

el vigía

MAGAZINE DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

ENERO 2019



EL BREXIT DURO RETA AL TRANSPORTE

EL ROTT, LA HISTORIA
INTERMINABLE

MARRUECOS SE PREPARA
PARA SUBIR AL CORREDOR

LUCES Y SOMBRAS DE
LA ECA MEDITERRÁNEA

ESPECIAL RESUMEN DEL AÑO 2018

Enric Ticó

Director general de Cimalsa

“Tenemos que ser capaces de proveer más suelo logístico para las empresas”

El director general de Cimalsa, Enric Ticó, cumple en enero seis meses al frente de la empresa pública de la Generalitat que gestiona las plataformas logísticas catalanas. En total, dispone de cuatro Centrales Integradas de Mercancías (CIM) en el Vallès, Lleida, la Selva y el Camp; dos agrupados bajo la denominación Logis (Bages y Empordà), además de cinco proyectos más en El Camp (sector Est), Llobregat y los intermodales de Vilamallà, Penedès y Montblanc. La red se completa con otras infraestructuras como el Aeropuerto de Lleida-Alguaire y los aparcamientos para camiones (Cimalsa Truck) de Castellar del Vallès y del puerto de Barcelona.

¿Qué prioridades se ha marcado al frente de la dirección general de Cimalsa?

En primer lugar, la elaboración de un nuevo plan estratégico para los años 2018-2025, el cual nos servirá para promovernos como el gestor de infraestructuras nodales de transporte de referencia en Catalunya, para convertirnos en un referente en la introducción de los conceptos *smart* y sostenibilidad, a la vez que en un gestor de conocimiento a nivel internacional. Así, podremos exportar ese conocimiento a través de ILI Logística Internacional, nuestra consultoría especializada en logística y multimodalidad, mediante la marca Cimalsa-ILI. Otro de los objetivos destacados es la necesaria implicación del sector privado en la promoción del sector logístico y la movilidad de Catalunya, y por eso incorporaremos al consejo de adminis-

tración distintas personas de reconocido prestigio para impulsar, promover y seguir mejorando el sector en su conjunto.

El sector del transporte y la logística en Catalunya, ¿goza de buena salud?

Los datos del observatorio que cada año presentamos demuestran que sí, ya que hoy la logística representa el 13,6% del PIB de Catalunya, con 162.822 trabajadores ocupados en este sector, lo que supone un 5% más que el año pasado, frente a los solo 12.199 desocupados en transporte y almacenaje, y con un descenso de la tasa de paro de un 11% en el último año. Así, vemos con expectación cómo la logística sostenible es ya un verda-

dero motor de ocupación, especialmente en lo que se refiere a nuevas empresas, y hemos constatado que en los primeros seis meses de 2018 el valor económico de las exportaciones presenta un crecimiento del 8,2%, y el volumen de mercancía transportada por los puertos catalanes aumenta un 19%, alcanzando una cuota de más de 95 millones de toneladas. Todo ello nos hace pensar que tenemos que ser capaces de proveer más suelo logístico para abastecer las nuevas necesidades de las empresas, ya que se hace evidente que hace falta.

La gestión de las plataformas logísticas, ¿continuará siendo la actividad principal? ¿Seguirá creciendo la red de plataformas de Cimalsa?

Sin duda. Comparativamente con otras regiones europeas, en Catalunya aún tenemos mucho camino por recorrer. Tenemos que ser capaces de localizar las mejores áreas del territorio para seguir promocionando plataformas logísticas, teniendo como uno de los objetivos principales la promoción de las terminales ferroviarias multipropósito.

Las empresas empiezan a encontrarse con serias dificultades para encontrar espacio logístico de calidad, especialmente en el entorno de Barcelona. ¿Cómo se afronta este problema?

Estamos trabajando discretamente para lograr nuevas ubicaciones urbanísticas en el entorno de la zona de Barcelona, donde ahora mismo prácticamente no hay suelo logístico disponible para la economía productiva. Así, hay



El plan estratégico 2018-2025 nos servirá para promovernos como el gestor de infraestructuras nodales de transporte de referencia”



CIMALSA

que tener en cuenta que son tan importantes estas plataformas cercanas a Barcelona, como a veces lo son las operaciones realizadas en los puertos para disponer de plataformas logísticas en el interior. Hay que tener en cuenta que hoy en día la logística es cada vez más una cadena, por lo que también hay que tener eslabones fuera del territorio. Hay que recordar en este punto que no compiten los modos, sino que compiten las cadenas logísticas. Yo no hablaría de Barcelona sino de la Eurorregión.

Como consecuencia de la escasez de suelo en el entorno de Barcelona, el alquiler se encareció casi un 15% en 2017, según datos del Observatori de la Logística. ¿Le preocupa este aspecto?

