriales de Paiporta.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ayto. de Paiporta, 2013.*

Así pues, de nuevo, el comercio predominante resulta ser el del mueble y la madera, aunque en esta ocasión, comparte protagonismo junto con la comercialización de productos alimenticios. En tercer lugar se sitúa el comercio de maquinaria, tipo de producto que no observaba aportación en la rama de la producción. Y es que, como puede observarse, la actividad comercial en los polígonos industriales de Paiporta se encuentra bastante más fragmentada que la rama industrial.

### Gráfico 27: Tipos de almacenamiento y transporte de los polígonos industriales de Paiporta.

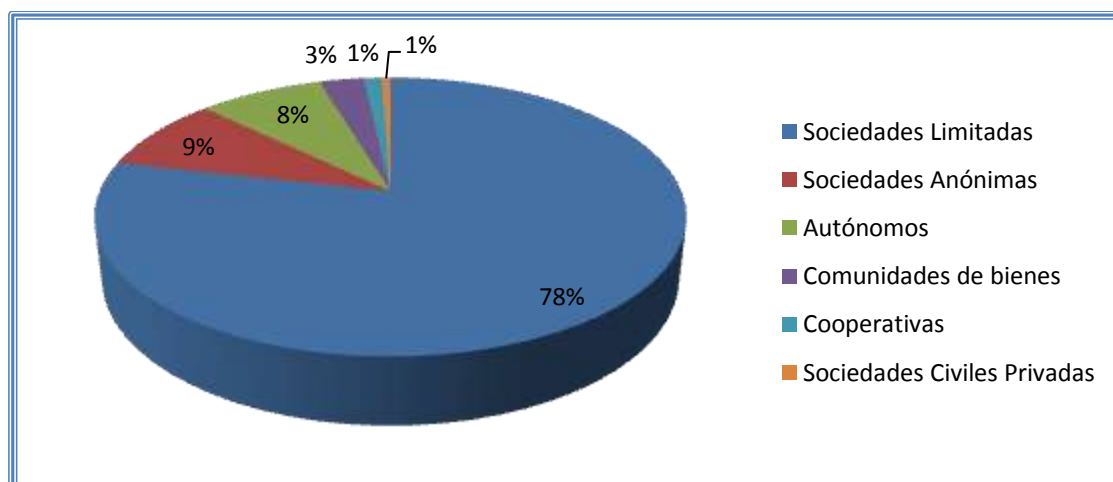


*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ayto. de Paiporta, 2013.*

De nuevo, lo mismo ocurre para empresas cuyas actividades principales resultan ser actividades logísticas. Así pues, en la mayoría de los casos, concretamente un 57% de las empresas dedicadas al transporte, son delegaciones que se encargan de distribuir sus propias producciones llevadas a cabo en otros lugares. Sin embargo, el número de empresas puramente transportistas también resulta ser elevado, un 43% del total.

Para terminar y en cuanto a los tipos de sociedades, según su forma jurídica, más de tres cuartas partes resultan ser sociedades limitadas; mientras que sólo existen un 9% de sociedades anónimas y un 8% de empresarios autónomos. Los porcentajes que representan las comunidades de bienes, las sociedades cooperativas y las sociedades civiles privadas resultan ser ínfimos.

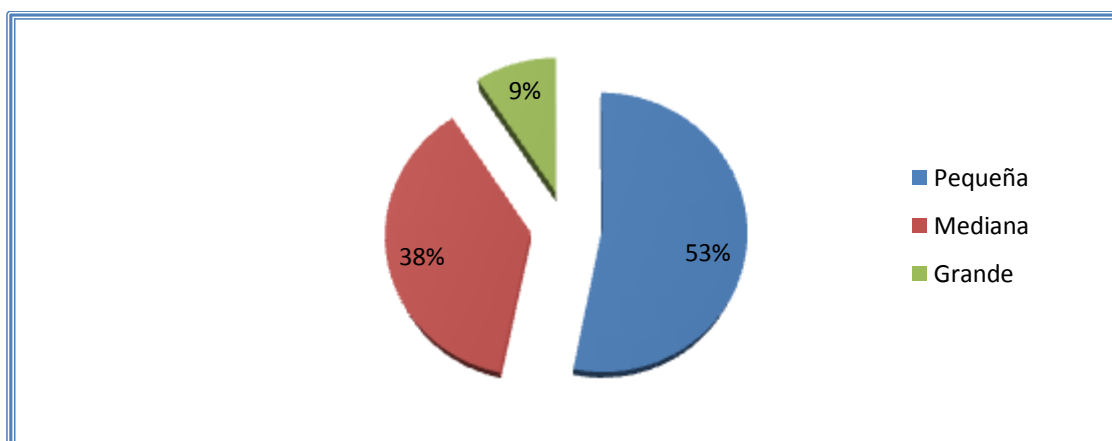
**Gráfico 28: Tipos de sociedades de los polígonos industriales de Paiporta (según forma jurídica).**



*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ayto. de Paiporta, 2013.*

Por último y atendiendo a la clasificación de tamaños de empresas que hace el Servicio Estatal Público de Empleo (SEPE)\*, a partir del número de empleados de las mismas; los datos recogidos arrojan la siguiente información.

**Gráfico 29: Tipos de sociedades de los polígonos industriales de Paiporta (según tamaño).**



*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ayto. de Paiporta, 2013.*

Más de la mitad de empresas situadas en los polígonos paiportinos poseen un tamaño pequeño, es decir, ocupan a menos de 5 trabajadores. Un 38% resultan ser empresas de

\*Clasificación del SEPE:

- ✓ **Empresa pequeña** → <5 Trabajadores
- ✓ **Empresa mediana** → Entre 5 y 15 Trabajadores
- ✓ **Empresa grande** → > 15 Trabajadores

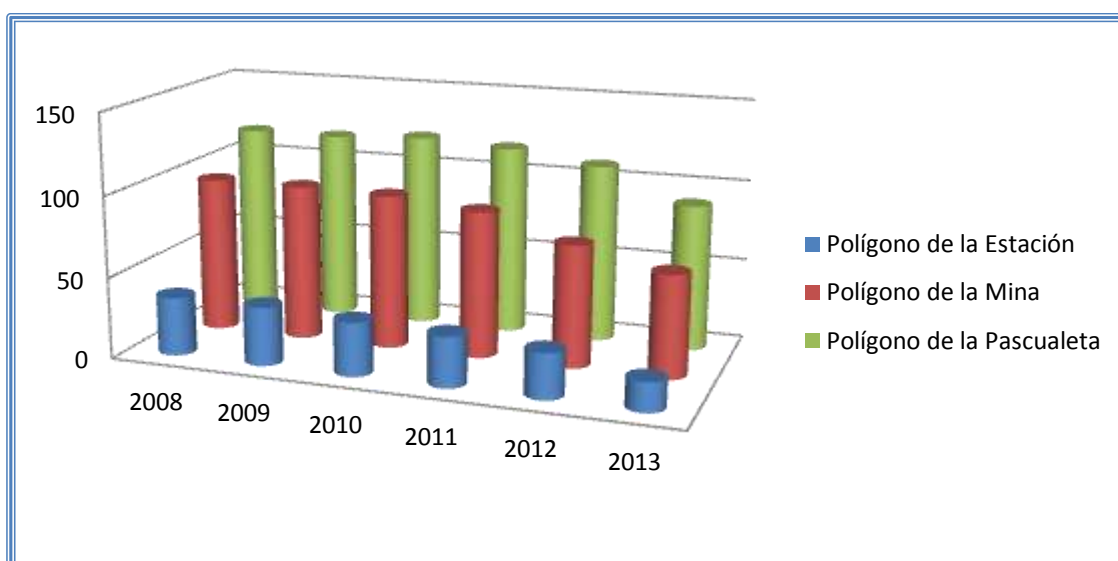


tamaño mediano, mientras que sólo un 9% de las mismas son empresas de más de 15 trabajadores.

## 2.5. Evolución de los polígonos industriales de Paiporta durante los últimos años. Efectos de la crisis económica.

En primer lugar, resultaría de gran relevancia observar la evolución del número de empresas en los distintos polígonos industriales del municipio. Una vez más, de manera muy gráfica, pueden observarse las diferencias de tamaños de los tejidos empresariales de los distintos polígonos.

**Gráfico 30: Evolución del número de empresas en los polígonos industriales de Paiporta.**



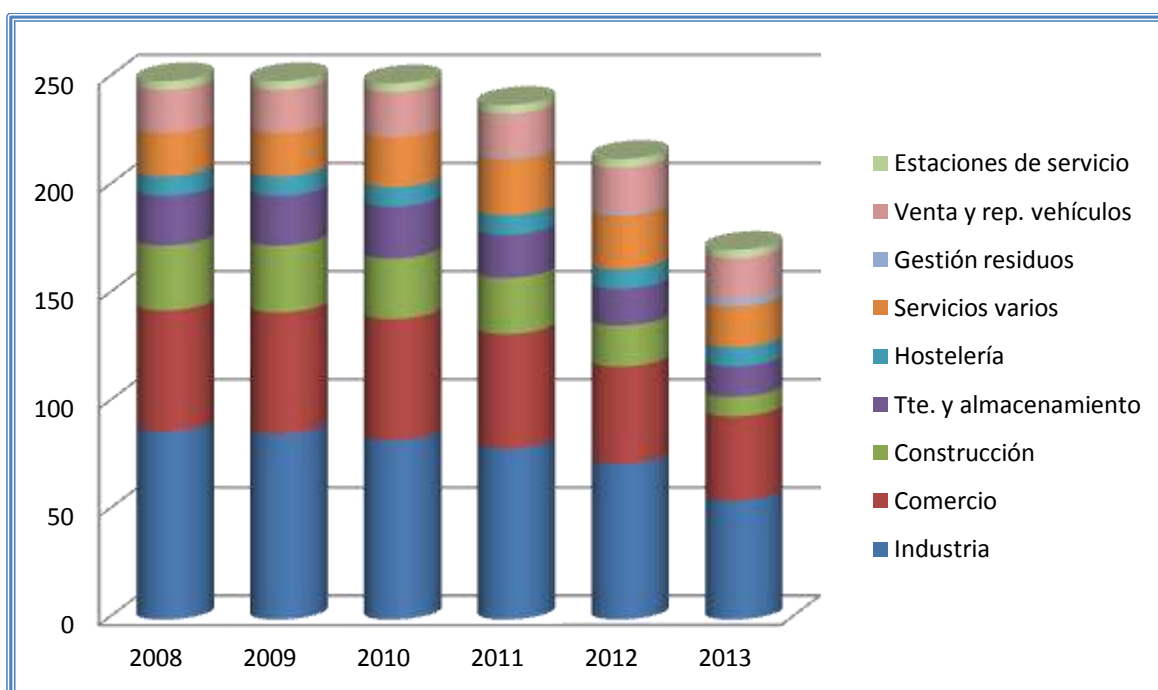
*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ayto. de Paiporta.*

En el Gráfico 30, es posible observar la variación del número de empresas en términos absolutos; sin embargo, las variaciones porcentuales resultan incluso más impactantes. El número de empresas en el polígono de La Estación ha disminuido en un 50%, el del polígono de la Mina lo ha hecho en un 35% y finalmente, las sociedades en el polígono de La Pascualeta han disminuido su cifra en un 23%. Tras esto, las representatividades de los distintos polígonos han variado durante estos cinco años de crisis económica. En 2008, las empresas del polígono de La Estación representaban un 14% de todas las empresas de dichas zonas industriales de Paiporta, actualmente sólo un 10%. En el polígono de La Mina se encontraban el 38,5% de las empresas, mientras que hoy en día esa cifra ha disminuido en dos puntos porcentuales. Por último, el

polígono de La Pascualeta poseía el 46% de las empresas, mientras que actualmente existen en él el 52,6% de las mismas.

Además, el Gráfico 31 muestra en qué tipos de actividades se han producido las mayores variaciones respecto al número de empresas que a ellas pertenecen. Como puede observarse, el sector de la construcción una vez más resulta ser el más afectado. Tanto la industria manufacturera como el comercio han visto disminuir sus empresas de manera considerable, sin embargo la primera lo ha hecho en mayor medida, hecho que provoca que ésta pierda la “hegemonía” que con mayor claridad poseía de manera previa al periodo estudiado.

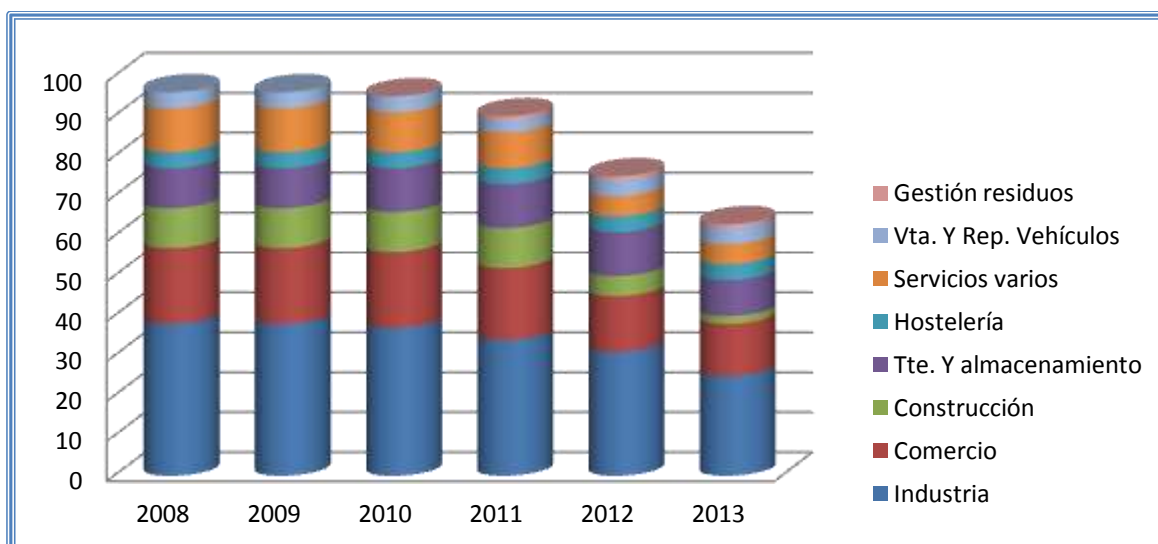
**Gráfico 31: Evolución del número de empresas en función del tipo de actividad en los polígonos industriales de Paiporta.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ayto. de Paiporta.*

Sin embargo, el Gráfico 32 muestra en el Polígono de la Mina, un mayor descenso en el número de empresas dedicadas al sector del comercio. En dicho polígono, la industria manufacturera sigue siendo predominante y el sector de la construcción ha reducido su número de empresas a un ínfimo porcentaje. Por otra parte, las sociedades dedicadas al sector servicios se han visto reducidas de manera considerable, y el resto se han mantenido constantes.

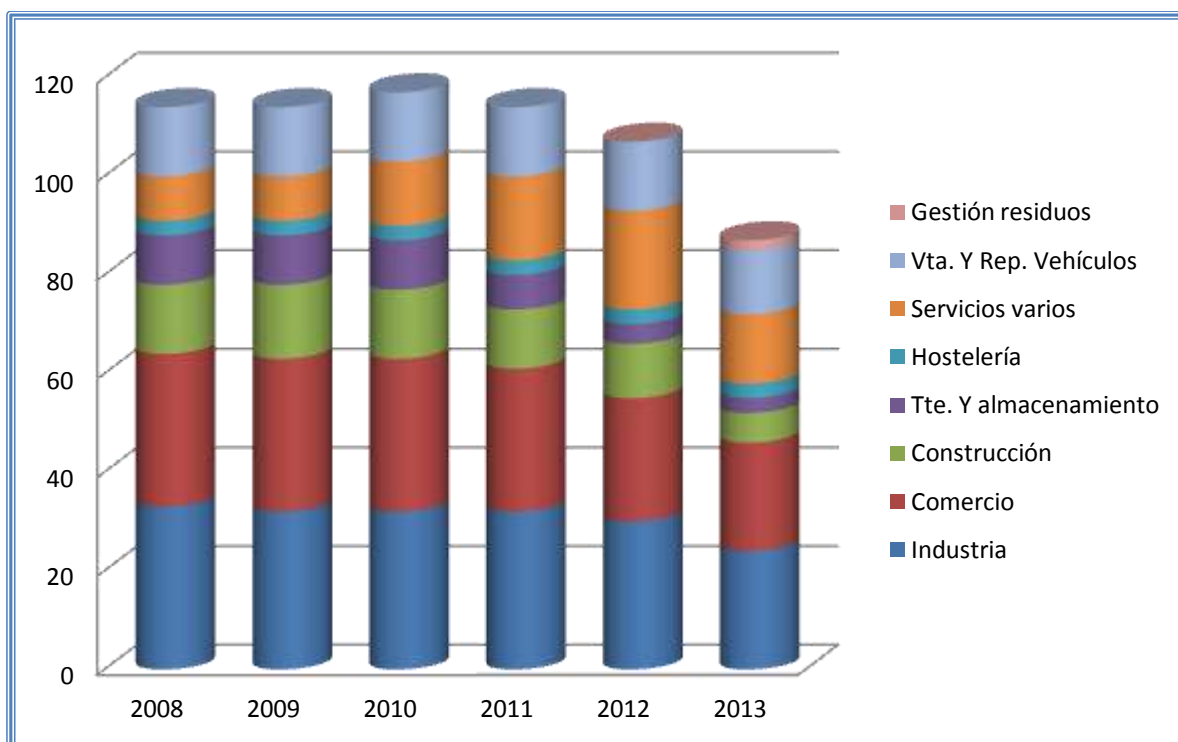
**Gráfico 32: Evolución del número de empresas en función del tipo de actividad en el polígono de La Mina.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ayto. de Paiporta.*

Distinta evolución ha seguido el número de empresas, según sus actividades predominantes, en el polígono de La Pascualeta. Así pues, en éste, las empresas industriales parecen igualarse a las empresas dedicadas a la actividad comercial; aunque ésta ya fuese la tendencia antes incluso de empezar la crisis económica. De nuevo, las empresas dedicadas a la construcción han sido las más afectadas; mientras que, en detrimento de éstas, las empresas dedicadas al sector terciario han visto aumentar su participación en el mencionado polígono. Además, de manera coyuntural y como consecuencia de los tiempos que corren, esta zona ha visto aparecer un nuevo tipo de empresa dedicado a la gestión de residuos, en concreto, chatarrerías. Por último, también resulta destacable el descenso en el número de empresas dedicadas a la actividad transportista y el almacenaje.

**Gráfico 33: Evolución del número de empresas en función del tipo de actividad en el polígono de La Pascualeta.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ayto. de Paiporta.*

Como puede observarse, las empresas dedicadas a la rama de “Servicios varios”, la cual engloba todo tipo de servicios que no sean los ya desglosados en el gráfico, han aumentado su representatividad en esta zona. Y es que, sobre todo en el polígono de “La Pascualeta”, se ha venido presenciando un proceso creciente de tercerización basado en la instalación en dicho polígono de oficinas de empresas. Con este fin, se construyó en 2011 un edificio, el edificio Kronos, a ello enfocado. Puesto que Paiporta resulta ser un municipio cercano a la capital valenciana, éste representa un lugar idóneo para ubicarlas. Esto supone que éstas sigan quedando cercanas, y para las empresas se generan ahorros importantes en sus alquileres. Dicho edificio no ha visto más que crecer el número de empresas allí instaladas durante el periodo representado.

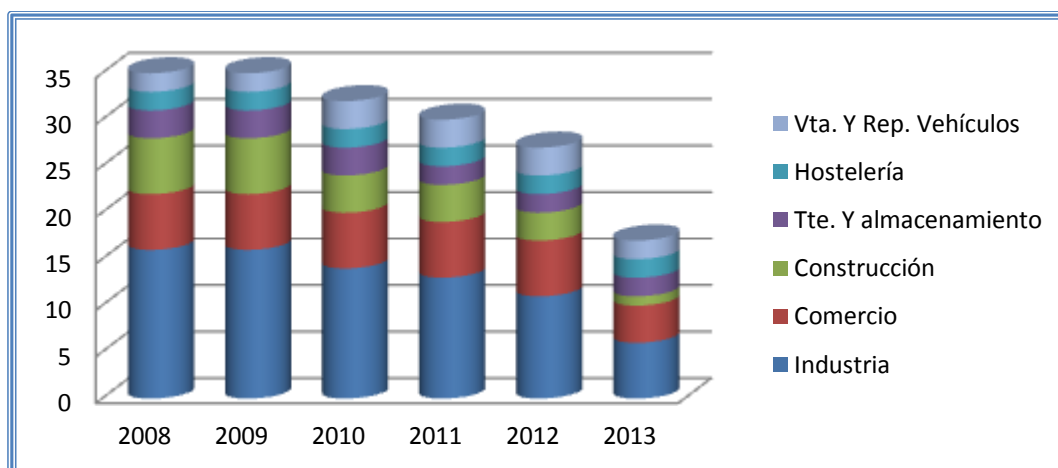
**Imagen 3: Edificio Kronos, situado en Polígono de La Pascualeta.**



**Fuente:** *Vulka.es*

Para finalizar, en el polígono de La Estación, la mayoría de empresas que han tenido que poner fin a su actividad económica pertenecían a los sectores de la industria, del comercio y de la construcción. El resto se han mantenido constantes. Cabe resaltar que en este polígono no existen empresas dedicadas a la rama de “Servicios varios”. De entre todos, éste resulta ser el polígono más tradicional y menos desarrollado; y como se ha comentado, posee unas características específicas que hacen que el sector industrial en el mismo tienda a desaparecer con el paso del tiempo.

**Gráfico 34: Evolución del número de empresas en función del tipo de actividad en el polígono de La Estación**



*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ayto. de Paiporta.*

## 2.6. Problemática actual en los polígonos industriales de Paiporta.

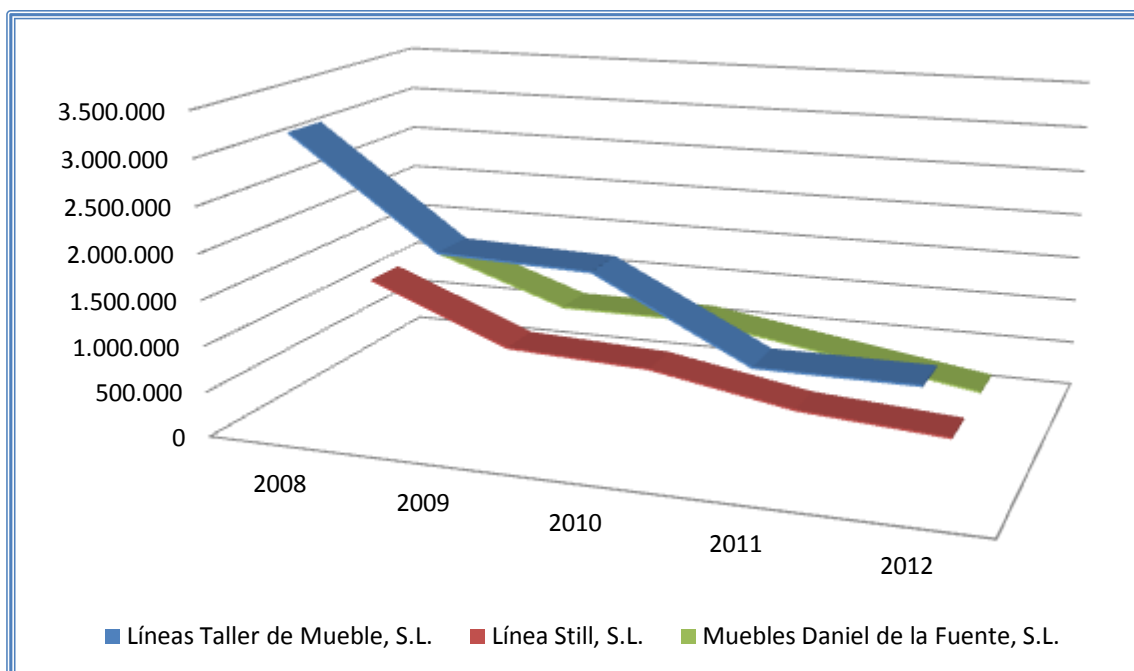
### 2.6.1. Crisis económica.

Particularmente, resultaría conveniente hacer especial hincapié en aquellas actividades que han sufrido un mayor decrecimiento en el número de empresas a ellas dedicadas. Así pues, como se ha podido observar, la actividad económica más relevante en los polígonos industriales del municipio ha sido y es la industria manufacturera. La cifra absoluta de empresas industriales ha disminuido, pero también lo ha hecho de manera relativa, han bajado en dos puntos porcentuales su representación en los mismos. De manera contraria, las empresas dedicadas al comercio a pesar de haberse visto reducidas en cantidad, han aumentado levemente su participación relativa y presentan un porcentaje ligeramente mayor. Pero sin duda, el sector económico más afectado durante la crisis financiera vivida durante las fechas señaladas ha sido el de la construcción. Así también, se ha visto reflejado en las empresas de los polígonos industriales de Paiporta. El número de empresas dedicadas a esta actividad se ha visto reducido en algo más de dos terceras partes y su representatividad en la zona ha caído de un 12% a un 5%, hecho más que relevante.

Y es que, tan sólo unos años atrás, estos polígonos albergaban empresas de gran tamaño dedicadas al sector del mueble y de la madera, tales como, Línea Stil SL, Líneas Taller de muebles SA; las cuales hoy en día no son más que grandes naves abandonadas. Otras, como

Muebles Daniel de la Fuente SL, tratan de subsistir ocupando tan sólo una pequeña parte de un conjunto de naves que anteriormente asemejaban un imperio. Las pequeñas y medianas empresas de este mismo sector no han corrido mejor suerte y también muchas de ellas han tenido que poner fin a su actividad productiva o tratar de sobrevivir mediante pedidos de pequeño tamaño y con poca periodicidad.

**Gráfico 35: Evolución de ventas de algunas empresas de madera y mueble de los polígonos industriales de Paiporta (Euros).**

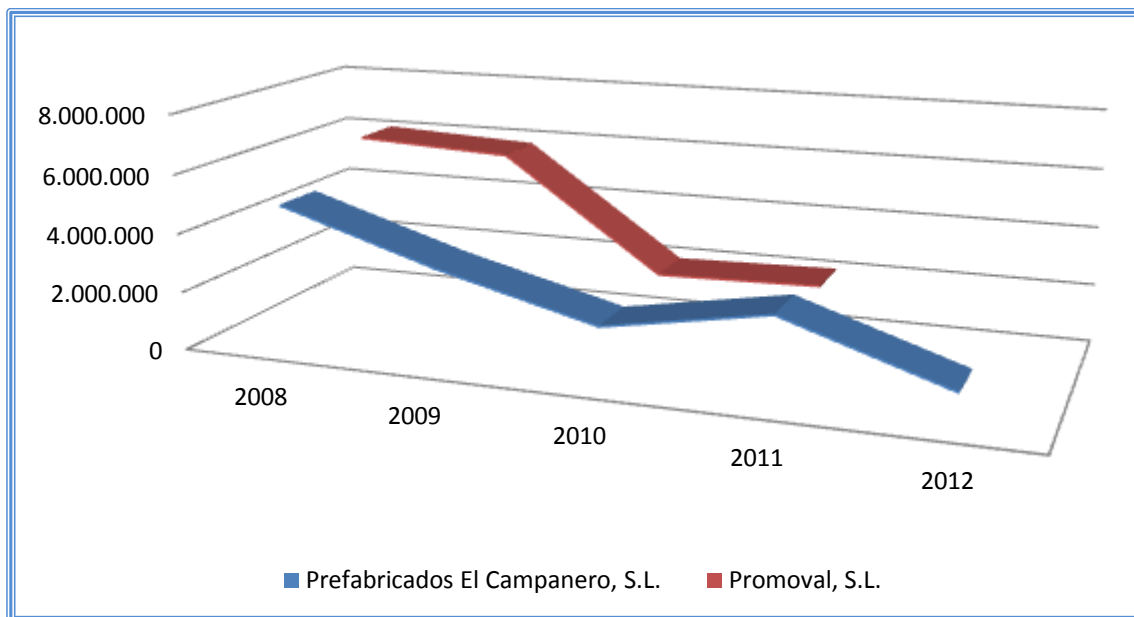


*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

- **Líneas Taller de Muebles, S.A:** Sus niveles de facturación en el año 2007 superaban claramente los 3 millones de euros, en 2011 apenas superaban el millón. Se encuentra en liquidación actualmente.
- **Línea Still, S.L:** Su facturación en 2008 giraba en torno al millón de euros, mientras que en 2012 bajó hasta aproximadamente los 160.000€.
- **Muebles Daniel de la Fuente, S.L:** Sus niveles de facturación en el año 2008 superaban el millón de euros, en 2012 apenas superaban los 100.000€.

Por otra parte y como previamente ya se ha comentado, también existía un gran número de grandes empresas sustentadas por la ya mundialmente conocida “burbuja inmobiliaria”, fabricantes de conglomerados, bloques, encofrados y otros materiales para la construcción, que de la misma manera tuvieron que poner fin a su producción.

**Gráfico 36: Evolución de ventas de algunas empresas de materiales de construcción de los polígonos industriales de Paiporta (Euros).**



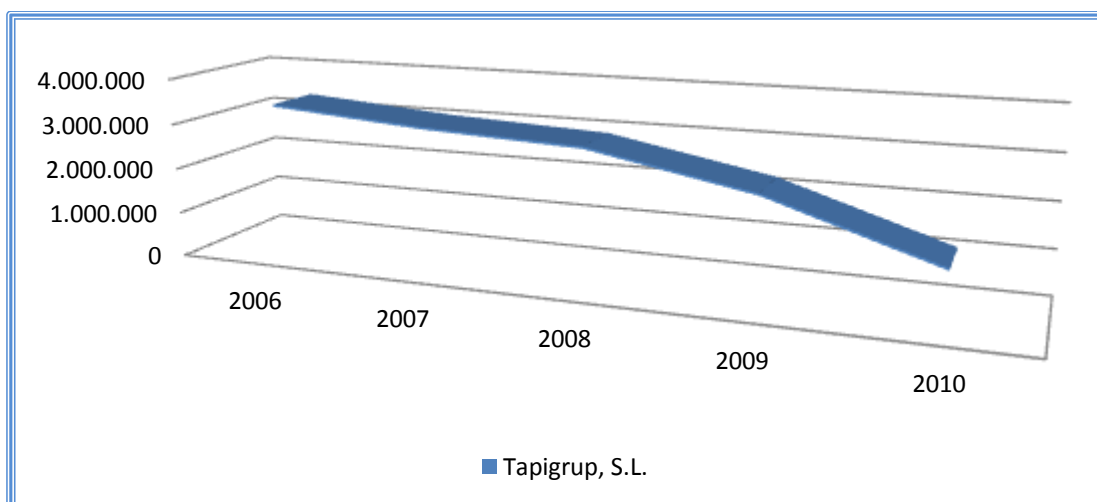
*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

- **Prefabricados El Campanero, S.L.:** En 2008 su cifra de facturación era superior a los 3 millones de euros; mientras que en 2011 no alcanzó el millón. Actualmente en liquidación.
- **Promoval, S.L.:** El volumen de facturación durante el periodo mostrado se ha reducido a una tercera parte. De hecho, no existen datos más recientes puesto que se extinguió en 2011.

La misma evolución han seguido las ventas de algunas empresas de la industria manufacturera textil. Tradicionalmente, en el municipio de Paiporta han existido empresas dedicadas sobre todo a la fabricación de tejidos para tapizados de muebles; ésta es una de las consideradas más representativas.



**Gráfico 37: Evolución de ventas de algunas empresas de textiles y tapizados de los polígonos industriales de Paiporta (Euros).**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

- **Tapigrup, S.L:** También en este caso el volumen de facturación durante el periodo mostrado se ha reducido a una tercera parte. De nuevo, sólo hay datos hasta 2010 puesto que fue el momento en que se extinguió.

### 2.6.2. Problemas de accesibilidad y comunicación.

Actualmente, existe una señalización adecuada en el interior del municipio que facilita la entrada a los polígonos industriales desde el núcleo urbano; sin embargo, todo lo contrario sucede si se accede desde el exterior, es decir, desde alguna de las carreteras que circunvala la población de Paiporta, las cuales son de competencia autonómica. El nivel de señalización en las mismas es bastante escaso; teniendo en cuenta que dichas conexiones resultan ser las más transitadas por aquellos que necesitan acceder a las zonas en cuestión, resulta de especial relevancia poner remedio a la situación. De tres accesos exteriores que existen, sólo uno de ellos está correctamente señalizado, incluyendo el nombre del polígono al cual se accede. Otro de ellos queda señalizada con la nomenclatura “Zona industrial”, sin indicar el nombre exacto; y el último no posee señalización ninguna. De esta manera, y puesto que el municipio posee tres áreas industriales, dicha escasez de señalización puede dar lugar a confusión; aquél que accede desde fuera puede pensar encontrarse en una zona industrial que no es la que busca.



Imagen 5, la C/Jaime I pierde su continuidad a la altura de esta vía (punto señalado por la flecha azul).

### Imagen 5: Comunicación entre los polígonos industriales de Paiporta.



*Fuente: Elaboración propia a partir de Google Maps, 2014.*

Además, también cabe tener en cuenta que, como ya se ha mencionado, el Polígono de la Estación se encuentra dentro de la población, y aunque su acceso mediante transporte público, en este caso metro, resulta excepcional; el acceso mediante transporte particular podría causar problemas, en caso de confusión provocada por la falta de señalización. Así pues, aquel que pretende alcanzar el mencionado polígono, puede verse envuelto dentro del núcleo urbano, hecho que no tendría mayor relevancia si no fuese porque los vehículos que acceden a dichas zonas industriales en gran medida pueden ser grandes vehículos pesados y de escasa movilidad.

### 2.6.3. Polígono Industrial de “La Estación”

Por último, cabría hacer referencia una vez más al problema que presenta este polígono por situarse en terrenos urbanos de uso terciario, y no industrial. Puesto que dicha zona surgió sin un control por parte de la administración en territorio emplazado dentro del casco urbano, existen ciertas restricciones al tipo de empresas que pueden instalarse en la

misma. Así pues, éstas no podrían ser empresas transformadoras, puesto que necesitan de una licencia de carácter ambiental incompatible con el tipo de suelo. Por tanto, si el polígono no es capaz de atraer a este tipo de empresas, tendería a desaparecer con el paso del tiempo.

### **3. ESTUDIO EN PROFUNDIDAD DEL CASO. FACTORES EXTERNOS E INTERNOS MÁS INFLUYENTES.**

---

Para continuar se procederá con un estudio de aquellos factores de carácter externo en primer lugar, y posteriormente interno, que tienen especial influencia sobre el funcionamiento del área industrial en cuestión.

Una vez introducidos los polígonos industriales que son objeto del presente trabajo, resultará de especial utilidad conocer qué factores provenientes desde el exterior, inherentes a ellos pero fuera de su control, suponen una amenaza y cuáles una oportunidad. Seguidamente, se realizará el análisis de la situación de las empresas cabeceras de los polígonos industriales, como factor interno; pudiendo presentarse también como una fortaleza o una debilidad.

El conocimiento de dichos factores permitirá encaminar las medidas del plan hacia la obtención de mejoras sustanciales en los polígonos industriales; aprovechando las oportunidades externas, sacando una mayor partido de las fortalezas, eliminando las debilidades y haciendo frente a las amenazas.

#### **3.1. Factores externos.**

##### **3.1.1. Análisis del Macro-entorno.**

En primer lugar, se analizarán algunos factores de su entorno, esto es del municipio de Paiporta. Se ha considerado especialmente relevante el estudio de su situación económica en materia de creación de empleo, ya que ésta estará íntegramente ligada a la de sus polígonos industriales. Ciertamente es que el mentado estudio podría haberse considerado a otros niveles mayores: provincial, autonómico o incluso nacional; puesto que los usuarios de los polígonos industriales no sólo son habitantes del municipio. Sin embargo, se ha creído conveniente así, por acotación y por adecuarse al nivel de detalle requerido en el presente trabajo. Además, estos mismos datos se presumen extrapolables a niveles más generales. Por otra parte, también se ha considerado conveniente, puesto que la iniciativa del plan de revitalización surge desde el ente local y éste con su inversión realmente busca un beneficio directo sobre el municipio en sí.

Aplicando esta misma lógica, se han analizado los factores demográficos a nivel local. Con su estudio, se pretende conocer cómo ha evolucionado la población durante los últimos años; ya que cuanto mayor sea su crecimiento, se preverá una demanda de empleo más elevada en los polígonos industriales a medio/largo plazo. Así y con todo, se ha considerado relevante comparar tanto estos datos, como los económicos, con algunas variables a niveles superiores.

En tercer lugar, se ha analizado la fiscalidad llevada a cabo por el ayuntamiento de Paiporta. La cantidad de trámites necesarios para que nuevos empresarios establezcan sus negocios, y el volumen de cargas impuestas; podrá ser factor de atracción para la zona industrial o, todo lo contrario, podrá crear rechazo entre los mismos.

Por último, el análisis de los factores medioambientales y tecnológicos se ha considerado también relevante, puesto que son dos aspectos a los que una zona industrial boyante, competitiva y modernizada, como la que se quiere conseguir, no puede dar la espalda.

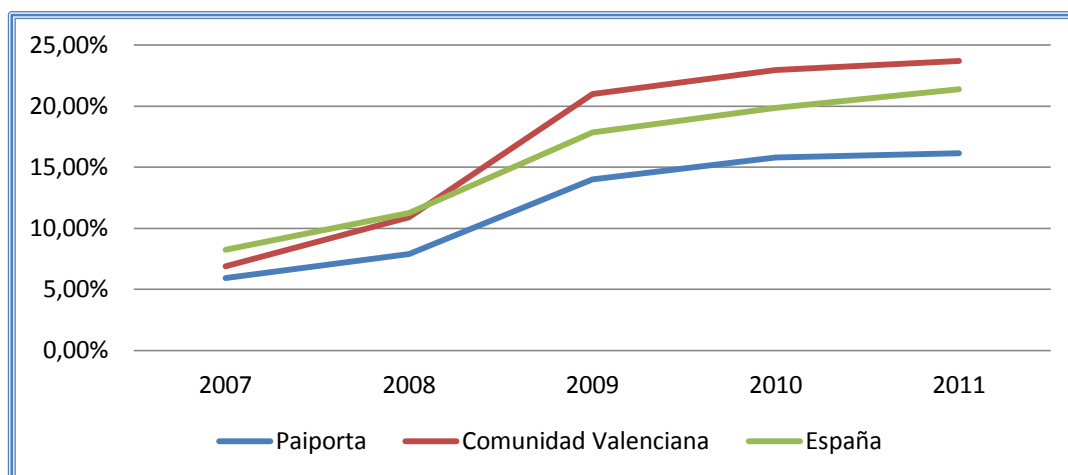
### **3.1.1.1. Factores económicos.**

Como ya se han expuesto de manera previa los sectores económicos predominantes en la población y los cambios que han sufrido durante los últimos cinco años, en este punto se ha considerado conveniente centrarse en el análisis de las cifras de desempleo registradas, y por supuesto, de su más reciente evolución.

En este sentido, el siguiente gráfico muestra la evolución ascendente que han sufrido las cifras de paro registrado sobre la totalidad de población de Paiporta potencialmente activa. De manera anterior a la crisis, dicho porcentaje representaba aproximadamente el 5%. El crecimiento más acusado tuvo lugar entre los años 2008 y 2009; desde entonces, de una manera más moderada, dicho porcentaje ha crecido hasta superar el 20% de población desempleada respecto al total de población en situación de búsqueda de empleo.

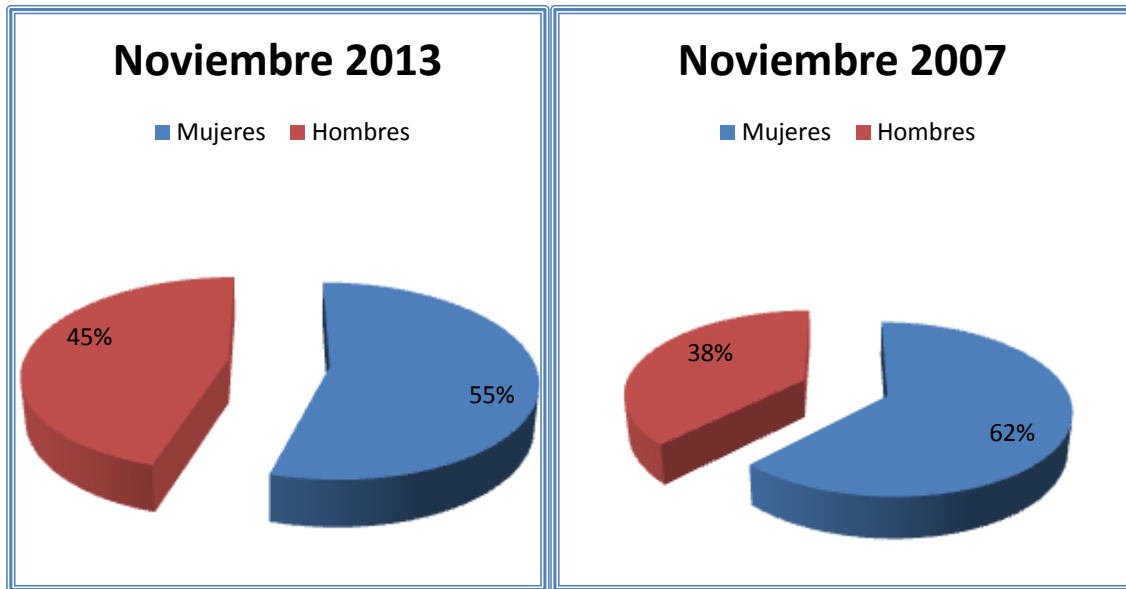
Además, se han representado las cifras de paro registradas a nivel autonómico y nacional. Puede observarse cómo éstas han ido aumentando a un ritmo mayor; y los últimos datos disponibles muestran unas cifras que prácticamente doblan el porcentaje de población parada en el municipio de Paiporta.

