

NAVES INDUSTRIALES Y LOGÍSTICAS

>> www.interempresas.net • LA PLATAFORMA MULTIMEDIA DE LA INDUSTRIA

El mercado inmobiliario logístico catalán, en senda de crecimiento

“España solo da para una gran feria de logística”

El transporte y la logística, a debate en las jornadas CEL

Entrevista a Jordi Mora, jefe de unidad de Control de Gestión del Incasòl

Canarias impulsa su papel como plataforma logística intercontinental

‘Hinterport, la intermodalidad en los puertos europeos’

Nave en venta y/o alquiler Berga - Barcelona

Nave industrial con excelente imagen corporativa

Superficie total 5.132 m²

Totalmente acondicionada

Acceso directo a la autopista C-16

Estructura de hormigón prefabricado

Cubierta Tipo Deck con claraboyas

Altura libre 7 metros

Pavimento de hormigón armado de 20 cm, fratasado y acabado de cuarzo-color

Medidas contra-incendio BIE y Sprinklers

2 puertas T.I.R. 1 Muelle de carga y descarga

Todas las instalaciones de agua, luz, gas, calefacción almacén y climatización oficinas

Tel. : 934 447 700



CBRE
CB RICHARD ELLIS

www.cbre.es



BNP PARIBAS REAL ESTATE

TODAS LAS PIEZAS DEL PUZLE INMOBILIARIO



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

Real Estate for a changing world

BNP Paribas Real Estate desarrollará con usted soluciones inmobiliarias integrales y a medida, para cada una de sus necesidades: **Valoración, Transacción, Consultoría, Property Development, Investment Management, Property Management**. Gracias a nuestro ámbito internacional y a nuestra presencia en España, ponemos a su disposición todos nuestros conocimientos especializados. Con BNP Paribas Real Estate, todos los servicios en uno.

Su contacto en España: 914 549 600





Interempresas es un servicio de información multimedia dirigida a la industria española en su conjunto, con ediciones especializadas para los distintos sectores industriales



INDUSTRIA METAL-MECÁNICA



COMPONENTES Y AUTOMATIZACIÓN



FERRETERÍA, BRICOLAJE Y SUMINISTRO INDUSTRIAL



NAVES INDUSTRIALES Y LOGÍSTICAS



INDUSTRIA DE LA MADERA



OFICINAS Y CENTROS DE NEGOCIOS



CONSTRUCCIÓN



EQUIPAMIENTO PARA MUNICIPIOS



CERRAMIENTOS Y VENTANAS



INDUSTRIA ALIMENTARIA



OBRAS PÚBLICAS



INDUSTRIA QUÍMICA Y LABORATORIOS



JARDINERÍA Y ÁREAS VERDES



INDUSTRIA GRÁFICA



AGRICULTURA Y EQUIPAMIENTO FORESTAL



PLÁSTICOS

NOVEDADES 2010



MANTENIMIENTO, INSTALACIONES Y SEGURIDAD INDUSTRIAL



TÉCNICA Y GESTIÓN DEL AGUA



LOGÍSTICA INTERNA



ENERGÍAS RENOVABLES



ENVASE Y EMBALAJE



GANADERÍA



RECICLAJE Y GESTIÓN DE RESIDUOS



INDUSTRIA VITIVINÍCOLA

Interempresas^{net}

Director

Ibon Linacisoro

Redactora Jefa

Nerea Gorriti

Equipo de Redacción

Ricard Arís, Laia Banús,
Javier García, Esther Güell,
Anna León, David Pozo

redaccion_naves@interempresas.net

Equipo Comercial

Marta Montoro, Jordina Ambrós

comercial@interempresas.net

EDITA

nova àgora, s.l.

C/ Amadeu Vives, 20-22

08750 MOLINS DE REI (Barcelona) ESPAÑA

Tel. 93 680 20 27 • Fax 93 680 20 31

Director General

Albert Esteves Castro

Director Adjunto

Angel Burniol Torner

Director Comercial

Aleix Torné Navarro

Director Técnico y de Producción

Joan Sánchez Sabé

Staff Comercial

Antonio Gallardo, Angel Hernández,
María José Hernández, Marta Montoro,
Ricard Vilà, Gustavo Zariquiey

Publicidad

comercial@interempresas.net

Administración

administracion@interempresas.net

Suscripciones

suscripciones@interempresas.net

<http://www.interempresas.net>

Difusión controlada por



www.interempresas.net
controlada por



Queda terminantemente prohibida la reproducción total o parcial de cualquier apartado de la revista.

D.L. B-25.481/99 / ISSN 1578-8881

Interempresas^{net}

7 ÁNGULO CONTRARIO

Avatares de la vida en 3D estereoscópico

7 EDITORIAL

Volver a empezar

11 EL PUNTO DE LA I

De profesión moroso

12 PANORAMA

13 Logitrans renace como foro de análisis del sector

16 ENCUESTAS

18 INFORAMA

18 El mercado inmobiliario logístico catalán, en senda de crecimiento

34 El transporte y la logística, a debate en las jornadas CEL

38 "La tendencia es 'humanizar' los sectores de actividad económica"

43 El comercio electrónico y la logística inversa, las dos nuevas apuestas de Moldstock Logística

44 Son Castelló, el polígono 'histórico' de Mallorca



46 Canarias impulsa su papel como plataforma logística intercontinental



50 'Hinterport' o cómo estimular la intermodalidad en los puertos europeos

52 Es la hora de la verdadera consultoría inmobiliaria

54 EMPRESAS

55 BNP Paribas Real Estate factura 554 M de € durante 2009



24 "España solo da para una gran feria de logística"

28 Logis Expo-Stock 2010, el mundo de la logística en un mismo espacio

30 Autocrítica y liderazgo empresarial, motores del cambio

57 Soluciones constructivas y Equipamiento de naves industriales

58 LA OPINIÓN DEL SECTOR

58 "El diseño con prefabricados de hormigón es una realidad"

62 ESCAPARATE

62 La placa sobre el tejado

66 El futuro en su tejado

70 Anasol expande fronteras

72 Instalaciones fotovoltaicas sobre cubiertas con garantía técnica y financiera

70 INFORAMA

75 Pavimento para suelos industriales duro, resistente y versátil

77 EMPRESAS

77 Lafarge y Uponor se unen para reducir el tiempo de ejecución de las obras

80 TECNIRAMA

Reserve su Stand

SIL2010

BARCELONA

La cita anual de la Logística

12º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención 8º Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte

Del 25 al 28 de Mayo • Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona (España)



EXPOSITORES a 11 de Marzo 2010

ABC-PACK
ABERTIS LOGÍSTICA
ACTE
ACTUALIDAD LOGISTICA
ADIF
AENA / CLASA
AJMAN FREE ZONE
AJUNTAMENT DE BARCELONA
ALFIL LOGISTICS
ALOT- PROVINCE OF MANTOVA
ANDALUCÍA - RED PORTUARIA Y LOGISTICA
ANDSOFT
ANGEL MIR
APPORIT
ARAGON LOGISTICA
ARANCO
ARCESE ESPAÑA
ASSOCAP FORMACIO
ASSOCIAZIONE PORTI ITALIANI
ASTUREX
ATOX
AUTORITÀ PORTUALE DI AUGUSTA
AUTORITÀ PORTUALE DI ANCONA
AUTORITÀ PORTUALE DI BRINDISI
AUTORITÀ PORTUALE DI BARI
AUTORITÀ PORTUALE DI CARRARA
AUTORITÀ PORTUALE DI CATANIA
AUTORITÀ PORTUALE DI LIVORNO
AUTORITÀ PORTUALE DI PIOMBINO
AUTORITÀ PORTUALE DI GENOVA
AUTORITÀ PORTUALE DI GIOIA TAURO
AUTORITÀ PORTUALE DI LA SPEZIA
AUTORITÀ PORTUALE DI SAVONA
AUTORITÀ PORTUALE DI MESSINA
AUTORITÀ PORTUALE DI PALERMO
AUTORITÀ PORTUALE DI RAVENNA
AUTORITÀ PORTUALE DI TARANTO
AUTORITÀ PORTUALE DI TRIESTE
AUTORIDAD PORTUARIA DE VALENCIA
AZIENDE SPECIALI PORTO E CONSORZI VOLONTARI
AZIENDA SPECIALE PORTO MONFALCONE
AZIENDA SPECIALE PORTO CHIOGGIA
BARCELONA AIRPORT CARGO, A.I.E.
BARCELONA-CATALUNYA CENTRE LOGISTIC
BNP Paribas Real Estate
BUSINESS EUIMED
CALAIS DEVELOPEMENT
CAMTEC SISTEMAS
CCI DES DEUX-SÈVRES
CENTRO ESPAÑOL DE LOGÍSTICA (CEL)
CENTRO INTERPORTUALE MERCATI ORTE S.p.A
CIDEM - GENERALITAT DE CATALUNYA
CILF - SHENZHEN LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT ASSOCIATION
CIMALSA
CITET
CLUSTER PACA LOGISTIQUE
CÓDIGO 84
COGERSA
COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ASTURIAS
CONSORZIO PER LO SVILUPPO INDUSTRIALE DELLA
ZONA DELL'AUSSA COFINO
CONSORZIO LO SVILUPPO INDUSTRIALE DEL

COMUNE DI MONFALCONE
CORREO DE LA CONSTRUCCIÓN
CORREOS
CREATIVESYSTEMS
CRISPLANT
DATACOLLECTION
DF
DHL
DPT. PTOF
DURO FELGUERA PLANTAS INDUSTRIALES, S.A.
DYNARAX LEAN AND KAIZEN SYSTEMS
E&K AUTOMATION GmbH
ECS EUROPEAN CONTAINERS
EFACEC
EISENMANN Anlagenbau GmbH & Co. KG
EL CONSORCI DE LA ZONA FRANCA
EN CARRETERA - FENADISMER
ENVASPRÉS
EUROMEDITERRANÉE
EUROMERCI/ASSOLOGISTICA
FARMA INDUSTRIAL
FEED PACK NEWS
FERROCARRILS GENERALITAT DE CATALUNYA
FITOTRANS
FLOW RAIL
FROMM EMBALAJES SAU
FUJAIH FREE ZONE AUTHORITY
FUNDACION ICL
GENERALITAT DE CATALUNYA
GESTIO D'INFRAESTRUCTURES S.A.
GEODIS
GLOBALPORTS AGENCIA EDITORIAL
GOT CARGA
GRANDI NAVI VELOCI SPA
GRIMALDI GROUP
GRUPO BGO DE COMUNICACION
GRUPO DIARIO
GRUPO EDITORIAL MEN-CAR
GRUPO EL VIGIA
HANDLING & STORAGE
I.S.T. 2007, SL
IDAT
IDE
IL GIORNALE DELLA LOGISTICA
INFOTRANS
INSTRUMENTOS TESTO
INTEREMPRESAS
INTERNATIONAL TRANSPORT JOURNAL (ITJ)
INTERPORTO REGIONALE DELLA PUGLIA S.p.A
INTERPORTO DI BOLOGNA, S.p.A
INTERPORTO ALPE ADRIA DI CERVIGNANO DEL
FRIULI S.p.A
INTERPORTO MARCHE S.p.A
INTERPORTO TOSCANO A.VESPUCCI S.p.A
INTERPORTO SUD EUROPA S.p.A
INTERPORTO CAMPANO S.p.A
INTERPORTO CENTRO ITALIA ORTE S.p.A
INTERPORTO DI PADOVA S.p.A
INTERPORTO PARMA - C.E.P.I.M. S.p.A
INTERPORTO DI VAL PESCARA S.p.A
INTERPORTO DELLA TOSCANA CENTRALE S.p.A
INTERPORTO DI RIVALTA SCRIMA S.p.A
INTERPORTO DI ROVIGO S.p.A

INTERPORTO DI TORINO S.p.A
INTERBRENNERO S.p.A
INTERPORTO DI VADO LIGURE S.p.A
INTERPORTO DI VENEZIA S.p.A
INTERPORTO QUADRANTE EUROPA DI VERONA-
CONSORZIO ZAI
ITENE
JOBTRANSPORT - WEB DE EMPLEO
JSV INFORMATICA I COMUNICACIONES, S.L.
KNAPP AG
KNAPP IBERICA SL
KUEHNE + NAGEL
LASRY MAROC
LEUTER
LIGURIAN PORTS - SISTEMA PORTI LIGURI
LOGICA
LOGICA ORG. Op. LOGISTICOS
LOGISMARKETES
LOGISNET- MARGE BOOKS
LOGISTICA HOJE
LOGÍSTICA INTEGRAL
LOGISTICA PROFESIONAL
LOGÍSTICA, TRANSPORTE Y ALMACENAJE
LOGISTICS BUSINESS MAGAZINE
LORRY-RAIL Las Autopistas Ferroviarias
MANUTENCION Y ALMACENAJE
MARCEAU
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE
ARGENTINA
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BRASIL
MÓN EMPRESARIAL
MONEDA ÚNICA
MOSTOLES INDUSTRIAL, S.A.
MOVLOC
MUNDO INDUSTRIAL
NAG
NORBERT DENTRESSANGLE
OFANTO SVILUPPO S.p.A
OPTIENG
PALLETWAYS
PESCA INTERNACIONAL
PETROMIRALLES
PLATAFORMA LOGISTICA AQUITAINE-EUSKADI
PORT AUTHORITY OF NAPLES
PORT AUTHORITY OF OLBIA
PORT AUTONOME DE BORDEAUX
PORT DE BARCELONA
PORT DE CALAIS
PORT DE MARSEILLE- FOS
PORT OF BEJAJA
PORT OF CAGLIARI
PORT OF CIVITAVECCHIA
PORT OF GUÓN
PORTEL SERVICIOS TELEMATICOS
PORTUGUARO INTERPORTO S.p.A
PORTS DE LA GENERALITAT
PRINCIPADO DE ASTURIAS
PROCHILE
PROLOGIS
PROMEXICO
PROMOGEDESA/ INMOFIBAN
PUERTA CENTRO HERCESA

PUERTO SECO DE AZUQUECA/ GRAN EUROPA
PUERTO SECO DE MADRID
PUERTO DE AVILÉS
PUERTOS DE ESPAÑA
PUNCH TELEMATIX
QUALCOMM
RENEFE
REPSOL
RETE AUTOSTRADIE MEDITERRANEE SPA
REVISTA ALIMENTARIA
REVISTA MUNDO LOGISTICO
REVISTA STOCK
RODANT, S.A.
ROS SPAIN
ROUTING INTERNATIONAL
SATO IBERIA S.A.
SCM LOGISTICA ACCESIBLE
SCHONENBERGER
SDI GROUP SPAIN
SDF
SEPPES - ENTID. PÚBLICA EMP.
SITL SHOW
SOCIETÀ INTERPORTUALE DI FROSINONE S.p.A
SOCIETÀ INTERPORTI SICILIANI S.p.A
SOLFRED, S.A.
SSI SCHÄFER
STOROPACKER ESPAÑA, S.L.
SUPPLY CHAIN EUROPE
TECNICARTON
TELEROUTE
TERCAT
THE PROPELLER CLUB BARCELONA
TimoCom Soft- und Hardware GmbH
TIPS@
TOBALINA CONSULTING
TOPSYSTEM SYSTEMHAUS GMBH
TOPTRANSPORTE.COM
TRADISA, OPERADOR LOGISTICO, S.L.
TRANSFENICA
TRANSICS
TRANSKAL
TRANSMEX SOCIÉTÉ DU GROUPE SOLNELGAZ
TRANSPORTE 3
TRANSPORTE XXI
TRANSPORTE Y LOGÍSTICA TERRESTRE
TRANSPORTES CAROLINA IGLESIAS GARCIA
TSK
TUSCAN PORT AUTHORITIES
ULMA HANDLING SYSTEMS
UNIONE INTERPORTI RIUNITI
UNIVERSITÀ DI CAGLIARI
UTA LOJISTIK
VEINTEPIES.COM
VGG APLICACIONES, S.C.P.
VOCOLLECT
WTRANSNET
WWW.MERCADOINDUSTRIAL.BIZ
WWW.TRANSPORTONLINE.COM
WWW.WEBPICKING.COM
ZAL - BARCELONA
ZALIA - Zona de Actividades Logísticas e Industriales de Asturias

Organizado por: **elCONSORCI**
barcelona

Patrocinadores Principales:

renfe
Mercancías

CORREOS

Generalitat de Catalunya

abertis

Patrocinadores:

abertis **logística**

LAVANGUARDIA

LA RAZON

el Economista

adif

ACCIO

adif

adif

adif

adif

adif

adif

adif

adif

adif

adif

adif

adif

adif

adif

abertis **logisticspark**
coslada

abertis **logisticspark**
santiago

abertis **logisticspark**
lisboa

ara

cobra

INCASOL

FGC

CIMALSA

Aeroports de Catalunya

GISA

Ifercat

Ports

Tabasa

REPSOL

www.silbcn.com

Tel. +34 932 638 150 sil@el-consorci.com

Avatares de la vida en 3D estereoscópico



Ibon Linacisoro
ilinacisoro@interempresas.net

En el hinduismo un avatar es la encarnación terrestre de un dios, pero también se utiliza para referirse a encarnaciones de Dios en otras religiones. Un artículo sobre Solidworks publicado en Interempresas e Interempresas.net nos ha abierto los ojos. Años y años diciendo lo de "avatares de la vida" para que venga uno de los Estados Unidos y nos obligue a buscar en el diccionario el verdadero y estricto significado de la palabra avatar. Ahora ya les podemos poner cara y ojos. Son azules, largos y buenos. Y esto último es importante, porque los "avatares de la vida" siempre han tenido un significado que tiende borrosamente a lo negativo.

Aunque si hay dos conclusiones importantes en relación a los avatares, esas son, lo del 3D estereoscópico y lo de estar en un sitio sin estar. Esto sí que es chulo. La cosa es que James Cameron ha inventado algo, o al menos ha puesto en práctica algo, que es la técnica estereoscópica, que da una imagen diferente a cada ojo. Y parece que por eso su 3D es tan espectacular.

