

Segones jornades:

Necessitat d'una oferta logística competitiva i coordinada

10 i 11 de maig de 2012

Alfonso Martínez García



Col·labora:

CX Catalunya Caixa
Obra Social



Generalitat de Catalunya
**Departament de Territori
i Sostenibilitat**

Índex

01. Saba Parcs Logístics
02. Algunes dades i definicions
03. Catalunya Logística
04. Oferta sòl logístic
05. Conclusions

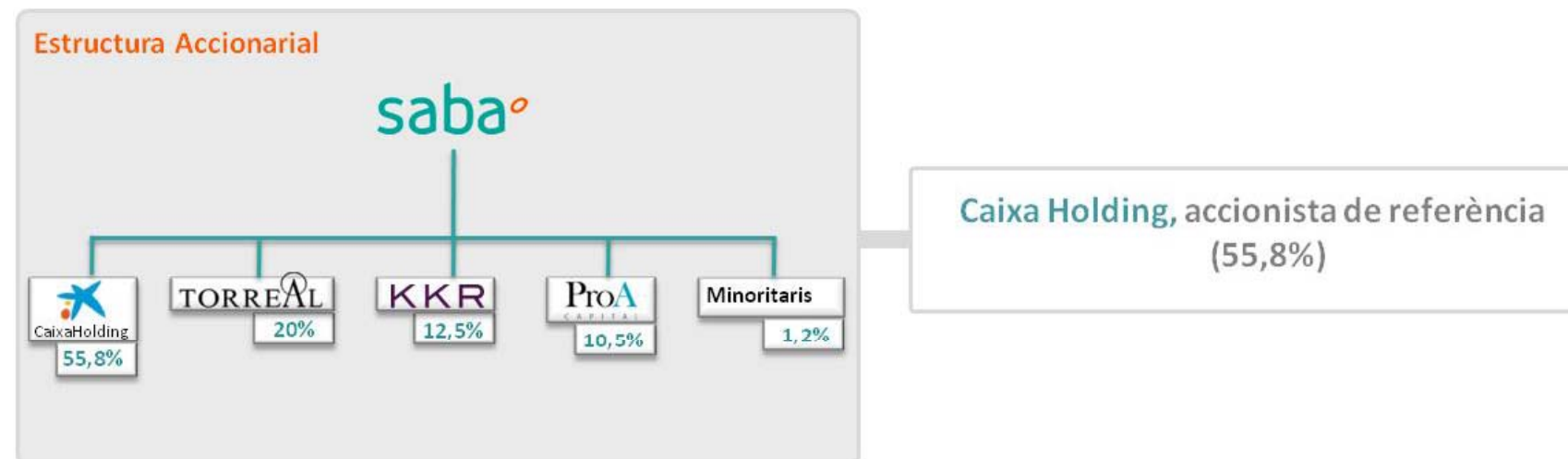


Índex

01. Saba Parcs Logístics
02. Algunes dades i definicions
03. Catalunya Logística
04. Oferta sòl logístic
05. Conclusions



Saba Parcs Logistics: 15 anys desenvolupant infraestructures logístiques



Més de 1.000.000 m² construïts en 4 països

Superfície Total (ha)	715
Sup. Construïda (m ²)	1.140.000
Logística (m ²)	840.000
Oficines (m ²)	70.000
Serveis a la logística (m ²)	50.000
Per tercers (m ²)	180.000
Sup. per edificar (m ²)	2.000.000
Número de clients	300
Inversió total des de 1997:	800M€
4 països d'operació:	Espanya Xile Portugal França
Ingressos d'exploració 2011:	41M€



Model societari flexible i projectes de col·laboració PPP



Índex

- 01. Saba Parcs Logístics
- 02. Algunes dades i definicions
- 03. Catalunya Logística
- 04. Oferta sòl logístic
- 05. Conclusions



Algunes dades del Sector Logístic a Catalunya

Sector Logístic (definició): transport terrestre + marítim + aeri + Emmagatzematge i activitats afins al transport + activitats postals i correu.

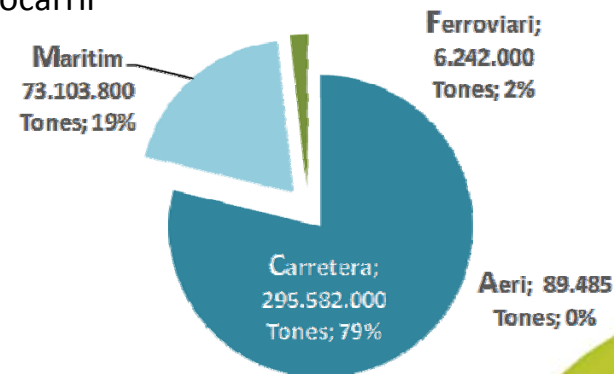
Pes a la economia catalana:

- **10,2%**del PIB (sense activitats immobiliàries associades)
- **138.882**empleats directes (5,63% de la població activa) i **181.665** ocupats
- **402 MTn**mogudes (2010)
- **20.801 M€** ...de xifra de negoci
- **45.102**empreses
- **2.782 M€**de inversió (13,4% de la facturació anual)

Transport de mercaderies a Catalunya per medi de transport:

El mitjà de transport més utilitzat és sens dubte la **carretera (79%)** de les mercaderies només viatgen en camió però en el cas d'una intermodalitat es transforma en un 92%). El 19% ho fan mitjançant el transport marítim i aproximadament només el 2% utilitzen ferrocarril

- El **78.1%** utilitzen un sol mitjà de transport
- El **21,9%** utilitzen més d'un mitjà de transport



Font: Idescat 2009

Plataforma o Parc Logístic

Una plataforma logística contribueix al **desenvolupament socioeconòmic**, actua com a instrument **d'ordenació territorial**, millora la gestió dels fluxos **reduint les externalitats de les mobilitats** de mercaderies i **permet** compatibilitzar l'actuació amb els vectors **ambientals**.



- Una **àrea logística tancada i vigilada** amb magatzems per a operadors logístics, distribuïdors, fabricants... que permet **ORDENAR el TERRITORI !**
- Una **zona de serveis** per a les persones, per a les empreses i per el transport, on pot haver un aparcament de pesats, restaurant, zones verdes i d'oci, un hotel, gasolineres, ... i serveis de valor afegit per al transportista com a un truck center, serveis de manteniment, ITV, Tallers...
- **Instal·lacions intermodals** per la integració i l'intercanvi de mercaderies entre els diferents tipus de transport (carretera, ferrocarril, marítim, avió)

S'ha de diferenciar Plataforma Logística de Port Sec, Intercanviador ferroviari, Depot de Contenedors, !!!



Un exemple real: Parc Logistic Zona Franca (1999)

- Col·laboració PPP
- Actiu en dret d'exploració
- Superfície sòl: **38ha**
- Superfície sostre: 165.000m²
- Inversió acumulada: **127M€**

Activitat:

- Logística: **3.200 empleats** (1.200 empleats directes + 2.000 indirectes)
- Oficines: **1.000 empleats**

Contribucions:

- Contribució anual en impostos i taxes (IAE, IS, IBI,...): **2 M€/any**
- Contribució anual en concepte de cànon: **2,5 M€/ any**



Ràtio : 1 empleat directe i 1,5 indirecte per cada 100 m² de sostre logístic i 1 empleat per cada 35 m² de sostre d'oficina)



Índex

- 01. Saba Parcs Logístics
- 02. Algunes dades i definicions
- 03. Catalunya Logística**
- 04. Oferta sòl logístic
- 05. Conclusions



Catalunya... volem que sigui “logística”?

Gairebé tothom està d'acord que el sector logístic es un sector de rellevància pel present i pel futur de l'economia catalana i que donat el nostre posicionament geoestratègic tenim una oportunitat, però ...



- *“Catalunya aspira a ser la Holanda del Sud d'Europa”, “La logística acaba donant impuls, productivitat i eficiència a d'altres activitats”,* **Artur Mas**
- *“El sector de la logística té una enorme transcendència per a la nostra economia”, “La logística es la fulla de ruta pel futur de l'economia catalana”,* **Lluís Recoder**
- *“La logística es un dels sectors sobre els que rellançar l'economia catalana”,* **Sixte Cambra**
- *“Catalunya serà logística o no serà”,* **Ramon Tremosa**

¿Per quin tipus de logística som competitius?

¿Amb qui estem competint en aquest posicionament? ¿Madrid? ¿Marsella?