**Gráfico 38: Evolución del % de población parada sobre población potencialmente activa.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Económico de España 2013 de La Caixa -Información a nivel local disponible hasta 2011-.*

Tal vez porque los sectores más afectados por la crisis hayan poseído originariamente una mayor representatividad “masculina”, o tal vez porque el papel de la mujer en la vida laboral no haya dejado de ser cada vez más significativo; el número de demandantes parados por sexos se muestra cada vez más equitativo. Como puede comprobarse en los Gráficos 39 y 40, los datos más recientes de 2013 presentan un mayor porcentaje de hombres parados, cada vez más cercano al representado por mujeres, el cual suponía de manera anterior a la crisis más de un 60%. Y es que, el número de mujeres paradas se ha triplicado (de 624 a 1.805 mujeres paradas); pero el de hombres, a día de hoy (1.500 hombres parados), es cuatro veces mayor a la cifra arrojada en 2007 (378 hombres parados).

**Gráficos 39 y 40: Demandantes parados por sexo en Paiporta.**

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SERVEF.*

De manera agregada, el número de parados respecto a la población potencialmente activa ha aumentado en 2.303 personas.

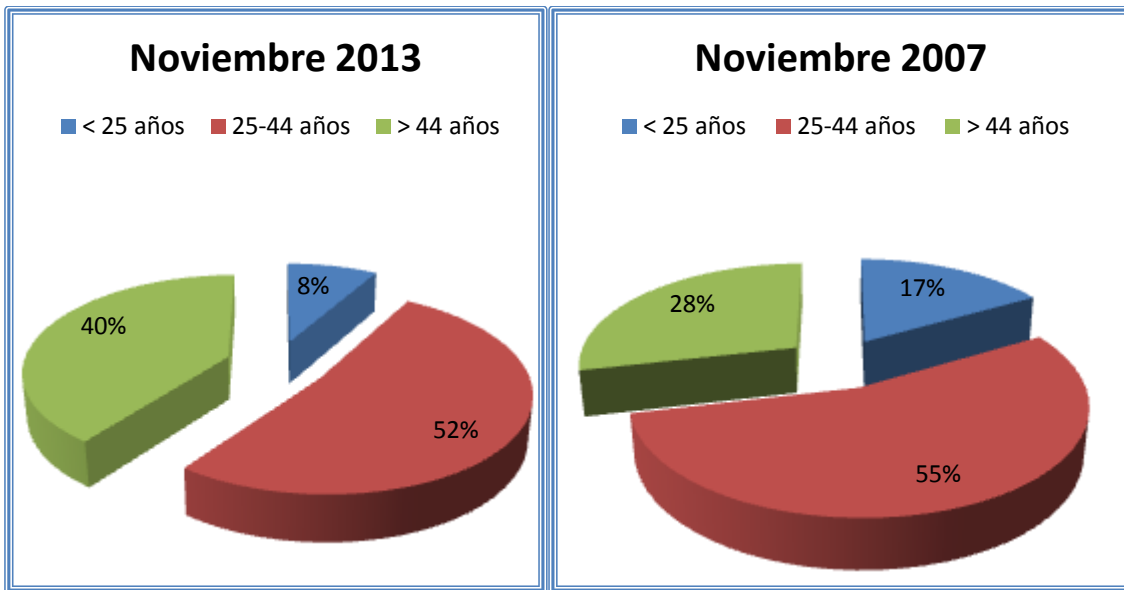
También resulta conveniente remarcar que, a pesar de que la crisis vivida haya afectado a sectores de la población de distintas edades, para algunos las consecuencias son más negativas que para otros. Así pues, como se observa en los gráficos 41 y 42, el porcentaje de parados de más de 44 años se ha doblado; en términos absolutos éste incluso ha llegado a cuadruplicarse y ha aumentado en más de mil. Las cifras más recientes muestran que en el municipio de Paiporta existen un total de 1.350 parados demandantes de trabajo con edades superiores a los 44 años. Sin duda, y como consecuencia precisamente de su edad, este sector de la población encuentra una mayor dificultad para volver a reincorporarse al mundo laboral.

El grupo de población situado entre los 25 y los 44 años ha mantenido su porcentaje bastante constante, a pesar de que su cifra en términos absolutos no haya hecho más que doblarse. Actualmente, existen 1.716 parados situados entre estos rangos de edades.

Por último, la situación también resulta crítica para el sector de la población más joven, el cual se sitúa por debajo de los 25 años. A pesar de que dicho porcentaje de parados se haya reducido a la mitad, su cifra en términos absolutos se ha duplicado. Aunque sólo un 8% de parados demandantes de empleo sean jóvenes de menos de 25 años; el aumento en número no hace más que reafirmar que se está retrasando la edad de entrada de los jóvenes de nuestro municipio al mundo laboral.



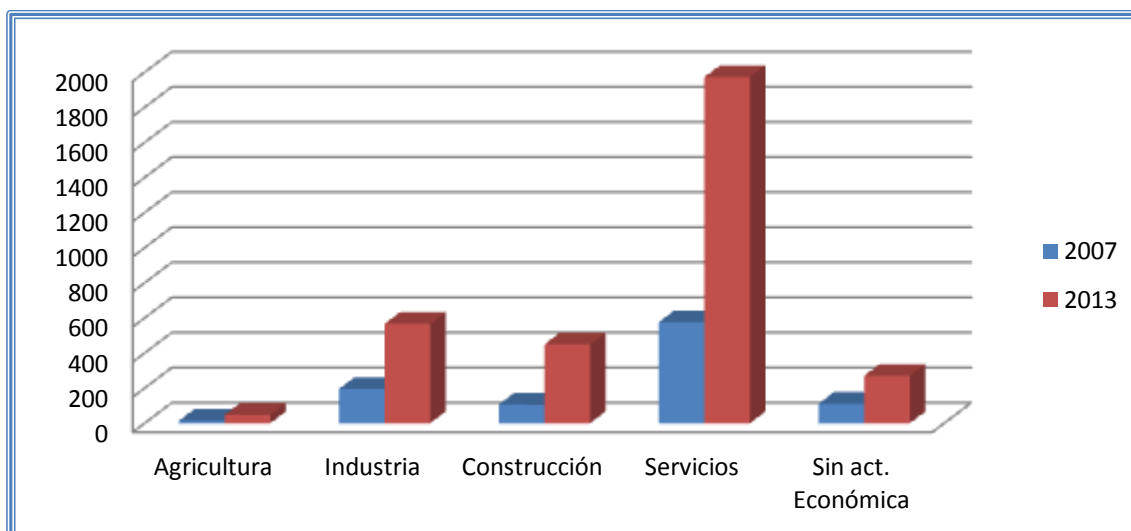
**Gráficos 41 y 42: Demandantes parados por grupo de edad en Paiporta.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SERVEF.*

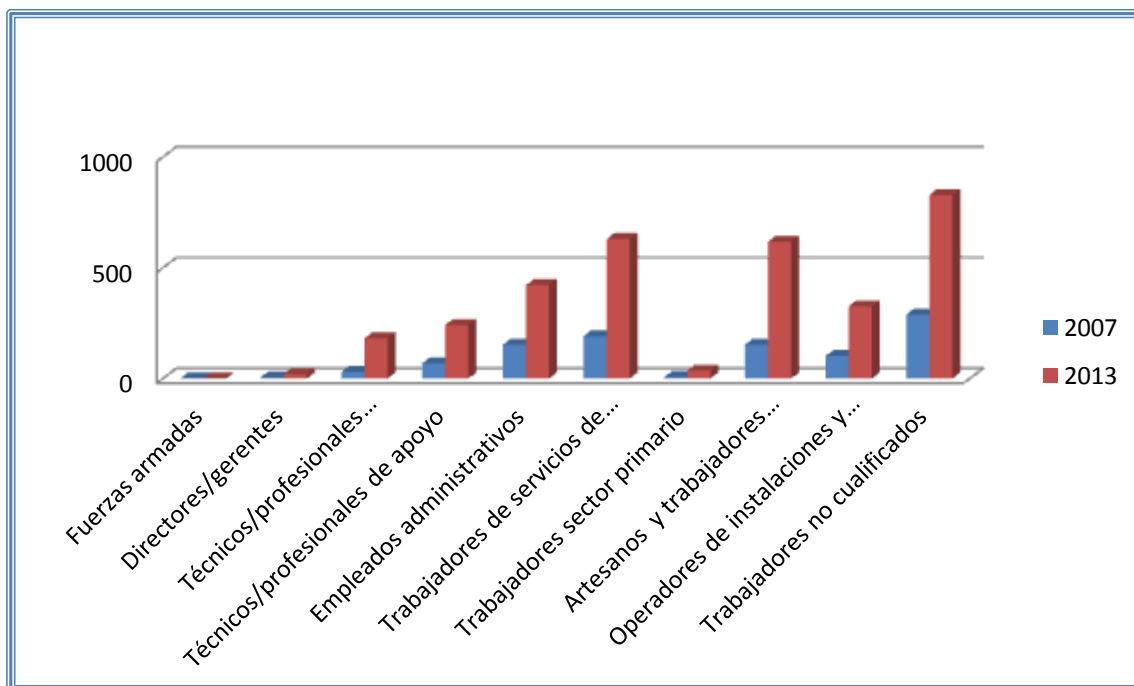
Incluso más importante puede resultar la distribución de demandantes parados entre los distintos sectores de la economía. El aumento más drástico se ha observado, como cabía esperar, en el sector que a más población ocupa, esto es el sector servicios. Sin embargo, cabe prestar atención que en todos los sectores de la economía, exceptuando el sector primario, el cual ocupa cada vez a una proporción de la población más reducida; el número de demandantes de empleo parados se ha triplicado respecto a ejercicios anteriores a la crisis. Haciendo especial hincapié en el sector predominante en este trabajo, el sector industrial ha visto aumentar su cifra de parados en 371 personas. Este dato, sin duda, se mantiene acorde con el descenso de la actividad industrial del municipio, mostrado en el epígrafe anterior.

**Gráfico 43: Demandantes parados por sectores de la economía en Paiporta.**



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del SERVEF.

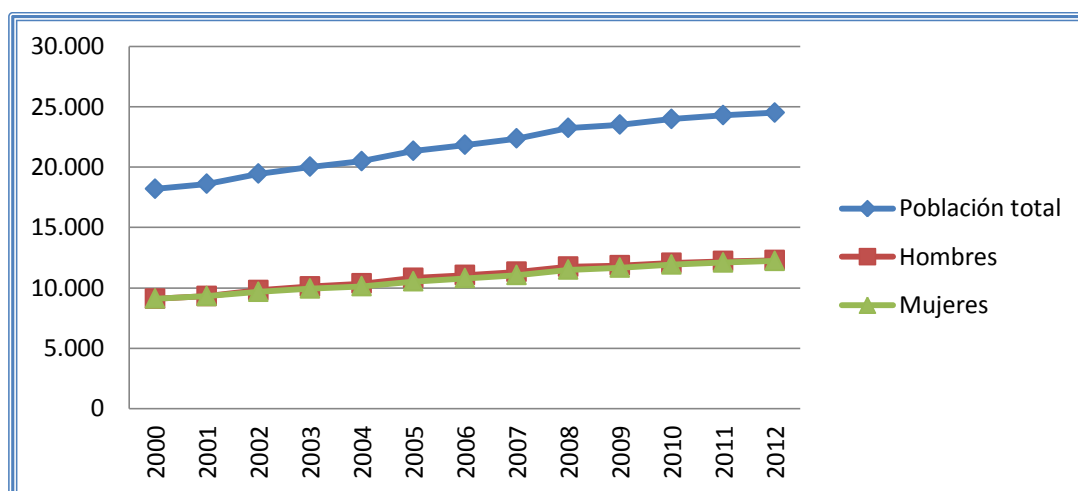
De forma más concreta, los trabajadores más afectados por la crisis y que de manera más drástica han perdido sus empleos, han sido los trabajadores no cualificados; éstos han aumentado en 540 personas. Este hecho también sintoniza con lo expuesto hasta el momento. La industria del municipio de Paiporta, como ya ha sido mencionado, ha sido una industria tradicional, no demasiado mecanizada, basada en los negocios familiares de tamaños pequeño y mediano, donde la mano de obra no cualificada y los trabajadores artesanos han podido encontrar su hueco en el mercado. Precisamente ése es el segundo grupo de la población más afectado, artesanos y trabajadores cualificados de la industria manufacturera y la construcción. Por otra parte, el tercer grupo que un mayor número de nuevos desempleados ha acogido ha sido el de trabajadores dedicados a actividades económicas del sector servicios, tales como la restauración o el comercio al detalle.

**Gráfico 44: Demandantes parados por tipo de empleo en Paiporta.**

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SERVEF.*

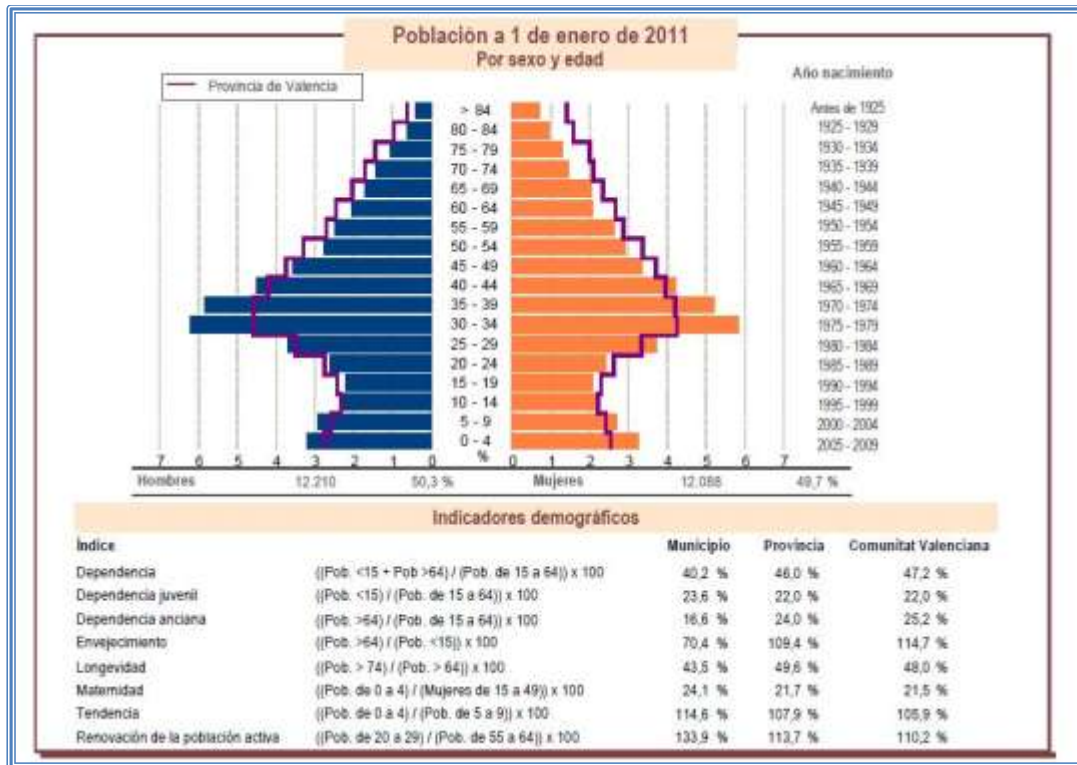
### 3.1.1.2. Factores demográficos.

El municipio de Paiporta posee y ha poseído desde los inicios del siglo XXI una cantidad similar de poblaciones masculina y femenina. Además, ambas han ido aumentando en proporciones similares, desde dicho momento hasta la actualidad. Actualmente, el municipio es habitado por 24.506 personas; entre las cuales, 12.289 son hombres y 12.217 son mujeres. Este hecho además corrobora que la desigualdad que existía anteriormente a la crisis en cuanto al número de desempleados por población activa anteriormente mencionada (Ver gráficos 39 y 40), no era consecuente de diferencias en el de porcentajes de la población por sexos.

**Gráficos 45: Evolución de la población de Paiporta.**

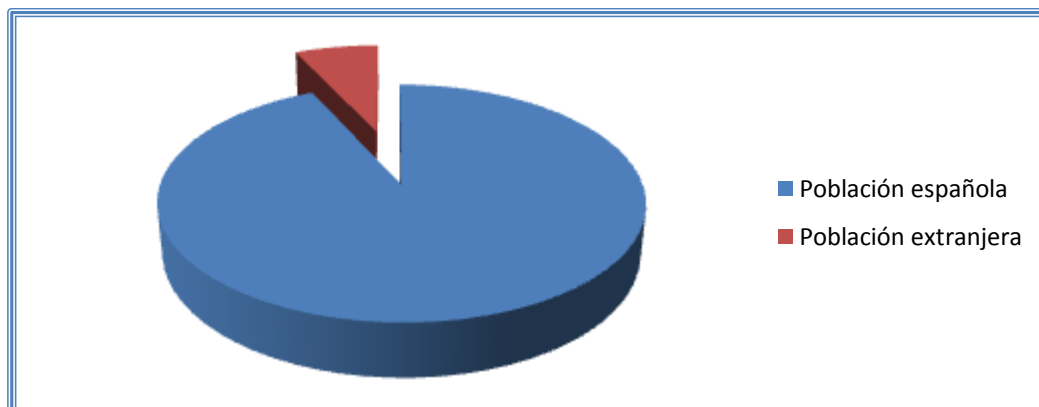
*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.*

En cuanto a los grupos de edad mayoritarios en la población de Paiporta, destacan aquellos situados entre los 30 y 40 años. Además, los índices demográficos calculados por el Instituto Valenciano de Estadística aportan información interesante que puede ser comparada con la obtenida a niveles provincial y autonómico. Por una parte, la población juvenil dependiente, es decir, los niños y adolescentes hasta 15 años representan un porcentaje que se encuentra por encima del de la media provincial y autonómica; todo lo contrario ocurre con el nivel de dependencia anciana. De hecho, en los porcentajes de envejecimiento la diferencia es todavía mayor (siendo el índice de envejecimiento de Paiporta alrededor de un 40% menor). De manera consecuente, el índice de maternidad es levemente superior. Así pues, la población de Paiporta puede considerarse joven, por lo que con más razón, tal revitalización de la zona industrial mencionada puede ser muy útil para sus habitantes en edad de trabajar, y que como se ha visto anteriormente, en una gran cantidad parados y que sí realizan búsqueda activa de empleo.

**Imagen 6: Pirámide poblacional del municipio de Paiporta 2011.**

**Fuente:** Instituto Valenciano de Estadística -IVE-.

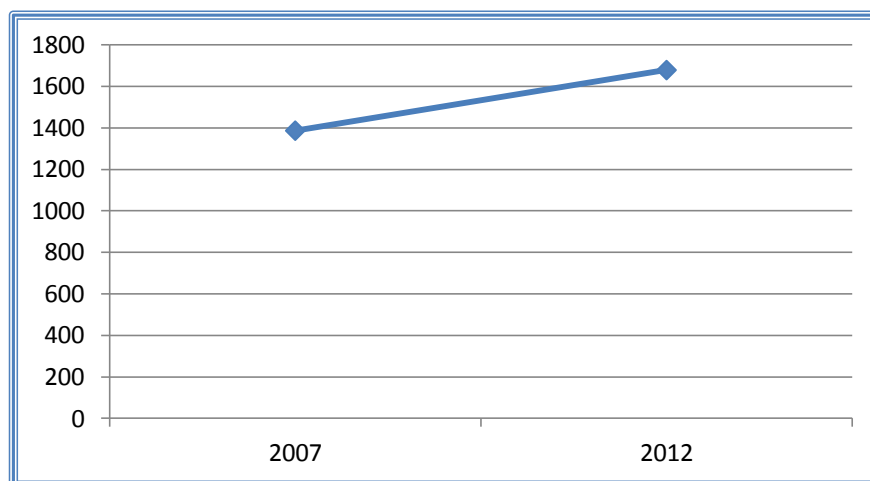
En cuanto a la población extranjera, ésta no representa un gran porcentaje; aunque sí ha mantenido una tendencia ascendente durante el periodo estudiado.

**Gráfico 46: Porcentaje de población según su procedencia en Paiporta, 2012.**

**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Anuario Económico de España 2013 de "La Caixa".

Como puede observarse en el siguiente gráfico, la variación absoluta de habitantes sin nacionalidad española en el municipio de Paiporta ha sido de 292 habitantes. Aunque esta cifra no tenga una gran representatividad dentro de la población total, cualquier ascenso de la cifra de habitantes confirma lo beneficioso que sería para el municipio, la posesión de unas zonas industriales con una actividad económica dinámica y boyante.

**Gráfico 47: Evolución de la población extranjera en Paiporta.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Económico de España 2013 de "La Caixa".*

### 3.1.1.3. Factores fiscales.

Como bien es sabido, la Ley de Haciendas Locales establece aquellos impuestos de carácter obligatorio que deben ser aplicados por los ayuntamientos; y aquellos cuya exigibilidad pasa a ser decisión de los mismos. Así pues, a continuación se describe de qué manera el ayuntamiento de Paiporta gestiona aquellos tributos de competencia local, los cuales gravan un hecho imponible derivado del funcionamiento de las empresas sitas en el municipio. De este modo, este epígrafe partirá analizando el Impuesto sobre Bienes Inmuebles en la citada población.

- **Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI)**

La aplicación del Impuesto sobre Bienes Inmuebles resulta de carácter obligatorio para los entes locales; sin embargo, desde la Administración se establece el rango entre el cual los tipos impositivos pueden oscilar, estos son, 0.4% el mínimo y 1.1% el máximo. Así pues, Paiporta fija el tipo de este impuesto en un 0.78%, tipo que, a primera vista, parece aceptable por situarse en un término medio de lo permitido. Sin embargo, para poder hacer juicios de

valor, más adelante se conocerán los tipos impositivos de los polígonos industriales “competidores”.

Por otra parte, se aplican reducciones sobre la base imponible de aquellos bienes que han sufrido revisiones catastrales; siendo el valor del coeficiente de reducción mayor en el periodo en que ha tenido lugar la revisión, y disminuyendo éste con el paso de los nueve años en que se aplica la reducción.

También las bonificaciones del impuesto que se establecen pueden ser de carácter obligatorio y voluntario. Por una parte, existe la posibilidad de reducir -en el caso de Paiporta en un 50%- la cuota del impuesto sobre aquellos bienes inmuebles que constituyan el objeto de la actividad de empresas de urbanización, construcción y promoción. Sin embargo, debe de haberse solicitado de manera previa al inicio de la obra.

En cuanto a bonificaciones potestativas, para las empresas instaladas en los polígonos industriales; tan sólo resulta de especial interés la bonificación del 25% sobre la cuota de aquellos inmuebles que no estando obligados por la normativa, hayan instalado sistemas para el aprovechamiento térmico o eléctrico de la energía proveniente del sol (*Ajuntament de Paiporta, 2014*)

- **Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE):**

En cuanto a la aplicación de este impuesto, cabe remarcar que la mayoría de las empresas emplazadas en los polígonos industriales de la población no pagarán dicho impuesto; ya que, todos aquellos negocios con cifras de negocios inferiores al millón de euros estarán exentos de hacerlo. En este caso, las tarifas del impuesto vienen establecidas por ley; y éstas son corregidas por unos coeficientes fijados a partir de los distintos niveles de cifras de negocio y unos coeficientes de situación, los cuales fijan los ayuntamientos, atendiendo a las calles en que radiquen los negocios. Éstos deben situarse entre un 0.4 y un 3.8. El ayuntamiento de Paiporta los establece de la siguiente manera.

- **Calles de 1º categoría:** 2.45
- **Calles de 2º categoría:** 2.32
- **Calles de 3º categoría:** 2.17
- **Calles de 4º categoría:** 2.05

En cuanto a las bonificaciones potestativas del impuesto, Paiporta aplica las siguientes:

- ✓ Bonificación de 50% de la cuota correspondiente para quienes inicien ejercicio de cualquier actividad empresarial durante los dos primeros años y reducción del 25% en el tercero.
- ✓ Bonificación por creación de empleo de hasta un 50%. Por cada trabajador de carácter indefinido incrementado respecto al periodo impositivo anterior; se establece una reducción del 10% con el límite ya mencionado del 50%. Así pues, si la plantilla se ve incrementada en un trabajador, la bonificación resulta ser del 10%; si lo hace en dos trabajadores, ésta pasa a ser del 20%, y así sucesivamente. Existe una bonificación adicional del 10% por la contratación de mujeres, jóvenes o desempleados de larga duración.
- ✓ Una bonificación del 25% para aquellos que produzcan energía a partir de instalaciones para el aprovechamiento de energías renovables o sistemas de cogeneración.
- ✓ Una bonificación del 25% a aquellos que tengan una renta o rendimiento neto de la actividad económica negativos o inferiores a la cantidad que determine la ordenanza fiscal.

*(Ajuntament de Paiporta, 2014)*

En cuanto a los impuestos que de carácter voluntario se aplican desde el ayuntamiento de Paiporta y que pueden ser de aplicación para las empresas situadas en los polígonos industriales del municipio se encuentran:

- **Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO)**

En este caso, el ayuntamiento de Paiporta aplica el máximo de los tipos impositivos permitidos por la Ley de Haciendas Públicas, esto es el 4%. Las bonificaciones a este impuesto, interesantes para el caso en cuestión, resultan ser las siguientes:

- ✓ Bonificación de hasta el 95% a favor de las construcciones, instalaciones u obras que sean declaradas de especial interés o utilidad municipal por concurrir circunstancias sociales, entre otras, como por ejemplo, el fomento del empleo.

Por otra parte, la gran cantidad de trámites administrativos previos a la apertura de una empresa, resulta ser en muchas ocasiones un impedimento para la misma; por esa razón,



éste factor es muy decisivo para que un empresario que se halle buscando lugar donde emplazar su negocio se decida por uno o por otro (*Ajuntament de Paiporta, 2014*).

- **Licencias para el alta de la actividad económica:**

Con el fin de poder establecer un negocio de tipología industrial en el término de Paiporta, generalmente es necesaria la Licencia Medioambiental. Dicha licencia permite pues, “la construcción, montaje, explotación, traslado o modificación sustancial de las instalaciones donde deben llevarse a cabo actividades calificadas que no estén sometidas al régimen de autorización ambiental integrada”, es decir, la gran mayoría de las empresas. También será necesaria en el caso de modificar la actividad (*Ajuntament de Paiporta, 2014*). Entre otra documentación, esta licencia debe de ir acompañada por el Certificado de Compatibilidad Urbanística que también debe expedir el Ayuntamiento. Para la solicitud de ambos documentos, es imprescindible el pago de las tasas administrativas correspondientes.

Así también, en caso de que se requiera la realización de obras (tanto mayores, como menores); la solicitud de la anterior licencia deberá ir acompañada también de una segunda licencia, la Licencia de Edificación. Ésta, además de sus tasas administrativas, conlleva también el pago del Impuesto sobre Construcciones e Instalaciones, anteriormente mencionado.

Una vez más, no es posible realizar un juicio de valor acerca de la fiscalidad establecida por el municipio de Paiporta, sin poder compararla con las de los municipios donde quedan emplazados los polígonos que se consideran realmente competidores para los del presente estudio. Así pues, en el epígrafe correspondiente se comprobará si existe realmente diferencia que deje entrever ventajas o inconvenientes fiscales para los empresarios situados en los polígonos del municipio en cuestión.

#### **3.1.1.4. Factores medioambientales.**

Hoy en día existe una conciencia cada vez más notoria sobre aquellas acciones que, de manos de los seres humanos, causan un perjuicio para la conservación del medio ambiente. Puede resultar contradictorio hacer referencia a factores medioambientales aplicados al proceso de revitalización de una zona industrial, espacio que por definición queda asociado tradicionalmente a la generación de altos niveles de contaminación.

Sin embargo, mucho más lejos de la realidad, las empresas cada vez más abogan por un desarrollo sostenible; y las administraciones apoyan haciendo cumplir con la normativa – cada vez más exigente- a aquellos negocios que no contribuyen a la conservación del medio ambiente.

De esta manera, desde el ayuntamiento de Paiporta se toman medidas que favorecen pues a ese desarrollo sostenible en las zonas protagonistas de dicho proceso de reactivación.

En primer lugar, existe un carril bici que permite el acceso a los distintos polígonos no sólo desde el caso urbano, sino también desde poblaciones vecinas. Además, la red de bicicletas públicas que pone a disposición el ente local del municipio a todos sus habitantes, posee un punto de retirada y aparcamiento en el mismo polígono industrial de “La Mina”.

En segundo lugar, de manera reciente, el ayuntamiento ha puesto en marcha un servicio de consultas medioambientales para los ciudadanos y empresarios del municipio (y con ello, los de los polígonos industriales). Así pues, este servicio telemático no sólo permite que los sujetos mencionado resuelvan sus dudas en tema medioambiental, sino también comunicar las incidencias observadas.

### **3.1.1.5. Factores tecnológicos.**

En cuanto al nivel de desarrollo tecnológico de la zona industrial, éste podría considerarse muy escaso. Sí existe cableado telefónico, pero no red de fibra óptica. Las empresas acceden a internet vía satélite, por lo que no disponen de un acceso de alta velocidad y de calidad.

Por otra parte, de manera general, y como ya se ha observado, el tejido empresarial de los polígonos industriales de Paiporta está formado por negocios pequeños, tradicionales con escasa tecnología. Si bien es cierto que de entre el reducido número de empresas de gran tamaño, algunas de ellas son transformadoras; ésta no es la tendencia general, por lo que realmente resultaría necesaria apoyar más la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías desde la administración.

### **3.1.2. Estudio comparativo. Polígonos industriales competidores.**

Para continuar con el análisis de los factores externos que pueden suponer una influencia directa sobre las zonas industriales objeto del presente trabajo; se procederá con un estudio comparativo de los polígonos que a priori, se considera que pueden suponer una mayor competencia para las mismas. Mediante este análisis se pretende tener un conocimiento firme de los puntos fuertes y débiles de las áreas competidoras, el cual sirva para determinar las acciones que permitan otorgar competitividad a los polígonos industriales del estudio en cuestión, haciendo frente a la amenaza que para éstos pueda suponer.

#### **3.1.2.1. Determinación de los polígonos industriales competidores.**

Por una parte, en la elección de los polígonos industriales competidores, se ha utilizado como criterio principal la proximidad a la zona industrial en cuestión. Así pues, se considerará que suponen competencia para la misma, siempre que se encuentren dentro de un radio de distancia considerable.

Sin embargo, una vez determinados los polígonos industriales más cercanos, ha sido esencial la opinión de expertos conocedores del nivel de desarrollo de los mismos, para decidir aquéllos que realmente pueden presentar una amenaza directa a los que suponen el objeto de este trabajo. Una vez más, se quiere hacer especial hincapié en la falta de información acerca de las zonas industriales que existen tanto a nivel provincial, autonómico, como en todo el territorio nacional. Así pues, debido a esta inexistencia de fuentes de información secundarias fiables, el contacto mantenido durante todo el desarrollo del presente estudio con el área de Desarrollo Local de Paiporta ha sido vital para el mismo.

De este modo, en base al primer criterio –la distancia-, se considera que puede resultar una opción alternativa a los empresarios que consideren la posibilidad de establecer su negocio en los polígonos industriales de Paiporta, los siguientes polígonos industriales:

**Tabla 2: Polígonos Industriales cercanos.**

<b>Municipio</b>	<b>Polígono Industrial</b>
<b>Alaquàs</b>	El Bovalar
	Els Mollons
<b>Albal</b>	Juan Peris
	Sector III
	Sector IV
<b>Alcasser</b>	El Pla
	L'Alter
<b>Aldaia</b>	Barrio del Cristo
	Carretera Pla de Quart
	Cementeri Vell
	El Coscollar
	El Pou
	Les Encreullades
	La Fillola
	La Lloma
<b>Beniparrell</b>	El Carrascal Este
	El Carrascal Oeste
	El Polió
	Nabersa
	San Francisco
	Vereda Norte
	Vereda Sur
<b>Catarroja</b>	El Bony
<b>Manises</b>	El Aeropuerto
	La Cova
	El Barranquet
	Obradors
<b>Paterna</b>	Fuente del Jarro
	Parque Tecnológico
	Táctica

	L'Andana
<b>Picanya</b>	Faitanar
	L'Alquería de Moret
	Raga
<b>Picassent</b>	De Picassent
<b>Quart de Poblet</b>	Barrio del Cristo
	Ciudad Mudeco
	Masia de l'Espí
	Nou d'Octubre
	Pata del Cid
	Valencia 2000
<b>Silla</b>	Aliaga
	El Maset
	L'Altero industrial
	Quatre camins
<b>Torrent</b>	Mas del Jutge
<b>Valencia</b>	Vara de Quart
<b>Xirivella</b>	Mare de Deu de la Salut
	Sector D
	Zamarra

*Fuente: Elaboración propia a partir de información del Portal d'Informació Argos de la Generalitat Valenciana, 2008 y observación directa.*

Seguidamente, de los polígonos industriales mencionados, se realiza una criba en base a, como se ha mencionado, el conocimiento que tiene sobre ellos el departamento de Desarrollo Local de Paiporta. De todos ellos, se considera que los polígonos industriales que han mantenido unos niveles de actividad elevados a pesar del periodo económico atravesado, poseen unas buenas infraestructuras que podrían servir como ejemplo y son competencia de unas administraciones preocupadas e interesadas en su mantenimiento; y por ello podrían resultar una opción alternativa atractivas para empresarios que busquen nueva localización, son:

**Tabla 3: Polígonos Industriales cercanos posibles competidores.**

<b>Municipio</b>	<b>Polígono Industrial</b>
<b>Alaquàs</b>	El Bovalar
	Els Mollons
<b>Aldaia</b>	El Coscollar
	Les Encreullades
	La Lloma
<b>Catarroja</b>	El Bony
<b>Manises</b>	El Aeropuerto
	La Cova
<b>Paterna</b>	Fuente del Jarro
	Parque Tecnológico
<b>Picanya</b>	L'Alquería de Moret
	Raga
	Faitanar
<b>Picassent</b>	De Picassent
<b>Quart de Poblet</b>	Pata del Cid
<b>Silla</b>	El Altero industrial
	Quatre Camins
<b>Torrent</b>	Mas del Jutge
<b>Valencia</b>	Vara de Quart
<b>Xirivella</b>	Mare de Deu de la Salut

*Fuente: Elaboración propia a partir de opinión de expertos, 2014.*

Por otra parte, cabría remarcar también que el resto de zonas industriales no incluidas en dicha lista, según información de la Agencia de Desarrollo Local de Paiporta, poseen carencias latentes en infraestructuras básicas y una baja concentración empresarial. Por ello, a priori se considera que éstas no resultarán competencia para los polígonos industriales objeto del presente trabajo.

Por último, resulta necesario resaltar que de algunos de los polígonos industriales considerados posibles competidores, ha sido imposible obtener la información requerida, a pesar de haberse intentado por los distintos medios que más tarde se detallan. Éstos son los

polígonos industriales de Aldaia, Quart de Poblet, Silla y Xirivella, así como el polígono de “Vara de Quart” de la capital valenciana.

Así pues, finalmente los polígonos industriales que formarán parte del estudio que a continuación se expone, se muestran en la Tabla 4 y aparecen representados en la Imagen 7.

**Tabla 4: Polígonos Industriales Comparativa.**

<b>Municipio</b>	<b>Polígono Industrial</b>
<b>Alaquàs</b>	El Bovalar
	Els Mollons
<b>Catarroja</b>	El Bony
<b>Manises</b>	El Aeropuerto
	La Cova
<b>Paterna</b>	Fuente del Jarro
	Parque Tecnológico
<b>Picanya</b>	L’Alquería de Moret
	Raga
	Faitanar
<b>Torrent</b>	Mas del Jutge

*Fuente: Elaboración propia.*





- Alaquàs.
- Manises.
- Paiporta.
- Paterna.
- Picanya.
- Torrente.

Seguidamente, gracias al contacto telefónico, se consigue establecer contacto con los responsables de Catarroja y obtener la información esperada; así como concertar entrevistas personales con los agentes de Desarrollo Local de Alaquàs y Manises, las cuales tuvieron lugar durante el mes de Marzo de 2014 en sus respectivos lugares de trabajo.

Por último, cabe hacer especial hincapié, en que también se consideró relevante establecer contacto con el presidente de la Federación de Parques Empresariales de Valencia (FEPEVAL), a través del cual se hace posible la asistencia al I Congreso Nacional de Parques Empresariales celebrado en Valencia, también durante el mes de Marzo de 2014.

### **3.1.2.3. Consideraciones previas.**

En segundo lugar, también sería necesario remarcar que, para realizar la comparativa se debían considerar objetos de estudio con características similares, tamaño aceptable y representatividad suficiente. Así pues, se ha creído necesario tratar las distintas zonas industriales de Paiporta como un todo. Sin embargo, se ha considerado como mejor opción que el polígono industrial de “La Estación” quedase fuera del estudio. Como ha podido comprobarse, esta zona posee unas características que la hacen distintas al resto; ya que, por una parte queda situado dentro del casco urbano, y por otra, y como consecuencia de la primera, la clasificación de su suelo como urbano de uso terciario, no permite la instalación del mismo tipo de empresas.

Además, los polígonos industriales de “La Mina” y de “La Pascualeta”, como ya se ha comentado previamente, se encuentran separados tan sólo por una carretera. Si además se consiguen mejorar los problemas de comunicación entre ambos, con más razón puede considerarse su totalidad como una sola zona industrial a efectos de análisis y estudios.

Del mismo modo, los polígonos de Alaquàs, “El Bovalar” y “Els Mollons”, también separados tan sólo por un eje viario; son considerados como un conjunto por parte de su administración competente. Por otra parte, se ha decidido seguir este mismo criterio para los polígonos industriales de Picanya: “L’Alquería de Moret”, “Raga”, y “Faitanar”, porque las distintas zonas no se considera que tengan un tamaño suficiente para analizarlas por separado y también están situados de manera contigua. Para los polígonos de Manises no se ha utilizado el método descrito puesto que se sitúan alejados el uno del otro y porque, como se contará más adelante, uno de ellos posee de manera reciente unas características muy específicas que lo hacen diferente del otro. Por último, los polígonos de la zona de Paterna se consideran por separado, puesto que todos se presumen muy potentes por sí solos y realmente referentes para el área de revitalización en cuestión.

#### **3.1.2.4. Comparativa.**

Ahora sí, comenzando con la comparativa, resulta necesario establecer los criterios que se han utilizado para valorarlos. En primer lugar, se comparan en relación al nivel de infraestructuras y servicios, tanto básicos como de nivel añadido.

- **Nivel de infraestructuras y servicios básicos.**

**Tabla 5: Nivel de infraestructuras y servicios básicos.**

	Paiporta "La Mina" y "La Pascualeta"	Alaquàs "El Bovalar" y "Els Mollons"	Catarroja "El Bony"	Manises "Aeroport"	Manises "La Cova"	Paterna "Fuente del Jarro"	Paterna "Parque Tecnológico"	Picanya "L'Alqueria de Moret", "Raga" y "Faitanar"	Torrent "Mas del Judge"
1. Asfaltado	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2. Red eléctrica	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3. Red general de agua	X	X	X	X	X	X	X	X	X
4. Alcantarillado	X	X	X	X	X	X	X	X	X
5. Alumbrado	X	X	X	X	X	X	X	X	X
6. Señalización	X	X	X	X	X	X	X	X	X
7. Nomenclatura calles	X	X	X	X	X	X	X	X	X
8. Red abastecimiento incendios	X	X	X			X	X	X	X
9. Red de gas	X	X	X	X	X	X	X	X	X
10. Red telecomunicaciones	X	X	X	X	X	X	X	X	X
11. Zonas verdes*	\	X	X			\	X	X	\
12. Red de riego	X	X	X			X	X	X	X
<b>% Infraestructuras básicas</b>	<b>95,8%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>75%</b>	<b>75%</b>	<b>95,8%</b>	<b>100%</b>	<b>91,7%</b>	<b>95,8%</b>
1. Recogida de basuras	X	X	X			X	X	X	X
2. Servicio de limpieza de calles	X	X	X			X	X	X	X
3. Mantenimiento infraestructuras	X	X	X	X	X	X	X	X	X
4. Servicio vigilancia policial	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>% Servicios básicos</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas realizadas a los Agentes de Desarrollo Local de los municipios, Marzo de 2014.*

\* La existencia de zonas verdes se ha valorado en 3 niveles:

X: El polígono industrial posee amplias, extensas y cuidadas zonas verdes con vegetación abundante, lo cual aumenta en un punto porcentual la valoración.

/: El polígono industrial posee algo de vegetación en sus calles, tales como hileras de árboles en sus laterales. Esto supone medio punto porcentual.

( ): El polígono industrial no posee ningún tipo de vegetación. No aporta nada al porcentaje total de infraestructuras básicas.

Así pues, es posible observar en la Tabla 5 que la gran mayoría de los polígonos comparados poseen prácticamente la totalidad de las infraestructuras básicas. Las zonas industriales que presentan un menor porcentaje son las del municipio de Manises. Estos polígonos, a diferencia del resto, no poseen ningún tipo de zona verde. Aunque ésta no sea una infraestructura estrictamente necesaria para el funcionamiento de las empresas allí ubicadas, se considera que la existencia de estos espacios debería ser promovida por la administración para aumentar la calidad de vida –en este caso laboral- de sus usuarios; sobre todo en este tipo de espacios que por su carácter industrial, poseen unos niveles de contaminación mayores (*Barbasán, Seguí y Azpitarte, 2014*).