Pero eso es mera técnica, basta con un ser listo para llevarlo a la vida. Lo que ya requiere de una cabeza que supere lo unidimensional es lo de estar en un sitio sin estar, siendo ese sitio virtual, pero no del todo. En la peli, los actores y actrices son reales y una camarita a un palmo de su cara envía la imagen a un ordenador, que la interpreta y la 'dibuja' (en 3D) en el entorno virtual en el que se desarrolla la escena. ¿No ha entendido nada? Normal, si no se entiende al escribirlo cómo se va a entender al leerlo. Pero aprovechando que la ignorancia es atrevida, uno podría llegar a imaginarse que tal vez en algún momento de nuestras vidas esa mano oscura que todo lo dirige nos esté ubicando en un entorno virtual, que nosotros creemos que es real. Todos estos años de bonanza, ¿sucédían en el mundo real? ¿Conducíamos de verdad ese cochazo, teníamos de verdad todas esas cosas y en el banco eran realmente tan favorables a nuestro desarrollo consumista? ¿O éramos avatares de nosotros mismos en un mundo deseado? Todos avatares en un Occidente codicioso y real, pero virtual. Eso, antes. Ahora, todos reales, con la cruda realidad ante nuestros ojos, llena de avatares de la vida.

Si desea realizar comentarios o ver más artículos del autor:
www.interempresas.net/angulocontrario

Volver a empezar

No, no se trata de la película de José Luis Garci. Se trata de retomar las riendas del sector. Porque llegados a estas alturas del año, tras un primer semestre de esperanzas y expectativas, es más que razonable pensar que los primeros síntomas de recuperación están por llegar. Entonces, la pregunta –obvias – ¿para cuándo?. Y como la respuesta no es 'para ya mismo', esta situación nos da, si queremos ser positivos, un punto a favor: tiempo. Tiempo para reflexionar y analizar de forma crítica las decisiones tomadas en el pasado para no volver a caer en los mismos errores.

Llegados a un punto en que la cuestión ya no es solo que los bancos 'abran el grifo', ni que el mercado recupere la confianza, los principales representantes del sector logístico saben que para avanzar hay que conocer, y muy bien, qué se ha hecho hasta ahora.

Y en estas andan organizaciones como Lógica –la Organización Empresarial de Operadores Logístico– o el Centro Español de Logística, que recientemente han celebrado sendos encuentros para debatir y analizar en profundidad el futuro del sector. Las conclusiones, en ambos casos, apuestan por la autocrítica, mayor liderazgo, la unión ante un frente común, la diferenciación o la sostenibilidad. Precisamente el tema medioambiental es un factor cada día más importante en el desarrollo de polígonos y plataformas logísticas. Un tema que se debate, entre otros, en el proyecto europeo Mitke, donde participan Sprilur, Incasòl y Labein Tecna-lia.

Ante toda esta situación veremos cómo afrontan las empresas y entidades las próximas citas logístico-inmobiliarias como el próximo Logis Expo-Stock, el Sil o Logitrans, que ha cambiado su formato para convertirse en un foro del sector.

Allí nos veremos y podremos intercambiar opiniones.



BNP PARIBAS REAL ESTATE

Real Estate for

Atisreal se convierte en BNP Paribas Real Estate

EL DESPEGUE DE LA ESPECIALIZACIÓN INMOBILIARIA INTEGRAL

**Valoración, Transacción, Consultoría,
Property Development, Investment
Management, Property Management**

El nuevo BNP Paribas Real Estate desarrollará con usted soluciones inmobiliarias integrales y a medida para cada una de sus necesidades. Gracias a nuestro ámbito internacional y a nuestra presencia en España, ponemos a su disposición nuestro conocimiento especializado en Transacción, Valoración, Consultoría y Property Management. Con BNP Paribas Real Estate, todos los servicios en uno.



CENTRO - Madrid

Alquiler



Parque Empresarial Puerta de Madrid / San Fernando de Henares

- Sup. total: 32.535 m² / Modulable desde: 8.125 m²
- Altura libre: 12 m.
- Número de muelles: 32
- Rampas de acceso: 4
- Instalaciones PCI completa
- Disponibilidad inmediata

Alquiler



Abertis Logisticpark Coslada

- Superficie total: 38.000 m²
- Disponible desde 1.300 m²
- Muelles de carga: 2 / 1.200 m²
- Rampas de acceso, sprinklers
- Recinto cerrado y vigilado

Alquiler



P.I. Azuqueca (Miralcampo) / Guadalajara

- Plataforma logística de 19.064 m²
- Altura: 10 m libre. Máx. 11,2 m.
- 18 muelles de carga para trailer
- 2 accesos a nave
- Salidas de emergencia + Sist. anti incendios con sprinklers
- Zona de maniobras > 35 m.
- Acceso peatonal independiente a oficinas
- Cubierta tipo Deck

CENTRO - Valladolid

Alquiler y Venta



P.I. Valdegalindo (Tordesillas) / Valladolid

- 300.000 m² dividido en 90 parcelas de diferentes tamaño
- En fachada a la A-6
- Posibilidad de "Llave en Mano"
- Ubicado en el más importante cruce de comunicaciones del noroeste ibérico
- Muy próximo al aeropuerto de Valladolid y a las comunicaciones ferroviarias

Canarias

Las Palmas de G. Canarias/Centro: Suelo logístico de 6.307 m² (Edificabilidad: 12.500 m²). VENTA

P.I. El Sebadal / Las Palmas de G. Canarias: Nave de 3.066 m²; 2 cámaras de frío. VENTA

P.I. Las Torres / Las Palmas de G. Canarias: Solar: 6.307 m²; Ubicación privilegiada ya que linda con la ctra. que comunica con P.I. Las Torres y Díaz Casanova. VENTA

Madrid
914 367 777

Barcelona
933 012 010

Valencia
963 163 120

Sevilla
954 270 300

Málaga
952 226 050

Alicante
965 926 656

CATALUÑA - Barcelona

Alquiler



P.I. Can Valls - Hostalric

- Superficie total: 7.400 m²
- Nave en perfecto estado
- Dispone de todas las instalaciones
- Bien comunicada por la C-35
- A 1 km de la entrada a la Autopista AP-7

Alquiler



P.I. Constantí / Tarragona

- Total aprox.: 17.860 m²
- Disponible a partir de 5.953 m²
- Muy bien comunicado por la AP7
- Cerca del aeropuerto de Reus y del puerto de Tarragona
- Amplio patio, altura: 11 m.
- 5 muelles/módulo + 1 rampa

Venta (Alquiler posible)



P.I. Can Salvatella / Barberà del Vallés

- Sup. total construida: 6.474 m²
- Nave para actividad logística con todas las instalaciones
- 4 plantas de oficinas totalmente acondicionadas en edificio anexo
- Patio perimetral + gran playa delantera
- Bien comunicado por la C-58, AP-7

LEVANTE - Valencia

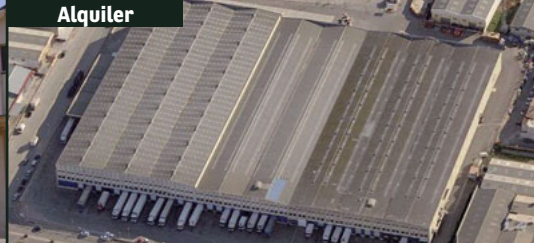
Alquiler



P.I. Sector 12 / Ribarroja

- Nave: 15.000 m² + Oficinas: 300 m²
- Módulos desde: 7.000 m²
- Altillo: 1.700 m²
- Altura: 9,5 m.
- 28 muelles de carga con plataforma
- 2 depósitos de 30.000 l. cada uno

Alquiler



P.I. Masía del Juez / Torrente

- Superficie total: 27.350 m²
- Módulos desde: 4.896 m²
- Ideal actividad logística
- Altura: 9 - 11 m.
- Excelentes comunic., alta visibilidad desde Ctra. principal
- Oficinas totalmente acondicionadas
- Muelles de carga y amplios patios de maniobra

Alquiler



P.I. Aguamarga - Ctra Elche

- Superficie nave: 5.000 m²
- Superficie parcela: 7.500 m²
- 4 Muelles - 2 puertas carga - descarga
- Oficinas
- Junto Aeropuerto y ZAL Alicante

ANDALUCÍA - Sevilla

Alquiler y Venta



P. I. La Red

- Superficie parcela 6.281 m². Nave: 3.260 m²
- Edificio oficinas anexo de 280 m²
- 2 muelles de carga (ampliables)
- 2 puentes grúa
- 3 puertas laterales adicionales
- Altura 10 m
- Recinto cerrado

Alquiler



P. I. La Isla, Dos Hermanas

- Superficie parcela 8.000 m². Nave: 4.642 m²
- 10 muelle de carga
- 10 m de altura
- Nave diáfana e ignífuga
- Instalación preparada para almacenaje en frio
- 2 puertas de acceso para trailer

Alquiler y Venta



Polígono Empresarial Casabermeja

- Nave logística. 8.500 m² + 500 m² de oficinas
- Parcela de 15.000 m²
- 6 muelles de carga
- Excelentes comunicaciones

ANDALUCÍA - Málaga

LOGITRANS

FORO DE LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE DE MADRID
MADRID LOGISTICS AND TRANSPORT FORUM

21-22
Abril
2010

Organizan:

Planner  Reed



TU ENCUENTRO
YOUR MEETING

Foro del conocimiento e intercambio de ideas



Avance de programa

CONFERENCIA IBÉRICA DE LOGÍSTICA 21 ABRIL

Estrategias avanzadas en logística y transporte 2010-2020

Dirige: A.T. Kearney **ATKEARNEY**

- Tendencias en la cadena de suministro
- Estrategias de los operadores logísticos en el ámbito europeo
- Modelos de negocio de las infraestructuras logísticas ibéricas
- Nuevo escenario competitivo en puertos y aeropuertos ibéricos

II FORO EMPRESARIAL ESPAÑA-FRANCIA 22 ABRIL

Intermodalidad entre Francia y España: ¿Desafío o realidad?

Dirige: **DIÁLOGO**  **Medio oficial: Grupo XXI**

- Futuro de las redes transeuropeas de transporte
- Intermodalidad, transporte ferroviario y desarrollo territorial
- Transporte marítimo en la fachada atlántica europea
- Transporte por carretera: hacia un modelo ecológico, eficiente y competitivo

JORNADAS TÉCNICAS 22 ABRIL

- La gestión de la seguridad en la cadena de suministro. Organiza CEL
- Tendencias en valor y coste. Organiza Fundación ICIL

- Barómetro Inmologístico. Organiza Fundación ICIL
- Gestión de riesgos y responsabilidades en el comercio internacional. Organizan FETEIA-OLT y ATEIA-OLT



Colaboran:



EL VIGIA

actualidad/A



Información sobre el programa y registro en www.logitransonline.com



Albert Esteves

aesteves@interempresas.net

De profesión moroso

Me dice que este mes no le va bien. Que le han atrasado unos pagos, que tiene que resolver un problema con el banco pero que, nada, que el mes que viene como muy tarde me pagará lo que me debe... Llevamos un año así. El mes que viene tampoco me pagará. Ni a mí ni a muchos otros incautos que en su día confiamos en la seriedad de su empresa y en su buena voluntad para cumplir con sus compromisos.

Un día de estos nos enteraremos de que la empresa ha cerrado. A cal y canto, de golpe, sin dejar rastro. Al poco aparecerá una nueva empresa, con otra razón social, a nombre de quién sabe quién, pero que será el mismo perro con otro collar. Y un montón de proveedores se quedará sin cobrar. Y no pasará nada, absolutamente nada. Seguirá trabajando como si tal cosa. Es incluso probable que muchos de los acreedores damnificados le vuelvan a suministrar resignadamente, al principio al contado rabioso y después, a la larga, como a los demás. Hasta que al cabo de los años, vuelva a enganchar a otros cuantos y el ciclo recomience. Hay verdaderos especialistas en abrir y cerrar empresas, morosos de dilatado currículum, estafadores cum laude. Seguro que todos ustedes conocen a más de uno, y a más de dos.

Es probable que algún acreedor indignado decida llevar el caso a los tribunales. Pero demostrar que se trata de un estafador es casi imposible, habría que probar que cursó los pedidos con ánimo previo de no pagarlos, que es lo que distingue la estafa del impago, y eso es harto difícil de acreditar. Por eso suelen salir indemnes. Y las deudas no se saldan porque, claro, siempre son insolventes, a pesar de moverse en coches de lujo y vivir en mansiones de alto standing. Reconozcámoslo. En este país, el que no quiere pagar, no paga.

Por un lado, esto es un problema de carácter jurídico. La ley concursal de 2003, la que abolió las quiebras y suspensiones de pagos e instauró el concurso de acreedores, pretendía resolver el problema de las

empresas con problemas de liquidez para facilitar su viabilidad y asegurar el cobro de los acreedores, aumentando en gran medida las responsabilidades de los administradores. Sin embargo, a pesar de las mejoras introducidas en decretos posteriores, la crisis ha demostrado la ineficacia de este tortuoso camino procesal y la inmensa mayoría de concursos terminan con la liquidación de la empresa y con la mayor parte de acreedores sin cobrar.

Pero mi reflexión no va dirigida a las empresas que, por circunstancias de mercado, coyunturas financieras desfavorables, saltos tecnológicos imprevistos o tantos otros motivos, han entrado en situación de insolvencia y no pueden hacer frente a sus obligaciones de pago. Esto forma parte del riesgo inherente a cualquier actividad comercial. Y un buen entendimiento entre deudor y acreedores, que priorice la supervivencia de la empresa morosa, suele ser el mejor de los caminos. Aunque haya que mejorar seguramente la ley para facilitar estos procesos.

Mi reflexión no va dirigida a ellos, los que no pueden pagar, sino a los otros, los que no quieren pagar. Esos, mal llamados empresarios, embaucadores sin escrúpulos, sin el más liviano sentido de la responsabilidad frente a las obligaciones contraídas, que actúan de mala fe, indiferentes al daño que puede causar a terceros su negligencia. Estos seguirán inmunes por mucho que mejoremos las leyes mercantiles. Seguirán cerrando empresas y abriéndolas de nuevo ante la resignación de los perjudicados y la indiferencia de los demás. Y ese es el problema.

Hasta que no exista un verdadero rechazo social frente a este tipo de prácticas, hasta que estos personajes no sean señalados como vulgares delincuentes, hasta que los demás empresarios no dejemos de considerarles aptos para seguir comerciando con ellos, seguirán caminando a sus anchas. Y todos seremos, en gran parte, responsables.

Aragón renueva su apoyo a la intermodalidad

El consejero de Obras Públicas, Urbanismo y Transportes del Gobierno de Aragón y presidente del consejo de administración de Plaza (Plataforma Logística Zaragoza), Alfonso Vicente, y el director de Clasa (Centros Logísticos Aeroportuarios), José Jorge del Castillo Pérez, han renovado el convenio que poseen para seguir favoreciendo la mejora de las infraestructuras logísticas y ahondar en la intermodalidad. El primer acuerdo se firmó hace ya cinco años.

La colaboración se concretará en el intercambio de información relevante que pueda ser utilizada por las partes para definir estrategias que contribuyan al crecimiento y la calidad de las infraestructuras; la identificación de nuevas oportunidades para el desarrollo de la actividad logística apoyado en la comunicación fluida; el desarrollo de actividades conjuntas y la realización de estudios de investigación e innovación relacionados con la logística y el transporte intermodal.



Alfonso Vicente (izquierda de la imagen) y José Jorge del Castillo, sellando el convenio que favorecerá las infraestructuras logísticas y ahondará en la intermodalidad.

Miguel Álvarez de Eulate, nuevo gerente Icil Zona Centro

La Fundación Icil ha nombrado a Miguel Álvarez de Eulate nuevo gerente Icil para la zona centro en sustitución de María Ballesteros. Con 43 años y licenciado en Ciencias Políticas y Sociología, Miguel Álvarez de Eulate es Executive MBA en Dirección de Empresas, especialidad Dirección de empresas logísticas, Máster en Seguridad y Defensa por el Ceseden (Centro Superior de Estudios de la Defensa Nacional) y la Universidad Complutense de Madrid y Experto Universitario en Logística, Transportes y Dirección de Operaciones.



Especializado en análisis, desarrollo, planificación e implementación de herramientas y de procesos operativos en áreas y de proyectos de negocio en base a los objetivos estratégicos corporativos, tiene experiencia en la gestión integral de la cadena de suministros, almacenes, aprovisionamiento, compras y logística, en entornos nacionales y multinacionales, y en empresas de servicios e industriales.

La PLAE organiza una jornada de logística marítima en Bilbao

El próximo 14 de abril, la Plataforma Logística Aquitaine-Euskadi (PLAE) organizará una jornada transfronteriza acerca de 'La logística marítima en la eurorregión Euskadi-Aquitania' en el Museo Marítimo de Bilbao. El objetivo es abordar la situación actual de la logística marítima en la Eurorregión y analizar las tendencias, problemáticas, evolución y retos a los que se enfrentará el sector en los próximos años de la mano de profesionales de ambos lados de la frontera.

Dirigida a profesionales de empresas transportistas, operadores logísticos, organismos e instituciones profesionales y educativas, responsables de administraciones públicas y asociaciones vinculadas al sector, la jornada tratará los temas: 'La situación actual de la logística marítima', 'Los incentivos para favorecer la intermodalidad marítima' y los 'Retos de la logística marítima en el siglo XXI'.

Adjudicadas las obras de urbanización del sector Rocarodona-Olvan

El consejo general del consorcio urbanístico Rocarodona-Olvan (Barcelona) ha acordado adjudicar las obras de urbanización del nuevo sector de actividades económicas a la empresa Excover, S.A. Las obras contarán con una inversión de 5,38 millones de euros (IVA excluido) y se prevé que finalicen durante el primer trimestre de 2012.

El nuevo sector de Olvan tiene una superficie total aproximada de 53 hectáreas, con potencialidad de llegar a las 100 hectáreas. Con esta actuación, la Generalitat impulsa la creación de un sector de alcance comarcal de iniciativa pública que aportará suelo a precios competitivos y favorecerá el crecimiento industrial del Berguedà (Barcelona) y su área de influencia, con una inversión total estimada de 20,5 millones de euros. El nuevo sector tiene una capacidad potencial de crear unos 1.500 puestos de trabajo. El nuevo polígono destinará aproximadamente 280.000 metros cuadrados de suelo para actividades económicas e industriales con 180.412 metros cuadrados de techo edificable y 250.510 metros cuadrados se destinarán a suelo de uso público (vías, espacios libres y equipamientos).