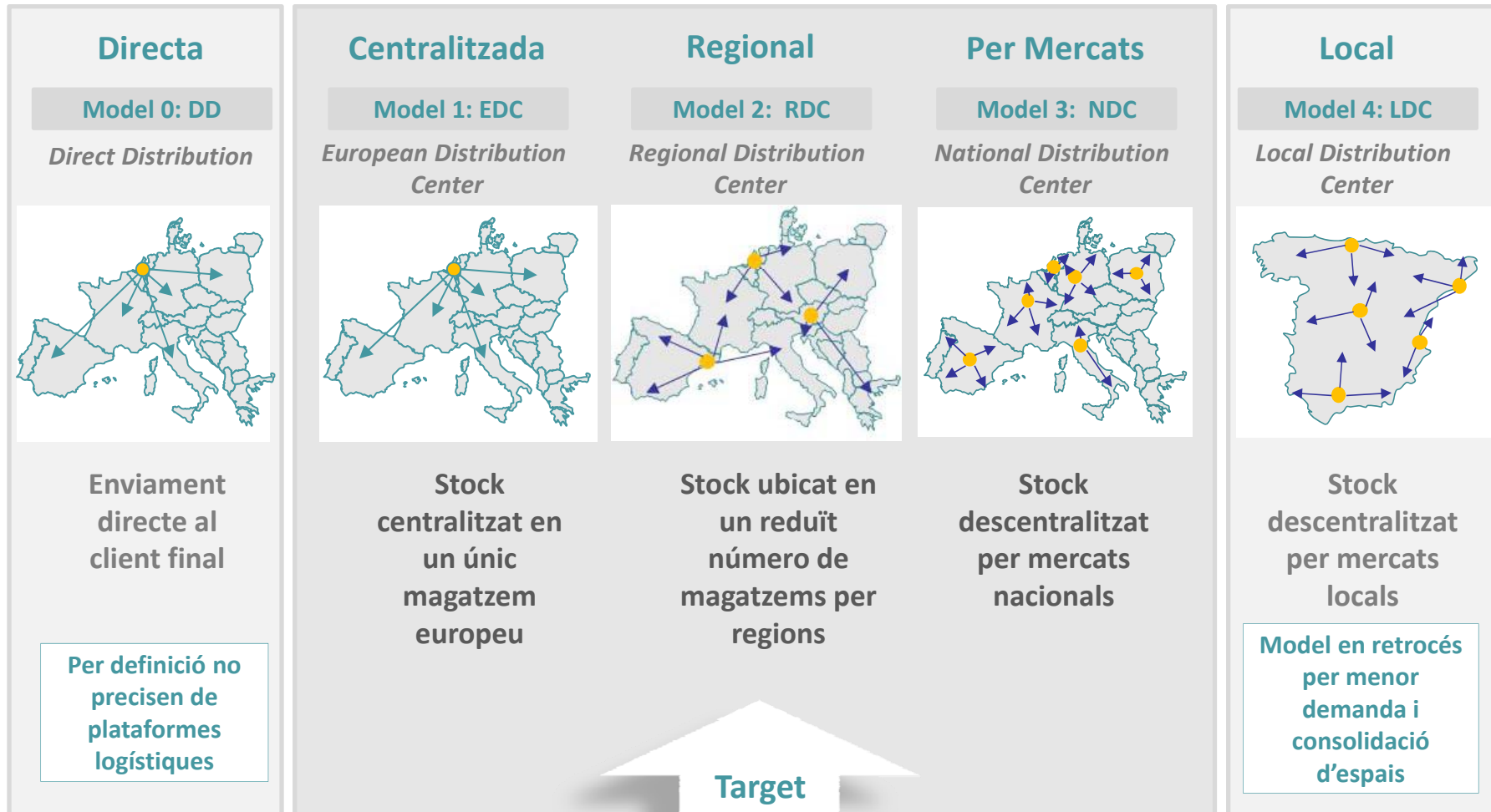
¿Estem establint les bases sobre les quals es pugui donar resposta a les necessitats logístiques futures de l'economia?

¿Tenim una oferta de sòl logístic/industrial coordinada i competitiva?

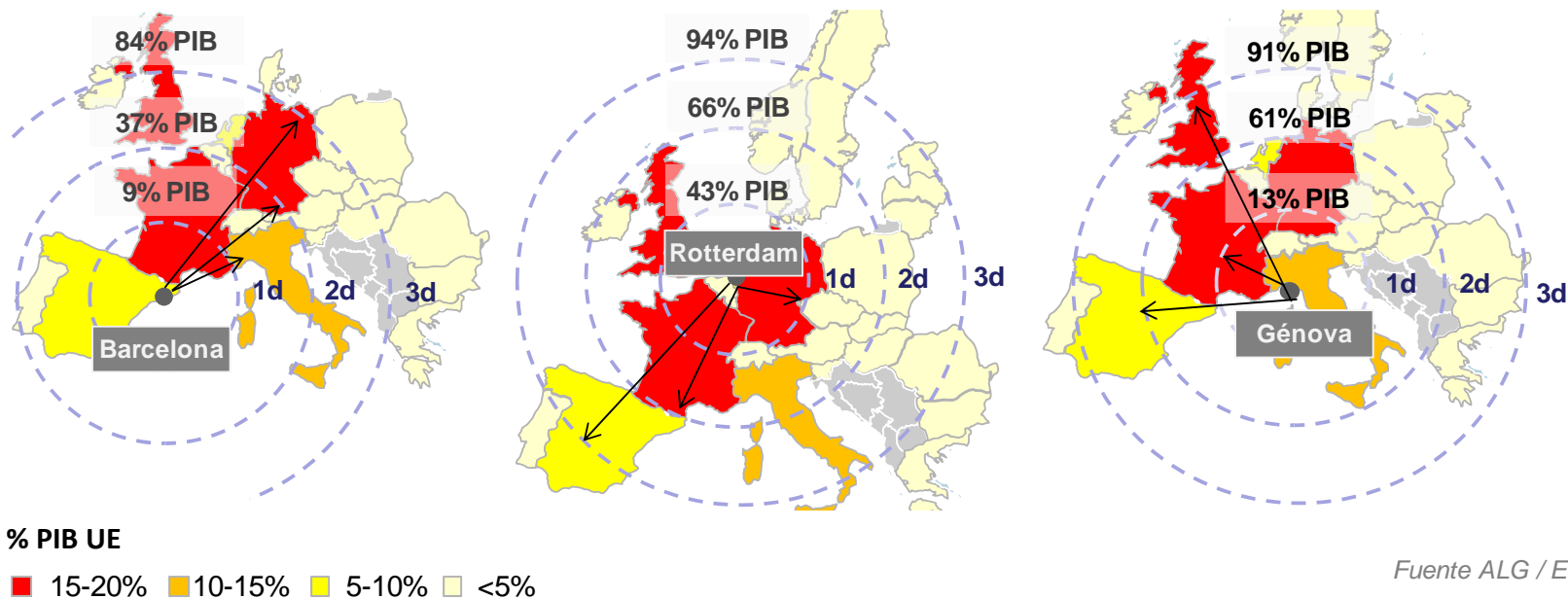
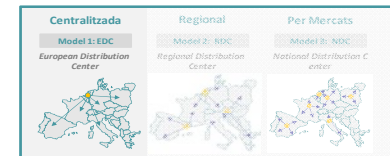
¿Ens ho estem mirant des d'un punt de vista de mercat, de negoci, dels clients i les seves necessitats?



