Consejería de Fomento de la Junta de Castilla La Mancha

Estudio de pre-viabilidad de la Plataforma Logístico-Intermodal de Alcázar de San Juan

Informe Ejecutivo

Final | 26 octubre 2017

El presente informe está basado en las instrucciones y necesidades específicas de nuestro cliente. No está destinado ni permitido su uso por terceras personas, ante las cuales quedamos exentos de toda responsabilidad u obligación.

Nº proyecto 254805-00

Ove Arup & Partners S.A.U.
Alcalá 54
28014
Madrid
Spain
www.arup.com

ARUP

Contenido

1 INTRODUCCIÓN 1

1.1 Antecedentes 1

1.2 Estudio de Pre-viabilidad contratado 2

2 ESTUDIO DE MERCADO 3

2.1 Enfoque del estudio de mercado 3

2.2 Red de Infraestructuras 3

2.2.1 Infraestructuras lineales 4

2.2.2 Infraestructuras nodales 8

2.2.3 Red Trans-Europea de Transporte 11

2.3 Suelo logístico-industrial 13

2.3.1 Suelo industrial 13

2.3.2 Suelo logístico 23

2.4 Contexto socio-económico y territorial 24

2.4.1 Entorno macro-económico general 24

2.4.2 Entorno de actividad económica 25

2.4.3 Planes Estratégicos 28

2.5 Tejido empresarial 30

2.5.1 Empresas cargadoras 31

2.5.2 Operadores de T&L 32

2.6 Resultados del Trabajo de Campo 33

2.6.1 Visitas 33

2.6.2 Entrevistas 34

2.6.3 Taller de Trabajo 42

2.6.4 Cuestionarios 46

3 ENCAJE TERRITORIAL Y FUNCIONAL 47

3.1 Valoración de la localización propuesta 47

3.1.1 Encaje territorial 47

3.1.2 Encaje urbanístico 48

3.1.3 Titularidad del suelo 49

3.2 Referencias de diseño y dimensionamiento 50

3.2.1 Referencias de diseño 50

3.2.2 Referencias de dimensionamiento 52

4 CONCEPTOS DE COSTE E INGRESO 53

5 MODELO INSTITUCIONAL 54

6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 56

6.1 Conclusiones 56

6.2 Hoja de ruta 60

Figuras

Figura 1: Análisis de localizaciones del estudio previo....1
Figura 2: Localización y conectividad de Alcázar de San Juan 3
Figura 3: Accesibilidad a las infraestructuras de transporte....4
Figura 4: Conectividad con la red viaria del centro-sur peninsular....5
Figura 5: Conectividad con la red ferroviaria del centro-sur peninsular 6
Figura 6: Esquema de vías en Alcázar de San Juan....7
Figura 7: Instalaciones logísticas de Adif, 2015....8
Figura 8. Centros de Transporte y Logística en el entorno competitivo....9
Figura 9: Conectividad con la red de puertos del centro-sur peninsular 10
Figura 10: Corredores europeos de la TEN-T 11
Figura 11: Corredor Central de la Red TEN-T 12
Figura 12: Corredor Atlántico-Mediterráneo de la Red TEN-T 12
Figura 13: Oferta de suelo industrial en el entorno competitivo 14
Figura 14: Foto aérea de los P.I. de Alcázar de San Juan....15
Figura 15: Foto aérea del P.I. de Manzanares....16
Figura 16: Foto aérea del P.I. de Toledo....17
Figura 17: Foto aérea de los P.I. de Tomelloso 18
Figura 18: Foto aérea del P.I. de Campo de Criptana....18
Figura 19: Foto aérea del P.I. de Villacañas 19
Figura 20: Foto aérea del P.I. de Herencia 19
Figura 21: Foto aérea de los P.I. de Villarrobledo....20
Figura 22: Oferta de suelo logístico en la mitad sur peninsular 23
Figura 23: Evolución de la población local, regional y nacional, 2001-2016 24
Figura 24: Estructura productiva de Castilla La Mancha, 2015 25
Figura 25: VAB a precios básicos de Castilla La Mancha, 2010-2015....25
Figura 26: Población ocupada por sectores de actividad en CLM, 2015 26
Figura 27: Estructura del sector industrial en Castilla La Mancha, 2015....26
Figura 28: Export-Import en Castilla La Mancha y Ciudad Real, 2000-2015 27
Figura 29: Exportaciones provinciales de Castilla y La Mancha, 2015 27
Figura 30. Análisis DAFO de Alcázar de San Juan en la EDUSI, 2016 29
Figura 31: Número de empresas industriales en CLM, 2008-2015....30
Figura 32: Encaje territorial de la localización propuesta 47
Figura 33: Clasificación urbanística de la localización propuesta....48
Figura 34: Titularidad del suelo de la localización propuesta 49
Figura 35: Propuesta del estudio previo para el lay-out de la terminal 50
Figura 36: Ejemplo de urbanización en espina de pez Vs en cuadrícula....51
Figura 37: Terminales Ferroviarias y CTLs en el entorno competitivo 56
Figura 38: Enfoque principal de la actividad logística en los CTL 57

Tablas

Tabla 1: Estado del suelo industrial en el entorno de Alcázar de San Juan.....13
Tabla 2: Análisis multicriterio del entorno competitivo de suelo industrial.....14
Tabla 3: Polígonos Industriales situados en Alcázar de San Juan 15
Tabla 4: Polígonos Industriales situados en Manzanares 16
Tabla 5: Polígonos Industriales situados en Toledo 17
Tabla 6: Polígonos Industriales situados en Tomelloso.....17
Tabla 7: Polígonos Industriales situados en Campo de Criptana.....18
Tabla 8: Polígonos Industriales situados en Villacañas.....19
Tabla 9: Polígonos Industriales situados en Herencia 19
Tabla 10: Polígonos Industriales situados en Villarrobledo 20
Tabla 11: Análisis comparativo de los ocho municipios estudiados 21
Tabla 12: Resto de Polígonos Industriales en el entorno competitivo.....22
Tabla 13: Comparación de las principales variables macro-económicas, 2016 24
Tabla 14: Valor de exportaciones-importaciones de Castilla la Mancha, 2015 28
Tabla 15: Cargadores por sector y ubicación en el entorno competitivo.....31
Tabla 16: Operadores de T&L en el entorno competitivo 32
Tabla 17: Polígonos Industriales visitados con el trabajo de campo 33
Tabla 18: Lista de asistentes a la Sesión de Trabajo con agentes.....42

1 INTRODUCCIÓN

1.1 ANTECEDENTES

La Consejería de Obras Públicas de la Junta de Castilla La Mancha lleva tiempo colaborando con el Ayuntamiento de Alcázar de San Juan en la revisión del potencial de mercado para el posible desarrollo de una **Plataforma Logístico-Intermodal en Alcázar de San Juan**. A tal fin, y entre otros hitos, encargaron a la firma de ingeniería y consultoría IDOM la elaboración del *"Estudio Preliminar del Plan Director y de Inversiones para un Puerto Seco en Alcázar de San Juan"*, el cuál fue entregado en su versión final el pasado 08 de mayo de 2015.

Este Estudio evaluó diferentes alternativas de emplazamiento para la Plataforma Logístico-Intermodal de Alcázar de San Juan. Se analizaron casos semejantes y se realizó un estudio de mercado, de las necesidades de infraestructura, del flujo comercial en el posible hinterland y de los requerimientos aduaneros, posibles acuerdos con los puertos de Valencia y Algeciras y posibles emplazamientos alternativos en la ciudad.

Figura 1: Análisis de localizaciones del estudio previo

Una vez recibido y analizado el Estudio previo mencionado, los responsables de la Consejería de Obras Públicas solicitaron una segunda opinión a la firma internacional de ingeniería y consultoría Arup, a la que facilitaron el Estudio realizado.

Tras su revisión detallada, los responsables de Arup identificaron algunas **áreas de mejora** en el Estudio recibido:

- Enfoque casi exclusivo al rol de la plataforma como nodo ferroviario ó "Puerto Seco":
  - Pese a la fuerte competencia en el mercado nacional, con numerosos nodos existentes o planificados, y la reducida demanda.
  - Sin considerar actividades complementarias y muy necesarias para generar masa crítica de carga, como es la actividad logístico-industrial.

- Ausencia de un Estudio de Mercado más "pegado al terreno", con contacto directo con operadores y cargadores del área de influencia.
- Ausencia de un análisis detallado de la oferta de suelo logístico-industrial en el entorno competitivo, fundamental para determinar relaciones de complementariedad-competencia claves de cara a justificar la viabilidad de mercado del desarrollo propuesto.
- Propuesta de un lay-out de reducidas dimensiones e importantes restricciones físicas para posibles desarrollos logístico-industriales.
- Necesidad de un ajuste más razonable entre las previsiones de tráfico en los diferentes escenarios (de 40.000 a 107.000 TEUs/año) y la maquinaria de manipulación propuesta (que incluye incluso 1 grúa RMG entre otros).

En este contexto, los responsables de la Consejería de Obras Públicas de JCLM encargaron a Arup la elaboración de un *Estudio de Pre-viabilidad de la Plataforma Logístico-Intermodal de Alcázar de San Juan*, con el que cubrir las carencias antes identificadas y avanzar más en concretar los aspectos clave que propicien la viabilidad del desarrollo y gestión posterior de la plataforma.

1.2 ESTUDIO DE PRE-VIABILIDAD CONTRATADO

El estudio de pre-viabilidad de la plataforma logístico-intermodal de Alcázar de San Juan planteó como **objetivo básico** el de:

- Proporcionar a la JCLM el asesoramiento técnico, industrial y económico-financiero necesario para la elaboración de un estudio de pre-viabilidad que permita completar y mejorar los estudios previos realizados, dotando de mayor profundidad a los aspectos más críticos de la viabilidad de este tipo de proyectos, permitiendo un testeo directo del atractivo de mercado de la plataforma, revisando su posible encaje territorial y funcional, acotando las grandes magnitudes de coste e ingresos y anticipando el modelo institucional de desarrollo más atractivo y viable.

A tal fin se planteó que el **alcance general** de la asistencia técnica a desarrollar por Arup comprendiera los siguientes apartados básicos de análisis:

- Elaboración de un Estudio de Mercado que cubra: la recopilación y revisión de estudios y trabajos previos ya realizados, la elaboración de un análisis detallado de la oferta de suelo logístico-industrial en el entorno competitivo y la identificación de los principales operadores y cargadores y el contacto directo con los mismos por medio de encuestas, entrevistas y mesas de trabajo.
- Revisión del Encaje Territorial y Funcional propuesto por IDOM, analizando su respuesta a las necesidades identificadas con el Estudio de Mercado.
- Revisión de alto nivel de las principales partidas de costes e ingresos asociadas al desarrollo propuesto.
- Definición del Modelo institucional que mejor se adapta para el óptimo desarrollo, comercialización y explotación del proyecto.

El **objetivo último** del estudio de pre-viabilidad es el de sentar las bases para, en un estudio posterior de más detalle, propiciar y facilitar una discusión más profunda entre los agentes identificados a fin de poder confirmar su interés real en el desarrollo y explotación de la plataforma, y avanzar las implicaciones cuantitativas y cualitativas de su involucración en el proyecto.

2 ESTUDIO DE MERCADO

2.1 ENFOQUE DEL ESTUDIO DE MERCADO

El enfoque metodológico planteado para desarrollar el Estudio de Mercado ha implicado la realización de dos grandes grupos de tareas:

- **Trabajo de Gabinete**: dirigido a "recopilar y analizar" toda la información disponible en relación a las variables clave del mercado que soportarán la viabilidad de la ampliación.

  OFERTA de suelo e infraestructuras de transporte y logística

  - Red de infraestructuras lineales y nodales de transporte y logística.
  - Suelo logístico-industrial.

  DEMANDA de suelo e infraestructuras de transporte y logística

  - Entorno socio-económico y territorial.
  - Tejido empresarial: cargadores y operadores.
- **Trabajo de Campo**: dirigido a "contrastar" in-situ y con los principales agentes del entorno competitivo, los principales aspectos, ideas y conclusiones identificadas con el trabajo de gabinete.
  - Visitas a nodos de transporte y logística y polígonos industriales.
  - Entrevistas y encuestas a los principales agentes públicos y privados.
  - Workshop de contraste final con algunos de dichos agentes.

Se presenta a continuación una síntesis de los análisis realizados, así como sus principales resultados y conclusiones.

2.2 RED DE INFRAESTRUCTURAS

Alcázar de San Juan cuenta con acceso directo a una amplia red de infraestructuras de transporte que conectarían la futura plataforma logístico-intermodal con los principales núcleos poblacionales y nodos logístico-industriales de la mitad sur peninsular.

Figura 2: Localización y conectividad de Alcázar de San Juan

2.2.1 INFRAESTRUCTURAS LINEALES

Las infraestructuras lineales, tanto de carretera como de ferrocarril, que permiten el acceso a Alcázar de San Juan, sitúan al municipio como un potencial nodo logístico-intermodal de referencia en el centro-sur peninsular.

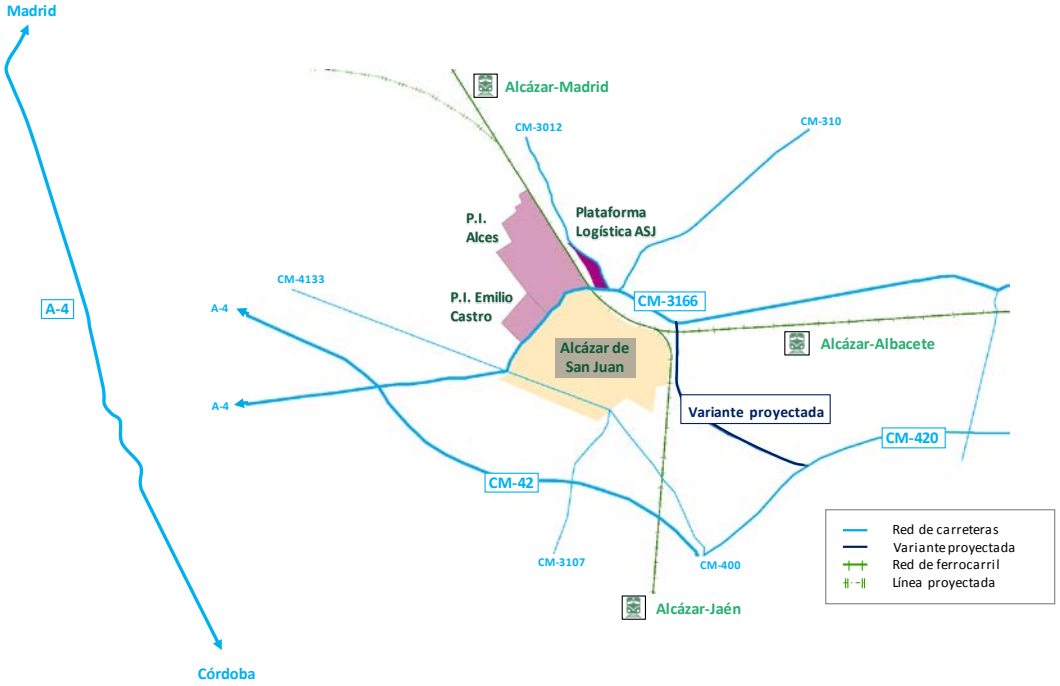


Figura 3: Accesibilidad a las infraestructuras de transporte

RED VIARIA

La ubicación propuesta para la futura plataforma logístico-industrial de Alcázar de San Juan posee conexión directa y rápida con la nacional CM-420 y las carreteras comarcales CM-3012 y CM-310. Así mismo, se encuentra próxima a dos grandes vías de comunicación: la A-4 y la autovía CM-42, o autovía de los Viñedos, facilitando el acceso a algunos de los nodos logísticos más importantes de la mitad sur peninsular (Valencia, Algeciras, Sevilla y Sines).

Conecta con sus localidades más cercanas a través de las carreteras comarcales CM-400, CM-4133 y CM-3107, las cuales confluyen en la CM-420. Ésta nacional es el enlace más directo de Alcázar de San Juan con Ciudad Real, desde donde se puede acceder a la Autopista A-4, la AP-36, permitiendo la conexión con Albacete y continuando por la A-30 hasta llegar a Murcia y a otro eje de gran importancia, la A-43 que atraviesa de Oeste a Este la península desde Portugal hasta la Comunidad Valenciana.

Como se observa en la Figura 4, las conexiones de Alcázar de San Juan con la mitad sur peninsular son excelentes y la conexión con el resto de España se realiza a través de Madrid, desde donde parten las principales vías de alta capacidad que conectan el centro con el norte y noreste de la península.

Figura 4: Conectividad con la red viaria del centro-sur peninsular

Existe además el firme compromiso institucional por parte de la Junta de Castilla – La Mancha de ejecutar, en caso de desarrollarse la plataforma logístico-intermodal de Alcázar de San Juan, una variante entre la N-420 y la CM-42 (ver Figura 3), que dotará de mayor accesibilidad al desarrollo y reducirá los tiempos y costes del transporte por carretera.

A la ya buena conectividad viaria de la futura plataforma con su Hinterland natural y con el resto de la Península, se une el compromiso firme de la Junta de ejecutar una variante entre la N-420 y la CM-42 en el entorno de la terminal.

RED FERROVIARIA

En Alcázar de San Juan confluyen igualmente importantes ejes ferroviarios que la posicionan como uno de los nudos ferroviarios más importante del centro-sur peninsular. Además el municipio desempeña la función de cabecera comarcal, lo que convierte a Alcázar en un punto de alta accesibilidad en el territorio próximo.

En concreto, el eje ferroviario *Madrid-Alcázar de San Juan-Albacete-Valencia*, discurre por la zona noreste del núcleo urbano de Alcázar. Se trata de una línea con doble vía, de ancho ibérico (1.668 mm) y electrificada, de rampas no muy elevadas, lo que otorga a la línea unas características favorables para el tráfico de mercancías.

Por su parte, el eje ferroviario *Alcázar de San Juan-Manzanares-Algeciras* dispone de doble vía únicamente en los tramos entre Alcázar y Santa Cruz de Mudela y entre Vadollano y Linares. La conexión con Algeciras se puede realizar desde Linares por vía única convencional sin electrificar, o mediante vía única electrificada hasta Bobadilla y de Bobadilla hasta Algeciras por vía sin electrificar.

Figura 5: Conectividad con la red ferroviaria del centro-sur peninsular

La terminal de Alcázar de San Juan se encontraría en el eje ferroviario natural entre Madrid y Valencia, uno de los de mayor potencial de la Península Ibérica, y serviría de puerta de entrada/salida a/de Madrid, lo que le da innumerables posibilidades como punto de reposicionamiento de material móvil y triangulación de cargas para la compensación de importaciones y exportaciones.

En cuanto a la *conexión con Sines* actualmente se realiza pasando por Madrid, a través de la línea Madrid-Cáceres. Sin embargo, están planteadas, tanto por parte del gobierno español como por parte de Portugal, actuaciones de construcción de nuevas líneas y el acondicionamiento de las existentes con el fin de proporcionar una conexión entre España y Portugal alternativa, evitando el paso por la capital.

Entre las actuaciones planteadas se encuentran:

- Por parte de España, el Ministerio de Fomento incluye en su estrategia a corto plazo la mejora y acondicionamiento del tramo de línea férrea entre Mérida y Puertollano (ver Figura 5). Dicho tramo precisa de actuaciones puntuales de mejora y se encuentra sin electrificar, por lo que requerirá de inversión con el objetivo de habilitarlo para el tráfico de mercancías.
- Por parte de Portugal, se hace precisa la creación de una nueva línea que conecte las localidades portuguesas de Elvas y Évora y la renovación y electrificación de los tramos entre Elvas y Badajoz (ver Figura 5). Las mencionadas actuaciones se encuentran recogidas en el *Plano Estratégico dos Transportes e Infraestructuras Portugués* (Horizonte 2014-2020).

Con estas nuevas mejoras en la línea se prevé una reducción en el recorrido de casi 150 km y un ahorro en el tiempo de viaje de más de 3 horas.

La conexión ferroviaria directa con Sines, de hacerse realidad, consolidaría aún más a Alcázar como nodo ferroviario clave de la mitad sur Peninsular.

Por otra parte, al noreste de Alcázar de San Juan, en las inmediaciones del polígono Alces y del área propuesta por IDOM para albergar la plataforma logística-intermodal objeto de estudio, existe una playa de 24 vías de clasificación con una longitud de vía útil máxima de 750 m en las vías 6 y 7.

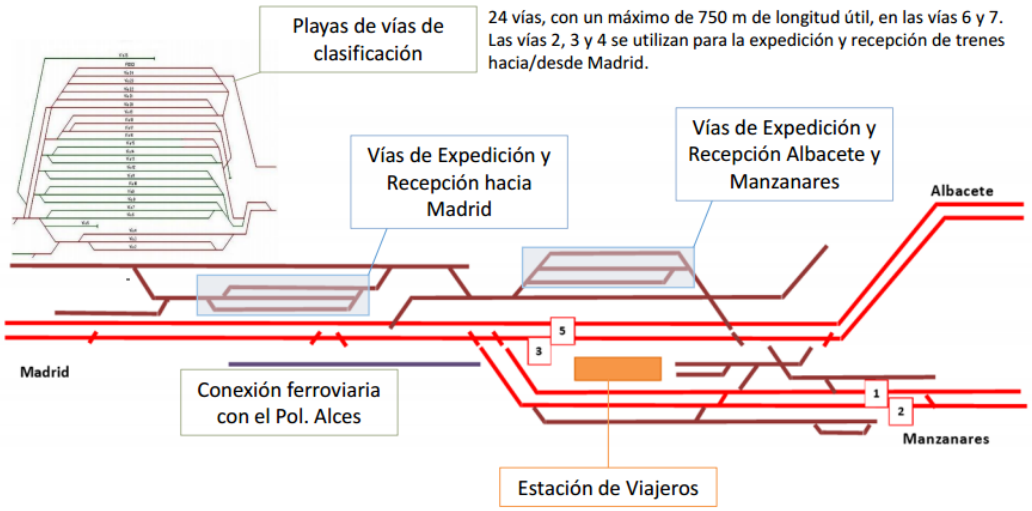


Figura 6: Esquema de vías en Alcázar de San Juan

La playa de vías dota al nodo de Alcázar de San Juan de una múltiple funcionalidad:

- Composición/descomposición de trenes de distintas procedencias y destinos.
- Estacionamiento de composiciones con destino a Madrid en espera de surco fuera de las horas punta.
- Conexión con varias industrias ubicadas en el Polígono Industrial Alces.