Imagen aérea del nuevo sector Rocarodona-Olvan (Barcelona).

Logitrans renace como foro de análisis del sector

Los organizadores de Logitrans han decidido modificar el formato de su edición 2010 tras valorar el actual escenario de austeridad y reducción del gasto de las empresas. Para la organización, el objetivo es "dar respuesta acorde y actualizada eliminando los esfuerzos que supondría una presencia expositiva". Así, han decidido centrar su convocatoria dirigida a los sectores de la logística y el transporte exclusivamente en su perfil como foro de conocimiento y análisis. Como consecuencia del cambio, el salón no contará con superficie expositiva.

De este modo, el evento, que se desarrollará en la Feria de Madrid entre los días 21 y 22 de abril de 2010 —en lugar del 21 al 23— abordará la celebración de dos importantes encuentros a los que están invitados ponentes de primer nivel: la Conferencia Ibérica de Logística y el II Foro Empresarial España-Francia sobre Infraestructuras de Transporte. Consecuentemente, esta edición de Logitrans no cuenta en esta con un área expositiva si bien facilitará la presencia de empresas e instituciones a través de programas específicos de networking y patrocinio.

GTI API Mariano Ibáñez
GABINETE TÉCNICO INMOBILIARIO

La mayor selección de
NAVES, TERRENOS, LOCALES Y OFICINAS
en Zaragoza

Tel.: 976 233 569
www.gtizaragoza.com

**A
P
M**

Artur i Pasqual Martí Gestió Immobiliària
C/ Raval de Martí Folguera, 38 • 43201 Reus (Tarragona)
Tel.: 666 44 62 32 • Fax: 977 34 09 05
E-mail: jordi@arturmartigi.com • Web: www.apm.cat

Atlantic Logistic Forum 2010, del 25 al 26 de noviembre en Irun

La VII edición del Atlantic Logistic Forum, el Foro Profesional del Transporte y la Logística del Arco Atlántico, se celebrará el 25 y 26 de noviembre en la ciudad transfronteriza de Irun (Gipuzkoa), en el recinto ferial de Ficoba. Como cada año, el programa del foro incluye un espacio dedicado al país invitado, que en esta ocasión será Suecia.

El lugar y fecha de foro se decidió el pasado 15 de febrero durante la celebración de la Asamblea General de la Plataforma Logística Aquitaine-Euskadi (PLAE), donde participaron los responsables de los Gobiernos de Euskadi y Aquitania para decidir las líneas de actuación y las actividades a desarrollar por la agrupación en los próximos meses. Por otra parte, también se decidió que a lo largo del año desde la PLAE se organizarán 3 Jornadas Transfronterizas: una entorno a la logística marítima en la Eurorregión; la segunda abordará el tema de los proyectos ferroviarios; y, finalmente, una jornada dedicada al transporte por carretera.

El parque empresarial El Pla pone en marcha su web

El parque empresarial El Pla ha lanzado su nueva web (www.parqueempresarialelpla.com), una plataforma digital desde la que se podrá acceder a toda la información relacionada con este parque empresarial de forma rápida y sencilla. Con la puesta en marcha de esta web, Alzira Parc Industrial cumple un objetivo fundamental, proporcionar información actualizada y detallada acerca del Pla, a todas las personas y entidades interesadas en el proyecto. Desde el menú de navegación los usuarios pueden acceder a datos clave como el grado de ejecución de las obras o un parcelario con los terrenos disponibles y sus características. En definitiva, esta web es un paso más en la consolidación de este proyecto que sigue avanzando según el ritmo previsto.





DEL FOS
INMOBILIARIA Y ASESORES

WWW.INMOBILIARIADELFOS.COM
ORTIZ DE ZÁRATE, 19
VITORIA-GASTEIZ
ÁLAVA

☎ 945 26 77 88

PARCELAS INDUSTRIALES EN VENTA "ÁLAVA"

- GOJAIN-LEGUTIANO. C/ ZUBINOA 1.821 m²
- VITORIA-GASTEIZ. AVDA D LOS HUETOS (USO TERCIARIO) 2.000 m²
- NANCLARES DE LA OCA. POLIGONO LOS LLANOS. 3.900 m²
- NANCALRES DE LA OCA. POLIGONO LOS LLANOS. 8.000 m²
- GAMARRA. C/ BARRATXI. 5.800 m²
- VITORIA - GASTEIZ. AVDA DEL ZADORRA (DIVISIBLE). 19.900 m²
- JUNDIZ. 20.000 m²



JUNDIZ - C/ LERMANDABIDE
Pabellón ideal para logística distribución. 10.000 m². Altura máx. de luz: 9,94 m. Con cinco muelles de carga y rampa.
EN ALQUILER



URTIASOLO - C/ J.M. IPARAGUIRRE
Pabellón de 1.500 m² con baños y oficinas en entreplanta de 160 m². Tiene puente grúa para 2 t. Con parcela libre de terreno de 800 m². Muy próximo al casco urbano.
EN ALQUILER



JÚNDIZ - C/ HARRIA
Plataforma de transporte con 10 m de altura. Equipada con 10 muelles de carga. Superficie de la nave: 4.624 m² en parcela de 9.278 m².
EN VENTA O ALQUILER



GOJAIN - AVDA. DE SAN BLAS
En la misma entrada al polígono. Pabellón de 4.000 m² en PB. más 400 m² de entreplantas (oficinas, baños, vestuarios y otras zonas sin preparar). Puentes grúa para 5 t.
EN VENTA Y ALQUILER



ALI GOBEO.- C/ URARTEA
Pabellón a estrenar, con frente a la calle principal. Superficie: 604 m². Con escaparate. Altura libre de 8 m. Urbanización de poca antigüedad.
EN VENTA Y ALQUILER



GAMARRA - C/ ARTAPADURA
Iniciada la construcción y venta de pabellones industriales. Desde 250 m². Altura libre de 8 m y máxima de 9,20 m (aproximada). Excelentes viales (23 m de ancho).
EL MEJOR PRECIO / m²



GAMARRA - AV. CANTÁBRICO
Pabellón de 1.200 m² más oficinas (240 m²) en dos plantas. Excelente altura libre. Moderna construcción. 25 m de fachada a calle principal. En zona comercial-escaparate.
EN ALQUILER

PROMOCIONES EN VENTA Y ALQUILER

MASSANES

Locales comerciales desde 500 m² en planta baja y naves industriales desde 700 m² en planta baja. A 70 km. de Barcelona y 33 km. de Girona.



A MEDIDA



◀ Naves industriales a medida en Santa Perpètua, Cervelló y Perafort.

Naves industriales desde 550 m² en planta baja a 10 minutos de Barcelona. ▶

CERVELLÓ



▶ Naves industriales desde 550 m² en planta baja. A 30 minutos de Barcelona.



LES FRANQUESES DEL VALLÈS

SANT CELONI



◀ Locales comerciales desde 285 m² en planta baja y naves industriales desde 350 m² en planta baja. A 53 km. de Barcelona y 57 km. de Girona.

OTRAS PROMOCIONES: Aiguaviva, Perafort, Els Garidells...

PROMUEVE: GRUPO GRUGESA, líder en promoción industrial. 20 años en el sector y más de 350.000 m² construidos avalan nuestra experiencia.

CONTACTE CON NOSOTROS, podemos tener la solución inmobiliaria de su empresa.

 **Grupo Grugesca**
El especialista en naves industriales
93 452 55 55
www.grugesca.com



Las encuestas de Interempresas.net

Nuestro portal Interempresas.net incluye en sus páginas un apartado de encuestas que nos está permitiendo conocer la opinión de nuestros visitantes, en su gran mayoría empresarios y ejecutivos de empresas industriales, sobre temas de actualidad y de enorme interés para todos. Dado el notable índice de participación, creemos que los resultados que arrojan estas encuestas son un fiel reflejo de la opinión de la empresa industrial en su conjunto, con relación a los temas propuestos.

Redacción Interempresas

¿Optimistas bien informados?

Para el mes de febrero, y ante la gran oleada de noticias relativas a la incipiente recuperación económica en Europa, no así en España, hemos querido conocer la confianza de opinión de nuestros lectores en la situación española. Y hemos podido comprobar que reina el pesimismo, o el optimismo bien informado. Así, sólo un 22% de las más de 1.200 respuestas obtenidas hasta finales de febrero se inclinaba por el sí, ante la posibilidad de la economía española haya tocado ya fondo. O viceversa, el 78% de los empresarios y ejecutivos de nuestro tejido industrial opinan que todavía puede ir peor.

Un estado de opinión que viene a confirmar las informaciones publicadas en prensa así como las previsiones de economistas y organismos económicos, que no prevén la misma mejora en España que el resto de Europa, al contrario que los responsables económicos del Gobierno.

Mejor jubilarse antes

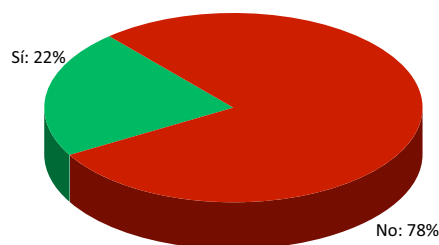
Ante la cuestión de si creen o no positivo para las empresas que la edad de jubilación se retrase, la balanza se decanta claramente por el no. El 83% de las respuestas obtenidas no ve puntos a favor para el mundo empresarial, mientras que un 17% se ha mostrado a favor.

La dimisión de Díaz Ferrán

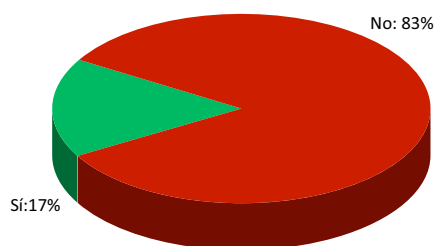
Hemos querido saber también la opinión de nuestros visitantes en relación a la actitud que debería adoptar el presidente de la CEOE, Gerardo Díaz Ferrán, envuelto en problemas empresariales de enorme gravedad. El resultado es concluyente. El 84% de las respuestas se inclinan por la dimisión.

Les animamos a seguir participando en nuestras encuestas, si no lo han hecho todavía, en nuestro portal www.interempresas.net. Les recordamos que el sistema sólo permite votar una vez a cada participante, en cada una de las encuestas. ■

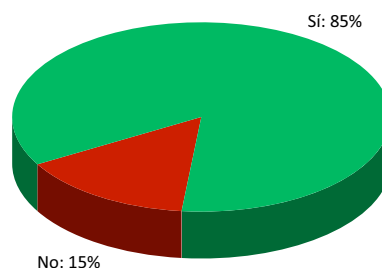
¿Cree que la economía española ha tocado fondo?



¿Cree que el retraso en la edad de jubilación es positivo para las empresas?



¿Cree que Gerardo Díaz Ferrán debería dimitir como presidente de la CEOE?



Alquiler

Plataforma Logística en Barcelona

Plataforma logística

Superficie de 15.583 m² divisible en módulos de 3.000 m²

Estructura de hormigón prefabricado

Instalación de agua, luz, teléfono y fuerza

Instalación de B.I.E. (Bocas de Incendio Equipadas)

Detectores de humo. Barreras ópticas de humo

Instalación Sprinklers

Cubierta doble tipo sándwich con traslúcidos y aislamiento IBR-80

50 muelles de carga hidráulicos y 4 rampas de acceso

Recinto privado y vallado

Tel. : 934 447 700



El último informe de Jones Lang LaSalle constata un comportamiento positivo del mercado de Barcelona en 2009 con respecto a otros mercados

El mercado inmobiliario logístico catalán, en senda de crecimiento

Jones Lang LaSalle presentó ante la prensa especializada su último informe sobre el mercado inmobiliario industrial y logístico de Cataluña. Según el estudio, la absorción de espacio logístico ha alcanzado los 250.000 metros cuadrados en 2009, cifra superior a las previsiones. Asimismo, Luis Guardia, director del departamento de Industrial y Logístico de Jones Lang LaSalle Cataluña, señaló que la ampliación del puerto de Barcelona favorecerá la demanda en las coronas exteriores de la Ciudad Condal.

Laia Banús

Jones Lang LaSalle divide el mapa logístico de Cataluña en tres coronas: Barcelona y su Área Metropolitana, que sería la zona 'prime'; las comarcas de Baix Llobregat, Vallès Oriental y Vallès Occidental conformarían la segunda corona; y las áreas industriales situadas a 50 kilómetros o más de la Ciudad Condal (Penedès, Bages, etc.) formarían la tercera corona. Si se parte de Barcelona, la disponibilidad de las coronas es más baja y los precios más altos y a medida que nos alejamos, aumenta la disponibilidad y los precios van bajando. Los polígonos se estructuran alrededor de las grandes arterias de comunicaciones (autopistas), sobre todo la AP-7, "la autopista logística por excelencia" como señaló Luis Guardia, director del departamento de Industrial y Logístico de Jones Lang LaSalle Cataluña.

¿Qué ha ocurrido en 2009?

Desde el punto de vista de la demanda, los ocupantes han seguido una estrategia de reducción de costes mediante reducción de espacios, liberando espacios que no utilizaban. Como señaló Guardia, "pensemos que la logística está muy ligada al consumo. Cuando este baja, en una primera etapa, probablemente por un tema de stocks, se mantiene la ocupación y a medida que se vacía, va quedando espacio de almacenaje. Y a los operadores logísticos les hace mucho daño pagar por un espacio que no ocupan". Otra estrategia de reducción de costes ha sido la de intentar ajustar las rentas y todas aquellas empresas que tenían distribuidores en diversos puntos, han concentrado todos estos centros de distribución en uno solo.

En cuanto a los inversores, el volumen de inversión que hubo en España el año pasado fue de 85 millones de



Luis Guardia, director del departamento de Industrial y Logístico de Jones Lang LaSalle Cataluña.

euros, una cifra muy baja. "Las transacciones se han contado con los dedos de una mano y en Cataluña prácticamente no ha habido operaciones de inversión", añadió Luis Guardia. Para explicarlo, el director del departamento de Industrial y Logístico de Jones Lang LaSalle Cataluña dio dos razones. "La primera es obvia: la falta de liquidez que hay en el mercado financiero". Y la



La operación cerrada con Eurofred, de 65.000 m² en Vila-rodona, es una de las mayores cerrada en 2009.

segunda porque los inversores buscan una tipología de producto que en Barcelona escasea: “Plataformas de alta calidad, bastante nuevas, bien ubicadas, con contratos de larga duración, con buenos inquilinos; y dichos contratos, lo más garantizados posibles mediante avales bancarios”. Este producto prácticamente no existe, “y en

el caso que existiera, tenemos una diferencia muy importante entre lo que está dispuesto a pagar el comprador y el precio que está dispuesto a aceptar el vendedor”.

En lo que se refiere a los promotores de naves industriales y logísticas, prácticamente han cesado su actividad a nivel especulativo. “Casi nadie desarrolla proyectos especulativos a no ser que sean compras de suelo a precios ‘de chollo’. Sí hay promotores que todavía están activos pero que presentan un nivel de riesgo bajo: se empieza el proyecto si hay cliente previamente con un precontrato de alquiler o de venta”.

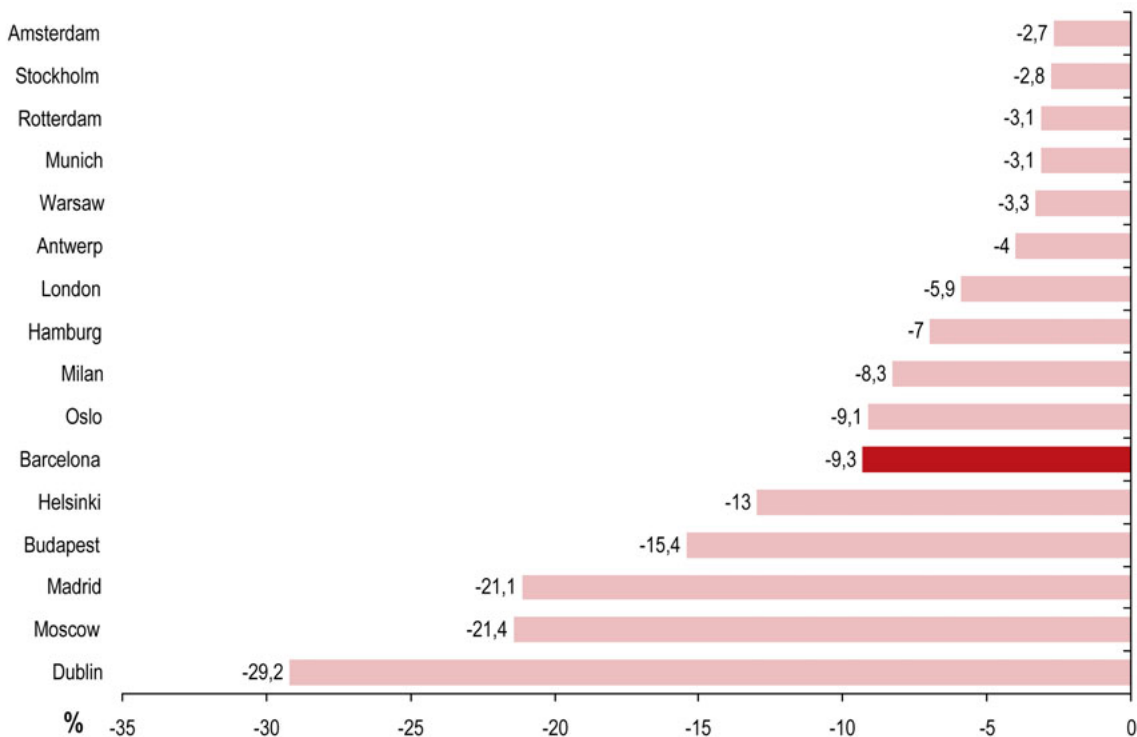
Respecto al mercado, ha habido un incremento de la disponibilidad en todas las zonas y tipologías de naves. La contratación ha sido baja, aunque ha superado todas las previsiones, incluso las que en su momento hizo Jones Lang LaSalle. “Si rebobinamos, hace un año las previsiones eran apocalípticas. Nosotros calculábamos una absorción de alrededor 100.000 metros cuadrados y al final, la absorción logística ha sido de 250.000 metros cuadrados. Ha sido más del doble de lo previsto. En este sentido podemos decir que el mercado de Barcelona ha tenido un comportamiento más positivo que otros mercados”, señaló Guardia.