Como también puede comprobarse, los polígonos de Paiporta sí poseen, pero en menor medida, espacios reservados. En las calzadas laterales de algunos viales existen árboles en forma de hilera y otro tipo de vegetación poco abundante; de la misma manera que ocurre en el polígono industrial de Fuente del Jarro de Paterna. Todo lo contrario puede observarse en las zonas de Alaquàs, Catarroja, Picanya y el Parque Tecnológico de Paterna; las cuales poseen grandes espacios verdes que aportan descongestión y limpieza.

Por otra parte, los polígonos de Manises también carecen de una red de riego, infraestructura que se considera de competencia pública, para permitir, entre otras funciones, la limpieza de los espacios comunes (*Barbasán, Seguí y Azpitarte, 2014*). Con todo esto, el nivel de infraestructuras de los polígonos industriales de Manises se ha valorado en un 75%. Si bien es cierto, que podría tratar de mejorarse; tampoco puede hablarse de un abandono por parte de la administración, ya que las empresas poseen las infraestructuras públicas que hacen posible o que se consideran “estrictamente necesarias” para su funcionamiento.

Lo mismo podría decirse del resto de polígonos, los cuales no poseen el 100% de las infraestructuras básicas; éstos son los polígonos de Paiporta, Picanya, Torrent y el Polígono Industrial de Fuente del Jarro de Paterna.

Finalmente, puede considerarse que sólo tres polígonos poseen la totalidad de las infraestructuras básicas determinadas, las cuales deberían ser ofrecidas por todos; puesto que son las infraestructuras mínimas que en los núcleos urbanos cualquiera de estos municipios sí ofrecen. Éstos son los polígonos de Alaquàs, el de Catarroja y el Parque Tecnológico de Paterna.

En cuanto a los servicios, sí se ha considerado necesario hacer distinción entre servicios básicos y servicios de valor añadido. Una vez más los polígonos de Manises presentan unos porcentajes menores, éstos sólo poseen los servicios básicos de mantenimiento de las infraestructuras y vigilancia municipal; los cuales representa en 50% del total. Aunque el resto de polígonos dicen sí ofrecer todos estos servicios, cabría medir la frecuencia en que lo hacen; puesto que de manera general, por ejemplo entre los empresarios de los polígonos de Paiporta, existe una creencia firme de que esto no se realiza con la asiduidad necesaria.

#### • Nivel de servicios de Valor Añadido.

Para continuar, la tabla 6 muestra los servicios realmente diferenciadores; los cuales dotan a los polígonos de cualidades que les hacen especiales, diferentes y generalmente mejores al resto (*Ver Tabla 1*). En este caso, puede observarse que existen dos polígonos realmente diferenciados, con unos porcentajes que rozan prácticamente la totalidad. Éstos son los dos polígonos de Paterna, Fuente del Jarro y el Parque Tecnológico. Precisamente, hecho que no debe de ser casual, ambos poseen una entidad gestora fuerte y consolidada (de carácter privado) que trabaja junto con la administración para dotar a sus zonas industriales de ese carácter diferenciador. Así pues, sobre todo el polígono industrial de Fuente del Jarro posee servicios idénticos a los que pueden encontrarse en el casco urbano, por ejemplo, bancos, oficinas de correos, guardería, etc. Además, la asociación de empresarios “Asivalco”, la cual tiene una sede dentro de la zona industrial, ofrece servicios de asesoría a las empresas asociadas y trabaja por otorgar una mayor visibilidad al área en cuestión.

Por otra parte, cabe hacer referencia también a que los polígonos con un menor porcentaje de servicios de valor añadido son los protagonistas de este estudio, es decir, los polígonos de Paiporta. Éstos sólo ofrecen el 26% de los servicios establecidos. Tampoco debe de ser casual que sean los únicos polígonos que no poseen en activo una entidad de carácter privado implicada en el desarrollo de los mismos. Así pues, esto deja entrever la necesidad de la existencia de un lobby de empresarios que medie con organizaciones y trabaje junto con la administración para conseguir un mayor número de servicios que conviertan a la zona en cuestión en una zona desarrollada y atractiva para empresarios que busquen dónde emplazar sus negocios.

**Tabla 6: Nivel de servicios de valor añadido en las zonas industriales.**

	Paiporta "La Mina" y "La Pascualeta "	Alaquàs "El Bovalar" y "Els Mollons"	Catarroja "El Bony"	Manises "Aeroport"	Manises "La Cova"	Paterna "Fuente del Jarro"	Paterna "Parque Tecnológico"	Picanya "L'Alqueria de Moret", "Raga" y "Faitanar"	Torrent "Mas del Jutge"
1. Oficina de información						X	X		
2. Edificio multiusos		X	X			X	X	X	
3. Sala de reuniones		X	X			X	X	X	
4. Junta de conservación						X	X	X	
5. Control de acceso									
6. Servicio vigilancia privado						X	X		
7. Local comercial						X	X		
8. Hotel	X	X	X	X	X	X	X	X	
9. Restaurante	X	X	X	X	X	X	X	X	X
10. Estación de servicio	X	X	X	X	X	X	X	X	X
11. Banco		X				X	X		
12. Servicio de guardería						X	X		
13. Servicio de correos	X	X	X	X	X	X	X	X	X
14. Oficina de correos						X			
15. Centro de asistencia médica		X	X			X	X	X	X
16. Parking de vehículos		X				X	X		X
17. Parking de vehículos pesados	X	X		X	X	X			
18. Mantenimiento infraestructuras privado						X	X		
19. Página web polígono			X	X	X	X	X		
20. Directorio de empresas		X	X	X	X	X	X		X
21. Panel indicador empresas	X					X	X		

22. Posibilidad de asociación		X	X	X	X	X	X	X	X
23. Fibra óptica		X	X			X	X		
<b>% Servicios no básicos</b>	<b>26%</b>	<b>56,5%</b>	<b>47,8%</b>	<b>34,8%</b>	<b>34,8%</b>	<b>95,7%</b>	<b>86,96%</b>	<b>39,13%</b>	<b>30,43%</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas realizadas a los Agentes de Desarrollo Local de los municipios, Marzo de 2014.*

- **Calidad de la localización:**

Ahora bien, en muchas ocasiones lo que resulta un aspecto diferenciador para estas zonas es su localización. Lo realmente fundamental en este tema es la cercanía a los ejes viarios principales, es decir, los que comunican con otras ciudades o los que permiten acceder a zonas de salida/entrada de mercancías, es decir, aeropuertos y puertos. Así pues, para poder realizar la comparativa en este aspecto, han decidido considerarse tres ejes viarios importantes, que son los siguientes:

- Autovía del Mediterráneo (A-7): Eje viario que comunica la ciudad valenciana con todo el litoral mediterráneo. En dirección norte permite dirigirse hacia Cataluña, pasando por la provincia valenciana de Castellón. De manera contraria, hacia el sur se dirige hacia Alicante, y consecuentemente Murcia y Andalucía; con un posible desvío también hacia Albacete.
- Autovía del Este (A-3): Eje viario que comunica la ciudad valenciana con la capital española y generalmente con el interior de la península, pasando por varias provincias de Castilla La Mancha. Además, posee una salida al aeropuerto de Manises.
- Autovía V-30: Vía rápida que circunvala la ciudad de Valencia y permite el acceso al puerto de Valencia. Así también, ésta posee accesos a las dos vías anteriores mencionadas y consecuentemente, al aeropuerto.

Con el fin de continuar con la comparativa en este aspecto, se ha considerado útil obtener una media de los kilómetros que los separan y los minutos que se necesitan para acceder desde los distintos polígonos a las diferentes vías. Ahora bien, cabría la posibilidad de que un polígono estuviese especialmente cerca a una vía, pero muy lejano a otra. Tal vez, ésta zona sería sólo atractiva para empresas que sólo consideren necesaria la cercanía al eje en cuestión. Sin embargo, puesto que se presume que el polígono más cercano a todas las vías será en general el más atractivo; y puesto que probablemente las empresas de un polígono necesiten las distintas vías, algunas con más asiduidad y otras con menos, se ha decidido realizar el método ya descrito y que puede observarse en la Tabla 7:



**Tabla 7: Calidad de localización.**

			<b>Paiporta “La Mina” y “La Pascualeta”</b>	<b>Alaquàs “El Bovalar” y “Els Mollons”</b>	<b>Catarroja “El Bony”</b>	<b>Manises “Aeroport”</b>	<b>Manises “La Cova”</b>	<b>Paterna “Fuente del Jarro”</b>	<b>Paterna “Parque Tecnoló gico”</b>	<b>Picanya “L’Alqueria de Moret”, “Raga” y “Faitanar”</b>	<b>Torrent “Mas del Jutge”</b>
<b>Vías principales de comunicación</b>	<b>A-7</b>	<b>Distancia</b>	17 km.	6 km.	8 km.	4,7 km.	-	4,2 km.	1,5 km.	10,3 km.	5,6 km.
		<b>Tiempo</b>	14 min.	4 min.	7 min.	7 min.	-	4 min.	2 min.	8 min.	5 min.
	<b>A-3</b>	<b>Distancia</b>	7,5km.	4 km.	16,4 km.	3 km.	2,7 km.	5,5 km.	10,6 km.	10 km.	6,5 km.
		<b>Tiempo</b>	8 min.	6 min.	14 min.	4 min.	3 min.	6 min.	8 min.	10 min.	9 min.
	<b>V-30</b>	<b>Distancia</b>	2km.	6,5 km.	5,3 km.	3,1 km.	4,3 km.	-	5,5 km.	2,3 km.	9,3 km.
		<b>Tiempo</b>	3 min.	5 min.	5 min.	4 min.	4 min.	-	4 min.	2 min.	9 min.
<b>Distancia media principales ejes</b>			8,83 km.	5,5 km.	9,9 km.	3,6 km.	2,33 km.	3,23 km.	5,87 km.	7,53 km.	7,13 km.
<b>Tiempo medio principales ejes viarios</b>			8,33 min.	5 min.	8,67 min.	5 min.	2,33 min.	3,33 min.	4,67 min.	6,67 min.	7,67 min.

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de Google Maps, 2014.*

Así pues, existe un polígono que en una media de poco más de 2 minutos podría acceder a las distintas vías. Éste es el polígono de La Cova de Manises, al cual además se tiene acceso directo desde la Autovía del Mediterráneo. Además, como bien es conocido, el aeropuerto de Valencia se encuentra situado en este municipio, por lo que también se encuentra especialmente cercano al mismo. De hecho, el otro polígono de Manises, el del “Aeropuerto” lleva su nombre, por su cercanía todavía más acusada.

Utilizando el criterio ya mencionado, el segundo polígono mejor situado es el de “Fuente del Jarro”, desde el cual podría accederse a las vías establecidas en poco más de 3 minutos. Una vez más, a este polígono también se tiene acceso directo desde una de las vías más importantes, en este caso desde la V-30. Los polígonos peor situados son el de Catarroja en primer lugar, y los de Paiporta en segundo. Para ambos su vía principal más cercana es la V-30, el resto quedan bastante lejanas (comparado con el resto). Sin embargo, ambos polígonos, poseen una característica. Y es que, son unas zonas muy cercanas al puerto de Valencia, al cual se accede como se ha dicho por la V-30. Así pues, por ejemplo, el polígono de Catarroja, aprovechando esa ventaja, posee una gran cantidad de empresas especializadas en la industria alimentaria del pescado.

- **Calidad de señalización.**

El siguiente criterio empleado para continuar con la comparativa es la calidad de señalización de las zonas industriales cuando se accede a éstas desde el exterior. En cuanto a este aspecto, cabe remarcar que de manera general la colocación de los indicadores a las entradas de los polígonos no es responsabilidad del propio municipio, puesto que las carreteras desde las cuales se accede suelen ser de competencia provincial, autonómica o nacional. Así pues, en este caso la solución no recae en manos del ente local en sí.

En este caso se han establecido tres niveles de calidad de señalización. Por una parte, es posible que la zona industrial en cuestión esté señalizada perfectamente. Esto implica que la señalización contenga el nombre de la zona industrial, ya que, generalmente un municipio tiene más de un polígono industrial y aquél que accede puede pensar estar en la zona industrial que busca y estar equivocado. En segundo lugar, el acceso puede estar señalado simplemente con el rótulo de “Zona Industrial”, lo cual podría dar lugar a la confusión mentada. En este caso, se otorgaría el 50% de la valoración. Por último, cabe la posibilidad de que en la señalización a la entrada no se haga ninguna referencia a que se tiene acceso a una

zona industrial; en este caso no aportaría nada en la valoración de la calidad de la señalización.

Los resultados de la aplicación de este criterio se muestran en la Tabla 8:

**Tabla 8: Calidad de señalización.**

	Paiporta "La Mina" y "La Pascualeta"	Alaquàs "El Bovalar" y "Els Mollons"	Catarroja "El Bony"	Manis es "Aero port"	Manises "La Cova"	Paterna "Fuente del Jarro"	Paterna "Parque Tecnológico"	Picanya "L'Alqueria de Moret", "Raga" y "Faitanar"	Torrent "Mas del Jutge"
Accesos desde el exterior	4	5	2	4	3	2	3	3	2
Correctamente señalizados	1,5	5	0	1	0,5	1,5	3	2	2
% Calidad señalización	37,5%	100%	0%	25%	16,7%	75%	100%	66,7%	100%

*Fuente: Elaboración propia a partir de observación directa/Datos extraídos de Google Maps, 2014.*

\*La correcta señalización de los accesos se ha valorado en 3 niveles:

1: La señal situada en el acceso al polígono industrial indica la existencia del mismo, utilizando para ello su nombre. En este caso se considera que el acceso está correctamente señalado al 100% y por lo tanto suma la unidad al "número de accesos correctamente señalizados".

0,5: La señal situada en el acceso al polígono industrial indica la existencia del mismo como "Zona Industrial", no por su nombre concreto. En este caso, se considera que el acceso está correctamente señalado al 50%. Por lo tanto suma 0,5 al "número de acceso correctamente señalizados".

0: No existe señal que indique el acceso a la zona industrial.

Existen tres zonas industriales perfectamente señalizadas, las cuales tienen número de accesos distintos pero todos con señales que incluyen el nombre del área en cuestión. Éstas son los polígonos industriales de Alaquàs, el de Torrente y el Parque Tecnológico de Paterna. De manera contraria, la zona industrial peor señalizada es la de Catarroja, la cual posee dos accesos por la autovía V-31 de competencia estatal; en las cuales sí que se señala el municipio, pero en ningún momento hace referencia a que exista ninguna zona industrial. Por suerte, la zona yace pegada a la autovía y se divisa sin problemas; sin embargo, resultaría conveniente que estuviese indicado. La calidad de señalización a la zona industrial de Paiporta se ha valorado en un 37,5%, ya que posee cuatro accesos, de los cuales uno sólo está correctamente señalado con el nombre del polígono industrial "La Pascualeta" y otro que indica la entrada al municipio, con la indicación añadida de que posee zona industrial. Existen otros dos accesos, los cuales entran directamente a los polígonos industriales por la CV-400 que no poseen indicación alguna. Esta carretera es de competencia autonómica.

- **Calidad de accesibilidad mediante transporte público.**

Puesto que el aspecto de sostenibilidad y cuidado del medio ambiente cada vez adquieren una importancia mayor, se ha decidido medir la accesibilidad a las distintas zonas industriales mediante transporte público. Para poder valorarla se ha creído conveniente analizar la accesibilidad mediante los tres medios de transporte público por excelencia, el ferrocarril, el metro y el autobús. Además, ya que probablemente no exista medio de transporte más sostenible y menos contaminante que la bicicleta, se ha querido valorar el nivel de conciencia ambiental de los distintos entes locales analizando la existencia o no de un carril bici que permita el acceso al polígono industrial, al menos desde el casco urbano. Sin embargo, puesto que este último medio permitiría el acceso sólo a ciudadanos del mismo municipio o de localidades vecinas próximas, se le ha creído conveniente otorgarle un importancia menor, sólo un 10% de la valoración total. Así pues, la posibilidad de acceso mediante el resto de medios de transporte se ha dividido de manera equitativa, representando cada uno de ellos el 30% de la evaluación. Ahora bien, en caso de que el medio de transporte sólo permita el acceso al municipio, pero no a la zona industrial en sí, no se le sumará la totalidad de dicho porcentaje. Con todo esto, se obtiene la tabla 9:

**Tabla 9: Calidad de accesibilidad mediante transporte público.**

	Paiporta "La Mina" y "La Pascualeta"	Alaquàs "El Bovalar" y "Els Mollons"	Catarroja "El Bony"	Manises "Aeroport"	Manises "La Cova"	Paterna "Fuente del Jarro"	Paterna "Parque Tecnológico"	Picanya "L'Alqueria de Moret", "Raga" y "Faitanar"	Torrent "Mas del Jutge"
Metro/tranvía (30%) -10% si llega al municipio-	10%			30%	10%	30%		10%	10%
Tren (30%) -10% si llega al municipio-			30%						
Autobús (30%) -10% si llega al municipio-		10%	10%	10%	10%	30%	30%		30%
Carril bici	10%					10%		10%	
<b>Accesibilidad mediante transporte público</b>	<b>20%</b>	<b>10%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>20%</b>	<b>70%</b>	<b>30%</b>	<b>20%</b>	<b>40%</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas realizadas a los Agentes de Desarrollo Local de los municipios, Marzo de 2014.*

Como puede observarse, una vez más, el polígono industrial de Fuente del Jarro de Paterna, posee una valoración más alta; su accesibilidad mediante transporte público se ha valorado en un 70%. Así pues, a la zona industrial en cuestión se puede acceder tanto mediante metro, de hecho existe una parada en su interior con el nombre del polígono industrial; como mediante autobús. Además, de manera adicional también puede accederse mediante un carril bici que conecta la zona industrial con el municipio. En este caso, la zona peor comunicada es la de Alaquàs, cuyos polígonos se encuentran totalmente incomunicados utilizando transporte público. Su valoración es del 10% puesto que existen autobuses que conectan el municipio con la capital valenciana, pero en ningún caso llegan a la zona industrial. Existen varias zonas, entre las cuales se encuentran las de Paiporta, con porcentajes también bajos –del 20%-. A los polígonos industriales de Paiporta se les ha otorgado una valoración del 20% puesto que cabe la posibilidad de acceder al municipio con metro –de hecho, como ya se ha comentado, la parada queda muy cerca del polígono de La Estación, el cual sin embargo, ha quedado excluido del estudio por sus características especiales-; y además, como también se ha mencionado ya, existe un carril bici que conecta los polígonos industriales con el casco urbano.

- **Fiscalidad.**

Seguidamente, se realizará la comparativa relativa a la fiscalidad. En este caso, se ha considerado conveniente reducir el estudio a los dos tributos que pueden representar la mayor preocupación para nuevos empresarios y que son gestionados por los ayuntamientos de los municipios donde quedan emplazados los distintos polígonos industriales. Éstos son el Impuesto sobre Bienes Inmuebles y el Impuesto sobre Actividades Económicas. Ambos representan un montante importante y periódico. Bien es sabido que el sujeto pasivo del Impuesto sobre Bienes Inmuebles realmente es el propietario de la nave, sin embargo también es cierto que éste generalmente lo repercute en el precio del alquiler o de venta de sus naves, por lo que también afecta a los empresarios en sí. El análisis del Impuesto sobre Actividades Económicas resulta de especial interés puesto que en este caso el sujeto pasivo sí es el empresario; y porque aunque empresas con facturaciones inferiores a 1 millón de euros no tendrán que pagar, puede ser factor de atracción/rechazo para empresas grandes que valoren la opción de instalarse en un polígono o en otro.

**Tabla 10: Fiscalidad.**

	<b>Paiporta "La Mina" y "La Pascualeta"</b>	<b>Alaquàs "El Bovalar" y "Els Mollons"</b>	<b>Catarroja "El Bony"</b>	<b>Manises "Aeroport" y "La Cova"</b>	<b>Paterna "Fuente del Jarro"</b>	<b>Paterna "Parque Tecnológico"</b>	<b>Picanya "L'Alqueria de Moret", "Raga" y "Faitanar"</b>	<b>Torrent "Mas del Jutge"</b>
<b>IBI</b>	0,781%	0,66%	0,736%	0,67%	0,538%		0,668%	0,54%
<b>Bonificaciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Del 50% para los inmuebles que constituyan el objeto de la actividad de las empresas de urbanización, construcción y promoción inmobiliaria tanto de obra nueva como de rehabilitación equiparable a ésta, y no figuren entre los bienes de su inmovilizado.</li> <li>• Del 25% para inmuebles que no estando obligados por la normativa, hayan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pago a plazos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Del 50% para los inmuebles que constituyan el objeto de la actividad de las empresas de urbanización, construcción y promoción inmobiliaria tanto de obra nueva como de rehabilitación equiparable a ésta, y no figuren entre los bienes de su inmovilizado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inmuebles en los que se desarrollen actividades económicas de nueva creación declaradas de interés municipal (social, cultural, etc. o de fomento de empleo). Máx. 5 años.</li> <li><b>1º año: 50%</b></li> <li><b>2º año: 40%</b></li> <li><b>3º año: 30%</b></li> <li><b>4º año: 20%</b></li> <li><b>5º año: 10%</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Del 50% para los inmuebles que constituyan el objeto de la actividad de las empresas de urbanización, construcción y promoción inmobiliaria tanto de obra nueva como de rehabilitación equiparable a ésta, y no figuren entre los bienes de su inmovilizado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Del 50% para los inmuebles que constituyan el objeto de la actividad de las empresas de urbanización, construcción y promoción inmobiliaria tanto de obra nueva como de rehabilitación equiparable a ésta, y no figuren entre los bienes de su inmovilizado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Del 60% para los inmuebles que constituyan el objeto de la actividad de las empresas de urbanización, construcción y promoción inmobiliaria tanto de obra nueva como de rehabilitación equiparable a ésta, y no figuren entre los bienes de su inmovilizado.</li> </ul>	



	instalado sistemas para el aprovechamiento térmico o eléctrico de la energía proveniente del sol.						
<b>Coeficientes situación IAE</b>	Máx: 2,45 Mín: 2,05	Máx: 3,8 Mín: 1,5	Máx: 2,62 Mín: 1,88	Máx: 2,5 Mín: 0,9	Máx: 3,3 Mín: 1,9	Máx: 2,78 Mín: 2	Máx: 1,67 Mín: 1,05
<b>Bonificaciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Inicio actividad:</b> Durante los 3 años siguientes a la finalización de la exención <b>1º: 50%</b> <b>2º: 50%</b> <b>3º: 25%</b></li> <li>• <b>Por creación de ocupación:</b> Con un máximo del 50%; siendo la reducción del 10% adicional por cada trabajador contratado.</li> <li>• <b>Medioambiental:</b> Del 25% por</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Inicio actividad:</b> Durante los 3 años siguientes a la finalización de la exención <b>1º: 30%</b> <b>2º: 20%</b> <b>3º: 10%</b></li> <li>• Del 2% por domiciliación de recibos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No existen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades económicas de interés municipal (social, cultural, etc. o de fomento de empleo) Máx. 5 años. <b>1º año: 50%</b> <b>2º año: 40%</b> <b>3º año: 30%</b> <b>4º año: 20%</b> <b>5º año: 10%</b></li> <li>• <b>Inicio actividad:</b> Durante los 5 años siguientes a la finalización de la exención:</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Inicio actividad:</b> Durante los 3 años siguientes a la finalización de la exención <b>1º: 25%</b> <b>2º: 25%</b> <b>3º: 25%</b></li> <li>• <b>Por creación de ocupación:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Incremento igual o superior al 3% e inferior al 5%: <b>10% bonificación.</b></li> <li>▪ Incremento igual o superior al 5% e inferior al 10%: <b>20% bonificación.</b></li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Inicio actividad:</b> Durante los 5 años siguientes a la finalización de la exención: <b>1º: 50%</b> <b>2º: 50%</b> <b>3º: 50%</b> <b>4º: 50%</b> <b>5º: 50%</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Inicio actividad:</b> Durante los 5 años siguientes a la finalización de la exención: <b>1º: 50%</b> <b>2º: 50%</b> <b>3º: 50%</b> <b>4º: 50%</b> <b>5º: 50%</b></li> <li>• <b>Por creación de ocupación:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Incremento igual o superior al 3% e inferior al 5%: <b>10%</b></li> </ul> </li> </ul>

	<p>el aprovechamiento de energías renovables o sistemas de cogeneración.</p> <p>• <b>Rendimiento económico negativo:</b> Del 25%.</p>			<p><b>1º: 50%</b>  <b>2º: 40%</b>  <b>3º: 30%</b>  <b>4º: 20%</b>  <b>5º: 10%</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Incremento igual o superior al 10% e inferior al 25%: <b>30% bonificación.</b></li> <li>▪ Incremento igual o superior al 25% e inferior al 50%: <b>40% bonificación.</b></li> <li>▪ Incremento igual o superior al 50%: <b>50% bonificación.</b></li> </ul> <p>• <b>Medioambiental:</b> Del 25% por el aprovechamiento de energías renovables o sistemas de cogeneración.</p> <p>• <b>Rendimiento económico negativo:</b> Del 25%.</p>		<p><b>bonificación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Incremento igual o superior al 5% e inferior al 10%: <b>20% bonificación</b></li> <li>▪ Incremento igual o superior al 10% e inferior al 25%: <b>30% bonificación</b></li> <li>▪ Incremento igual o superior al 25% e inferior al 50%: <b>40% bonificación</b></li> <li>▪ Incremento igual o superior al 50%: <b>50% bonificación</b></li> </ul>
--	---	--	--	---	---	--	--

							<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Medio-ambiental:</b> Del 25% por el aprovechamiento de energías renovables o sistemas de cogeneración.</li> <li>• Plazos.</li> </ul>
--	--	--	--	--	--	--	--

**Fuente:** Elaboración propia a partir de entrevistas realizadas a los Agentes de Desarrollo Local de los municipios, Marzo de 2014. /Datos extraídos de las páginas web de los ayuntamientos o polígonos industriales, 2014.

Como puede observarse en la tabla 10, el tipo impositivo del IBI más bajo se encuentra en el municipio de Paterna, donde precisamente el nivel de servicios ofrecido es mayor. El municipio de Torrente también fija un porcentaje similar y además ofrece medidas para aquellas naves vacías, dando la posibilidad a sus propietarios de que ofrezcan sus naves como parking de vehículos a cambio de no pagar el mencionado impuesto. De manera contraria, el porcentaje más elevado lo posee el ayuntamiento de Paiporta, el cual como se ha podido observar contribuye en menor medida al ofrecimiento de servicios de valor añadido. El ayuntamiento de Catarroja también establece uno de los tributos más elevados, pero sin embargo éste sí ha conseguido que se ofrezcan un número más elevado de servicios (tanto básicos, como de valor añadido).

En cuanto a sus bonificaciones, la gran mayoría –excepto el ayuntamiento de Alaquàs- ofrece la misma bonificación, la cual tan sólo puede ser útil para empresas de construcción, promoción inmobiliaria, etc. Sin embargo, el ayuntamiento de Manises ofrece una bonificación para aquellos inmuebles en cuyo interior se estén desarrollando actividades económicas de nueva creación y de interés municipal, siendo el fomento de empleo motivo de interés. Esta bonificación además puede aplicarse durante 5 años. Una vez más, el ayuntamiento de Paiporta apuesta por la sostenibilidad y el medio ambiente, ofreciendo una bonificación del 25% para aquellas empresas que utilicen sistemas de aprovechamiento de energía solar.

Por otra parte, puede hacerse referencia también al hecho diferenciador que recae en manos del ente local, de las cuotas tributarias del IAE en un municipio o en otro; esto es, los coeficientes de situación. Como puede observarse, el municipio que establece un coeficiente máximo de situación más elevado es Alaquàs; sin embargo, también posee uno de los coeficientes mínimos más bajos. Aunque cabe remarcar que el municipio de Manises establece el coeficiente mínimo de situación más bajo, el cual además es el único que se sitúa por debajo de la unidad. En cuanto a los coeficientes de Paiporta, puede resaltarse que para el máximo se ha establecido un valor medio; sin embargo el coeficiente de situación de última categoría es muy elevado, situándose incluso por encima del coeficiente situación de primera categoría de Torrente.

Por otra parte, la gran mayoría de los ayuntamientos ofrecen unas bonificaciones bastantes similares; excepto la administración de Catarroja, la cual no ofrece facilidad ninguna. El resto premian con reducciones de este impuesto a aquellas empresas que inicien actividad, creen ocupación, se preocupen por el medio ambiente y a aquellas que generen rendimientos

negativos. Sin embargo, como bien es sabido, de este tributo estarán exentas aquellas empresas que facturen volúmenes inferiores a 1 millón de euros; por lo que las pequeñas empresas de carácter familiar, abundantes en el tejido económico valenciano, generalmente no tendrán siquiera que pagar el impuesto.

En resumidas cuentas, podría reafirmarse que el municipio de Paiporta establece unas cargas fiscales bastante elevadas y como contrapartida, al menos en las zonas industriales del estudio, no ofrece el nivel de infraestructuras/servicios que se correspondería con las mismas. Todo lo contrario ocurre en las zonas industriales de Paterna, las cuales poseen una gran cantidad de servicios e infraestructuras, como compensación a unos impuestos más moderados.

- **Densidad empresarial.**

Por último, para poder observar la repercusión que los factores estudiados tienen sobre la cantidad de empresas situados en ellas; la tabla 11 muestra qué polígonos presentan una densidad empresarial mayor. Para ello, se ha considerado la superficie industrial que representan y el número de empresas del último ejercicio disponible, generalmente 2013, proporcionado por los entes locales. Así también, se ha considerado de especial relevancia conocer el nivel de facturación medio de las empresas con unos valores mayores (ver Gráfico 12); puesto que, generalmente, cuanto mayor sean sus valores de facturación, mayores serán las empresas y éstas ocuparán una mayor superficie.

**Tabla 11: Densidad empresarial.**

<b><u>DENSIDAD EMPRESARIAL</u></b>	<b>Paiporta "La Mina" y "La Pascualeta"</b>	<b>Alaquàs "El Bovalar" y "Els Mollons"</b>	<b>Catarroja "El Bony"</b>	<b>Manises "Aeroport"</b>	<b>Manises "La Cova"</b>	<b>Paterna "Fuente del Jarro"</b>	<b>Paterna "Parque Tecnológico"</b>	<b>Picanya "L'Alqueria de Moret", "Raga" y "Faitanar"</b>	<b>Torrent "Mas del Jutge"</b>
Número de empresas	153	470	368	-	-	500	420	131	500
Superficie industrial	846	748	935			2600	1038	460	1502
<b>% Densidad empresarial</b>	18,09%	62,83%	39,36%	-	-	19,23%	32,11%	28,40%	33,29%

*Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas realizadas a los Agentes de Desarrollo Local de los municipios, Marzo de 2014/Datos extraídos de las páginas web de los ayuntamientos o polígonos industriales, 2013.*

**Tabla 12: Nivel de facturación de las 10 empresas con mayores volúmenes.**

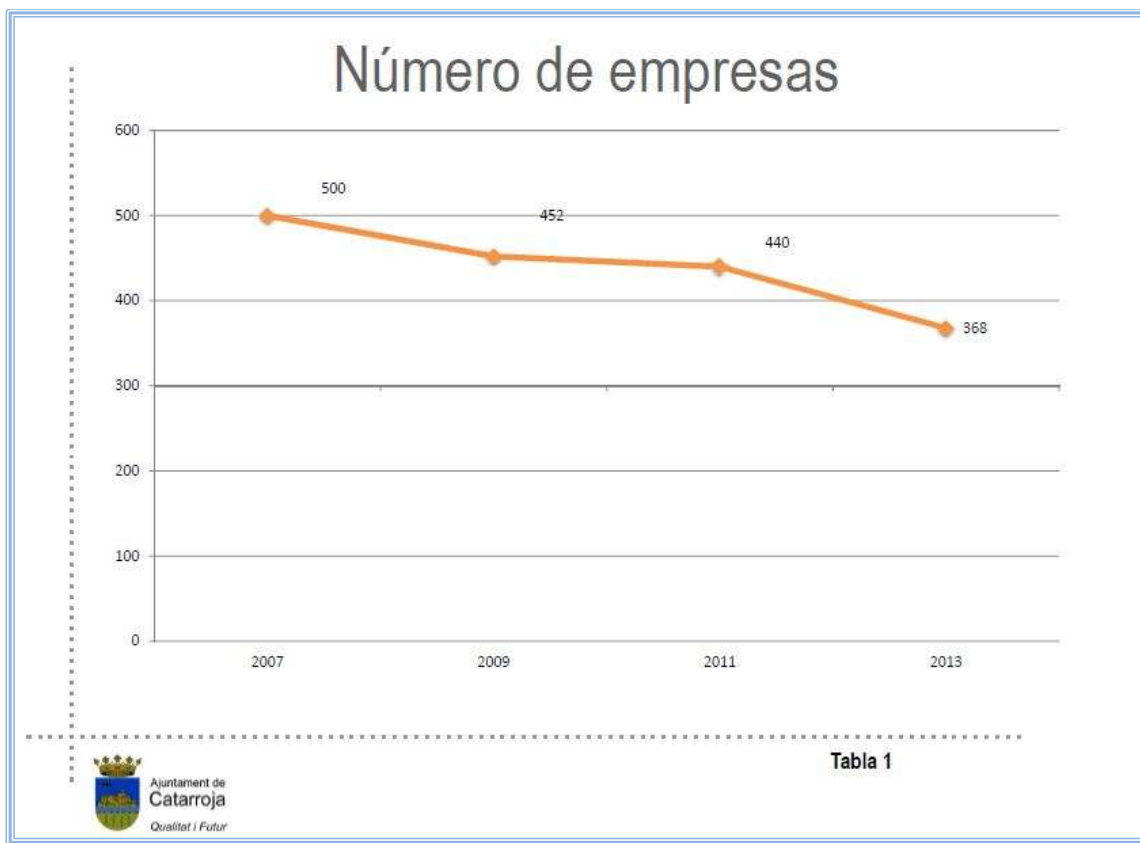
<b><u>NIVEL FACTURACIÓN EMPRESARIAL</u></b>	<b>Paiporta "La Mina" y "La Pascualeta"</b>	<b>Alaquàs "El Bovalar" y "Els Mollons"</b>	<b>Catarroja "El Bony"</b>	<b>Manises "Aeroport"</b>	<b>Manises "La Cova"</b>	<b>Paterna "Fuente del Jarro"</b>	<b>Paterna "Parque Tecnológico"</b>	<b>Picanya "L'Alqueria de Moret", "Raga" y "Faitanar"</b>	<b>Torrent "Mas del Jutge"</b>
<b>Nivel medio de facturación de las 10 empresas con mayor volumen en el último ejercicio (miles de euros).</b>	16.022	12.066	18.092	18.396	9.368	36.162	31.477	20.631	20.865

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de Sabi, 2012.*

### 3.1.2.5. Conclusiones.

Así pues, los polígonos industriales con una mayor densidad empresarial son los de **Alaquàs**. En una superficie de casi 750.000 metros cuadrados se sitúan casi 500 empresas. Sin embargo, como puede observarse, sus volúmenes de facturación son bajos; el tejido empresarial de estos polígonos está formado por negocios de tamaño pequeño y mediano. Aunque también existe alguna empresa de mayor tamaño, no es la característica predominante. En estos polígonos la crisis sí ha afectado provocando una disminución de la actividad económica de sus empresas; sin embargo, el número de empresas que han debido poner fin a su actividad ha sido bajo (*Ajuntament d'Alaquàs, 2014*). Haciendo una pequeña recopilación, estos polígonos ofrecen la totalidad de las infraestructuras y servicios básicos de las tablas mostradas; además es la tercera zona industrial que ofrece un mayor número de servicios de valor añadido. Por otra parte, el tiempo medio de conexión a los principales ejes viarios es de 5 minutos, lo cual indica que tiene una localización buena. Sin embargo, la accesibilidad mediante transporte público es de las más bajas (un nivel del 10%); aunque esto no parece tener consecuencias negativas. Por último, su porcentaje de Impuesto sobre Bienes Inmuebles, se sitúa en un nivel medio en comparación con el resto mostrados.

La zona industrial de **Catarroja** también presenta una densidad empresarial elevada. Su superficie es un poco mayor a la de los polígonos anteriormente mencionados; ésta prácticamente alcanza 1.000.000 m<sup>2</sup>, aunque el número de empresas es menor y se ha ido reduciendo durante estos años de crisis económica (Ver Imagen 8). Sin embargo, el nivel de facturación medio de sus empresas más fuertes es algo superior, por lo que su entramado empresarial puede estar formado por empresas de un tamaño algo mayor. Como se ha comentado ya, esta zona ha sabido aprovechar su cercanía a zonas portuarias del área valenciana y en ella ha adquirido gran relevancia la industria alimentaria de pescado. En cuanto a sus infraestructuras y servicios, éstos alcanzan la totalidad en su aspecto más básico. En referencia a los servicios considerados de valor añadido, esta zona ofrece la mitad de los mismos; lo cual es bastante positivo comparado con el resto de zonas. Es el peor localizado y su Impuesto de Bienes Inmuebles es de los más elevados. Ésta zona sí ha sufrido realmente las consecuencias de la crisis, su número de empresas se ha reducido de manera considerable, aunque aún así parece mantener buenos niveles de densidad empresarial (*Ajuntament de Catarroja, 2014*).

**Imagen 8: Evolución empresas P.I. "El Bony" de Catarroja.**

*Fuente: Ajuntament de Catarroja, 2014.*

Los polígonos de **Paterna**, considerados realmente referentes por el nivel tan alto de servicios de valor añadido que ofrecen (el P.I Fuente del Jarro posee el 96% de los servicios mostrados, mientras que el Parque Tecnológico el 87%) muestran unas densidades empresariales a primera vista bajas. Sin embargo, como también puede observarse, el nivel de facturación de sus diez empresas más potentes dobla al del resto de polígonos. Así pues, puede considerarse que estas zonas industriales y no tan industriales (realmente el parque tecnológico acoge empresas de investigación y desarrollo, así como oficinas y otras actividades del sector terciario) poseen un buen número de empresas de mayor tamaño. Probablemente éstas hayan sido atraídas por su inmejorable localización, su buena accesibilidad (también mediante transporte público), unos impuestos menores y el montante de servicios e infraestructuras disponibles ya comentadas.

Para continuar, por desconocimiento de las propias administraciones, no se ha podido conocer el número de empresas en los polígonos de Manises. Sin embargo, sí puede conocerse su situación, por información directa del agente de desarrollo local de dicho



municipio. La situación del Polígono Industrial del Aeropuerto es bastante similar a la de los polígonos del estudio, realmente necesitan un proceso de revitalización. Esta zona de industria manufacturera tradicional ha estado formada en mayor medida por empresas familiares que no han podido hacer frente al momento de coyuntura económica de estos ejercicios pasados. Sin embargo, el Polígono Industrial de “La Cova” ha sido punto de atracción “de manera casual” de comerciantes mayoristas de origen chino; tal vez por su excelentísima localización. Por ello, sus niveles de actividad han crecido de manera significativa, sin ser éstos consecuencia de una acción planificada. Esto reafirma de nuevo la falta de estrategia y, en cierta medida, la dejadez por parte de las administraciones; ya que, como se ha podido observar, los polígonos industriales de Manises poseen los porcentajes más bajos de infraestructuras y servicios básicos.

El Polígono Industrial “Masía del Juez” de **Torrente** posee una densidad empresarial buena, teniendo en cuenta una vez más que las industrias que el mismo posee, facturan unos niveles generalmente más elevados que el resto (aunque no tanto como los de Paterna). En este caso, el nivel de servicios de valor añadido es bastante bajo y su localización no resulta ser especialmente buena. Sin embargo, su municipio establece unas de las cargas fiscales más bajas.

Por último, los polígonos industriales de **Picanya** ocupan la menor de las superficies mostradas. Sin embargo su nivel de ocupación resulta ser elevado; la densidad empresarial calculada roza el 30% y el volumen de facturación medio de empresas allí situadas resulta ser bastante elevado. Como se ha podido observar, sus zonas industriales no han solido sobresalir por poseer valores muy positivos, ni muy negativos. Sin embargo, sus polígonos industriales ofrecen alrededor de la mitad de los servicios de valor añadido señalados. Además, la administración posee una sede “El Centro de Desarrollo Local: L’Alquería de Moret”, la cual se encuentra dentro del polígono, por lo que está mucho más integrado en la zona industrial. En muchas ocasiones estos centros suelen ubicarse dentro del casco urbano, totalmente apartados de la zona a gestionar.

Tal vez, los polígonos más parecidos en tamaño a los del estudio en cuestión, es decir los de Paiporta, sean los de Alaquàs. Sin embargo, en los polígonos de “La Mina” y de “La Pascualeta”, en aproximadamente la misma superficie, quedan emplazadas menos de la mitad de las empresas. Hay que remarcar también que el nivel de facturación medio de las empresas con unos mayores volúmenes es más elevado, por lo que, en principio podría ser que las empresas allí situadas ocupasen más espacio. Sin embargo, también cabe hacer referencia a

que los polígonos de Paiporta ofrecen el porcentaje más bajo de servicios no básicos, están peor localizados y poseen el nivel de impuestos más elevado. Además, a diferencia de los polígonos de Alaquàs, éstos sí han experimentado un descenso importante en el número de empresas allí emplazadas. Como se ha comentado, por su similitud en tamaño, los polígonos de Alaquàs podrían ser un buen referente; ya que, las medidas a tomar no pueden ser las mismas que las tomadas por zonas de superficies tan elevadas como los de Paterna.

### **3.2. Factores internos.**

Una vez descritos los factores que de procedencia externa pueden tener una repercusión directa sobre el funcionamiento de los polígonos industriales del estudio en cuestión, se analizará la salud económica-financiera de las empresas con mayores volúmenes de facturación. La situación de las mismas determinará si pueden servir de reclamo para nuevos empresarios y por tanto considerarse un motor para el proceso de revitalización; o por el contrario remarcará la urgencia con que deben tomarse las medidas de dicho proceso.