El amplio haz de vías de clasificación en el entorno de la localización propuesta para la terminal ferroviaria de carga de Alcázar de San Juan, le aportaría una gran capacidad de recepción/expedición sin necesidad de inversión adicional.

2.2.2 INFRAESTRUCTURAS NODALES

TERMINALES FERROVIARIAS DE ADIF

Según la *Declaración sobre la Red de 2013*, ADIF cuenta con 57 instalaciones logísticas principales, de las cuales 47 permanecen abiertas al acceso y expedición de trenes las 24 horas del día, 365 días al año. Además, cuenta con 107 instalaciones logísticas gestionadas en régimen de auto-prestación.

La Figura 7 muestra las instalaciones logísticas de ADIF clasificadas según el número de trenes tratados anualmente.

Figura 7: Instalaciones logísticas de Adif, 2015

Fuente: Estrategia logística de España, 2013

Es de destacar el hecho de que no hay terminales ferroviarias a menos de 110 km de Alcázar de San Juan, lo que la confirma como un nodo logístico-intermodal de interés prioritario para Castilla-La Mancha, tal y como declara el Ministerio de Fomento en su *Estrategia Logística (2013).*

No hay terminales ferroviarias de carga en el área de influencia de Alcázar de San Juan (radio de 110 Km), lo que genera una oportunidad clara de mercado de servir a la importante industria exportadora implantada en dicho ámbito.

CENTROS DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

En línea con los estándares adoptados por ACTE, la Asociación de Centros de Transporte de España, los Centros de Transporte y Logística (CTLs) son zonas delimitadas en cuyo interior se ejercen, por diferentes operadores, todas las actividades relativas al transporte, la logística y la distribución de mercancías, tanto para el tránsito nacional como internacional. Una plataforma de este tipo debe cumplir un régimen de libre concurrencia y debe también estar dotada de todos los equipamientos colectivos necesarios para el buen funcionamiento de las actividades anteriormente descritas, comprendiendo servicios comunes para todos los usuarios (empresas, vehículos y personas).

Actualmente, la mayoría de desarrollos de Castilla-La Mancha se concentran en el Corredor del Henares, y su función principal es aprovisionar Madrid.

En el entorno de Alcázar de San Juan la oferta de CTLs, tanto existentes como planificados, es escasa, siendo la Plataforma Central Iberum (Illescas) la más cercana, si bien está situada a 85 km del municipio alcazareño. Ninguno de ellos, además, presenta una vocación de servicio al Hinterland natural del CTL propuesto para Alcázar de San Juan.

Figura 8. Centros de Transporte y Logística en el entorno competitivo

No existen CTLs a menos de 85 km de Alcázar, lo que abre la posibilidad de ubicar en ella instalaciones modernas y funcionales al servicio de la actividad logística de producción, exportación y consumo de la Región.

PUERTOS

Como se aprecia en la Figura 9, Alcázar de San Juan posee conexión directa por ferrocarril con los principales puertos del este y de la mitad sur peninsular.

La conexión con los puertos portugueses no es tan directa por el momento, debiendo producirse a través de Madrid, si bien en el futuro podría llegar a producirse de manera directa a través de Badajoz. Esta opción resulta muy interesante ante los previsibles efectos de la ampliación del Canal de Panamá, o del posible acuerdo de libre comercio entre la UE y Estados Unidos por ejemplo.

Figura 9: Conectividad con la red de puertos del centro-sur peninsular

2.2.3 RED TRANS-EUROPEA DE TRANSPORTE

La Red Trans-Europea de Transporte – TEN-T – es un conjunto planificado de redes prioritarias de transporte con las que se pretende favorecer el libre flujo de personas y mercancías a lo largo de la UE. Está formada por 9 corredores que discurren por los países de la UE, y que están compuestos a su vez por redes viarias, redes de ferrocarril, aeropuertos, puertos, terminales ferroviarias y terminales multimodales. Por ello la TEN-T constituye, de alguna manera, la concreción de las políticas de la UE en materia de transporte.

El desarrollo de la TEN-T se apoya en gran medida en las infraestructuras actuales y se desarrollará a futuro mediante la creación de otras nuevas y la rehabilitación y mejora de las existentes. A la par, se impulsarán medidas que promuevan una utilización eficiente de sus recursos.

La TEN-T se ha estructurado en dos niveles:

- *Red Global* (Comprehensive Network): elementos de interés común.
- *Red Básica* (Core Network): elementos de la Red Global de la máxima importancia estratégica para lograr los objetivos de la política de transporte.

Figura 10: Corredores europeos de la TEN-T

Dos corredores de la Red TEN-T, el Corredor Atlántico y el Corredor Mediterráneo, pasan por España, y ambos por Alcázar de San Juan.

Para el desarrollo de la Red TEN-T en España, el Ministerio de Fomento propuso en 2011 cinco corredores: el Corredor Mediterráneo, Central, Atlántico, Cantábrico-Mediterráneo, y Atlántico-Mediterráneo. Dichos corredores fueron avalados ese mismo año por la Comisión Europea y se estableció como horizonte temporal para la completa operatividad de todos ellos el año 2020. Alcázar de San Juan pertenece tanto al corredor Central, como al Atlántico-Mediterráneo.

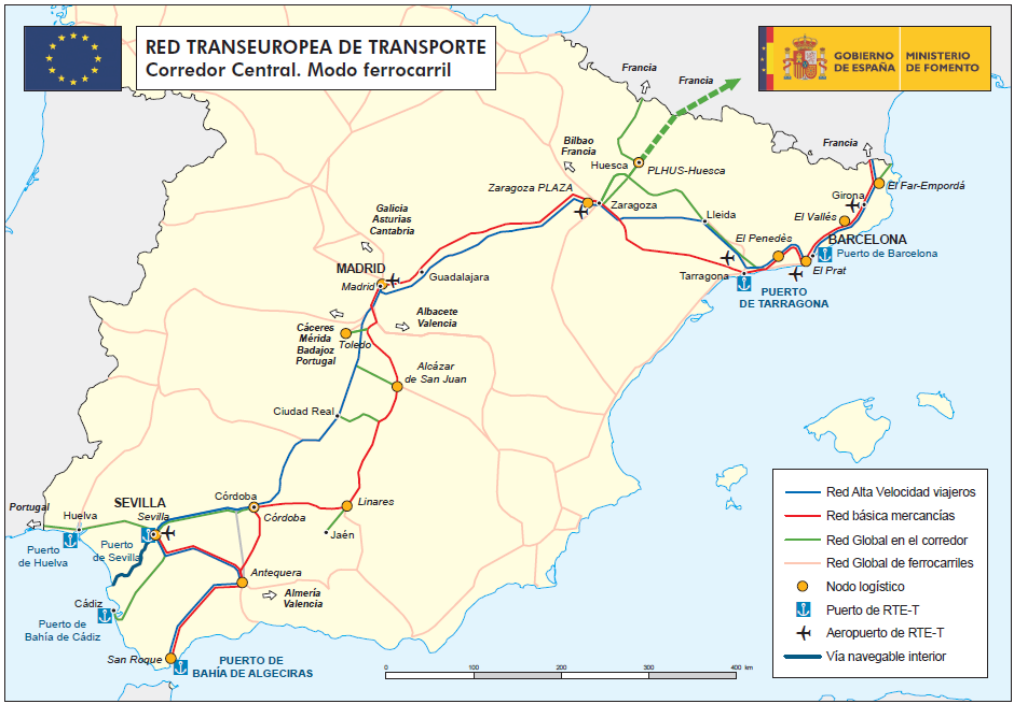


Figura 11: Corredor Central de la Red TEN-T

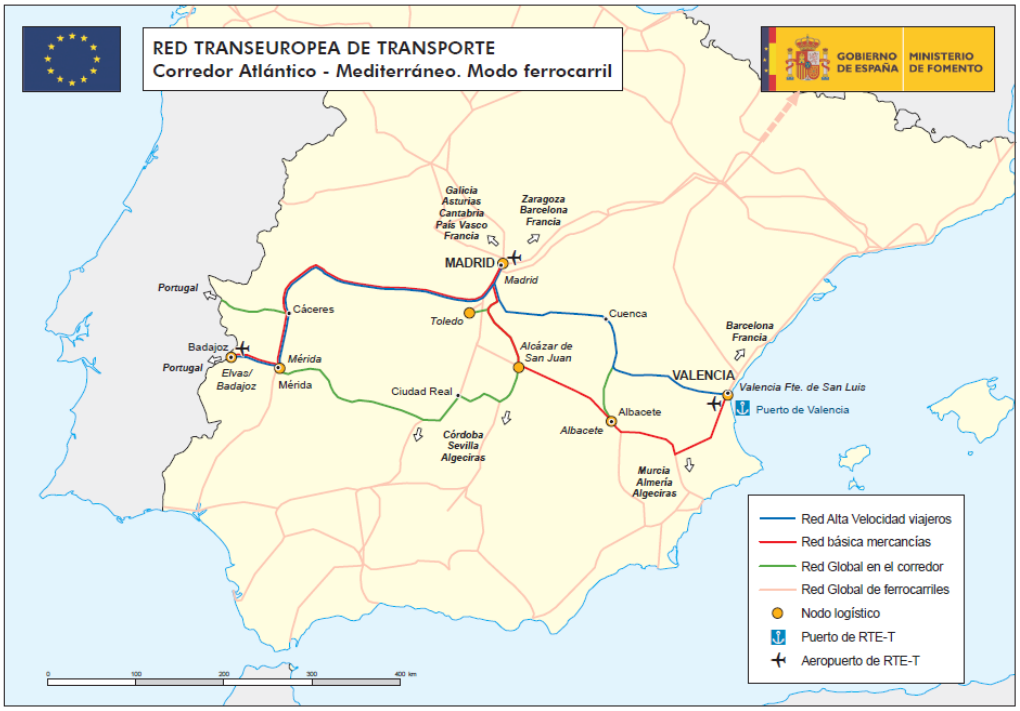


Figura 12: Corredor Atlántico-Mediterráneo de la Red TEN-T

2.3 SUELO LOGÍSTICO-INDUSTRIAL

Existe una oferta bastante amplia de suelo industrial, tanto desarrollado, como en fase de ampliación o planificación en Castilla-La Mancha. Sin embargo, destaca notablemente la escasez de suelo logístico apto para el desarrollo de la actividad bajo unos estándares de funcionalidad básicos, siendo Illescas (Toledo) y el Corredor del Henares (Guadalajara) prácticamente los únicos desarrollos modernos de toda la Comunidad con suelo apto para las actividades específicas de logística y transporte.

2.3.1 SUELO INDUSTRIAL

El sector industrial en Castilla-La Mancha aglutina más de 12.000 empresas y emplea a más del 15% de la población. Por ello, pese a la gran oferta de suelo industrial existente, se están desarrollando obras de urbanización de nuevos polígonos y existen proyectos relevantes en fase de planificación, lo que supondrá que pronto se alcancen los casi 30 millones de metros cuadrados de suelo industrial en el área de influencia de Alcázar de San Juan, tal y como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 1: Estado del suelo industrial en el entorno de Alcázar de San Juan

Estado	Superficie (m²)
Finalizado	21.255.000
En Ampliación	3.265.000
En Ejecución	2.200.000
En Proyecto	1.670.000
TOTAL	**28.390.000**

En el entorno competitivo de Alcázar de San Juan existe una oferta abundante de suelo industrial, si bien con una ocupación alrededor del 60%, lo que origina una fuerte presión en precios.

Con el objetivo de acotar los municipios y polígonos del entorno competitivo a analizar durante la fase de trabajo de campo y de gabinete, se planteó la elaboración de un análisis multicriterio en base a cinco variables clave, tanto cuantitativas como cualitativas, considerando como punto de partida un área de influencia de 85 km de radio alrededor de Alcázar de San Juan y en la que hay cerca de 28 mill. de m^2 de suelo industrial distribuidos en 45 polígonos industriales. Las cinco variables clave de ponderación fueron las siguientes:

- Superficie industrial *(m^2)*
- Ocupación de suelo industrial *(%)*
- Grado de desarrollo *(Sup.Ind *Ocupación)*
- Distancia por carretera *(km)*
- Conectividad viaria *(directa Vs indirecta)*

(Distancia y conectividad viaria al nuevo desarrollo logístico-intermodal de Alcázar de San Juan)

El criterio de ponderación se ha establecido en relación al grado de importancia de cada una de las variables. De este modo, a las variables *'Grado de desarrollo'* y *'Conectividad viaria'* se les ha aplicado un peso doble frente a las otras tres variables del análisis multicriterio. En cuanto a los valores de puntuación, el 1 indica la peor valoración (rojo) frente al 5 que indica la mejor valoración (verde).

Finalmente, los municipios identificados para el desarrollo del análisis detallado fueron los de Alcázar de San Juan, Manzanares, Toledo, Tomelloso, Campo de Criptana, Villacañas, Herencia y Villarrobledo, donde se ubican más de 12 millones de metros cuadrados de suelo industrial, con una ocupación media del 75%. Los resultados obtenidos del análisis multicriterio se muestran en la Tabla 2.

Tabla 2: Análisis multicriterio del entorno competitivo de suelo industrial

Municipio	Población *(hab.)*	Suelo Industrial					Puntuac.
		Superfície	Ocup. *(%)*	Grado desarr.	Dist. *(Km)*	Conect.	
Alcázar de San Juan	30.967	1.750.000	89%	1.550.000	-	10	34
Manzanares	18.475	2.000.000	90%	1.800.000	50	10	32
Toledo	83.459	3.000.000	75%	2.250.000	100	8	28
Tomelloso	36.746	1.750.000	63%	1.104.000	30	8	28
Campo Criptana	13.949	730.000	42%	308.000	5	10	26
Villacañas	9.935	1.350.000	90%	1.215.000	40	6	26
Herencia	8.580	300.000	80%	240.000	15	10	25
Villarrobledo	25.589	1.905.000	59%	1.128.000	75	6	24
Pedro Muñoz	7.576	595.000	35%	207.000	20	10	23
Socuéllamos	12.628	610.000	63%	386.000	40	6	22
Tarancón	14.750	2.020.000	53%	1.075.000	90	4	20
Mora	9.897	150.000	90%	135.000	70	8	20
Ontígola	4.250	1.580.000	36%	567.000	100	6	19
Valdepeñas	30.277	1.455.000	50%	733.000	85	4	18
Noblejas	3.533	3.470.000	8%	275.500	90	6	17
Ciudad Real	74.054	1.210.000	63%	757.000	95	2	16
Daimiel	18.396	1.290.000	35%	453.000	60	2	16
Las Pedroñeras	6.716	220.000	50%	110.000	50	4	15
La Solana	15.792	850.000	0%	-	65	6	14
Villarrubia de Santiago	2.611	425.000	56%	236.000	95	4	14
Torralba de Calatrava	3.025	480.000	40%	192.000	75	2	13
Villaescusa de Haro	508	70.000	10%	7.000	70	6	12
Villarrubia de los Ojos	10.156	230.000	30%	69.000	45	2	11
San Clemente	7.220	50.000	50%	25.000	95	2	9
Horcajo de Santiago	3.597	200.000	10%	20.000	65	2	9
Almagro	8.967	130.000	30%	39.000	90	2	8

Figura 13: Oferta de suelo industrial en el entorno competitivo

A continuación se describen los polígonos industriales identificados en los 8 municipios elegidos dentro del entorno competitivo de Alcázar de San Juan.

ALCÁZAR DE SAN JUAN

El municipio de Alcázar de San Juan cuenta con 1,75 mill. de m^2 de suelo industrial, lo que le posiciona como uno de los principales polos industriales de la provincia. A excepción de la Fase 3 y Fase 4 de Alces, el resto de suelo industrial presenta una elevada ocupación media.

Las naves e instalaciones del polígono resultan algo obsoletas para el desarrollo de actividades específicas de la logística. Por otro lado, el tamaño medio de las parcelas disponibles (3.000-5.000 m^2) no resulta funcional para este tipo de actividades.

El precio de venta medio de las parcelas es de 30-50 €/m^2 de suelo urbanizado.

Entre las empresas más importantes presentes en Alcázar de San Juan destacan García Baquero, Agrovin o Enartis, siendo el sector agroalimentario el más presente en la industria del municipio.

Tabla 3: Polígonos Industriales situados en Alcázar de San Juan

Polígono Industrial	Superfície industrial			Suelo disponible (m^2)			Precios (€/m^2)		
	Total (m^2)	Comerc. (%)	Desarr. (%)	Parcela máx.	Parcela mín.	Parcela media	Venta Nave	Alquiler Nave	Venta parcela
Alces Fase 1	330.000	95%	80%	15.000	2.000	5.000 - 10.000	260 - 380		30 - 50
Alces Fase 2	750.000	95%	95%	10.000	1.000	3.000 - 5.000			
Alces Fase 3	320.000	80%	40%	15.000	750	3.000 - 5.000			
Emilio Castro	250.000	95%	90%	5.000	500	3.000 - 5.000			
Total finalizado	**1.650.000**								
Alces Fase 4	100.000	0%	0%	--	--	--	--	--	--
TOTAL	**1.750.000**								

Figura 14: Foto aérea de los P.I. de Alcázar de San Juan

MANZANARES

El municipio de Manzanares, situado a 50 km de Alcázar de San Juan, cuenta con una población de casi 20.000 habitantes. En él se localiza uno de los polígonos industriales más grandes del entorno competitivo de Alcázar de San Juan, con 1,8 mill. de m^2 de suelo industrial y una ocupación cercana al 95%

El suelo industrial de Manzanares está prácticamente desarrollado y comercializado en su totalidad, si bien presenta tipologías de naves obsoletas y carentes de actividad logística. Tan sólo está disponible alguna parcela aislada de un tamaño medio de 10.000-15.000 m^2.

Exide Technologies, una de las empresas más grandes y con instalaciones más modernas de la Comunidad de Castilla-La Mancha, se encuentra instalada en el polígono industrial de Manzanares.

Tabla 4: Polígonos Industriales situados en Manzanares

Polígono Industrial	Superfície industrial			Suelo disponible (m²)			Precios (€/m²)		
	Total (m²)	Comerc. (%)	Desarr. (%)	Parcela máx.	Parcela mín.	Parcela media	Venta Nave	Alquiler Nave	Venta parcela
Manzanares	1.800.000	95%	95%	20.000	5.000	10.000 - 15.000	260 - 430		25 - 45

Figura 15: Foto aérea del P.I. de Manzanares

TOLEDO

Santa María de Benquerencia, popularmente llamado el Polígono Industrial de Toledo, cuenta con 3,0 mill. de m^2 de suelo industrial, con una ocupación del 85%. En la actualidad, se encuentra en proceso de crecimiento y desarrollo.

El precio medio de venta de parcela urbanizada oscila entre 30 €/m^2 y 80 €/m^2.

Entre las empresas instaladas destacan principalmente empresas del sector químico/farmacéutico y del sector metalúrgico. Algunas de estas empresas son Janssen, Servier, Reig Jofre o Cecofar.

Tabla 5: Polígonos Industriales situados en Toledo

Polígono Industrial	Superfície industrial			Suelo disponible (m²)			Precios (€/m²)		
	Total (m²)	Comerc. (%)	Desarr. (%)	Parcela máx.	Parcela mín.	Parcela media	Venta Nave	Alquiler Nave	Venta parcela
Sta. Mª de Benquerencia	3.000.000	90%	85%	125.000	10.000	30.000 - 40.000	410 - 490		30 - 80

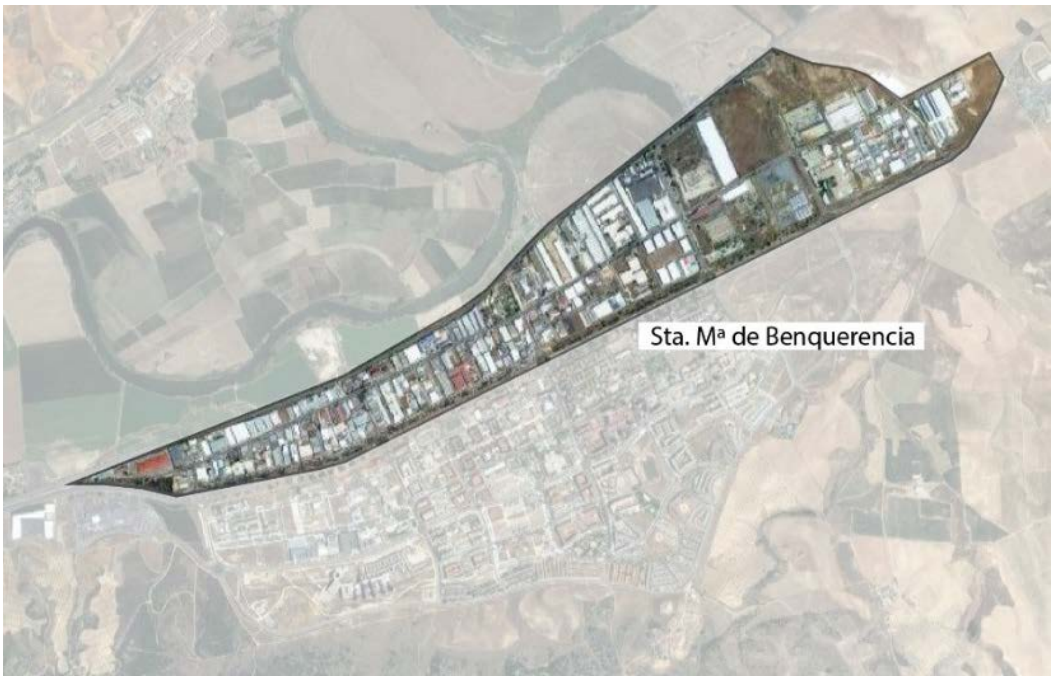


Figura 16: Foto aérea del P.I. de Toledo

TOMELLOSO

Tomelloso, municipio de la provincia de Ciudad Real con más de 35.000 habitantes, cuenta con 1,75 mill. de m^2 de suelo industrial. Debido a la alta tasa de ocupación de los polígonos del municipio, se desarrolló hace unos años el polígono industrial de Los Portales aunque en la actualidad se encuentra vacío y exento de actividad. El tamaño medio de sus parcelas es de 15.000-20.000 m^2 y su precio de venta oscila entre 40-65 €/m^2 de suelo urbanizado.