Las rentas aguantan el tipo

Las rentas también han descendido, pero en menor medida que muchas previsiones. Durante el segundo semestre de 2009 han seguido una tendencia bajista, con

Rentas

...aunque como todos los mercados, se ha resentido



Source: Jones Lang LaSalle, EMEA Research 2010

Mapa de posicionamiento logístico

Para comparar los principales centros logísticos de España Jones Lang LaSalle ha elaborado un gráfico donde se incluyen 4 variables: crecimiento potencial de la zona, existencia de actividad logística, stock de metros cuadrados existente e índice de riesgo del área.

En cuanto al crecimiento potencial, en el eje vertical (Y), con un ranking del 0 al 10, Madrid se encuentra en la parte más alta y Barcelona en segunda posición. "El hecho que Madrid esté en 1ª posición se debe a la oferta futura que hay: solo en la Comunidad de Madrid hay 20 millones de metros cuadrados brutos de suelo en gestión urbanística, lo que representan 8 millones de stock futuros que saldrán a largo plazo. En BCN estamos hablando de 1 millón". Por tanto, el crecimiento potencial en cuanto a oferta futura en Madrid es mucho más alto. En el caso de Barcelona, está en la parte alta de la escala porque es el segundo mercado más consolidado de España y siempre ha sido el primero o segundo en preferencia.

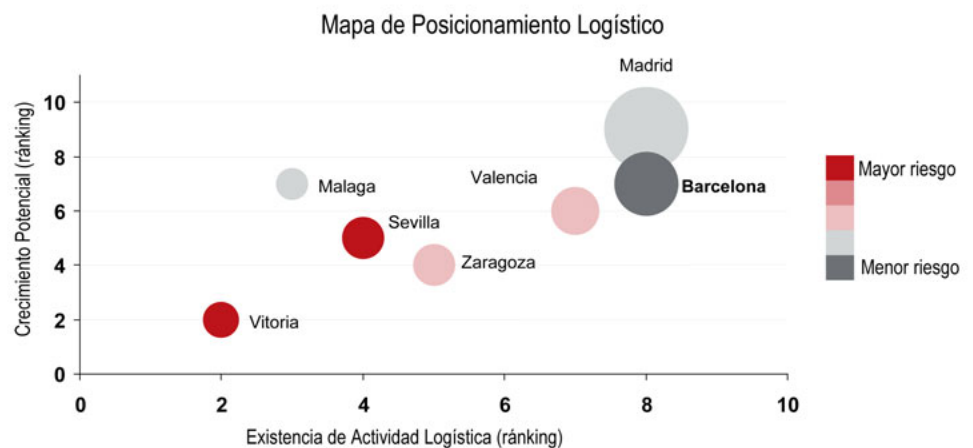
En el eje horizontal (X) se marca también una escala del 0 al 10 de grado de consolidación. Madrid y Barcelona están igualados en cuanto a consolidación y en tercer lugar está Valencia.

El tamaño del círculo corresponde al tamaño del mercado existente. Madrid sigue siendo el mercado más grande seguido de Barcelona.

La intensidad del color es una escala que marca el riesgo del mercado percibido por los inversores. Barcelona es el mercado con menos riesgo según perciben los inversores porque se prevé que las tasas de ocupación serán las más altas debido a la escasa oferta futura que hay, que a su vez es debido a la poca liberación que ha habido de suelo durante los últimos años con respecto a la demanda. "Aunque ahora estemos en un contexto de crisis, en los últimos 10 años en Barcelona se ha liberado mucho menos suelo industrial que el que la demanda pedía. En un momento de crisis como el actual en el que sube la oferta y baja la demanda, se acerca más al equilibrio", añade Luis Guardia.

Mapa de Posicionamiento Logístico

Barcelona vs Principales Centros Logísticos en España



Source: Jones Lang LaSalle, EMEA Research 2010

un descenso del 7% respecto al primer semestre del año, situándose en 8,3 euros por metro cuadrado y mes en la zona 'prime' de Barcelona. El descenso de las rentas en esta zona a lo largo de 2009 fue del 9% y ha tenido un impacto negativo en la segunda y tercera corona.

En Barcelona, comparado con otras plazas europeas logísticas importantes en términos porcentuales de descenso de rentas est  en la parte media de la tabla (-9,3%). "Si nos comparamos con otros mercados como Madrid, Moscú o Dubl n, que los descensos porcentuales superan el 20%, Barcelona tiene un comportamiento más positivo", comentó Guardia. La razón también es que la disponibilidad en Barcelona respecto a otros mercados siempre ha sido más baja. "Ha sido perjudicial durante los años de bonanza el hecho de tener una falta crónica de suelo cerca de Barcelona ciudad, donde se concentra más la demanda, pero en una época de crisis como la actual hace que este mercado tenga más resistencia que otros".

Jones Lang LaSalle ha calculado el stock disponible

actual en 450.000 - 500.000 metros cuadrados. En cuanto a la evolución de la disponibilidad de naves logísticas en zona 'prime', se ha incrementado en 35.000 metros cuadrados. Así, la oferta disponible en primera corona de Barcelona ha pasado de 54.770 metros cuadrados del primer semestre de 2009 a casi 90.000 a finales de año y 22.000 bajo la modalidad llave en mano, que solo se harán en caso que haya un cliente con precontrato.

"La mitad de las operaciones superiores a 5.000 metros cuadrados que ha habido en Cataluña desde hace 1 año ha sido en zona 'prime', porque esta zona prácticamente era inaccesible para muchos operadores por lo precios altos que había y esta demanda se 'expulsaba' hacia



las zonas exteriores. Actualmente muchos operadores logísticos que tienen capacidad de adquirir nuevo espacio piensan que es un buen momento para posicionarse a nivel de rentas bajas y espacio disponible que antes no estaba”.

Las transacciones más destacadas llevadas a cabo en el segundo semestre de 2009 han sido la de Eurofred, de 65.000 metros cuadrados en Vila-rodon; Transportes Carreras, de 48.000 metros cuadrados en Santa Oliva; Vestas, de 9.000 metros cuadrados en Vilafranca del Penedés; e Indukern, de 7.500 metros cuadrados en la ZAL del Prat de Llobregat.

La ampliación del Port y la externalización: los revulsivos para 2010

La consultora prevé un descenso moderado en las rentas de naves logísticas de aproximadamente un 3%, situándose en 8 euros por metro cuadrado y mes. Incluso, señala el informe, cabe la posibilidad que a finales de año se baje de esta cifra para mostrar síntomas de recuperación a finales de 2011 y principios de 2012. Para Guardia: “Si comparamos el PIB de Cataluña y las rentas de logística ‘prime’, vemos que en los últimos años han seguido una senda similar. En cuanto a la previsión, el año que viene se prevé que el PIB y las rentas vuelvan a crecer”. Uno de los factores que llevan a pensar a la consultora que esto será así es la evolución del tráfico marítimo: el tráfico de mercancías del Port

de Barcelona y las rentas ‘prime’ también siguen la misma evolución y en el puerto está actualmente en construcción una nueva terminal de mercancías. Esta terminal va a llevar al Port a duplicar el tráfico de contenedores a partir de 2012, que es cuando se prevé que esté operativa esta ampliación. Para Luis Guardia “toda la zona logística de la ZAL II se construyó para dar servicio a esta ampliación del puerto. Todos los estudios que hay al respecto demuestran que cuando hay una ampliación de un puerto o la instalación de nuevo, tiene un impacto directo en la demanda logística hasta 50 kilómetros a la redonda del puerto. Este impacto es mucho más fuerte en los 5 primeros kilómetros colindantes al puerto”. Y la ZAL II está prácticamente llena a dos años vista de que la terminal esté operativa, y cuando lo esté, “seguramente la ZAL II estará totalmente llena, ya que la mitad de las operaciones que ha habido en 2009 han sido en ella y en la primera corona”. Entonces, toda la demanda que se va a generar a consecuencia de esta ampliación del puerto no se podrá instalar en la ZAL y por ello se verá expulsada hacia coronas exteriores. “Y esto tendrá un impacto muy positivo en toda la ocupación logística de Barcelona y es un factor determinante para que volvamos a la senda de crecimiento, a parte de la evolución de la economía, evidentemente”.

Otro factor favorable al progresivo crecimiento de la demanda logística en Barcelona es, según la consultora,

Jones Lang LaSalle realizó recientemente una encuesta a una muestra de 60 de sus clientes, todos ellos operadores logísticos de toda España, sobre cómo ven Barcelona como mercado logístico respecto a otros

Luis Guardia comentó durante la presentación varias de las conclusiones de esta encuesta. Entre ellas destacan:

1. Se preguntó a los operadores el detalle de su cuenta de explotación a nivel de costes. Por media solo entre el 5 y el 10% es un coste inmobiliario de cuentas logísticas. El 80% corresponde a transporte, inventario y personal. Cuando un operador se tiene que decantar por una nave o por otra, serán casos muy concretos en que la renta será un factor determinante. “Es mucho más importante y muchos están dispuestos a pagar un precio muy superior por estar más cerca de Barcelona y no irse a 100 kilómetros a buscar rentas más bajas —apuntó Guardia— porque el coste de gasolina y de personal que ello le implica no les compensa”.
2. Uno de los principales problemas que se encuentran los operadores en Cataluña es que los contratos no son lo suficientemente flexibles. “Últimamente nosotros estamos aconsejando a los propietarios que empiecen a introducir flexibilidad en sus contratos porque al operador le hace mucho daño pagar un espacio que no utiliza”, señaló Luis Guardia. “Ahora ya hay algunos propietarios que están flexibilizando estos contratos y permiten liberar espacios por modulación de naves a muchos operadores en función de su volumen de trabajo”. Guardia señaló asimismo que son los propietarios que están adaptándose los que están firmando la mayor parte de los nuevos contratos.
3. Se dio a los encuestados a elegir entre 20 provincias españolas la que tendría mayor protagonismo logístico en un futuro. El 64% contestó Tarragona. “Más del 50% de las naves de más de 20.000 metros cuadrados disponibles que hay en Cataluña están en Tarragona. Aquellos usuarios que busquen una superficie así van a tener que irse a Tarragona, porque en Barcelona va a ser muy difícil”.
4. Ante la pregunta de que zona se considera como competencia logística de Barcelona, el 73% contestó Madrid, y un 18% Valencia y Zaragoza. “En el fondo no son competencia porque Barcelona está mejor situada para una distribución de producto que se tenga que hacer para el sur de Europa (equidistante con Roma y Lisboa) y para todo el producto que venga vía puerto con contendores. Madrid está mejor situada para una distribución radial por la península”, comentó Luis Guardia.
5. Respecto a lo que hay que mejorar en Barcelona respecto a las infraestructuras, la respuesta en un 80% fue los accesos de las autopistas a los polígonos; mejorar los accesos de entrada al puerto, que en muchos casos están colapsados; y en último término, “y este ha sido un factor determinante para que muchas operaciones no hayan tirado adelante”, el transporte público en los polígonos industriales.



el progresivo aumento de la externalización de los servicios logísticos por parte de las empresas industriales. En España, solamente el 20% de las operaciones industriales tienen externalizados sus servicios logísticos en un operador, aunque, como señaló Guardia, “la tendencia es que nos nivelemos con Europa”. Actualmente, un momento de crisis para las empresas, es el momento oportuno para hacerlo, porque significa que prescindan de unos costes fijos y los pasan a costes variables. Además, Barcelona está muy bien posicionada dentro del territorio español para conseguir que se ubiquen

muchas de estas nuevas instalaciones logísticas fruto de la externalización de empresas industriales, básicamente por dos factores determinantes. El primero es que Barcelona y su área metropolitana representan uno de los primeros mercados en cuanto a la masa crítica de gente que concentra. El segundo es que el mayor conjunto fabril de España está en Barcelona, sobre todo en las áreas en el Vallès y el Baix Llobregat, y muchos de estos usuarios industriales que externalizan su logística quieren

que el operador logístico se sitúe al lado de la fábrica. “Y al disponer del stock de fábricas industriales más grande de España hace que muchas de estas nuevas implantaciones logísticas se sitúen en Barcelona. Como dato hay que remarcar que hace un año el 80% era logística propia de los usuarios finales que directamente contrataban áreas logísticas y el 20% eran operadores logísticos. Ahora estamos en un 50%, fruto sobre todo de este proceso de externalización que estamos viviendo”. La consultora calcula que en 2011 el 70% de operaciones logísticas serán por externalización. ■

Alquiler

Nave logística

Madrid



Descripción

- Ⓢ Naves multi-inquilino situada en Coslada
- Ⓢ Superficies desde 1.500 m².
- Ⓢ Altura libre: 8 m.
- Ⓢ Recinto vallado
- Ⓢ Vigilancia 24 h
- Ⓢ Zona de rodadura y maniobras

Contacto

915 981 900



www.cbre.es





SOLUCIONES INMOBILIARIAS

Nave industrial y oficinas disponibles
Alquiler completo o por módulos





MADRID
S.S. Reyes
Sup. Total 1.990 m²
con 16 plazas

Nave de 826 m² con 5 m de altura, 2 pasos de carruajes, inst eléctrica trifásica, BIE's, aseos y despacho 35 m²

Oficinas de 802 m² diáfanas, exteriores, suelo técnico, falso techo, A/C frío-calor Daikin, aseos.

Oficinas de 362 m² diáfanas con falso techo, electr., A/C, aseos.

Renta total 15.280 € mes
Impuestos no incluidos

T. 91 651 30 12
Inmobiliaria@SolucionesM2.com
www.SolucionesM2.com

SOLUCIONES INMOBILIARIAS

Nave Logística en Alquiler Alovera, Guadalajara

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

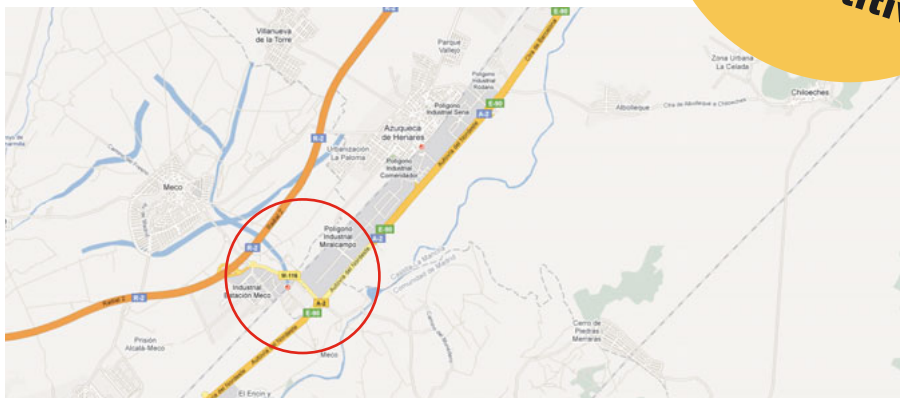
- Altura libre de 10 m.
- 20 Muelles de carga a ambos lados.
- Amplia campa de maniobras.
- Dimensión de la nave: 162 x 86 m.
- Vigilancia y seguridad.
- Fachada A-2.

DISPONIBILIDAD: Inmediata

SUPERFICIE

PLANTA SUPERFICIE

Nave	13.838 m ²
TOTAL	13.838 m ²



MISREPRESENTATION ACT / COPYRIGHT / DISCLAIMER

La información de cada promoción con productos para su comercialización, es orientativa y de carácter general, estando sujeta a posibles cambios. Toda la información relativa al r. D. 515/89 del 21 de abril, se encuentra a disposición de los compradores en nuestras oficinas del Paseo de la Castellana, 51 de Madrid
Documento no contractual

Enrique Lacalle destaca la solidez del Sil y el compromiso con el sector

“España solo da para una gran feria de logística”

Enrique Lacalle, presidente del comité organizador del Sil - Salón Internacional de la Logística y de la Manutención, realizaba a primeros de marzo un balance muy positivo de la XII edición del Sil, que se celebrará del 25 al 28 de mayo en Barcelona, destacando su solidez y compromiso con el sector. Asimismo, en su presentación, Lacalle insistió de nuevo que España —al igual que los principales países europeos— “solo da para una gran feria de logística internacional”.

Redacción Interempresas

Lacalle explicaba que “la suspensión esperada de Logitrans confirma nuestra teoría que en momentos de crisis, o sin crisis, los sectores sólo pueden tener una gran feria de carácter internacional, ellos nos hacen más fuertes y más competitivos frente a la competencia europea”. Y añadía: “La obsesión de copiar salones consolidados como el nuestro, que va a cumplir 12 años de vida, es un error absoluto que debilita a España como país, desde un punto de vista logístico, y lo acaban pagando las empresas”.

Enrique Lacalle también destacaba que “la 12ª edición del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención se presenta bien a pesar del momento que vivimos”. Tras 12 años de Sil, 13 de Symposium Internacional Sil, 11 años de la jornada de zonas y depósitos francos, 10 de la jornada de logística portuaria, 8 años del fórum mediterráneo de logística y transporte, 6 años de la jornada del ferrocarril, 5 años de la jornada de manutención y almacenaje, 4 de la jornada ANFAC, 3 de la jornada de operadores logísticos y de la jornada de logística inmobiliaria y 2 años de la jornada de sistemas de la información aplicados a la logística, Lacalle apunta: “Seguimos innovando”.

Una innovación que se puede ver en los 6 ejemplos que exponía Lacalle:

- Francia será el país invitado. El Sil 2010 contará con una participación de empresas del país vecino entre las que se encuentran Norbert Dentressangle, Geodis, Prologis, Marceau, el Puerto de Marsella, el Puerto Autónomo de Burdeos, El Puerto de Calais o la Cámara de Comercio de Deux-Sevres, entre otras.
- El Principado de Asturias será la primera comunidad autónoma invitada al Sil. A partir de este año cada edición del salón contará con una comunidad autónoma invitada de forma especial, con el fin de mostrar más ampliamente toda la oferta logística de la misma.
- Líbano será el país invitado del 8º Fórum Mediterráneo



Para Enrique Lacalle “copiar salones consolidados como el nuestro es un error absoluto que debilita a España como país desde un punto de vista logístico”.

neo de la Logística y el Transporte, un foro que ya se ha convertido en el punto de encuentro de la logística y el transporte del Mediterráneo, reforzado por la capitalidad de Barcelona de la Unión por el Mediterráneo (UpM).