#### **3.2.1 Análisis económico-financiero de las empresas con mayor potencial.**

A continuación se procederá con un breve análisis del estado económico-financiero de aquellas empresas con un mayor potencial, el cual puede resultar clave para poder atraer a nuevos negocios al área industrial del estudio en cuestión -seguidamente se explicará en qué variable se ha basado la elección de dichas empresas-. El fin de este punto no es analizar el tipo o la calidad de la gestión que realizan las empresas que a continuación se exponen con sus recursos; sino conocer si realmente existen empresas con niveles de actividad favorables, en situación de crecimiento y capaces de generar beneficios. Y es que, con toda seguridad, el buen funcionamiento de éstas estará reportando la ventaja ya mencionada para los polígonos en cuestión. Desafortunadamente, los resultados obtenidos también pueden ser negativos; es decir, podría ser que ni siquiera aquellas empresas con mayor potencial se encontrasen en la situación esperada y en ese caso, la necesidad de tomar medidas para la revitalización se convertiría en algo todavía más inminente.

El criterio por el cual se han ordenado las empresas sitas en los polígonos en cuestión ha sido el volumen del Importe Neto de la Cifra de Negocios en el último ejercicio disponible, esto es 2012. Puesto que este periodo de crisis económica ha generado una fuerte caída del

consumo, resulta de especial relevancia para una empresa el hecho de poder mantener cifras de ventas elevadas durante el mismo. Además, queda claro que aquellas empresas con mayores niveles de demanda, atraerán una mayor cantidad de clientes, proveedores y empleados a los polígonos, y por lo tanto, la visibilidad del mismo será mayor.

En resumen, con el análisis de los estados económico-financiero de las empresas en cuestión, se pretende demostrar que el buen funcionamiento (o no) de las mismas, puede convertirlas (o no) en polos de atracción y resultar claves para conseguir la revitalización que se busca en el presente proyecto.

Por último, antes de proceder con el análisis, cabría remarcar que se ha estimado apropiado analizar el 5% de las empresas con un mayor potencial de subsistencia y crecimiento, es decir, con los niveles más altos de facturación. Así pues, considerando la totalidad de empresas situadas en el área industrial estudiada, se analizarán 8 sociedades. Sin embargo, éstas podrían dividirse, a grandes rasgos, en dos, o incluso tres grupos; dependiendo de los niveles de sus volúmenes de ingresos. En el primer grupo sólo se encontraría la primera de ellas, Agricultores de la Vega S.A., la cual destaca por sus casi 100 millones de euros de Importe Neto de la Cifra de Negocios; volumen muy superior al del resto de empresas allí situadas. Abordo Congelados S.L y J.A Morcillo Distribuidor, S.L. le siguen con unos niveles de facturación situados entre los 10 y 20 millones; mientras que los del resto de empresas oscilan entre los 3 y 6 millones. Así pues, se ha decidido analizar con un poco más de minuciosidad las tres primeras sociedades del ranking.

**Tabla 13: Empresas de los polígonos industriales de Paiporta con mayores volúmenes de facturación.**

	Nombre	Código NIF	Localidad	País	Ultimo año disponible	Importe Neto de Cifra de Negocio mil EUR Últ. año disp.
1.	AGRICULTORES DE LA VEGA S.A.	A46027660	PAIPORTA	ESPAÑA	31 dic 2012	92.916
2.	ABORDO CONGELADOS S.L.	B46715017	PAIPORTA	ESPAÑA	30 sep 2012	19.060
3.	J A MORCILLO DISTRIBUIDOR S.L.	B46702304	PAIPORTA	ESPAÑA	31 dic 2012	13.031
4.	SONDEOS ESTRUCTURAS Y GEOTECNIA S.A.	A46228730	PAIPORTA	ESPAÑA	31 dic 2012	6.984
5.	CHDST S.L.	B46726428	PAIPORTA	ESPAÑA	31 dic 2012	6.913
6.	SERVIFRIO VALENCIANA S.L. (ABORDO)	B96364260	PAIPORTA	ESPAÑA	30 sep 2012	6.256
7.	KARBEST S.L.	B46090874	PAIPORTA	ESPAÑA	31 dic 2012	4.792
8.	INDUSTRIALES VALENCIA S.L.	B46400503	PAIPORTA	ESPAÑA	31 dic 2012	3.494

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

### 3.2.1.1. Agricultores de la Vega S.A.

Dicha sociedad, a pesar de tener su domicilio social en la capital valenciana, ubica la mayor parte de sus infraestructuras en el polígono industrial de “La Pascualeta” de Paiporta. Aunque con el paso del tiempo, su objeto principal permanezca enclavado en el sector primario, -éste sí parecía ser su principal fin cuando la sociedad nació hace más de 100 años-; la actividad primordial de la misma es la que se recoge en su objeto secundario, esto es, código del CNAE 8129: “Otras actividades de limpieza”. Esta sociedad ya considerada una empresa de servicios, se dedica básicamente a la limpieza de espacios públicos y privados, la gestión integral de residuos y el mantenimiento de instalaciones depuradoras de agua. Con esto, es posible imaginar que la sociedad requiera grandes instalaciones donde gestionar su inmovilizado material (camiones de recogida de residuos y otros vehículos dedicados a la limpieza). Esta empresa ha apostado por el polígono citado para emplazar dichas infraestructuras, las cuales albergan además algunas áreas de la empresa, como por ejemplo, la gestión de Recursos Humanos. Tal vez, con esto, se haga evidente la importancia de la cercanía de los polígonos de Paiporta a la capital valenciana.

Su cifra más reciente de trabajadores, 1.107 en 2012, su Activo Total de más de 156 millones de euros y su Importe Neto de la Cifra de Negocios superior a los 92 millones; la definen como una empresa de gran tamaño. Sin embargo, lo que se quiere conocer es qué cifras arrojaban dichas variables antes de que tuviese comienzo el periodo de crisis económica y cómo han ido evolucionando durante el mismo.

#### 3.2.1.1.1. Análisis del Balance:

##### ✓ Evolución de su composición en el tiempo.

Con todo, como puede observarse en la tabla 14, la cifra de Activo Total de la empresa en 2012 ha aumentado respecto a la que se tenía a comienzos del periodo analizado. Ésta no ha mantenido una tendencia ascendente durante toda la etapa, ya que en 2011 presentaba un montante incluso mayor; pero sí que puede resaltarse que desde que tuvo comienzo la crisis hasta las últimas cifras disponibles, el incremento se cifra en más de 40 millones de euros; lo que significa un crecimiento del Activo Total de un 62.86%.

Tabla 14: Evolución Balance de Situación Agricultores de la Vega

S.A.

Balance/Estado de resultados				
Cuentas No Consolidadas	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2009
	EUR	EUR	EUR	EUR
	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses
	Aprobado	Aprobado	Aprobado	Aprobado
	Normal PGC 2007	Normal PGC 2007	Normal PGC 2007	Normal PGC 2007
<b>Activo</b>				
A) Activo no corriente	69.092.663,32 €	55.478.967,96 €	47.217.756,26 €	42.424.028,02 €
I Inmovilizado intangible	4.549.713,03 €	5.127.115,54 €	4.271.818,89 €	4.281.450,09 €
II Inmovilizado material	63.244.854,33 €	49.347.153,23 €	41.795.379,62 €	37.331.620,00 €
III Inversiones inmobiliarias	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
V Inversiones financieras a largo plazo	828.768,61 €	535.371,84 €	1.150.557,75 €	810.957,93 €
VI Activos por impuesto diferido	469.327,35 €	469.327,35 €	n.d.	n.d.
B) Activo corriente	87.507.259,40 €	113.870.720,83 €	98.066.622,23 €	72.735.960,80 €
I Activos no corrientes mantenidos para la venta	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
II Existencias	4.492.357,95 €	124.629,59 €	68.155,36 €	12.217,63 €
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	64.211.332,75 €	103.140.931,48 €	77.435.390,48 €	61.810.747,64 €
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
V Inversiones financieras a corto plazo	9.452.017,02 €	5.713.267,94 €	5.731.864,37 €	4.907.045,55 €
VI Periodificaciones a corto plazo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	9.351.551,68 €	4.891.891,82 €	14.831.212,02 €	6.005.949,98 €
<b>Total activo (A + B)</b>	<b>156.599.922,72 €</b>	<b>169.349.688,79 €</b>	<b>145.284.378,49 €</b>	<b>115.159.988,82 €</b>
A) Patrimonio neto	42.428.923,15 €	37.751.879,95 €	36.182.051,60 €	33.079.626,41 €
A-1) Fondos propios	43.524.020,30 €	38.846.977,10 €	35.952.233,80 €	33.079.626,41 €
I Capital	5.210.670,00 €	5.210.670,00 €	5.210.670,00 €	5.210.670,00 €
II Prima de emisión	1.428.000,00 €	1.428.000,00 €	1.428.000,00 €	1.428.000,00 €
III Reservas	31.462.687,10 €	28.550.603,80 €	25.712.676,41 €	23.100.660,52 €
IV (Acciones y participaciones en patrimonio propias)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
V Resultados de ejercicios anteriores	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
VI Otras aportaciones de socios	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
VII Resultado del ejercicio	5.422.663,20 €	3.657.703,30 €	3.600.887,39 €	3.340.295,89 €
VIII (Dividendo a cuenta)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IX Otros instrumentos de patrimonio neto	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
A-2) Ajustes por cambios de valor	-1.095.097,15 €	-1.095.097,15 €	229.817,80 €	0,00 €
I Activos financieros disponibles para la venta	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
II Operaciones de cobertura	-1.095.097,15 €	-1.095.097,15 €	229.817,80 €	0,00 €
III Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IV Diferencia de conversión	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
V Otros	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
B) Pasivo no corriente	62.622.113,42 €	51.979.643,88 €	48.828.471,36 €	32.463.842,22 €
I Provisiones a largo plazo	1.487.058,56 €	1.483.646,51 €	1.409.786,72 €	1.409.786,72 €
II Deudas a largo plazo	61.135.054,86 €	50.495.997,37 €	47.321.191,58 €	31.054.055,50 €
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IV Pasivos por impuesto diferido	0,00 €	0,00 €	97.493,06 €	0,00 €
V Periodificaciones a largo plazo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
VI Acreedores comerciales no corrientes	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
VII Deuda con características especiales a largo plazo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
C) Pasivo corriente	51.548.886,15 €	79.618.164,96 €	60.273.855,53 €	49.616.520,19 €
I Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
II Provisiones a corto plazo	0,00 €	147.546,18 €	138.714,65 €	136.326,89 €
III Deudas a corto plazo	27.632.104,29 €	54.166.844,28 €	37.673.059,15 €	27.055.997,91 €
IV Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	3.694.859,76 €	3.126.667,70 €	2.043.761,11 €	3.141.490,88 €
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	20.152.082,66 €	22.121.752,52 €	20.370.184,29 €	19.240.808,39 €
VI Periodificaciones a corto plazo	69.839,44 €	55.354,28 €	48.136,33 €	41.896,12 €
VII Deuda con características especiales a corto plazo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)</b>	<b>156.599.922,72 €</b>	<b>169.349.688,79 €</b>	<b>145.284.378,49 €</b>	<b>115.159.988,82 €</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.

**Tabla 15: Evolución representatividad grupos patrimoniales Agricultores de la Vega, S.A. -Términos porcentuales-**

	2012	2011	2010	2009
<b>Activo No Corriente</b>	44,12%	32,76%	32,50%	36,84%
<b>Existencias</b>	2,87%	0,07%	0,05%	0,01%
<b>Realizable</b>	47,04%	64,28%	57,24%	57,93%
<b>Disponibles</b>	5,97%	2,89%	10,21%	5,22%
<b>Patrimonio Neto</b>	27,09%	22,29%	24,90%	28,72%
<b>Pasivo No Corriente</b>	39,99%	30,69%	33,61%	28,19%
<b>Pasivo Corriente</b>	32,92%	47,01%	41,49%	43,08%

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

Desde 2009 la empresa ha invertido en Activo No Corriente, más concretamente en Inmovilizado Material, el cual ha aumentado de manera aproximada en 30 millones de euros; esto es básicamente, tres cuartas partes del incremento total de Activo. La cifra de Inmovilizado Intangible ha oscilado a lo largo del periodo establecido –aumentando ligeramente durante el ejercicio 2011-, aunque a finales del mismo presentaba prácticamente la misma cantidad que al principio. Algo similar ha ocurrido con las inversiones financieras a largo plazo, aunque éstas aumentaron de forma más acusada en 2010. Con todo esto, las inversiones a largo plazo de la empresa representan casi un 10% más de lo que representaban a principios del periodo, respecto al montante de bienes total.

Consecuentemente, el porcentaje de Activo Corriente sobre el total ha disminuido. Sin embargo, en cifras absolutas éste también se ha incrementado en algo más de 15 millones de euros. El aumento más relevante ha sido el de las existencias, el nivel de las mismas ha ascendido de manera progresiva hasta valorarse actualmente en más de 4 millones de euros; mientras que a comienzos del periodo a penas poseía existencias valoradas en 12.000€. El saldo de deudores se ha mantenido oscilante, aunque en 2012 presentaba de manera aproximada la misma cantidad que al principio. Sin embargo, cabe remarcar que en 2011 éste despuntó situándose por encima de los 100 millones de euros. Las inversiones financieras a corto plazo en cambio, sí muestran una tendencia totalmente ascendente. El nivel de efectivo también ha ido variando a lo largo del periodo, siendo el valor final de más de 9 millones de euros -3 millones más que al principio-.

Con todo, la inversión más notable de la empresa ha sido en bienes materiales de carácter duradero. Más tarde se conocerán los medios a través de los cuales la empresa ha

llevado a cabo dicha inversión, y si se considera que dicha política lleva o mantiene el equilibrio patrimonial. Sin embargo, ya es posible afirmar que, en base a la cantidad de bienes poseídos por parte de la empresa, ésta ha podido hacer frente a las adversidades de la crisis económica y ha crecido durante el mencionado periodo.

Así pues, como contrapartida, el Patrimonio Neto ha aumentado de manera progresiva en casi 10 millones de euros. La empresa ha decidido ir incrementando ligeramente sus niveles de reservas, los cuales junto con los resultados de ejercicio también con tendencia ascendente, han compensado los ajustes por cambios de valor negativos en los dos últimos años. Sin embargo, el aumento más notable ha sido el de la cifra de Pasivo No Corriente, básicamente en deudas a largo plazo; por lo que es posible intuir ya que la política de inversión-financiación podrá considerarse equilibrada. Esta partida ha aumentado en 30 millones aproximadamente, tal y como lo ha hecho el Inmovilizado Material. En cuanto al Pasivo Corriente, cabe afirmar que la empresa mantiene las mismas cifras que a comienzos del periodo. Aunque durante el ejercicio 2011, las deudas a corto plazo tuvieron un incremento bastante drástico, éstas han vuelto a disminuir en el último periodo a niveles del principio. Con todo esto, la cifra relativa de Patrimonio Neto se ha mantenido constante; su representatividad en la suma del mismo con el Pasivo Total a penas ha cambiado, siendo en el último periodo de un 27%.

#### ✓ **Evolución del Fondo de Maniobra:**

Debido a las variaciones de Activo y Pasivo Corriente ya descritas, el Fondo de Maniobra ha aumentado de manera considerable, más concretamente en una cantidad aproximada de 13 millones de euros. A simple vista parece pues que esta empresa presenta una situación de equilibrio económico-financiero. Si en un momento determinado, la empresa tuviese que devolver todas las deudas que a corto plazo posee, podría hacerse incluso obteniendo los márgenes mostrados en la tabla 16. Además, en principio no parece existir ociosidad de recursos, puesto que dichas cifras tampoco resultan exageradas comparadas con los niveles de Pasivo a corto plazo.

**Tabla 16: Evolución Fondo de Maniobra de Agricultores de la Vega, S.A.**

	2012	2011	2010	2009
<b>Fondo de Maniobra</b>	<b>35.958.373,25 €</b>	<b>34.252.555,87 €</b>	<b>37.792.766,70 €</b>	<b>23.119.440,61 €</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de Sabi.*

✓ **Política de inversión-financiación de la empresa.**

A pesar de que, por adecuarse mejor a la extensión del presente trabajo, ha decidido analizarse la política de financiación-inversión del último periodo –ver Tabla 17 -; ésta corrobora básicamente lo que venía intuyéndose a lo largo del análisis del balance: La política de inversión-financiación ha sido adecuada para poder mantenerse en la situación de equilibrio económico financiero en que se encuentra, como revela el incremento experimentado por el fondo de maniobra. De manera aproximada, los orígenes a largo plazo se utilizan para financiar las aplicaciones de la misma naturaleza. Ahora bien, la empresa no es capaz de autofinanciar su crecimiento y debe recurrir a la deuda, por lo que su nivel de endeudamiento, en este caso a largo plazo, ha aumentado.

En cuanto al corto plazo, la disminución del saldo de deudores ha servido para financiar el incremento de existencias y, en mayor medida, de efectivo; pero sobre todo, en reducir los niveles de deuda corriente. Sólo una pequeña parte de la inversión a corto plazo se ha financiado a largo. Esto ha generado un aumento de la liquidez, la cual se analizará a continuación de manera más específica.



**Tabla 17: Estado de Origen y Aplicación de Fondos (2012) de Agricultores de la Vega, S.A.**

	APLICACIONES	ORIGENES	
	<b>Largo Plazo</b>		
ANC	20.071.854,00 €		
PNETO	745.620,00 €		
PNC		10.642.920,00 €	
AMORTIZACIÓN		6.458.158,00 €	
BENEFICIO		5.422.663,00 €	
VARIACIÓN FM	20.817.474,00 €	22.523.741,00 €	1.706.267,00 €
	<b>Corto Plazo</b>		
EXISTENCIAS	4.367.727,00 €		
REALIZABLE		38.929.598,00 €	
DISPONIBLE	8.198.409,00 €		
PC	28.069.729,00 €		
VARIACIÓN FM	40.635.865,00 €	38.929.598,00 €	1.706.267,00 €

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

✓ **Cálculo de ratios:**

○ **Liquidez:**

En primer lugar cabría resaltar que, como ya se ha comentado, todos los ratios calculados han aumentado durante la etapa estudiada. A primera vista, si se observase tan sólo el ratio de liquidez, podría considerarse que la empresa dispone de líquido suficiente para hacer frente a sus deudas a corto plazo. Éste se ha incrementado de manera considerable acercándose y finalmente sobrepasando el valor que es considerado teóricamente óptimo para que la empresa sea capaz de saldar todas sus deudas corrientes (*Amat, 2008*).

Sin embargo, como también se ha visto ya, el montante que presenta una cifra mayor dentro de la masa de Activo Corriente es el realizable, formado en mayor medida por deudores comerciales. Por esa misma razón, aplicando la misma metodología, el ratio de tesorería analizado de forma individual se encontraría muy por encima del considerado como ideal y podría reflejar incluso una situación de exceso de liquidez y posible pérdida de rentabilidad. Ahora bien, como consecuencia de este volumen elevado de deudores comerciales y de que la cantidad de efectivo, la cual dota al activo de una liquidez inmediata, no sea tan representativa; el ratio de tesorería muestra una situación totalmente distinta a la descrita

hasta ahora y podría poner de manifiesto posibles problemas a la hora de afrontar los pagos diarios. Por ello, su capacidad realmente dependerá de la política que utilice para gestionar su sus cobros y pagos.

**Tabla 18: Evolución ratios de liquidez Agricultores de la Vega, S.A.**

	2012	2011	2010	2009
Ratio de liquidez	1,70	1,43	1,63	1,47
Ratio de tesorería	1,61	1,43	1,63	1,47
Ratio de disponible	0,18	0,06	0,25	0,12

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

○ **Endeudamiento:**

En cuanto a los ratios de endeudamiento, éstos superan ligeramente los considerados como óptimos (*Amat, 2008*). En el ejercicio 2012, el 73% de la estructura financiera de la empresa estaba compuesta por deuda y dicho porcentaje ha ido oscilando ligeramente durante el periodo determinado. El índice más alto se alcanzó en 2011, cuando el nivel de deuda de la empresa era del 77%. Consecuentemente, en comparación con los inicios de esta etapa de crisis económica, la empresa ha sufrido una ligera pérdida de autonomía. Entre el inicio y fin del periodo, el valor del Patrimonio Neto sobre el del Pasivo Total ha disminuido en tres unidades porcentuales; aunque en 2011 el porcentaje de recursos propios sobre el nivel de deuda ni siquiera alcanzaba el 30%. Con todo esto, es posible afirmar que la empresa posee un nivel de endeudamiento elevado y, consecuentemente, un bajo nivel de autonomía.

En cuanto al ratio de solvencia, éste indica que por cada unidad de deuda/pasivo que poseía la empresa en 2012; ésta tenía activos por valor contable de 1,37/unidad. Considerando pues el ratio por su significado teórico, en cualquier momento del periodo estudiado, la empresa podría haber hecho frente al pago de todas sus deudas –a corto y a largo plazo- con su total de activo. Ahora bien, sería necesario un estudio más específico de sus activos para poder corroborar su solvencia real.

Por último, los ratios de calidad de la deuda durante el periodo establecido muestran cómo ha disminuido de manera considerable el porcentaje de deuda a corto plazo en favor del de la deuda a largo. En principio, podría considerarse algo positivo por poseer un mayor plazo para proceder a su devolución, pero de nuevo cabría analizar otro tipo de variables, como el coste de ambas para poder proceder con opiniones al respecto.

**Tabla 19: Evolución ratios de endeudamiento Agricultores de la Vega, S.A.**

	2012	2011	2010	2009
<b>R. de Endeudamiento</b>	0,729	0,777	0,751	0,713
<b>R. de Autonomía</b>	0,372	0,287	0,332	0,403
<b>R. de Solvencia</b>	1,372	1,287	1,332	1,403
<b>Calidad deuda</b>	0,452	0,605	0,552	0,604

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

### 3.2.1.1.2. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y

#### Ganancias:

- ✓ Estudio de las principales variables:

**Tabla 20: Evolución Cuenta de Pérdidas y Ganancias Agricultores de la Vega, S.A.**

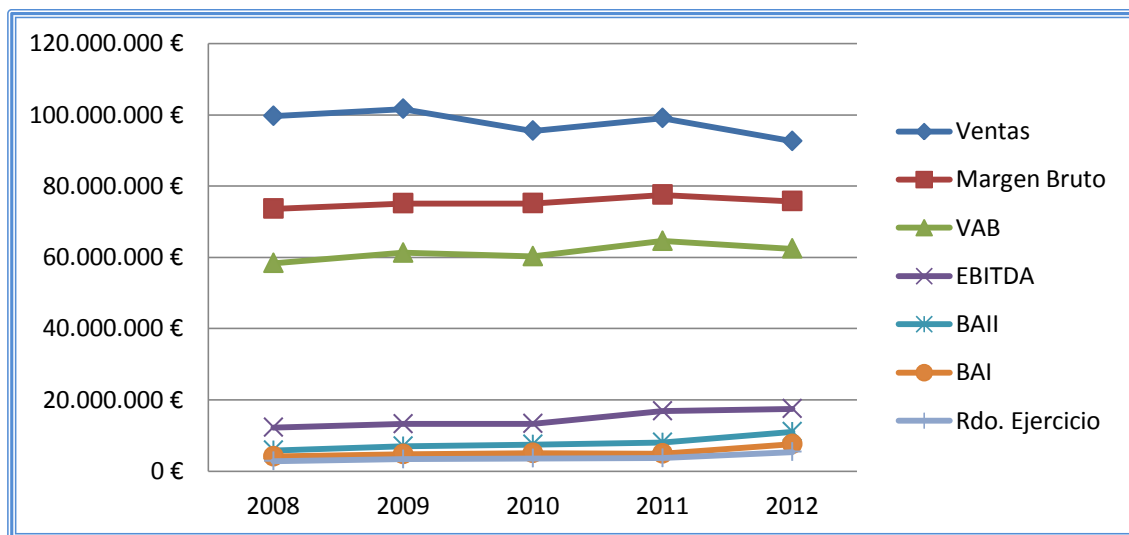
Cuenta de pérdidas y ganancias	2012	2011	2010	2009
<b>A) Operaciones continuadas</b>				
1. Importe neto de la cifra de negocios	92.591.574,31 €	99.062.302,06 €	95.509.356,23 €	101.654.836,14 €
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
4. Aprovisionamientos	-16.845.745,71 €	-21.499.773,31 €	-20.344.706,30 €	-26.520.098,28 €
5. Otros ingresos de explotación	324.498,54 €	305.794,72 €	235.428,09 €	100.330,63 €
6. Gastos de personal	-44.917.084,99 €	-47.715.328,35 €	-46.946.088,81 €	-48.029.947,74 €
7. Otros gastos de explotación	-14.068.103,37 €	-13.296.504,40 €	-15.292.344,44 €	-14.097.152,51 €
8. Amortización del inmovilizado	-6.458.157,88 €	-8.808.921,24 €	-5.836.163,30 €	-6.237.294,79 €
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
10. Excesos de provisiones	13.731,09 €	5.000,00 €	35.750,83 €	n.d.
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	414.577,58 €	5.045,56 €	10.126,23 €	84.992,08 €
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
13. Otros resultados	16.244,49 €	-473,37 €	125.400,19 €	37.387,51 €
<b>A1) Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)</b>	<b>11.071.534,06 €</b>	<b>8.057.141,67 €</b>	<b>7.496.758,72 €</b>	<b>6.993.053,04 €</b>

14. Ingresos financieros	746.329,27 €	753.863,80 €	547.780,32 €	178.594,02 €
15. Gastos financieros	-4.258.002,70 €	-3.891.850,13 €	-2.974.081,11 €	-2.413.898,28 €
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
17. Diferencias de cambio	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	-1.509,30 €	n.d.	n.d.	n.d.
<b>A2) Resultado financiero (14 + 15 + 16 + 17 + 18)</b>	<b>-3.513.182,73 €</b>	<b>-3.137.986,33 €</b>	<b>-2.426.300,79 €</b>	<b>-2.235.304,26 €</b>
<b>A3) Resultado antes de impuestos (A1 + A2)</b>	<b>7.958.351,33 €</b>	<b>4.919.155,34 €</b>	<b>5.070.457,93 €</b>	<b>4.757.748,78 €</b>
19. Impuestos sobre beneficios	-2.135.688,13 €	-1.261.452,04 €	-1.469.570,54 €	-1.417.452,89 €
<b>A4) Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas (A3 + 19)</b>	<b>5.422.663,20 €</b>	<b>3.657.703,30 €</b>	<b>3.600.887,39 €</b>	<b>3.340.295,89 €</b>
<b>B) Operaciones interrumpidas</b>				
20. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>A5) Resultado del ejercicio (A4 + 20)</b>	<b>5.422.663,20 €</b>	<b>3.657.703,30 €</b>	<b>3.600.887,39 €</b>	<b>3.340.295,89 €</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

Como puede observarse en el siguiente gráfico, a pesar de que el nivel de facturación haya disminuido durante el periodo establecido; la sociedad parece haber controlado los gastos para conseguir que el resto de variables no disminuyesen. Además, en 2011 realmente sí consiguió aumentar las ventas ligeramente, aunque el año siguiente volvieron a caer por debajo de niveles de inicios del periodo. En resumen, a pesar de que la coyuntura económica del momento, acompañada de una caída de la demanda general, haya repercutido en unas menores ventas –tendencia general-, la empresa ha sido capaz de seguir generando beneficios.

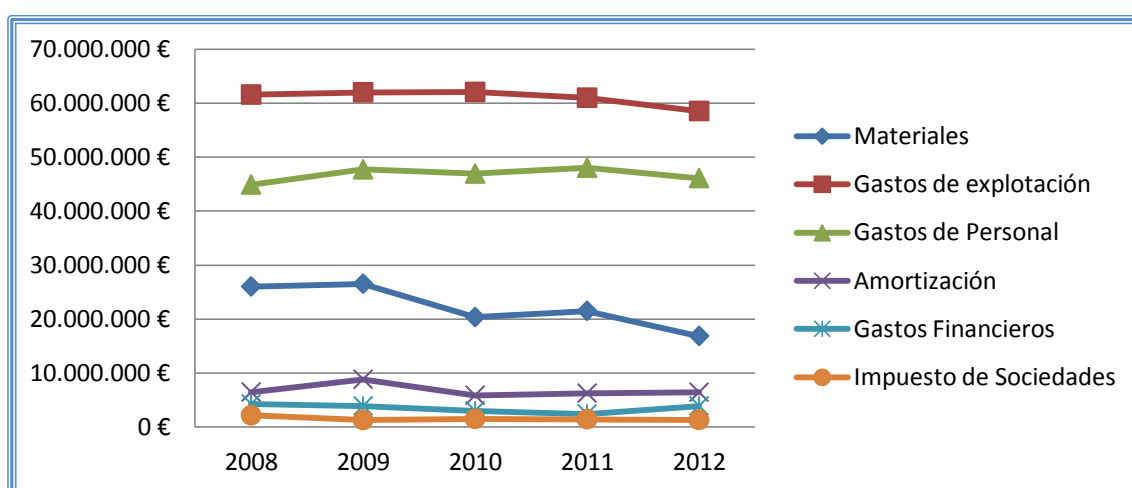
**Gráfico 48: Evolución variables Cuenta de P y G Agricultores de La Vega, S.A.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

Para reafirmar lo ya mencionado, se analizan en el siguiente gráfico los gastos de la sociedad. Como cabía esperar, por el tipo de empresa, los gastos de explotación representan el mayor montante. Entre ellos, sin poder conocer la cantidad exacta, puesto que la información disponible no es tan detallada; se encuentran los gastos de alquileres de sus naves industriales en el polígono. Así pues, no sabemos si éstos, pero sí la totalidad de sus gastos de explotación ha disminuido.

**Gráfico 49: Evolución gastos Agricultores de La Vega, S.A.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

### 3.2.1.1.3. Estudio de las rentabilidades económica y financiera.

**Tabla 21: Evolución rendimiento y rentabilidad Agricultores de la Vega, S.A.**

	2012	2011	2010	2009
<b>RENDIMIENTO</b>	<b>0,071</b>	<b>0,048</b>	<b>0,052</b>	<b>0,061</b>
Rotación	0,591	0,585	0,657	0,883
Margen	0,120	0,081	0,078	0,069
	<b>2012</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
<b>RENTABILIDAD</b>	<b>0,128</b>	<b>0,097</b>	<b>0,100</b>	<b>0,101</b>
Rotación	0,591	0,585	0,657	0,883
Margen	0,120	0,081	0,078	0,069
Apalancamiento fro.	2,520	2,739	2,716	2,369
- Activo/P. Neto	3,691	4,486	4,015	3,481
- BAI/BAII	0,683	0,611	0,676	0,680
Efecto fiscal	0,717	0,744	0,710	0,702

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

Como puede comprobarse en la tabla anterior, las rentabilidades económica y financiera han aumentado durante el periodo analizado. Por una parte, el rendimiento se ha visto incrementado en dos puntos porcentuales –considerando inicio y fin del periodo-. La rentabilidad económica más baja se alcanzó en 2011. La empresa ha ido reduciendo progresivamente la rotación del activo; al inicio del periodo la productividad de su activo era mayor, las ventas representaban un 88,3% del volumen del Activo Total mientras que el porcentaje del último ejercicio disponible apenas alcanza el 60%. En cambio, la empresa parece haber seguido una estrategia de margen incrementando el beneficio obtenido por unidad vendida, o en este caso, por servicio ofrecido. El porcentaje de Beneficio Antes de Intereses e Impuestos sobre el total de ventas apenas alcanzaba el 7% a comienzos del periodo establecido; mientras que a finales del mismo éste había aumentado hasta un 12%.

En cuanto al apalancamiento financiero, éste también ha favorecido al incremento de la rentabilidad financiera, por lo que en principio la deuda existente se podría considerar favorable para ésta. Prácticamente ha sido la variación de la cantidad de deuda la que ha afectado sobre el nivel de apalancamiento financiero, ya que el nivel de gastos financieros ha oscilado de forma ligera. Por último, el efecto fiscal tampoco presenta variaciones excesivas, como cabía esperar tras haber observado ya la evolución de los beneficios antes de impuestos. La empresa parece estar sometida a una presión fiscal adecuada.

Con el fin de poder valorar las rentabilidades económicas mostradas, se realizará la comparativa con otras empresas del sector, las cuales se consideran punteras en el mismo. Para ello, la tabla 22 muestra, ordenadas de forma descendente, las 10 empresas con mayores volúmenes de facturación a nivel nacional dedicadas a la actividad con código 8129: “Otros servicios de limpieza” –puesto que realmente se considera que ésta es su actividad principal en la actualidad-.



**Tabla 22: Rentabilidad económica de las diez empresas de servicios de limpieza con mayores volúmenes de facturación en España.**

	Rentabilidad Económica
1. Urbaser, S.A.	3,50%
2. Cespa Compañía Española de Servicios Públicos Auxiliares S.A.	4,50%
3. Ferroser Servicios Auxiliares, S.A.	8,00%
4. Cespa Gestión de Residuos, S.A.	8,10%
5. Sociedade Galega do Medioambiente, S.A.	3,50%
6. Limpieza Pública y Protección Ambiental, S.A.	3,00%
7. FCC Medioambiente, S.A.	4,30%
8. FCC Ámbito S.A.	-521,10%
9. Agricultores de la Vega, S.A.	7,00%
10. Servicios de Limpieza Integral de Málaga III, S.A.	1,50%

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

Así pues, puede observarse como Agricultores de la Vega de Valencia es la novena empresa con un mayor nivel de facturación a nivel nacional –según cifras del ejercicio 2012-; y cabe remarcar además que es la primera en la Comunidad Valenciana. En cuanto a la comparativa de rendimientos, en el ejercicio 2012 presentaba la tercera cifra de rentabilidad económica más elevada del grupo. Así pues, puede afirmarse que esta empresa es la tercera empresa con más capacidad, a nivel nacional y en su sector, para obtener un mayor beneficio a partir de su Activo Total, es decir con mayor productividad de su activo.

Por otra parte, para poder emitir juicios de valor sobre la rentabilidad financiera de la presente empresa, resultaría útil poder compararla con otras opciones de inversión en el mercado. Así pues, la Tabla 23 muestra las rentabilidades financieras de otras opciones de inversión de distintos tipos, de renta fija, estables y sin riesgo, estos son los bonos y letras del Estado; y con otras de renta variable con riesgo –se ha decidido escoger las diez empresas del IBEX 35 con unas mayores rentabilidades-.

**Tabla 23: Rentabilidades financieras de otras formas de inversión alternativas.**

Tipo de Inversión	Rentabilidad financiera
<b>Sin riesgo</b>	
Letras a 3 meses	0,127%
Letras a 6 meses	0,146%
Letras a 9 meses	0,205%
Letras a 12 meses	0,294%
Bonos a 3 años	0,692%
Bonos a 5 años	1,568%
Obligaciones a 10 años	2,968%
Obligaciones a 15 años	3,514%
Obligaciones a 30 años	4,043%
<b>Con riesgo</b>	
Acciones Telefonica	6,120%
Acciones Repsol	5,270%
Acciones Enagas	5,210%
Acciones Iberdrola	4,820%
Acciones BME	4,740%
Acciones Mapfre	4,720%
Acciones Ferrovial	4,390%
Acciones Ree	4,230%
Acciones CaixaBank	3,970%
Acciones Abertis	3,940%

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Tesoro Público y del Economista, Julio de 2014.*

Así pues, la rentabilidad financiera de Agricultores de la Vega, S.A. durante el periodo 2012 de 12,8% está muy por encima de las escogidas para su comparación, por lo que, puede considerarse que la empresa realmente está generando grandes beneficios en relación a las inversiones de sus propietarios. Se presume una buena opción de inversión, ya que supera con creces el coste de oportunidad para los accionistas que se planteen otras posibilidades de inversión.

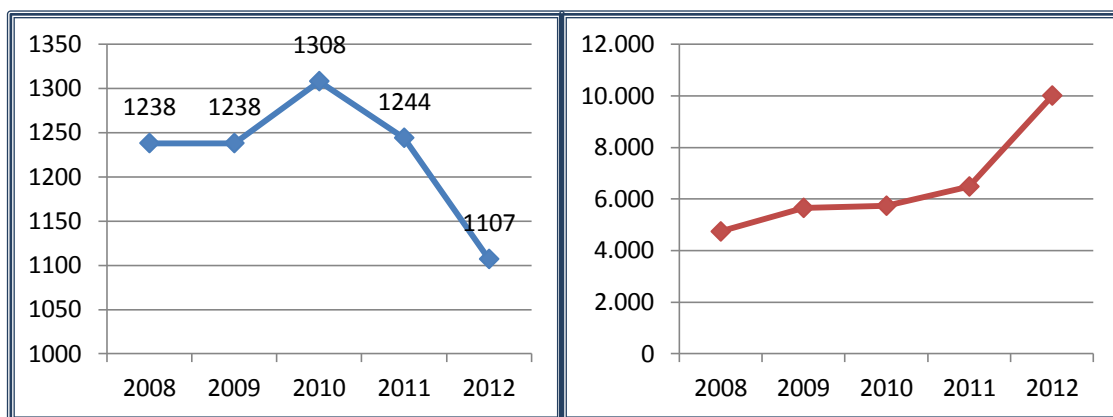
#### 3.2.1.1.4. Análisis del nivel de empleados.

En cuanto al número de trabajadores, cabe remarcar que éste ha sufrido una ligera reducción. La empresa ha pasado de generar empleo para 1238 trabajadores en 2008, a 1107 a finales del periodo. Aún así, durante los primeros años de la crisis económica, la empresa continuó generando empleo. En 2011 esta cifra llegó a superar los 1.300 empleados, e incluso



el número actual continúa siendo relevante. Además, puesto que los beneficios de la empresa sí han mantenido una tendencia ascendente, los ratios de productividad por empleado también han aumentado.

**Gráfico 50: Evolución del número de empleados Agricultores de la Vega S.A. -Uds-. / Gráfico 51: Evolución de la productividad por empleado Agricultores de la Vega S.A. -Euros-.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

### 3.2.1.1.5. Comparación de la empresa en su sector.

Las mismas empresas escogidas anteriormente para la valoración de la rentabilidad económica servirán para realizar la comparativa del resto de variables estudiadas. De esta manera, será posible conocer la salud económica-financiera relativa de la empresa, teniendo como base la de las otras empresas punteras en el sector, como ya se ha comentado.

**Tabla 24: Ranking de las empresas con mayores volúmenes de facturación a nivel nacional en el sector “Otros servicios de Limpieza”.**

Nombre	Localidad	Último año disponible	Ingresos de explotación mil EUR Últ. año disp.	Rentabilidad económica (%) Últ. año disp.	Rentabilidad financiera (%) Últ. año disp.	Total Activo mil EUR Últ. año disp.	Número empleados Últ. año disp.
<u>URBASER SOCIEDAD ANONIMA</u>	MADRID	31/12/2012	862.024	0,32	1,03	1.826.550	15.863
<u>CESPA COMPAÑIA ESPAÑOLA DE SERVICIOS PUBLICOS AUXI...</u>	BARCELONA	31/12/2012	538.076	6,50	9,56	1.053.339	9.395
<u>FERROSER SERVICIOS AUXILIARES SA.</u>	MADRID	31/12/2012	187.114	5,72	106,63	80.722	7.336
<u>CESPA GESTION DE RESIDUOS SA</u>	BARCELONA	31/12/2012	137.195	8,34	39,10	171.886	760
<u>SOCIEDADE GALEGA DO MEDIOAMBIENTE SA</u>	CERCEDA	31/12/2012	103.153	2,47	7,36	220.600	25
<u>LIMPIEZA PUBLICA Y PROTECCION AMBIENTAL SOCIEDAD A...</u>	SEVILLA	31/12/2012	96.568	1,43	5,10	56.146	1.500
<u>FCC MEDIO AMBIENTE SA</u>	MADRID	31/12/2012	95.250	2,19	4,40	475.520	1.667
<u>FCC AMBITO SA</u>	MADRID	31/12/2012	94.290	-3,34	-10,44	142.803	518
<u>S.A. AGRICULTORES DE LA VEGA DE VALENCIA</u>	VALENCIA	31/12/2012	92.916	4,83	17,81	156.600	1.107
<u>SERVICIOS DE LIMPIEZA INTEGRAL DE MALAGA III SA</u>	MALAGA	31/12/2012	92.035	0,05	0,34	69.058	1.587

*Fuente: Sabi.*

Como ya se ha venido observando, la empresa obtiene un volumen de facturación que hace que se sitúe en novena posición en el ranking establecido. Éste se aleja bastante de la media de Importe Neto de la Cifra de Negocios del sector (226.262€), pero supera ligeramente el valor de la mediana (99.860€); el cual también ha querido considerarse puesto que los volúmenes representados varían en un rango bastante amplio. Por otra parte, y como ya se ha visto, las rentabilidades –tanto económica, como financiera- son bastante elevadas respecto al resto de empresas. Lo mismo que con la cifra de ventas, el volumen de Activo Total se aleja bastante de la media, pero prácticamente alcanza el valor de la mediana (164.243€), por lo que se considera una buena cifra de activo. Por último, el número de empleados también se considera aceptable, aunque en este caso no se acerque tanto a los valores medios.

En resumen, cabe destacar que Agricultores de la Vega, S.A. se sitúa entre las 10 primeras empresas a nivel nacional en el sector “servicios de limpieza y gestión de residuos” con mayores volúmenes de ventas. Además, ésta muestra unas variables generalmente en crecimiento, que demuestran que la empresa ha podido hacer frente a las circunstancias económicas del momento. Con todo, puede corroborarse que la salud económica-financiera de la empresa está asegurada a medio plazo y que presenta características suficientes para poder considerarse motor de revitalización de la zona, como se consideraba desde un primer momento.

