

CAPITULO 12

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS Y DE APOYO AL SISTEMA AEROPORTUARIO

- Oficinas y locales de apoyo logístico
- Alquiler de vehículos
- Hoteles y otros
- Guías de actuación

En contraposición a los servicios aeroportuarios a las aeronaves, los servicios complementarios y de apoyo al Sistema Aeroportuario no están orientados directamente a las aeronaves sino a su pasaje, carga o personas o empresas relacionadas. Tienen una mayor flexibilidad en su ubicación pero deben estar en las inmediaciones de las zonas más propiamente aeronáuticas. Los servicios de apoyo al Sistema Aeroportuario deben ineludiblemente colocarse muy cerca del recinto ya que su eficiencia y nivel de servicio disminuye en la medida que se alejan del corazón del aeropuerto. Los servicios complementarios tienen sentido en tanto en cuanto "complementan" y capturan economías de alcance o bien se benefician de la presencia del mercado (paso de pasajeros o empleados); es por ello que también deben situarse en el aeropuerto para que sean efectivos.

Como cualquier centro de actividad económica, el aeropuerto genera servicios complementarios para pasajeros, empresas aeroportuarias y empleados de las mismas. En el segmento pasajeros, la posibilidad de ofrecer "valor añadido" en el viaje va desde la oferta comercial dentro de las áreas terminales hasta el alquiler de vehículos. Las compañías aéreas y operadores del aeropuerto inducen desde servicios de pernoctación en el propio aeropuerto a necesidades de espacios de oficina. Finalmente, los propios empleados del aeropuerto, cuando su número es apreciable, generan una gran demanda de restauración, supermercados, etc.

Los servicios complementarios no son exclusivos de las zonas de servicio aeroportuarias, pero sí son intrínsecos a dichas actividades. Tradicionalmente, este tipo de servicios han tenido poco desarrollo en los aeropuertos españoles, sin embargo el volumen de pasajeros previsible en Barcelona, la homologación con las prácticas de los aeropuertos europeos punteros, y la búsqueda de fuentes de ingresos alternativas al incremento de tasas aeronáuticas precisará de un impulso sin precedentes en Barcelona de los servicios complementarios y de apoyo al Sistema. Es por ello que el aeropuerto considera crítico el desarrollo de los servicios



complementarios para conseguir alcanzar el potencial de crecimiento de tráfico y desarrollo de Barcelona como aeropuerto de referencia del Sur de Europa.

Los servicios complementarios y de apoyo al Sistema identificados en este capítulo no son exhaustivos. Otros servicios, por ejemplo aparcamientos de larga estancia, actividades logísticas de valor añadido, etc., se enumeran en otros capítulos del Plan Director aunque se ubicarán en el mismo ámbito zonal. También existirán servicios que no se han anticipado durante la redacción de este documento. El Plan Director reserva espacios mayores a la detección de necesidades actuales, en previsión de que necesidades futuras aumenten la demanda de suelo.

Finalmente es preciso constatar que la asignación y criterios de los servicios complementarios es coherente y asegura la continuidad espacial con el planeamiento urbanístico de las áreas colindantes al ámbito del Plan Director.

El desarrollo de los servicios complementarios y de apoyo al sistema aeroportuario ha sido muy limitado en el aeropuerto. En consecuencia la previsión de necesidades debe sustanciarse fundamentalmente con un planteamiento de oferta ya que no es fácil cuantificar demanda sobre productos que prácticamente no existen ahora en la Zona Aeroportuaria. A continuación se relaciona la situación actual de las oficinas y locales, rent-a-car y hoteles. Ello constituye una lista que se amplia en las determinaciones que se proponen como guías de desarrollo en el último apartado de este capítulo.

Oficinas y locales de apoyo logístico

Actualmente, la mayor parte de oficinas de compañías aéreas, instituciones oficiales, Aena y concesionarios tienen sus oficinas y locales de apoyo en el propio edificio terminal y en el Bloque Técnico¹:

Compañías aéreas: 6.800 m²
Instituciones oficiales: 1.800 m²

- Aena: 1.200 m²

- Concesionarios y otros: 2.000 m²

Las necesidades de espacio específicas para los operadores aeroportuarios son difíciles de estimar para todo el periodo de vigencia del Plan. Sin embargo, puede anticiparse una fuerte expansión de la demanda si se observan las previsiones de

_

¹ Fuente documento inicial del Plan Director

crecimiento desde 8.000 a 30.000 empleados en el recinto aeroportuario. También pueden establecerse los grandes grupos de usuarios de los espacios de oficina a desarrollar en el recinto aeroportuario:

- Aeropuerto (dirección, administración, etc.)
- Compañías aéreas, agentes de handling, aviación, etc.
- Instituciones oficiales, cuerpos de seguridad, aduanas
- Operadores y concesionarios de servicios aeronáuticos
- Operadores y concesionarios de servicios de apoyo al sistema y complementarios

Adicionalmente, el aeropuerto como puerta internacional de Barcelona y nodo de comunicaciones aéreo terrestre debe prever la demanda de oficinas generada por empresas relacionadas indirectamente con el aeropuerto. Los grandes aeropuertos europeos localizan en su entorno inmediato parques de negocio de alto nivel y de esta manera rentabilizan las fuertes inversiones en infraestructura que el aeropuerto requiere. Esta situación corrobora la determinación básica del Plan Director en lo que se refiere a la creación de la ciudad aeroportuaria para crear y capturar las sinergias que el aeropuerto puede generar.

Alquiler de vehículos

El negocio del rent-a-car está en fase de expansión y cambiando los modos operativos tradicionales. Los operadores de rent-a-car se están agrupando en dos grandes segmentos: grandes empresas multinacionales de alcance global y actores locales con producto muy bien definido. El sector está innovando en la comercialización (cobranding, integración en paquetes de tour operators, programas de fidelización, etc.) y está desintegrándose verticalmente (renovando frecuentemente la flota para evitar mantenimiento, subcontratando la logística y actividades de preparación de vehículos, etc.).

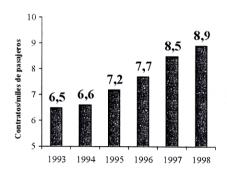
En 1998, un 2,5% de los pasajeros alquilaron un vehículo sin conductor de los cinco concesionarios existentes: Avis, Atesa, Budget, Europcar y Hertz. El negocio en el aeropuerto puede representar entre el 50% y el 80% del total del negocio en el área metropolitana.

La demanda de rent-a-car ha crecido en paralelo al crecimiento de tráfico. También está consiguiendo tasas de penetración cada vez mayores pero aun no ha agotado su



potencial de mercado (en aeropuertos con una composición de tráfico similar se puede alcanzar hasta un 4%)

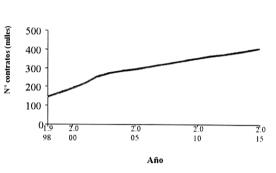
Penetración rent-a-car 1993-1998*



(*) El crecimiento anual del número de contratos en los últimos 5 años ha sido del 17% anual. Cada alquiler se ha asociado a 1.5 pasajeros en media.

Fuente: Aena.

Previsión de contratos 2.005/2.015 **



(**) Se asume un crecimiento anual del número de contratos del 15%, con una cuota de penetración máxima del 3% sobre el tráfico de pasajeros terrestres. Alcanzada esta cuota, se estima que el crecimiento de rent-a-car se asimilará al crecimiento de tráfico de pasajeros

El rent-a-car es un servicio altamente valorado por los usuarios debido a su inmediatez y facilidad de uso de las áreas de entrega y retorno de vehículos frente a las terminales actuales. También representa la tercera partida de ingresos comerciales del aeropuerto. En consecuencia, se trata de un negocio que el aeropuerto propone potenciar.

Sin embargo, la dotación de infraestructuras actuales (10.200 m² para 302 plazas de aparcamiento, 66 frente a la terminal A, 122 frente a la TB, 50 en la TC y 64 en el aparcamiento de Renfe) no son capaces de dar una respuesta adecuada a los requisitos operativos que el crecimiento de demanda les impone y provoca sobrecostes de explotación a los operadores (interferencias y reposicionamientos de vehículos, fragmentación de los puntos de venta, entrega y retorno de vehículos).

Las infraestructuras actuales tampoco permiten la localización de las bases operativas de las compañías de rent-a-car en el propio aeropuerto. Hertz y Avis han comprado sendas parcelas en el Mas Blau para construir sus bases operativas con entrada en servicio entre los años 1999 y 2000. El resto de operadores tienen sus bases operativas en régimen de alquiler en El Prat y San Boi del Llobregat.

Como conclusión pueden establecerse los siguientes criterios y objetivos del desarrollo de las infraestructuras de rent-a-car

Fijar siete operadores en el propio rencinto aeroportuario a largo plazo

- Contribuir a evitar desubicaciones a corto plazo
- Ofrecer al cliente final un producto de rent-a-car de primer nivel
- Facilitar la productividad individual de cada operador sin comprometer su competencia ni la diferenciación de producto que pudieran ofrecer
- Minimizar las localizaciones transitorias en el periodo de mejora y construcción de la nueva terminal

Las necesidades de infraestructura detectadas pueden concretarse en:

- El desarrollo de dos áreas comunes y únicas en cada Área Terminal con la función de entrega y retorno de vehículos con capacidad de estacionamiento de 600 vehículos en el aparcamiento de la terminal actual y de 900 vehículos en la Nueva Área Terminal
- La construcción de siete bases operativas con una dimensión de entre 7.000 y 10.000 m² cada una. En ellas se emplazarían aparcamiento, estación de servicio, túneles de lavado, boxes de mantenimiento y oficinas. La ubicación más adecuada de estas parcelas es en las proximidades de la cabecera oeste de la pista 07-25 y en la zona de servidumbre de la carretera comarcal 246.