- Se ha creado el Exhibition Village, se trata de un área en el que varias marcas mostrarán en vivo y en directo sus productos, servicios, soluciones y mejoras a través de ejemplos prácticos de picking, reducción de la contaminación ambiental, desarrollo sostenible y mejora de la logística verde.
- Sil Tech Área y Sil Trans Área, dos zonas diferenciadas dedicadas a los sectores de las nuevas tecnologías y del transporte por carretera, respectivamente. De esta manera Sil 2010 presentará una oferta mucho más sectorizada.
- Sil 2010 contará con el nuevo Hospitality Área, un stand de 180 metros cuadrados situado en ubicación preferente para poderlo disfrutar durante uno, dos, tres o los cuatro días del salón. En el Hospitality Área las empresas que lo deseen podrán invitar a sus clientes y recibir a los visitantes del Sil para darles la presentación de su producto o servicio y ofrecerles un cóctel, copa, etc.

Para el presidente del comité organizador del Sil “ante tanta innovación podríamos decir aquello de ¿quién da más? El Sil se ha convertido en un instrumento útil para las empresas de logística, eficaz y con una afluencia de visitantes profesionales que cada año supera al anterior”.

“Muchas veces he afirmado la rentabilidad del Sil para las empresas. La mejor prueba de ello es que sigue fuerte y siendo un punto de encuentro obligado”

Enrique Lacalle también declaró que declarado que “muchas veces he considerado y repetido que encontrarse una vez al año la logística española con la logística internacional era necesario, y muchas veces he afirmado la rentabilidad del Sil para las empresas. La mejor prueba de ello es que sigue fuerte y siendo un punto de encuentro obligado”, señalando que “las más de 300 empresas expositoras confirmadas en Sil 2010 a día de hoy lo certifican”.

Asturias, Comunidad Autónoma invitada del Sil 2010

El Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (Sil) contará con Asturias como Comunidad Autónoma invitada de su duodécima edición. La centralidad de Asturias en la cornisa Cantábrica, en la zona sur del Arco Atlántico, convierten a esta comunidad en una clara oportunidad de negocio para el empresariado que realice o estudie realizar movimientos de importación y exportación. De esta manera, el SIL tendrá por primera vez una comunidad autónoma invitada que compartirá protagonismo con Francia, como país invitado del Sil 2010.

El Sil 2010 contará con la participación de numerosas empresas e instituciones asturianas que presentarán sus productos, servicios y posibilidades reales de negocio a todos los asistentes. Dentro de esta participación cabe destacar la del Puerto de Gijón -conocido como El Musel- líder nacional en el movimiento de graneles sólidos. El Musel tiene rutas comerciales diarias con Francia y el Reino Unido y es pieza clave en el desarrollo económico e industrial de la región. El Puerto de Gijón está llamado a ampliar su vinculación con el hinterland y, en particular, también como salida natural de numerosas empresas de Castilla y León.

El turismo emplea al 65 % de la población activa del Principado de Asturias, mientras que la siderurgia, la alimentación, los astilleros, las armas, las químicas y los equipos de transporte, lo hacen con el 30 %. El sector de la ganadería vacuna, agricultura y pesca ocupa al 6 % de la población activa.

Por lo que se refiere al ferrocarril, Asturias cuenta con una importante red de servicios de cercanías de las dos empresas que prestan sus servicios en el Principado, RENFE y FEVE, y servicios regionales y de larga distancia con Ferrol, Santander, León, Madrid, Alicante y Barcelona. En la actualidad se está construyendo la variante de Pajares, una infraestructura ferroviaria largamente solicitada, que permitirá el acceso a la alta velocidad española AVE y a las conexiones con tiempos más reducidos con Madrid y el resto de España.



El Musel, principal puerto español en movimiento de graneles sólidos con rutas diarias a Francia y al Reino Unido, será uno de los muchos alicientes que presentará el Principado de Asturias en el Sil.



Italia ha elegido el salón de Barcelona como lugar clave para establecer negocios y contactos en España.

Italia apuesta fuerte por el Sil 2010

Sil registrará la mayor participación de empresas italianas de la historia. El sector logístico italiano realizará una presentación conjunta en el Sil 2010 con un pabellón de 500 metros cuadrados, donde estará representado el sector de la distribución y el transporte del país transalpino. De esta manera, Italia ha elegido el salón de Barcelona como lugar clave para establecer negocios y contactos en España, como el salón de referencia del sector en el Mediterráneo.

Por primera vez, el Sil contará con la participación de dos de las más importantes asociaciones italianas: Assoporti, la asociación de los puertos italianos que congrega a 23 autoridades portuarias y algunas cámaras de comercio, y UIR (Unione Interporti Riuniti), la asociación italiana que reúne a 24 puertos secos con la intención de consolidar y desarrollar la intermodalidad en materia de transporte y logística y favorecer el intercambio por medio del clúster 'tierra-mar'.

Del mismo modo, Ligurian Ports, Tuscan Ports y las Autoridades Portuarias de Sicilia (Palermo, Messina y Augusta) tendrán presencia propia en el Sil 2010 dentro del pabellón italiano. En el stand siciliano está prevista una nutrida presencia de operadores y empresas portuarias como es el caso de Termini Imerese, New Port Spa, OSP, SudItalia Terminal Operator, Grandi Navi Veloci, EST Europea Servizi Terminalistici y Palermo Euro Terminal.

La Autoridad Portuaria de Cagliari presentará en el Sil 2010, por primera vez, y conjuntamente con la Universidad de Cagliari, una zona de demostración dedicada a la simulación de grúas de contenedores, con un instrumento virtual de análisis para la implementación de la seguridad y de la productividad en el interior de las terminales de contenedores.

Para completar el programa marítimo, RAM Spa mostrará en esta edición una serie de proyectos para valorar el rol estratégico que juegan las autopistas del mar como un elemento de integración euromediterránea, en la perspectiva de una zona de libre intercambio.

Por otra parte, la logística de la región de Campania también estará fuertemente representada en el Salón Internacional de la Logística y de la Manutención de Barcelona.

Lógica, la agencia de esta región dedicada a la promoción de la logística y el transporte, Grimaldi Group, uno de los más grandes operadores de buques Ro-Ro del mundo, la Autoridad Portuaria de Nápoles e Interporto Campano, que recientemente han firmado un acuerdo de colaboración para la integración organizativa y funcional de ambas compañías, encabezarán esta representación.

Al mismo tiempo, el Sil 2010 ha sido el lugar escogido para presentar el proyecto Italmed, un ambicioso plan de cooperación interregional para intensificar los tráficos de Italia y los países del Norte de África. ■

DTZ es una de las cuatro grandes consultoras inmobiliarias internacionales presente en Europa, Oriente Medio y África (EMEA), Asia Pacífico y América.

Industrial y Logística

Nuestros servicios de asesoramiento inmobiliario en Industrial y Logística desarrollan soluciones a medida –alquiler y venta– dirigidos a:

- Promotores
- Operadores logísticos
- Propietarios de suelo
- Instituciones financieras
- Fabricantes
- Directores de proyectos

Nuestras estrategias están orientadas hacia la optimización tanto del valor sostenido como de los costes de las propiedades.

Áreas de DTZ

- Oficinas
- Industrial y Logística
- Retail
- Inversión
- Suelo
- Hoteles
- Servicios Corporativos Globales
- Project Management y Asesoría Técnica
- Valoraciones
- Consulting and Research

Proyectos actuales



Descripción: Naves Logísticas

Superficie: 111.323 m²

Altura útil: 13,7 m

Régimen: Alquiler

Disponibilidad: Inmediata



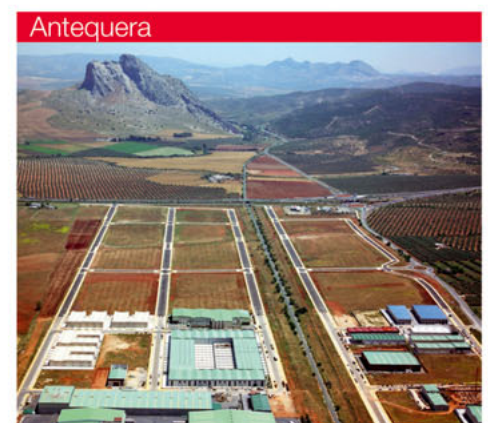
Descripción: Dos solares logísticos en CTVI

Acceso directo ramal ferroviario

Superficie: 39.000 y 47.000 m²

Régimen: Venta

Disponibilidad: Inmediata



Descripción: Suelo logístico en parque empresarial consolidado

Superficie: de 5.000 a 50.000 m²

Régimen: Venta

Disponibilidad: Inmediata

Madrid

Pº de la Castellana 93 - Pl. 14
28046 Madrid
Tel. 91 770 96 00
Fax. 91 556 10 20

Barcelona

C/ Tarragona 149-157 - Pl.14
08014 Barcelona
Tel. 93 487 99 92
Fax. 93 487 56 12

Para más información
visite nuestra web

local passion  global team

www.dtz.com/es

12.500 profesionales, 150 ciudades, 45 países

El salón coincide con el X Foro Internacional PILOT y el I Congreso Internacional de Tecnología Ferroviaria

Logis Expo-Stock 2010, el mundo de la logística en un mismo espacio



Logis Expo, Logis Stock y Logis Trailer reunieron en la pasada edición unas 200 empresas y 8.000 visitantes en una superficie de 20.000 m².

Del 13 al 16 abril se celebra en Zaragoza Logis Expo, la IV Feria Internacional de Logísticas Especializadas, Transporte de Mercancías y Polígonos Empresariales, junto a Logis Stock, la II Feria Internacional de Mantenimiento y Almacenaje. Pero, además, Logis Expo y Logis Stock 2010 coinciden también con Logis Trailer, IV Feria Internacional de Carrocería Industrial y Soluciones de Transporte por Carretera. Todos ellos, de carácter profesional e internacional, son punto de encuentro obligado para las empresas de logística, transporte de mercancías, mantenimiento y almacenaje, así como de polígonos industriales y plataformas logísticas.

Redacción Interempresas

En palabras de la organización, “la presente edición de Logis Expo refleja la estrecha relación que existe entre las infraestructuras y las comunicaciones; el transporte de mercancías por carretera, ferroviario, marítimo y aéreo, así como los sectores logísticos especializados y las plataformas logísticas existentes”. Por su parte, Logis Stock, con identidad propia, acoge los equipos y sistemas logísticos necesarios tanto en los procesos de fabricación, como de distribución de mercancías.

Celebradas en Zaragoza, ciudad situada a 300 kilómetros de las principales ciudades españolas (Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao) y uno de los principales

polos logísticos y hubs de transporte de mercancías terrestre, ferroviario, aéreo y marítimo (gracias a la terminal marítima de Zaragoza), Logis Expo, Logis Stock y Logis Trailer reunieron en la pasada edición unas 200 empresas y 8.000 visitantes en una superficie de 20.000 metros cuadrados.

Asimismo, destacar que, durante esta edición de Logis Expo y Logis Stock, se celebra también el X Foro Internacional de Logística PILOT así como importantes jornadas y seminarios centrados en los temas más punteros para todos los profesionales del mundo de la logística.



I Congreso Internacional de Tecnología Ferroviaria

La Universidad de Zaragoza, junto con el Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Aragón y la Rioja y la Fundación Transpirenaica, son los anfitriones del I Congreso Internacional de Tecnología Ferroviaria, que se celebra en Feria de Zaragoza del 12 al 14 de abril coincidiendo también con Logis Expo y Logis Stock.

Se trata de un congreso que busca poner en contacto a ingenieros, científicos, fabricantes de material ferroviario, técnicos de ingenierías y constructoras, especialistas en transporte, medio ambiente y planificación del territorio, representantes de la Administración (nacional, regional o local) y clientes del Ferrocarril, que discutirán en torno a los desarrollos tecnológicos y de investigación que cubren tanto el transporte de cargas como el de viajeros, la seguridad (tanto en lo referente al control del tráfico como a la resistencia de los materiales ante las colisiones); el medioambiente (emisión de gases originados por la combustión de motores diesel); la productividad (incremento de las tasas de peso por eje); el control de tráfico vía satélite; y la resistencia de los materiales de la infraestructura.

En paralelo a la celebración del congreso, se realiza también una exposición técnica en Feria de Zaragoza donde todas instituciones y entidades patrocinadoras que así lo deseen podrán dar a conocer sus aportaciones al desarrollo del Sector. Como principales objetivos del congreso destacan:

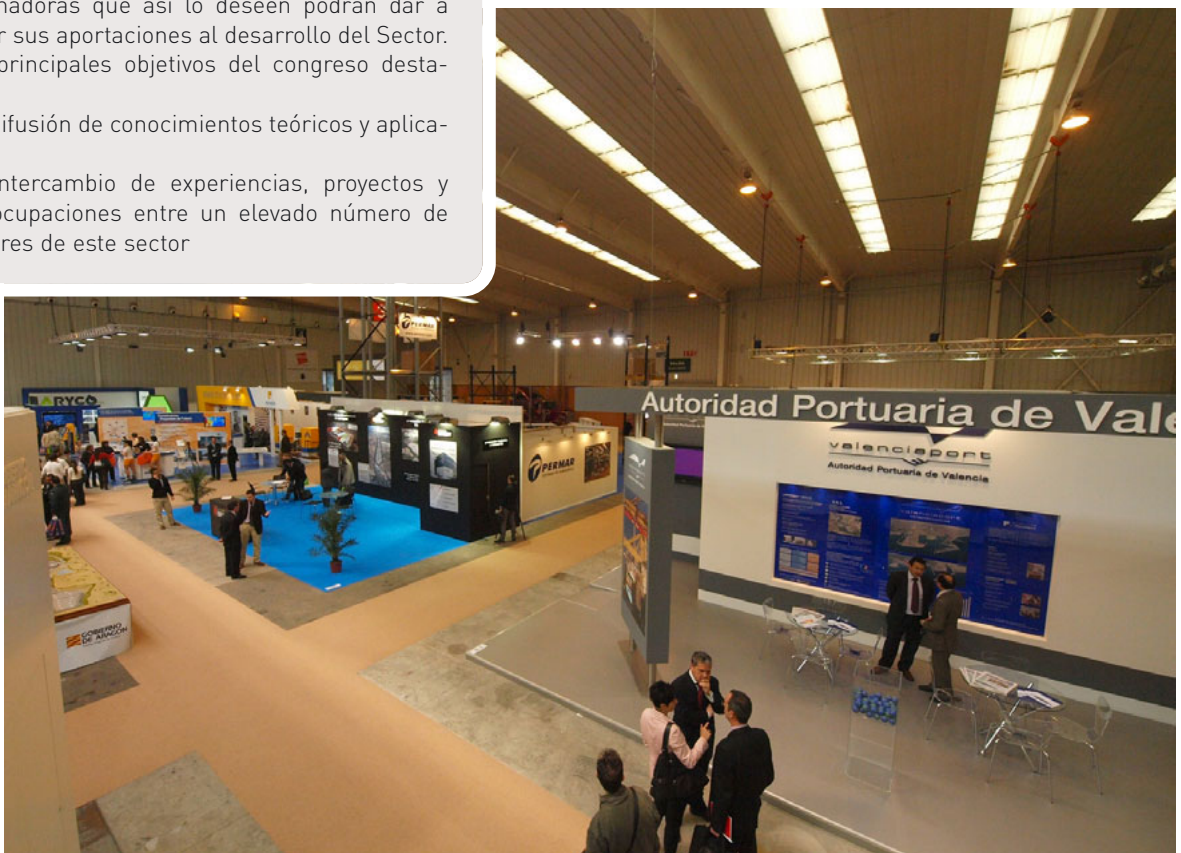
- La difusión de conocimientos teóricos y aplicados
- El intercambio de experiencias, proyectos y preocupaciones entre un elevado número de actores de este sector

X Foro Internacional PILOT

La décima edición del Foro Internacional PILOT constituye un punto de encuentro de experiencias empresariales de éxito y prestigiosas personalidades, expertos en competitividad y líderes de opinión a nivel mundial. Durante una década, se ha debatido acerca de la gestión de la cadena de suministro, de globalización, de innovación y de competitividad, habiendo contado con la presencia de 214 ponentes de 15 países y más de 10.000 asistentes de 3 continentes. El foro PILOT está considerado como el mayor congreso de la competitividad empresarial de España y uno de los referentes a nivel europeo.

Esta edición se centra en la estrategia y la logística como aspectos claves para la colaboración empresarial, el impulso de la eficiencia de los procesos y la mejora de la gestión de la cadena de suministro de los bienes y servicios. Durante los días 14 y 15 de abril, Zaragoza es de nuevo un punto de encuentro empresarial para conocer de primera mano, experiencias de actuaciones relevantes que, mediante la conjunción de la estrategia y la logística operacional han posicionado a empresas como referentes a nivel internacional.

Además, a los asistentes al foro PILOT 2010 se les entregará el libro '10 años de PILOT' en el que aparecen 30 ponencias de grandes personalidades del mundo empresarial que han sido ponentes en las 9 ediciones del foro y en la conferencia europea de logística e Internet. ■



Logis Expo quiere ser un punto de encuentro del transporte de mercancías por carretera, ferroviario, marítimo y aéreo y los mostrar los sectores logísticos especializados y las plataformas logísticas existentes.

Lógica celebró su X Encuentro del Club Logístico donde se plantearon las claves para dejar atrás la crisis y centrarse en el futuro

Autocrítica y liderazgo empresarial, motores del cambio

Lógica, Organización Empresarial de Operadores Logísticos, celebró el pasado 2 de marzo el X Encuentro del Club Logístico de Lógica, patrocinado por Abertis Logística y Ernst&Young, que acogió a casi 400 profesionales del sector. El acto fue conducido por Javier González Ferrari, presidente de Onda Cero, quien inauguró el acto retando a afrontar la crisis “como una verdadera oportunidad para dar un salto a la innovación o al nuevo tiempo” y propuso “buscar soluciones creativas y eficaces” en paralelo a las acciones gubernamentales.