### 3.2.1.2. Abordo Congelados, S.L.

La segunda empresa con una mayor cifra de ventas sita en alguno de los polígonos del estudio en cuestión, en este caso el Polígono de la Mina, es Abordo Congelados S.L. Esta sociedad pertenece al grupo de empresas valenciano Abordo Congelados, especialmente conocido por su línea de negocio de “Tiendas especializadas”, dedicada al comercio al detalle de productos congelados. Sin embargo, éste también ha desarrollado otras ramas como la venta y distribución a HO.RE.CA (Hoteles, Restaurantes y Catering); y la venta directa a hogares por catálogo. En cualquier caso, su actividad principal es la “comercialización y distribución de productos congelados de alta calidad”. Así pues, Abordo Congelados S.L. es cabecera de grupo y participa en prácticamente su totalidad a otras tres empresas. Todas las empresas del grupo poseen su domicilio social en el polígono mentado, sin embargo, por no disponer de la información suficiente (cuentas consolidadas); y puesto que estos análisis tan sólo pretenden mostrar el estado económico-financiero de algunas empresas sitas en los polígonos de Paiporta, se procederá con el análisis de esta empresa en particular.

Más concretamente, Abordo Congelados S.L parece haberse especializado en la línea de negocio “Venta y distribución a HO.RE.CA”, puesto que su actividad queda clasificada dentro del grupo del CNAE 4638: Comercio al por mayor, no especializado, de pescados y mariscos y otros productos alimenticios.

También esta cabecera de grupo ha visto como las circunstancias económicas han influido en la evolución de sus principales variables económicas, llegando a obtener resultados negativos en el punto más álgido de la crisis económica. Sin embargo, a falta de más información, en el último ejercicio disponible parece haber mostrado una importante recuperación.

Cabe hacer hincapié también en que, a falta de información conjunta de todas las empresas del grupo en cuestión, la distancia –en cuanto a volumen de facturación, número de empleados, etc.- respecto a la primera empresa descrita, es abismal. Abordo Congelados S.L podría clasificarse como una empresa de tamaño medio. Así lo confirman el Importe Neto de la Cifra de Negocios valorado en 18.462.292€, el Activo Total de 12.418.261€ y sus 90 empleados; siendo todos datos del último periodo disponible, 2012.

### 3.2.1.2.1 Análisis del Balance:

#### ✓ Evolución en el tiempo de su composición:

Para Abordo Congelados S.L., el Activo No Corriente ha ido disminuyendo en favor del Activo Corriente. Esto ha permitido llevar a la empresa a una situación de equilibrio económico-financiero, el cual a primera vista, parecía haberse perdido durante los primeros años de la crisis.

**Tabla 25: Evolución Balance Situación Abordo Congelados, S.L.**

	30/09/2012	30/09/2011	30/09/2010	30/09/2009
	EUR	EUR	EUR	EUR
	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses
	Aprobado	Aprobado	Aprobado	Aprobado
	Mixto PGC 2007	Mixto PGC 2007	Mixto PGC 2007	Mixto PGC 2007
<b>A) Activo no corriente</b>	<b>5.910.728,00 €</b>	<b>7.174.211,00 €</b>	<b>8.519.788,00 €</b>	<b>8.522.921,00 €</b>
I Inmovilizado intangible	117.897,00 €	54.804,00 €	36.244,00 €	36.878,00 €
II Inmovilizado material	3.366.636,00 €	3.575.267,00 €	3.993.228,00 €	4.459.685,00 €
III Inversiones inmobiliarias	805.667,00 €	813.404,00 €	1.891.550,00 €	1.149.258,00 €
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	1.253.305,00 €	1.242.371,00 €	1.252.456,00 €	1.158.927,00 €
V Inversiones financieras a largo plazo	367.223,00 €	1.456.216,00 €	1.273.105,00 €	1.632.361,00 €
VI Activos por impuesto diferido	0,00 €	32.149,00 €	73.206,00 €	85.812,00 €
VII Deudas comerciales no corrientes	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>B) Activo corriente</b>	<b>6.507.533,00 €</b>	<b>5.751.665,00 €</b>	<b>4.346.161,00 €</b>	<b>4.901.962,00 €</b>
I Activos no corrientes mantenidos para la venta	1.250.886,00 €	1.191.886,00 €	n.d.	n.d.
II Existencias	2.823.762,00 €	2.990.623,00 €	2.614.684,00 €	2.731.909,00 €
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	1.069.181,00 €	1.270.305,00 €	1.510.278,00 €	1.670.643,00 €
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
V Inversiones financieras a corto plazo	1.078.828,00 €	92.004,00 €	74.134,00 €	104.660,00 €
VI Periodificaciones a corto plazo	21.932,00 €	27.034,00 €	26.668,00 €	42.653,00 €
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	262.945,00 €	179.813,00 €	120.397,00 €	352.098,00 €
<b>Total activo (A + B)</b>	<b>12.418.261,00 €</b>	<b>12.925.876,00 €</b>	<b>12.865.950,00 €</b>	<b>13.424.882,00 €</b>

<b>A) Patrimonio neto</b>	<b>3.421.666,00 €</b>	<b>2.983.191,00 €</b>	<b>2.932.570,00 €</b>	<b>3.001.573,00 €</b>
A-1) Fondos propios	3.421.666,00 €	2.982.650,00 €	2.930.166,00 €	2.997.768,00 €
I Capital	600.048,00 €	600.048,00 €	600.048,00 €	600.048,00 €
II Prima de emisión	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
III Reservas	2.382.603,00 €	2.353.496,00 €	2.353.496,00 €	2.463.496,00 €
IV (Acciones y participaciones en patrimonio propias)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
V Resultados de ejercicios anteriores	0,00 €	-23.377,00 €	-65.775,00 €	n.d.
VI Otras aportaciones de socios	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
VII Resultado del ejercicio	439.016,00 €	52.484,00 €	42.398,00 €	-65.775,00 €
VIII (Dividendo a cuenta)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IX Otros instrumentos de patrimonio neto	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
A-2) Ajustes por cambios de valor	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
I Activos financieros disponibles para la venta	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
II Operaciones de cobertura	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
III Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IV Diferencia de conversión	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
V Otros	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	0,00 €	541,00 €	2.404,00 €	3.805,00 €

B) Pasivo no corriente	3.255.799,00 €	3.902.737,00 €	4.701.735,00 €	4.199.830,00 €
I Provisiones a largo plazo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
II Deudas a largo plazo	3.072.767,00 €	3.735.180,00 €	4.510.587,00 €	4.004.047,00 €
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IV Pasivos por impuesto diferido	183.032,00 €	167.557,00 €	191.148,00 €	195.783,00 €
V Periodificaciones a largo plazo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
VI Acreedores comerciales no corrientes	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
VII Deuda con características especiales a largo plazo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
C) Pasivo corriente	5.740.796,00 €	6.039.948,00 €	5.231.645,00 €	6.223.480,00 €
I Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	886.118,00 €	567.914,00 €	0,00 €	0,00 €
II Provisiones a corto plazo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
III Deudas a corto plazo	1.375.397,00 €	1.870.134,00 €	1.217.747,00 €	2.135.670,00 €
IV Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	3.476.035,00 €	3.590.666,00 €	4.006.188,00 €	4.084.982,00 €
VI Periodificaciones a corto plazo	3.246,00 €	11.233,00 €	7.710,00 €	2.827,00 €
VII Deuda con características especiales a corto plazo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)</b>	<b>12.418.261,00 €</b>	<b>12.925.876,00 €</b>	<b>12.865.950,00 €</b>	<b>13.424.882,00 €</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

Como puede observarse en la Tabla 25, la empresa ha invertido en Inmovilizado Intangible, cuyo valor prácticamente se ha cuadruplicado durante el periodo estudiado. Sin embargo, este incremento se cifra en poco más de 80.000€. De forma contraria, la disminución del Inmovilizado Material, de las Inversiones Inmobiliarias y sobre todo, de las Inversiones Financieras a Largo Plazo sí ha sido bastante relevante. De hecho, los valores de estas últimas revelan un descenso durante la etapa establecida del 77,5%. Con todo, la cifra de Activo No Corriente también ha experimentado una notoria reducción valorada en más de 2,5 millones de euros; esto es un decremento de algo más del 30,4%.

Todo lo contrario ha sucedido para las partidas de Activo Corriente de la empresa. Ésta ha decidido realizar inversiones a corto plazo y el importe total del mismo ha aumentado en algo más de 1,5 millones de euros; esto es un crecimiento de prácticamente un 33%. Este incremento ha sido básicamente el resultado de operaciones de inversión financiera; ya que, tanto la partida de deudores comerciales como la de efectivo se han reducido ligeramente, y la de existencias prácticamente no ha variado.

Por otra parte, el Patrimonio Neto de la empresa ha aumentado ligeramente, debiéndose esto básicamente al incremento de las cifras de resultados anuales obtenidas. Aunque se analizará a posteriori, cabe remarcar que, la empresa a comienzos del periodo, no estaba obteniendo beneficios; sin embargo, pronto consiguió revertir la tendencia y en el último ejercicio disponible se observa un resultado de aproximadamente 440.000€. Con ello, puede remarcarse que dicha cifra prácticamente coincide con el incremento total de los fondos propios de la empresa.



Por último, en cuanto a la deuda, es posible corroborar que tanto el Pasivo No Corriente como el Pasivo Corriente, han experimentado un ligero descenso. Ahora bien, también cabe remarcar que el primero ha disminuido algo más que el segundo. Con todo esto, la deuda a corto plazo continúa teniendo el mismo peso sobre la totalidad del Patrimonio Neto y del Pasivo Total; pero la deuda a largo plazo ha perdido representatividad en favor de la cantidad de fondos propios. Estos últimos, en el ejercicio 2012, poseen un peso relativo del 28%, lo que significa un incremento de seis puntos porcentuales.

**Tabla 26: Evolución representatividad grupos patrimoniales Abordo Congelados, S.L. -Términos porcentuales-**

	2012	2011	2010	2009
ANC	47,60%	55,50%	66,22%	63,49%
Existencias	32,81%	33,68%	21,06%	22,00%
Disponible	17,47%	11,19%	12,97%	14,64%
Realizable	2,12%	1,45%	0,97%	2,84%
PNETO	28%	23%	23%	22%
PNC	26%	30%	37%	31%
PC	46%	47%	41%	46%

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

✓ **Evolución del Fondo de Maniobra:**

**Tabla 27: Evolución Fondo de Maniobra de Abordo Congelados, S.L.**

	2012	2011	2010	2009
Fondo de maniobra	766.737,00 €	- 288.283,00 €	- 885.483,00 €	- 1.321.518,00 €

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

Como puede observarse en la Tabla 27, el fondo de maniobra ha presentado cifras negativas desde comienzos del periodo. Sólo en 2012 se revierte la tendencia y la empresa consigue obtener un margen considerable, para poder hacer frente a sus deudas a corto plazo, con el Activo Corriente disponible. En este caso, si en un momento determinado la empresa tuviese que devolver todas esas deudas corrientes, todavía poseería un resultante de más de 750.000€. Puesto que la información disponible no permite adentrarse en análisis referentes a la política de cobros y pagos llevada a cabo por la empresa durante el periodo analizado, para conocer de qué manera la empresa ha hecho frente a sus deudas a corto plazo durante estos

años; ni conocer con mayor detalle la causa de tal incremento de disponible, en este punto se valorará especialmente la política de inversión-financiación que ha devuelto el equilibrio económico-financiero en este último ejercicio.

✓ **Política de inversión-financiación de la empresa.**

**Tabla 28: Estado de Origen y Aplicación de Fondos (2012) de Abordo Congelados, S.L.**

	APLICACIONES	ORIGENES	
	<b>Largo Plazo</b>		
ANC		915.205,00 €	
PNETO	541,00 €		
PNC	646.938,00 €		
AMORTIZACIÓN		348.278,00 €	
BENEFICIO		439.016,00 €	
VARIACIÓN FM	647.479,00 €	1.702.499,00 €	<b>1.055.020,00 €</b>
	<b>Corto Plazo</b>		
EXISTENCIAS		107.862,00 €	
REALIZABLE	780.598,00 €		
DISPONIBLE	83.132,00 €		
PC	299.152,00 €		
VARIACIÓN FM	1.162.882,00 €	107.862,00 €	<b>1.055.020,00 €</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

La posible enajenación de Activo No Corriente, amortización y el beneficio del año (autofinanciación), han sido empleados, especialmente, para disminuir el nivel de deuda de la sociedad (sobre todo a largo plazo) e incrementar el nivel de realizable, y en menor medida de disponible. Pero lo más importante es que esto ha servido para incrementar de manera considerable el Fondo de Maniobra, el cual no había sido positivo desde fechas anteriores al periodo estudiado. Este aumento ha llevado a la empresa al equilibrio económico financiero y por tanto se considera que ha realizado una política de inversión-financiación adecuada.

✓ **Cálculo de ratios:**

○ **Liquidez:**

Como ya era posible prever a la vista de los valores del FM, el ratio de liquidez no ha alcanzado los valores considerados correctamente óptimos para que la empresa sea capaz de hacer frente a sus pagos a corto plazo (*Amat, 2008*). Aún así, cabe remarcar que éste presenta un ligero aumento durante el periodo estudiado. Por otra parte, los valores de los ratios de tesorería y disponibilidad quedan todavía más lejos de alcanzar dichos valores, por lo que realmente podría afirmarse que, la liquidez de Abordos Congelados, S.L. queda condicionada al ritmo en que las existencias se convierten en efectivo.

**Tabla 29: Evolución ratios de liquidez Abordo Congelados, S.L.**

	2012	2011	2010	2009
<b>Ratio liquidez</b>	1,134	0,952	0,831	0,788
<b>Ratio de tesorería</b>	0,424	0,260	0,331	0,349
<b>Ratio de disponibilidad</b>	0,046	0,030	0,023	0,057

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

○ **Endeudamiento:**

Por otra parte, los ratios de endeudamiento tampoco muestran mejores resultados, Abordo Congelados S.L. resulta ser una empresa excesivamente endeudada, descapitalizada, aunque solvente. Una vez más, estos ratios han mejorado de manera considerable durante el último periodo.

Por último, también cabe hacer especial hincapié en que a finales del periodo, el montante de deuda corriente supone un porcentaje mayor del total. A principios del periodo, el conjunto de deudas con vencimiento inferior al año, apenas representaba el 60% del total de la misma; mientras que a finales prácticamente supone un 64%. Como se ha observado, realmente la deuda a corto plazo no ha aumentado, sino que las obligaciones a largo se han reducido en mayor cantidad.



**Tabla 30: Evolución ratios de endeudamiento Abordo Congelados, S.L.**

	2012	2011	2010	2009
<b>R. Endeudamiento</b>	0,724	0,769	0,772	0,776
<b>R. Autonomía</b>	0,380	0,300	0,295	0,288
<b>R. Solvencia</b>	1,380	1,300	1,295	1,288
<b>Calidad deuda</b>	0,638	0,607	0,527	0,597

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

### 3.2.1.2.2. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias:

- ✓ Estudio de la evolución de las principales variables:

**Tabla 31: Evolución Cuenta de Pérdidas y Ganancias Abordo Congelados, S.L.**

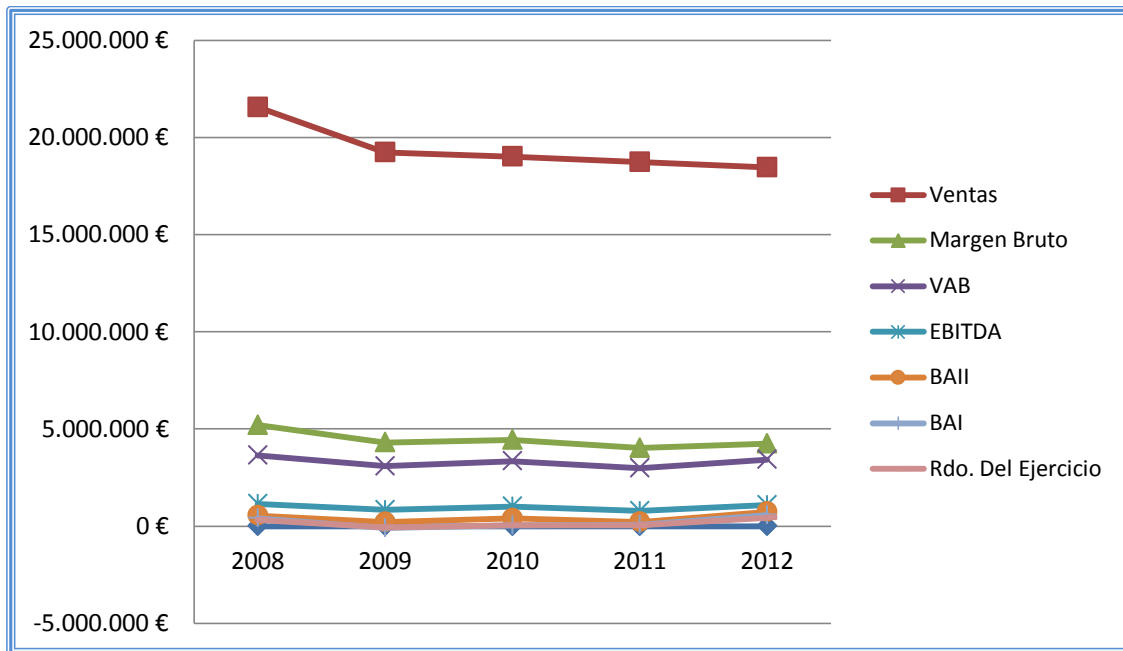
Cuenta de pérdidas y ganancias	2012	2011	2010	2009
1. Importe neto de la cifra de negocios	18.462.292	18.739.037	19.021.318	19.239.738
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
4. Aprovisionamientos	-14.215.753	-14.720.085	-14.581.666	-14.928.597
5. Otros ingresos de explotación	597.538	706.825	625.819	685.966
6. Gastos de personal	-2.344.089	-2.205.145	-2.337.858	-2.251.566
7. Otros gastos de explotación	-1.823.895	-1.752.571	-1.859.385	-1.948.310
8. Amortización del inmovilizado	-348.278	-562.681	-616.992	-624.744
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	764	1.862	2.002	2.687
10. Excesos de provisiones	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	396.622	-6.969	117.405	18.462
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
13. Otros resultados	13.121	18.431	26.638	14.663
<b>A) Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)</b>	<b>738.322</b>	<b>218.705</b>	<b>397.280</b>	<b>208.298</b>
14. Ingresos financieros	46.450	45.202	34.028	54.512
15. Gastos financieros	-215.984	-175.309	-210.945	-308.653
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	3.777	-967	-3.752	-10.424
17. Diferencias de cambio	-5.672	-7.358	799	n.d.
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	10.934	-10.219	-166.440	-40.594
<b>B) Resultado financiero (14 + 15 + 16 + 17 + 18)</b>	<b>-160.495</b>	<b>-148.651</b>	<b>-346.310</b>	<b>-305.159</b>
<b>C) Resultado antes de impuestos (A + B)</b>	<b>577.827</b>	<b>70.054</b>	<b>50.970</b>	<b>-96.860</b>
19. Impuestos sobre beneficios	-138.812	-17.570	-8.572	31.085
<b>D) Resultado del ejercicio (C + 19)</b>	<b>439.016</b>	<b>52.484</b>	<b>42.398</b>	<b>-65.775</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de Sabi.*

En este caso, las ventas también han decrecido de manera considerable. La caída del resto de variables no ha sido tan acusada, aunque el resultado del ejercicio 2009 fue negativo. De nuevo, se muestra una tendencia de leve recuperación al final; cabría obtener información

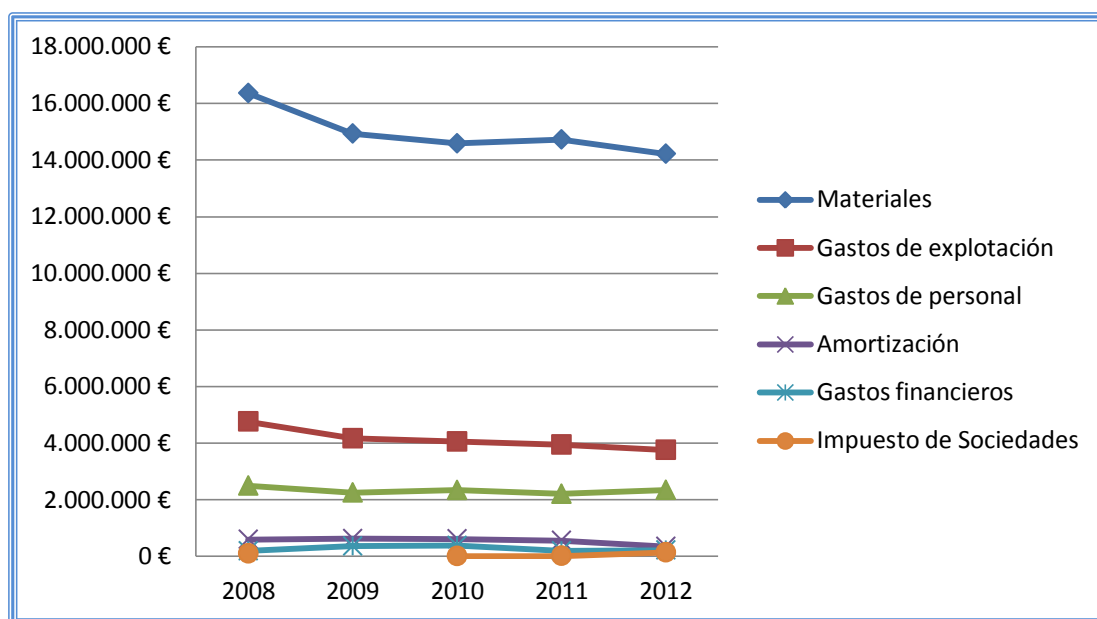
del ejercicio 2013 para poder corroborar que dicha tendencia no es fruto de la casualidad o de algún tipo de operación extraordinaria. Y es que, por ejemplo, el resultado del ejercicio pasó a sextuplicarse en el último año. Aún así, a pesar de que los niveles de ventas son bastante elevados, la empresa no es capaz de generar un alto volumen de beneficios. El Margen Bruto es bastante bajo y el consumo de mercaderías parece ser muy elevado, aunque esto podría justificarse por el tipo de empresa que es.

**Gráfico 52: Evolución variables Cuenta de P y G Abordo Congelados, S.L.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

Efectivamente, los gastos de materiales representan el mayor montante con diferencia; hecho de nuevo justificado por tratarse de una empresa comercial. Éstos han disminuido acorde con la cifra ventas; de hecho ya se podía observar en el Gráfico 52 como el Margen Bruto se ha mantenido bastante constante. De la misma manera, los gastos de explotación muestran también una tendencia decreciente. Sin embargo, todo esto no ha sido suficiente para evitar la fuerte caída de beneficios durante el periodo estudiado.

**Gráfico 53: Evolución gastos Abordo Congelados, S.L.**

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

### 3.2.1.2.3. Estudio de las rentabilidades económica y financiera.

Con todo esto, las rentabilidades (tanto económica como financiera), han seguido la misma tendencia hasta ahora mostrada; esto es, una recaída durante la mitad del periodo, y una clara recuperación en el ejercicio 2012. Cabe remarcar además que, la rentabilidad financiera fue negativa durante el primer periodo del ejercicio; pero a partir de ahí, la empresa consiguió revertir la tendencia y ha sido capaz de generar beneficio durante todo el periodo de crisis económica.

**Tabla 32: Evolución rendimiento y rentabilidad Abordo Congelados, S.L.**

	2012	2011	2010	2009
<b>Rendimiento</b>	0,059	0,017	0,031	0,016
<b>Rotación</b>	1,487	1,450	1,478	1,433
<b>Margen</b>	0,040	0,012	0,021	0,011
<b>Rentabilidad</b>	0,128	0,018	0,014	-0,032
<b>Rotación</b>	1,487	1,450	1,478	1,433
<b>Margen</b>	0,040	0,012	0,021	0,011
<b>Apalancamiento fro</b>	2,840	1,388	0,563	-2,080
<b>-Activo/P.Netto</b>	3,629	4,333	4,387	4,473
<b>-BAI/BAII</b>	0,783	0,320	0,128	-0,465
<b>Efecto fiscal</b>	0,760	0,749	0,832	1,000

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

Sin embargo, si se considera la totalidad del periodo y se presta especial atención a las cifras de principio y fin del mismo, la rentabilidad económica de Abordo Congelados se ha incrementado en más de un 4%. Aunque tanto la rotación como el margen han aumentado ligeramente desde comienzos del mismo hasta el último ejercicio, la estrategia de la empresa se ha basado en una elevada rotación de sus activos y un bajo margen. De nuevo, esto podría justificarse por el tipo de empresa.

En cuanto a la rentabilidad financiera, ésta ha aumentado de manera considerable y de forma ininterrumpida durante todo el periodo. Como ya se ha comentado, siendo negativa a principios del mismo; en 2012 alcanza prácticamente una cifra del 13%.

En cuanto a la rentabilidad económica, resultaría útil poder compararla con la de un grupo de empresas que desarrollasen su actividad en el mismo sector que lo hace Abordo Congelados, S.L., esto es la comercialización de productos congelados; y que además presentasen unas variables económicas de cuantías similares. Así pues, se ha procedido a ordenar por nivel de facturación, de manera descendente, todas las empresas del sector y se ha seleccionado el siguiente conjunto. Todas poseen unos volúmenes de facturación muy próximos entre sí. Las ventas de New Fish, S.L., la primera empresa del grupo, básicamente alcanzan los 20.000€. La última de ellas obtuvo en 2012 un Importe Neto de la Cifra de Negocios de 17.610€. Sin embargo, los rendimientos de sus activos si presentan cifras muy diferentes.

Entre ellos, cabría destacar que Abordo Congelados es capaz de generar un beneficio de explotación que supone prácticamente el 6% del valor de su activo. Esta rentabilidad económica alcanza prácticamente la media del conjunto (6,30%), por lo que en principio, podría decirse que está obteniendo una rentabilidad adecuada de sus inversiones.

**Tabla 33: Rentabilidades económicas de otras empresas del sector.**

	Rentabilidad Económica
New Fish, S.L.	-3,68%
Toni Ortiz Peixaters, S.L.	19,05%
Comerç de Peix Ros, S.L.	4,48%
<b>Abordo Congelados, S.L.</b>	<b>5,95%</b>
Jose Luis Correa Kessler, S.L.	6,62%
Mapesca, S.A.	2,18%
Pesquera Azimut, S.L.	15,63%
Jet Extramar, S.A.	3,91%
Congelados Mardemar, S.L.	6,67%
Alimentos Congelados Aragoneses y Pescados, S.A.	2,26%

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

En cuanto a la rentabilidad financiera, también resultaría útil poder compararla con otro tipo de inversiones alternativas que permitiesen realizar juicios de valor acerca de la misma. De nuevo, se presentan en la Tabla 34, las rentabilidades de las letras y bonos del estado –inversión de renta fija y sin riesgo- y de las diez empresas del IBEX con mayores rentabilidades.

Así pues, la rentabilidad financiera Abordo Congelados, S.L. durante el periodo 2012 de prácticamente 6%, está ligeramente por encima de las escogidas para su comparación. Tan sólo la rentabilidad de las acciones de Telefónica es un poco mayor, por lo que, puede considerarse que la empresa realmente está generando un nivel de beneficios adecuado en relación a las inversiones de sus propietarios.

**Tabla 34: Rentabilidades financieras de otras formas de inversión alternativas.**

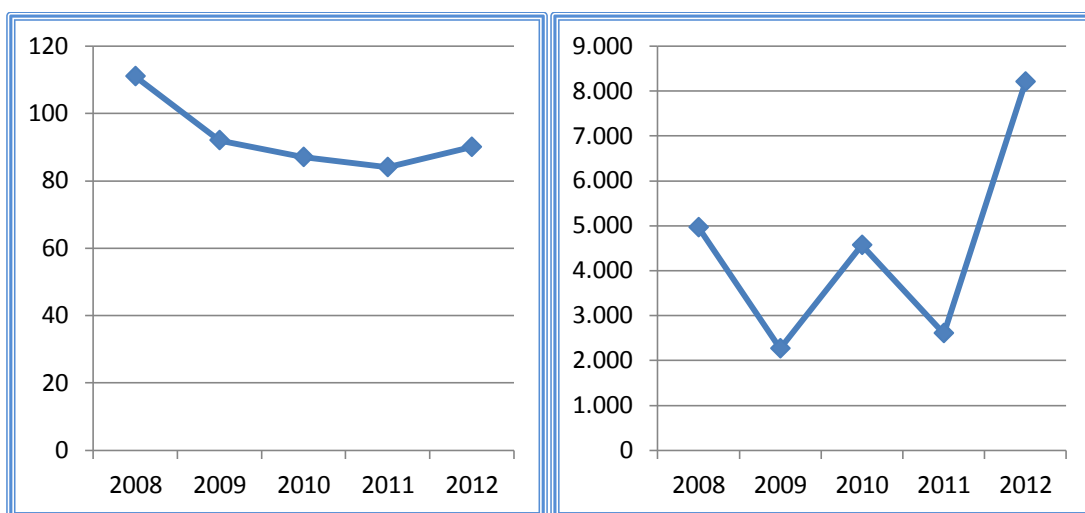
Tipo de Inversión	Rentabilidad financiera
<b>Sin riesgo</b>	
Letras a 3 meses	0,127%
Letras a 6 meses	0,146%
Letras a 9 meses	0,205%
Letras a 12 meses	0,294%
Bonos a 3 años	0,692%
Bonos a 5 años	1,568%
Obligaciones a 10 años	2,968%
Obligaciones a 15 años	3,514%
Obligaciones a 30 años	4,043%
<b>Con riesgo</b>	
Acciones Telefonica	6,120%
Acciones Repsol	5,270%
Acciones Enagas	5,210%
Acciones Iberdrola	4,820%
Acciones BME	4,740%
Acciones Mapfre	4,720%
Acciones Ferrovial	4,390%
Acciones Ree	4,230%
Acciones CaixaBank	3,970%
Acciones Abertis	3,940%

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Tesoro Público y del Economista, Julio de 2014.*

#### 3.2.1.2.4. Análisis del nivel de empleados.

En este caso, es posible observar como el número de empleados ha descendido durante el periodo estudiado, situándose en el último ejercicio disponible por debajo de los 100 trabajadores. En este caso, la productividad por empleado se ha mantenido oscilante, alcanzando su mayor cifra en 2012.

**Gráfico 54: Evolución del número de empleados Abordo Congelados, S.L. -Uds-. / Gráfico 55: Evolución de la productividad por empleado Abordo Congelados, S.L. -Euros-.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

### 3.2.1.2.5. Comparación de la empresa en su sector.

Por último, se ha querido realizar la comparativa de las principales variables económicas de Abordo Congelados con las de dos grupos de empresas distintos. Por una parte, la Tabla 35 muestra las empresas punteras en el sector, las cuales se han ordenado de manera descendente según su volumen de facturación. La más grande en base a la citada variable, la empresa Pescafina, posee unos niveles de facturación muy por encima al resto, más de 500 millones de euros. Cabe recordar que Abordo Congelados apenas alcanzaba los 20 millones. Los del resto de empresas oscilan entre los 120 y 190 millones. Sus cifras de Activo también son mucho más elevadas. La cantidad más baja de Activo, superior a los 43.000€, prácticamente triplica la de Abordo Congelados. En cuanto a número de empleados, sólo dos empresas presentan cifras elevadas de trabajadores –por encima de 300- y las rentabilidades económicas y financieras muestran cifras muy dispares.

**Tabla 35: Ranking de las empresas con mayores volúmenes de facturación a nivel nacional en el sector “Comercio al por mayor, no especializado, de pescados y mariscos y otros productos alimenticios.”**

Nombre	Localidad	País	Último año disponible	Ingresos de explotación mil EUR Últ. año disp.	Total Activo mil EUR Últ. año disp.	Rentabilidad económica (%) Últ. año disp.	Rentabilidad financiera (%) Últ. año disp.	Número empleados Últ. año disp.
<u>PESCAFINA, SA</u>	MADRID	ESPAÑA	31/12/2011	504.253	156.297	3,93	10,83	58
<u>PESCANOVA ALIMENTACION SA</u>	REDONDELA	ESPAÑA	31/12/2012	192.431	80.371	0,44	6,71	73
<u>PESCATRADE SA</u>	MEDIO CIUD.	ESPAÑA	31/12/2011	183.841	109.098	7,63	21,02	13
<u>COMERCIAL PERNAS SL</u>	VIGO	ESPAÑA	31/12/2012	166.350	70.503	0,84	11,74	15
<u>GRUPO PROFAND SL</u>	VIGO	ESPAÑA	31/12/2012	164.936	111.572	0,97	3,67	63
<u>MASCATO SA</u>	VIGO	ESPAÑA	30/04/2013	152.194	62.553	12,63	17,27	26
<u>FREIREMAR SOCIEDAD ANONIMA</u>	LAS PALMA.	ESPAÑA	31/12/2012	148.723	192.222	-27,45	-99,49	386
<u>CALVO DISTRIBUCION ALIMENTARIA SL</u>	CARBALLO	ESPAÑA	31/12/2012	140.490	43.166	-6,44	295,48	36
<u>CALADERO SL</u>	ZARAGOZA	ESPAÑA	31/12/2013	136.777	56.681	1,61	2,49	396
<u>BUENA PESCA 97 SA</u>	SEVILLA	ESPAÑA	31/12/2011	128.972	85.428	0,61	17,18	17

*Fuente: Sabi.*

Dentro del grupo entre el cual sí se encuentra la empresa en cuestión, representado en la Tabla 36, puede resaltarse que Abordo Congelados posee el volumen más elevado de Activo. Aunque la mayoría de ellas, con un volumen menor están obteniendo unos beneficios más considerables, puesto que sus rentabilidades son generalmente mayores. Por otra parte, la cifra de empleados de Abordo puede resaltarse por ser la segunda más elevada del conjunto. Así pues, podría decirse que dentro de este grupo, la empresa en cuestión posee variables económicas superiores al resto, pero con ellas, las rentabilidades obtenidas no están siendo precisamente las mejores.

**Tabla 36: Ranking de las empresas con volúmenes de facturación similares a los de Abordo Congelados, S.L. en su sector “Comercio al por mayor, no especializado, de pescados y mariscos y otros productos alimenticios.”**

Nombre	Localidad	País	Último año disponible	Ingresos de explotación mil EUR Últ. año disp.	Total Activo mil EUR Últ. año disp.	Rentabilidad económica (%) Últ. año disp.	Rentabilidad financiera (%) Últ. año disp.	Número empleados Últ. año disp.
<u>NEWFISH SL</u>	MADRID	ESPAÑA	31/12/2012	19.739	9.892	-6,51	-204,56	11
<u>TONI ORTIZ PEIXATERS, SL</u>	CORNELLA	ESPAÑA	31/12/2012	19.662	3.020	18,30	65,31	124
<u>COMERC DE PEIX ROS SL</u>	BLANES	ESPAÑA	31/12/2012	19.441	8.873	5,04	6,68	46
<u>ABORDO CONGELADOS SL</u>	PAIPORTA	ESPAÑA	30/09/2013	19.104	12.477	1,89	6,56	95
<u>JOSE LUIS CORREA KESSLER SL</u>	A OORUÑA	ESPAÑA	31/12/2012	19.051	6.232	4,73	13,16	28
<u>MAPESCA SA</u>	BARCELONA	ESPAÑA	31/12/2012	18.617	4.782	0,11	0,50	35
<u>PESQUERA AZIMUT SL</u>	BUEU	ESPAÑA	31/12/2012	18.297	4.595	13,88	35,48	6
<u>JET EXTRAMAR SA</u>	RIBA-ROJA	ESPAÑA	31/12/2012	18.006	9.087	7,48	11,84	62
<u>CONGELADOS HARDEMAR SL</u>	VIGO	ESPAÑA	31/12/2012	17.932	8.198	3,04	10,33	4
<u>ALIMENTOS CONGELADOS ARAGONESES Y PESCADOS SA</u>	ZARAGOZA	ESPAÑA	31/12/2012	17.610	6.520	0,04	0,37	16

*Fuente: Sabi.*



Con todo, cabe destacar que Abordo Congelados, S.L. parece haber sabido sacar la parte positiva al periodo de crisis económica, puesto que ha conseguido revertir la tendencia durante el mismo, y aumentar aquellas variables negativas que poseía al principio del mismo. La empresa ha sido capaz de aumentar sus beneficios, a pesar de que los volúmenes de ventas hayan descendido; y ha conseguido el equilibrio económico financiero de sus masas patrimoniales. Por ello, al menos con las variables obtenidas en el último ejercicio 2012 y la evolución observada durante todo el periodo, puede corroborarse que Abordo Congelados puede también ser clave para el proceso de cambio esperados en los polígonos industriales de Paiporta.

### **3.2.1.3. J.A. Morcillo Distribuidor S.L.**

La empresa que representa la tercera cifra más grande de ventas en los polígonos de Paiporta, es la distribuidora y comercializadora de libros al por mayor J.A Morcillo Distribuidor S.L. Esta empresa de menor tamaño, ha conseguido mantener una tendencia creciente en su importe neto de la cifra de negocio. Sin embargo el volumen del mismo, así como el número de trabajadores y demás variables que se presentarán a continuación, se sitúan muy por debajo de las empresas ya descritas.

## 3.2.1.3.1. Análisis de Balance:

✓ Evolución de su composición en el tiempo:

Tabla 37: Evolución Balance de Situación J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.

	30/09/2012	30/09/2011	30/09/2010	30/09/2009
	EUR	EUR	EUR	EUR
	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses
	Aprobado	Aprobado	Aprobado	Aprobado
	Mixto PGC 2007	Mixto PGC 2007	Mixto PGC 2007	Mixto PGC 2007
<b>A) Activo no corriente</b>	<b>1.057.266</b>	<b>1.106.532</b>	<b>1.164.159</b>	<b>1.170.110</b>
I Inmovilizado intangible	8.293	n.d.	n.d.	n.d.
II Inmovilizado material	1.038.973	1.096.532	1.154.159	1.160.110
III Inversiones inmobiliarias	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	10.000	10.000	10.000	10.000
VI Activos por impuesto diferido	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
VII Deudas comerciales no corrientes	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>B) Activo corriente</b>	<b>8.598.176</b>	<b>7.864.294</b>	<b>6.698.367</b>	<b>5.710.657</b>
I Activos no corrientes mantenidos para la venta	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
II Existencias	1.701.085	1.815.966	1.574.340	1.510.281
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	2.106.538	3.155.719	1.581.120	1.533.842
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	80.000	50.000	n.d.	3.000
V Inversiones financieras a corto plazo	3.109.354	876.687	1.976.028	1.516.866
VI Periodificaciones a corto plazo	5.170	2.989	2.224	1.906
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.596.029	1.962.934	1.564.654	1.144.762
<b>Total activo (A + B)</b>	<b>9.729.874</b>	<b>9.045.258</b>	<b>7.935.957</b>	<b>6.954.198</b>
<b>A) Patrimonio neto</b>	<b>7.640.567</b>	<b>6.911.499</b>	<b>6.025.628</b>	<b>5.084.230</b>
A-1) Fondos propios	7.640.567	6.911.499	6.025.628	5.084.230
I Capital	3.006	3.006	3.006	3.006
II Prima de emisión	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
III Reservas	6.908.493	6.022.622	5.081.446	3.960.777
IV (Acciones y participaciones en patrimonio propias)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
V Resultados de ejercicios anteriores	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
VI Otras aportaciones de socios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
VII Resultado del ejercicio	729.068	885.871	941.176	1.120.447
VIII (Dividendo a cuenta)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
IX Otros instrumentos de patrimonio neto	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
A-2) Ajustes por cambios de valor	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
I Activos financieros disponibles para la venta	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
II Operaciones de cobertura	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
III Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
IV Diferencia de conversión	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
V Otros	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

B) Pasivo no corriente	n.d.	n.d.	n.d.	1.300
I Provisiones a largo plazo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
II Deudas a largo plazo	n.d.	n.d.	n.d.	1.300
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
IV Pasivos por impuesto diferido	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
V Periodificaciones a largo plazo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
VI Acreedores comerciales no corrientes	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
VII Deuda con características especiales a largo plazo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
C) Pasivo corriente	2.089.307	2.133.759	1.910.329	1.868.668
I Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
II Provisiones a corto plazo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
III Deudas a corto plazo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
IV Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	2.089.307	2.133.759	1.910.329	1.868.668
VI Periodificaciones a corto plazo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
VII Deuda con características especiales a corto plazo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	9.729.874	9.045.258	7.935.957	6.954.198

**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos de Sabi.

En primer lugar, cabría comentar que la estructura patrimonial de esta empresa presenta una peculiaridad; y es que es posible observar en la tabla 37 que, J.A. Morcillo Distribuidor, S.L. ha eliminado todas sus deudas a largo plazo –las pocas que poseía-. El montante de Activo No Corriente se ha reducido ligeramente, básicamente en Inmovilizado Material –la única partida con peso del mismo-. De forma contraria, el Activo Corriente sí ha aumentado de manera considerable, su crecimiento se cifra en un 50%. Tanto las existencias, el efectivo como el saldo de deudores se han incrementado ligeramente; éste último un poco más que el resto. Sin embargo, el aumento de la cifra de inversiones financieras a corto plazo es lo que más favorecido el crecimiento del Activo Corriente de J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.