Existe una fuerte presencia del sector del vino en estos polígonos, con importantes bodegas como la de Osborne. También destacan empresas de otros sectores como Jesser (laboratorio agroalimentario) o Anro (metalúrgico-construcción).

Tabla 6: Polígonos Industriales situados en Tomelloso

Polígono Industrial	Superfície industrial			Suelo disponible (m²)			Precios (€/m²)		
	Total (m²)	Comerc. (%)	Desarr. (%)	Parcela máx.	Parcela mín.	Parcela media	Venta Nave	Alquiler Nave	Venta parcela
Tomelloso	1.000.000	90%	90%	30.000	1.000	5.000 - 10.000	200 - 300		40 - 65
Los Portales	620.000	0%	0%	50.000	10.000	15.000 - 20.000			
El Bombo	130.000	80%	75%	10000	500	1.000 - 3.000			
TOTAL	**1.750.000**								

Figura 17: Foto aérea de los P.I. de Tomelloso

CAMPO DE CRIPTANA

Campo de Criptana es una localidad situada en la provincia de Ciudad Real, a escasos 5 Km de Alcázar de San Juan, y que cuenta con cerca de 15.000 habitantes. Su oferta de suelo industrial es de 0,73 mill. de m^2 en el polígono industrial Pozo Hondo. Dicho polígono fue ampliado en 2010.

Las parcelas de la mencionada ampliación tienen un precio medio de venta que oscila entre 50-65 €/m^2 de suelo urbanizado. Sin embargo, su nueva oferta de suelo no ha conseguido atraer a nuevos clientes desde el año 2010.

Entre las empresas más importantes del municipio destacan Movialsa, Tafymsa o Aluminios Criptana.

Tabla 7: Polígonos Industriales situados en Campo de Criptana

Polígono Industrial	Superficie industrial			Suelo disponible (m²)			Precios (€/m²)		
	Total (m²)	Comerc. (%)	Desarr. (%)	Parcela máx.	Parcela mín.	Parcela media	Venta Nave	Alquiler Nave	Venta parcela
Pozo Hondo	385.000	75%	75%	30.000	500	3.000 - 5.000	230 - 400		50 - 65
Ampliación Pozo Hondo	345.000	0%	0%	30.000	10.000	20.000 - 25.000			
TOTAL	**730.000**								

Figura 18: Foto aérea del P.I. de Campo de Criptana

VILLACAÑAS

El municipio de Villacañas, con cerca de 10.000 habitantes y 1,35 mill.de m^2 de suelo industrial, es otro de los polos industriales más importantes de la provincia, aunque la mayor parte de sus naves se encuentran desocupadas actualmente.

Más del 90% de las empresas instaladas en el polígono industrial Las Cabezas son fábricas de puertas y armarios

Tabla 8: Polígonos Industriales situados en Villacañas

Polígono Industrial	Superficie industrial			Suelo disponible (m²)			Precios (€/m²)		
	Total (m²)	Comerc. (%)	Desarr. (%)	Parcela máx.	Parcela mín.	Parcela media	Venta Nave	Alquiler Nave	Venta parcela
Las Cabezas	1.350.000	90%	90%	10.000	500	3.000 - 5.000	100 - 260		35 - 80

Las empresas más importantes instaladas pertenecen al sector del bricolaje y la carpintería, entre las que destacan Puertas San Rafael o Puertas Proma.

Figura 19: Foto aérea del P.I. de Villacañas

HERENCIA

El municipio de Herencia en la provincia de Ciudad Real, tiene alrededor de 9.000 habitantes y se encuentra a tan sólo 15 Km de Alcázar de San Juan. La localidad tiene una oferta de suelo industrial de 0,3 mill. de m^2 al noreste del municipio con una ocupación del 85%.

Algunas de las empresas instaladas son Tecnove Fiberglass y Tecnoseñal.

Tabla 9: Polígonos Industriales situados en Herencia

Polígono Industrial	Superficie industrial			Suelo disponible (m²)			Precios (€/m²)		
	Total (m²)	Comerc. (%)	Desarr. (%)	Parcela máx.	Parcela mín.	Parcela media	Venta Nave	Alquiler Nave	Venta parcela
Herencia	300.000	85%	85%	5.000	500	3.000 - 5.000	200 - 300		30 - 45

Figura 20: Foto aérea del P.I. de Herencia

VILLARROBLEDO

El municipio de Villarrobledo, con 1,9 mill. de m^2 de suelo industrial, es uno de los grandes polos industriales de la provincia de Albacete y cuenta con un nivel de ocupación razonable. Destaca por su alta actividad industrial y la presencia de un gran número de empresas pertenecientes a sectores muy diversos: construcción, transporte, sector de agroalimentario, metalurgia/siderurgia y sector químico.

Uno de sus polígonos - Eras de Santa Lucía - se encuentra actualmente en fase de construcción y ha conseguido atraer a dos importantes empresas del sector agroalimentario y químico como son Bodegas Ayuso y APC Europe, del Grupo Perinox, respectivamente.

Tabla 10: Polígonos Industriales situados en Villarrobledo

Polígono Industrial	Superficie industrial			Suelo disponible (m²)			Precios (€/m²)		
	Total (m²)	Comerc. (%)	Desarr. (%)	Parcela máx.	Parcela mín.	Parcela media	Venta Nave	Alquiler Nave	Venta parcela
Sapres	900.000	90%	90%	15.000	5.000	5.000 - 10.000	100 - 250		40 - 60
PPI-2	320.000	60%	40%	20.000	500	5.000 - 10.000			
Viuda de J. Ortega	125.000	80%	10%	5.000	500	1.000 - 3.000			
Total finalizado	**1.345.000**								
Eras de Santa Lucía	560.000	15%	15%	60.000	15.000	25.000 - 35.000	--	--	--
TOTAL	**1.905.000**								

Figura 21: Foto aérea de los P.I. de Villarrobledo

La siguiente tabla muestra una síntesis de la oferta industrial descrita del entorno competitivo de Alcázar de San Juan, desde la oferta de suelo industrial disponible a la tipología de parcela y precios de venta y alquiler de parcelas y naves.

Tabla 11: Análisis comparativo de los ocho municipios estudiados

Localidad	Población (Hab.)	Dist. (Km)	Conect.	Superfície industrial			Tipología de parcela			Precios (€/m²)		
				Total (m²)	Comerc. (%)	Desarr. (%)	Máx. (m²)	Media (m²)	Mín. (m²)	Venta parcela	Venta Nave	Alquiler Nave
Alcázar de San Juan	30.967	---	---	1.750.000	*87%*	*77%*	15.000	5.000 - 10.000	500	30 - 50	260 - 380	---
Campo Criptana	13.949	5	Directa	730.000	*40%*	*40%*	30.000	20.000 - 25.000	500	40 - 65	230 - 400	---
Herencia	8.580	15	Directa	300.000	*85%*	*85%*	5.000	3.000 - 5.000	500	30 - 45	200 - 300	---
Tomelloso	36.746	30	Directa	1.750.000	*57%*	*57%*	50.000	15.000 - 20.000	500	40 - 65	200 - 300	---
Villacañas	9.935	40	Indirecta	1.350.000	*70%*	*70%*	10.000	3.000 - 5.000	500	35 - 80	100 - 260	---
Manzanares	18.475	50	Indirecta	1.800.000	*95%*	*95%*	20.000	10.000 - 15.000	5.000	25 - 45	260 - 430	---
Villarrobledo	25.589	75	Indirecta	1.905.000	*54%*	*45%*	60.000	20.000 - 30.000	500	40 - 60	100 - 250	---
Toledo	83.459	100	Directa	3.000.000	*90%*	*85%*	125.000	30.000 - 40.000	10.000	30 - 80	410 - 490	---

Los polígonos industriales del entorno competitivo de Alcázar de San Juan presentan cierta disparidad en sus grados de ocupación, lo que puede generar distorsión en el rango de precios según la localización. Cuentan en líneas generales con naves e instalaciones obsoletas y de reducido tamaño, no aptas para el desarrollo de actividades logísticas modernas. El rango de referencia para la venta de parcela urbanizada es de 30-60 €/m², mientras el de venta de nave es de 200-400 €/m².

RESTO DE POLÍGONOS

En el resto del área de influencia de Alcázar de San Juan se localizan 31 polígonos industriales, con una superficie de unos 16 mill. de m^2, aunque su ocupación está estancada en los últimos años alrededor del 50%.

Tabla 12: Resto de Polígonos Industriales en el entorno competitivo

Polígonos Industriales	Superfície (m²)	Estado	Comerc. (%)	Desarr. (%)
Senda de los Pastores	1.000.000	Finalizado	70%	20%
Los Albardiales	930.000	En Ampliación	40%	40%
Alto Guadiana	900.000	Finalizado	20%	20%
Entrecaminos	800.000	Finalizado	20%	20%
Tarancón N-III	760.000	Finalizado	30%	20%
Carretera Carrión	650.000	Finalizado	35%	35%
Dehesa de la Plata	650.000	En Ampliación	40%	40%
Avenida del Vino	600.000	Finalizado	90%	90%
La Vega	480.000	Finalizado	50%	40%
El Llano	440.000	Finalizado	80%	70%
Larache	400.000	Finalizado	80%	80%
Daimiel Sur	390.000	Finalizado	70%	70%
Pedro Muñoz	365.000	Finalizado	0%	0%
Tarancón sur	260.000	Finalizado	95%	80%
Sector 1	260.000	Finalizado	40%	25%
Serycal	230.000	Finalizado	90%	90%
Santa Ana	230.000	En Ampliación	30%	30%
El Horado Blanco	220.000	Finalizado	50%	50%
El Pino	200.000	Finalizado	10%	0%
San Cristóbal	170.000	En Ampliación	20%	10%
La Mojarina	165.000	Finalizado	80%	60%
La Estrella	160.000	Finalizado	70%	70%
Mora	150.000	Finalizado	90%	70%
SI-5	130.000	Finalizado	30%	30%
Noblejas	120.000	Finalizado	90%	90%
Villaescusa de Haro	70.000	Finalizado	10%	10%
Virgen de la Paz/Camino del Convento	55.000	Finalizado	60%	60%
San José	50.000	En Ampliación	50%	40%
Total finalizado	**10.835.000**		48%	40%
Parque Tecnológico Lineal	3.350.000	En Proyecto	--	--
La Solana	850.000	En Ejecución	--	--
Corral de Almaguer	770.000	En Proyecto	--	--
TOTAL	**15.805.000**		--	--

2.3.2 SUELO LOGÍSTICO

OFERTA LOGÍSTICA EN EL ENTORNO COMPETITIVO

El *Plan de Infraestructuras, Transporte y Vivienda* del Ministerio de Fomento (PITVI) propone el desarrollo de cuatro terminales logísticas-intermodales en Castilla La Mancha: Albacete, Toledo, Ciudad Real y Talavera de la Reina.

Sin embargo, en el entorno competitivo de Alcázar de San Juan existe actualmente una carencia evidente de oferta de suelo e instalaciones adecuadas para el desarrollo de actividades específicas del transporte y la logística.

La oferta de suelo logístico más cercana al nuevo desarrollo de Alcázar de San Juan es la Plataforma Central Iberum, en el municipio toledano de Illescas. Su área de influencia es el sur metropolitano de Madrid y la comarca de La Sagra Alta, en Toledo.

Figura 22: Oferta de suelo logístico en la mitad sur peninsular

Es por ello que el desarrollo de la plataforma logístico-intermodal de Alcázar de San Juan plantea una oportunidad real de convertirse en un polo relevante de concentración de actividad de transporte y logística en Castilla-La Mancha, manteniendo como área de influencia el centro-sur peninsular, y potenciado por la conexión ferroviaria con los puertos de Valencia, Algeciras, Sevilla y Sines.

2.4 CONTEXTO SOCIO-ECONÓMICO Y TERRITORIAL

2.4.1 ENTORNO MACRO-ECONÓMICO GENERAL

El PIB en 2016 de Castilla La Mancha en 2016 experimentó un crecimiento del 2,9%, prácticamente igual al nacional.

Alcázar de San Juan es actualmente una de las zonas más ricas de la región, si bien se encuentra situada al Noreste de la provincia de Ciudad Real, una de las más extensas y despobladas de España, con una densidad de población de 25,58 hab/Km^2 frente a los 92,03 hab/Km^2 de media nacional (ver Tabla 13) y donde la expectativa a medio-largo plazo es de población decreciente.

Tabla 13: Comparación de las principales variables macro-económicas, 2016

2016	España		Castilla La Mancha		Ciudad Real*		Alcázar de San Juan	
Variable	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Superficie *(Km²)*	504.940	*100%*	79.409	*15,73%*	19.813	*3,92%*	667	*0,13%*
Población *(hab)*	46.468.102	*100%*	2.041.631	*4,39%*	506.888	*1,09%*	30.967	*0,07%*
Habs/Km² (hab)	92,03	*100%*	25,71	*27,94%*	25,58	*27,80%*	46,44	*50,47%*
PIB *(Mills. €)*	1.113.851	*100%*	37.715	*3,39%*	9.296	*0,83%*	---	---
PIB/hab *(€)*	23.970	*100%*	18.473	*77,07%*	18.339	*76,51%*	---	---

**Datos de PIB regional en Ciudad Real a fecha de 2015 (INE)*

Entre los años 2012 y 2016 la población en la provincia de Ciudad Real se redujo alrededor de un 1,1%. En 2016 descendió a 506.888 personas empadronadas, representando el 1,09% de la población nacional y el 24,83% de la de Castilla La Mancha.

Por su parte, Alcázar de San Juan según los últimos datos recogidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE) refleja un descenso similar del 1,1% de la población entre los años 2013 y 2016 (ver Figura 23).

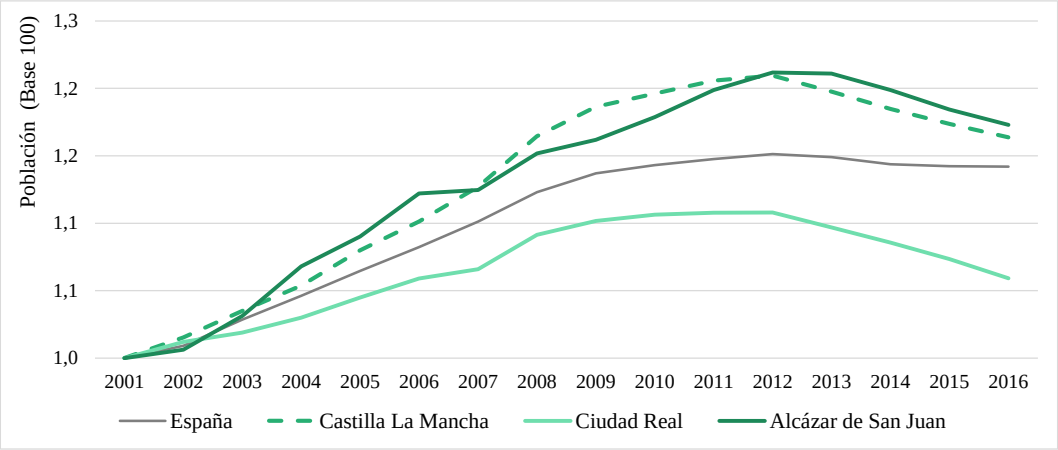


Figura 23: Evolución de la población local, regional y nacional, 2001-2016

2.4.2 ENTORNO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

En el *Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de Castilla La Mancha* (2016) se afirma que la región presenta el perfil de un área con escasa densidad de población y que presenta una mayor especialización relativa en el sector primario y en los sectores de construcción y servicios menos competitivos, y por tanto más expuestos a los efectos de la crisis.

PESO DE LOS SECTORES DE ACTIVIDAD

La estructura productiva de Castilla La Mancha en el año 2015 (Figura 24) es muy similar a la del conjunto de España, con una participación mayoritaria del sector servicios, que alcanza el 64,2% en el conjunto de la economía regional, y un peso relevante del sector industrial, que alcanza el 22,5% de la economía regional. La mayor diferencia con la economía española es una contribución algo superior del sector primario, con un 6,4% en el conjunto de la economía regional.

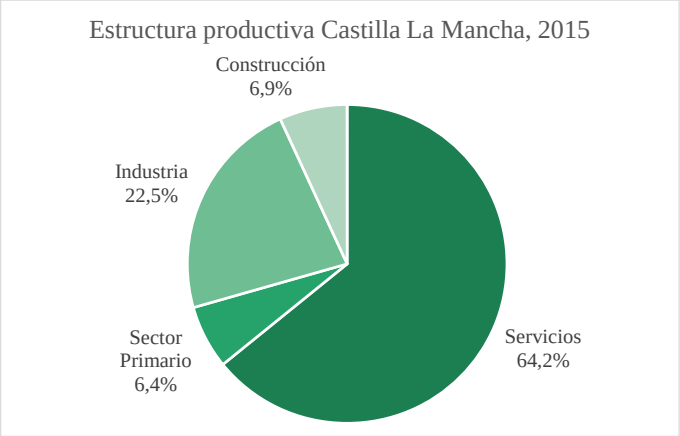


Figura 24: Estructura productiva de Castilla La Mancha, 2015

En la evolución histórica de la aportación al VAB regional en las últimas décadas, el sector servicios ha pasado de representar el 62,26% en 2010 al 64,16% en 2015, el industrial ha ganado también cuota en los últimos 5 años, pasando del 20,11% en 2010 al 22,55% en 2015. Sin embargo, el sector primario se ha mantenido constante, alrededor del 6,4%. Por su parte, el sector construcción, al igual que ha ocurrido en toda España, se ha producido un paulatino ajuste que le ha llevado a reducir su peso hasta apenas el 6,87% del VAB regional en 2015.

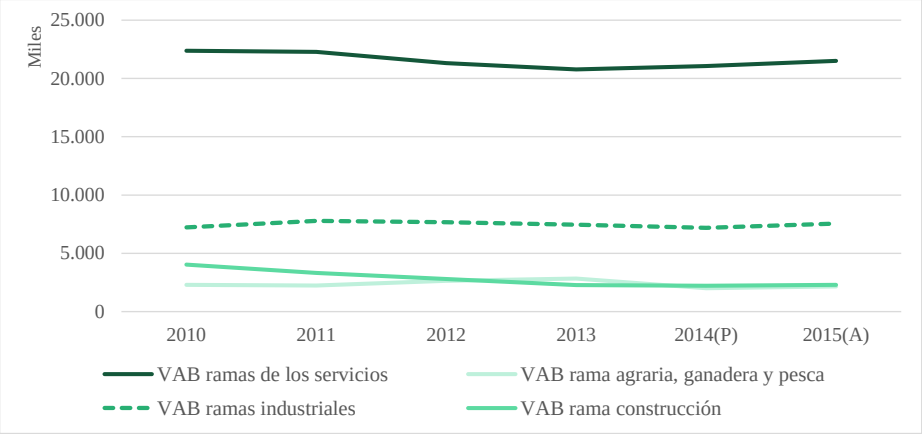


Figura 25: VAB a precios básicos de Castilla La Mancha, 2010-2015

En el ámbito del empleo, según la EPA-INE (IVT 2015), el 15,2% del total de la población ocupada de la región pertenecen al sector industrial, siendo el segundo sector que aglutina mayor proporción de trabajadores, pero siguiendo muy de lejos al predominante sector servicios.

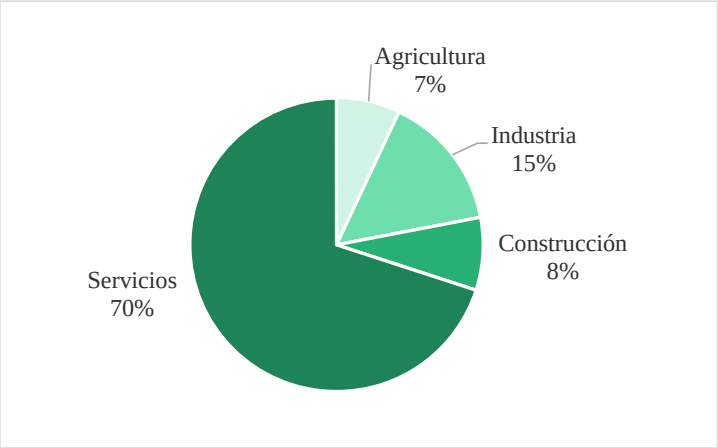


Figura 26: Población ocupada por sectores de actividad en CLM, 2015

ESTRUCTURA DEL SECTOR INDUSTRIAL

El sector industrial en Castilla La Mancha se caracteriza por un importante peso del sector agroalimentario (40,2%), del sector químico y farmacéutico (20,8%) y del sector de producción energética (8,9%).