Redacción Interempresas



Bajo el título “Espacio Empresarial 2012: la nueva configuración de los mercados y la respuesta del sector logístico”, el encuentro se centró en la crisis económica y en la necesidad de cambio de la industria para adaptarse a las nuevas circunstancias.



La jornada giró en torno a la crisis, los problemas y cambios empresariales que ha conllevado y las posibles soluciones para remontar la situación de cara a 2012. Además, contó con invitados de gran experiencia en el sector logístico y también económico y laboral: Carlos Rodríguez Braun (economista, autor y comentarista), Enric Ticó (presidente de Feteia), Sylvia Rausch (Aber-tis Logística), Rafael Páez Martínez (Ernst&Young), Jesús Hernández (director general de ID Logistics), Juan Antonio Sagardoy (catedrático del Derecho del Trabajo). El cierre del Encuentro estuvo a cargo de Gonzalo Sanz, presidente de Lógica y Aurelio García de Sola (gerente de Imade).

Propuestas para el cambio: formación, flexibilidad e internacionalización

Las ponencias tuvieron un enfoque práctico y positivo. Mientras que Sylvia Rausch se mostró optimista y vaticinó una recuperación de la economía a corto plazo, Rafael Páez Martínez apostó por la flexibilidad y la adaptación al nuevo contexto socioeconómico a través de ocho retos que definen los nuevos factores de rentabilidad. Desde la reevaluación del modelo de negocio, la optimización de la flexibilidad operativa, la aceleración de la toma y ejecución de decisiones, hasta el fortalecimiento del talento de la dirección. Según Rafael Páez: “Se están abriendo ventanas, nichos, por poco tiempo, que hay que intentar aprovechar”.

Rodríguez Braun explicó con humor el origen de la crisis y señaló que una “vez que la crisis ha pasado, no

**Mesa redonda:
mirando hacia el futuro**

La legislación laboral y la necesidad de reforma ocuparon los primeros minutos de la tertulia a la que se incorporaron, además de los ponentes, Juan Antonio Sagardoy y Jesús Hernández. Sagardoy pidió que “no haya una normativa tan tiránica; lo que es mortal para el empleo es la inmovilidad laboral”. Por ello, consideró fundamental no tanto proteger el puesto de trabajo sino lograr la movilidad de los mismos.

En cuanto a las previsiones económicas, hubo disparidad de opiniones: desde el optimismo de Enric Ticó, que aseguró que este año habrá incrementos significativos de tráficos y por lo tanto de actividad, hasta Jesús Hernández, que pronosticó un freno de la caída.

El debate también trató temas como la flexibilidad del sector, la internacionalización o la formación. Una de las cuestiones de interés versó en si España está preparada para acoger otros mercados o en qué tiene que cambiar el sector para convertirse en referencia del mercado y los ponentes, además, coincidieron en señalar la importancia de la inversión privada pero también pública, así como marcar un perfil de cómo debe ser el sector.



ALQUILER DE NAVES Y OFICINAS
Pamplona y San Sebastián

Colaboramos con agencias
INFORMACIÓN: 629 228 297



www.acb-donosti.com

IMMOBILIÀRIA FARNÉS

NAVE INDUSTRIAL EN ALQUILER 12.000 €

www.immofarnes.com
Tel.: 93 864 96 02



Nave en Santa Perpetua de Mogoda, en el P.I. Can Bernades-Subira, de 5.319m² construidos en una parcela de 6.890m², 3.400 planta y 3.400 de patio, 600m² de oficinas, diferentes altillos para producción y mas oficinas, transformador, muelles de carga, puertas TIR, a pie de C-59 y a 2 min de la AP-7 y C-33.



podemos elegir haberla tenido o no” (...) “Mi tesis es que ya la hemos tenido. Cuanto antes y más profundamente se tenga, mejor”. El economista, que también pronosticó un ajuste natural entre empresas y trabajadores, cerró su exposición afirmando: “Saldremos adelante todos”.

La última ponencia, a cargo de Enric Ticó, trató sobre la importancia de la internacionalización: “Sólo creando un clima de confianza podrán las empresas españolas competir en la Unión Europea”. Ticó destacó la necesidad de una competencia leal y un mercado transparente. El presidente de Feteia también tuvo un mensaje optimista y cree que en 2012 la situación del sector será mejor.

Clausura del encuentro: hay que reaccionar

En la actual situación económica Gonzalo Sanz, presidente de Lógica, trasladó al auditorio a los tiempos de Cicerón para subrayar la importancia del compromiso de los trabajadores con el Estado y la participación en la vida política y social. Y es que “hay dos tipos de personas: las que esperan que algo suceda, y las que hacen que algo suceda”. Del segundo grupo se espera la toma de iniciativas: “El liderazgo empresarial se rige como motor del cambio. Al líder le corresponde dar al individuo el grado de libertad que posee, dibujar el camino e impulsar la autocrítica para liderar el cambio desde dentro”, continuó Sanz.

El presidente de la organización destacó la necesidad de confianza con respecto a la competencia, a las habilidades y a las intenciones, y sobre todo, confianza en la autocrítica. Además, comentó la importancia de la formación e investigación como una tarea urgente. Final-

mente, instó a incorporar nuevos principios “como la flexibilidad, política de movilidad geográfica y seguridad en el empleo y no en el puesto de trabajo”. Así como los cuatro retos a los que se enfrenta la industria: la educación y la innovación, el tamaño y la globalidad, la creación de empleo y la responsabilidad empresarial. Por último, Aurelio García de Sola señaló la posición geográfica privilegiada de Madrid. Además, adelantó que se está planteando la creación de un operador logístico ibérico en colaboración con Portugal, y que en abril se celebrará una conferencia logística ibérica en la que participarán el Ministerio de Fomento, la Comunidad de Madrid y el gobierno luso. ■

Lógica, Organización Empresarial de Operadores Logísticos

Lógica es, desde hace más de 25 años, la organización de referencia de una actividad creciente en la economía española. Con el objetivo de convertirse en la patronal del sector, impulsa el reconocimiento y la profesionalización así como el crecimiento sostenible y rentable de las empresas que agrupa.

Integrada por el 80% del sector de los operadores logísticos, promueve los cambios necesarios a nivel legislativo, tecnológico, de infraestructura, económico, laboral y social para facilitar la adaptación de las empresas a la nueva realidad logística.



Gonzalo Sanz, presidente de Lógica, instó al sector a reaccionar a través de la autocrítica y del liderazgo empresarial, para impulsar el cambio desde dentro e identificó los cuatro retos a los que se enfrenta la industria.



¿Te gusta vender?

Los expositores del **Salón Inmobiliario de Madrid** declaran que el número de visitas y ventas supera a las ediciones anteriores. Público de calidad que acude al stand dispuesto a comprar una vivienda. Testimonios de los expositores de **SIMA** en www.simaexpo.com

SIMA ofrece un amplio catálogo de posibilidades de participación a precios muy competitivos. Su empresa puede participar en la mejor y más comercial cita inmobiliaria. Consulte posibilidades y precios: comercial@gplanner.com | Tel: 91 7814214

SIMA2010 es mucho más que una feria, también es un punto de encuentro del mercado inmobiliario español e internacional y una oportunidad para el contacto personal. Conferencias, presentaciones y sesiones de networking permiten continuar y afianzar la relación de negocios en un entorno distendido.

SIMA
salón inmobiliario
internacional de madrid

20-23 MAYO 2010
FERIA DE MADRID
www.simaexpo.com

Promueve y organiza:

Planner  Reed

Colabora:

 asprima

Comunicador oficial:

ELMUNDO  **SU VIVIENDA suvienda.es**

Las 32º Jornadas Logísticas de Centro Español de Logística dieron un serio repaso a la situación actual

El transporte y la logística, a debate en las jornadas CEL

El Centro Español de Logística celebró el pasado 2 de marzo sus 32º Jornadas Logísticas bajo el lema 'Logística Valor Seguro'. Al acto asistieron más de 250 profesionales del sector, cifra que supone un avance con respecto al año anterior y que demuestra el éxito de la convocatoria y el interés de los temas tratados para la comunidad logística.

Redacción Interempresas

La apertura institucional de las 32º Jornadas Logísticas del CEL corrió a cargo de Aurelio García de Sola, director general del Instituto Madrileño de Desarrollo (Imade), el secretario general de Transportes del Ministerio de Fomento, José Luis Cachafeiro, y el presidente saliente del CEL, Vicente Sánchez Cabezón.

Tras las palabras de bienvenida y la presentación del presidente del CEL, Aurelio García de Sola destacó “que

el transporte y la logística se han convertido en dos de los sectores estratégicos en la Comunidad de Madrid, con un volumen de facturación superior a los 9.000 millones de euros y una participación cercana al 5,42% en el PIB.” A continuación destacó la importancia de la Comunidad de Madrid como uno de los mayores centros logísticos del Sur de Europa.

Para el director general del Imade, “desde la creación de



Para José Luis Cachafeiro, secretario general de Transportes del Ministerio de Fomento, “en un modelo económico globalizado y el alargamiento de las cadenas de suministro la logística toma vital importancia”.



Madrid Plataforma Logística, uno de los 12 clústers que conforman Madrid Network, se pretende impulsar el transporte, la logística y las infraestructuras de la Comunidad. Para ello, se está trabajando en el Plan de Infraestructuras Logísticas que la Comunidad de Madrid, con el apoyo de la iniciativa privada, desarrollará en los próximos años. Una red integrada de 7 grandes plataformas logísticas, que estarán apoyadas en nuevas infraestructuras viarias, ferroviarias, y que movilizará inversiones superiores a los 10.700 millones de euros”.

Un transporte eficiente, clave para la industria

Posteriormente, José Luis Cachafeiro también centró su intervención en el destacado papel que juega la logística, desde un punto de vista empresarial, y que a su juicio, “se ha convertido en un sector estratégico para la competitividad de las empresas españolas”. Para él, “en un modelo económico globalizado y el alargamiento de las cadenas de suministro la logística toma vital importancia. En este sentido, la eficiencia de los sectores del transporte y la logística es vital por la estratégica posición española”. El secretario general de Transporte del Ministerio de Fomento desglosó las medidas que el Ejecutivo español está desarrollando en pro del transporte y la logística y que, según afirmó, incluyen un importante esfuerzo inversor, así como medidas normativas y de gestión, que se llevan a cabo con el fin de “poner a disposición del tejido productivo español sistemas de transporte eficientes”. Cachafeiro apuntó como intervenciones prioritarias para Fomento la potenciación de la intermodalidad y un diseño correcto desde un punto de vista funcional de las interfaces y puntos de interconexión modal. Igualmente, y por lo que respecta al ferrocarril, Cachafeiro también destacó los avances que se están produciendo en la elaboración de un plan estratégico para el impulso del transporte de mercancías en este modo, así como la creación de un grupo de trabajo con las comunidades autónomas que se ha planteado tres objetivos: la mejora del sistema ferroviario en su conjunto, la mejora de la calidad del servicio y la búsqueda de mayores eficiencias, así como la mejora de las infraestructuras dedicadas al transporte de mercancías.

En lo referente al transporte marítimo, quiso destacar que se trabaja en la consecución de un “sistema portuario eficiente e integrado” y destacó el papel que está desempeñando el Gobierno en la potenciación de las autopistas del mar.

Posteriormente tomó la palabra Juan Miguel Sánchez, director general de Transporte Terrestre del Ministerio de Fomento, quien se refirió a la regulación de las actividades logísticas. Asimismo, describió la situación del mercado tanto en el transporte por carretera como en el ferroviario y abogó por la colaboración entre los empresarios de la carretera y del ferrocarril con el fin de conseguir un mejor balance modal. Según Juan Miguel Sánchez, “el papel del regulador es fomentar la competencia, la eficiencia económica, la sostenibilidad, así como la eficiencia energética de nuestro sistema de transporte”.

La estrategia pasa por la diferenciación y la sostenibilidad

A continuación, Hans-Christian Pfohl, catedrático en Gestión y Logística de la Universidad de Tecnología de Darmstadt, hizo hincapié en que “el sector tiene que ser capaz de innovar incluso en tiempos de crisis” y desglosó un estudio elaborado bajo su supervisión y que ha contado con la colaboración de la European Logistics Association (ELA) y de AT Kearney, sobre los retos actuales en la gestión de la cadena de suministro y las tendencias de futuro. Según las conclusiones del profesor Pfohl, las cadenas de suministro de los próximos años van a tender hacia una mayor diferenciación, hacia una mayor preocupación en lo que respecta a su sostenibilidad, tanto desde un punto de vista de las emisiones contaminantes como desde un punto de vista de eficiencia energética, y, por último, en un marco de globalización económica, las cadenas también tenderán a hacerse más regionales. En este sentido, las conclusiones de este mismo estudio indican que los dirigentes del sector logístico están convencidos de que la gestión de las cadenas de suministro va a ganar importancia en la estrategia empresarial global. La gestión de la ‘supply chain’ se centrará en dominar la estrategia, la planificación y el control de las cadenas con el fin de ganar eficiencia de la mano de profesionales más formados y especializados.

A continuación, las Jornadas Logísticas se centraron en la experiencia de la logística en el campo del comercio electrónico de la mano de David Contijoch, director general de Buy Vip España, y Luis Perdiguero, director de operaciones de la compañía, que analizaron el caso de esta empresa que envía sus ofertas por correo electrónico a tres millones de usuarios y que les lleva a gestionar un promedio de 1.000 campañas al año de cuatro días de duración.

Posteriormente llegó el momento de la mesa de gestión de riesgos en las cadenas de suministro, moderada por Carmina Lafuente, directora de Manutención y Almacenaje, y en la que intervinieron José Sánchez, director de seguridad de Transportes Ochoa y María Jesús Sáenz, profesora de Supply Chain Management del MIT Zaragoza Logistics Program.

Sánchez hizo una breve descripción del proceso que está siguiendo Transportes Ochoa para la obtención de la certificación ISO 28.000, así como de los beneficios que reportará esta certificación para la propia estructura de la empresa y en su relación con los clientes. Para el director de seguridad de Transportes Ochoa, la certificación ISO 28.000 requiere de una implicación total de la compañía a todos los niveles de gestión.



La última mesa de la mañana, en las 32^o Jornadas Logísticas del CEL, se dedicó al papel de la logística como generador de valor para las empresas.

Tras él, María Jesús Sáenz se centró en las conclusiones extraídas para España del MIT Global Risk Survey, estudio a nivel global de los riesgos que afectan a las cadenas de suministro. Este estudio se ha centrado en analizar los principales riesgos existentes para la cadena de suministro, sus efectos sobre ellas y los medios que utilizan para mitigarlos. Las principales conclusiones del estudio arrojan que los riesgos en las cadenas de suministro se centran en los puntos de conexión y que existe una tendencia clara hacia una mayor integración con el fin de ganar confianza, visibilidad y control y que la implantación de políticas de control y gestión de los riesgos tiene que ver con el tamaño de la empresa.

La última mesa de la mañana, en las 32^o Jornadas Logísticas del CEL, se dedicó al papel de la logística como generador de valor para las empresas. Con Julio Conso-la, gerente de Binary Technologies, partner de Preactor en España, como moderador intervinieron Salvador Vicioso, director de Proyectos Logísticos de Unilever, y Mariano Sanz, director técnico comercial de Eulen Servicios Auxiliares.

Salvador Vicioso dibujó en su presentación el proceso de racionalización que ha conducido a que Unilever en España cuente con unos servicios logísticos que les sirvan para acumular stocks en puntos únicos y con una complementariedad de las redes logísticas dedicadas a

droguería y perfumería, por un lado, y alimentación, por el otro.

En cuanto a Mariano Sanz, este dedicó su turno a la flexibilidad del 'outsourcing in house'. Desde su punto de vista, la externalización debe ser para las empresas una decisión estratégica que les servirá para evitar aumentar pasivos sociales que no generan valor. En este sentido, las empresas tienen que aprender a valorar el coste de todo el proceso, ya que en los mercados actuales compiten cadenas de suministro más que las propias empresas.

Las jornadas de la tarde se centraron en las tecnologías de la información aplicadas a la cadena de suministro, con una prospección sobre por dónde van a surgir los nuevos avances tecnológicos para la gestión de las cadenas, así como a la logística urbana i capilar y la presentación, por parte de Cortefiel, del proyecto con el que ganó el premio CEL Empresa 2010, con el título 'Rediseño e Implantación de una Nueva Cadena de Suministros'.

Finalmente, Vicente Sánchez Cabezón puso fin a las 32^o Jornadas Logísticas del Centro Español de Logística haciendo referencia al papel de consolidación que se ha llevado a cabo en la institución durante los últimos años y deseó lo mejor al nuevo presidente del Centro Español de Logística, Alejandro Gutiérrez, Director de Servicios Logísticos y Comerciales de DIA España, en su recién estrenada andadura. ■

Naves en Venta y Alquiler



VENTA ALQUILER

MADRID

Polígono Industrial de La Dehesa, Vicalvaro. Proyectos llave en mano en alquiler y venta desde 1.000 m².



VENTA

MADRID

Torrejón de Ardoz. Polígono industrial Parque de Cataluña. Nave en venta de 7.300 m². 3 muelles de carga. 3 puentes grúa. Altura libre 6 m.



ALQUILER

MADRID

Nave logística en Pinto con 10.000 m² de superficie construida, 14 muelles de carga, un acceso y altura libre de 10 m.



VENTA

BARCELONA

Nave industrial aislada situada en el Pl. Camí Ral de Gavà. 4.024 m², 8 m de altura y 3 puertas TIR. Parcela de 7.000 m². Disponibilidad inmediata.



VENTA ALQUILER

BARCELONA

Almacén ubicado en Sant Feliu de Llobregat de 4.520 m², Oficinas: 917 m², 5 muelles de carga y descarga.



ALQUILER

TARRAGONA

Plataforma logística en el Pl. de Sta. María. 31.816 m² en PB almacén y 1^ª. Altura 10 m. 35 muelles de carga hidráulicos. Disponibilidad inmediata.



ALQUILER

VALENCIA

Paterna Fuente del Jarro, nave de almacenamiento, construcción en bloque. Muelle de carga y puerta a nivel, zona de almacén y trabajo climatizada. Precio muy competitivo.