El precio de los bienes o de los servicios depende de la oferta y la demanda, por lo tanto, es lógico que si hay menos oferta esto suponga un incremento de precios del suelo logístico. Dicho esto, lo que pretendemos desde Cimalsa y desde las centrales que gestionamos es que, gracias a esta gestión integrada, lo que conseguimos es que la oferta que reciben las compañías que están

en nuestras centrales se pueda ver mejorada por la calidad de estos servicios conjuntos que prestamos.

Catalunya dispone de una amplia red de polígonos industriales. Muchos han quedado desfasados con el tiempo pero podrían tener un uso logístico. ¿Qué hace falta para ponerlos al día?

Estamos ultimando, en el marco del Pacte Nacional per la Indústria de Catalunya, el Pla d'Impuls i Modernització del Sector Industrial i Logístic de Catalunya. Para llevarlo a cabo estamos trabajando con distintos agentes, tanto públicos como privados, para poder modernizar el suelo logístico e industrial. Ahora ya estamos preparando el documento para que llegue en breve a la consejería de Territori i Sostenibilitat y esta pueda hacer los trámites oportunos. Este plan contempla la creación de una oficina técnica que gestionará Cimalsa, en colaboración con el Incasòl y la dirección general de Indústria para caracterizar el sector industrial de Catalunya y proponer medidas para impulsar el sector, teniendo en cuenta que es un sistema de responsabilidades cruzadas.

La distribución urbana de mercancías representa el 21% del tráfico de vehículos en Barcelona, lo que se traduce en unos 443.000 desplazamientos diarios (datos de 2016). ¿Es esto sostenible?

No es sostenible y las nuevas tendencias referentes al e-commerce van a agravar el colapso, si no se actúa bien y a tiempo. Por eso desde Cimalsa trabajamos asesorando a ayuntamientos, ya que es un tema específico que requiere el análisis de cada población para contemplar qué mejoras concretas se pueden hacer a nivel local, analizando muy a fondo la distribución nocturna, viendo cómo se podrían utilizar los servicios ferroviarios también de noche como plataforma de distribución, o cómo las nuevas tecnologías nos deberían ayudar a encontrar soluciones más ágiles y positivas, como los drones o los vehículos eléctricos, entre otras. El problema radica en que el sector público no siempre es suficientemente ágil a la hora de regular estas nuevas situaciones y medios que surgen. Por eso nos preguntamos, ¿es sostenible que el cliente lo quiera todo al instante y a cualquier hora? Nosotros creemos que no, no lo es. Tenemos que encontrar un equili-

brio entre las necesidades del cliente y las de la ciudad, teniendo en cuenta que las de las ciudades son finitas y las de los clientes, infinitas. De hecho, esto pasa en logística pero también en movilidad, como se está viendo ahora mismo con la implantación de vehículos de movilidad personal, como los patinetes eléctricos. El espacio es finito y hay que regularlo.

¿Está la logística catalana preparada para afrontar el reto de la descarbonización?

El debate de la descarbonización debe de ser a escala europea y mundial, y cada uno debemos aportar nuestro grano de arena. La regulación de los sistemas de transporte y el impulso de medios alternativos dependen de una apuesta decidida que deben hacer los organismos públicos y, especialmente, los gobiernos municipales. Catalunya está preparada para afrontar este reto, pero estamos hablando de tecnologías que ultrapasan la capacidad catalana. La mayor parte de los grandes cambios culturales requieren de cierta tutela, regulación y financiación por parte de las administraciones públicas.

El tráfico ferroviario de mercancías, ¿sigue siendo la asignatura pendiente del sector, más allá del impulso que se está haciendo desde los puertos?

Por supuesto. El tráfico ferroviario de mercancías no se ha situado al nivel de otros países de la Unión Europea, más bien al contrario, ha ido bajando por debajo del 3% del tráfico total de mercancías. Ha habido elementos tecnológicos que han dificultado el crecimiento, pero que se van resolviendo. Sin embargo, lo que ha faltado en este ámbito es la posibilidad real de aplicar la liberalización del sector ferroviario que teóricamente existe. Uno de los compromisos adquiridos por el ministerio era la creación de una sociedad que se llama Rosco, que ponía todo el material móvil a disposición de las compañías privadas para alquilarlo, en igualdad de condiciones, a Renfe, y esto no se ha producido. Por lo tanto, las compañías privadas no pueden competir con el operador público estatal. Por poner un ejemplo, la compañía operadora del canal de la Mancha es una empresa fundamentalmente promotora, que gestiona el túnel del Pertús. Aquí, Adif tiene un marcado sesgo administrativo, cuando debería ser comercial. En Cimalsa estamos implicados en distintos

EL PERFIL



Enric Ticó i Buxadós (Barcelona, 1959) es licenciado en Derecho, funcionario del cuerpo superior de administración de la Generalitat y letrado del Incasòl desde 1983. En 1996 fue nombrado director general de Ports i Transports. Más tarde, tras pasar por la ATM (Autoritat del Transport Metropolità), desde 2011 ocupó la presidencia de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC), hasta que con la renovación de la cúpula de la consejería de Territori i Sostenibilitat fue nombrado director general de Cimalsa, en sustitución de Isidre Gavín. También ocupa la presidencia de la federación española de transitarios Feteia-Oltra.