Existeixen cinc models diferents de distribució logística a Europa



Difícilment Catalunya pot competir en acollir plataformes de distribució per a tota Europa...

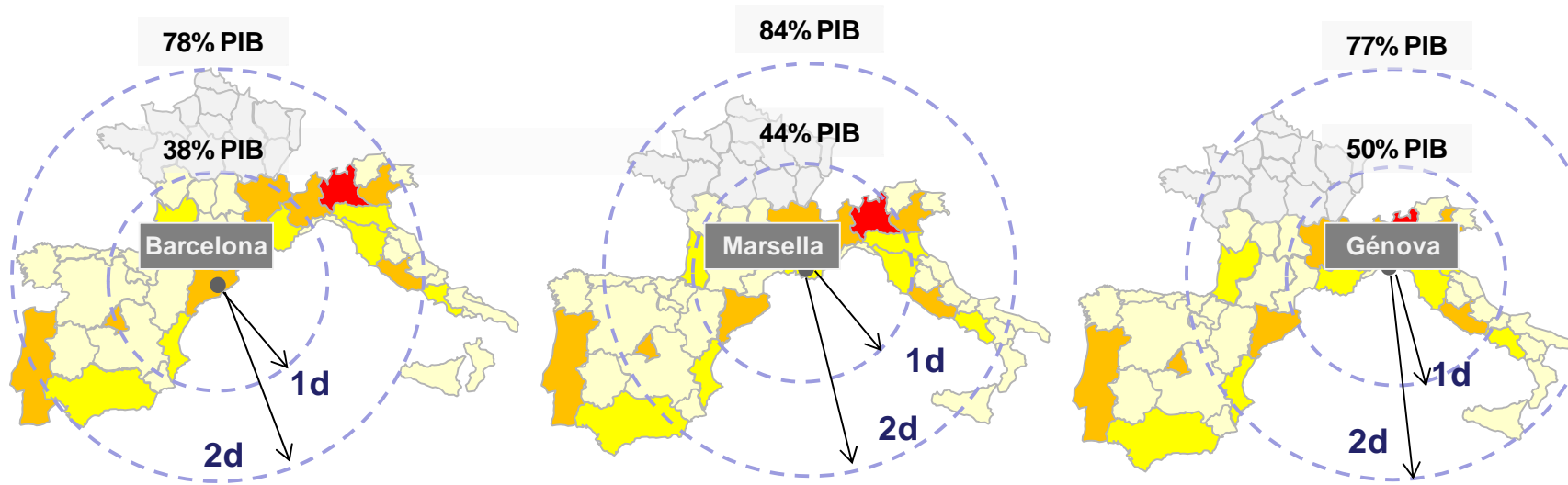
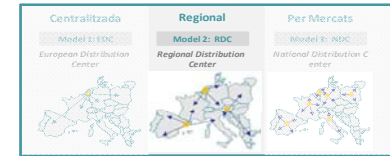


Fuente ALG / Eurostat

Mentre els ports dels Països Baixos permeten cobrir el 43% del PIB de la Unió Europea en només un dia de conducció, **Catalunya només cobreix el 9% del mateix PIB**. A més a més l'accés a aquest 9% del PIB depèn quasi exclusivament d'una sola ruta (pas fronterer cap a França pel Pertus)



...pel contrari, Catalunya té una posició competitiva per atreure plataformes de distribució per l'Europa del Sud...



