

## ? Profesionales para la alta velocidad en La Meca

¿Qué consultora ferroviaria española ha lanzado a través de su web un proceso de selección para incorporar hasta 11 profesionales para trabajar en la alta velocidad entre La Meca y Medina?



## ? Una web en construcción durante más de un año

¿Qué asociación europea de empresas de paquetería urgente tiene su web en construcción desde hace más de un año, a pesar de que en dicho organismo están presentes algunas multinacionales?

## ? Un buque mercante para trasladar el 'Team Sanya'

¿Saben qué naviera transportará en uno de sus buques mercantes el barco del 'Team Sanya' desde Gibraltar hasta Ciudad del Cabo para que se reincorpore a la segunda etapa de la Volvo Ocean Race?

### TRIBUNA

# ¿Recuperación inmologística?

**Ed Weenk**  
Consultor  
y profesor  
en Eada



■ Leo en *El Vigía* del pasado 31 de octubre un artículo cuyo titular reza: "Europa del Este y los países nórdicos lideran la recuperación europea de suelo logístico", y me pregunto sobre el futuro de este mercado en España. Algunos de los entrevistados de dicho artículo destacan que la expansión inmologística va ligada al consumo y al crecimiento del PIB, y añaden que en los países que se recuperan no se ha producido una explosión logística desmesurada como en los del Mediterráneo, donde el aumento actual de la demanda no se puede soportar con el suelo logístico ya existente.

El crecimiento de suelo logístico en los países nórdicos y de Europa

**Las pésimas noticias que se publican sobre el sur de Europa, no invitan a considerar opciones en los países del Mediterráneo**

del Este parece que, de momento, se realiza de forma responsable. Esta actitud no desagrade a los inversores inmobiliarios, ya que combina el alza del consumo con la falta de espacio logístico.

A esto le podemos añadir las pésimas noticias que se publican últimamente sobre el sur de Europa, que no invitan a considerar muchas opciones en las zonas del Mediterráneo. Los inversores también leen los periódicos, y si las opciones más atractivas se presentan junto a las malas noticias, la situación es clara: el inversor opta por las alternativas más prometedoras.

#### ¿QUÉ SUCEDE EN ESPAÑA?

Tal y como confirman los estudios, el mercado inmologístico español no 'pinta' nada bien en estos momentos. Existe demasiado suelo vacío, tanto nuevo como antiguo. Una parte importante de este fenómeno se explica por la vertiente industrial de la burbuja inmobiliaria.

No sólo existen ciudades fantasma, también encontramos unos cuantos parques logísticos fantasma, contruidos en base de la fiebre del crecimiento. Una fiebre de competitividad que dejó de lado el verdadero potencial del mercado. Del mismo modo que en el caso



PLHUS HUESCA

de las viviendas no había relación comprensible entre la demanda, la oferta y los precios por metro cuadrado, el caso inmologístico no se quedó atrás. Las mismas ciudades españolas que aparecen en los rankings europeos, como Madrid y Barcelona, forman parte, también, de los rankings industriales. Y este fenómeno no se comprende fuera de España.

¿Hay remedio? ¿Existe una salida para una situación tan complicada? Ahora toca observar desde fuera, desde el punto de vista del cliente, del inversor. Si continuamos pensando que España es el centro del mundo, nos equivocaremos. Intentemos analizar la situación desde fuera, estudiando qué es lo que una empresa busca en el mercado español, sin olvidar que dicha empresa no sólo considera España, sino que piensa en otras opciones. Tomemos como punto de partida el concepto

de las mega-regiones del escritor Richard Florida, que también ha sido utilizado por Ramón Tremosa de la Universitat de Barcelona. Dicho concepto nos muestra dónde vive la gente y dónde se genera la riqueza. A partir de este concepto,

**Podemos posicionar España como puerto de entrada para mercados del norte de Europa y África, y puerto de salida hacia Asia y EEUU**

lo tenemos claro: España puede ofrecer mucho, pero no somos el centro del mundo.

#### ¿QUÉ PODEMOS OFRECER?

Desde la perspectiva local o nacional, podemos ofrecer servicios de almacenaje para la Península

Ibérica. Servicios para empresas que venden sus productos en esta zona. Aunque, de momento, esta demanda está cubierta con el suelo actual –tanto con el ocupado, como con el vacío– por lo menos, hasta que la economía se recupere y volvamos a consumir a los niveles de antes.

Por otro lado, desde el punto de vista internacional, podemos posicionar a España como puerto de entrada para mercados del norte de Europa e incluso de África, y como puerto de salida hacia Asia o Estados Unidos para empresas del norte de Europa.

Sobre el papel, puede parecer una idea muy interesante y seguramente es una opción que se deberá explotar. Las zonas del norte de Europa, por su densidad de población, tienen grandes problemas de congestión y polución de tráfico que afectan al funcionamiento de sus

puertos. Esto, por ejemplo, puede ser una buena oportunidad para la competitividad de España. Pero, debemos estudiar bien el tema.

A lo que de entrada puede parecer una opción muy interesante de generar negocio, empleo e incluso de ofrecer un nuevo impulso al mercado inmologístico español, hay que añadirle, una vez más, que no somos únicos en el mundo. Sólo tiene sentido considerarlo todo incluyendo a la dimensión de la competencia y la competitividad. Es decir ¿qué es lo que nosotros tenemos que nadie más tiene? Ade-

**El Corredor Mediterráneo, ¿nos hará tan atractivos que las empresas exportadoras cambiarán de puerto y escogerán uno español?**

más, no puede faltar la perspectiva del cliente.

#### EL CORREDOR MEDITERRÁNEO

Como es sabido, se han producido, por fin, avances positivos con respecto a la concreción del famoso Corredor Mediterráneo. El eje conectará, en teoría, por vía ferroviaria, los puertos del sur de España hasta San Petersburgo en Rusia. En un principio, esto está muy bien, y está claro que es una condición *sine qua non* para trasladar mercancías desde España a otros países, y viceversa. Además, supuestamente mejorará la competitividad exportadora española. Pero no nos engañemos, el Corredor Mediterráneo no garantiza nada.

¿Qué pasará con los demás países? Poniéndonos en la piel de un director de logística de una empresa que fabrica en Asia y exporta a Europa por mar, con el nuevo Corredor podría añadir a los puertos españoles a su lista de opciones. Pero este eje también pasa por Marsella, que compite directamente con los puertos españoles. Así pues, a la altura de Lyon se abriría otro camino del Corredor desde Italia, añadiendo los puertos de Génova y La Spezia al panorama. Además de esto, deberíamos competir con los enclaves de siempre, los del norte, desde Le Havre hasta Hamburgo pasando por Amberes y Rotterdam.

Con esto no estoy diciendo que el corredor no sirva. Al contrario, creo que es una opción muy interesante. Pero echo de menos una visión sobre lo que el Corredor realmente significa para la posición competitiva de la logística española. Es decir, ¿nos hará tan atractivos que los clientes cambiarán de puerto y elegirán uno español? ¿Crearé empleo e impulsará al mercado inmologístico? Pero, desde el punto de vista internacional, ¿cuál es la propuesta logística de valor de España? ¿Cuál es la ventaja competitiva de España frente a otros países europeos? ■