Hoy la logística es cada vez más una cadena, no compiten los modos sino las cadenas logísticas. Yo no hablaría de Barcelona sino de la Eurorregión”

proyectos europeos como Trails, que lo que pretende es colaborar y sentar en la misma mesa operadores y propietarios de mercancías para avanzar en esta línea de colaboración.

¿En qué grado de desarrollo se encuentran proyectos intermodales como Logis Penedès y Logis Montblanc?

Ambos son piezas clave de nuestra estrategia logística, son operaciones complementarias y en distinta fase de desarrollo. En referencia al Logis Montblanc, se trata de una operación que está muy avanzada y ya hemos hablado con distintas compañías interesadas en instalarse. Estamos empezando a adquirir suelo para una futura ampliación a medio plazo. En relación al Penedès, hay una coincidencia absoluta en que es una magnífica zona en la que desarrollar una central logística integrada, por su ubicación estratégica en el corazón de la antigua Via Augusta, en el corazón de Catalunya, pero requiere de unos amplios consensos en los que estamos trabajando. Pero Cimalsa no solo pretende promover una central logística, moderna y competitiva, sino que además estamos convencidos de que su puesta en marcha supondrá la creación de puestos de trabajo de calidad en esta zona.

Cimalsa se acaba de adherir al clúster ferroviario Railgrup, entidad que usted preside. ¿Qué supone esta incorporación?

En Cimalsa somos promotores y operadores de centrales de mercancías, y en estas centrales, un elemento clave actualmente es el de la conexión ferroviaria y la potenciación de la intermodalidad. Por lo tanto, para Cimalsa es importante estar en el clúster del ferrocarril y la movilidad, que agrupa la práctica totalidad de empresas de este sector en España. De hecho, Railgrup se ha convertido ya en el Clúster de la Movilidad y la Logística. Su comisión de intermodalidad y logística es extraordinariamente activa y nosotros, Cimalsa, como operadores de terminales intermodales, debíamos estar presentes.

¿Qué implica la reciente absorción de ILI Logística Internacional?

Gracias a la experiencia de Cimalsa en cuanto a la promoción y la gestión de plataformas de zonas de actividad logística, después de más de 25 años dedicándonos a ello, nos hemos animado a considerar que este conocimiento puede ser compartido y una oportunidad de



CIMALSA

negocio para la compañía. Esto se ha visto incrementado con la incorporación de ILI Logística Internacional, ya que esta absorción nos es útil, especialmente, porque es indudable que la cadena logística es internacional y, por tanto, esto no solo nos proporciona nuevos activos e ingresos, sino que nos da un mayor conocimiento del mercado logístico a nivel global.

¿Cimalsa sigue apostando por el modelo público-privado?

Por supuesto que sí. Por ese motivo, en nuestro consejo de administración hemos incorporado a personas del sector privado. Estoy convencido de que para futuros retos en materia logística, unos y otros aportamos aspectos complementarios que nos permiten crecer juntos, desde la seguridad y experiencia del sector público y la innovación y capacidad inversora del privado.

El puerto de Barcelona ha impulsado modelos que han prosperado fuera de Catalunya, como el concepto de puerto seco o la ZAL, y Cimalsa también se ha

“

Hemos de ser menos localistas y colaborar más con las distintas plataformas ibéricas y del sur de Francia, no pensando en clave electoral sino de cliente”

convertido en referencia por su labor de reordenación de la oferta logística. ¿Percibe reconocimiento de Catalunya como una marca logística de éxito?

Por encima de las marcas está la realidad

y Catalunya es una de las más importantes áreas logísticas del sur de Europa. El impulso de los puertos de Barcelona, Tarragona o de Ports de la Generalitat y el Consorci de la Zona Franca de Barcelona, además de las plataformas de promoción y gestión privadas, son activos que en cierto modo compiten entre ellos, pero que por otro lado son plenamente complementarios. Por eso, desde una posición de proximidad al territorio, tendemos a ver las diferencias, pero en el mundo logístico, que se mueve a escala planetaria, no podemos pensar solo en Catalunya, sino, como decía anteriormente, en la Eurorregión, que es lo que nos permite ser competitivos y compararnos con otras eurorregiones extremadamente productivas, como pueden ser las de Alemania y Holanda. También en este ámbito, hemos de ser menos localistas y colaborar más con las distintas plataformas de la Península Ibérica, como el caso de Aragón, la Comunitat Valenciana y las del sur de Francia. En definitiva, las empresas no hemos de pensar en clave electoral sino en clave de cliente. 

XAVIER GUAL