% PIB Sud de Europa (Andorra, Espanya, França, Itàlia, Portugal,...)

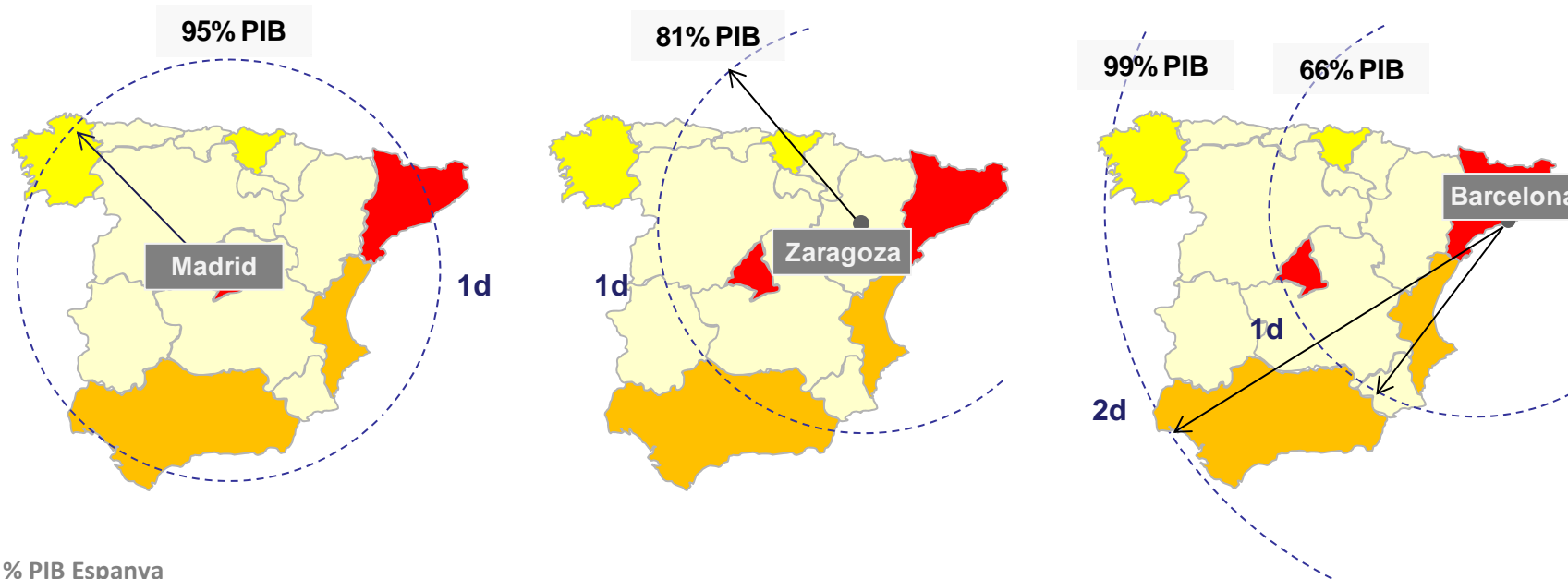
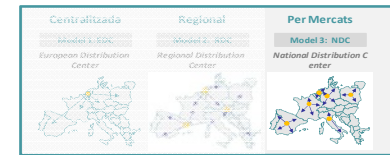
■ 7,5-10% ■ 5-7,5% ■ 2,5-5% ■ <2,5%

Fuente ALG / Eurostat

Tot i que el Port de Gènova està millor posicionat respecte al Port de Barcelona per donar cobertura al Sud d'Europa en un dia de tràfic, **les posicions passen a ser equiparables quan es tracte de dos dies de conducció.**



... i és complicat que pugui atraure plataformes de distribució nacional ...



Fuente ALG / INE

Mentre que des de la Comunitat Autònoma de Madrid s'arriba al 99% del PIB espanyol en un dia de conducció, fa **falta un dia més des de Catalunya per poder abastir el mateix mercat Espanyol.**



...i existeixen dos models residuals complementaris als anteriors on Catalunya pot ser competitiva

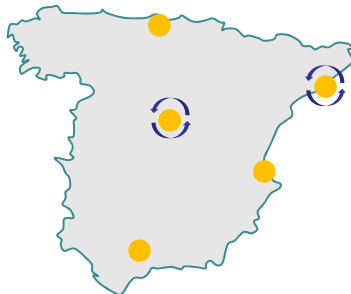
BtoC/BtoB Centralized



Distribució logística urgent des d'un sol punt centralitzat d'Europa dirigit a totes les demés grans ciutats (per clients finals o tendes pròpies)

Aquest model està sent utilitzat per moltes cadenes tèxtils (**Desigual**, **Mango** a Catalunya), per fabricants farmacèutics i òptics que realitzen les seves comandes en 48h als diferents punts de venda i també per empreses de venda online (**Privalia** en PLZF)

Urban or last kilometer



Distribució logística urgent o diària de mercaderies fraccionada en les grans ciutats a tendes o clients finals

La distribució de l'última milla està **creixent** molt degut al increment de les vendes per Internet, el creixement de la població urbana i la necessitat d'entrega a domicili.