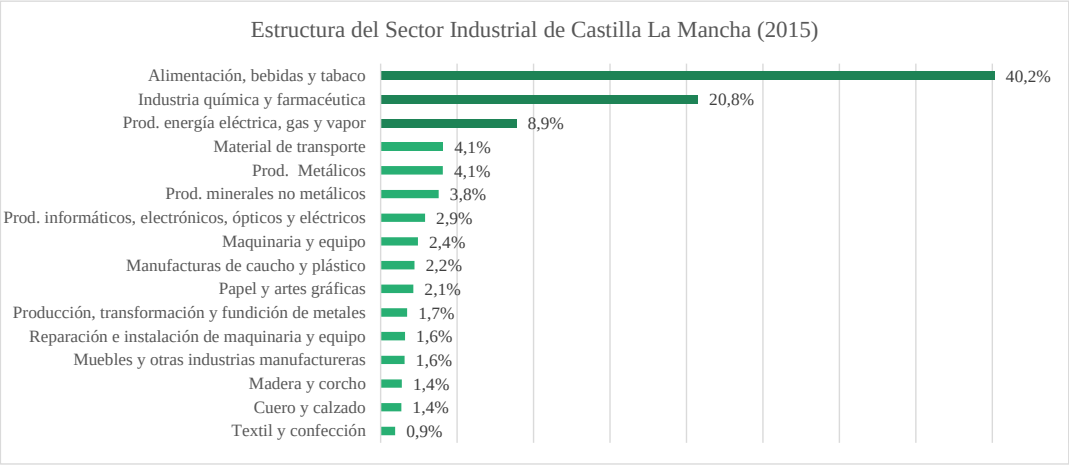


Figura 27: Estructura del sector industrial en Castilla La Mancha, 2015

Según los últimos datos recogidos en el *Directorio Central de Empresas* del INE, Catilla-La Mancha aglutina 12.173 empresas, de las que casi el 10% son del sector industrial, más de cuatro puntos por encima de la media nacional (6.2%). En este sentido cabría mencionar que la industria de la alimentación, la producción energética, la fabricación de productos metálicos y la de muebles suman más del 55% del total de las empresas industriales de Castilla La Mancha.

La importancia del tejido industrial de Castilla La Mancha y la relevancia del sector agroalimentario representan oportunidades de mercado que la futura plataforma podrá aprovechar en la medida en que ofrezca una alternativa para compensar la atomización empresarial existente mediante la posibilidad de consolidar cargas y actividades de valor añadido.

COMERCIO EXTERIOR

A nivel regional, aunque el comercio exterior presenta una tendencia de crecimiento muy importante y sostenido, especialmente a partir de 2009, el volumen total de importaciones continúa siendo más alto, por lo que en 2015 aún se registró un déficit comercial de 620 millones de euros.

Por el contrario, la provincia de Ciudad Real presenta históricamente un superávit comercial notable, llegando en 2015 a alcanzar sus cifras históricas más altas de exportaciones e importaciones, y generando un superávit comercial de 1.298 millones de euros, también récord, dado el mayor crecimiento de las exportaciones frente a las importaciones que se viene produciendo desde 2009.

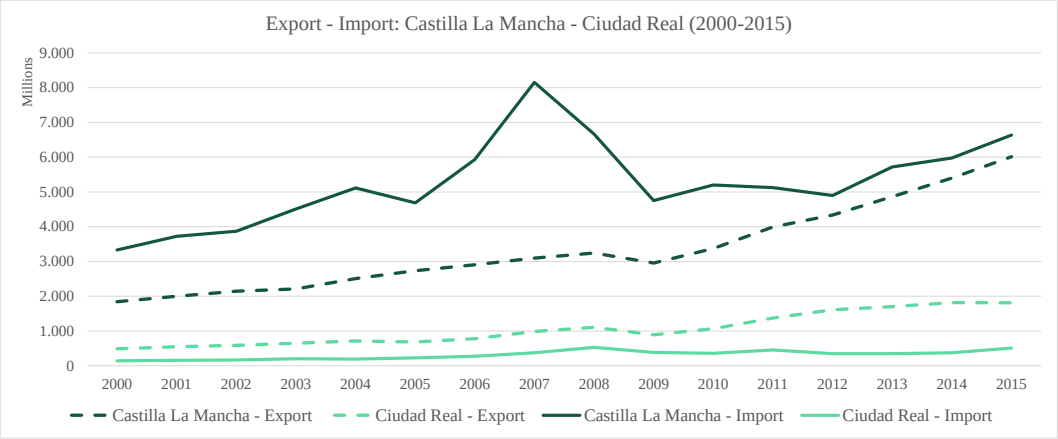


Figura 28: Export-Import en Castilla La Mancha y Ciudad Real, 2000-2015

En este aspecto, Ciudad Real es la provincia con mayor peso en el comercio exterior de la región, con un 39,5% de las exportaciones totales de Castilla La Mancha. Toledo la sigue con un 25,8%.

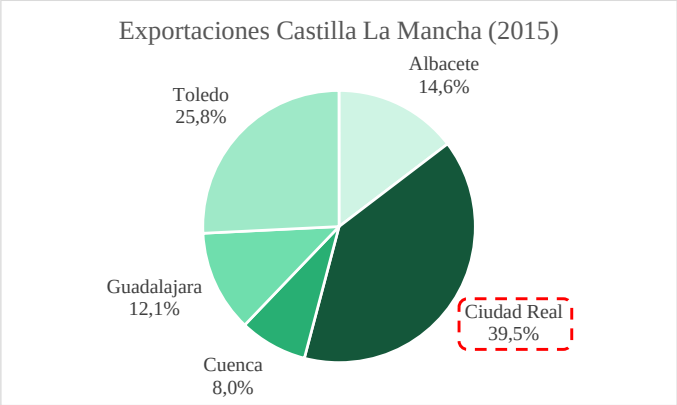


Figura 29: Exportaciones provinciales de Castilla y La Mancha, 2015

El principal sector económico exportador en Castilla La Mancha durante el período de enero-julio de 2015 ha sido el agroalimentario, con 1.174,4 millones de euros, el 35,1% del total de exportaciones. El destino del 72,7% de estas exportaciones se dirige a la UE (Portugal, Francia, Alemania e Italia principalmente). Fuera de este entorno más cercano, se sitúa Estados Unidos, con 17,5 millones de euros en el mes de septiembre de 2015. Además, son destinos destacados de estas exportaciones: México, China, Japón, Marruecos y Argelia.

También cabría destacar que entre los veinticinco productos más exportados destacan: productos químicos, textil, vino, equipos y componentes de automoción, maquinaria eléctrica y diferentes productos metálicos y siderúrgicos.

Tabla 14: Valor de exportaciones-importaciones de Castilla la Mancha, 2015

Producto	Exportaciones		Importaciones	
	Importe (mill. €)	*Peso (%)*	Importe (mill. €)	*Peso (%)*
Industria Química (Productos Químicos)	734,88	*12,22%*	985,22	*14,85%*
Textil	424,27	*7,06%*	601,65	*9,07%*
Vino	383,18	*6,37%*	---	---
Equipos y componentes de automoción	376,03	*6,25%*	442,61	*6,67%*
Maquinaria eléctrica	305,20	*5,08%*	268,11	*4,04%*
Productos Metálicos y Siderúrgicos	279,44	*4,65%*	207,60	*3,13%*
Lácteos	216,76	*3,60%*	179,28	*2,70%*
Componentes electrónicos e informáticos	197,25	*3,28%*	636,53	*9,60%*
Calzado	157,63	*2,62%*	30,70	*0,46%*
Aceite de oliva	145,96	*2,43%*	28,17	*0,42%*
Carne y despojos congelados	142,35	*2,37%*	68,56	*1,03%*
Productos sin elaborar	121,32	*2,02%*	98,89	*1,49%*
Hortalizas frescas y congeladas	117,35	*1,95%*	38,96	*0,59%*
Frutos secos	116,32	*1,93%*	29,74	*0,45%*
Carne y despojos frescos	113,48	*1,89%*	---	---
Embases y embalajes	99,35	*1,65%*	116,53	*1,76%*
Zumos	93,94	*1,56%*	---	---
Otras bebidas alcohólicas	92,77	*1,54%*	175,92	*2,65%*
Brandy	90,18	*1,50%*	---	---
Iluminación	88,45	*1,47%*	87,02	*1,31%*
Electrodomésticos	---	---	155,79	*2,35%*
Perfumería y Cosmética	77,10	*1,28%*	134,11	*2,02%*
Preparaciones alimenticias diversas	22,63	*0,38%*	133,02	*2,01%*
Maquinaria para imprenta y artes gráficas	---	---	128,68	*1,94%*
Azúcar y productos de confitería	63,36	*1,05%*	122,06	*1,84%*
Total	**4.459,19**	***74,15%***	**4.669,17**	***70,38%***

El sector agroalimentario, con el 35,1% de las exportaciones de la región, y el 72,7% de ellas dirigidas a la UE, se intuye como la gran apuesta de la plataforma logístico-intemodal de Alcázar, si bien deberá mantener un enfoque diversificado a otros segmentos de actividad como el farmacéutico, metalúrgico o energético.

2.4.3 PLANES ESTRATÉGICOS

LÍNEAS MAESTRAS REGIONALES

El tejido empresarial de Castilla la Mancha está compuesto en su mayor parte (96,52%) por PYMES, al igual que ocurre a nivel nacional. Estás empresas son las que más sufrieron en el periodo de crisis y por ello el *Plan por la recuperación económica de Castilla La-Mancha (2015)*, con horizonte 2020, centra sus esfuerzos en la creación, consolidación y desarrollo de nuevas empresas.

El nuevo *Plan* identifica 7 ejes sobre los que actuar para potenciar la puesta en valor de los recursos y crear empleo en la provincia:

- Atracción y consolidación de grandes proyectos tractores.
- Reactivación económica para determinadas zonas geográficas.

- Protocolos colaborativos para fomentar nuevos proyectos empresariales.
- Mejora de las acciones de promoción de suelo industrial.
- Castilla-La Mancha como destino de inversión y captación de proyectos.
- Promoción de nodos logísticos.
- Creación de un Plan Integral de intermodalidad y logística.

LÍNEAS MAESTRAS LOCALES

En la misma línea, Alcázar de San Juan desarrolla su propia *Estrategia de Desarrollo Urbano Sostenible e Integrado* (EDUSI, 2016) donde se concretan las principales líneas de actuación para el periodo 2016-2020. En ella, el municipio confirma el mercado del transporte y las comunicaciones como punto fuerte en su economía, dada su tradición ferroviaria y su localización estratégica. Sin embargo, tanto la economía de Alcázar como dicho mercado han sufrido en los últimos años un descenso importante derivado de una disminución de la población activa.

La estrategia identifica las siguientes fortalezas y oportunidades del municipio, así como sus debilidades y posibles amenazas (Figura 30)

Debilidades	Amenazas
– Elevado desempleo y desigualdad – Envejecimiento y pérdida de población – Carencias del viario	– Riesgo de deslocalización por costes – Falta de inversiones – Riesgos demográficos
Fortalezas	**Oportunidades**
– Mayor dinamismo actividad económica – Gran conectividad de los mercados – Situación territorial consolidada	– Desarrollo de infraestructura logística *(Plat. Mancha Centro)* – Promoción de la innovación – Reforzar la creación de PYMES.

Figura 30. Análisis DAFO de Alcázar de San Juan en la EDUSI, 2016

En vista a este análisis DAFO, la *Estrategia de Desarrollo* plantea una serie de políticas de promoción económica con el objetivo de posicionar a Alcázar como ciudad de referencia y centro de actividad económica de la región, aprovechando nuevos nichos de mercado y fomentando la innovación.

Una de las apuestas más importantes para el futuro de la localidad, de acuerdo a la EDUSI, es el desarrollo de la plataforma logística-intermodal objeto de este estudio. Considera la plataforma un pilar básico para revertir la situación actual, posicionando a Alcázar como principal nodo logístico-intermodal del centro-sur peninsular, reforzando el sector del transporte y generando empleo y atractivo para inversores. En la EDUSI se prevé que las ayudas económicas necesarias para llevar a cabo este proyecto provengan principalmente de administraciones Regionales y de fuentes de financiación europeas, como el plan Horizonte 2020.

La concepción de la plataforma logístico-intermodal de Alcázar de San Juan está alineada con la estrategia regional y local en materia empresarial (apuesta por el transporte y la logística, potenciación de masa crítica empresarial, etc.).

2.5 TEJIDO EMPRESARIAL

Desde el inicio de la crisis, Castilla-La Mancha ha asistido a la pérdida del 13,70% de su tejido empresarial industrial según los últimos datos publicados en el *Directorio Central de Empresas* (INE, 2015). Sin embargo, esta tendencia negativa se ha ido ralentizando en los últimos años.

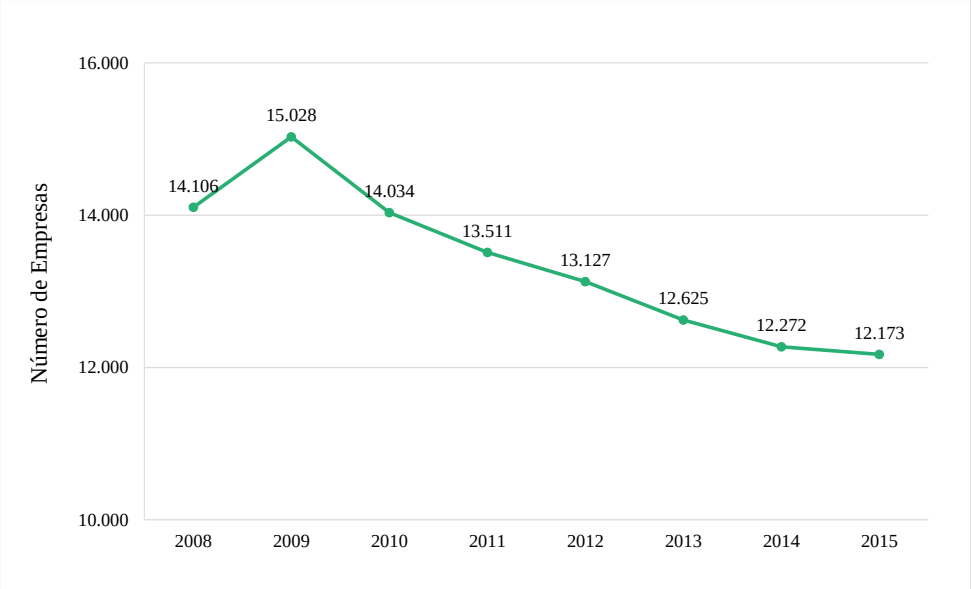


Figura 31: Número de empresas industriales en CLM, 2008-2015

En el entorno de Alcázar de San Juan predominan principalmente dos segmentos de actividad: el agroalimentario y el químico/farmacéutico. Los siguen de cerca también los sectores de metalurgia/siderurgia, producción energética y materiales de transporte. De entre todos ellos destacan empresas como García Baquero, Agrovin, Enartis, Indho, Conuva o Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH), todas ellas instaladas en Alcázar de San Juan.

2.5.1 EMPRESAS CARGADORAS

En Alcázar de San Juan y su entorno competitivo se encuentran empresas cargadoras, españolas e internacionales, de relevancia en sus respectivos segmentos de actividad. Estas empresas tienen localizadas sus fábricas, centros de producción o almacenes en algunos de los polígonos industriales estudiados, desde los cuales se expiden sus productos a toda España y/o Europa.

Como se aprecia en la Tabla 15, destacan los sectores ya identificados.

Tabla 15: Cargadores por sector y ubicación en el entorno competitivo

Empresa	Alcázar de San Juan	Tomelloso	Valdepeñas	Toledo	Villarrobledo	Villacañas	Tarancón	Sector	Tipo Producto
Agroalimentario									
Agrovin	✓							Agroalimentario	Productos enológicos
Conuva	✓							Agroalimentario	Concentrados de uva
Garcia Baquero	✓							Agroalimentario	Quesos
Coop. Virgen de las Viñas		✓						Agroalimentario	Vinos y aceites
Schweppes Suntory				✓				Agroalimentario	Bebidas
Incarlopsa							✓	Agroalimentario	Productos cárnicos
Félix Solís Avantis			✓					Agroalimentario	Vinos
Lactalis Forlasa					✓			Agroalimentario	Productos lácteos
Químico/farmacéutico									
Jesser Laboratorios		✓						Químico	Semillas y fertilizantes
Janssen				✓				Quím./Farm.	Medicamentos
Reig Jofre				✓				Quím./Farm.	Medicamentos
Alcaliber				✓				Quím./Fram.	Analgésicos
Laboratorios Servier				✓				Quím./Fram.	Medicamentos
Producción energética									
Indho	✓							Energía	Hidrógeno
GFM Fotovoltaica						✓		Energía	Soluciones fotovoltaicas
Metalurgia/Siderurgia									
Anro		✓						Metalurg./Siderurg.	Estructuras metálicas
Galvanización Toledo				✓				Metalurg./Siderurg.	Productos galvanizados
Extrusiones Toledo				✓				Metalurg./Siderurg.	Extrusiones de aluminio
Extrusax				✓				Metalurg./Siderurg.	Extrusiones de aluminio
Gestamp				✓				Automoción	Componentes vehículos
Industrias Duero				✓				Seguridad vial	Galvanización metales
Prominox					✓			Metalurg./Siderurg.	Productos acero inoxidable

En el entorno competitivo de Alcázar de San Juan se encuentran implantados un gran número de cargadores nacionales e internacionales que presentan un gran potencial para la externalización de parte de su actividad logística y la potenciación del transporte intermodal en el medio-largo plazo, hecho que no se da con claridad en la actualidad.

2.5.2 OPERADORES DE T&L

En el entorno competitivo de Alcázar de San Juan están presentes algunos de los operadores de transporte y logística más relevantes a nivel nacional e internacional, si bien la mayoría de ellos tan sólo poseen pequeñas instalaciones dedicadas a actividades de ámbito regional, lo que evidencia el aún reducido nivel de externalización logística del ámbito de influencia de la plataforma.

Pañalón, uno de los operadores de transporte de productos químicos más importantes a nivel nacional, es la única empresa que presenta su base operativa en el área de influencia de Alcázar de San Juan, más concretamente en Villarrobledo.

Tabla 16: Operadores de T&L en el entorno competitivo

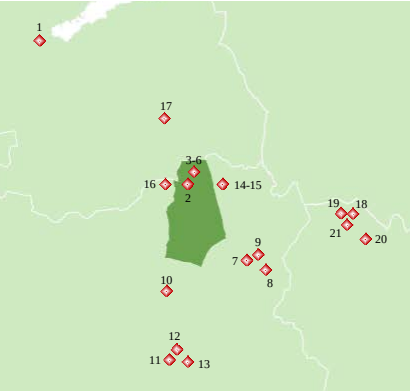
Empresa	Alcázar de San Juan	Tomelloso	Valdepeñas	Toledo	Villarrobledo	Campo de Criptana	Ciudad Real	Cabanillas	Mercancía	Logística	Almacenaje	Tpte. Carretera	Tpte. Intermod.	Agencia. Transitario
CLH	✓								Prods. Petrolíferos	✓	✓	✓		
Pañalón					✓				Merc. Peligrosa / Vehículos			✓	✓	
DHL				✓			✓		Merc. General	✓	✓	✓	✓	
DSV Solutions								✓	Merc. General	✓	✓	✓	✓	✓
TDN		✓		✓					Merc. General		✓	✓		
Dytrans (Palletways)				✓					Merc. General			✓		
Transportes Savi				✓					Merc. General			✓		
Agencia Morago (Palletways)		✓							Merc. General			✓		
Hermanos Sánchez Alcántara			✓						Merc. General			✓		
Transportes a.m.a.						✓			Merc. Gral. / Temp. Controlada			✓		
Grupo Galindo					✓				Merc. General	✓	✓	✓		
Travesa						✓			Prods. Líquidos			✓	✓	

CLH, principal empresa habilitada para el transporte de productos petrolíferos en España, es el único operador de transporte y logística que se encuentra implantado en Alcázar de San Juan.

En el entorno competitivo de Alcázar de San Juan se encuentran implantados un cierto número de operadores nacionales e internacionales de relevancia en sus respectivos segmentos (eg, productos petrolíferos), si bien el reducido nivel de externalización logística parece dificultar una implantación más generalizada.

2.6 RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO

2.6.1 VISITAS



PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO

Se planificaron y ejecutaron las siguientes visitas para reconocer sobre el terreno la oferta de infraestructuras y suelo, tanto de transporte y logística como industrial, del entorno competitivo de Alcázar de San Juan.