ALQUILER

VALENCIA

Nave logística en Ribarroja. Modulable de 2.500 a 8.000 m², oficinas, rociadores en cubierta, aljibe, garantiza el riesgo medio en grado 3. Naves totalmente instaladas.



VENTA

ZARAGOZA

Parcela industrial de 30.000 m² situada junto Av. Diagonal PLAZA. Muros de contención, vallado perimetral, 2 entradas, rebaje de cota, ... Posibilidad de proyectos "llave en mano".



VENTA

PALMA

Nave comercial en venta en Manacor. Superficie de 3.877,25 m². Adaptada a sector automoción. Ubicación inmejorable.

www.cbre.es

CBRE
CB RICHARD ELLIS

MADRID
91 598 19 00

BARCELONA
93 444 77 00

VALENCIA
96 316 28 90

MÁLAGA
952 07 07 10

PALMA
97 145 67 68

ZARAGOZA
97 648 46 35

CASABLANCA
+212 229 532 50

Entrevista a Jordi Mora, jefe de unidad de Control de Gestión del Incasòl – Institut Català del Sòl

La tendencia es ‘humanizar’ los sectores de actividad económica

Mitke es un proyecto de iniciativa regional de ámbito europeo que, bajo la ‘Prioridad 1: innovación y economía del conocimiento’, tiene como objetivo principal ofrecer los mecanismos necesarios para la puesta en común, el intercambio y la transferencia de experiencias y opiniones entre regiones de Europa para plantear soluciones y mejoras en la intervención en las zonas comerciales y polígonos industriales de toda Europa, BAIP (Business Areas and Industrial Parks). De esta manera se pretende contribuir a mejorar la gestión de dichas áreas. Cabe remarcar que los BAIP son un instrumento político y de planificación de una importancia vital para el desarrollo local y regional que, bien planificados y equipados, estimulan el traslado de industrias y ayudan a aligerar la congestión y la contaminación de las zonas metropolitanas.

Redacción Interempresas

Cabe tener en cuenta además que las zonas industriales presentan, en la mayoría de los casos, una mala gestión ambiental y sufren de problemas como la congestión del tráfico o la contaminación, así como de una mala gestión, un mal desarrollo de capacidades y una actualización tecnológica lenta. Así, los socios del proyecto Mitke, con Sprilur a la cabeza, consideran que las autoridades regionales y locales han de encontrar nuevas formas para dar soporte a los BAIP y revitalizarlos como espacios que puedan conducir estas zonas hacia la innovación y un crecimiento sostenible. Mitke responde a estos problemas y reúne 11 socios de 10 regiones para que se centren en el intercambio de buenas prácticas, conocimientos y experiencias en la gestión y renovación de los territorios industriales.

E Incasòl es uno de ellos así que desde Interempresas quisimos conocer más de cerca qué se hace en un proyecto de este tipo, qué experiencias se recogen, qué aporta un ente público como es el Institut Català del Sòl y cómo podrá revertir todo el conocimiento en las zonas industriales catalanas. Jordi Mora, jefe de unidad de control de gestión del Incasòl, nos dio más detalles.

Mitke pretende ‘despabilar’ a los gestores de polígonos para ponerlos al día y que entren en el siglo XXI. ¿Qué papel juega el Incasòl?

Como gestor de polígonos el Incasòl no tiene competencia. Hasta ahora, en los 30 años de historia del Institut, si nos hemos ocupado de todo aquello relacionado a temas urbanísticos, desde el planeamiento, la propia



Para Jordi Mora, lo importante es que, al final, “las empresas tengan la percepción que realmente se pueden hacer cambios”.



urbanización, venta y cesión a la Administración. En todo este tiempo hemos trabajado para ofrecer sectores industriales de calidad con acceso a todos los servicios necesarios y así continuaremos, evidentemente alineados con los conceptos de sostenibilidad, movilidad, etc. La realidad que nos encontramos paseando por el territorio, es que los polígonos industriales padecen al largo de los años una cierta degradación o que de algún modo ciertos sectores no están suficientemente actualizados para adaptarse a las nuevas tecnologías. Y por otra parte, especialmente ahora que estamos en época de crisis, el Incasòl quiere colaborar como 'impulsor' de la actividad económica de Cataluña. Especialmente en aquellos sectores que sean estratégicos, la ambición del Incasòl es poder hacer que esto sea una realidad; que las empresas puedan ser competitivas, con un valor añadido, y estamos hablando de servicios para las empresas, para el polígono, pero también para las personas. Es decir, humanizar estos sectores. Que las personas tengan en estos espacios determinados servicios que les faciliten la vida: guarderías, restaurantes, gimnasios, etc.

Nos olvidamos de los polígonos grises con mucho camión, cemento...

Exacto. Y teniendo en cuenta que, ahora, nuestra competencia actual es la de urbanizar, nos tenemos que plantear dónde podemos llevar a cabo algún tipo de cambio para impulsar nuestra ambición de mejora: en la planificación de los sectores. Este es nuestro objetivo: cómo, desde el momento de la planificación, podemos realizar los cambios necesarios para garantizar que en el futuro, cuando se desarrolle el sector, este pueda acoger una serie de servicios, mejoras e infraestructuras que permita a las empresas ser más competitivas.

De hecho, algunos de los nuevos sectores del Incasòl ya tienen en cuenta el entorno

Sí, cada vez procuramos ser más respetuosos con el medio natural. Además, el Incasòl tiene un sistema de bipresidencia y una de ellas es la Conselleria de Medi Ambient, así que cualquier actuación está claramente enfocada para seguir las líneas de actuación que se están llevando a cabo desde el punto de vista del respeto por el medio ambiente.

Con todo esto, ¿cómo participa el Incasòl en el proyecto Mitke?

Hoy por hoy, la realidad es que solo podemos actuar desde el ámbito del planeamiento. Nos podemos plantear una serie de servicios y equipamientos que puedan incorporar los sectores que desarrollamos en base a una demanda contrastada. O un modelo de gestión territorial para estos sectores. Pero, dado que la gestión territorial en sí se escapa de nuestras competencias actuales, la única manera de garantizar este proceso es permanecer en el territorio, sobre todo en aquellos sectores más estratégicos. Es decir, conservar el patrimonio.

¿Convirtiéndose en gestor?

Aquí es donde está hoy el debate. Es algo totalmente nuevo para el Incasòl y tampoco no tenemos competencias para ello, hoy por hoy, con la legislación actual. Como mucho lo que podemos hacer es velar para que

esto pueda desarrollarse y permanecer en el sector para ser impulsores. Hay otras entidades o figuras que pueden llevar a cabo la gestión. Y desde el Incasòl podemos colaborar.

De hecho, cuando nació Mitke, justo acabábamos de presentar el libro de estilo de sectores de actividad económica, en el Barcelona Meeting Point de 2007, así que apareció cuando en el Institut estábamos en pleno debate sobre ello y sin tener definido el papel que jugaríamos.

Pero Mitke es una oportunidad para ir a otras regiones europeas, conocer sus realidades, sus buenas prácticas y qué problemas se están encontrando. Y Sprilur, que es quien lidera este proceso, hizo un llamamiento inicial entre las empresas que podrían estar interesadas, entre las cuales quedamos aquellas que estaban más alineadas con su trabajo. Como Incasòl.

¿Son todas de perfil público?

Sí, todas son del ámbito público. Hay que tener en cuenta que cuando quieres adherirte al programa te plantean la siguiente cuestión: ¿Desde tu posición en tu región puedes ser capaz de cambiar las políticas públicas en el caso que creas que hay algo a mejorar? Así que, o bien son empresas públicas, o bien están alienadas con entes públicos. Son empresas que, de un modo u otro, pueden influir en las políticas públicas. De las que participamos en el Mitke, el Incasòl es la única que participa solamente en el ámbito urbanístico. Otras tienen ya experiencia en cuanto a gestores. Sprilur tiene experiencia como gestor a través de una serie de sociedades que ha ido organizando.

Así que nuestra experiencia en el Mitke pasa por plantear cómo, desde el punto de vista urbanístico, podemos hacer los polígonos competitivamente más sostenibles. Los demás sí tienen experiencia en la gestión de polígono y exponen precisamente estos temas. Por ejemplo, en el último viaje que hicimos, a Wakefield nos presentaron una Buena Práctica en gestión de polígonos industriales a partir de la experiencia de Langthwaite Business Park, un polígono que había sufrido fuga de empresas por problemas de seguridad. La solución pasó por una alianza entre entes públicos y privados que permitió llevar a cabo la inversión necesaria para la transformación del lugar con mejoras en seguridad, transporte e iluminación. Todo ello produjo un efecto retroactivo y muchas empresas vieron de nuevo la posibilidad de instalarse allí.

Y luego...

Claro, luego nosotros llegamos aquí con la experiencia presentada pero nuestra legislación es diferente.

Pero sí podemos ser ambiciosos y, a partir de todas las realidades presentadas, plantear la cuestión y poner sobre la mesa la necesidad de tomar medidas en estos temas. Tenemos que ir mejorando en cuestiones como estas para que las empresas tengan la percepción que hay más seguridad en los polígonos, pero también es verdad que el problema tiene que existir, es decir, que las empresas lo planteen.

Lo que es cierto es que, en la mayoría de casos, los principales problemas que manifiestan los empresarios están en el ámbito del mantenimiento y la seguridad.

¿Participan otras sociedades públicas españolas además de Sprilur e Incasòl?

Labein-Tecnalía, también de Euskadi.

Tras las reuniones, ¿cuál sería el siguiente paso?

Una vez recogidas todas las experiencias, hemos de analizar aquello que veamos que podemos ser capaces de incorporar en nuestros sectores de actividad económica y llevar a cabo una serie de debates entre todas aquellas entidades del ámbito español con las que poder llegar a acuerdos e impulsar cambios legislativos si es necesario, por ejemplo en materia de seguridad en los polígonos, con el fin de poder mejorar la competitividad de nuestros sectores de actividad económica. En este sentido, estamos en contacto con Sprilur, Sepes, Cepe, , también con Pimec, la Upic, etc. Es decir, en cuanto queramos impulsar el debate no estaremos solos. Pero de momento tomamos notas y en el momento en que haya que tomar iniciativas lo plantearemos.

Temas como movilidad, gestión de residuos, etc., ¿se han expuesto en las reuniones?

Hasta ahora hemos realizado tres reuniones, la primera de las cuales fue la de partida. Las otras dos, más temáticas, han sido sobre la seguridad y sobre la especialización, algo que preocupa los países del Este, con polígonos donde hay instaladas empresas de gran envergadura dedicadas a sectores muy concretos y que en cuanto uno de ellos falla les comporta serios problemas.

Cuando viajemos a Parma en el mes de abril trataremos el tema del medio ambiente.

Pero tengamos en cuenta que los programas europeos están muy pautados. Se marcan las reuniones y lo que debe hacer cada uno, sin salirse del guión. Así que lo más interesante a veces es, al margen de las reuniones en sí, las relaciones que estableces con los participantes y aquello que puedes sacar de provecho con los diferentes mecanismos que pone en marcha el programa europeo: fórums de profesionales con debates en línea, buenas prácticas recogidas en los viajes, etc.

Socios del proyecto Mitke

- Sprilur S.A. Euskadi(ES)
- Labein-Tecnalía. Euskadi (ES)
- Asociación Pannon Business Network. Región de Pannon Occidental (HU)
- Agencia de desarrollo regional de Rzeszow (PL)
- Oficina del alguacil de Lubelskie Voivodeship (PL)
- Agencia de Desarrollo Regional de Rzeszow (RO)
- Soprip spa. Emilia Romagna (IT)
- First. The Wakefield District Development Agency West Yorkshire (UK)
- Shannon Development Southern and Eastern (IE)
- Udaras na Gaeltachta Border, Midland and Western (IE)
- Institut Català del Sòl - Incasòl. Catalunya (ES)

¿Y el Incasòl?

Nosotros plantearemos el tema del marketing territorial.

La mejora de los accesos o el transporte público ¿se planteará en alguna reunión o son temas que ya tienen resueltos los demás socios?

La verdad es que todavía no se han trabajado. Pero en el punto que nos encontramos es muy posible que nos encontremos con alguno de ellos. En este momento estamos en un punto que sí puede ser muy práctico para nosotros y es el siguiente: a fin de demostrar que tu participación en este programa europeo ha sido fructífera, debes implantar alguna de las 'buenas prácticas' en tu territorio. Para ello hemos elegido dos pruebas piloto donde implantar los cambios que hayamos visto y creamos interesantes. En este caso son Lleida y Viladecans.

En el primer año nos hemos dedicado a realizar encuestas en las pruebas piloto Mitke para conocer sus problemáticas y ver cuáles son sus 'virtudes'; es decir, cuales son sus necesidades y cuáles son las buenas prácticas. El segundo paso ha consistido en la presentación de Buenas Prácticas por parte de todos los socios en el ámbito de la gestión. En el caso del Incasòl relacionadas con el tema del urbanismo, que es nuestro campo. En total serán un conjunto de 30 aportaciones que se valorarán para determinar cuáles pueden aplicarse a las dos pruebas piloto. Y seguro que entre ellas nos encontraremos con temas relacionados con la movilidad, gestión de residuos, vinculación empresa-universidad, parques científicos... Pero a día de hoy todavía no hemos podido tratarlo.

Como ente urbanizador podéis prever la necesidad de determinados servicios pero no tratáis directamente con las empresas...

Claro. Hacemos un estudio de necesidades, vemos la demanda del entorno del sector y la oferta que podemos proponer para ver qué servicios se podrían implantar. Y en el tema de la gestión de residuos, al igual que con otros servicios, lo que se está planteando es que la gestión trascienda más allá del polígono, no sea tanto poligonal sino más territorial. De algún modo, lo que está claro, es que si tenemos una planta de transferencia o gestión de residuos en un ámbito y puede dar servicio a sectores colindantes, no es necesario que haya una gestión propiamente en cada sector. No sería viable. Así, con la gestión territorial intentamos que se generen economías de escala. y en el mismo sentido estaríamos hablando de gimnasios y guarderías. No tiene sentido poner una guardería en cada sector cuando hay territorios con un polígono detrás de otro. En el caso de Lleida, por ejemplo, no solo nos planteamos si necesitan determinados equipamientos o servicios, sino también estamos mirando qué hay en el entorno que pueda cubrir esta necesidad.

¿Desarrollar polígonos más sostenibles supondrá también un cambio de mentalidad en los municipios a la hora de albergarlos?

Incasòl procura desarrollar sectores con influencia supramunicipal así como sectores que reequilibren la actividad económica en el territorio. Con el concepto detmarketing Territorial que ponemos hoy en día sobre la mesa, queremos que sea el cliente quien nos marque la



“Para demostrar que tu participación en Mitke ha sido fructífera debes implantar alguna de las ‘buenas prácticas’ en tu territorio. Nosotros hemos elegido dos pruebas piloto: en Lleida y Viladecans”

necesidad de desarrollo de los sectores. Ha de ser la demanda quien marque la dirección a seguir a partir de las actividades que las empresas quieran llevar a cabo. Hemos de ser capaces de desarrollar aquellos sectores de actividad económica que nos están demandando las empresas, adecuados a sus necesidades y entorno.

Tanto arquitectónicamente como en temas como la movilidad desarrollaremos sectores en función de lo que nos demande el mercado. Polígonos evidentemente sostenibles que comportaran, como no, un cambio de mentalidad para aquellos municipios que los quieran albergar.

Es decir, dentro de 10-20 años, ¿los sectores de actividad económica sostenibles y medioambientalmente responsables serán lo común?

Sí. Además, si en las últimas décadas, a fin de pudiera crecer y ordenarse la actividad industrial, se habían ‘quitado’ las empresas del entorno urbano ahora la tendencia ha de ser humanizar ese entorno, ‘acercarlos’ al mundo urbano, ya sea de forma física o mediante las sinergias que se puedan crear entre polígono y mundo urbano.

Y creo que arquitectónicamente, pero también humanamente, se debe dar un cambio en el siglo XXI muy importante y que estos espacios de actividad económi-

ca dejen de ser estos espacios grises y alejados, oscuros, etc. Creo que este será el gran cambio que se debe producir: hacer que las empresas se sientan cómodos y que además tengan aquellos servicios que les permitan ser más competitivos, que hablen entre ellas, que generen economías de escala.

El gran cambio para Incasòl en el proceso Mitke será cuando veamos cuáles de las 30 buenas prácticas podemos implementar. El programa de Mitke nos pide que lo apliquemos en las pruebas piloto pero además es posible que alguna de ellas se puedan incorporar también en algún otro sector. Creo que es interesante estar en este proyecto: protocolariamente tendremos que aplicarlo en Lleida y demostrar que ha ido bien, pero evidentemente también participamos para aprender y ver qué se está haciendo en otras partes.

¿Cuál es el calendario previsto del programa Mitke?

En Parma nos reuniremos en abril y trataremos sobre el medio ambiente. Antes de verano, junio o julio, será Polonia, sobre el tema de los clústers. La de Incasòl será en febrero de 2011, sobre el marketing territorial. Hacia el verano, mayo-junio, iremos a Irlanda (Networking and connections) y el cierre será sobre octubre en Bilbao.

¿Y después de Mitke?

Mi objetivo al final es lograr que, allí donde hayamos realizado las pruebas piloto, el Incasòl haya sido impulsor, que las empresas tengan la percepción que realmente se pueden hacer cambios. Notar que, tras esta iniciativa, algo se ha movido. De hecho en Lleida, donde estamos logrando mayores resultados, nos reunimos hace ya un año con el presidente de la asociación de empresarios del polígono para presentarles el proyecto Mitke y explicarles la intención de implantar algunas mejoras en su polígono a fin de conseguir una mayor competitividad, valores añadidos, etc. La respuesta fue clara “está muy bien pero primero hay que cubrir las necesidades más inmediatas: seguridad viaria, falta un directorio en el polígono, señalización, etc.”. A partir de aquí iniciamos una serie de reuniones mensuales con el Ayuntamiento, la asociación de empresarios del polígono y el Consorcio de Promoción Económica de Lleida, en la cual también se incorporó el departamento de urbanismo del consistorio para que pudieran atender las peticiones de los empresarios. Con todo, en diciembre se



Polígono El Camí dels Frares, uno de los dos sectores de actividad económica elegidos por el Incasòl para llevar a cabo su prueba piloto dentro del proyecto Mitke.



firmó un convenio entre el Ayuntamiento, el Incasòl, la asociación de empresarios, el Consorcio en el que se manifiesta que estamos de acuerdo para llevar a cabo en el polígono El Camí dels Frares esta prueba piloto. Ya fue un gran paso. Y el siguiente fue en el mes de marzo cuando se convocó un plenario con el fin de reunir a todas las empresas del polígono e informar de los avances que estamos haciendo: hoy día, de las casi 170 empresas que forman parte del polígono solamente están asociadas unas 40; un nivel de asociacionismo muy bajo. Así que nuestro primer objetivo, y ya sería un punto de mejora, es fortalecer esta asociación y al mismo tiempo hacer que las personas que participen en ella actúen. Que sean los impulsores de las mejoras.