Conclusions: Catalunya Logística Sí, però...

- ❑ Catalunya té un pes propi suficient per ubicar-hi grans **centres logístics** de consolidació **regionals**.
Ceva, El Corte Inglés, Mercadona, Michelin, ...
- ❑ Catalunya té una posició clarament competitiva amb respecte a altres ubicacions europees, només per **magatzems logístics centrals dels grans grups** que cobreixen el **Sud d'Europa**
Damm, Carrefour (Puerto), Decathlon (Puerto), Schneider Electrics, ...
- ❑ Barcelona i la seva zona metropolitana sud tenen una posició competitiva per ubicar els magatzems centralitzats destinats a **sectors que entreguen directament les seves mercaderies** (ej. BtoB-BtoC), sobretot empreses catalanes.
Privalia, Mango, Desigual, Almirall, ...
- ❑ Barcelona i la seva àrea metropolitana **han d'oferir solucions a una demanda creixent de gestió òptima de l'última milla**.
ASM, Correos, MRW, Seur, Logista, ...



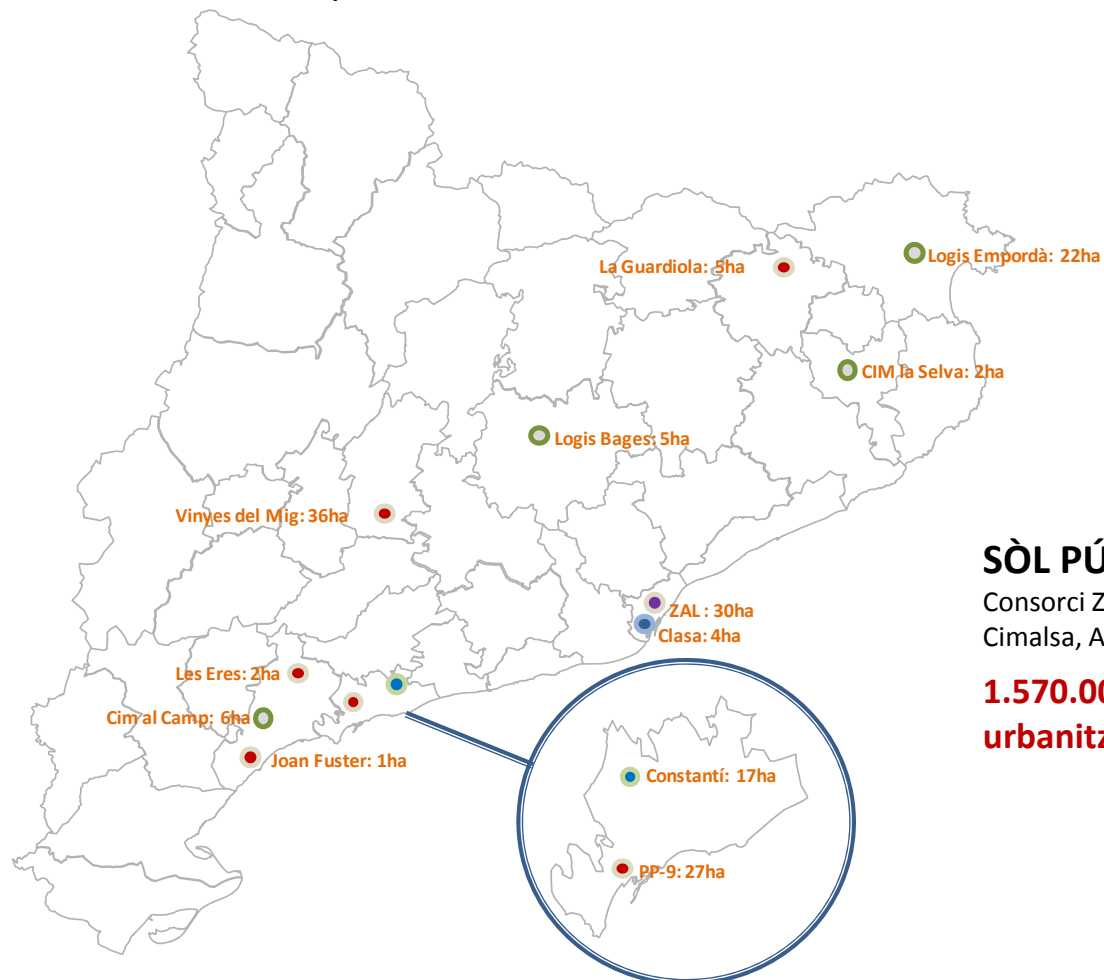
Índex

- 01. Saba Parcs Logístics
- 02. Algunes dades i definicions
- 03. Catalunya Logística
- 04. Oferta sòl logístic**
- 05. Conclusions