Tabla 17: Polígonos Industriales visitados con el trabajo de campo

		Localización	Superf. (m²)	Estado	Ocup. (%)	Fecha visita
1	P.I. Sta. Mª. De Benquerencia	Toledo	3.000.000	Finalizado	75%	20-abr-17
2	P.I. Emilio Castro	Alcázar de San Juan	250.000	Finalizado	90%	20-abr-17
3	P.I. Alces I	Alcázar de San Juan	330.000	Finalizado	75%	20-abr-17
4	P.I. Alces II	Alcázar de San Juan	750.000	Finalizado	95%	20-abr-17
5	P.I. Alces III	Alcázar de San Juan	320.000	Finalizado	50%	20-abr-17
6	P.I. Alces IV	Alcázar de San Juan	100.000	Ejecución	--	20-abr-17
7	P.I. Tomelloso	Tomelloso	1.000.000	Finalizado	100%	20-abr-17
8	P.I. Los Portales	Tomelloso	620.000	Finalizado	0%	20-abr-17
9	P.I. El Bombo	Tomelloso	130.000	Finalizado	80%	20-abr-17
10	P.I. Manzanares	Manzanares	2.000.000	Finalizado	90%	20-abr-17
11	P.I. Entrecaminos	Valdepeñas	800.000	Finalizado	20%	20-abr-17
12	P.I. Avenida del Vino	Valdepeñas	600.000	Finalizado	90%	20-abr-17
13	P.I. Virgen de la Paz	Valdepeñas	55.000	Finalizado	60%	20-abr-17
14	P.I. Pozo Hondo	Campo Criptana	385.000	Finalizado	80%	16-may-17
15	P.I. Ampliación Pozo Hondo	Campo Criptana	345.000	Finalizado	0%	16-may-17
16	P.I. Herencia	Herencia	300.000	Finalizado	80%	19-may-17
17	P.I. Las Cabezas	Villacañas	1.350.000	Finalizado	90%	16-may-17
18	P.I. Sapres	Villarrobledo	900.000	Finalizado	100%	16-may-17
19	P.I. PPI-2	Villarrobledo	320.000	Finalizado	60%	16-may-17
20	P.I. Viuda de J. Ortega	Villarrobledo	125.000	Ampliación	80%	16-may-17
21	P.I. Eras de Santa Lucía	Villarrobledo	560.000	Ejecución	15%	16-may-17

PRINCIPALES CONCLUSIONES

- Existe una amplia oferta de suelo industrial, en muchos casos obsoleta e incluso con bajos índices de ocupación. De hecho, el nivel de ocupación y de actividad real de los polígonos observados durante el trabajo de campo es incluso menor que el identificado durante el trabajo de gabinete.
- Por contra, se ha contrastado una evidente carencia de suelo e instalaciones modernas y funcionales para el transporte y la logística.
- En el entorno competitivo de Alcázar de San Juan no existe actualmente ningún desarrollo logístico o industrial con acceso directo al ferrocarril.
- La plataforma logístico-intermodal más cercana a Alcázar de San Juan, situada en Illescas, se encuentra en proceso de maduración y ampliación, y se considera fuera del entorno competitivo del nuevo desarrollo.

2.6.2 ENTREVISTAS

PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO

Se realizaron las siguientes entrevistas a agentes clave del mercado del transporte y la logística en el entorno de Alcázar de San Juan.

- 17 Mayo 2017
  - Indho – Fernando Román *(Gerente)*
- 19 Mayo 2017
  - García Baquero – Miguel A. García Baquero (*CEO/Consejero Delegado)*
- 23 Mayo 2017
  - Anro –Rafael Rodríguez *(Director Gerente)*
  - Agrovin –Macario Vaquero *(Director Financiero)*
  - Incarlopsa –Jose Manuel Grela *(Responsable de Logística)*
- 24 Mayo 2017
  - MSC Medway –Jaime López *(Intermodal Project Leader)*
- 07 Junio 2017
  - Slisa – Yolanda Atienzar *(Directora General)*
- 16 Junio 2017
  - Adif – Luis Vicente Moreno Espí *(Director de Servicios Logísticos)*
- 03 Julio 2017
  - Savino del Bene –Laura Eced *(Export Operations Manager)*
  - A.P. Valencia - Manuel J.García Navarro *(Adj. a Gabinete de Dirección)*

INDHO: FERNANDO ROMÁN ALHAMBRA

Indho es una empresa perteneciente al sector energético cuya actividad se centra en la producción y almacenamiento de gases: hidrógeno (H_2) y Oxígeno (O_2). De base tecnológica, está ligada de forma directa a las tecnologías del hidrógeno y pilas de combustible, siendo su proyecto insignia la utilización del hidrógeno como vehículo de almacenamiento de la energía renovable, y en general la producción de hidrógeno y oxígeno renovable de alta pureza.

Situación actual y perspectivas de futuro

Indho es una empresa chilena cuya filial española se encuentra en Alcázar de San Juan. Actualmente se encuentra inmersa en un proyecto a gran escala que le podría convertir en una de las empresas de producción y almacenamiento de hidrógeno y oxígeno más importantes a nivel nacional. En el año 2018 pretende implantar en Alcázar de San Juan la primera planta de producción de hidrógeno en España para su uso como combustible alternativo. Inicialmente, la energía producida sería para abastecer la demanda local en un radio de 160 Kms.

Este proyecto, en valores de producción y de transporte supondría:

- *Año 2018* – puesta en marcha de la planta de producción con 140.000 Kg/año, requiriendo 300 camiones/año para el transporte del hidrógeno y el oxígeno.
- *Año 2020* – aumento de la producción hasta 1.400.000 Kg/año de hidrógeno y oxígeno, requiriendo 3.000 camiones/año.
- *Año 2024* – aumento de la producción hasta los 14.000.000 Kg/año, requiriendo el movimiento de 30.000 camiones/año.

Si el proyecto sale adelante y la producción va en aumento año a año, el modelo de transporte del hidrógeno y el oxígeno también iría evolucionando acorde a la energía producida. Inicialmente el transporte se llevaría a cabo por camión con gas presurizado, si bien una vez la producción haya alcanzado unos valores más elevados, el transporte por ferrocarril sería la solución más adecuada.

De este modo, el modelo de negocio a nivel global (España y Chile) implicaría:

- Producción de hidrógeno y oxígeno en las plantas de Chile y España
- El hidrógeno producido en Chile llegaría a España a través del Puerto de Valencia con barcos de 200.000 – 300.000 Tn y sería transportado mediante ferrocarril hasta los almacenes de Indho en Alcázar de San Juan.
- El hidrógeno chileno, junto con el producido en España, sería transportado por ferrocarril hasta los diferentes almacenes de regulación ubicados en puntos clave del territorio nacional, para posteriormente ser transportados a nivel regional mediante camión, o bien hasta el sur de Europa mediante ferrocarril.

Posible interés en la Plataforma de Alcázar de San Juan

Indho, en caso de que su proyecto a gran escala salga adelante, podría estar interesada en disponer de una nave dedicada para ubicar almacenes logísticos de hidrógeno y oxígeno, así como en contar con acceso directo al ferrocarril.

A su vez, dado que la empresa recibiría hidrógeno y oxígeno de Chile, le resultaría interesante que la plataforma intermodal dispusiera de puesto aduanero.

GARCÍA BAQUERO: MIGUEL ÁNGEL GARCÍA BAQUERO

García Baquero es un grupo dedicado a la elaboración de quesos y otros productos (derivados lácteos en su mayoría). Con sede central en Alcázar de San Juan, el grupo es un conglomerado de empresas diferentes pero complementarias: Lácteas Garcia Baquero, Lácteos Manchegos, Igarve, García Baquero Cogeneración, Pok Quesera Palentina, Ancora-G. B Lacticínios y Quesos del Duero, S.A.

Situación actual y perspectivas de futuro

García Baquero elabora, además de quesos, lactosuero, concentrado de proteína de suero lácteo y jamones. Produce también energía eléctrica y vapor a través de su filial García Baquero Cogeneración.

Actualmente Lácteas García Baquero mueve todas sus materias primas y productos acabados por camión (50% cisterna – 35% lona – 15% contenedor). Su distribución es principalmente de ámbito ibérico, si bien exporta 450 UTIs/año (9 UTIs/semana) por el puerto de Valencia (50% merc. convencional – 50% frío).

Posible interés en la Plataforma de Alcázar de San Juan

García Baquero considera de interés la plataforma logística-intermodal de Alcázar de San Juan por su localización, dado que su utilización supondría una importante reducción de costes de transporte a la empresa, una mejora de los tiempos de operación y la reducción del impacto medioambiental derivado de la operativa de transporte y logística.

El principal reto para la viabilidad de la terminal ferroviaria es conseguir masa crítica suficiente, por lo que García Baquero cree que sería una gran oportunidad para que Alcázar se convirtiera en polo agroalimentario de la región y poder así aglutinar carga de este segmento.

De cara a su posible explotación, García Baquero estima una transferencia del 30% de sus tráficos al ferrocarril, encontrando interesante la disposición de servicios en la terminal tales como aduana y puestos reefer.

ANRO: RAFAEL RODRÍGUEZ

Anro es una empresa con sede en Tomelloso especializada en el diseño, fabricación y montaje de estructuras metálicas, trasvases de agua y calderería.

Situación actual y perspectivas de futuro

El nivel de producción de Anro se caracteriza por no ser regular ni estable, sino que viene condicionada por los proyectos que va consiguiendo año a año. Éstos están localizados en su gran mayoría en el territorio nacional, a excepción de algunos en el sur de Europa y Sudamérica. Por todo ello, Anro no posee stock ya que sólo produce según la demanda de sus clientes.

La empresa posee unas instalaciones de 24.000 metros cuadrados, si bien tienen posibilidad de ampliarlas hasta los 200.000 metros cuadrados. Su producción es muy variable año a año, oscilando entre los 50 y los 400 contenedores anuales. La carga es transportada íntegramente en camiones, ya sean contenedores o cajas abiertas.

Anro recibe de Accelor Mittal aproximadamente unas 12.000 toneladas al año, lo que implica el movimiento de unos 600 camiones anuales. Ha externalizado en un 80% su logística, siendo su principal proveedor la empresa transitaria Logisber.

De cara a intentar estabilizar su actividad, Anro se encuentra en proceso de desarrollar un producto estándar. Se trata de un material de construcción metálico que sería transportado a granel.

Posible interés en la Plataforma de Alcázar de San Juan

El interés de Anro en la plataforma logística intermodal de Alcázar de San Juan residiría únicamente en la terminal ferroviaria. La empresa se plantearía, en caso de que fuera beneficioso económicamente, el trasvase de algunos de sus tráficos de la carretera al ferrocarril, principalmente los tráficos entre sus instalaciones y el puerto de Valencia, desde donde son exportados a sus proyectos internacionales.

AGROVIN: MACARIO VAQUERO

Agrovin es una empresa con sede en Alcázar de San Juan que fabrica, procesa, distribuye y comercializa desde materias primas a maquinaria de uso industrial, aportando soluciones a múltiples mercados que incluyen: vino, aceite, cerveza, zumos de frutas, aguas minerales y química, entre otros. Cuenta con más de 50 años de experiencia, pasando a ser en uno de los principales fabricantes y distribuidores de productos enológicos a nivel mundial.

Situación actual y perspectivas de futuro

Agrovin recibe en volumen más materia prima que productos envía a sus filiales y clientes. Sus filiales se localizan en diferentes puntos del territorio nacional (León, Cataluña, Valencia o Extremadura) y en el sur de Europa, en países como Italia, Alemania Francia y Rumanía.

La actividad de la empresa tiene dos temporadas muy marcadas: la de vendimia, que va de junio a septiembre, y el resto del año. En los meses de verano la empresa recibe entre 5 y 6 camiones diarios y envía otros tantos a sus delegaciones, mientras que durante el resto del año los tráficos se reducen significativamente hasta los 15 ó 20 camiones mensuales.

Agrovin también exporta algunos de sus productos al resto de Europa y Sudamérica a través del Puerto de Valencia, si bien el volumen de carga transportada ha sido tan sólo de 20 contenedores en el último año.

Posible interés en la Plataforma de Alcázar de San Juan

A medio plazo Agrovin no tiene voluntad de instalarse en la plataforma logística intermodal de Alcázar de San Juan, pues cuenta con espacio en el polígono industrial de Alces para ampliar sus instalaciones.

Por el contrario, sí que podría estar interesada en la utilización de la terminal ferroviaria para trasvasar algunos de sus tráficos de la carretera al ferrocarril. Adicionalmente, la inclusión de un puesto aduanero en la nueva actuación les podría ser de gran ayuda para sus importaciones y exportaciones.

INCARLOPSA: JOSE MANUEL GRELA

Incarlopsa tiene como actividad principal la producción y elaboración de productos cárnicos, y más concretamente el procesado de productos porcinos frescos (de capa blanca e ibéricos), jamón curado de capa blanca, jamones y paletas curados ibéricos, embutidos ibéricos y salchichas cocidas.

Situación actual y perspectivas de futuro

Incarlopsa es interproveedor cárnico de Mercadona y posee 3 instalaciones en Cuenca, además de las situadas en las provincias de Salamanca, Toledo y Valencia. En Tarancón acaba de inaugurar un nuevo matadero y se encuentran en proceso de rehabilitar, mejorar y ampliar otras instalaciones.

Su actividad se centra principalmente en 3 segmentos:

- Los productos que son elaborados para Mercadona, quien se encarga de la logística derivada del transporte de los mismos.
- Productos para clientes en el territorio nacional (actividad residual en comparación con la de Mercadona).
- Productos elaborados en las instalaciones de Tarancón para ser exportados principalmente a Asia, de cuya logística se encarga íntegramente Incarlopsa.

Actualmente en el matadero de Tarancón se matan 4.500 unidades porcinas diarias, y sus productos derivados son enviados a Mercadona o exportados a Asia en su gran mayoría a través del puerto de Valencia, lo que se traduce en 6 contenedores semanales.

Con la inauguración del nuevo matadero en Tarancón, la capacidad de producción ha aumentado de 4.500 a 12.500 unidades diarias, con lo que Incarlopsa prevé casi triplicar su producción anual en apenas 2 o 3 años. Este aumento de la producción serviría en gran medida para aumentar su capacidad de exportación al mercado asiático, el mayor importador de carne porcina del mundo.

Actualmente la empresa exporta sus productos porcinos principalmente a Japón, Corea del Sur y Filipinas, si bien se encuentra en proceso de obtener los certificados y aprobaciones necesarios para poder exportar sus productos a China. De este modo, con la consolidación de clientes y la exportación a China, Incarlopsa pretende alcanzar los 15-20 contenedores semanales en los próximos 3 años.

Posible interés en la Plataforma de Alcázar de San Juan

Incarlopsa podría estar interesada en el alquiler de almacenes frigoríficos en la nueva plataforma logística intermodal de Alcázar de San Juan si su producción aumentara como tiene previsto.

Adicionalmente, en caso de que los tráficos internacionales se consoliden y el coste sea asequible, estaría interesada en la utilización de la terminal para enviar sus contenedores desde Alcázar de San Juan al Puerto de Valencia por ferrocarril (1-2 trenes semanales) y posteriormente en barco hasta Asia. En consecuencia, la implantación de un despacho aduanero en la plataforma logística le sería de gran utilidad.

MSC MEDWAY: JAIME LÓPEZ

MSC es un operador logístico integral que cuenta con la segunda mayor naviera a nivel mundial. En la península ibérica gestiona terminales portuarias de contenedores propias en el puerto de Valencia y en el de Sines. Además, en enero de 2016 formalizó la compra de CP Cargo (ahora MEDWAY), la división especializada en el transporte de mercancías de los ferrocarriles de Portugal, con lo que aspira a convertirla en el primer operador ferroviario de mercancías de la Península Ibérica.

Situación actual y perspectivas de futuro

MSC Valencia se encuentra actualmente en la búsqueda activa del desarrollo de corredores ferroviarios en la Península Ibérica, principalmente desde o hasta el Puerto de Valencia, siendo su corredor principal el Madrid-Valencia. A tal fin, puede actuar en el sector del transporte y la logística desde 3 puntos de vista:

- Como naviera
- Como terminalista
- Como traccionista

Ofrece a sus clientes el transporte y el acarreo de contenedores, pero no el almacenaje, pues quiere mantener en todo momento el control de los equipos.

Aunque no opera actualmente ninguna terminal en el interior de España, podría actuar como socia para desarrollar alguna de ellas, si bien siempre sin ser el explotador de la misma.

Posible interés en la Plataforma de Alcázar de San Juan

MSC conoce bien el proyecto de la plataforma logística-intermodal de Alcázar de San Juan, pues hace unos años llevó a cabo un estudio con el transitario de la empresa García Baquero. El estudio concluyó que no existía masa crítica suficiente para que la empresa explotara trenes propios entre Alcázar y el puerto de Valencia, siendo el tren multicliente una solución más adecuada.

Pese a ello, tras la realización del estudio, y una vez obtenido con el conocimiento necesario de la zona, MSC resalta el potencial del sector vinícola (90 contenedores/semana), el cual podría ser uno de los grandes usuarios en la nueva terminal ferroviaria, si bien surgen diferentes dificultades para que el vino pueda ser transportado por ferrocarril hasta el puerto de Valencia en este caso:

- El transporte de productos líquidos presenta ciertas dificultades y cuidados específicos
- El sector vinícola es un gran exportador, pero apenas importa, lo que pone de manifiesto un problema de descompensación de tráficos y equipos vacíos.
- Los contenedores en los que se exporta el vino suelen ser de 20’ por su elevado peso, mientras que los contenedores de importación suelen ser de 40’.
- Los problemas que surgen con los equipos provocan un aumento de los costes, que deben ser repercutidos a los clientes, lo que reduce la competitividad del ferrocarril con la carretera

MSC resalta que si la plataforma logística intermodal de Alcázar de San Juan finalmente sale adelante, podría empezar con un tren multicliente por semana.

SLISA

Grupo Suardiaz es un operador logístico integral que integra a una de las mayores compañías navieras de España para vehículos y contenedores.

Situación actual y perspectivas de futuro

En su afán por diversificar servicios dentro de la cadena logística, Grupo Suardiaz adquirió Slisa a ADIF y desde ella entró en la explotación de terminales ferroviarias de carga, además de tener previsto la operación de trenes de carga. En ocasiones también gestionan almacenes logísticos para clientes específicos.

Posible interés en la Plataforma de Alcázar de San Juan

Slisa comparte el potencial de mercado de la futura terminal ferroviaria de carga de Alcázar, y mostró interés en su explotación, pero siempre que se minimice la inversión que debe realizar en la misma. Así lo transmitió tanto a la Consejera de Obras Públicas de la Junta de Castilla La Mancha en el marco del SIL de Barcelona, como durante su participación en el Taller de Trabajo con agentes.

ADIF

Situación actual y perspectivas de futuro

Adif, como Administrador de Infraestructuras Ferroviarias, es el titular de la playa de vías de clasificación anexa a los terrenos del futuro desarrollo logístico intermodal de Alcázar de San Juan. Dicha terminal de clasificación dispone de 24 vías de múltiple funcionalidad y es catalogada como una estación de servicios, que sirve entre otros como:

- Nodo de conexión en los servicios entre las líneas de Valencia – Jaén.
- La composición/descomposición de trenes
- El estacionamiento de composiciones con destino Madrid fuera de hora punta.
- Conexión con varias industrias ubicadas en el Polígono Industrial Alces.

Posible interés en la Plataforma de Alcázar de San Juan

Adif está abierto a recibir propuestas de modelos de desarrollo en la terminal de clasificación de Alcázar de San Juan siempre y cuando no suponga levantar parte de la infraestructura ferroviaria. Adif evaluará y analizará la viabilidad técnica de cada uno de los modelos (uso de las propias vías de la terminal, pinchar en vía general y construir la terminal ferroviaria anexa a la de clasificación, etc).

Si bien Adif no tiene pensado entrar a participar en el modelo accionarial del futuro proyecto de la plataforma logístico-intermodal de Alcázar de San Juan, buscará fórmulas administrativas de compensación por medio del cobro de un canon a partir de la firma de un acuerdo de Concesión a largo plazo con el futuro desarrollador/operador de la terminal. El concepto del canon incluiría:

- Uso de infraestructura ferroviaria (vías de la playa de clasificación)
- Ocupación de la franja de terrenos titularidad de Adif
- Según el plazo concesional el pago del canon será con bonificación (menos cuanto mayor sea el plazo concesional).

SAVINO DEL BENE

Sabino del Bene es un operador logístico especializado en la gestión de la cadena de suministro que ofrece servicios de almacenamiento y de transporte de mercancías terrestre, marítimo y aéreo, tanto a nivel nacional como internacional.

Situación actual y perspectivas de futuro

En España tienen su sede en Valencia y además están presentes en Alicante, Barcelona, Bilbao, Madrid, Valencia y Vigo.

Posible interés en la Plataforma de Alcázar de San Juan

Al igual que MSC, conocen bien el proyecto de la plataforma logística-intermodal de Alcázar de San Juan, pues lo valoró para su cliente García Baquero.

Desde un punto de vista de transporte intermodal, cree en el potencial de la terminal, identificando la labor de grupaje como principal factor para la viabilidad del proyecto. Destaca en cualquier caso, la problemática de reposicionamiento de equipos dado que prácticamente la totalidad de la carga es de exportación.

Desde la dimensión logística, llegado el caso, podrían valorar la posibilidad de superficie de almacenamiento.

AUTORIDAD PORTUARIA DE VALENCIA

Situación actual y perspectivas de futuro

La Autoridad Portuaria de Valencia, al igual que otras A.P. españolas (Barcelona, Bilbao) valora permanentemente el establecimiento y consolidación de lazos físicos y comerciales con su Hinterland. Por este motivo está invirtiendo en la mejora de la conexión ferroviaria del Puerto con Zaragoza y podría considerar la posibilidad de invertir en el desarrollo de terminales ferroviarias interiores.

Posible interés en la Plataforma de Alcázar de San Juan

En esa idea de potenciar el desarrollo de terminales interiores que den servicio a las empresas del puerto de Valencia y Sagunto, es consciente del peso de las empresas productoras de Castilla La Mancha en las exportaciones por el Puerto de Valencia y podría estar interesada en participar de su desarrollo, si bien idealmente preferiría buscar fórmulas en las que no tuviera que aportar inversión.

Tras la presentación informal de la idea de desarrollo de la plataforma logístico-intermodal de Alcázar de San Juan, se valoró la posibilidad de que se pudiera organizar una presentación institucional más formal del proyecto ante los responsables de la Autoridad Portuaria, una vez que el estudio de pre-viabilidad estuviera finalizado.

2.6.3 TALLER DE TRABAJO

PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO

El taller de trabajo tuvo lugar en Alcázar de San Juan el 28 de junio de 2017 y reunió a algunos de los principales agentes del sector del transporte y la logística del entorno y área de influencia. Tenía como objeto provocar un debate y discusión abierta sobre los factores clave que marcarán la viabilidad de la plataforma logístico-intermodal en Alcázar de San Juan.

