



La manca de sòl logístic amenaça el potencial de Barcelona per acollir nous centres de distribució per a l'Europa del sud

- Les grans operacions formalitzades a cavall de 2018 i 2019 encara accentuen més la baixa disponibilitat de sòl logístic a l'àrea metropolitana de Barcelona.
- Barcelona té problemes per donar resposta a peticions de grans superfícies d'ús logístic, entre 50.000 i 100.000 m², que són el segment de demanda de major valor afegit.

Barcelona, 8 de febrer de 2019.- La Cambra de Comerç de Barcelona alerta que l'esgotament de l'oferta de sòl logístic dins l'àrea metropolitana compromet la localització de nous centres de distribució d'escala regional europea a Barcelona.

En termes generals, el comportament de la demanda s'ha caracteritzat darrerament per un elevat ritme d'absorció per part del mercat de l'oferta disponible de sòl i de sostre logístic fruit de l'increment de l'activitat econòmica, com a conseqüència, fonamentalment, de la sostinguda aposta exportadora de les empreses catalanes (malgrat els signes de desacceleració dels últims mesos) i de l'eclosió del comerç electrònic.

Així doncs, el mercat immològístic ha anat absorbint el producte que s'havia quedat buit durant la crisi, ha anat empenyent a l'alça les rendes de lloguer i els preus de compra i està estimulant el retorn a la promoció de noves naus, amb una capacitat remarcable d'atraure capital internacional.

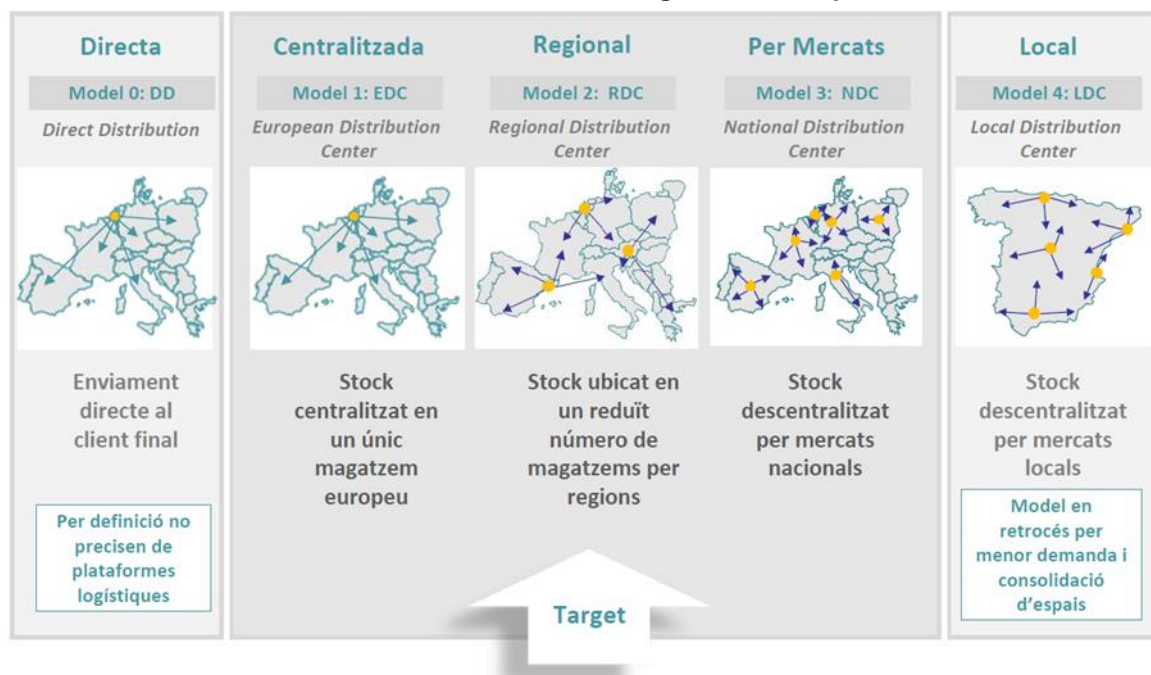
En aquest sentit i com a cas paradigmàtic, les operacions formalitzades entre 2018 i 2019 per CILSA, l'empresa gestora de la zona d'activitats logístiques del Port de Barcelona (ZAL Port), representen nous contractes claus en mà per construir fins a 271.000 m² de noves naus dedicades a operadors de primer nivell nacional i internacional, incloent els 61.000 m² de Lidl i els 96.000 m² de Decathlon. Aquests nous desenvolupaments, amb una inversió total superior als 150 milions d'euros, seran executats durant 2019 i 2020 per ser majoritàriament lliurats al llarg de 2020. I amb ells s'esgotarà tot el sòl disponible a la ZAL Port.