Hoteles y otros

El aeropuerto requiere desarrollar capacidad hotelera en las inmediaciones del aeropuerto para potenciar su posicionamiento como "hub". Simultáneamente, los hoteles contribuirían a la configuración de la ciudad aeroportuaria.

Típicamente, los grandes aeropuertos europeos tienen una amplia oferta de hoteles de diversas categorías que además de habitaciones disponen de salones para la organización de eventos y conferencias e instalaciones asociadas. El desarrollo suele ser mucho mayor cuando existe escasez de hoteles en la ciudad.

La previsión de la demanda requiere del estudio detallado de las condiciones del mercado metropolitano, de las necesidades de los distintos grupos de usuarios potenciales y de la evolución de la red de servicios aéreos de Barcelona (tráfico preferente, intercontinental, etc.). Sin embargo, sí es posible anticipar los siguientes segmentos objetivo del desarrollo hotelero:



- Compañías aéreas: tripulaciones y empleados con residencia fuera de Barcelona
- Pasajeros en conexión y alojados por cuenta de compañías aereas
- Empresas y seminarios de carácter internacional

Es posible establecer unas necesidades inmediatas de alrededor de 200 habitaciones para servicio a tripulaciones.

Guías de actuación

Se realizará la reserva de 44.3 Ha para la implantación de servicios de apoyo al Sistema Aeroportuario y 47.69 Ha para servicios complementarios.

El aeropuerto considera este tipo de servicios como críticos para la viabilidad del aeropuerto a largo plazo y por ello promoverá el desarrollo de ambas áreas mediante los mecanismos de participación del sector público y privado que puedan producir un desarrollo más eficaz y rápido. A corto plazo existe mucho más suelo que necesidades y proposiciones concretas de desarrollo. En consecuencia, en una primera fase se realizará un esfuerzo de comercialización general que pasará a ser específico en la medida que se pretendan alcanzar objetivos particulares en negocios específicos.

Cuatrianualmente se revisará la estrategia de desarrollo de las áreas fijando las prioridades de promoción entre los servicios de apoyo al sistema aeroportuario:

- Oficinas y locales de Aena, compañías aéreas y de handling y sus contratistas, concesionarios y demás agentes aeroportuarios
- Rent-a-car
- Aparcamientos de larga estancia de pasajeros, aparcamientos de empleados
- Compañías de transporte interno en el aeropuerto, etc.

y los servicios complementarios contienen fundamentalmente usos terciarios relacionados con el aeropuerto:

- Hoteles
- Áreas comerciales y de oficinas
- Servicios a empleados: bancos, supermercados, etc.
- Gasolinera
- Recintos relacionados con ferias y conferencias



- Parques de negocios y de empresas relacionadas
- Bases de compañías de transporte terrestre

Oficinas y locales de apoyo logístico

El aeropuerto reservará espacios y asignará superficie edificada en las Áreas Terminales y de Servicios Complementarios para asegurar la posibilidad de desarrollo de las actividades de los agentes aeroportuarios.

En estas mismas áreas, y asegurando la compatibilidad a largo plazo con las necesidades de los operadores aeroportuarios, se podrán asignar espacios para el desarrollo de oficinas para empresas ajenas al negocio aeroportuario.

Alquiler de vehículos

El aeropuerto reservará espacio en la zona de servidumbre de la carretera comarcal 246 y en las proximidades la cabecera oeste de la pista 07-25 para la implantación de las bases operativas.

Se asignarán 600 plazas de estacionamiento en el aparcamiento de la terminal actual como zona de entrega y retorno de vehículos única y centralizada para todos los operadores.

Se realizará el estudio para la asignación de una reserva de 900 plazas de estacionamiento en el aparcamiento de corta estancia para la entrega y retorno de vehículos de alquiler sin conductor en la nueva área terminal.

Previo al establecimiento de los nuevos contratos de concesión, se analizará junto con los operadores la conveniencia de trasladar los puntos de venta y de atención al público de cada edificio terminal y las zonas de entrega y retorno de vehículos en las nuevas bases operativas.

Hoteles

El aeropuerto impulsará activamente la implantación de hoteles en el recinto aeroportuario y reservará espacio para su implantación en el Área de Servicios Complementarios.