Por otra parte, el Patrimonio Neto de la empresa ha ido aumentando progresivamente mostrando signos de una importante, tal vez excesiva capitalización. Así también, y como ya se ha comentado, el endeudamiento es escaso, a largo plazo inexistente. En cuanto al Pasivo Corriente, su totalidad está formada por acreedores comerciales, importe que también ha crecido durante el periodo. Aún así, el aumento de recursos propios ha sido mayor y el porcentaje de deudas respecto a la suma de ambos se ha reducido en seis puntos porcentuales

**Tabla 38: Evolución representatividad grupos patrimoniales J.A. Morcillo Distribuidor, S.L -Términos porcentuales-**

	2012	2011	2010	2009
ANC	10,87%	12,23%	14,67%	16,83%
Existencias	17,48%	20,08%	19,84%	21,72%
Realizable	54,48%	45,17%	44,85%	43,94%
Disponible	16,40%	21,70%	19,72%	16,46%
P.NETO	79%	76%	76%	73%
PNC	0	0	0	0,02%
PC	21%	24%	24%	27%

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

✓ **Evolución del Fondo de Maniobra:**

Durante todo el periodo, la empresa ha mostrado un Fondo de Maniobra positivo y con tendencia creciente. De hecho, éste ha pasado a triplicar el importe de Pasivo Corriente de la empresa. Esto es, en un momento determinado, la empresa hubiese podido hacer frente a sus deudas totales –las cuales realmente son sólo a corto plazo- con el activo corriente disponible, tres veces. Esta situación, en principio, podría significar la existencia de recursos ociosos. Aún así, será necesario analizar más en detalle la composición del Activo Corriente para afirmarlo y la liquidez del mismo para corroborarlo.

**Tabla 39: Evolución Fondo de Maniobra J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.**

	2012	2011	2010	2009
Fondo de maniobra	6.508.869,00 €	5.730.535,00 €	4.788.038,00 €	3.841.989,00 €

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

✓ **Cálculo de ratios:**

○ **Liquidez:**

Todos los ratios presentados en la tabla 40 muestran unos valores muy superiores a los considerados como óptimos (Amat, 2008). Además éstos han ido creciendo más todavía durante el periodo analizado. Según el ratio de disponibilidad, sólo con la cantidad de efectivo podría hacerse frente al 76,4% de la totalidad de las deudas de la empresa. Sin embargo,

como se ha podido observar, la empresa ha invertido en mayor medida, en inversiones financieras a corto plazo, de las cuales la empresa espera obtener una rentabilidad; de ahí que tampoco pueda considerarse que exista una situación de ociosidad de recursos.

**Tabla 40: Evolución ratios de liquidez J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.**

	2012	2011	2010	2009
Ratio Liquidez	4,115	3,686	3,506	3,056
Ratio Tesorería	3,301	2,835	2,682	2,248
Ratio Disponibilidad	0,764	0,920	0,819	0,613

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

○ **Endeudamiento:**

Por otra parte, y como ya se ha comentado anteriormente, la empresa ha aumentado su Patrimonio Neto en mayor medida que sus deudas. Así pues, el nivel de endeudamiento es bajo incluso está situado por debajo del rango considerado como ideal (*Amat, 2008*). Como consecuencia, el nivel de autonomía es elevado, una vez más por encima del considerado como óptimo. Con todo ello, la solvencia queda asegurada. Con el Activo Total de la empresa podría hacerse frente a las deudas de la misma por cuadruplicado. Por último, y en cuanto a la calidad de la deuda, ya se ha comentado que el 100% de la misma es a corto plazo, formada concretamente por obligaciones con proveedores.

**Tabla 41: Evolución ratios de endeudamiento J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.**

	2012	2011	2010	2009
R. Endeudamiento	0,215	0,236	0,241	0,269
R. Autonomía	3,657	3,239	3,154	2,719
R. Solvencia	4,657	4,239	4,154	3,719
R. Calidad Deuda	1,000	1,000	1,000	0,999

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

✓ **Política de inversión-financiación de la empresa.****Tabla 42: Estado de Origen y Aplicación de Fondos (2012) J.A Morcillo Distribuidor, S.L.**

	APLICACIONES	ORIGENES	
<b>Variaciones</b>	<b>Largo Plazo</b>		
ANC	1.257,00 €		
PNETO		- €	
PNC		- €	
Amortización		50.523,00 €	
Beneficio		729.068,00 €	
<b>VARIACIÓN FM</b>	<b>1.257,00 €</b>	<b>779.591,00 €</b>	<b>778.334,00 €</b>
	<b>Corto Plazo</b>		
EXISTENCIAS		114.881,00 €	
REALIZABLE	1.215.667,00 €		
DISPONIBLE		366.905,00 €	
PC	44.453,00 €		
<b>VARIACIÓN FM</b>	<b>1.260.120,00 €</b>	<b>481.786,00 €</b>	<b>778.334,00 €</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

En cuanto a la política de inversión-financiación llevada a cabo, cabe remarcar que ésta ha servido para aumentar todavía más el Fondo de Maniobra, el cual de por sí ya se consideraba elevado. Como se ha podido observar, la empresa no se encuentra en equilibrio económico-financiero y la política seguida tampoco le ha llevado a él. La autofinanciación obtenida de la empresa se ha utilizado básicamente en la inversión corriente, en incrementar las inversiones financieras a corto plazo. Por todo esto, se considera que la política llevada a cabo no da lugar al equilibrio patrimonial; sin embargo, cabe reiterar que del incremento de inversiones financieras a corto plazo se espera obtener una rentabilidad, por lo que este aumento del Fondo de Maniobra no se considera asociado a un aumento de ociosidad de sus recursos.



## 3.2.1.3.2. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y

## Ganancias:

## ✓ Evolución de las principales variables:

Sin embargo, lo más remarcable de esta empresa es que, a pesar de las circunstancias económicas, ha sido capaz de incrementar su cifra de ventas. A pesar de ello, los beneficios no han seguido esa misma tendencia

**Tabla 43: Evolución Cuenta de Pérdidas y Ganancias J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.**

Cuenta de pérdidas y ganancias	2012	2011	2010	2009
<b>A) Operaciones continuadas</b>				
1. Importe neto de la cifra de negocios	12.874.481	12.908.989	11.988.284	11.726.969
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
4. Aprovisionamientos	-11.292.166	-11.114.044	-10.111.996	-9.760.692
5. Otros ingresos de explotación	156.766	203.045	233.981	251.881
6. Gastos de personal	-495.086	-476.375	-473.890	-475.367
7. Otros gastos de explotación	-296.911	-285.515	-301.007	-312.978
8. Amortización del inmovilizado	-50.523	-59.760	-58.250	-55.751
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
10. Excesos de provisiones	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	n.d.	n.d.	900	n.d.
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
13. Otros resultados	39.313	n.d.	3.307	177.784
<b>A1) Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)</b>	<b>935.874</b>	<b>1.176.340</b>	<b>1.281.329</b>	<b>1.551.845</b>
14. Ingresos financieros	116.988	90.898	64.723	57.418
15. Gastos financieros	-10.050	-1.708	-1.515	-8.625
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
17. Diferencias de cambio	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>A2) Resultado financiero (14 + 15 + 16 + 17 + 18)</b>	<b>106.938</b>	<b>89.190</b>	<b>63.208</b>	<b>48.794</b>
<b>A3) Resultado antes de impuestos (A1 + A2)</b>	<b>1.042.812</b>	<b>1.265.530</b>	<b>1.344.537</b>	<b>1.600.638</b>
<b>A4) Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas (A3 + 19)</b>	<b>729.068</b>	<b>885.871</b>	<b>941.176</b>	<b>1.120.447</b>
<b>B) Operaciones interrumpidas</b>				
<b>A5) Resultado del ejercicio (A4 + 20)</b>	<b>729.068</b>	<b>885.871</b>	<b>941.176</b>	<b>1.120.447</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

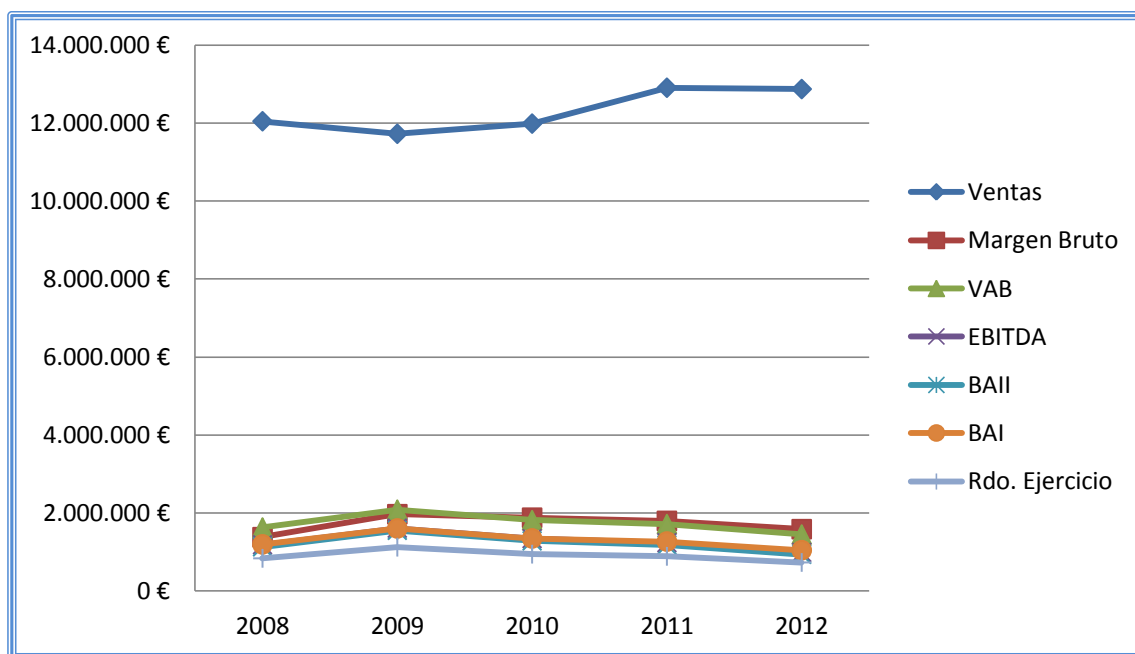
Como puede comprobarse en la Tabla 43, su volumen de facturación ha aumentado en más de 1 millón de euros, esto es un crecimiento de básicamente un 10%. Esto es algo remarcable, ya que ninguna de las empresas analizadas anteriormente, presentaban unas ventas con tendencia ascendente. Ahora bien, con todo esto, J.A. Morcillo Distribuidor no ha sido capaz de generar una mayor cantidad de beneficios; los gastos en materiales suponen

prácticamente la totalidad de las cifras de ventas, por lo que el margen obtenido de éstas es muy bajo, siendo lógico este aspecto tratándose de una empresa de tipo comercial. Como puede observarse en los Gráficos 56 y 57, el ritmo de crecimiento de los gastos ha sido mayor, su volumen ha aumentado en un 15%. Por ello, el resultado de explotación muestra una tendencia decreciente.

Por otra parte, los gastos financieros también han aumentado de forma considerable, pero el crecimiento de los ingresos ha sido incluso mayor; por lo que el resultado financiero muestra una evolución ascendente.

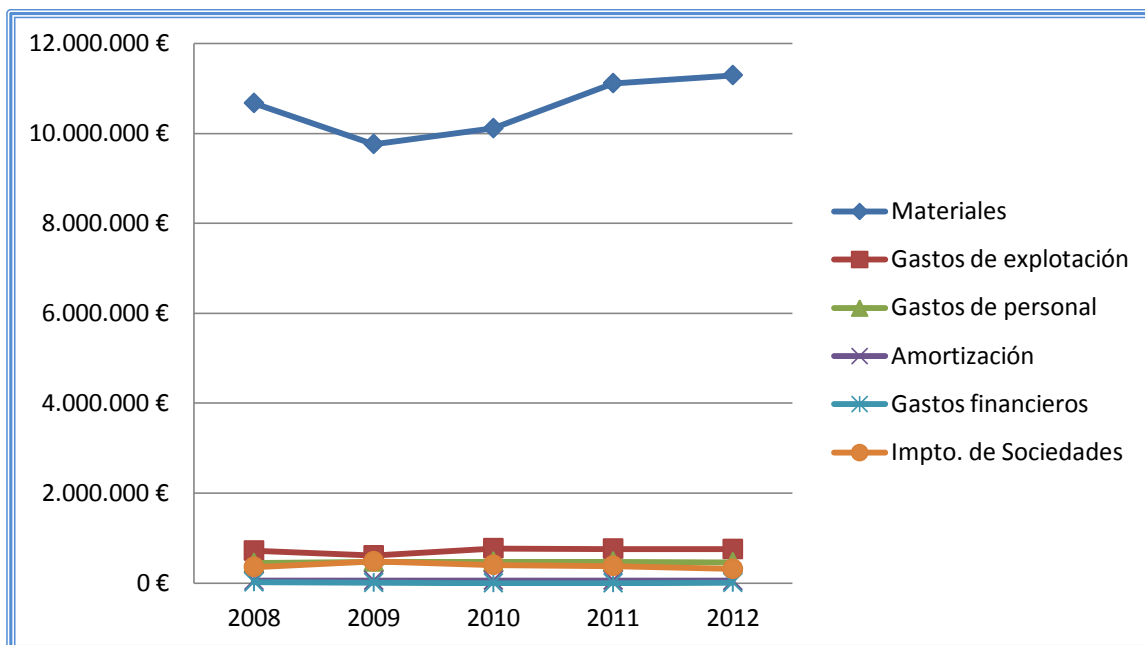
Con todo esto, y como se ha comentado, los resultados de los distintos ejercicios han ido disminuyendo durante el periodo representado.

**Gráfico 56: Evolución variables Cuenta de P y G J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*



**Gráfico 57: Evolución gastos J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.**

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

### 3.2.1.3.3. Estudio de las rentabilidades económica y financiera.

Así pues, como era de esperar, con un beneficio descendente en el tiempo y una cantidad bastante similar de Activo Total; el rendimiento obtenido del mismo es menor. Por otra parte, se corrobora que la empresa sigue una estrategia de rotación, puesto que el margen obtenido de las ventas cada vez es menor. Aunque cabe remarcar de nuevo, que esto es algo lógico tratándose de una empresa distribuidora de libros –sector en el que generalmente los márgenes obtenidos son bastante fijos y bajos–.

Por otra parte, la rentabilidad financiera también ha disminuido. El apalancamiento financiero ha aumentado ligeramente, debido al incremento de los ingresos financieros y consecuentemente del resultado. Sin embargo, el efecto fiscal prácticamente no ha variado y la empresa parece estar sometida a una presión fiscal adecuada, y como se comentaba, la rotación y el margen han disminuido. Con todo esto, la productividad obtenida por la empresa de sus recursos propios, no ha podido aumentar.

**Tabla 44: Evolución rendimiento y rentabilidad J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.**

	2012	2011	2010	2009
<b>Rendimiento</b>	<b>0,096</b>	<b>0,130</b>	<b>0,161</b>	<b>0,223</b>
<b>Rotación</b>	<b>1,323</b>	<b>1,427</b>	<b>1,511</b>	<b>1,686</b>
<b>Margen</b>	<b>0,073</b>	<b>0,091</b>	<b>0,107</b>	<b>0,132</b>
	2012	2011	2010	2009
<b>Rentabilidad</b>	<b>0,095</b>	<b>0,128</b>	<b>0,156</b>	<b>0,220</b>
<b>Rotación</b>	<b>1,323</b>	<b>1,427</b>	<b>1,511</b>	<b>1,686</b>
<b>Margen</b>	<b>0,073</b>	<b>0,091</b>	<b>0,107</b>	<b>0,132</b>
<b>Apalancamiento fro</b>	<b>1,419</b>	<b>1,408</b>	<b>1,382</b>	<b>1,411</b>
<b>-Activo/P.Netto</b>	<b>1,273</b>	<b>1,309</b>	<b>1,317</b>	<b>1,368</b>
<b>-BAI/BAII</b>	<b>1,114</b>	<b>1,076</b>	<b>1,049</b>	<b>1,031</b>
<b>Efecto fiscal</b>	<b>0,699</b>	<b>0,700</b>	<b>0,700</b>	<b>0,700</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

Para poder realizar juicios de valor acerca de la productividad que obtiene J.A. Morcillo Distribuidor de la cantidad de su Activo, resultará especialmente útil poder compararla con la de otras empresas de su sector. Ahora bien, el código primario del CNAE de la empresa es el 4690 “Comercio al por mayor no especializado”. Realmente, no existe una actividad específica para el comercio y distribución de libros, hecho que resultaría conveniente para que la comparativa fuese todavía más acertada. Así pues, se ha utilizado su código secundario –4649 “Comercio al por mayor de otros artículos de uso doméstico”-, puesto que se ha observado que con el mismo, la comparativa incluía más empresas dedicadas a la venta y publicación de ediciones; y se ha hecho un criba de manera manual, eliminando aquellas empresas cuya actividad no tenía ninguna similitud con la del presente estudio.

Una vez más, cabe resaltar que el conjunto de empresas escogido se ha ordenado por sus importes netos de la cifra de negocios de manera descendente. Todas las empresas del grupo obtienen unos volúmenes de facturación de cuantías similares; más tarde se realizará la comparativa del resto de variables económicas.

En cuanto al rendimiento, es posible afirmar que la empresa del estudio en cuestión posee el segundo porcentaje más elevado. La productividad del activo de J.A. Morcillo Distribuidor se cifra en prácticamente un 10%; mientras que la gran mayoría de empresas representadas muestran rendimientos negativos. La rentabilidad económica de la empresa del presente análisis, tan sólo es superada por la de la empresa situada en primera posición; y por

tanto la de mayor volumen de facturación del conjunto escogido. Sólo otras dos empresas muestran rentabilidades económicas positivas, una de ellas bastante baja (2,29%).

**Tabla 45: Rentabilidades económicas de otras empresas del sector.**

	Rentabilidad económica
DISTRBUIDORA TERRACONENSE DE PUBLICACIONES, S.L.	23,85%
LES PUNXES DISTRIBUIDORA, S.L.	-2,59%
DISTRIBUIDORA VALENCIANA DE EDICIONES, S.L.	-8,60%
DISTRIBUIDORA SIMO PUBLICACIONES, S.L.	-1,56%
DISTRISANTIAGO PAPELERIA, S.L.	-1,18%
J.A. MORCILLO DISTRIBUIDOR, S.L.	10,72%
UNIDAD PARA DISTRIBUCIÓN DE LIBROS, S.L.	2,29%
DISTRIBUIDORA LANZAMIENTOS, S.L.	-0,46%
COMERCIALIZADORA LEVANTE ORIENTAL S.XXI, S.L.	-9,76%
VALDEBRO PUBLICACIONES, S.A.	8,54%

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

Una vez más, se compara la rentabilidad financiera de la empresa en cuestión con otras opciones de inversión alternativas. De este modo, siguiendo el mismo criterio utilizado para el resto de empresas; cabe afirmar que la rentabilidad financiera de J.A. Morcillo Distribuidor, S.L. está muy por encima del resto de posibilidades consideradas. Y no sólo es bastante superior a las rentabilidades de las inversiones sin riesgo; la rentabilidad financiera de esta empresa supera en tres puntos porcentuales la de la empresa con mayor rentabilidad del IBEX 35.

**Tabla 46: Rentabilidades financieras de otras opciones de inversión.**

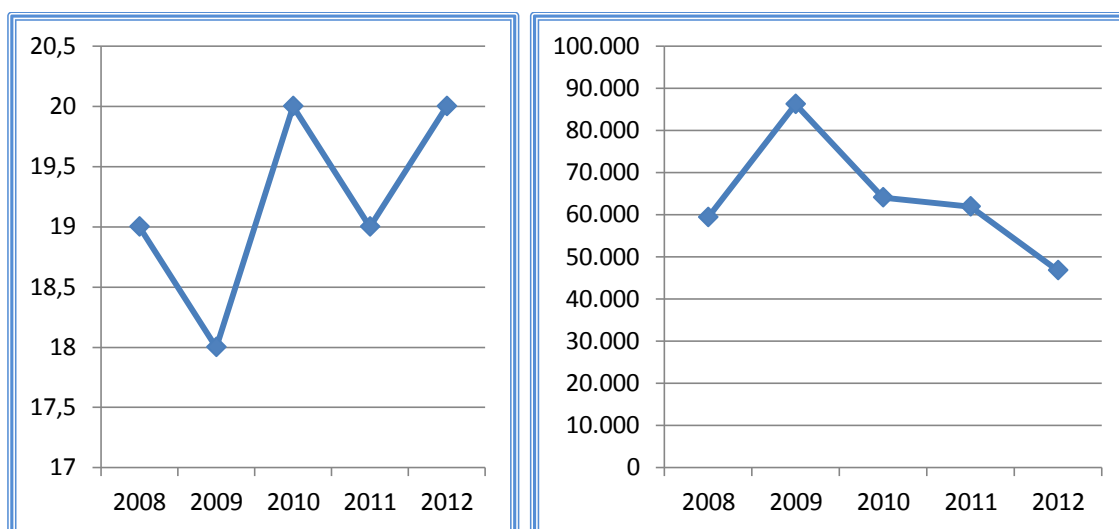
Tipo de Inversión	Rentabilidad financiera
<b>Sin riesgo</b>	
Letras a 3 meses	0,127%
Letras a 6 meses	0,146%
Letras a 9 meses	0,205%
Letras a 12 meses	0,294%
Bonos a 3 años	0,692%
Bonos a 5 años	1,568%
Obligaciones a 10 años	2,968%
Obligaciones a 15 años	3,514%
Obligaciones a 30 años	4,043%
<b>Con riesgo</b>	
Acciones Telefonica	6,120%
Acciones Repsol	5,270%
Acciones Enagas	5,210%
Acciones Iberdrola	4,820%
Acciones BME	4,740%
Acciones Mapfre	4,720%
Acciones Ferrovial	4,390%
Acciones Ree	4,230%
Acciones Caixabank	3,970%
Acciones Abertis	3,940%

**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Tesoro Público y del Economista, Julio 2014.

#### 3.2.1.3.4. Análisis del nivel de empleados.

Por último, el número de empleados ha oscilado ligeramente, pero nunca ha superado los 20 trabajadores. Usando esta variable como criterio para determinar el tamaño de la sociedad, esta distribuidora de libros al por mayor podría considerarse una empresa de tamaño pequeño. Sin embargo, los volúmenes de facturación son más propios de una empresa de tamaño mediano. Por ello, la productividad por empleado, en el siguiente gráfico representada, a pesar de haber disminuido; continúa siendo muy elevada.

**Gráfico 58: Evolución del número de empleados J.A. Morcillo Distribuidor, S.L. -Uds.- / Gráfico 59: Evolución de la productividad por empleado J.A. Morcillo Distribuidor, S.L. -Euros-**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

### 3.2.1.3.5. Comparación de la empresa en su sector.

Por último, y una vez más siguiendo la misma metodología, se ha querido comparar el resto de variables económicas con otras empresas del sector. Por una parte, la tabla 47 muestra las 10 empresas cabecera a nivel nacional en “Comercio al por mayor de otros artículos de uso doméstico” –cabe remarcar de nuevo, que éste es el código secundario de J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.; pero sin duda, la utilización del mismo hace que el conjunto obtenido posea empresas más similares a la misma-. Sus cifras de ventas están muy por encima de las que presentan las empresas del grupo en que se sitúa la empresa en cuestión. La primera empresa muestra un volumen de facturación de más de 380 millones de euros y un activo total de 164 millones. Sin embargo, su rentabilidad económica no es muy superior a la de J.A. Morcillo Distribuidor, S.L.; ésta es del 12,58%. La rentabilidad financiera sí es mucho mayor, concretamente supone más de un 85%. Sin duda, no es posible comparar J.A. Morcillo Distribuidor en este conjunto, por sus elevadas cifras de ventas y activo; aunque sí se puede caracterizar por ofrecer una rentabilidad económica más alta que algunas de las presentes en este primer grupo.

**Tabla 47: Ranking de las empresas con mayores volúmenes de facturación a nivel nacional, en el sector “Comercio al por mayor de otros artículos de uso doméstico.”**

Nombre	Localidad	Último año disponible	Ingresos de explotación mil EUR Últ. año disp.	Total activo mil EUR Últ. año disp.	Rentabilidad económica (%) Últ. año disp.	Rentabilidad financiera (%) Últ. año disp.	Número empleados Últ. año disp.
SOCIEDAD GENERAL ESPAÑOLA DE LIBRERÍA, DIARIOS, REVISTAS Y PUBLICACIONES, S.A.	ALCOBENDAS	31/12/2013	382.012	164.123	12,58	80,36	1.163
LOGISTA LIBROS SL	CABANILLAS DEL CAMPO URNIETA	31/12/2012	146.229	79.188	0,59	11,30	316
BERALAN SL	VALENCIA	31/12/2012	127.960	12.678	7,39	20,50	124
VAL DISNE SL	VALENCIA	31/12/2012	121.731	23.091	0,62	1,74	249
COMERCIAL DE EDICIONES SM SA	BOADILLA DEL MONTE	31/12/2012	106.894	169.520	9,14	20,90	488
DISTRIMEDIOS SL	JEREZ DE LA FRONTERA	31/12/2012	104.943	27.158	0,57	3,41	173
MARINA BCN DISTRIBUCIONS SL	BARCELONA	31/12/2013	102.126	25.208	4,78	15,81	138
ABACUS SCCL	BARCELONA	31/01/2014	84.524	73.304	0,11	0,48	693
LOGISTICA DE MEDIOS CATALUNYA SL	BARCELONA	31/12/2012	63.761	6.906	12,33	46,25	26
AZETA LIBROS Y PAPELERIA SL	ARMILLA	31/03/2013	62.454	17.515	5,24	10,47	150

Fuente: Sabi

**Tabla 48: Ranking de las empresas con volúmenes de facturación similares a los de J.A. Morcillo Distribuidor, S.L. a nivel nacional, en el sector “Comercio al por mayor de otros artículos de uso doméstico”.**

Nombre	Localidad	Último año disponible	Ingresos de explotación mil EUR Últ. año disp.	Total activo mil EUR Últ. año disp.	Rentabilidad económica (%) Últ. año disp.	Rentabilidad financiera (%) Últ. año disp.	Número empleados Últ. año disp.
DISTRIBUIDORA TARRAGONENSE DE PUBLICACIONES SOCIEDAD LIMITADA	TARRAGONA	31/12/2013	15.170	1.387	23,85	144,24	23
LES PUNXES DISTRIBUIDORA SL	BARCELONA	31/12/2012	14.378	14.190	-2,59	-4,77	61
DISTRIBUIDORA VALENCIANA DE EDICIONES SA	VALENCIA	31/12/2012	13.999	3.078	-8,60	-33,50	40
DISTRIBUIDORA SIMO PUBLICACIONES SOCIEDAD LIMITADA	ETXEBARRI	28/02/2013	13.441	5.036	-1,58	-24,90	30
DISTRISANTIAGO PAPELERIA SL	SANTIAGO DE COMPOSTELA	31/12/2012	13.099	8.193	-1,18	-2,98	52
J A MORCILLO DISTRIBUIDOR SL	PAIPORTA	31/12/2012	13.031	9.730	10,72	13,65	20
UNIDAD PARA DISTRIBUCION DE LIBRO SL	ALCALA DE HENARES	31/12/2012	13.030	8.897	2,29	6,54	48
DISTRIBUIDORA LANZAMIENTOS SL	POZUELO DE ALARCON	31/12/2012	11.864	11.085	-0,46	-21,65	14
COMERCIALIZADORA LEVANTE ORIENTAL SIGLO XXI SL	PATERNA	31/03/2012	11.825	7.365	-9,76	-54,11	n.d.
VALDEBRO PUBLICACIONES SA	VILLANUEVA DE GALLEGOS	31/12/2013	11.745	1.961	8,54	21,63	31

Fuente: Sabi

Como se comentaba, y como puede observarse en la tabla 48, todas las empresas del grupo poseen volúmenes de facturación muy similares. Todos oscilan entre los 15.000€ y 11.500€. J.A Morcillo distribuidor, S.L. muestra además una cifra de Activo cercana a la de la media del grupo. Sólo dos empresas del conjunto sobresalen por sus activos superiores a los 10 millones de euros. En cuanto a la rentabilidad financiera, la empresa del estudio posee el tercer porcentaje más elevado –exceptuando la rentabilidad financiera de la primera empresa del grupo, la cual se caracteriza por ser descomunadamente elevada, y la de la última que gira en torno al 20%; el resto de empresas muestran rentabilidades financieras bajas e incluso muchas de ellas negativas-. Por último, ninguna de las empresas posee más de 100 trabajadores; aunque cabe destacar que J.A. Morcillo es una de las empresas que a menos trabajadores emplea.

Con todo lo mencionado, esta empresa posee unas variables económicas muy fuertes -una cantidad de activo elevada y una cifra de ventas con tendencia ascendente-; así también, muestra estar obteniendo una elevada productividad tanto de sus activos como de sus recursos propios. Con todo esto, esta distribuidora de libros puede resultar de gran ayuda también para el proceso revitalizador de la zona.

#### **3.2.1.4. Otras sociedades con grandes volúmenes de facturación en los polígonos industriales de Paiporta.**

Como ya se ha comentado, el resto de empresas que se comentarán a continuación no mantienen cifras de ingresos tan elevadas. Y es que, la facturación de la primera sociedad de este próximo grupo representa la mitad de la última estudiada. Por ello, se ha creído conveniente a efectos de sintetizar el análisis, escoger aquello más relevante todas ellas y realizar un análisis conjunto. Pero para ello, será necesario presentarlas por separado.

##### **3.2.1.4.1. Sondeos, estructuras y geotecnia, S.A**

Esta sociedad que realiza trabajos de ingeniería en las áreas de Obra Civil y Edificación, refleja los efectos más devastadores de la crisis económica. Una vez más puede observarse como el sector de la construcción, y los estrechamente relacionados con éste, han sido los más perjudicados. Como podrá comprobarse a continuación, su volumen de facturación se ha reducido a la mitad; y estos mismos efectos se han trasladado al resto de variables. Son especialmente remarcables los resultados obtenidos, desde 2010 negativos.

#### **3.2.1.4.2. Chost, S.L.**

Esta sociedad, tal vez más conocida por su nombre comercial, “Snacks Pegui”; se dedica a la elaboración de productos alimenticios, más especialmente, de frutos secos y snacks diversos. En este caso, los resultados no han sucumbido a las consecuencias de la coyuntura económica del periodo, y muestran una tendencia ascendente; especialmente en el ejercicio 2010, cuando las ventas se doblan. Aún así, la empresa no ha sido capaz de generar mayores beneficios. Con ello, las rentabilidades económica y financiera han descendido de manera muy considerable.

#### **3.2.1.4.3. Servifrio Valenciana, S.L.**

La misma evolución han seguido los volúmenes de facturación de esta otra empresa, perteneciente también al grupo Abordo Congelados. Esta sociedad, cuya actividad queda emplazada en sector de “Comercio al por menor de productos alimenticios”; probablemente acoga la línea de tiendas especializadas del grupo, ya comentada anteriormente.

Así pues, Servifrió Valenciana S.L. ha conseguido modificar la tendencia y obtener beneficios al final del periodo; probablemente, los productos congelados hayan sido una buena alternativa para los bolsillos resentidos de la población española. A pesar de que el crecimiento de las ventas haya sido mucho más acusado que el de los resultados, parece que esta sociedad pueda estar avanzando por el buen camino.

#### **3.2.1.4.4. Karbest, S.L.**

Una evolución bastante similar a la descrita para la empresa anterior, ha seguido la sociedad Karbest S.L. Esto es, la cifra de ventas ha aumentado considerablemente, y con ello la empresa ha conseguido generar beneficios. Aún así, una vez más, éstos no suponen importes demasiado elevados. Esta sociedad desarrolla su actividad dentro del sector industrial del papel y cartón, dedicándose a la fabricación de envases plegables.

#### **3.2.1.4.5. Industriales Valencia, S.L.**

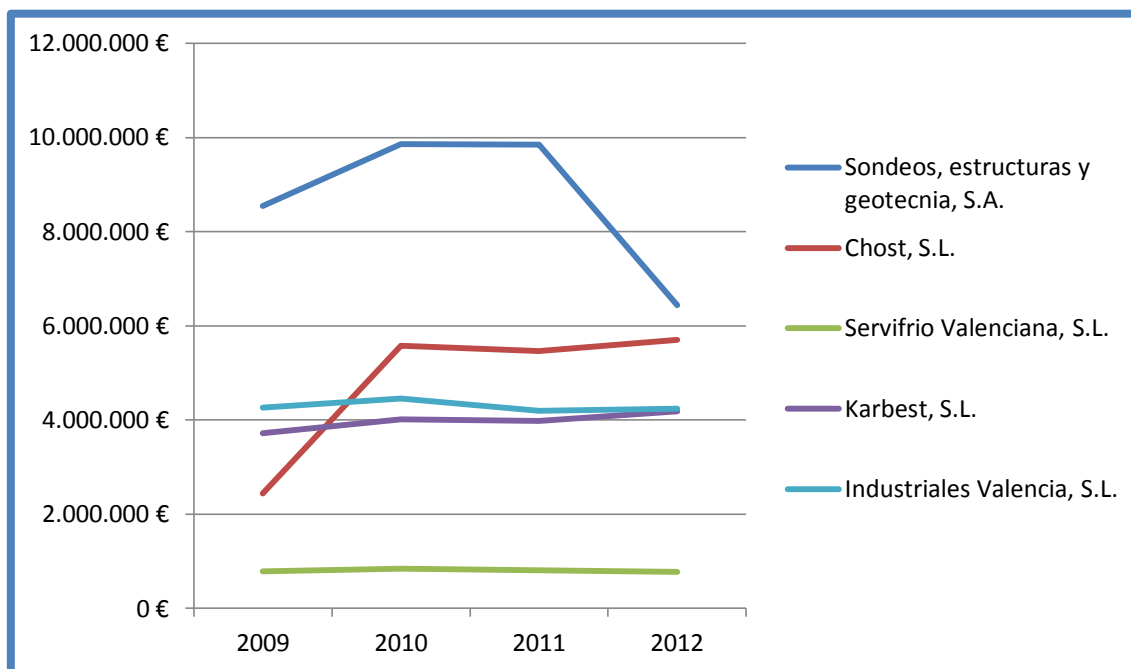
Por último, esta empresa comercializadora de recambios para automóviles, ha visto caer su volumen de facturación hasta situarse en 2012 en una cifra aproximada a los 3,5 millones de euros. Esta caída sin embargo, no ha generado un decremento tal en los



resultados, los cuales se han mantenido oscilantes. Aún así, la sociedad a penas genera beneficios; en los ejercicios 2010 y 2012 se obtenían las cifras más bajas.

### 3.2.1.4.6. Evolución conjunta Activo Total.

**Gráfico 60: Evolución conjunta Activo Total.**

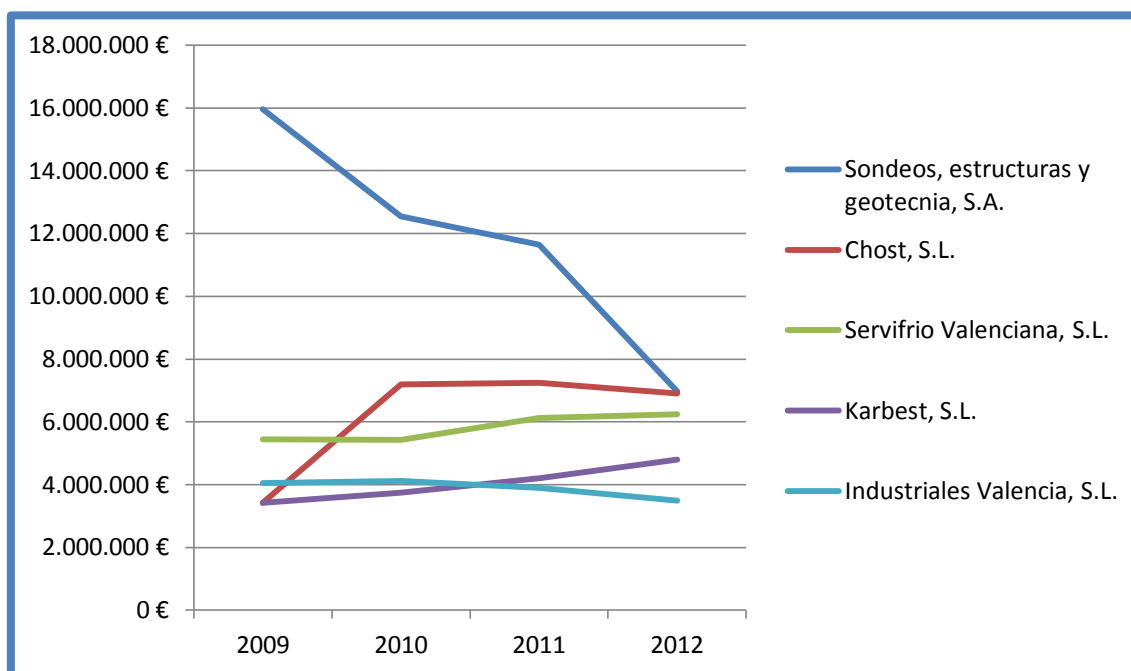


**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos de Sabi.

Como puede observarse en el gráfico 60, la gran mayoría de las empresas han invertido en activo o al menos lo han mantenido constante. Chost, S.L. puede considerarse la empresa que una mayor inversión ha realizado en el mismo, sobre todo a comienzos del periodo. El resto presentan cifras ligeramente superiores o iguales durante la etapa representada. Sin embargo, y como ya se ha dicho, Sondeos, Estructuras y Geotecnia, S.A. muestra un nivel de desinversión muy elevado, su Activo se ha reducido en prácticamente un 25%. Sin embargo, el resto de empresas han podido resistir las dificultades de la crisis económica, e incluso, continuar aumentando el nivel de inversiones.

### 3.2.1.4.7. Evolución conjunta Importe Neto de la Cifra de Negocios.

**Gráfico 61: Evolución conjunta Importe Neto de la Cifra de Negocios.**

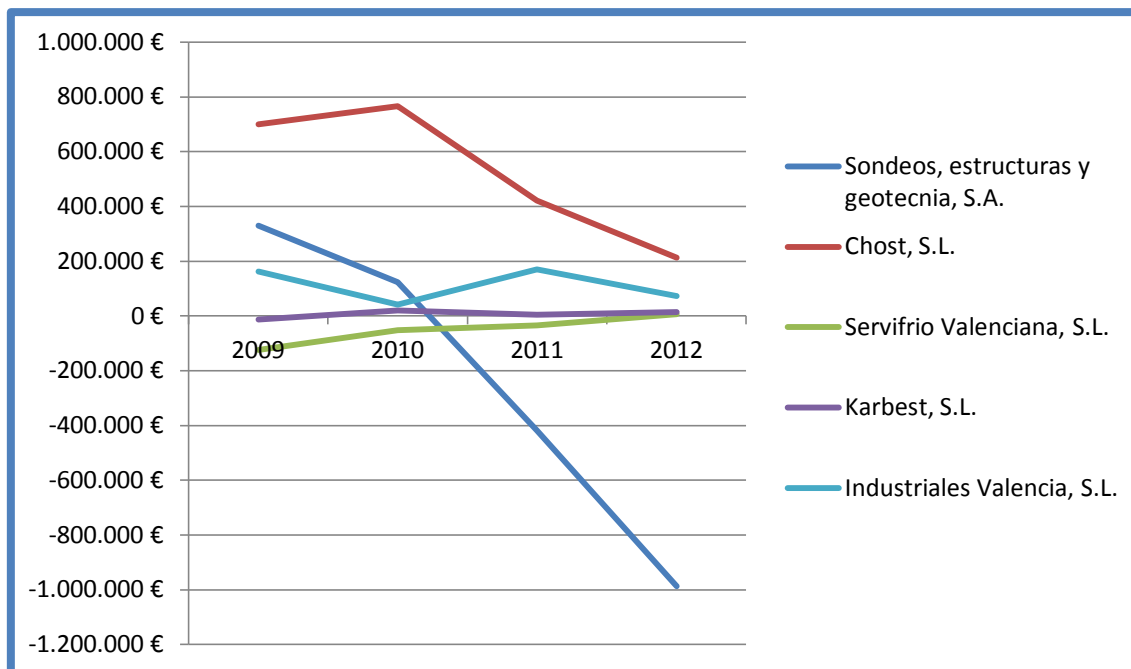


*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

Las tendencias mostradas en los volúmenes de facturación del conjunto de empresas establecido, siguen básicamente la misma evolución que la de sus activos. Para tres de ellas, el importe neto de la cifra de negocios ha aumentado durante el periodo estudiado. Para Chost, S.L., parece ser que la inversión realizada en el 2009 tuvo relación directa con el incremento de ventas de ese mismo ejercicio. Tanto Karbest, S.L. como Servifrió Valenciana, S.L. muestran una ligera evolución ascendente en sus cifras de ventas. Todo lo contrario le ha ocurrido a Industriales Valencia, S.L., cuyo volumen de facturación ha disminuido ligeramente. Aunque todavía es más drástica la caída del nivel de ventas de Sondeos, Estructuras y Geotecnia, S.A.; éste se ha reducido a menos de la mitad.