Tabla 18: Lista de asistentes a la Sesión de Trabajo con agentes

	Estudio de pre-viabilidad de la Plataforma Logístico-Intermodal de Alcázar de San Juan *Sesión de Trabajo con Agentes* ARUP				
	Empresa	**Sector**	**Persona**	**Cargo**	**Localización**
1	Agrovin	Agroalimentario	Elvira Rubio Román	Directora General	Alcázar de San Juan
			Macario Vaquero Morales	Director Financiero	
2	García Baquero	Agroalimentario	Miguel Ángel García Baquero	Consejero Delegado	Alcázar de San Juan
3	Incarlopsa	Agroalimentario	Jose Manuel Grela	Responsable de Logística	Tarancón
4	Asoc. Agroalim. CLM	Agroalimentario	Juan Fuente Rus	Portavoz Vitivinícola de CLM	Alcázar de San Juan
5	Indho	Energía	Fernando Román	Gerente General	Alcázar de San Juan
6	Anro	Metalurgia	José luis Alvarez Lara	International Projects	Tomelloso
7	MSC	Tte. ferroviario	Jaime López	Intermodal Project Leader	Valencia
			Richard Hawkins	Export & Import Line Manager	Valencia
			Jorge Ros		Valencia
8	Suardiaz - Slisa	Gestión Terminal	Yolanda Atienzar Gomez	Directora General Slisa	Valencia
		Transitario	José Ignacio Saez	Director Vapores Suardiaz	Madrid
9	FETCAM	Tte. Carretera	Carlos R. Marin de la Rubia	Presidente FETCAM	Toledo
10	ACTE	Centros Tpte&Log	Ramón Vázquez	Presidente FETCAM	Madrid
11	Junta Castilla-La Mancha	Admón	Fco. David Merino Rueda	Dir. Gral. Carreteras y Tptes.	Toledo
			Luis Flores Díaz	Jefe de seccion de SV Proyectos	Toledo
12	Ayto. Alcázar de S. Juan	Admón.	Rosa Melchor Quiralte	Alcadesa	Alcázar de San Juan
			Gonzalo Redondo Cárdenas	Teniente de Alcalde	
13	Arup	Consultoría	Francisco Jimenez Navarro	Director Dpto. Tte. & Logística	Madrid
			Sara Hernández del Olmo	Consultora	Madrid
			Jose Jorge Maeso	Consultor	Madrid
			Lola Allona	Consultora	Madrid

PRINCIPALES CONCLUSIONES

Las principales conclusiones extraídas de la Sesión de Trabajo con agentes abordan algunas de las necesidades del mercado del transporte y la logística en el entorno de Alcázar de San Juan y describen el papel que debería desempeñar el futuro desarrollo logístico-intermodal en el mercado local, regional y nacional.

Flujos ferroviarios:

- El Hinterland de Alcázar es netamente exportador. El hecho de su cercanía a un centro importador como es Madrid permitiría valorar las posibilidades de triangulación de tráficos entre ambos nodos y el Puerto de Valencia. En la actualidad, hay del orden de 3-5 trenes/día Valencia-Madrid en peak-season.
- La falta de instalaciones ferroviarias para el reposicionamiento de contenedores en el entorno de Madrid también plantea un atractivo para los operadores logísticos con base en la terminal de Alcázar.

Terminal ferroviaria

- Tanto Alcázar en general como la posible ubicación de la terminal junto al haz de clasificación de ADIF en particular, gozan de una localización estratégica en el esquema ferroviario del centro-sur peninsular, hecho que viene respaldado por su inclusión en dos de los ejes vertebradores de la red TEN-T.

- La terminal deberá mantener una vocación regional, principalmente de servicio a las empresas exportadoras de Castilla La Mancha.
- Deberá dotarse de un modelo de desarrollo funcional, flexible y eficiente, que priorice el desarrollo por fases a medida que se vaya materializando la demanda, y que permita ajustar al máximo los costes de inversión en su construcción y los costes de operación en su explotación.
- Potenciará las actividades y servicios para la agrupación de cargas a fin de garantizar una masa crítica mínima (trenes multicliente, contenedores marítimos y continentales, autopista ferroviaria, etc.).
- Entre las instalaciones y servicios específicos a desarrollar en la terminal, deberían considerarse, al menos, los siguientes:
  - Autopista ferroviaria para tráfico continental
  - Depot de llenos y vacíos (eg, para reposicionamiento de contenedores).
  - Depot APQ/ADR a valorar con detenimiento, pues si bien parece haber demanda (sector petroquímico, farmacéutico, bio-combustible), la localización propuesta podría chocar con los requisitos mínimos de distancia a núcleo urbano.
  - Puestos Reefer
  - Control aduanero
  - Instalaciones de limpieza, mantenimiento y reparación, tanto de contenedores (eg, si punto de reposicionamiento) como de vagones.

Área logística:

- Al igual que la terminal ferroviaria, deberá contar con instalaciones y servicios para la agrupación de cargas: naves para grupaje, instalaciones de embotellado, etc.
- Dada la clara vocación de servicio al sector agroalimentario, el área logística deberá considerar la implantación de naves de temperatura controlada.

Modelo Institucional

- Este tipo de proyectos no se concibe hoy en día sin una participación conjunta de la iniciativa pública y privada.
- La Administración debe jugar un papel fundamental a la hora de promover el proyecto y facilitar una tramitación administrativa más flexible.
- Adicionalmente, es muy probable que deba plantear fórmulas para la inversión inicial y financiación, hasta el punto en que se pueda concretar la participación de un operador privado en condiciones favorables para ambas partes.

Cuestiones planteadas por los diferentes agentes

- Asociación Agroalimentaria:

  La región exporta del orden de 70-80.000 contenedores-cisterna / año.

  El 80% de las exportaciones hacia la UE se transportan por carretera hasta Abroñigal, donde se suben al tren. Se hace así por el momento porque es el cliente final el que compra la materia prima y gestiona la cadena de transporte, pero las empresas de la región quieren ir asumiendo ese rol progresivamente.

En ese sentido, la existencia de una terminal en Alcázar sería clave y dotaría de mayor eficiencia al sistema.

El Sur de Italia es el principal competidor para la región en este segmento.

- Incarlopsa

  Acaba de triplicar su capacidad de producción, por lo que prevé un fuerte incremento del comercio internacional de exportación, el cual va dirigido fundamentalmente hacia Europa del este y Asia.

  Realiza transporte de mercancía Reefer.

- Agrovin

  Mantiene como objetivo estratégico la internacionalización, tanto de sus ventas como de sus compras.

  En su actividad de import/export con Europa, transportan en seco a temperatura ambiente, yendo un 15% por barco y unas 30.000 Tn por carretera, las cuales serían susceptibles de utilizar instalaciones de Autopista Ferroviaria de haberlas.

  Contemplarían la posibilidad instalar en el desarrollo logístico anexo a la terminal un almacén pulmón para su producto final. Además valorarían muy positivamente la implantación de operadores de grupaje.

- Lácteas García Baquero

  Valora muy positivamente los servicios de grupaje, por ejemplo para exportaciones a Estados Unidos.

- Indho

  Plantea la posible necesidad, si su proyecto se pone en marcha, de instalaciones de almacenamiento y regulación de Hidrógeno al aire libre.

  Aclara que su producto no tiene la calificación mercancía APQ/ADR.

- Slisa

  Ofrecen su experiencia en la gestión de terminales ferroviarias interiores, en las que aportan no sólo la gestión sino también la inversión en maquinaria.

  Preferirían un proyecto de inversión moderada (eg, no infraestructura), pero están dispuestos a incrementar su inversión si ello les permite operar la terminal con un modelo más flexible que el que está utilizando el Adif en estos momentos.

  Tienen claro que la eficiencia de la terminal ferroviaria está directamente relacionada con su diseño funcional y su modelo de gestión (diseño de procedimientos, optimización de recursos propios, etc.).

  Apostarían claramente por un desarrollo por fases, adaptando la inversión a la evolución de la demanda. Precisarían de unos 3-5 trenes semanales como punto de arranque para justificar la viabilidad de la inversión en la terminal.

- MSC

  Aportan su experiencia como operador logístico con participación en toda la cadena de transporte, incluido el transporte ferroviario e incluso la gestión de terminales ferroviarias interiores (aunque no en España).

Actualmente mueven unos 50 camiones/día en el entorno de Alcázar de San Juan, y si bien son conscientes de su alto capacidad productora, también valoran la amenaza que plantea tanto el reducido tráfico de importación, lo que o bien erosiona tremendamente los márgenes, o bien te deja fuera de mercado por precio, como la dificultad de compensar import-export en el caso particular del transporte del vino (contenedor de 20', etc.). En ese sentido, también sugiere la oportunidad de desarrollo en la plataforma de un centro de reposicionamiento de contenedores vacíos.

MSC no prevé la inversión directa en el desarrollo de la terminal, pero sí que apuesta por mover carga desde la misma, incluso con tracción propia, pues ve potencial para ahorrar hasta 100€/contenedor en el transporte ferroviario entre Alcázar de San Juan y el Puerto de Valencia.

- FETCAM

  Los empresarios de transporte por carretera de la Federación mueven fundamentalmente carga agroalimentaria entre España y la UE y Marruecos.

  Constatan que las empresas instaladas en Andalucía también mostrarían un gran interés por el proyecto de Alcázar de cara a sus exportaciones con la UE y en caso dotarse a la terminal de instalaciones de autopista ferroviaria.

- ACTE - CETM Multimodal

  Desde la patronal se está apostando fuerte por el desarrollo de Autopistas Ferroviarias como la gran alternativa para que las empresas de transporte por carretera opten por subir sus tráficos al tren.

  Para ello han definido, y están haciendo pública, una red de corredores nacionales con mayor potencial para su implementación, y Alcázar está incluido en ellos. La solución técnica que proponen es la de NIKRASA, consistente en una plancha donde se sube el semirremolque y que es izada sobre el vagón mediante la maquinaria de manipulación típica de una terminal (reach stacker o grúa pórtico) por lo que evita una inversión relevante.

Estudio de Mercado más detallado

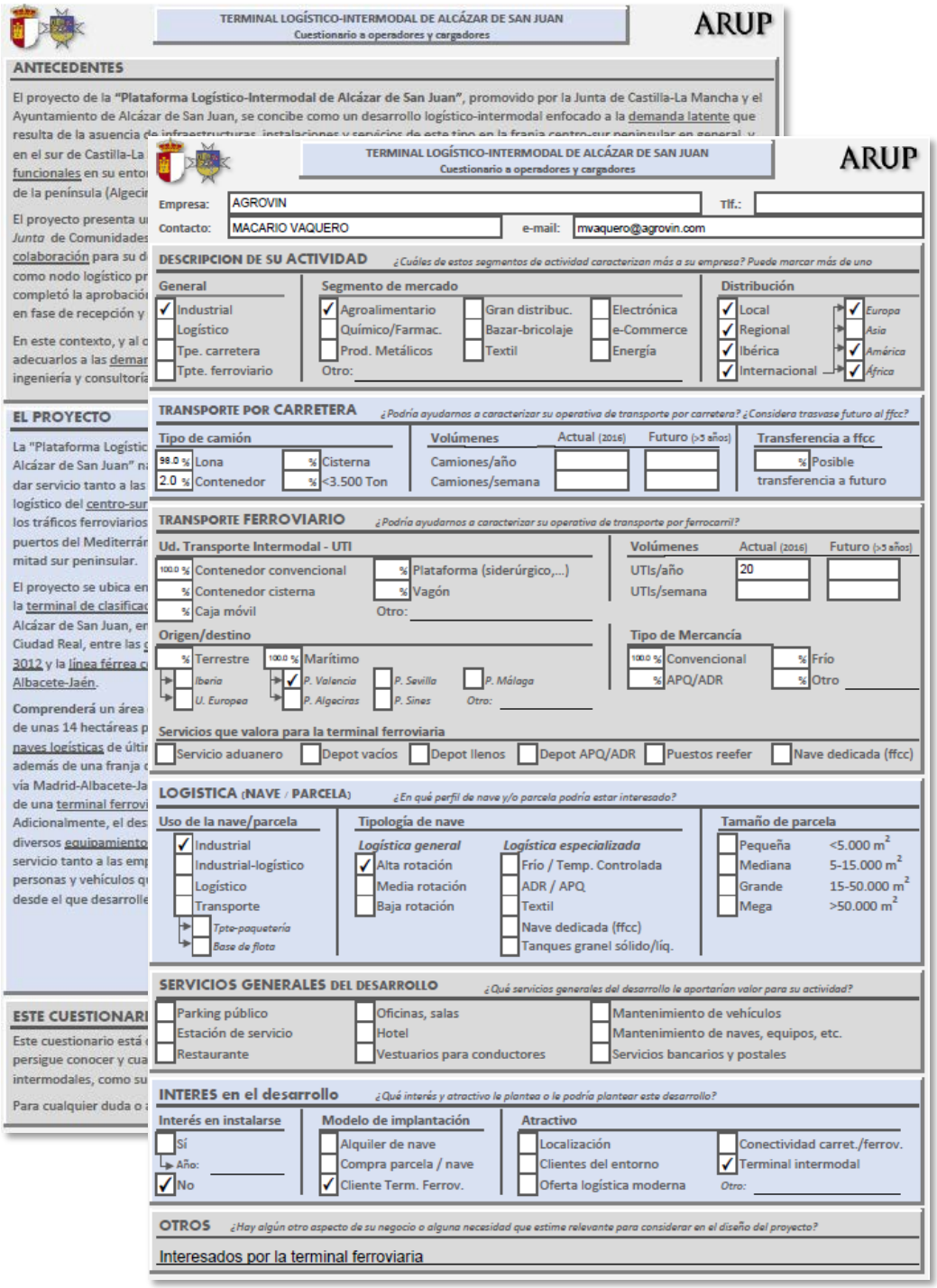
Se identifican como oportunidades para profundizar con el Análisis de Mercado de un Estudio de Viabilidad más detallado, las siguientes:

- Organizar una sesión de trabajo con las asociaciones agroalimentarias (fundamentalmente con las de empresas del vino y el aceite) para profundizar en las oportunidades de mercado (eg, tráficos ferroviarios que hoy en día salen desde Abroñigal hacia la UE).
- A raíz de dichas sesiones de trabajo, cuantificar y caracterizar de manera más detallada, el tráfico de vino con la UE (operador que lo realiza, material móvil utilizado, volúmenes, estacionalidad, granel Vs embotellado, etc.).
- Analizar en profundidad el potencial de los tráficos ferroviarios continentales como complemento natural a los tráficos ferroviarios marítimos ya identificados. Cuantificar a su vez el potencial de las autopistas ferroviarias para dichos tráficos.
- Analizar en mayor profundidad otros operadores y cargadores concretos, además de los ya identificados, que hayan mostrado interés, o puedan hacerlo, por la futura plataforma logístico-intermodal de Alcázar de San Juan (eg, Symaga-Mecafa, Delivery Distribución, Travesa, etc.).

2.6.4 CUESTIONARIOS

Como parte del trabajo de campo, se enviaron un total de 30 cuestionarios a operadores y cargadores del entorno competitivo de la futura plataforma logístico-intermodal de Alcázar de San Juan, si bien finalmente sólo se recibieron 5 cumplimentados (los de Anro, Agrovin, García Baquero, Incarlopsa e Indho).

Se adjunta a continuación un ejemplo del cuestionario enviado, adjuntándose en Anejo los 5 cuestionarios recibidos.



TERMINAL LOGÍSTICO-INTERMODAL DE ALCÁZAR DE SAN JUAN
Cuestionario a operadores y cargadores

ARUP

ANTECEDENTES

El proyecto de la "Plataforma Logístico-Intermodal de Alcázar de San Juan", promovido por la Junta de Castilla-La Mancha y el Ayuntamiento de Alcázar de San Juan, se concibe como un desarrollo logístico-intermodal enfocado a la demanda latente que resulta de la asuencia de infraestructuras, instalaciones y servicios de este tipo en la franja centro-sur peninsular en general, y en el sur de Castilla-La ...

EL PROYECTO

La "Plataforma Logístic... Alcázar de San Juan" ... dar servicio tanto a las ... logístico del centro-sur ... los tráficos ferroviarios ... puertos del Mediterrán... mitad sur peninsular.

El proyecto se ubica en ... la terminal de clasificac... Alcázar de San Juan, en ... Ciudad Real, entre las ... 3012 y la línea férrea c... Albacete-Jaén.

Comprenderá un área ... de unas 14 hectáreas p... naves logísticas de últi... además de una franja ... vía Madrid-Albacete-Ja... de una terminal ferrovi... Adicionalmente, el des... diversos equipamiento... servicio tanto a las emp... personas y vehículos q... desde el que desarrolle...

ESTE CUESTIONARI...

Este cuestionario está ... persigue conocer y cua... intermodales, como su...

Para cualquier duda o ...

TERMINAL LOGÍSTICO-INTERMODAL DE ALCÁZAR DE SAN JUAN
Cuestionario a operadores y cargadores

ARUP

Empresa: AGROVIN — Tlf.:
Contacto: MACARIO VAQUERO — e-mail: mvaquero@agrovin.com

DESCRIPCION DE SU ACTIVIDAD *¿Cuáles de estos segmentos de actividad caracterizan más a su empresa? Puede marcar más de uno*

General	Segmento de mercado			Distribución	
✓ Industrial	✓ Agroalimentario	Gran distribuc.	Electrónica	✓ Local	✓ Europa
Logístico	Químico/Farmac.	Bazar-bricolaje	e-Commerce	✓ Regional	Asia
Tpe. carretera	Prod. Metálicos	Textil	Energía	✓ Ibérica	✓ América
Tpte. ferroviario	Otro:			✓ Internacional	✓ África

TRANSPORTE POR CARRETERA *¿Podría ayudarnos a caracterizar su operativa de transporte por carretera? ¿Considera trasvase futuro al ffcc?*

Tipo de camión		Volúmenes	Actual (2016)	Futuro (>5 años)	Transferencia a ffcc
98.0 % Lona	% Cisterna	Camiones/año			% Posible
2.0 % Contenedor	% <3.500 Ton	Camiones/semana			transferencia a futuro

TRANSPORTE FERROVIARIO *¿Podría ayudarnos a caracterizar su operativa de transporte por ferrocarril?*

Ud. Transporte Intermodal - UTI		Volúmenes	Actual (2016)	Futuro (>5 años)
100.0 % Contenedor convencional	% Plataforma (siderúrgico,...)	UTIs/año	20	
% Contenedor cisterna	% Vagón	UTIs/semana		
% Caja móvil	Otro:			

Origen/destino				Tipo de Mercancía	
% Terrestre	100.0 % Marítimo			100.0 % Convencional	% Frío
Iberia	✓ P. Valencia	P. Sevilla	P. Málaga	% APQ/ADR	% Otro
U. Europea	P. Algeciras	P. Sines	Otro:		

Servicios que valora para la terminal ferroviaria: Servicio aduanero | Depot vacíos | Depot llenos | Depot APQ/ADR | Puestos reefer | Nave dedicada (ffcc)

LOGISTICA (NAVE / PARCELA) *¿En qué perfil de nave y/o parcela podría estar interesado?*

Uso de la nave/parcela	Tipología de nave		Tamaño de parcela	
	Logística general	*Logística especializada*		
✓ Industrial	✓ Alta rotación	Frío / Temp. Controlada	Pequeña	<5.000 m²
Industrial-logístico	Media rotación	ADR / APQ	Mediana	5-15.000 m²
Logístico	Baja rotación	Textil	Grande	15-50.000 m²
Transporte		Nave dedicada (ffcc)	Mega	>50.000 m²
Tpte-paquetería		Tanques granel sólido/líq.		
Base de flota				

SERVICIOS GENERALES DEL DESARROLLO *¿Qué servicios generales del desarrollo le aportarían valor para su actividad?*

Parking público	Oficinas, salas	Mantenimiento de vehículos
Estación de servicio	Hotel	Mantenimiento de naves, equipos, etc.
Restaurante	Vestuarios para conductores	Servicios bancarios y postales

INTERES en el desarrollo *¿Qué interés y atractivo le plantea o le podría plantear este desarrollo?*

Interés en instalarse	Modelo de implantación	Atractivo	
Sí	Alquiler de nave	Localización	Conectividad carret./ferrov.
Año:	Compra parcela / nave	Clientes del entorno	✓ Terminal intermodal
✓ No	✓ Cliente Term. Ferrov.	Oferta logística moderna	Otro:

OTROS *¿Hay algún otro aspecto de su negocio o alguna necesidad que estime relevante para considerar en el diseño del proyecto?*

Interesados por la terminal ferroviaria

3 ENCAJE TERRITORIAL Y FUNCIONAL

3.1 VALORACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN PROPUESTA

3.1.1 ENCAJE TERRITORIAL

El encaje territorial de la localización propuesta en los estudios anteriores para la futura plataforma logístico-intermodal de Alcázar de San Juan, resulta a priori excelente, pues no sólo facilita un acceso rápido y más o menos directo a la red regional de carreteras que vertebra el Hinterland natural de la plataforma, sino que además permite la conexión directa con el eje ferroviario Valencia-Madrid, uno de los ejes ferroviarios de carga más relevantes de España, y a través de él, con los grandes corredores ferroviarios de carga de la Península y de la UE, dotando a la plataforma de la conectividad buscada para la actividad exportadora.

Adicionalmente, la localización propuesta es contigua a la terminal ferroviaria de clasificación de Alcázar de San Juan, lo que dotaría a la futura plataforma de una gran capacidad para la recepción y expedición de trenes, así como para la conexión con la red ferroviaria general en diferentes configuraciones de terminal.

Figura 32: Encaje territorial de la localización propuesta

La localización propuesta otorga a la plataforma de una conectividad idónea y directa con la red transporte viario de su Hinterland y ferroviario de su Foreland, dotándola además de acceso directo a la vía general y de una gran capacidad de recepción-expedición de trenes sin necesidad de afrontar grandes inversiones.