Sòl públic disponible i programat per desenvolupaments que poden ser logístics/industrials a Catalunya

Existeix una **oferta** de sòl públic descoordinada i no adaptada a la demanda, ... i en molts casos, en competència amb la oferta privada



SÒL PÚBLIC

Consorti Zona Franca, Incasol, Clasa, Cimalsa, APB, APT,...

1.570.000 m² de sòl net logístic urbanitzat disponible



Sòl públic disponible i programat per desenvolupaments que poden ser logístics/industrials a Catalunya

Existeix una **oferta** de sòl públic descoordinada i no adaptada a la demanda, ... i en molts casos, en competència amb la oferta privada



SÒL PÚBLIC

ConSORCI Zona Franca, Incasol, Clasa, Cimalsa, APB, APT,...

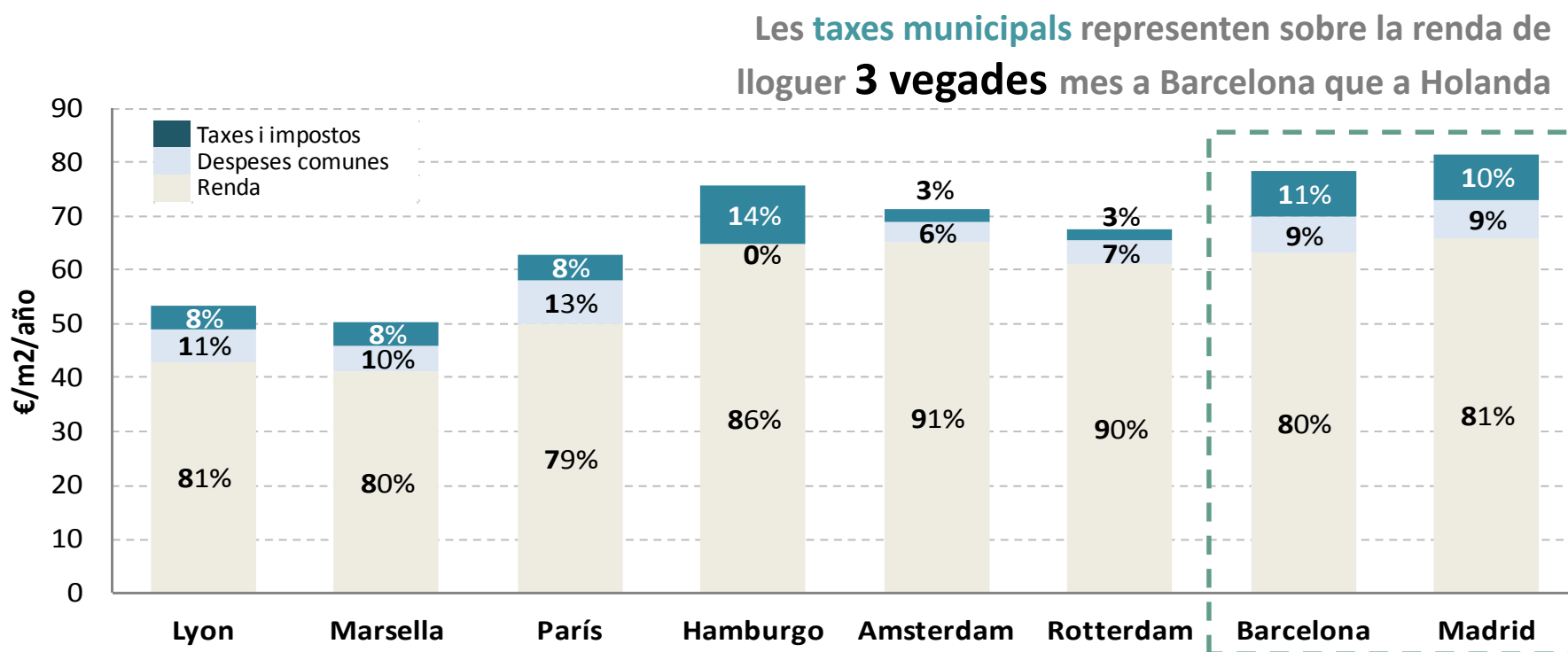
19.904.000 m² de sòl brut en desenvolupament per activitats econòmiques, dels quals en

6.060.000 m² es pot desenvolupar logística



Preu de lloguer logístic: tenim unes taxes municipals per la logística elevades comparades amb la competència

Barcelona és juntament amb Madrid, una de les ciutats més cares d'Europa en costos de lloguer de plataformes logístiques en Zona Prime. Una de les raons es la repercussió de les **taxes** del sector immobiliari industrial i logístic sobre la renda de lloguer ...