### 3.2.1.4.8. Evolución conjunta resultado de ejercicio.

**Gráfico 62: Evolución conjunta resultado del ejercicio.**

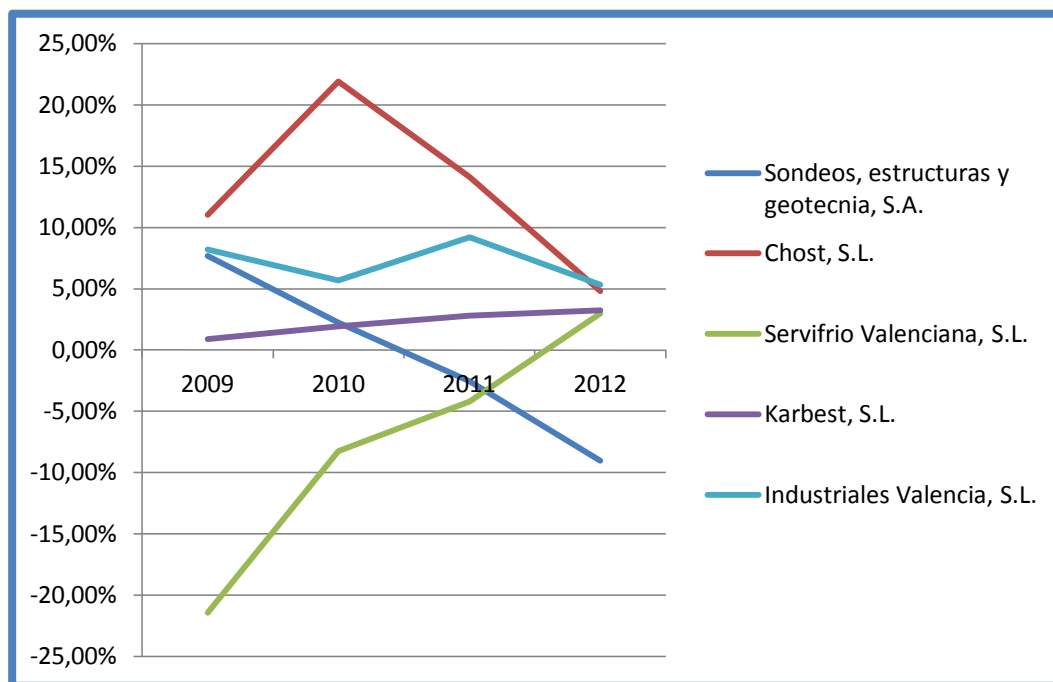


*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

A pesar de que las empresas generalmente hayan continuado aumentando sus inversiones, algunas hayan podido incluso obtener volúmenes de ventas mayores; los beneficios obtenidos no presentan cifras demasiado buenas. Chost, S.L. ha reducido su beneficio en más de la mitad, y una vez más, Sondeos, Estructuras y Geotecnia, S.A. muestra los resultados más graves. Dicha empresa generaba en 2009 beneficios por valor de algo más de 300.000€; mientras que en el último ejercicio 2012, obtuvo pérdidas cifradas en 10 millones de euros. Para el resto de empresas, sus niveles de beneficio han oscilado ligeramente. Sólo Servifrio Valenciana, S.L. ha conseguido revertir la tendencia, y cambiar las pérdidas que obtenía a comienzos del periodo por pequeñas cantidades de beneficios.

### 3.2.1.4.9. Evolución conjunta rentabilidad económica.

**Gráfico 63: Evolución conjunta rentabilidad económica.**

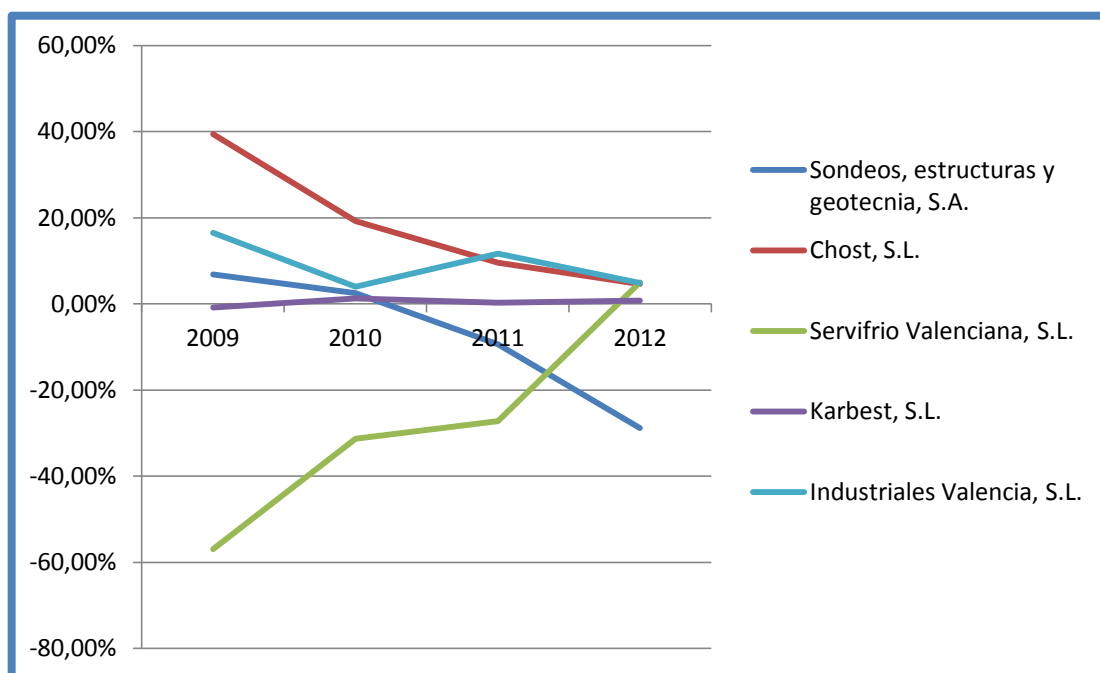


*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sabi.*

En cuanto a la productividad de sus activos, las empresas del conjunto muestran resultados bastante dispares. Por una parte, destaca Servifrio Valenciana, S.L. por incrementar su rendimiento en un 20%, el cual venía siendo negativo desde comienzos del periodo. Una vez más, la evolución del rendimiento de Sondeos, Estructuras y Geotecnia, S.A. resulta ser la más crítica. En este caso, su pérdida de rentabilidad se cifra en prácticamente un 15%. Chost, S.L. fue capaz de incrementar la productividad de su activo durante el primer ejercicio, pero después cayó en picado situándose por debajo del valor que poseía en un principio. Karbest, S.L. ha aumentado ligeramente su rentabilidad económica durante el periodo establecido, y por último, Industriales Valencia, S.L. la ha mantenido oscilante.

### 3.2.1.4.10. Evolución conjunta rentabilidad financiera conjunta.

**Gráfico 64: Evolución conjunta rentabilidad financiera.**

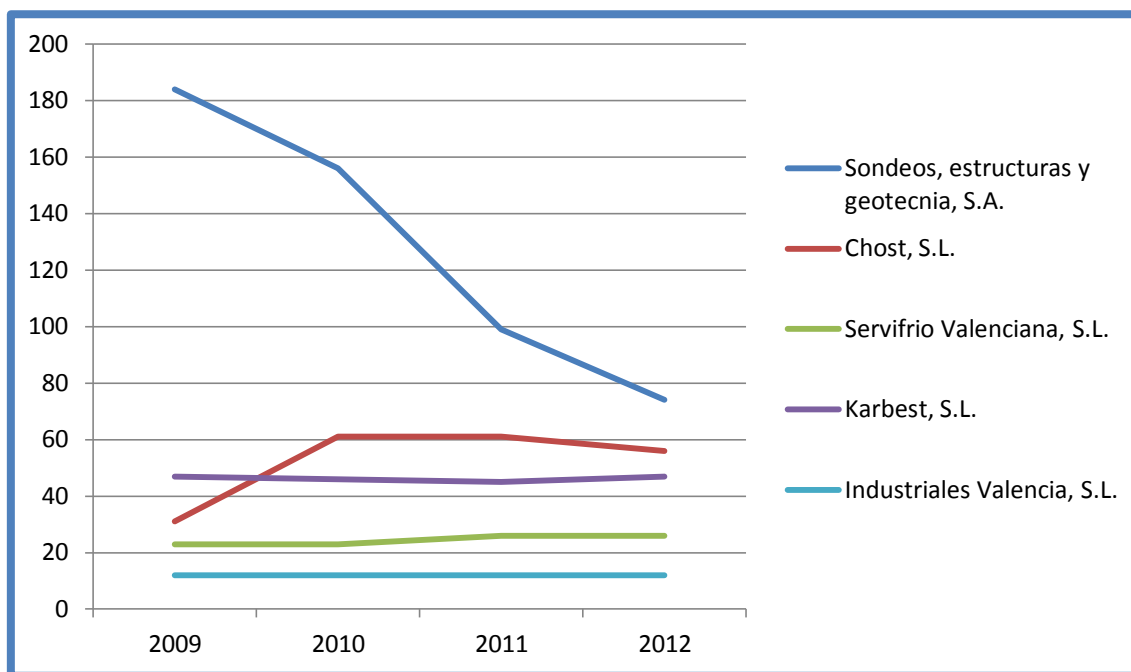


**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos de Sabi.

Unos resultados muy similares se han obtenido para las rentabilidades financieras. Prácticamente han seguido las mismas evoluciones, aunque tanto los crecimientos como las reducciones han tenido una mayor amplitud. Como puede observarse en el gráfico 64, la rentabilidad financiera de Chost, S.L. era del 40% a comienzos del periodo, y actualmente apenas es positiva. En cuanto a la de Servifrio Valenciana, S.L., en el ejercicio de 2009 alcanzaba los 60 puntos porcentuales negativos; en el 2012 consiguió, como para la rentabilidad económica, revertir la tendencia.

### 3.2.1.4.11. Evolución conjunta nivel de empleados.

**Gráfico 65: Evolución conjunta nivel de empleados.**



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos de Sabi.

Prácticamente todas las empresas del conjunto han conseguido mantener su plantilla intacta. Chost, S.L., como se ha observado, tuvo unos niveles de facturación bastante elevados en 2010; y consecuentemente incrementó su número de trabajadores al doble. En cambio, como en el resto de variables, Sondeos Estructuras y Geotecnia, S.A. muestra un decremento de su nivel de empleados del 60%. Sin duda, esta empresa ha sido la más afectada por las circunstancias del periodo económico atravesado en todas las variables económicas representadas.

Con todo esto y a pesar de que estas cinco últimas empresas analizadas, estén teniendo serias dificultades a la hora de incrementar sus cifras de beneficios; poseen unas características que también pueden resultar de ayuda al proceso revitalizador de los polígonos industriales en que se encuentran ubicadas. Las cifras de Activo representadas son generalmente crecientes. Por otra parte, la mayoría de ellas han visto aumentar sus volúmenes de facturación durante el periodo analizado. Exceptuando Sondeos, Estructuras y Geotecnia, S.L., la cual pone de manifiesto la inmediatez con la que deberían llevarse a cabo las medidas –ya que si esta empresa con tales volúmenes de Activo y de facturación presentan dichos resultados, aquellas empresas del sector de tamaño pequeño y medio probablemente

se encuentren en una situación más crítica-, el resto de empresas pueden resultar de ayuda y pueden constituir el motor de revitalización, objeto del presente trabajo.

Por otra parte, sin duda, las tres primeras empresas analizadas demuestran una salud económica-financiera que aporta fortaleza al tejido económico de la zona industrial en cuestión. Puesto que su supervivencia parece estar asegurada en el medio plazo, éstas seguirán generando un movimiento consecuente del desarrollo de su actividad que podrá resultar ser el polo de atracción para nuevos empresarios en la zona.

## 4. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LOS POLÍGONOS INDUSTRIALES DE PAIPORTA.

### 4.1. Análisis DAFO.

Así pues, una vez analizados los factores externos, -tanto los que son resultado de la coyuntura económica del momento, como aquellos que de manera especial afectan sólo sobre los polígonos industriales del estudio en cuestión-, y los factores internos; es posible elaborar un cuadro resumen que muestre los aspectos positivos y negativos que éstos presentan.

De esta manera, se ha considerado útil plasmar dichas características a través de un análisis DAFO. Por lo que, la siguiente tabla contiene las Debilidades y Fortalezas que presenta la zona industrial estudiada; así como las Amenazas que desde el exterior pueden dificultar el proceso de revitalización que se viene buscando y las Oportunidades que deberían aprovecharse para conseguir dicho objetivo.

**Tabla 49: Análisis DAFO de la zona industrial de Paiporta.**

Debilidades	Fortalezas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Caída de la demanda/producción en la gran mayoría de las empresas.</li> <li>• Evolución descendente del número de empresas</li> <li>• Cierre de empresas con grandes niveles de facturación en etapas anteriores a la crisis económica.</li> <li>• Tejido industrial de Paiporta tradicional: pequeños negocios dedicados a la madera/mueble y textiles que no han podido hacer frente a la crisis.</li> <li>• Empresas de Paiporta poco mecanizadas y con escasa tecnología.</li> <li>• Polígono industrial de “La Estación” situado en suelo de uso terciario y</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendencia creciente al establecimiento de empresas de otras ramas distintas a la industrial, sobre todo comercio y otros servicios.</li> <li>• Existencia de edificios con el fin de albergar oficinas de empresas con centros productivos en otros lugares.</li> <li>• Existencia de carril-bici que comunica la zona industrial con el municipio.</li> <li>• Polígonos industriales de Paiporta con la totalidad de infraestructuras y servicios básicos.</li> <li>• Existencia de algunas empresas de gran tamaño, con altos niveles de actividad; capaces de haber</li> </ul>



<p>con escaso nivel de actividad.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de visibilidad de los polígonos industriales.</li> <li>• Escasa señalización en los accesos desde el exterior.</li> <li>• Mala comunicación entre los Polígonos Industriales de “La Mina” y “La Pascualeta”; tan sólo separados por un eje viario.</li> <li>• Nivel bajo de acceso mediante transporte público.</li> <li>• No existe posibilidad de asociación.</li> <li>• Polígonos industriales con reducido abanicos de servicios de Valor Añadido.</li> <li>• Empresas punteras con rentabilidades decrecientes</li> </ul>	<p>incrementado sus principales variables económicas durante el periodo de crisis económica, y rentables.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas punteras que, generalmente, han continuado creciendo durante el periodo de crisis económica.</li> </ul>
<p><b>Amenazas</b></p>	<p><b>Oportunidades</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Carencia de información acerca de las zonas industriales de manera general y en especial los polígonos industriales de Paiporta, a nivel nacional/autonómico/local. Por ejemplo, cantidades de suelo disponibles/ocupadas; o información desactualizada.</li> <li>• Ausencia de estrategia por parte de la administración para la zona industrial de Paiporta.</li> <li>• Pocos propietarios poseen muchas naves, por lo que sus precios acaban siendo bastante rígidos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zonas industriales en general cada vez más versátiles: Tendencia a que alberguen todo tipo de actividades, no sólo del sector secundario.</li> <li>• Gestión público-privada: Tendencia creciente para otorgar competitividad a las áreas industriales.</li> <li>• Zonas industriales con posibilidad de ser cada vez más ricas en servicios de Valor Añadido.</li> <li>• Aumento de las exportaciones en todos los sectores de la economía, (60% de las cuales son manufacturas)</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coyuntura económica actual negativa nacional/autonómica/local: caída de la demanda/producción general, especialmente industrial.</li> <li>• Tendencia creciente de parados en el municipio (cifra triplicada en todos los sectores económicos, excepto en el primario), sobre todo en mano de obra no cualificada, artesanos y trabajadores cualificados de la industria manufacturera y la construcción.</li> <li>• Polígonos competidores cercanos con mejor oferta de servicios e infraestructuras básicas.</li> <li>• Polígonos competidores cercanos con mejor oferta de servicios de valor añadido.</li> <li>• Polígonos competidores cercanos mejor localizados con respecto a los principales ejes viarios.</li> <li>• Polígonos competidores cercanos mejor señalizados.</li> <li>• Polígonos competidores cercanos con mejor conexión mediante transporte público.</li> <li>• Polígonos competidores con impuestos más bajos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buena localización: Cercanía a la capital valenciana/Cercanía a la V-30/Cercanía al puerto.</li> <li>• Terreno de la zona de Paiporta prácticamente plano.</li> <li>• Servicio de metro en el municipio de Paiporta.</li> <li>• Aumento demográfico de la población nacional y extranjera.</li> <li>• Población de Paiporta joven en edad activa de trabajar.</li> <li>• Existencia de bonificaciones a los principales impuestos para los empresarios de los polígonos industriales.</li> <li>• Administración concienciada con el desarrollo sostenible.</li> <li>• Administración preocupada por reenfocar el trabajo que se está realizando sobre los polígonos industriales.</li> </ul>
---	---

*Fuente: Elaboración propia.*

## 5. PLAN DE REVITALIZACIÓN DE LOS POLÍGONOS INDUSTRIALES DE PAIPORTA.

---

### 5.1. Líneas de actuación. Propuestas de mejora.

Con todo lo expuesto hasta el momento, es posible comenzar con el planteamiento del conjunto de medidas que servirán para, por una parte corregir las debilidades o problemas que actualmente presentan las zonas del estudio en cuestión y por otra, afrontar las amenazas, las cuales no pueden obviarse a pesar de venir dadas desde el exterior. Además, a través de las mismas se tratará de mantener e incluso realzar y otorgar una mayor visibilidad a sus puntos fuertes, y por último, éstas tratarán además de sacar el máximo partido a las oportunidades y ventajas que se poseen de manera natural o casual.

Así pues, antes de establecer el plan de mejoras en cuestión, se ha considerado necesario determinar los objetivos que con el mismo se permiten conseguir, clasificándolos según lo expuesto a través de un análisis CAME. Con todo esto, puede reafirmarse que para que realmente las medidas tomadas pongan solución a los problemas presentes, éstas deberán ir enfocadas a:

- **CORREGIR DEBILIDADES:**

- ✓ Apoyar a las empresas actualmente establecidas en los polígonos industriales, sobre todo a aquellas que de manera más acusada están sufriendo las consecuencias de la crisis económica. Ofrecerles asesoramiento económico, apoyo tecnológico, a la internalización y al fin y al cabo, a la búsqueda de la competitividad.
- ✓ Apoyar el desarrollo tecnológico de las empresas. Incentivar el uso de nuevas tecnologías y asesorar en el proceso de implantación y en el posterior uso. Fomentar la inversión en I+D e impulsar la creación de convenios con instituciones públicas relacionadas, institutos tecnológicos, universidades, etc.
- ✓ Fomentar la creación de una zona industrial homogénea y fuerte. Redirigir el planteamiento del polígono industrial de “La Estación”, el cual actualmente apenas es significativo en el total de producción industrial de las distintas zonas. Para ello, estudiar la manera de obtener el máximo potencial de dicha área, la cual queda emplazada dentro del municipio y tiene mayores restricciones en el tipo de empresas con posibilidad de instalarse.

- ✓ Aumentar la visibilidad de los polígonos industriales. Hacer pública la información que se posee, además de recabar aquella que se considere necesaria para crear la “imagen” de los polígonos industriales.
  - ✓ Mejorar la accesibilidad incidiendo en el nivel de señalización en las carreteras comarcales en que se encuentran los distintos accesos a las zonas industriales en cuestión.
  - ✓ Mejorar la comunicación entre los dos polígonos principales, con el fin de conseguir la zona industrial homogénea mencionada.
  - ✓ Impulsar conexiones de transporte público nuevas, que permitan comunicar los polígonos industriales con el municipio y con poblaciones vecinas.
  - ✓ Dotar a los polígonos industriales de una zona de servicios que dé cobertura a las necesidades tanto de los empresarios asentados en los polígonos como a sus trabajadores. Así como, incentivar la creación de empresas que faciliten la conciliación de la vida laboral y la personal/familiar, como por ejemplo, servicios bancarios, correos, guardería laboral, zona deportiva, etc.
  - ✓ Fomentar la creación de una entidad privada que colabore con la administración en la gestión de los polígonos industriales.
- **AFRONTAR AMENAZAS:**
    - ✓ Ofrecer información de calidad acerca de las zonas industriales estudiadas. Poseer datos actualizados de las empresas sitas en los polígonos y almacenarlos en una base que esté a disposición de cualquier persona interesada, como por ejemplo, proveedores, clientes, empresarios, etc. Obtener información también acerca de las naves industriales vacías y de la disponibilidad de suelo industrial; y ponerla a disposición de nuevos empresarios que busquen emplazar sus negocios.
    - ✓ Aumentar la visibilidad del papel del ayuntamiento. Acercarse a los usuarios de los polígonos –tanto empresarios, como propietarios de naves industriales- para transmitirles su interés y conocer sus opiniones y niveles de satisfacción. Fomentar la creación de relaciones de larga duración con los mismos.
    - ✓ Aumentar las zonas verdes. Crear nuevas zonas de esparcimiento y descongestión.

- ✓ Fomentar la contratación en la zona, asesorar a las empresas en ayudas a la misma. Compartir bases de datos de habitantes del municipio en búsqueda activa de empleo.
  - ✓ Tratar de aumentar la oferta de servicios de valor añadido. Como ya se ha comentado, incentivar la creación de empresas de servicios que mejoren el nivel de vida, ya no sólo laboral, de los usuarios de los polígonos industriales.
  - ✓ Impulsar, como ya se ha dicho, conexiones de transporte público.
  - ✓ Revisar la política fiscal –aunque realmente este aspecto se considera que queda fuera de del alcance del presente proyecto-.
- **MANTENER FORTALEZAS:**
    - ✓ De nuevo, aumentar la visibilidad de las zonas industriales y realizar acciones de marketing para promocionar su versatilidad –dar a conocer la existencia de los bloques de oficinas; incentivar el cambio de nomenclatura, de polígonos industriales a parques empresariales- y resaltar la cercanía a la capital valenciana.
    - ✓ Aumentar la extensión del carril-bici y los puntos de estacionamiento/recogida de bicicletas públicas.
    - ✓ Tratar de establecer relaciones duraderas con los empresarios de las empresas con mayores volúmenes de facturación.
  - **EXPLOTAR OPORTUNIDADES:**
    - ✓ Promocionar la visibilidad de las zonas industriales y su cercanía a la capital valenciana.
    - ✓ Fomentar la creación de una entidad de gestión público-privada que permita aunar los intereses de ambas partes y otorgarles más fuerza.
    - ✓ Fomentar la internalización en las empresas, realizando el servicio ya mencionado de asesoramiento a empresas apoyándolas en el proceso.
    - ✓ Fomentar la contratación.

Con todo esto, se considera que el plan revitalización, objeto del presente trabajo, debería clasificar el conjunto de medidas que lo integre en las siguientes líneas de actuación:

1. **Aumento de la visibilidad de la administración. Creación de relaciones duraderas con los empresarios.**
2. **Apoyo empresarial.**

3. **Mejora de la accesibilidad.**
4. **Información y localización de calidad.**
5. **Promoción.**
6. **Apoyo al desarrollo tecnológico.**
7. **Apoyo a la contratación.**
8. **Apoyo al desarrollo sostenible.**
9. **Reenfoque del desarrollo económico del Polígono Industrial de la Estación.**
10. **Fomento de la gestión público-privada.**

Como se ha ido comentando a lo largo de este estudio, la administración dispone de unos recursos limitados y además tampoco puede hacer una acción discriminatoria y emplear más recursos de los utilizados para el bien de sus ciudadanos. Sin embargo, en este punto existirá cabida para todo tipo de medida que permita fomentar la actividad económica en las zonas industriales del estudio en cuestión. Más adelante, se valorará la viabilidad de dichas soluciones y se planteará llevar a cabo sólo aquellas que mediante el mencionado estudio se consideren factibles.

### **1. Aumento de la visibilidad de la administración. Creación de relaciones duraderas con los empresarios.**

Sin duda, uno de los problemas que a lo largo del presente estudio se ha considerado de especial relevancia, es el abandono por parte de las administraciones respecto a estas zonas apartadas del casco urbano. Aunque en este caso sí se considera que el ayuntamiento de Paiporta está cumpliendo con sus deberes, ofreciendo prácticamente la totalidad de las infraestructuras y servicios básicos de carácter público; y además realiza acciones para conseguir acercarse a los empresarios, éstas parecen no estar generando el resultado esperado. Así pues, se cree que una buena manera de empezar con el proceso de revitalización consistiría en aumentar la visibilidad del papel del ayuntamiento para los principales usuarios de las zonas en cuestión, en mayor medida de los empresarios, pero también de los propietarios de las naves.

- **Acercamiento a los empresarios:** Como ya se ha estado comentando, la comunicación entre administración y empresarios resulta esencial, puesto que ambos comparten unos mismos intereses. La primera desea el buen funcionamiento de sus zonas industriales, puesto que esto supondrá riqueza para sus ciudadanos y para el municipio en general; mientras que los segundos desean una creciente actividad en sus negocios. Así pues, un primer paso será que la administración se dé a conocer y

permita establecer esa relación beneficiosa para ambos. A continuación, se establecen varios métodos mediante los cuales podría llevarse a cabo el hecho mencionado.

- ✓ Envío de encuestas/realización de entrevistas personales para valorar el nivel de satisfacción de los empresarios, conocer aspectos en los cuales se sienten disconformes y consideran podrían mejorarse.
  - ✓ Realización de jornadas de acercamiento mediante reuniones/charlas/conferencias.
  - ✓ Una vez establecido el primer contacto, llevar a cabo reuniones de carácter periódico –por ejemplo, de frecuencia trimestral- donde puedan debatirse cuestiones referentes a los polígonos industriales.
  - ✓ Establecer un método por vía telemática mediante el cual los empresarios puedan enviar sugerencias/quejas que les van surgiendo en el día a día.
  - ✓ Elaboración de boletines/revistas oficiales sobre temas de interés para los usuarios de los polígonos industriales, en los cuales se incluyan las actuaciones que se plantea llevar a cabo el ente local, resaltando su interés en mejorar la situación de sus zonas industriales. Incluir en él noticias de actualidad, sobre todo, en temas de contratación, innovación, beneficios fiscales –subvenciones, bonificaciones, etc.-.
- **Acercamientos a los propietarios:** Básicamente las medidas tomadas con los empresarios podrían ser las mismas que las medidas a tomar con los propietarios de las naves industriales. Y es que éstos estarán también interesados en que las zonas sean atractivas para nuevos empresarios que puedan alquilar/comprar sus propiedades y satisfactorias para los que ya se encuentren ocupándolas.

## 2. Apoyo empresarial.

Otra de las medidas que podría considerarse como opción para la revitalización de la zona en cuestión, es la de ofrecer un servicio de asesoramiento empresarial con una continuidad en el tiempo. Si bien es cierto que la Agencia de Desarrollo Local tiene entre sus

funciones el asesoramiento en materia de legislación –licencias requeridas, aspectos fiscales y administrativos- para empresas emplazadas en los polígonos industriales y para aquellas que lo busquen; podría ser una buena opción, ofrecer un servicio de asesoramiento económico para aquellas empresas que efectivamente puedan demostrar estar obteniendo rendimientos negativos. Disponer de este servicio permitiría a las empresas establecer planes para reenfocar sus negocios, reducir el montante de costes y considerar algunas opciones como la exportación y el desarrollo tecnológico. Para ello, podría considerarse la opción de contratar los servicios de algún experto financiero “impulsor de negocios”. Como se ha comentado, el tejido industrial del municipio está formado en su gran mayoría por empresas de carácter familiar que han tratado de sobrevivir de espaldas al desarrollo tecnológico a la par que económico, que se estaba produciendo.

### **3. Mejora de la accesibilidad.**

Para dotar a los polígonos industriales de una mayor accesibilidad podrían establecerse medidas de tres tipos:

- ✓ Por una parte, llevar a cabo las obras que permitan mejorar la comunicación entre el polígono de “La Mina” y el de “La Pascualeta”. En primer lugar, la apertura de la C/Jaime I mejoraría de manera considerable el acceso al polígono de “La Pascualeta” desde el punto de conexión entre ambas zonas industriales. En segundo lugar, la mejora y señalización de dicho punto.
- ✓ Por otra parte, establecer contacto con la Diputación Valenciana para solicitar la mejora del nivel de señalización en las carreteras de su competencia, desde las cuales se accede a las distintas zonas industriales.
- ✓ Por último, mejorar la accesibilidad con el uso de transporte público. Aprovechando el servicio de metro que posee el municipio, podría contratarse un servicio de autobús que conectase la parada de metro con las zonas industriales, especialmente en horas punta. De esta manera conectaría el municipio, pero también el resto de poblaciones con servicio de Ferrocarriles de la Generalitat Valenciana.

### **4. Información y localización de calidad.**

Para continuar, se hace especial hincapié en la necesidad de que las zonas industriales de Paiporta posean un espacio personal en la red con información actualizada; para que aquellos empresarios que estén buscando dónde emplazar sus negocios, puedan



incluirlas en su abanico de posibles localizaciones con tan sólo una búsqueda a través de Internet. Así pues, la elaboración de una página web que contenga la información necesaria para ello, podría ser una medida más a tomar por parte del Ayuntamiento de Paiporta.

Este sitio web podría incluir la relación de empresas que existen actualmente en los polígonos industriales, junto con sus datos de contacto y otros de interés. Ésta podría ir acompañada además de un mapa de situación para facilitar el acceso a las mismas. También resultaría conveniente establecer contacto con propietarios e inmobiliarias para tener constancia de las naves vacías y que se encuentran en venta/alquiler. De esta manera, los empresarios nuevos que contacten con el ente local pueden ser remitidos a los propietarios o responsables de venta/alquiler de las naves, y éstos a su vez obtienen el beneficio de encontrar compradores o arrendatarios más fácilmente.

Por último, esta página web puede contener información necesaria o útil para empresarios y propietarios, como por ejemplo, información fiscal; así como información acerca de subvenciones, ayudas que puedan ser de especial relevancia para el desarrollo de la actividad económica. Así también, podría albergar algún “buzón de sugerencias” para que los usuarios de las zonas industriales puedan mostrar sus opiniones/críticas, y para que el ayuntamiento pueda contestar y fomentar el contacto ya mencionado.

## **5. Promoción.**

La misma construcción de la página web puede servir como plataforma para dar a conocer las bondades que posee la zona industrial en cuestión. En ella, deberá resaltarse, como ya se ha comentado, la cercanía a la capital. Además, resultaría conveniente establecer contacto con la empresa encargada de la comercialización de oficinas de los edificios mencionados para, de la misma manera que se pretende hacer con las naves en venta/alquiler, permitir su divulgación. Una vez más, este hecho puede ser beneficioso para ambas partes.

Por otra parte, también puede hacerse uso de la página web para proclamar el cambio de nombre, utilizando la nomenclatura Parques Empresariales, en vez de Polígonos Industriales.

## **6. Apoyo al desarrollo tecnológico.**

Como también se ha estado reflejando en el presente trabajo, las zonas industriales de Paiporta carecen de un entramado de fibra óptica que permita una conexión estable y veloz para aquellas empresas que sí empiezan a hacer uso de sistemas de datos cada vez más

informatizados. Así pues, el ayuntamiento podría realizar las labores de representación del grupo de empresarios que estén interesados y de contacto con las empresas que pueden ofrecer dichos servicios, las cuales seguramente valorarán la rentabilidad en función del número de clientes dispuestos a acogerse al servicio.

Por otra parte, puede reservarse un espacio dentro de la plataforma web mencionada en que se mantenga a los empresarios al día en las nuevas tecnologías de la información, que proporcione información acerca de ayudas y subvenciones a la innovación; así como un apartado en que los empresarios puedan ponerse en contacto con la administración y debatir entre ellos mismos.

Por último, como impulso a la inversión en I+D, pueden convocarse eventos en que se premien proyectos llevados a cabo por las empresas.

### **7. Apoyo a la contratación.**

En este aspecto, se considera que la Agencia de Desarrollo Local actualmente ofrece la información suficiente acerca del presente tema y las ayudas que existen para la misma. Así pues, se considera que podría mejorarse lo presente de la siguiente manera:

- ✓ Reservar en la página web mencionada un espacio donde se actualice constantemente toda la legislación y normativa vigente, así como subvenciones y ayudas a la contratación y la formación.
- ✓ Establecer una relación administración-empresarios de carácter duradero en que los primeros conozcan las necesidades de contratación de los segundos y en que éstos últimos las den a conocer.
- ✓ Crear nuevas infraestructuras en las que se puedan llevar a cabo cursos formativos para actuales trabajadores, subvencionados por la administración y que además se adapten a lo que demanden las empresas –aprovechándose de que varias empresas puedan compartir unas mismas necesidades-; y además, para parados en búsqueda activa de empleo.

### **8. Apoyo al desarrollo sostenible.**

Como se ha estado observando, el ayuntamiento de Paiporta apuesta por el desarrollo sostenible de las zonas industriales, las cuales por su naturaleza presentan unos niveles de contaminación mayores. Por ello, otras de las medidas que se deben de tener

presente en el plan son las enfocadas a conseguir unos polígonos industriales más limpios y respetuosos con el medio ambiente.

Con todo ello, algunas de las actuaciones a llevar a cabo pueden ser la ampliación de las zonas verdes. Como se ha venido observando, actualmente los polígonos industriales de Paiporta las poseen de manera escasa; tan sólo existen hileras de árboles en los laterales de algunos viales. Por todo esto, se considera necesaria la ampliación de los espacios verdes existentes.

Por último, resulta también adecuado seguir incentivando el transporte público y sostenible. Con este fin, resultaría conveniente el aumento de los puntos de recogida y anclaje de bicicletas públicas y con más motivo se consideraría la propuesta de alquilar el servicio de autobús. Por otra parte, se puede trabajar en la mejora de la aplicación que permite poner en contacto al usuario del polígono con los responsables del ayuntamiento en tema medioambiental, aumentando su nivel de rapidez y eficacia.

## **9. Reenfoque del desarrollo económico del Polígono Industrial de la Estación.**

Puesto que, como se ha estado observando, las características de esta zona limitan el establecimiento de ciertos tipos de empresa; podría considerarse una buena opción, el reenfoque del polígono a través de la página web. Mediante el mismo se puede fomentar el establecimiento de empresas del sector terciario, por ejemplo, comerciantes mayoristas. De nuevo, se puede hacer uso de la plataforma para resaltar, en este caso, su cercanía a la estación de metro y su ubicación prácticamente dentro del municipio.

## **10. Fomento de la gestión público-privada.**

Como ya se ha estado comentando, la unión de esfuerzos de empresarios y administración puede resultar clave para que el proceso que se está llevando a cabo adquiera una mayor relevancia. Así pues, para ello se considera que la mejor opción es la inducción por parte de la administración a la creación de una asociación de empresarios. Puesto que la entidad urbanística de conservación (Ver Epígrafe 2.1.1.2) no se sería útil para la consecución de los objetivos del ayuntamiento.

Esta asociación tendrá fines de representatividad del colectivo industrial, de prestación de servicios y de desarrollo de proyectos comunes vinculados al funcionamiento de los diferentes polígonos industriales, con un claro objetivo de dinamización empresarial. A través de la mencionada colaboración, será posible detectar las necesidades de nuevas infraestructuras y servicios, así como desarrollar las acciones necesarias para su contratación. De esta manera se estará más cerca de conseguir una zona industrial con una oferta de servicios de Valor Añadido más amplia.

Básicamente, esta asociación asumirá entre sus funciones la conservación, mantenimiento y prestación de servicios que, como ya se ha comentado, permitan a los trabajadores de la zona industrial, conciliar vida familiar/personal con la laboral.

La asociación de empresarios puede surgir de manera prevista, por iniciativa propia de los empresarios o por inducción de un agente externo, como es el caso que aquí atañe. En este caso, la entidad impulsora de la organización tiene un proyecto que presentar a los propietarios/empresarios para motivar su unión, el cual precisamente es el presente plan.

Ahora bien, para que la colaboración público-privada adquiera carácter permanente y puede extenderse en el tiempo, se deberá crear además un sistema de cooperación basado en un modelo de Órganos de Participación. Éste se constituirá mediante un convenio entre ambos “en amparo a la Ley 30/1992 de 26 de noviembre Reguladora del Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y de Procedimiento Administrativo Común que en su artículo 86.4 establece que: *Conforme a lo dispuesto en las Leyes, las Administraciones Públicas podrán establecer otras formas, medios y cauces de participación de los ciudadanos, directamente o a través de las organizaciones y asociaciones reconocidas por la Ley en el procedimiento de elaboración de las disposiciones y actos administrativos.*” (Escuela de Organización Industrial, 2012).

Así pues, para llevar a cabo todo el proceso mencionado, será necesario establecer reuniones o jornadas informativas con los empresarios y los propietarios, con el fin de transmitirles el plan elaborado y las ventajas de aunar sus esfuerzos. Mediante los contactos previos con los mismos –los cuales forman parte de la línea de actuación 1 del presente plan-, se podrá haber tanteado si existe motivación o interés en la creación de la misma y se le puede haber empezado a transmitir la idea. Se pueden organizar conferencias cuyos ponentes sean representantes de asociaciones de otros municipios que puedan proporcionar

información acerca de su experiencia personal; o representantes de organizaciones a nivel autonómico, como por ejemplo la Federación de Parques Empresariales de Valencia de las cuales puedan formar parte como asociación.

En caso de que finalmente se proceda a la creación de la entidad, será necesaria la convocatoria de más reuniones con la finalidad de llevar a cabo las tareas administrativas que correspondan. Así también, cabría la posibilidad de crear nuevas infraestructuras que funcionen como sede del modelo de cooperación público-privada establecido y que albergue los proyectos que se desarrollen en beneficio de las zonas industriales en cuestión. Realmente, las infraestructuras creadas para llevar a cabo la formación, las cuales se han mencionado en el “fomento a la contratación”, pueden ser las mismas que las que hagan la función de sede de dicha entidad.

## **5.2. Análisis de viabilidad económica.**

Con todas las ideas expuestas hasta el momento, tan sólo resta conocer la posibilidad de llevarlas a cabo. Ahora bien, una vez más aparece la cuestión que adquiere protagonismo durante prácticamente la totalidad del presente trabajo: se requiere de la participación de los mismos usuarios de los polígonos –empresarios y propietarios- para que las medidas que se considera que podrían poner solución a la problemática descrita, puedan hacerse realidad. La tabla 50 muestra qué medidas se considera que deberían ser costeadas por el ayuntamiento, puesto que realmente se presume que son de su competencia o porque están íntegramente ligadas a la iniciativa que surge del mismo; cuáles recaerían en manos de la entidad de carácter privado y cuáles se piensa que deberían ser cofinanciadas a través de esa colaboración público-privada que se quiere impulsar mediante la línea 10 del plan. Además, en la misma se reflejan los costes estimados de los mismos.

**Tabla 50: Presupuesto estimado del Plan de Revitalización de los Polígonos Industriales de Paiporta.**

MEDIDAS A COSTEAR POR:	Íntegramente la administración.	Íntegramente la asociación.	Convenio de colaboración público-privado.
<b>1. Aumento de la visibilidad de la administración. Creación de relaciones duraderas con los empresarios.</b>	<b>3.747,50 €</b>		
Envío de encuestas/entrevistas de satisfacción.	342,00 €		
Realización de reuniones/charlas/conferencias.	285,50 €		
Elaboración de boletines/revistas oficiales.	3.120,00 €		
<b>2. Apoyo empresarial.</b>			<b>205,00 €</b>
Establecimiento convenio con servicios asesoría de empresas.			205,00 €
<b>3. Mejora de la accesibilidad.</b>	<b>60.000,00 €</b>		<b>3.000,00 €</b>
Obras de apertura C/Jaime I y mejora punto de interconexión.	60.000,00 €		
Trámites reclamación para mejoras de señalización a las administraciones competentes.	0,00 €		
Contratación servicios de autobús de la estación de metro a las zonas industriales.			3.000,00 €
<b>4. Información y localización de calidad.</b>			
<b>5. Promoción.</b>			<b>1.660,00 €</b>
Creación y mantenimiento página web.			1.660,00 €
<b>6. Apoyo al desarrollo tecnológico.</b>	<b>2.600,00 €</b>		<b>0,00 €</b>
Realización de servicios de intermediación para conseguir el entramado de fibra óptica.	0,00 €		
Actualización página web.			0,00 €
Realización de certámenes de premios a la innovación.	2.600,00 €		
<b>7. Apoyo a la contratación.</b>			<b>25.905,00 €</b>
Actualización página web.			0,00 €
Creación infraestructuras formación.			25.905,00 €
<b>8. Apoyo al desarrollo sostenible.</b>	<b>1.600,00 €</b>		
Ampliación zonas verdes.	1.000,00 €		
Aumento puntos de recogida/anclaje de bicicletas públicas.	600,00 €		
<b>9. Reenfoque del desarrollo económico del Polígono Industrial de la Estación.</b>			<b>0,00 €</b>
Actualización página web.			0,00 €
<b>10. Fomento de la gestión público-privada.</b>	<b>485,50 €</b>	<b>965,40 €</b>	<b>515,00 €</b>
Realización de reuniones/conferencias.	485,50 €		200,00 €
Creación de la entidad privada.		965,40 €	
Creación del convenio público-privado.			315,00 €
<b>PRESUPUESTO TOTAL</b>	<b>68.433,00 €</b>	<b>965,40 €</b>	<b>31.285,00 €</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

En primer lugar, el coste total de las medidas que se considera que son responsabilidad íntegra del ente local, asciende a 68.433€. De este conjunto de medidas podría establecerse una diferenciación entre aquellas que pueden cubrirse con el presupuesto municipal anual asignado al departamento de Desarrollo Local y más concretamente, al área de Polígonos Industriales (para el año 2014 asciende a 13.000€); y aquellas que necesitarían ser aprobadas en pleno municipal por su elevado presupuesto.

### **5.2.1. Medidas a costear íntegramente por la Administración:**

#### **5.2.1.1. Dentro del presupuesto municipal anual asignado:**

- **Aumento de la visibilidad de la administración. Creación de relaciones duraderas con los empresarios.**

De este modo, el ayuntamiento de Paiporta podría llevar a cabo sin problemas las medidas relacionadas con el aumento de su visibilidad y el establecimiento de relaciones duraderas con los empresarios. Para las mismas se ha estimado un coste aproximado de 3.750€. Éste estaría formado por el coste del material necesario (fotocopias, sobres, sellos, etc.) para el envío de encuestas por correo postal –se ha creído el correo ordinario como mejor opción, ya que otorga al encuestado la libertad de expresarse sin rodeos y de contestar en el momento que considere adecuado-. Si bien es cierto que la tasa de respuesta será con total seguridad más baja, el resto de medidas que se prevén llevar a cabo –reuniones, charlas, conferencias-, podrán servir para transmitir a los empresarios la importancia de mostrar su opinión acerca del funcionamiento diario del polígono mediante estas encuestas. El envío de las mismas se pretende realizar con una frecuencia trimestral, ya que se estima una periodicidad adecuada para que los empresarios puedan observar mejoras, desperfectos, etc. A priori, el Agente de Desarrollo Local sería el encargado de ello, y no se requeriría de la contratación de servicios externos para ello.