3.1.2 ENCAJE URBANÍSTICO

Actualmente la figura de planeamiento urbanístico vigente en el municipio de Alcázar de San Juan es el Plan General de Ordenación Urbana del año 1992, si bien éste ha sufrido diversas modificaciones desde entonces. Entre ellas destaca la relacionada con el proyecto de la Plataforma Logística de Alcázar de San Juan, que data de diciembre del año 2016.

Así, en un principio el PGOU de 1992 calificaba las casi 14 hectáreas (82.948 m^2 de la PS1 y 59.869 m^2 de la PS2) de terrenos destinados a la Nueva Plataforma Logística de Alcázar de San Juan como suelo rústico (de reserva), rústico no urbanizable de protección de infraestructuras y suelo urbanizable de uso mayoritario residencial. Sin embargo, la citada modificación puntual propone su transformación en sistema general de infraestructuras de transporte, tal y como se muestra en la Figura 33.

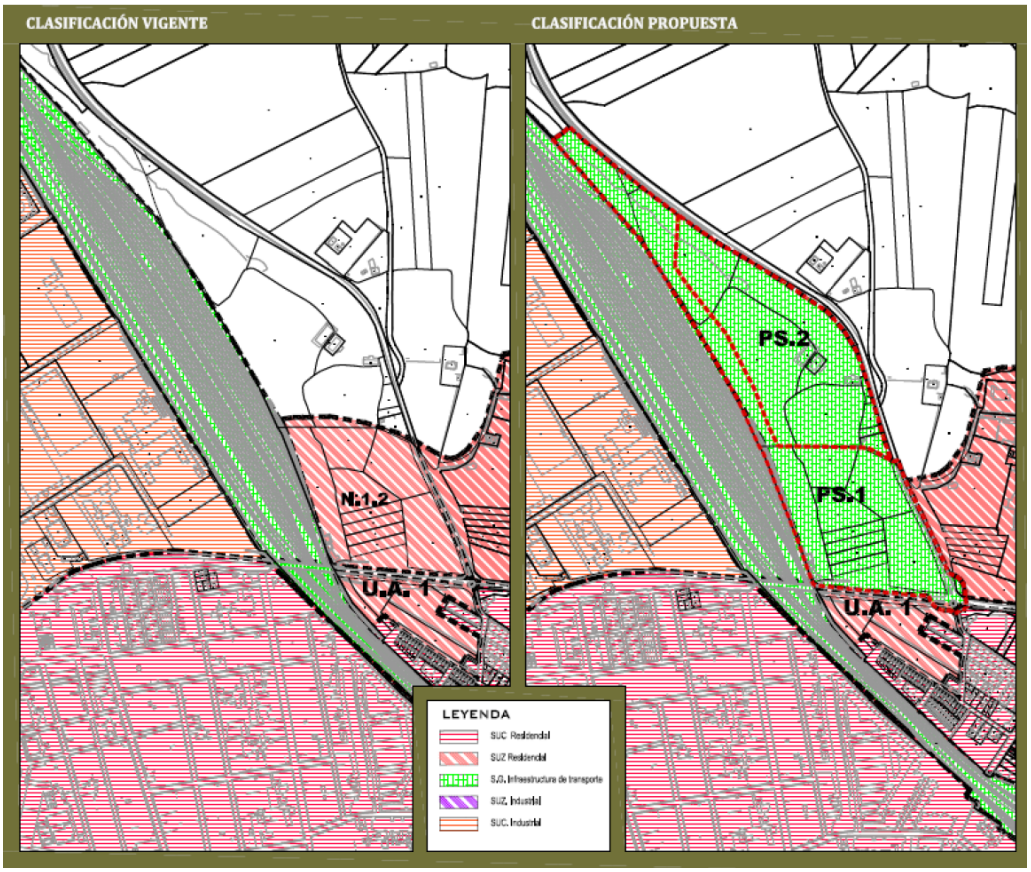


Figura 33: Clasificación urbanística de la localización propuesta

Fuente: PGOU de Alcázar de San Juan – Modificación Puntual, Junio 2016

La reserva de suelo de 14Ha para la ubicación de la plataforma es considerada como Sistema General de Infraestructuras de Transporte en la modificación puntual de 2016 del PGOU de Alcázar de San Juan, lo que, en caso de confirmarse el uso de dicha reserva de suelo, implicaría una notable reducción de los plazos del proceso de tramitación urbanística de la plataforma.

3.1.3 TITULARIDAD DEL SUELO

La superficie afecta a la Fase I (PS1) del desarrollo propuesto pertenece a tres administraciones públicas diferentes: Adif posee los terrenos paralelos a la playa de vías, la Consejería de Fomento de la Junta posee los suelos afectos a la ejecución de los accesos viarios a la plataforma, mientras que el Ayuntamiento de Alcázar de San Juan es titular del terreno restante. Por su parte, la superficie de la Fase II (PS2) pertenece a propietarios privados.

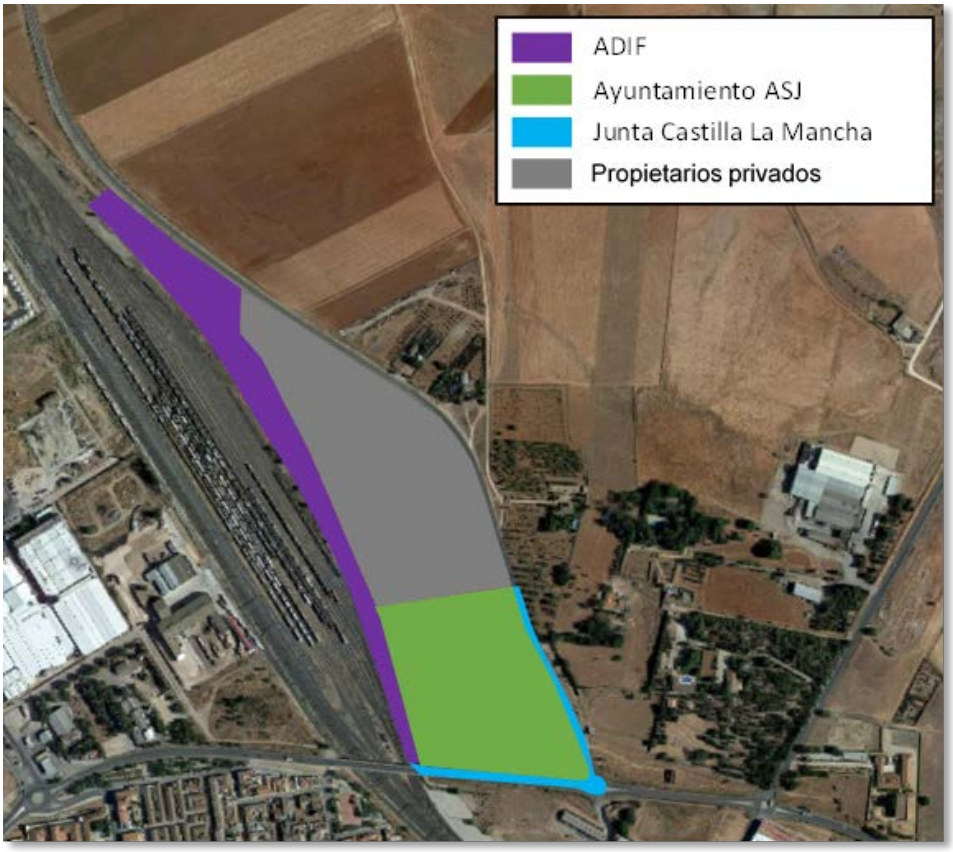


Figura 34: Titularidad del suelo de la localización propuesta

Dada la posibilidad planteada por los estudios previos de aprovechar la infraestructura ferroviaria existente en la terminal de clasificación de Adif, se organizó una entrevista con los responsables de Servicios Logísticos de Adif en la que se constató que están abiertos a dicha posibilidad, si bien su implementación impondría ciertas rigideces en la licitación y adjudicación de su usufructo a un operador (proceso de tramitación, modelo y plazo de adjudicación, etc.).

Por su parte, cabría mencionar que los suelos titularidad del Ayuntamiento permiten casi todo el abanico de posibilidades de comercialización del suelo, desde la venta o la promoción directa por el propio Ayuntamiento, hasta su concesión a largo plazo, lo que resulta una opción cada vez más atractiva entre algunos inversores y propietarios inmologísticos.

El desarrollo de la terminal de carga ferroviaria en suelo titularidad de Adif permitiría muy probablemente una menor inversión, aunque también impondría cierta rigidez a la hora de licitar y adjudicar su desarrollo y explotación.

3.2 REFERENCIAS DE DISEÑO Y DIMENSIONAMIENTO

3.2.1 REFERENCIAS DE DISEÑO

Los estudios previos sugerían la utilización de las dos últimas vías del haz de clasificación de Adif en Alcázar (de hasta 500m de longitud) y su adaptación para la carga-descarga (estuchado de vías, etc.), configurando en torno a ellas la futura ***terminal ferroviaria*** de carga de Alcázar.

Figura 35: Propuesta del estudio previo para el lay-out de la terminal

Esta opción, si bien sería muy probablemente la de menor inversión, impondría ciertas restricciones y rigideces de cara a la óptima funcionalidad de la terminal y sus posibilidades de ampliación a futuro (eg, imposibilidad de operar a ambos lados del haz de vías, dificultad para su ampliación a futuro, tanto por extensión de la longitud efectiva de vía por encima de 500m, como por la adición de nuevas vías al haz de vías inicial y la dotación de grúa pórtico, etc.).

Cabría por tanto enfatizar la necesidad de un estudio más detallado de localización exacta y configuración de la futura terminal ferroviaria de carga, siempre en base a principios claros de funcionalidad y flexibilidad de desarrollo de la misma.

El diseño inicialmente propuesto para la terminal ferroviaria cumple con la necesidad de minimizar al máximo las inversiones iniciales, adaptando su desarrollo a la evolución de la carga en un mercado ferroviario aún incierto, pero no plantea alternativas flexibles y funcionales de expansión a futuro, ni de integración con los desarrollos logístico-industriales anexos.

De entre los principios fundamentales de planificación y diseño del desarrollo a futuro de la terminal, cabría destacar los siguientes que derivan de las conclusiones del trabajo de campo desarrollado:

- Flexibilidad del desarrollo: en cuanto a ampliación de capacidad por fases a medida que vaya creciendo y consolidándose la actividad de la terminal (incremento en longitud y número de vías, en equipo de manipulación, etc.).
- Funcionalidad del diseño: adaptabilidad a tráficos marítimos y continentales (soluciones de autopista ferroviaria), posibilidad de naves dedicadas, movimiento eficiente de trenes entre el haz de vías de carga/descarga y el haz de vías de recepción/expedición, dotación de instalaciones y servicios de valor añadido (despacho de aduana, mantenimiento de material móvil, tomas reefer, depot de llenos y vacíos, etc.).

Por otro lado, y como elemento fundamental de la funcionalidad del proyecto en su conjunto, se ha sugerido el desarrollo de ***instalaciones logístico-industriales*** en el entorno de la terminal, de forma que ambas contribuyan de manera recíproca a generar masa crítica y valor añadido a la mercancía. Entre dichas instalaciones cabría destacar la demanda latente de naves de grupaje, embotelladoras, naves de temperatura controlada, etc.

Será clave conseguir una buena integración entre la terminal ferroviaria de carga y los desarrollos logísticos anexos, minimizando los costes y tiempos de operación en trasvase de mercancía entre dichos ámbitos.

Por último, y en relación al diseño funcional (lay-out) de la futura plataforma logístico-intermodal, cabría mencionar la importancia que tiene el minimizar costes de inversión, pero manteniendo la funcionalidad del diseño, para un segmento de actividad que opera con márgenes empresariales muy ajustados.

Para ello, frente al urbanismo tradicional en cuadrícula, repleto de viario y con tamaños de parcela predefinidos y generalmente reducidos, se impone cada vez más un diseño abierto y flexible de parcelas de dimensión variable ubicadas alrededor de viarios estructurantes del desarrollo, eliminando o minimizando los viarios secundarios interiores al asumir un acceso único desde el viario estructurante a cada parcela y la circulación de los vehículos en el interior de las mismas alrededor de sus respectivas naves.

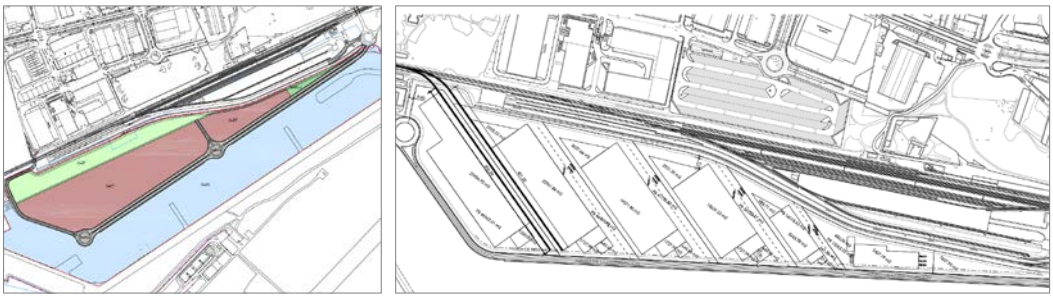


Figura 36: Ejemplo de urbanización en espina de pez Vs en cuadrícula

En esa línea, el desarrollo a futuro de la plataforma logístico-intermodal en una franja de terreno a lo largo de la vía general y de una carretera interior que podría hacer las veces de viario estructurante, permitiría numerosas posibilidades de desarrollo y conectividad a futuro (eg, parcelas de dimensión variable, acceso ferroviario a naves, etc.).

3.2.2 REFERENCIAS DE DIMENSIONAMIENTO

A la hora de dimensionar un nuevo desarrollo logístico-intermodal, resulta de gran utilidad tener presentes los **ratios** de referencia que aporta el análisis del desarrollo histórico de los Centros de Transporte y Logística en España (CTL).

Para ello bastaría con poner en relación las 3.726 Ha. de CTLs que, según el Estudio de ACTE-EUROPLATFORMS referente al inventario de CTLs en la UE, se desarrollaron hasta 2015, con algunas de las principales variables socio-económicas nacionales (población, superficie, transporte terrestre de mercancía) representativas del mercado al que está enfocada y da servicio la oferta de CTLs.

Esta comparación directa permite obtener una serie de ratios unitarios que dan una idea del índice de penetración medio de los CTLs en ***España***:

- Población: 46,56 Mills. Hab. ⇨ 12.500 Hab./Ha.^{CTL}
- Mercancía terrestre: 1.281 Mills. Ton. ⇨ 345.000 Ton./Ha.^{CTL}
- Superficie: 50,60 Mills. Ha. ⇨ 14.000 Ha./Ha.^{CTL}

Al aplicar dichos ratios unitarios al valor que en el ***Hinterland natural*** de la futura plataforma (radio de 85 Km alrededor de Alcázar) presentan las variables socio-económicas consideradas, se obtiene un rango de superficies de CTLs que marcan la referencia de absorción total para dicho entorno competitivo:

- Población: 952.850 Hab. / 12.500 Hab./Ha.^{CTL} ⇨ ≈ 75 Ha.^{CTL}
- Mercancía terrestre*:≈15 Mills. Ton. / 345.000 Ton./Ha.^{CTL} ⇨ ≈ 44 Ha.^{CTL}
- Superficie: 2,27 Mills. Ha. / 14.000 Ha./Ha.^{CTL} ⇨ ≈ 165 Ha.^{CTL}

** Estimación inicial a partir de los 90 Mills. Ton en Castilla La Mancha*

Si se descarta en parte la referencia aportada por la superficie del territorio, pues Castilla La Mancha es una Comunidad con mucha superficie para su índice poblacional y de actividad económica, se obtiene que el Hinterland natural de la plataforma de Alcázar podría llegar a acoger hasta 44-75 Ha de suelo logístico para actividad logística de comercio, producción y consumo. Esto no quiere decir que dicha superficie deba ser la referencia para el desarrollo de Alcázar, pues podrían surgir en diversas localizaciones dentro de su Hinterland natural, y en cualquier caso, siempre debería ser una referencia de medio-largo plazo.

Por tanto, parecería razonable proponer para la plataforma logístico-intermodal de Alcázar de San Juan un desarrollo de unas **15-20 Ha** en el medio-largo plazo, con posibilidad de ampliación en el largo plazo hasta las 30-40 Ha. Dicha superficie se dividiría a su vez en unas 5 Ha de terminal ferroviaria que permita ubicar vías de más de 750m y zonas de maniobra y almacenamiento, y unas 10-15 Ha de suelo logístico-industrial, que con un aprovechamiento medio del 50%, permitiría a su vez el desarrollo de unos 50.000-75.000 m^2 de techo de nave/instalaciones.

Este nivel de desarrollo estaría en línea con el de CTLs de perfil similar como Burgos (22Ha) o Benavente (20Ha), los cuales llevan más de 30 años en el mercado y están ahora en fase de análisis de sus respectivas ampliaciones.

Se plantea un desarrollo inicial de 15-20 Ha para el medio-largo plazo, en línea con la capacidad de absorción logística media en España, dejando analizadas posibilidades de ampliación posterior que sigan resultando funcionales.

4 CONCEPTOS DE COSTE E INGRESO

Resulta imposible abordar un análisis de costes e ingresos mínimamente relevante en fase de pre-viabilidad, cuando no se dispone de un diseño funcional detallado ni se conocen aspectos tan relevantes como el precio de adquisición del suelo, la geotécnica, la conexión a suministros, etc. Ante esta situación, este apartado sólo pretende identificar y dar una primera referencia cuantitativa de mercado de los grandes conceptos de coste e ingreso, a la espera de que en una fase posterior, una vez concretados el diseño funcional y el modelo institucional, se puedan detallar.

El primer coste relevante son los **estudios e informes** asociados al desarrollo de la plataforma, que van desde los estudios de viabilidad a los de planeamiento o constructivos, pudiendo llegar a considerarse los esfuerzos de promoción y comercialización de la plataforma. En total podrían rondar 1,0 M€.

En relación a los **costes de construcción**, podría distinguirse:

- La ***terminal ferroviaria***, de unas 5 Ha de superficie, precisaría una inversión inicial de unos 5,0 M€ para operar 2 vías largas estuchadas con reach stackers y otra maquinaria auxiliar, pavimentar la zona de maniobras y almacenamiento, e implantar las instalaciones y edificios necesarios.
- La ***urbanización de la zona logística-industrial***, de unas 10-15 Ha de superficie, precisaría una inversión de unos 2,5 M€ en base a un coste de urbanización de referencia que puede oscilar entre 15-25 €/m^2.
- Las ***naves logístico-industriales***, con una superficie estimada de 50-75.000 m^2, precisarían una inversión de unos 20 M€ en base a un coste de construcción de referencia para naves que puede oscilar entre 300-400 €/m^2 en función del tamaño de la nave, y un coste de urbanización interior que puede rondar los 30-50€/m^2 en función del tamaño de la parcela.

Por último, y en relación a los **ingresos de explotación**, además de los posibles cánones de concesión o similar, se podrían considerar las siguientes referencias:

- En la ***terminal ferroviaria*** existen conceptos de ingreso que van desde la carga-descarga de trenes, manipulación y almacenamiento de UTIs, maniobras de tren, etc. a ingresos por servicios como la inspección aduanera, los puestos reefer, etc. Resulta muy difícil y arriesgado dar una referencia para los mismos sin saber el perfil del operador y el modelo de gestión de la terminal.
- En la ***zona logístico-industrial*** también resulta arriesgado dar referencias, pero en base a los resultados del trabajo de campo podría intuirse un rango de 40-60 €/m^2 para la venta de parcela y 300-400 €/m^2 para la venta de nave. Para el alquiler de nave se usan las referencias generales del mercado logístico en España y se asume para Alcázar un valor en el entorno de 2,0 €/m^2/mes.

El modelo institucional de desarrollo y explotación de la plataforma deberá proponer hasta dónde llega la inversión pública y la privada, pero en base a la experiencia de mercado podría esperarse que la Administración deba abordar por lo menos la inversión inicial en los estudios, la infraestructura básica de la terminal ferroviaria y urbanización exterior de la zona logístico-industrial.

La Administración debería pensar en una inversión inicial no inferior a 5 M€ para poder al menos poner en marcha el proyecto y atraer inversores privados, y valorar opciones de financiación y subvención (red TEN-T, etc.).

5 MODELO INSTITUCIONAL

Para la definición del Modelo Institucional de la plataforma logístico-intermodal se deberían tener muy presentes algunos conceptos básicos sobre el **papel de los agentes públicos y privados** en su desarrollo y explotación, los cuales derivan no sólo de la experiencia general en desarrollos similares dentro del sector, sino también de la evolución brusca que ha sufrido el papel de la Administración Pública en este tipo de proyectos a raíz de la crisis económica de 2007.

En base a esto, la ***Administración Pública*** debería mantener un papel especialmente intenso y activo durante las fases iniciales de planificación y tramitación del proyecto, pues sus competencias naturales le permiten garantizar una planificación coherente y coordinada con el resto de estrategias del territorio y una tramitación más ágil y flexible. Adicionalmente, debería poder asumir una parte importante de la inversión inicial en infraestructura básica necesaria para dejar lanzado el proyecto de cara a la entrada posterior de inversores privados, aunque dentro de los límites que le impongan las restricciones presupuestarias.

Con todo ello, si bien su involucración suele ir de más a menos, en proyectos con una componente económica y territorial estratégica como son las plataformas logístico-intermodales, la Administración Pública debería poder continuar participando en mayor o menor medida de la gestión del proyecto a fin de garantizar el interés público y la coherencia y coordinación con las estrategias económicas y sociales del territorio.