A falta de nous desenvolupaments urbanístics, com el que preveu impulsar Aena al voltant de l'aeroport de Barcelona – El Prat, **la dotació de terrenys logístics grans s'ha esgotat a la primera corona metropolitana**, excepte pels espais que es puguin alliberar amb el desplaçament d'empreses que actualment hi estan instal·lades. I per això els nous projectes s'intenten ubicar a la segona i a la tercera corona, tot i que incorporar nou sòl al mercat és laboriós perquè la gestió urbanística a nivell municipal és complexa.

Des d'un punt de vista de mercat, de negoci, dels clients i de les seves necessitats, dels cinc grans models existents de distribució logística a Europa, en pocs casos **Barcelona (i Catalunya)** serà competitiva per acollir plataformes de distribució per a tota Europa o d'abast únicament peninsular, però sí que **té un bon posicionament per atreure magatzems logístics centrals de grans grups de distribució per a l'Europa del sud.**

Ara bé, **per a poder-lo aprofitar cal dotar-se d'una oferta de sòl coordinada, organitzada i que permeti oferir solucions globals i projectes claus en mà en un temps raonable**, a més d'una rendibilitat adequada per atreure la inversió estrangera. I cal ubicar aquests nous desenvolupaments logístics a prop dels grans centres de consum, amb una mida raonable i amb la possibilitat de connectar amb transports alternatius a la carretera. L'objectiu hauria de ser disposar d'una oferta de sòl adequada per donar resposta a la demanda latent o, fins i tot, per ser capaç de generar-la.

Els models de distribució logística a Europa



Font: SABA (2012).

El potencial logístic de Barcelona

Barcelona és el centre logístic més competitiu per servir conjuntament els mercats d'Europa, la Mediterrània i el nord d'Àfrica i Amèrica del Sud. Des de Barcelona és possible organitzar la logística de distribució a aquests mercats amb un menor cost total, més ràpid i amb un menor impacte ambiental. Això es deu a una combinació de la rellevància de Barcelona com a mercat de consum i com a concentració industrial, de la seva posició geogràfica, històrica, comercial i cultural, i de la seva capacitat logística, portuària i aeroportuària. Com a tal, **Barcelona està en condicions d'actuar com a centre logístic multinacional i com a base per a equips comercials d'empreses extracomunitàries amb avantatge sobre altres regions del nord d'Europa.**

Per a empreses ja ubicades al nord d'Europa, Barcelona ofereix l'oportunitat d'actuar com una segona porta d'entrada i una base per a l'expansió dels mercats al sud. Barcelona permet una distribució terrestre eficient als principals centres industrials, logístics i de consum europeus, donat que en menys de 24 h es pot arribar a totes les grans ciutats d'Espanya, França, Itàlia i Alemanya.

Barcelona és el principal port del sud d'Europa per la seva capacitat per organitzar xarxes logístiques i per oferir serveis de valor afegit a alguns dels sectors econòmics més rellevants. Barcelona acull



Cambra de Comerç
de Barcelona

notaPremsa

934 169 474
premsa@cambrabcn.org

la zona logística i les instal·lacions més grans del sud d'Europa i la Mediterrània, a l'entorn d'un modern port marítim. El que diferencia l'àrea logística de Barcelona de les seves competidores és que hi són presents operadors logístics amb capacitat de dissenyar, organitzar i gestionar les xarxes logístiques més eficients i oferir serveis especialitzats a indústries com la moda i el calçat, l'electrònica, els productes industrials, els consumibles duradors (electrodomèstics, joguines, mobles, etc.), la química i l'automoció.