En cuanto a la realización de eventos como reuniones o charlas, se estima que podría llevar el coste asociado del correo postal –se considera la forma más rápida para llegar a todas las empresas de los polígonos industriales- que informe de sus convocatorias (85,5 euros). Podría hacerse uso del auditorio del municipio para las mismas, por lo que no habría coste asociado al emplazamiento. En principio se considera necesaria la convocatoria de una reunión/conferencia, para mostrar las mejoras que se pretenden llevar a cabo y para pedir la

colaboración para las mismas. Se ha sumado un importe adicional de 200 euros para la elaboración de panfletos/folletos que sirvan para que los asistentes puedan seguir la exposición; y otros elementos que puedan necesitarse.

Por último, la elaboración de boletines mensuales que informen sobre aspectos de especial interés para los empresarios, tales como ayudas a la contratación, innovación, etc.; y que transmitan el interés de la administración por las zonas industriales, se considera también una medida viable económicamente. Su coste se ha estimado en 3.120€ consultando presupuestos varios de diversas imprentas. De nuevo, con la colaboración del departamento periodístico municipal y el Agente de Desarrollo Local, no se requeriría la contratación de servicios externos.

Cabe remarcar, que estas medidas serían necesarias para el establecimiento de un primer contacto con los empresarios, puesto que actualmente no se dispone de otros datos de contacto, tales como direcciones de correo electrónico. A posteriori, puede considerarse la opción de tramitarse todo telemáticamente y ahorrar los costes del correo ordinario. Así también, los boletines pueden digitalizarse y hacer uso de la página web –si se consigue su implantación- para transmitirlos.

- **Apoyo al desarrollo tecnológico.**

En esta línea de actuación, recaería en manos de la administración la realización de certámenes que premien proyectos de innovación llevados a cabo en las empresas de los polígonos industriales de Paiporta. Se podría hacer uso de los boletines mensuales –en caso de que finalmente se llevaran a cabo- para informar de la realización de los eventos y de la manera de participar en los mismos. Se estima un presupuesto de 2.500€ (*Federació Valenciana d'Empreses Cooperatives de Treball Associat -FEVECTA-, 2014*) para el importe de los premios, y se suman 100€ para elementos varios que puedan necesitarse para el desarrollo del certamen.

- **Apoyo al desarrollo sostenible.**

Para conseguirlo el ayuntamiento de Paiporta debería llevar a cabo dos medidas que se considera que quedan clasificadas dentro de sus competencias. Puesto que una de las infraestructuras básicas que debería ser proporcionada por las administraciones (*Barbasán, Seguí y Azpitarte, 2014*) son las zonas verdes, se cree conveniente que de manos del ayuntamiento se amplíe el espacio dedicado a las mismas. Para ello, en principio, se



consideraría la opción de colocar más árboles en los laterales de algunos viales que no poseen ningún tipo de vegetación. El propio ente local estima que esto podría suponer un coste aproximado de 1.000€.

Así también, para seguir apoyando la movilidad mediante transporte público en los polígonos industriales; el ayuntamiento podría ampliar el servicio ya existente de alquiler de bicicletas públicas. Actualmente, como ya se ha comentado, existe un punto de anclaje con seis bicicletas en el polígono industrial de “La Mina”, sin embargo al polígono de “La Pascualeta” no posee ninguno. Así pues, la medida consistiría en duplicar el servicio existente, colocando pues un punto de anclaje de las mismas características en el polígono que a día de hoy no tiene. De nuevo, se consulta el coste estimado con el ayuntamiento; éste asciende a 600€.

- **Fomento de la gestión público-privada.**

Puesto que la iniciativa de transmitir la necesidad de una implicación directa por parte de los empresarios, surge desde el mismo ente local; la realización de reuniones o conferencias que sirvan para impulsar la creación de la asociación y el posterior convenio de colaboración con el ayuntamiento de Paiporta, también correrán a cargo del mismo. De este modo, se estima el mismo coste que para la reunión/conferencia llevada a cabo para aumentar la visibilidad del papel de la administración, esto es 285,5€.

De manera adicional, si se recibiese el interés esperado por parte de los empresarios, serían necesarias más reuniones para concretar aspectos relacionados con la creación de la entidad y del posterior convenio. Así pues, se suma un coste extra de 200€, ya que se estima que podrían ser necesarias la realización de diversas reuniones (*Escuela de Organización Industrial, 2012*).

### **5.2.1.2. Adicionales al presupuesto municipal anual asignado.**

- ✓ **Mejora de la accesibilidad.**

Finalmente, con el fin de llevar a cabo las medidas para mejorar la conexión entre ambos polígonos y la accesibilidad a los mismos; se consideran necesarios una serie de trámites que sólo pueden llevarse a cabo por el ente local que posee la titularidad del suelo



Puesto que este montante no puede considerarse viable económicamente a partir del presupuesto municipal anual asignado al departamento; debe determinarse como un proyecto a plantear para ser aprobado en pleno municipal.

### **5.2.2. Medidas a costear íntegramente por la entidad privada (asociación de empresarios).**

#### **✓ Fomento de la gestión público-privada.**

Como ya se ha comentado, se requiere de la implicación de los empresarios para llevar a cabo las medidas que permitan dotar a la zona objeto del estudio en un espacio en el cual sea posible conciliar vida laboral y personal; hecho que lo haga competitivo frente al resto de polígonos industriales.

De este modo, el primer paso para llevar a cabo esa colaboración entre empresarios y administración, a la cual se ha estado referencia a lo largo del presente trabajo; se requiere de una entidad que aglutine los intereses de los empresarios, esto es una asociación. El coste asociado a la creación de la misma se ha valorado en 965,4€. Para su creación sería necesaria la redacción de los estatutos (los honorarios del profesional que los elabora se estiman en 500€, (*Consejo Valenciano de Colegios de Abogados, 2008*), el Acta de Constitución (los honorarios del profesional que debe de estar presente y debe elaborarla se estiman en 225€, (*Consejo Valenciano de Colegios de Abogados, 2008*) y por último, la inscripción en el Registro de Asociaciones de la Comunidad Valenciana -la tasa asociada al mismo es de 40,40€-, (*Generalitat Valenciana, 2014*). Además, se ha estimado el valor de 200€ en concepto de gastos extraordinarios, para la posible celebración de reuniones previas entre los empresarios u otros gastos imprevistos.

### **5.2.3. Medidas a costear por el convenio de colaboración público-privado.**

Seguidamente, se exponen el conjunto de medidas para las cuales se presume esencial la colaboración público-privada; ya que éstas tienen como finalidad dotar al polígono de unos servicios complementarios, los cuales no tienen por qué ser costeados por la administración. Estos servicios aportarán a la zona industrial un valor añadido que permitirá hacerlo más atractivo y competitivo frente al resto de polígonos considerados posibles competidores.

Cabe reiterar de nuevo que la administración no tiene la obligación de costear estas medidas; sin embargo, a raíz del convenio puede establecerse algún tipo de cofinanciación mediante el cual el ayuntamiento haga una pequeña aportación, por la cual reafirme su interés en el buen funcionamiento de los polígonos industriales.

Por último, resulta necesario remarcar que, el hecho de que finalmente se lleven a cabo estas medidas dependerá del éxito obtenido con la última de las líneas de actuación del mismo plan, eso es la creación de la asociación de empresarios y el posterior convenio público-privado.

✓ **Apoyo empresarial.**

Para la persecución de este objetivo, sería necesaria la creación de convenios con asesorías laborales, fiscales, financieras, etc. Para ello, la asociación se debería de encargar de establecer contacto con empresas con renombre oferentes de dichos servicios y negociar posibles descuentos, etc.; remarcando las ventajas que tiene para las empresas establecer contacto con un amplio abanico de clientes potenciales –los empresarios que formen parte de la asociación-. El coste de ello provendría de los trámites necesarios para la firma de los convenios. Al principio se considera factible la creación de un convenio, y por ello se estima un coste de 105€ en concepto de honorarios para el profesional que lo elabora (*Consejo Valenciano de Colegios de Abogados, 2008*).

✓ **Mejora de la accesibilidad.**

Para mejorar la accesibilidad mediante transporte público, la asociación debería costear un servicio de alquiler de autobús que circulase en horas punta comunicando la estación de metro de Paiporta con las zonas industriales. Habiendo obtenido presupuesto de varias empresas, se estima un coste diario de 150€ y por tanto, un coste mensual de 3.000€.

Finalmente, si con todo, se consigue una real revitalización de la zona objeto del estudio, el ayuntamiento podría considerar ofrecer un servicio público de autobuses; sin embargo, la demanda actual no se cree suficiente para que se obtenga un retorno de la gran inversión que esto puede suponer para el ente local.

✓ **Promoción.**

Del mismo modo, la creación de la página web también debería ser costeadada por la asociación de empresarios. Habiendo recibido distintos presupuestos de diversas empresas de diseño y creación de páginas web, se estima un coste de elaboración de la página de 1.660€.

✓ **Apoyo a la contratación.**

La construcción de un edificio multiusos dentro de los polígonos industriales tal vez resultaría algo descabellado a falta de conocer el éxito del convenio de colaboración. Por ello, se ha considerado la opción de alquilar. De este modo, se han buscado locales apropiados para el fin determinado, esto es, llevar a cabo cursos formativos para los empresarios y trabajadores, realizar reuniones, albergar servicios con los que se hayan firmado convenios, etc. Ha sido posible encontrar una opción que se adapta a las características determinadas, cuyo alquiler está valorado en 1.650€/mes. Además, cabría realizar una inversión de mobiliario valorada en 6.000€. Por último, resultaría necesario añadir los honorarios del profesional que elaborase el contrato de arrendamiento, 105€ (*Consejo Valenciano de Colegios de Abogados, 2008*). En total, el coste asociado al primer año sería de 25.905€.

✓ **Fomento de la gestión público-privada.**

Por último, debería costearse también por parte de la entidad los trámites necesitados para la creación del convenio público-privado. Su coste se ha estimado por valor de 515€. Éste estaría formado por los honorarios del profesional que elabore el contrato que refleje los intereses de cada una de las partes, estimados en 315€ (*Consejo Valenciano de Colegios de Abogados, 2008*).

#### **5.2.4. Viabilidad económica de las medidas a costear por el Ayuntamiento de Paiporta.**

Teniendo en cuenta que el ayuntamiento de Paiporta está dispuesto a dedicar el 50% del presupuesto anual del departamento, esto es 6.500€ y a realizar una aportación de 600€/anual a la cofinanciación; no sería posible llevar a cabo la totalidad de las medidas planteadas. Así pues, éstas se jerarquizarán según valoración propia, en función de lo que se cree más o menos necesario según los resultados del estudio realizado.

**Tabla 51: Jerarquización de las medidas a costear por el ayuntamiento de Paiporta.**

Medidas jerarquizadas.	Coste acumulado.	
1. Realización de reuniones y charlas para aumentar la visibilidad de la administración.	285,50 €	285,50 €
2. Realización de reuniones/conferencias para fomentar la gestión público-privada.	485,50 €	771,00 €
3. Ampliación zonas verdes.	1.000,00 €	1.771,00 €
4. Aumento puntos de recogida/anclaje de bicicletas públicas.	600,00 €	2.371,00 €
5. Realización de certámenes de premios a la innovación.	2.600,00 €	4.971,00 €
6. Elaboración de boletines/revistas oficiales.	3.120,00 €	8.091,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>8.091,00 €</b>	

*Fuente: Elaboración propia.*

De este modo, se considera que la labor de darse a conocer es primordial para poder proceder con el resto de acciones, de ahí que la medida que se haya considerado más necesaria sea la de realizar reuniones/charlas para aumentar la visibilidad de la administración. En segundo lugar, se considera de máxima relevancia el fomento de la colaboración público-privada, ya que del éxito de la misma depende que se lleven a cabo las medidas que dotarán los polígonos industriales de los servicios complementarios que otorgarán competitividad a los mismos. En tercer y cuarto lugar se sitúan las acciones encaminadas a fomentar el desarrollo sostenible. Ambas permitirán incrementar la calidad de vida de los usuarios del polígono de una manera rápida, ya que éstas consisten en ampliar las infraestructuras y servicios que ya existen. En quinto y sexto lugar se sitúan las medidas más costosas y que suponen una novedad para la administración, ya que anteriormente no se han realizado acciones de este tipo. Sin embargo, se ha otorgado más valor a la acción que apoya la innovación, puesto que habrá empresas que ya diariamente traten de modernizarse y mantenerse “a la última”; pero habrá otras que no lo hagan y gracias a la celebración de este tipo de eventos, se animen a participar y se sumerjan en el campo de la tecnología.

Por último, la elaboración de revistas oficiales de carácter mensual se sitúa en el último lugar. El presupuesto restante no es suficiente para cubrir su coste, ya que ésta es la medida más cara. Tal vez, podría considerarse la opción de que se elaborase con una frecuencia trimestral, puesto que se considera una buena idea para transmitir información relevante para los usuarios de los polígonos industriales.

Por otra parte, las medidas que sirven para mejorar la accesibilidad y comunicación por valor de 60.000€, también se consideran de máxima utilidad. Para llevarlas a cabo deberán

aprobarse en pleno municipal y buscarse formas de financiación externa; para ello podría tratar de conseguir ayuda adicional de fondos europeos, como por ejemplo el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

### **5.2.5. Viabilidad económica de las medidas a costear por la asociación y el convenio de colaboración.**

En cuanto a la viabilidad económica de las medidas a llevar a cabo por la asociación y el posterior convenio de colaboración público-privado, se han considerado distintos escenarios según niveles de implicación de los empresarios traducidos en porcentajes de asociación. Las Tablas 52, 53 y 54 muestran las distintas posibilidades.



**Tabla 52: Escenario pesimista del nivel de asociacionismo de los empresarios.**

ESCENARIO PESIMISTA	Tasa de asociación inicial:	5%		Tasa de crecimiento de asociación:				8%						TOTAL
	Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Total empresas 2013= 171	Empresas nuevas	9	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	
	Empresas adheridas (acumulado)		10	11	12	13	15	17	19	21	23	25	27	
Cuota inicial	200 €	1.800 €	200 €	200 €	200 €	200 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	
Cuota mensual	30 €	270 €	300 €	330 €	360 €	390 €	450 €	510 €	570 €	630 €	690 €	750 €	810 €	
Aportación municipal mensual	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	
Total ingresos anuales		2.120 €	550 €	580 €	610 €	640 €	900 €	960 €	1.020 €	1.080 €	1.140 €	1.200 €	1.260 €	<b>12.060 €</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de información de la Escuela de Organización Industrial, 2012.*

**Tabla 53: Escenario realista del nivel de asociacionismo de los empresarios.**

ESCENARIO REALISTA	Tasa de asociación inicial:	8%		Tasa de crecimiento de asociación:				10%						TOTAL
	Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Total empresas 2013= 171	Empresas nuevas	14	2	2	2	2	3	3	3	4	4	4	5	
	Empresas adheridas (acumulado)		16	18	20	22	25	28	31	35	39	43	48	
Cuota inicial	200 €	2.800 €	400 €	400 €	400 €	400 €	600 €	600 €	600 €	800 €	800 €	800 €	1.000 €	
Cuota mensual	30 €	420 €	480 €	540 €	600 €	660 €	750 €	840 €	930 €	1.050 €	1.170 €	1.290 €	1.440 €	
Aportación municipal mensual	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	
Total ingresos anuales		3.270 €	930 €	990 €	1.050 €	1.110 €	1.400 €	1.490 €	1.580 €	1.900 €	2.020 €	2.140 €	2.490 €	<b>20.370 €</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de información de la Escuela de Organización Industrial, 2012.*



**Tabla 54: Escenario optimista del nivel de asociacionismo de los empresarios.**

ESCENARIO OPTIMISTA	Tasa de asociación inicial:	10%		Tasa de crecimiento de asociación:		15%								
	Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Total empresas 2013= 171	Empresas nuevas	18	3	4	4	5	6	6	7	8	10	11	13	
	Empresas adheridas (acumulado)		21	25	29	34	40	46	53	61	71	82	95	
Cuota inicial	200 €	3.600 €	600 €	800 €	800 €	1.000 €	1.200 €	1.200 €	1.400 €	1.600 €	2.000 €	2.200 €	2.600 €	
Cuota mensual	30 €	540 €	630 €	750 €	870 €	1.020 €	1.200 €	1.380 €	1.590 €	1.830 €	2.130 €	2.460 €	2.850 €	
Aportación municipal mensual	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	
Total ingresos anuales		4.190 €	1.280 €	1.600 €	1.720 €	2.070 €	2.450 €	2.630 €	3.040 €	3.480 €	4.180 €	4.710 €	5.500 €	<b>36.850 €</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de información de la Escuela de Organización Industrial, 2012.*

Para la elaboración de los distintos escenarios se ha establecido, común a todos ellos, una cuota inicial de asociación de 200€ y mensual de 30€ (Escuela de Organización Industrial, 2012); y una aportación municipal mensual de 50€, y por tanto, anual de 600€, como ya se había comentado. La diferencia entre los tres radica en la cantidad de empresarios asociados durante el periodo determinado.

- **Escenario Pesimista:** Considera una asociación inicial del 5% de las empresas, esto es un total de 9 empresas. Por otra parte, se establece un ritmo de crecimiento mensual del nivel de asociacionismo del 10%, por lo que a final de año existe un total de 27 empresas asociadas, lo que supone un 16% del total.
- **Escenario Realista:** Considera una asociación inicial del 8% de las empresas, esto es un total de 14 empresas. Por otra parte, se establece un ritmo de crecimiento mensual del nivel de asociacionismo del 10%, por lo que a final de año existe un total de 48 empresas asociadas, lo que supone un 28% del total.
- **Escenario Optimista:** Considera una asociación inicial del 10% de las empresas, esto es un total de 18 empresas. Por otra parte, se establece un ritmo de crecimiento mensual del nivel de asociacionismo del 15%, por lo que a final de año existe un total de 95 empresas asociadas, lo que supone un 55% del total.

De este modo, se considera que mediante el convenio de colaboración público privado podría hacerse frente a las siguientes medidas, jerarquizadas según valoración propia y en un corto plazo (1 año) –realizar un análisis a largo plazo de la viabilidad de la asociación podría ser objeto de otro extenso trabajo, ya que requeriría un estudio de los costes asociados a su funcionamiento crecientes en el tiempo según ésta se fuese consolidando-, son las siguientes:

**Tabla 55: Jerarquización de medidas llevadas a cabo en colaboración público-privada.**

Medidas jerarquizadas.	Coste acumulado.	
1. Creación de la entidad privada.	965,40 €	965,40 €
2. Realización de reuniones para la creación de la entidad.	200,00 €	1.165,40 €
3. Creación del convenio público privado.	315,00 €	1.480,40 €
4. Creación y mantenimiento de la página web.	1.660,00 €	3.140,40 €
5. Contratación servicios de autobús.	3.000,00 €	6.140,40 €
6. Creación de infraestructuras de formación.	25.905,00 €	32.045,40 €
<b>TOTAL</b>	<b>32.045,40 €</b>	

*Fuente: Elaboración propia.*

En caso de que el nivel de asociacionismo fuese el reflejado tanto en el escenario pesimista como en el realista, podrán llevarse a cabo sin problemas las medidas situadas desde primera a quinta posición. Dicha jerarquización se determina básicamente por necesidad, ya que las tres primeras acciones son esenciales para el éxito del conjunto. En cuarto lugar, la creación de una página web también se considera muy útil para promoción de la misma. En quinto lugar, se ha ubicado la contratación de los servicios de autobús porque supone un coste más asequible. En última posición, se considera la opción de crear infraestructuras para fines formativos, que a la vez sean sede del convenio creado; ya que esta medida supone un desembolso mayor. Ésta sólo podría llevarse a cabo en caso de que el nivel de asociacionismo fuese el reflejado en el escenario optimista dónde el total recaudado sería de 36.850€.

## 6. CONCLUSIONES

---

Con todo lo expuesto a lo largo del presente Trabajo Final de Carrera puede reafirmarse que, en efecto, el periodo de crisis económica ha tenido repercusiones negativas sobre los Polígonos Industriales de Paiporta. El número de empresas allí emplazadas se ha reducido de manera considerable, el volumen de ingresos de potentes empresas en los sectores industriales tradicionales ha descendido de manera acusada; y las empresas que actualmente se consideran punteras por presentar los mayores Importes Netos de la Cifra de Negocio, muestran unas rentabilidades cada vez menores. Sin embargo, también cabe remarcar que éstas no han dejado de realizar inversiones, y algunas han conseguido incluso incrementar sus ventas. Por ello, debido a la existencia de estas empresas cabecera, puede justificarse la inversión a realizar; y sus elevados niveles de actividad pueden resultar polo de atracción a nuevos empresarios, convirtiéndolas en un motor para la revitalización económica que se pretende conseguir.

Así también, los Polígonos Industriales de Paiporta han seguido la tendencia que de manera general, se ha observado en una gran cantidad de zonas formadas por empresas puramente transformadoras. De este modo, éstos han visto incrementar el número de empresas de servicios, e incluso se han creado edificios cuya finalidad ha sido la de albergar oficinas de empresas situadas en otras zonas industriales. Así pues, resaltar la versatilidad de la zona e incentivar el cambio de nomenclatura asociado, de Polígonos Industriales a Parques Empresariales; puede ser vital para cambiar su imagen y conseguir el incremento de actividad económica que se viene buscando. Además, el Polígono Industrial de La Estación también debe reenfocarse hacia una zona de actividades terciarias, si quiere asegurarse su supervivencia. Su cercanía máxima a la estación de metro puede ser de especial utilidad en el mencionado proceso.

Por otra parte, cabe resaltar que los Polígonos Industriales de Paiporta poseen la ventaja de quedar emplazados en un municipio donde, el ente local no sólo se ha preocupado de dotar a la zona de prácticamente la totalidad de infraestructuras y servicios básicos; sino que además, se ha percatado de que hacía falta de una acción planificada que consiguiese hacerlos competitivos frente al resto de polígonos industriales. Y es que, en líneas generales, las zonas industriales cercanas a las del objeto del presente trabajo, son espacios que también tienen las infraestructuras básicas cubiertas; pero además ofrecen unos niveles mayores de servicios complementarios y están mejor localizados.

Así también, resultaría de especial relevancia que desde el Ayuntamiento de Paiporta se otorgasen más facilidades en aspectos fiscales, se incidiese en la mejora de la señalización en los accesos situados en carreteras de competencia autonómica, se fomentase la innovación y se continuase abogando por un desarrollo sostenible y apoyando la contratación.

Otra de las conclusiones obtenidas es que, para poder conseguir el objetivo que se plantea el ente local de Paiporta, resulta vital la implicación de los empresarios. De hecho, como ya se ha comentado, la acción de dotar los polígonos industriales de servicios complementarios que los hagan más competitivos no es responsabilidad de la administración. Sin embargo, puesto que el buen funcionamiento de los mismos tendrá beneficios para el municipio en sí; se considera que la creación de un convenio público-privado es la mejor solución para aunar intereses y asegurar niveles de actividad económica crecientes. Éstos pueden proporcionar empleo a los habitantes del municipio, así como también una mayor actividad dentro del mismo. Y es que, con total seguridad, los usuarios de los polígonos harán uso de otros servicios situados dentro del caso urbano, y esto reportará un aumento de su riqueza.

Sin embargo, para poder llevar a cabo las acciones mencionadas se requiere, en primer lugar, de una entidad de carácter privado que aglutine los intereses de los empresarios. Así pues, desde la administración también debe fomentarse la creación de una asociación formada por los usuarios de los polígonos industriales, tanto propietarios como empresarios. El Ayuntamiento de Paiporta podrá hacer uso del presente plan para promover su creación. Y es que, como se ha estado mencionado, un polígono industrial se entiende como un conjunto de empresas que puedan crear sinergias entre ellas y que cooperen para conseguir unos intereses comunes. Sólo de esta manera, se concibe la posibilidad de hacer de los polígonos industriales de Paiporta, espacios donde pueda conciliarse la vida laboral con la personal; sostenibles y dotados de las últimas tecnologías.

Por último, si bien es cierto que las medidas propuestas se consideran, por lo general, viables económicamente; este hecho dependerá del éxito de la creación del convenio público-privado que permita el método de cofinanciación descrito. Por ello, el ayuntamiento de Paiporta deberá transmitir las bondades de aunar intereses y de colaborar para generar la inversión que permita otorgar la competitividad perdida durante los últimos años de recesión económica; haciendo para ello, uso del presente estudio.

## BIBLIOGRAFÍA

---

- **Libros:**

AMAT, O. *Análisis Económico-Financiero*. Ediciones Gestión 2000, 2008. 176 págs. 20ª Edición. ISBN 9788496612945.

LAWRENCE, O. HOUSTOUN, JR. *Business Improvement Districts*. Urban Land Institute, 2003. 248 págs. 2ª Edición. ISBN 9780874209006.

- **Artículos:**

ACERETE, J.B. Financiación y gestión privada de infraestructuras y servicios públicos. Asociaciones público-privadas. *Instituto de Estudios Fiscales*. 2004. [Consulta: 30/01/2014]. Disponible en [http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/libros/Investigaciones/Inves2004\\_02.pdf](http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/libros/Investigaciones/Inves2004_02.pdf)

AJUNTAMENT DE PAIORTA. Plan de Acción Comercial del municipio de Paiporta. 2011. [Consulta: 19/12/2013]

ALFONSO, J. "Es un despropósito que haya 712 áreas industriales en la Comunidad Valenciana". *El Economista.es*. 2014. [Consulta: 25/07/2014]. Disponible en <http://www.economista.es/interstitial/volver/50023286782/valenciana/noticias/5946712/07/14/Es-un-desproposito-que-haya-712-areas-industriales-en-la-Comunidad-Valenciana.html#.Kku8S2LnvoPHjYI>

ÁLVAREZ, M.E. VEGA, J. La industria española: Situación actual y perspectivas de recuperación. *Revistas electrónicas de la Universidad de Jaén*. 2012. [Consulta: 28/11/2013]. Disponible en [revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/REE/article/download/720/746](http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/REE/article/download/720/746)

ASIVALCO. Asivalco vuelve a congelar las cuotas para las empresas del polígono industrial Fuente del Jarro. *Asivalco*. 2014. [Consulta: 28/07/2014]. Disponible en <http://www.asivalco.org/noticias/ASIVALCO-vuelve-a-congelar-las-cuotas-para-las-empresas-del-pol%C3%ADgono-Fuente-del-Jarro/117>

BRATOS, M. Business Improvement Districts: Una nueva forma de colaboración público-privada para la revitalización socioeconómica de áreas urbanas. *Universidad Complutense de Madrid*. 2012. [Consulta: 31/03/2014]. Disponible en <http://revistas.ucm.es/index.php/POSO/article/viewFile/38002/39665>

CONSEJO VALENCIANO DE COLEGIOS DE ABOGADOS. Baremo de Orientación de Honorarios Profesionales. 2008. *Ilustre Colegio de Abogados de Alzira*. [http://www.icaalzira.com/pdf/BAREMO\\_DE\\_HONORARIOS\\_Definitivo.pdf](http://www.icaalzira.com/pdf/BAREMO_DE_HONORARIOS_Definitivo.pdf)

CONSELLERIA D'ECONOMIA, INDUSTRIA, TURISME I OCUPACIO. Estrategia Política Industrial de la Comunidad Valenciana Visión 2020. 2013. [Consulta: 14/12/2013]. Disponible en <<http://www.indi.gva.es/portal/opencms/contenidos/Documentos/epi2020c.pdf>>

DE CARLOS, P. DOMÍNGUEZ, T. y ALÉN. E. Un análisis empírico de la diferenciación horizontal de los polígonos industriales gallegos. *Dialnet*. 2012. [Consulta: 31/03/2014].

EL ECONOMISTA. Ibex 35. 2014. *El Economista.es*. [Consulta: 25/07/2014]. Disponible en <<http://www.economista.es/interstitial/volver/50023286782/indice/IBEX-35>>

FEDERACIÓ VALENCIANA D'EMPRESSES COOPERATIVES DE TREBALL ASSOCIAT (FEVECTA). Convocatoria Premios Manises Innova 2014. *Fevecta*. 2014. [Consulta: 28/07/2014]. Disponible en <[http://www.fevecta.coop/index.asp?ra\\_id=7&no\\_id=887#.U\\_u2ePI\\_uSo](http://www.fevecta.coop/index.asp?ra_id=7&no_id=887#.U_u2ePI_uSo)>

FERNANDEZ, P. La gestión de áreas empresariales y polígonos industriales (necesidad de la misma). *Asesfiscont*. 2011. [Consulta: 28/11/2013]. Disponible en <[http://asesfiscont.blogspot.com.es/2011/11/la-gestion-de-areas-empresariales-y\\_14.html](http://asesfiscont.blogspot.com.es/2011/11/la-gestion-de-areas-empresariales-y_14.html)>

GENERALITAT DE CATALUNYA. Paisajes industriales/Polígonos industriales y de actividad económica. 2008. [Consulta: 27/11/2013]. Disponible en <[http://www20.gencat.cat/docs/ptop/Home/Serveis%20i%20tramits/Biblioteca%20i%20documentacio/Planificacio%20territorial/Publicacions/Paisatge/Bones%20practiques%20de%20paisatge\\_Linies%20guia/3-PAYSCap02\\_tcm32-44313.pdf](http://www20.gencat.cat/docs/ptop/Home/Serveis%20i%20tramits/Biblioteca%20i%20documentacio/Planificacio%20territorial/Publicacions/Paisatge/Bones%20practiques%20de%20paisatge_Linies%20guia/3-PAYSCap02_tcm32-44313.pdf)>

GENERALITAT VALENCIANA. Solicitud de inscripción en el registro de una asociación. [Consulta: 12/08/2014]. Disponible en <[http://www.gva.es/es/inicio/procedimientos?id\\_proc=83](http://www.gva.es/es/inicio/procedimientos?id_proc=83)>

GESTINDUST CONSULTING. Hacia nuevos modelos de Parques Empresariales. 2013. [Consulta: 30/01/2014]. Disponible en <<http://gestindust.wordpress.com/2013/05/07/hacia-nuevos-modelos-de-parques-empresariales/>>

INSTITUTO VALENCIANO DE EXPORTACIÓN (IVEX). Exportación de la Comunitat Valenciana 2013 (Enero-Agosto). 2013. [Consulta: 14/12/2013].

LÓPEZ, A. Las Entidades Urbanísticas de Conservación. Breve aproximación a esta personalidad jurídica. *Lawyerpress*. 2014. [Consulta: 22/02/2014]. Disponible en <[http://www.lawyerpress.com/news/2014\\_01/0901\\_14\\_008.html](http://www.lawyerpress.com/news/2014_01/0901_14_008.html)>

MUÑOZ, J.J. Entidades Urbanísticas de Conservación y reclamación de morosos. *El derecho*. 2013. [Consulta: 22/02/2014]. Disponible en <[http://www.elderecho.com/observatorio/comunidadespropietarios/Entidades-Urbanisticas-Conservacion-reclamacion-morosos\\_11\\_597055001.html](http://www.elderecho.com/observatorio/comunidadespropietarios/Entidades-Urbanisticas-Conservacion-reclamacion-morosos_11_597055001.html)>

OBSERVATORI DEL PAISATGE. Los paisajes industriales de Catalunya. 2014. [Consulta: 02/02/2014]. Disponible en <<http://www.catpaisatge.net/dossiers/pindustrials/esp/index.php>>

POMÉS, J. Exportar para salir de la crisis. *Hoy.es*. 2013. [Consulta: 30/11/2013]. Disponible en <<http://www.hoy.es/v/20130602/economia/exportar-para-salir-crisis-20130602.html>>

PONCE, G. ¿Cambio tecnológico o aumento de la competitividad? Las políticas de innovación industrial en la Comunidad Valenciana. *Revista Eria*. 2009. [Consulta: 30/11/2013]. Disponible en <[www.revistaeria.es/index.php/eria/article/download/615/593](http://www.revistaeria.es/index.php/eria/article/download/615/593)>

- **Ponencias:**

BARBASÁN, E., SEGUÍ, V. y AZPITARTE, R. (2014). “Futuro y retos de las entidades de gestión de parques empresariales” en I Congreso Nacional de Parques Empresariales. Valencia. [Celebrado: 27/03/2014].

CUARTERO, M.A, MACIÀ, S, FERNÁNDEZ, M y LÓPEZ, J.A. (2014). “Nuevos modelos de gestión. Iniciativas con éxito de áreas empresariales” en I Congreso Nacional de Parques Empresariales. Valencia. [Celebrado: 27/03/2014].

MILLA, A. (2014). “España: ¿camino hacia la recuperación?” en el I Congreso Nacional de Parques Empresariales. Valencia. [Celebrado: 27/03/2014].

RUIZ, M.C. 2009. “Retos y limitaciones en el desarrollo y gestión de áreas industriales sostenibles” en XIII Congreso Internacional de Ingeniería de Proyectos. Badajoz. [Consulta: 30/01/2014]. Disponible en <[aeipro.com/files/congresos/2009badajoz/ciip09\\_0878\\_0889.2529.pdf](http://aeipro.com/files/congresos/2009badajoz/ciip09_0878_0889.2529.pdf)>

- **Sitios web:**

AGRUPACIÓN COMARCAL DE EMPRESARIOS (ACE). [Consultas varias]. Disponible en <<http://acefides.com/>>

AJUNTAMENT D'ALQUÀS. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.alaquas.org/principal.asp?idioma>>

AJUNTAMENT D'ALBAL. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.albal.es/>>

AJUNTAMENT D'ALCASSER. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.alcasser.es/>>

AJUNTAMENT D'ALDAIA. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.aldaia.es/>>

AJUNTAMENT DE BENIPARRELL. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.beniparrell.es/>>

AJUNTAMENT DE CATARROJA. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.catarroja.es/es/por-temas/desarrollo-local/poligono-industrial>>

AJUNTAMENT DE MANISES. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.manises.es/manisesPublic/manises.html>>

AJUNTAMENT DE MASSANASSA. [Consultas varias]. Disponible en <<http://va.massanassa.org/>>

AJUNTAMENT DE PAIPORTA. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.paiporta.es/?hl=va>>



AJUNTAMENT DE PATERNA. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.paterna.es/es/>>

AJUNTAMENT DE PICANYA. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.picanya.org/>>

AJUNTAMENT DE PICASSENT. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.picassent.es/>>

AJUNTAMENT DE QUART DE POBLET. [Consultas varias]. Disponible en <[http://www.onlineqdp.com:4545/portal/p\\_1\\_principal1.jsp?codResi=1&language=es](http://www.onlineqdp.com:4545/portal/p_1_principal1.jsp?codResi=1&language=es)>

AJUNTAMENT DE SILLA. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.silla.es/>>

AJUNTAMENT DE TORRENT. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.torrent.es/torrentPublic/inicio.html>>

AJUNTAMENT DE XIRIVELLA. [Consultas varias]. <Disponible en <<http://www.xirivella.es/>>

ASIVALCO. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.asivalco.org/inicio>>

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE MONCADA (AEMON). [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.aemon.org/>>

LA CAIXA. Anuario económico de España 2013 -base de datos municipal-. [Consultas varias]. Disponible en <[http://www.anuarioeco.lacaixa.comunicacions.com/java/X?cgi=caixa.le\\_DEM.pattern&CLEAR=YES](http://www.anuarioeco.lacaixa.comunicacions.com/java/X?cgi=caixa.le_DEM.pattern&CLEAR=YES)>

CÁMARA DE COMERCIO DE VALENCIA. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.camaravalencia.com/es-ES/Paginas/Inicio.aspx>>

COORDINADORA ESPAÑOLA DE POLÍGONOS EMPRESARIALES (CEPE). Suelo Industrial. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.sueloindustrial.net/Interno/QuienesSomos.aspx>>

ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL. *“Creación de entidades gestoras de polígonos industriales online”*. 2012. [Consultas varias].

EUROSTAT. [Consultas varias]. Disponible en <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>>

FEDERACIÓN DE PARQUES EMPRESARIALES DE LA REGIÓN DE MURCIA (FEPEMUR). [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.fepemur.es/>>

FEDERACIÓN DE POLÍGONOS EMPRESARIALES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA (FEPEVAL). [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.fepeval.com/>>

GENERALITAT VALENCIANA. *Portal d'Informació Argos. 2008*. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.argos.gva.es/va/inicio/>>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE). [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.ine.es/>>



INSTITUT VALENCIA DE COMPETITIVITAT EMPRESARIAL (IVACE). Parques empresariales. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.sepiva.es/parques>>

INSTITUTO VALENCIANO DE ESTADÍSTICA (IVE). [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.ive.es/>>

PARQUE TECNOLÓGICO DE VALENCIA. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.ptvalencia.es/>>

POLÍGONO INDUSTRIAL FUENTE DEL JARRO. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.fuentedeljarro.com/>>

SERVEI VALENCIÀ D'OCUPACIÓ I FORMACIÓ (SERVEF). [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.ocupacio.gva.es:7017/portal/web/home>>

TESORO PÚBLICO. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.tesoro.es/SP/index.asp>>

WORLD TRADE ORGANISATION. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.wto.org/>>

- **Bases de datos:**

SABI. [Consultas varias]. Disponible en <<http://www.upv.es/entidades/ABDC/>>

## ANEXOS

---

- ✓ Encuesta realizada a los distintos Agentes de Desarrollo Local:

- NOMBRE DEL POLÍGONO | [REDACTED]
- LOCALIDAD [REDACTED]

! (Observe que al final de cada pregunta se ha reservado un espacio para que pueda escribir cualquier aclaración que considere oportuna).

### INFRAESTRUCTURAS Y SERVICIOS

1. Marque con una cruz aquellas infraestructuras y servicios de que dispone el polígono.

#### Infraestructuras

- Red eléctrica
- Fibra óptica
- ADSL
- Red general de agua
- Red de riego
- Bocas de incendio
- Alcantarillado
- Colector de aguas residuales
- Depuradora aguas residuales
- Recogida de aguas pluviales
- Red de gas
- Cierre perimetral

#### Servicios

- Oficina de información
- Edificio multiusos
- Sala de reuniones
- Junta de conservación
- Control de acceso
- Servicio vigilancia empresas
- Servicio vigilancia polígono
- Servicio limpieza
- Local comercial
- Hotel
- Restaurante
- Estación de servicio
- Banco
- Recogida residuos industriales
- Recogida basuras
- Báscula
- Servicio de guardería
- Página web
- Servicio de correos
- Mantenimiento infraestructuras
- Centro de asistencia médica
- Parking vehículos
- Párking vehículos pesados
- Asociación

- ✓ Responda sólo en caso de que se haya marcado en el apartado anterior que el polígono forma parte de una asociación:

a) ¿Desde qué año forma parte?

b) En su opinión, ¿cuáles son las principales ventajas de formar parte de dicha asociación?

### ACCESIBILIDAD

2. Marque con una cruz la cantidad de accesos/entradas al polígono que existen.

Accesos totales:

1  2  3  4  5  6  7  8  9  10

-De los cuales:

Accesos desde la población:

1  2  3  4  5  6  7  8  9  10

Accesos desde el exterior:

1  2  3  4  5  6  7  8  9  10

3. ¿Cuántos de dichos accesos se encuentran correctamente señalizados?

Accesos desde la población:

1  2  3  4  5  6  7  8  9  10

Accesos desde el exterior:

1  2  3  4  5  6  7  8  9  10

4. ¿Cuántos de dichos accesos se encuentran correctamente alumbrados?

Accesos desde la población:

1  2  3  4  5  6  7  8  9  10

Accesos desde el exterior:

1  2  3  4  5  6  7  8  9  10

5. Marque con una cruz, en caso de que exista/n, el/los métodos de transporte público que permite/n el acceso al polígono.

Metro/tranvía

Autobús

Tren

Carril bici

**TEJIDO EMPRESARIAL**

6. ¿Cuántas empresas forman el polígono?
7. ¿Cuál es el sector de la economía más abundante?
8. Nombre un par de empresas que considere más representativas.

**CONDICIONES ECONÓMICAS**

9. ¿Cuál es el precio medio de compra del suelo?
10. ¿Cuál es el precio medio de alquiler del suelo?

✓ Comunicación enviada junto con la encuesta a los distintos Agentes de Desarrollo Local:



UNIVERSIDAD  
POLITECNICA  
DE VALENCIA



Estimado Agente de Desarrollo Local,

Antes de presentarme, le agradezco que haya decidido dedicar un par de minutos de su tiempo a leer la presente comunicación. Mi nombre es Carmen Giménez Cervera, soy estudiante de la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas y actualmente me encuentro realizando mi proyecto final de carrera, motivo por el cual le escribo y le pido su colaboración.

Este trabajo tiene como objetivo proponer un plan de mejoras para los polígonos industriales de mi población, Paiporta. La crisis económica de estos últimos años ha afectado de forma negativa a las áreas industriales de nuestra zona. Desde mi posición de estudiante, y a través de este trabajo; me gustaría hacer una pequeña aportación en el proceso de revitalización de la economía del polígono industrial de mi municipio. A través de este proyecto, se propondrán soluciones que contribuyan a reactivar la economía y el mercado laboral de la zona.

y que comparten mancomunidad con éste; entre otros los polígonos de su población. En ese sentido, sería de gran utilidad que me respondiese a la siguiente encuesta, la cual he preparado intentando que pueda robarle el menor tiempo posible. Agradecería que pudiese dedicar sólo unos minutos más a contestarla.

En caso de que tenga alguna duda al respecto, puede contactar conmigo a través del correo electrónico que a continuación le facilito: [cgimenezcervera@gmail.com](mailto:cgimenezcervera@gmail.com). Por otra parte, también puede utilizar dicha dirección para remitir la encuesta contestada.

Gracias de antemano por su atención y contribución en el proyecto.

Carmen Giménez Cervera