Por su parte, los ***inversores privados*** (eg, operador de la terminal, promotor logístico, etc.) deberían ser al menos consultados, si no involucrados activamente, en la fase de planificación, a fin de garantizar que el proyecto que se diseñe responda lo más posible a la realidad y expectativas del mercado.

Una vez aprobado administrativamente su desarrollo, y con la infraestructura básica ejecutada o en ejecución, es cuando se puede abrir el proyecto de manera efectiva a la inversión privada en superestructura, instalaciones y maquinaria de la terminal, y en naves y edificios de la zona logístico-industrial, a cambio de su participación más o menos exclusiva en la gestión y explotación del activo.

En cuanto al **modelo de participación de la iniciativa privada** (inversión, gestión, etc.), éste puede variar entre la terminal ferroviaria y la zona logística.

Así, para la ***terminal ferroviaria***, lo normal sería que la Administración asuma la construcción de la infraestructura básica y después la iniciativa privada, a través de un proceso de licitación, se adjudique mediante diferentes fórmulas (concesión, contrato de gestión, alquiler, etc.) su explotación y usufructo a cambio de realizar las inversiones pendientes en superestructura, maquinaria e instalaciones.

Por su parte, para la ***zona logístico-industrial***, una vez que la Administración haya ejecutado la urbanización exterior del desarrollo, lo normal en un escenario de restricción presupuestaria es que la iniciativa privada entre a promover las parcelas tras su adquisición mediante diferentes fórmulas (venta, derecho de superficie), si bien podría llegar a darse el caso de que sea la propia Administración la que realice la construcción y posterior alquiler de las naves.

El papel de la administración en este tipo de proyectos suele ir de más a menos, sin llegar nunca a dejar el proyecto, mientras el de los privados va de menos a más, debiendo ser involucrados de alguna manera en la fase de planificación.

Por otro lado, cabría enumerar a los diferentes **agentes públicos y privados** que han sido identificados por su posible interés en el desarrollo y/o explotación de la futura Plataforma Logístico-Intermodal de Alcázar de San Juan:

- El ***Ayuntamiento*** de Alcázar de San Juan y la ***Junta*** de Comunidades de Castilla La Mancha son agentes clave del proyecto, y como tales deberían asumir el papel descrito anteriormente para la Administración Pública promotora del proyecto, participando activamente en su planificación, tramitación y construcción, y manteniéndose más o menos involucrados en su gestión a lo largo del tiempo mediante alguna de las fórmulas vigentes en el mercado (eg, constitución de una sociedad gestora del proyecto con capital público o público y privado).
- Como ya se ha comentado, la atracción de un ***operador*** de la terminal y un ***promotor*** logístico resultarán clave para garantizar la viabilidad de la explotación y minimizar la inversión a realizar por la Administración Pública. Su participación en el desarrollo y explotación del proyecto debería regirse por principios de transparencia y de libre competencia, si bien es verdad que es bueno que participen en mayor o menor medida en las fases previas de planificación y diseño, por lo que habrá que buscar fórmulas adecuadas para propiciar una situación que podría plantear ciertas incompatibilidades.
- Las ***Autoridades Portuarias***, y muy especialmente la de Valencia, que ya ha mostrado su interés en el proyecto, tienen cada vez más un papel activo en la promoción e incluso desarrollo y explotación de este tipo de proyectos como parte de su estrategia de conectividad con el Hinterland mediante el desarrollo de una red de terminales interiores.
- ***ADIF*** siempre tendrá un mayor o menor nivel de participación directa o indirecta en el proyecto, pues como poco es el agente que autoriza y facilita la conexión de la terminal con la vía general, pudiendo llegar incluso a ser el órgano concedente de la explotación de la terminal si ésta llegara a desarrollarse en suelo de su titularidad en la terminal de clasificación.

Además de la participación fundamental e ineludible del Ayuntamiento y de la Junta, y como paso previo a la consecución de la involucración de los operadores/promotores privados, habrá que buscar la participación en mayor o menor medida de una o varias Autoridades Portuarias y, en función del diseño funcional final, hasta del propio Adif.

Por último, y a modo de referencia de mercado, se identifican algunos ejemplos de promoción y explotación público-privada de proyectos similares:

- ***CTBurgos***: Sociedad de capital mixto aunque mayoritariamente público (Ayto, Junta, Cámara de Comercio y Cajas de Ahorro) constituida para el desarrollo y explotación de una plataforma logística de 22Ha. Esta sociedad constituyó a su vez otra sociedad para la explotación de la terminal ferroviaria de Villafría de ADIF, anexa a la plataforma logística.

  El CTCoslada, de unas 100Ha, presenta un modelo similar, aunque la terminal ferroviaria anexa la desarrolló Puertos del Estado y la opera un privado.
- ***Azuqueca***: El promotor logístico Gran Europa, de capital privado, realizó un importante desarrollo logístico-industrial en Azuqueca (entre otros muchos del corredor del Henares). Para aportar valor y servicio a las empresas instaladas, promovió junto con diferentes Autoridades Portuarias la terminal ferroviaria.

6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

Desde el punto de vista de la **OFERTA**, la futura plataforma logístico-intermodal de Alcázar de San Juan, que gozaría de una conectividad viaria y ferroviaria excelentes y que estaría insertada en los Corredores Atlántico y Mediterráneo de la Red TEN-T, vendría a paliar la carencia de nodos de ***intercambio modal carretera-ferrocarril*** en el centro-sur peninsular, y más concretamente en un radio de unos 110 Km alrededor de Alcázar de San Juan.

Esta afirmación parte de la base de que al norte de dicho ámbito los desarrollos intermodales miran principalmente hacia Madrid, y por el este, sur y oeste miran hacia sus respectivas áreas costeras y portuarias.

De igual manera, si bien la oferta de suelo industrial en el entorno de Alcázar es abundante aunque algo obsoleta, las ***instalaciones logísticas*** de la futura plataforma vendrían a paliar la ausencia de una oferta logística moderna y funcional en un radio de unos 85 Km alrededor de Alcázar de San Juan.

Las infraestructuras logísticas-intermodales, tanto actuales como planificadas, que podrían plantear una competencia directa para la plataforma de Alcázar de San Juan, se localizan fuera de dicho ámbito, y presentan en general un enfoque territorial de reducido o nulo solape con la misma, mirando o bien a Madrid o a ámbitos más litorales fuera del Hinterland natural de la plataforma de Alcázar.

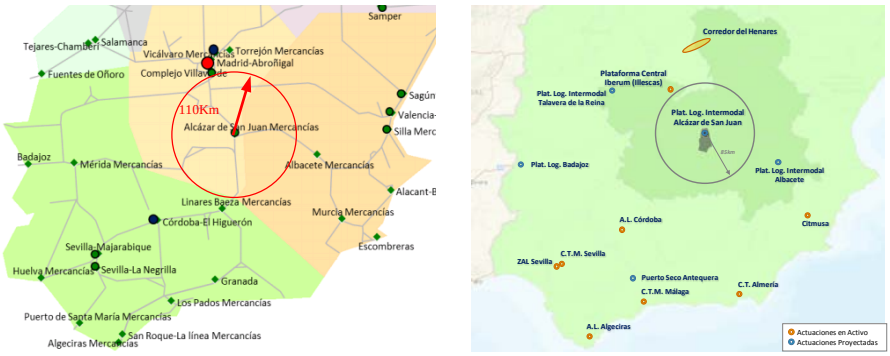


Figura 37: Terminales Ferroviarias y CTLs en el entorno competitivo

Desde el punto de vista de la **DEMANDA**, y en relación al potencial de ***transporte intermodal*** de la futura plataforma, cabría destacar que se ha identificado una demanda latente relevante pero que a la vez presenta una notable atomización, por lo que precisará de esfuerzos colectivos importantes para coordinarla y aglutinarla, generando la masa crítica mínima necesaria.

Esta demanda provendría en mayor medida del sector agroalimentario (vino, aceite, lácteos, etc.), pero también de otros sectores clave como el metalúrgico, el químico, el farmacéutico o el energético. Además, mantendría inicialmente una importante relación de "exportación" con el puerto de Valencia, y con el tiempo debería irse complementando con tráficos continentales de exportación a Europa, además de tráficos marítimos con otros puertos.

Respecto a las "importaciones" al hinterland de Alcázar, al resultar muy inferiores a las exportaciones y provocar flujos descompensados (menor rentabilidad), hacen preciso valorar posibilidades de generación de triangulaciones de tráfico (e.g., con la importación a Madrid, tanto marítima como continental). Para lograr este equilibrio de manera eficiente, entre otras medidas habrá que buscar la forma de paliar la descompensación existente entre equipos de importación (generalmente 40') y de exportación (generalmente 20', sobre todo para la industria del vino), además de consolidar Alcázar como un nodo de reposicionamiento de material intermodal. En este sentido, la involucración y compromiso de los operadores logísticos-intermodales con el proyecto resulta por tanto fundamental.

Por otro lado, la demanda de ***actividad logística*** en el hinterland natural de la futura plataforma (radio propuesto de 85Km) aún es débil por los bajos niveles de externalización logística, pero precisamente por ello presenta un gran potencial de desarrollo. Para el caso de la plataforma de Alcázar, la demanda principal será la de logística de comercio (muy ligada a la exportación-importación) y, en menor medida, la logística de producción (el abastecimiento de la industria agroalimentaria es generalmente más local y sencillo que en otras industrias), y la logística de consumo e inversa (poca población en núcleos muy dispersos).

Figura 38: Enfoque principal de la actividad logística en los CTL

Entre la actividad logística y la de transporte intermodal existe una relación biunívoca, pues el desarrollo y consolidación de la primera en el entorno competitivo permitirá generar la masa crítica suficiente para la justificación de actividad en la terminal ferroviaria. A su vez, la atracción de tráficos intermodales hacia la nueva terminal ferroviaria provocará la progresiva implantación de instalaciones logísticas (grupaje, almacenaje, etc.) e industriales (embotelladoras, etc.) de servicio a dichos tráficos en el entorno de la propia terminal, lo que a su vez redundaría en la consolidación y fidelización de tráficos.

El estudio de pre-viabilidad ha permitido confirmar la existencia de una demanda latente relevante, aunque algo atomizada, para el transporte y la logística de mercancías en un Hinterland natural en el que se observa además una carencia de instalaciones logísticas e intermodales modernas y funcionales.

El proyecto podrá aprovechar esta oportunidad de mercado en la medida en que sea capaz de atraer el interés institucional y empresarial necesario para coordinar y sumar compromisos y generar la masa crítica necesaria.

En relación a la valoración del **ENCAJE TERRITORIAL Y FUNCIONAL** de la futura plataforma, la localización propuesta le otorga una conectividad idónea y directa con la red transporte viario de su Hinterland y ferroviario de su Foreland, dotándola además de acceso directo a la vía general y de una gran capacidad de recepción-expedición de trenes sin necesidad de afrontar grandes inversiones.

Por otro lado, tanto la calificación urbanística (S.G. de Tpte) como la titularidad de la propiedad (Ayto., Junta, Adif y privados) de la reserva de suelo inicialmente planteada, permitirían acortar la tramitación y el desarrollo de la plataforma.

Además, la propuesta de construcción de la terminal ferroviaria en suelo de Adif aprovechando las últimas vías de la terminal de clasificación permitiría minimizar al máximo la inversión inicial. Sin embargo, dicha localización introduce una serie de rigidices relativas tanto al proceso de licitación y adjudicación de la terminal a un operador privado, como a la funcionalidad de la terminal y la flexibilidad de su ampliación a futuro.

Por todo ello, se hace preciso estudiar en más detalle la localización exacta dentro del ámbito definido, el diseño funcional y el faseado de desarrollo de la futura terminal, así como su integración con un desarrollo logístico-industrial anexo muy necesario para generar masa crítica y aportar valor añadido a la terminal.

Mencionar por último que las referencias de mercado (demanda potencial y desarrollos similares en la Península Ibérica) sugieren como dimensión razonable unas 15-20 Ha de plataforma logístico-intermodal, con unas 5 Ha de terminal ferroviaria y unas 10-15 Ha de suelo logístico-industrial, en el que ubicar unos 50.000-75.000 m^2 de techo de nave/instalaciones.

La localización propuesta parece idónea y la reserva de suelo se antoja suficiente al menos para una primera fase de desarrollo, pero el encaje definitivo debería ser revisado y detallado para asegurar su máxima funcionalidad y flexibilidad.

En cuanto a la **ESTRUCTURA DE INGRESOS Y COSTES**, y a la espera de disponer del encaje funcional y el modelo institucional de la plataforma, podría anticiparse en base a las referencias de mercado una inversión total de cerca de 1,0 M€ en estudios, proyectos e informes, unos 5,0 M€ en la fase inicial de la terminal ferroviaria de 5 Ha y 2 vías largas de carga-descarga operada por reach-stackers, unos 2,5 M€ en la urbanización de las 10-15 Ha de área logístico-industrial y unos 20 M€ en los 50-75.000 m^2 de naves logístico-industriales.

Parece razonable pensar que de estos conceptos la Administración asuma al menos la inversión inicial en los estudios, la infraestructura básica de la terminal ferroviaria y la urbanización exterior de la zona logístico-industrial.

La Administración debería pensar en una inversión inicial no inferior a 5 M€ para poder al menos poner en marcha el proyecto y atraer inversores privados.

Desde el punto de vista del **MODELO INSTITUCIONAL** se propone que la iniciativa pública, a través de Ayuntamiento y Junta, tenga un mayor peso en las fases iniciales de planificación y tramitación, llegando incluso a afrontar la inversión en infraestructura básica, y acabe cediendo el protagonismo a la iniciativa privada, a través de operadores y promotores, en las fases de construcción y sobre todo explotación de la plataforma logístico-intermodal.

Adicionalmente será clave sumar al proyecto a otros agentes u organismos públicos con un perfil clave como facilitadores o incluso promotores directos del proyecto, como son las Autoridades Portuarias y Adif.

El papel de la administración en este tipo de proyectos suele ir de más a menos, hasta propiciar el liderazgo de los operadores/promotores privados.

Atraer a una o más Autoridades Portuarias, y propiciar una involucración fluida de Adif, resultarán claves para el éxito del proyecto.

6.2 HOJA DE RUTA

La hoja de ruta propuesta constaría de 3 ejes fundamentales:

I.- Coordinación de agentes

Crear un ***foro*** de coordinación de agentes públicos y privados a fin de aglutinar voluntades y compromisos durante esta primera fase de promoción y planificación de la plataforma logístico-intermodal de Alcázar de San Juan. Dicho foro debería ser fácilmente identificable de cara al exterior, empujando proactivamente el proyecto y dándolo a conocer para conseguir el máximo respaldo posible, tanto entre los agentes locales/regionales y directamente interesados en el proyecto, como entre terceros cuya aprobación o respaldo resulta fundamental (Min. Fomento, ADIF, Autoridades Portuarias, operadores, etc.).

Tras esta primera fase de promoción y planificación, y una vez que la viabilidad de la plataforma haya podido ser contrastada en profundidad, se daría paso a una segunda fase de desarrollo y explotación coherente con el modelo institucional definido y que cuente con la involucración activa de los agentes acordados.

Los ***agentes*** que, como mínimo, deberían integrar el foro de coordinación como miembros permanentes y activos, son:

- La Administración Pública local/regional (Ayuntamiento de Alcázar y Junta de Castilla La Mancha), en los que debería recaer el liderazgo de la iniciativa al menos en estas primeras fases de promoción y planificación.
- El tejido empresarial local/regional (usuarios potenciales de la plataforma logístico-intermodal), quienes deberían acompañar la iniciativa desde un principio y hasta que la misma coja inercia y se siga desarrollando bajo un principio claro de viabilidad de mercado.

Así mismo, podría invitarse a ser partícipes del foro, aunque con un menor nivel de involucración en principio, a organismos/empresas públicas con capacidad de influir en el proyecto e incluso anticipar cierto nivel de inversión:

- *Autoridades Portuarias* (Valencia principalmente, pero también Algeciras, Sevilla, Bilbao, etc.), por su capacidad de promocionar el enclave ante su comunidad portuaria y promover la generación/atracción de tráfico de carga hacia el mismo, así como por su interés creciente en invertir en el desarrollo de puertos secos y nodos interiores de transporte intermodal.
- *ADIF*, por su capacidad de materializar la conexión de la futura terminal ferroviaria de carga a la vía general y a la terminal de clasificación existente, pudiendo incluso aportar terrenos circundantes clave para la futura terminal.

Por otro lado, la involucración clara y visible en estas primeras fases de operadores de transporte y logística (de terminal ferroviaria, de transporte ferroviario y por carretera, logísticos, etc.) puede plantear ventajas e inconvenientes, por lo que precisa de una profunda reflexión previa.

Así, si bien es cierto que el asociar un proyecto de este tipo a cierto perfil de operadores puede aportar mayor credibilidad al mismo, también es verdad que introduce menos transparencia, cuando la realidad es que no es probable que ningún operador llegue a tener un compromiso sólido con el proyecto (e.g., de inversión) hasta que éste no esté realmente maduro.

II.- Profundización en la viabilidad

El estudio que aquí se presenta ha puesto mucho hincapié en un conocimiento profundo y directo de uno de los aspectos más importantes: la Viabilidad de Mercado, pero no deja de ser un estudio de pre-viabilidad. Es por ello que, llegado el momento, se hará preciso profundizar en las cuatro dimensiones fundamentales de la viabilidad del proyecto antes de iniciar su fase de desarrollo y explotación.

- ***Viabilidad de Mercado***: Se deben planificar y desarrollar contactos mucho más enfocados y profundos con operadores y cargadores de segmentos de actividad que se han identificado como claves por su capacidad de aportar masa crítica al proyecto, a fin de confirmar su posible interés en la plataforma y cuantificar los tráficos asociados que pudieran atraer hacia la misma.

  Así, a modo de ejemplo, y dentro de las empresas cargadoras, se ha identificado como clave hablar con las asociaciones y empresas más representativas de la industria del vino, para confirmar sus volúmenes de exportación a Europa y a través de los puertos. Se debería también analizar en mayor profundidad otros segmentos de mercado identificados como de gran potencial, así como empresas representativas de los mismos (eg, García Baquero en el sector de los productos lácteos, Incarlopsa en el de los productos cárnicos, Anro y Symaga-Mecafa en el sector de la construcción y metalúrgico, etc.).

  También habrá que profundizar en el interés y posible compromiso de los operadores de transporte y logística, tanto nacionales e internacionales (MSC-Medway, Suardiaz-Slisa, etc.) como de carácter más local (Delivery Distribución, Travesa, etc.) que han ido mostrando su interés en el proyecto.

- ***Viabilidad Funcional***: Se parte de la base de que la localización en el entorno de la terminal de clasificación de Alcázar de San Juan es probablemente la más adecuada, tanto por la facilidad y flexibilidad que aporta de cara a la conexión a la vía general y al uso de la terminal de clasificación como buffer de recepción-expedición de trenes de la futura terminal de carga-descarga, como por las posibilidades de ampliación que plantea tanto para la propia terminal ferroviaria de carga como para posibles desarrollos logísticos anexos.

  Quedaría ahora plantear, definir y valorar al menos un par de alternativas de lay-out y faseado para el futuro desarrollo logístico-intermodal en el entorno de la terminal de clasificación, en el que se consideren aspectos como la funcionalidad de la conexión ferroviaria a las infraestructuras existentes, posibilidades de ampliación de las infraestructuras e instalaciones ferroviarias y logísticas, titularidad del suelo y flexibilidad/rigidez de desarrollo en base a ello, atractivo de la propuesta para el potencial promotor/operador, etc.

- ***Viabilidad Financiera***: Debe construirse un modelo económico-financiero que replique el proceso de desarrollo y operación de la terminal partiendo de una estructura de ingresos y costes muy definida y ajustada tanto a los costes e ingresos locales y de mercado, como al Modelo Funcional de desarrollo concretado durante el análisis de la viabilidad funcional.

  Dicho modelo deberá aportar, entre otros, el nivel de inversión y rentabilidad esperada para cada uno de los agentes involucrados en el desarrollo y explotación de la plataforma logístico-intermodal, pues son las variables fundamentales que permitirán a dichos agentes la toma de decisiones. También abordará las fuentes de financiación pública y privada del proyecto.

- ***Viabilidad Institucional***: Como ya se ha comentado en el apartado de Conclusiones, el proyecto puede resultar viable, si bien su viabilidad pasa por un importante esfuerzo de coordinación de agentes y aglutinamiento de intereses y compromisos, por lo que el modelo institucional cobra más importancia si cabe que en otros proyectos cuya viabilidad de mercado es más clara, y precisará de un acertado encaje del papel que los agentes públicos y privados jueguen en su desarrollo y explotación.

  El Modelo Institucional deberá identificar con realismo los agentes públicos y privados que deben/pueden participar en el proyecto, el papel y nivel de involucración (desde facilitador hasta inversor) de cada uno de ellos a lo largo de las diferentes etapas de desarrollo de la plataforma logístico-intermodal, y las pautas generales para que el proceso resulte no sólo viable, sino también transparente y adecuadamente comunicado a los diferentes agentes económicos y sociales.

III.- Estrategia de Comunicación

La definición e implementación de una adecuada Estrategia de Comunicación resultará vital en un proyecto para el que se ha identificado la importancia de la coordinación e involucración de agentes públicos y privados, así como la relevancia de mantener la transparencia y adecuada comunicación del proyecto frente a los agentes sociales y económicos.

Pero hay que tener muy presente que dicha Estrategia debería definir adecuadamente no sólo qué comunicar, cómo y a quién, si no también cuándo hacerlo. Y es que en un proyecto que está aún en fase de definición resultará necesario mantener fases de “perfil bajo” a nivel mediático, a fin de evitar la sobre-generación de expectativas con respecto al mismo, la especulación urbanística en su potencial ubicación, la intimidación de agentes que podrían estar interesados en el mismo pero que prefieren hacerlo sin repercusión mediática hasta que sea una realidad, etc.