
Mercado

Pere Navarro (Consorci de la Zona Franca): “Necesitamos atraer talento y, para ello, facilitar el acceso a la vivienda”

El delegado del Estado en el Consorci de la Zona Franca apuesta por usar los párquings como puntos de intermediación entre el transporte a gran escala y otro más ligero.

Marta Casado Pla
18 mar 2019 - 04:52



Pere Navarro, delegado del Estado en el Consorci de la Zona Franca de Barcelona, recibe a EjePrime en el *stand* Barcelona Catalonia del Mipim, en Cannes. Favorecer la proyección internacional de Barcelona, Cataluña y España es una de las actividades del centro, que se encarga también de gestionar el Polígono Industrial de la Zona Franca. Como tal, Navarro debe hacer frente a uno de los mayores retos del sector logístico, la última milla. Como respuesta, el exprimer secretario y exdiputado del PSC, defiende la utilización de los párquings como zonas de almacenaje y las

impresoras 3D como alternativa al transporte convencional.

Pregunta: ¿Falta colaboración entre el sector público y el privado?

Respuesta: Nuestro modelo de actividad habitual es el modelo de colaboración público y privada, estamos en contacto muy íntimo con el sector privado. Es muy importante que el sector público, que es quien planifica, y el sector privado estén en contacto para detectar necesidades y poderlas cubrir. Yo creo que a escala general existe esta colaboración, pero se tendría que intensificar aún más. Es interesante que estos actores institucionales y los agentes privados puedan hablar y hacerlo cada vez más. Sobre todo, porque es un asunto de primera necesidad: la vivienda es un derecho constitucional. En algunas ciudades hay personas que tienen verdaderas dificultades para acceder a una vivienda libre y esto debe ser un elemento de debate, donde se puedan crear soluciones.

P.: En este sentido, ¿qué papel tiene el *coliving*?

R.: El *coliving* es una nueva fórmula, desde el punto de vista del concepto, pero existe desde hace muchos años, se trata de compartir vivienda. Nosotros lo tenemos como propuesta de lo que llamamos “el barrio de los *millennials*”, al sur del barrio de la Marina, en el cual habrá una parte de viviendas dedicada al *coliving* y otra al *coworking*. Muchas veces el problema de la vivienda expulsa a personas que tienen talento. Al mismo tiempo, necesitamos atraer talento y poner a la disposición de todas estas personas unas viviendas con unas condiciones donde se puedan desarrollar.

P.: ¿En qué fase de desarrollo se encuentra el Barrio de la Marina?

R.: Actualmente estamos en fase conceptual. Sabemos que hay fórmulas que utilizan el *coliving* y el *coworking*, con experiencias en Los Ángeles o Alemania. El objetivo es conservar el talento en la ciudad de Barcelona, en el Área Metropolitana, y atraer nuevo talento. Para eso necesitas un equipamiento acorde con las posibilidades para que la gente viva allí.

“Los párquings subterráneos pueden servir de transición entre un transporte más pesante a uno más ligero”

P.: En referencia al sector logístico, ¿las nuevas dinámicas amenazan con colapsar las ciudades?

R.: No, para nada. Es verdad que hay un aumento del comercio electrónico, y esto crea retos. Uno de ellos es qué haremos con el comercio tradicional, si desaparecerá o no de nuestras calles. Otro reto es cómo se transportarán las mercancías.

¿Llenaremos las calles de motos, bicicletas o patinetes? Ante este reto tendremos que buscar soluciones y, de hecho, ya lo estamos haciendo. En Barcelona, por ejemplo, hay varios operadores, tanto públicos como privados, que están pensando que los parkings subterráneos ya no son sitios donde la gente deja el coche, sino que pueden ser un sitio de transición entre la mercadería de un transporte más pensante a uno más ligero, para llegar finalmente a las casas.

P.: ¿Se está aplicando?

R.: La movilidad está cambiando radicalmente. Antes, todo el mundo quería tener su coche. Ahora las empresas de automóviles, más que vender coches están planteando vender servicios de movilidad. Tú no tendrás un coche propio o una moto, sino que cuando lo necesites, lo contratarás. Por lo tanto, todos estos vehículos no estarán ocupado permanentemente las calles o parkings, sino que sólo los ocuparán los que estén funcionando. Estas nuevas formas de movilidad, en referencia a la movilidad de las personas y mercaderías, ya se están planteando y creo que nos ayudará a planificar mejor las ciudades. La mayoría de las empresas plantean la movilidad de la última milla como movilidad eléctrica. Las empresas ven que necesitan evolucionar sus negocios, y una forma de hacerlo es a través de espacios subterráneos, que por lo tanto no molestan, propios de las empresas, que sirvan de transición para que las mercancías pasen de un medio de transporte a otro. Dentro de los parkings también hay depósitos.

P.: ¿Con las necesidades del e-commerce, la logística se acabará trasladando al centro de las ciudades?

R.: Hay varios tipos de centros logísticos. Los grandes centros logísticos, de miles de metros cuadrados y situados a las afueras de las ciudades, y las naves relacionadas con la última milla o con la finalización de algunos productos. Esto se relaciona con uno de nuestros proyectos, la impresión 3D. Esto quiere decir que cuando necesites un producto, no hará falta que venga de no sé dónde, sino que en la esquina de tu casa tendrás una copistería 3D donde te podrán imprimir lo que hayas pedido. Esto reducirá los costes logísticos.

La impresión 3D podrá eliminar la necesidad de almacenar y transportar el producto

P.: Este proyecto se enmarca en el DFactory Barcelona. ¿En qué fase está actualmente?

R.: El proyecto es una factoría digital de 72.000 metros cuadrados. Hemos empezado a construir el DFactory, estará acabado a lo largo de 2020 y se llenará de empresas con impresoras 3D de donde saldrán productos. Son fábricas diferentes a lo que

conocemos actualmente. La nave industrial de Seat, por ejemplo, no tiene nada que ver con la tipología de esta fábrica. Fabricará productos y prototipos, pero no habrá una producción masiva.

P.: ¿Tienen algún otro proyecto en marcha?

R.: Tenemos otro proyecto en las antiguas casernas de Sant Andreu, con una parte de vivienda protegida y otra de vivienda libre. Las casernas las compró el Consorci de la Zona Franca hace más de diez años al Ministerio de Defensa y allí, con el Ayuntamiento de Barcelona y otras instituciones, estamos desarrollando viviendas. Estarán acabadas antes de finales de año.

P.: Barcelona ha construido una marca muy atractiva a escala internacional. ¿Cuáles son sus retos ahora?

R.: Las grandes metrópolis, en el caso de España, Barcelona y Madrid, tienen que hacer una reflexión sobre la necesidad de vivienda y el acceso a esta. Esto está estrictamente relacionado con el trabajo conjunto del sector público y privado para poder dar respuesta a una necesidad imperiosa. También debemos conservar el talento y atraerlo, que gente de fuera venga a Barcelona.

P.: ¿Esto se ha conseguido con el 22@?

R.: El 22@ fue una muy buena apuesta que actualmente se está desarrollando. Tuvo un momento difícil a lo largo de la crisis de 2008 pero ahora vuelve a arrancar con fuerza. Barcelona tiene algunos espacios de un gran desarrollo como el 22@, el proyecto de la Sagrera, el gran proyecto de la ciudad de Barcelona, y el Barrio de la Marina.