Fuente: Cushman & Wakefield Research – Industrial Space Around The World 2011



Preu del sòl logístic: la rendibilitat que ofereix Catalunya per atraure la inversió estrangera no es competitiva

... I l'altre gran raó del alt cost de lloguer logístic a Barcelona/Catalunya es el **preu del sòl** que no es correspon amb el valor real, restant molta competitivitat al país a la hora d'atreure nous projectes logístics per el Sud d' Europa i per tant inversió tant local com internacional.

El **preu del sòl logístic urbanitzat a Barcelona** és **10 vegades** més car que al principal port europeu de competència del mediterrani (Marsella).

	Catalunya		Sur de França	
	Barcelona	Penedès	Marsella	Toulouse
Sòl (€/m2 sostre)	480 €	300 €	42 €	33 €
Ingenyeria i Construcció	385 €	350 €	410 €	410 €
Total costos bruts	865 €	650 €	452 €	443 €
Asegurances i taxes	35 €	33 €	27 €	27 €
Total costos	900 €	683 €	479 €	470 €
Renta anual bruta	63 €	39 €	42 €	45 €
Rentabilidad neta	6,30%	5,14%	7,90%	8,62%

El sòl s'ha convertit en l'objectiu de les transaccions ,
no en el mitjà per fer un desenvolupament
econòmic sostenible en el temps

Alt RISC: Rendibilitats
fora de mercat

Fuente: Elaboración propia, Cushman & Wakefield, AFT, Tesoro Público

Índex

01. Saba Parcs Logístics
02. Algunes dades i definicions
03. Catalunya Logística
04. Oferta sòl logístic
- 05. Conclusions**



Conclusions

Catalunyalogística? **SÍ o.....SÍ !!! però**

... per fer una **Distribució Regional pel Sud d'Europa**, per una **Logística urgent** i una **logística de la última milla**, si som capaços de formular una oferta coordinada i competitiva que passa per:

- **Oferta comercial coordinada** (com a mínim) **dels Ports catalans**.
- Model de planificació centralitzada que redueixi el nombre i concentri les àrees de desenvolupament logístic/industrial en **Parcs logístics**, no permetent petits desenvolupaments especulatius.
- Cal ubicar els desenvolupaments logístics **a prop dels grans centres de consum**, especialitzats, amb una mida raonable i gestionable (<50 ha), i preveure la possibilitat de connectar amb transports alternatius a la carretera i disposant de transport públic.
- Tenir una **flexibilitat urbanística** que permeti solucions global i projectes claus en mà en un temps raonable. No tractar la logística com qualsevol sector immobiliari... el 15% de l'aprofitament???
- **Reconèixer el sector logístic com a tal**. Les diferents categories CNAE ubiquen algunes activitats en l'epígraf immobiliari i unes altres al transport o manipulació de mercaderies. Deuríem allunyar l'activitat de warehousing del sector immobiliari per tenir accés a finançament: és un **esglaó d'un procés productiu**.



Conclusions

Catalunyalogística? **SÍ o.....SÍ !!! però**

... amb una oferta de sòl públic **coordinada**, organitzada i que permeti una **rendibilitat** adequada per **atraure la inversió estrangera**.

- **El sòl com a mitja per desenvolupar activitat econòmica**, no com la finalitat d'una transacció econòmica.
- Sempre que es pugui, que el **sòl sigui públic** ...i que se'l quedi l'administració !!! Que es donin **concessions** administratives a rendibilitats de mercat. El retorn sobre la inversió de l'administració ha de venir dels rendiments generats per l'activitat econòmica i per la recuperació del sòl al final del període.
- Si es vol un model de **sòl públic de venda**, ha de ser **urbanitzat i a preus que permetin atraure inversió privada**, obligant al comprador a no especular i a invertir en un termini de temps raonable, reservant-se la capacitat de recuperar el sòl en cas d'incompliment.
- Fer **desenvolupaments** amb un **sentit de Negoci**, pensant únicament en el mercat i en les necessitats dels clients, i sempre que es pugui, la **col·laboració Pública Privada (PPP)** es una bona solució per aquest sector.



Global Cat | Cicle sobre condicions territorials per a la internacionalització de Catalunya

Moltes gràcies

Alfonso Martínez García



Col·labora:

CX Catalunya Caixa
Obra Social



Generalitat de Catalunya
**Departament de Territori
i Sostenibilitat**