El resultado del plenario, al que asistieron ya unos 30 empresarios, fue satisfactorio: hemos constatado a partir de este encuentro un aumento en el número de asociados. Pero siempre teniendo en cuenta que, más allá de fortalecer la asociación e incrementar el número de asociados y trabajar con el Ayuntamiento para que se puedan desarrollar la serie de mejoras que se están demandando, nosotros estamos allí para aportar mejoras relacionadas con el programa Mitke. Incorporar actividades y servicios que permitan a las empresas ser más competitivas. Para nosotros es importante porque, puesto que de momento no podemos actuar en el ámbito de la gestión, sí podemos hacer algo como impulsores de mejoras.

¿Y el objetivo es tenerlo en marcha para 2011?

La realidad es que son procesos muy lentos. En octubre de 2011 acaba el proyecto Mitke pero mi intención es que la prueba piloto no termine allí. Debe continuar. Si en octubre de 2011 hemos llegado al planteamiento, muy bien, pero que luego se lleve a la práctica. ■

Lograr los resultados del Mitke

El proyecto Mitke ha preparado tres herramientas y mecanismos básicos para alcanzar los objetivos del proyecto. Se trata de:

- Reuniones y actos: visitas de estudio, talleres interregionales, seminarios, conferencias, etc.
- Soporte a la información y la publicidad: sitios web, boletines informativos, folletos, Comunicados de prensa, etc.
- Fórum de profesionales al sitio web donde se organizan debates en línea.
- Análisis regional comparativo, informes de buenas prácticas (incluidos en una colección de estas).



vilapark parque empresarial

A 5 minutos de la A-2 y a 10 de LLEIDA
con conexión directa a la futura autovía Lleida-Balaguer.

Parcelas únicas y aisladas hasta 30.000 m²

Naves industriales "llave en mano"
desde 500 m²

Sistema comunitario de protección
anti incendios





Mold e-logístic@ y Mold Devolución se comercializarán en todas las Delegaciones: Alicante, Barcelona, Girona, Madrid y Valencia

El comercio electrónico y la logística inversa, las dos nuevas apuestas de Moldstock Logística

Moldstock Logística (Grupo Moldtrans) ha iniciado la comercialización de dos nuevos servicios destinados a compañías de la gran distribución con área de negocio, tanto en el comercio electrónico como en la logística inversa. Según el análisis de mercado realizado por Moldstock Logística, las ventas online registran una tendencia alcista en los últimos años y se van consolidar todavía más con los teléfonos y dispositivos informáticos móviles, de cada vez menor tamaño y mayor eficacia. Respecto a la logística inversa, su necesaria gestión se ha demostrado como competitiva, en una coyuntura de constante reducción estratégica de costes en la recuperación y puesta a disposición de nuevo para la venta.

Redacción Interempresas



Manel Torres prevé una cifra de negocio más que positiva para Mold e-logístic@: “En este primer ejercicio tenemos una previsión de facturación que alcance aproximadamente del 5% de la cifra de negocio conseguida en 2009.

El nuevo servicio Mold e-logístic@ se ha desarrollado sobre la base de clientes y los años de trayectoria de Moldstock en la gestión de cadenas de suministro exigentes y eficientes cotas de calidad. Por su parte, Mold Devolución es el servicio de logística inversa destinado a solventar cualquier incidencia en las mercancías que sean rechazadas por diferentes motivos al punto o destino final, ocupándose de la recogida, recuperación, tratamiento y puesta a disponibilidad al cliente de nuevo para su venta.

Para Manel Torres, director general de Moldstock Logística, ha adelantado la cifra de negocio prevista para Mold e-logístic@: “En este primer ejercicio tenemos una previsión de facturación que alcance aproximadamente del 5% de la cifra de negocio conseguida en 2009. Aunque se trata de un ejercicio macroeconómico recesivo, Moldstock Logística ha conseguido

cerrarlo incrementando en su cifra de negocio así como los beneficios. Respecto al 2011 y 2012, espero que las ventas por Internet se multipliquen de forma exponencial y nos situemos como un operador logístico especialista”.

Respecto a Mold Devolución, el director general de se ha mostrado aún más optimista: “La conocida como ‘Última Milla’ o ‘Milla de Oro’ en la planificación de la distribución es un elemento fundamental a la hora de valorar si una programación logística ha tenido éxito. Entiendo que las devoluciones o logística inversa deben ser gestionadas por operadores profesionales con mucha experiencia. Nosotros acumulamos este conocimiento y por eso lanzamos este nuevo producto, en el que tenemos mucha confianza. En este caso, nuestra previsión es de aprox. un 9% sobre la facturación registrada el pasado ejercicio”.

Inaugurado en 1967, todavía es el área industrial más importante de las Baleares

Son Castelló, el polígono 'histórico' de Mallorca

Son Castelló se encuentra en la ciudad de Palma de Mallorca. Cuenta con una superficie de 2.300.000 metros cuadrados, en unos terrenos prácticamente llanos, en los que se han asentado aproximadamente unas 1.200 empresas de servicios, comerciales e industriales, así como organismos oficiales. Su construcción cuatro décadas atrás permitió el traslado de las industrias y almacenes situados en el casco antiguo de Palma de Mallorca al nuevo polígono, permitiendo su ampliación y modernización.

Redacción Interempresas



Foto: Chixoy.

Entrada al polígono de Son Castelló desde la Ma-13.

La creación del polígono industrial Son Castelló fue promovida por la Asociación de Industriales de Mallorca (Asima), asociación empresarial creada en 1964 con el objetivo de industrializar Mallorca con los beneficios del turismo, por si un día esta actividad dejaba de producir beneficios. Inaugurado en 1967, Son Castelló fue el primer polígono industrial de iniciativa privada creado en España.

Con una superficie de 2.300.000 metros cuadrados, el polígono alberga unas 1.200 empresas aproximadamente, de servicios, comerciales e industriales, así como organismos oficiales como el SOIB, la sede central de los bomberos de Palma, y diversas consejerías del Govern Balear. Entre las empresas más importantes situadas en el polígono destacan la cadena hotelera Sol Meliá, el grupo Iberostar, Viajes Iberia, la sede central de TUI España o de la compañía aérea Air Berlin.

Entorno económico

Palma es el centro industrial más importante de Mallorca y concentra la mitad de la población activa industrial. Predomina la pequeña industria: el 80% de las empresas tienen menos de 5 trabajadores y solo el 1% (unas 50 empresas), más de 50. La industria mediana y grande tienden a situarse en la periferia urbana, especialmente a lo largo de la carretera de Inca, donde destacan, además del polígono de Son Castelló, el de Can Valero (257.085 metros cuadrados) en la carretera de Sa Vileta, también pertenecientes inicialmente a la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca (Asima).



Historia de una iniciativa privada

Con la realización del polígono, la ciudad de Palma de Mallorca creció un 30% su superficie urbana al trasladar la mayoría de las industrias y almacenes situados en el casco antiguo de Palma. Esto se produjo sin que supusiera dispendio alguno al erario público, puesto que la iniciativa de la construcción del polígono fue estrictamente privada. Los terrenos se vendieron a precio de coste, sin ánimo de lucro. Se recargó unas 50 pesetas sobre el costo inicial de cada metro cuadrado con lo que se obtuvo un fondo para dotar al polígono de servicios sociales como la construcción de un edificio representativo de quince plantas, la Torre Asima, sede de la asociación empresarial; el Polideportivo Príncipes de España que fue premiado en los Juegos Olímpicos de México 1968 con la medalla de oro al mejor proyecto; el edificio de los comedores comunales, hoy guardería infantil; las viviendas para trabajadores situadas en S'Indiotería. Asimismo, se crearon dos colegios, un centro de formación profesional, un centro de experimentación agrícola y un instituto de formación empresarial el IBEDE (Instituto Balear de Dirección Empresarial).

una segunda lectura, la victoria de los empresarios que lo habían fundado. Con la llegada de la democracia, el nombre fue sustituido por el de Son Castelló, topónimo original de una de las fincas más grandes que integraba el proyecto. Oficialmente, la denominación correcta es la de 'Polígono Industrial Ramón Esteban Fabra', en memoria de uno de los empresarios que tuvo la iniciativa de construir uno de los primeros polígonos industriales inaugurado en España. Todas las calles de este polígono a excepción de las dos principales, la Gran Vía Asima y la Avenida 16 de julio, llevan nombres de diferentes gremios.■

Al trasladar industrias del casco antiguo de Palma al nuevo polígono, la ciudad creció un 30%

El polígono Son Castelló, inicialmente se denominó polígono 'La Victoria', un nombre con connotaciones franquistas que inicialmente agradó a los sectores conservadores de Madrid, pero que supuso, más adelante

Torre Asima

La Torre Asima es el icono más emblemático del Polígono Son Castelló, y un símbolo visible, desde la Autopista Ma-13. Fue diseñada junto al resto del polígono por el arquitecto Alejandro Villalba. Se decidió que estuviese situada en la Gran Vía Asima debido a que ésta era una de las avenidas más comerciales y de concentración empresarial de Mallorca. La construcción de este edificio se empezó a concretar a fines de la década de 1960, aunque no se inauguró oficialmente hasta 1973. Es el segundo edificio más alto de las Islas Baleares tras la Torre Mallorca, también situada en la capital balear. Se trata de un edificio destinado a oficinas. Su altura ronda los 60 metros y consta de 15 plantas, una última destinada a Penthouse y a sala de conferencias. Su fachada, se caracteriza por ser de hormigón, con placas de aluminio a modo de 'gradei solei' con las siglas de Asima que sirven para proteger de los rayos de sol intensos. Según los movimientos del sol, giran varias ventanas de metal, y se consigue luz, sin cegar a los trabajadores de las respectivas plantas.



Calle del Gremi de los Traginers d'Oli (arrieros de aceite).

Foto: Chixoy

A dos meses de su celebración más de 50 empresas habían confirmado ya su participación en el SALT 2010

Canarias impulsa su papel como plataforma logística intercontinental

El impulso del papel que puede jugar Canarias como plataforma logística del Atlántico y la ampliación de los negocios relacionados con este sector son los principales objetivos marcados por el I Salón Atlántico de Logística y Transporte (SALT 2010), que se celebrará los días 5, 6 y 7 de mayo en el Centro Internacional de Ferias y Congresos de Tenerife. Se trata de una iniciativa fruto de la colaboración entre agentes públicos y privados que ha impulsado el Clúster Canario del Transporte y la Logística y que cuenta con el patrocinio del Gobierno de Canarias que complementa así el esfuerzo realizado en los últimos años para situar al Archipiélago en las mejores condiciones para su crecimiento.

Redacción Interempresas



El Salón del Atlántico de Logística y Transportes pretende, además del reconocimiento de Canarias como plataforma logística, fortalecer el sector y su cadena de valor.



Y la respuesta empresarial no se ha hecho esperar. A dos meses vista de abrir las puertas del nuevo salón, más de 50 empresas habían ya confirmado su participación en SALT 2010.

Estos primeros resultados, que se dieron a conocer a primeros de marzo tras la segunda reunión del Comité Organizador, evidencian una respuesta muy positiva por parte del empresariado, tanto canario como nacional e internacional, que ha visto en dicho evento una oportunidad importante de cara a la expansión de su actividad y para la consolidación de Canarias como plataforma entre Europa y América, según explicaron los presidentes del Comité Organizador del Salón, Adán Martín, y del Clúster, Eduardo Bezares, que comparecieron ante los medios de comunicación junto al presidente de la Cámara de Comercio Americana en Canarias, Pedro Agustín del Castillo. Para Adán Martín, “estos datos evidencian la respuesta positiva del empresariado al encuentro” que se celebrará este año en Tenerife y que en mayo de 2011 se trasladará a Las Palmas de Gran Canaria. El presidente del Clúster, Eduardo Bezares, afirmaba que el encuentro contribuirá a mejorar los procesos internos y la competitividad de las empresas.

Por su parte, el titular de la Cámara de Comercio Americana en Canarias, Pedro Agustín del Castillo, afirma que “el Salón supone una aportación a la diversificación de la economía de las Islas”.

Asimismo, Adán Martín destacó que, pese a los momentos de crisis que se están viviendo, “el salón ha levantado expectativas entre las empresas, tanto para

aprender como para encontrar oportunidades” y matizó que “si Canarias quiere superar la crisis, necesita ampliar mercados y para ello es necesario la conectividad”. En este sentido, puntualizó que este evento pretende promover todas las actividades vinculadas al transporte y a la logística, así como potenciar la ubicación de Canarias como puente entre tres continentes. Igualmente, apuntó que el encuentro adopta un cariz especial teniendo en cuenta que aglutinará la presencia tanto de las instituciones como de los diferentes sectores económicos. Sobre todo, precisó, como consecuencia del interés que suscita para todos estar bien conectado. Al respecto, valoró el apoyo manifestado ayer por el presidente de la Autoridad Portuaria de Las Palmas, Javier Sánchez Simón, a esta iniciativa.

Potenciar el papel del Archipiélago como plataforma tricontinental

SALT 2010 se celebrará en el Centro Internacional de Ferias y Congresos de Santa Cruz de Tenerife los próximos 5, 6 y 7 de mayo. Se trata de un encuentro en el que se profundizará en la importancia que tienen los sectores de la logística y el transporte en el desarrollo de la economía y de la competitividad de Canarias, así como en la integración del Archipiélago en su entorno geográfico.

Este encuentro es una iniciativa del Clúster Canario del Transporte y la Logística que cuenta con el patrocinio del Gobierno de Canarias y en el que colaboran numerosas instituciones públicas y privados.

Cabe recordar que el sector de la logística y el trans-



Durante la rueda de prensa, en el centro vemos a Adán Martín (presidente del comité organizador). A la derecha Eduardo Bezares (presidente del Clúster) y a la izquierda, Pedro Agustín del Castillo, presidente de la Cámara de Comercio Americana en Canarias.

porte son claves para el desarrollo de la economía y la competitividad de Canarias, así como para la integración del Archipiélago en su entorno geográfico. Además, tiene un carácter básico a la hora de situar a la economía en una posición competitiva en un mercado y un mundo cada vez más globalizado, en el que se mueven de forma continua millones de personas y toneladas de mercancías.

El Salón Atlántico de Logística y Transportes es una apuesta por el desarrollo en Canarias de un sector que puede convertirse en una alternativa real y viable de negocio en un momento en el que se están produciendo grandes cambios económicos que obligan a alejarse de otras áreas que ya resultan menos competitivas.

Sus organizadores ya han avanzado que en 2011 SALT se trasladará a Las Palmas de Gran Canaria

Este encuentro se presenta en un momento clave para renovar estrategias y posicionar adecuadamente los negocios en el ámbito nacional e internacional. El Salón está abierto a todas las empresas con interés en el mercado canario y en el mercado exterior, utilizando el Archipiélago como plataforma de operaciones y aprovechando su situación geoestratégica entre Europa, África y América.

Las Islas tienen una situación geográfica privilegiada debido a la cercanía a los continentes africano y europeo y por ser un punto estratégico en las conexiones con América. Para el posicionamiento de Canarias como nodo de intercambio tricontinental es necesario garantizar la movilidad de personas y mercancías con el menor coste y en el menor tiempo posible. Durante este encuentro, ponentes y asistentes profundizarán en este concepto.

Las propias instituciones europeas han apostado por el desarrollo del sector del transporte como una de las líneas preferentes de actuación en relación a las regiones ultraperiféricas (RUP), entre las que se encuentra Canarias. Por su proximidad al continente africano, la Comisión Europea considera que el Archipiélago juega un papel fundamental en las relaciones con el África Atlántica.

Además, el desarrollo de las facilidades de movilidad es clave para asegurar el mantenimiento de un sector fundamental para el Archipiélago como es el turismo.

El objetivo de los organizadores es que el Salón pueda celebrarse con carácter anual, ubicándose, de forma alterna, en los dos principales recintos feriales de Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas de Gran Canaria.

Esta iniciativa cuenta con importantes apoyos, que se ponen de manifiesto en la amplia representación de instituciones en su Comité de Honor, presidido por su Majestad el Rey; el ministro de Fomento, José Blanco; el

Específicamente dirigido a:

- **Servicios y operadores logísticos.**
- **Servicios de y para el transporte de pasajeros y mercancías.**
- **Operadores de transportes aéreos, marítimos y terrestres.**
- **Operadores de gestión y servicios en puertos y aeropuertos.**
- **Servicios de distribución y almacenamiento.**
- **Servicios de tránsito e intermediación.**
- **Empresas de servicios auxiliares y de gestión del transporte.**
- **Servicios de apoyo a la innovación y al desarrollo tecnológico.**
- **Servicios de gestión, aseguramiento y financiación.**
- **Consultoría e Ingeniería.**
- **Proveedores de equipamientos.**
- **Proveedores de equipos, servicios y elementos de transportes, almacenamiento, manipulación, carga y descarga.**
- **Infraestructuras, inmobiliarias, instalaciones y desarrollos para la logística y el transporte.**
- **Servicios, materiales y accesorios de envase, embalaje y manutención.**
- **Otras actividades y servicios especializados vinculados al transporte y la logística.**

presidente del Gobierno de Canarias, Paulino Rivero, así como los máximos responsables de las principales instituciones del Archipiélago y de entidades empresariales.

Todas estas entidades también participan económicamente en la puesta en marcha del Salón y forman parte de su Comité de Organización, que está presidido por el ex jefe del Ejecutivo canario Adán Martín.

Entre las entidades que participan, además del Gobierno de Canarias se encuentra el Cabildo de Tenerife, el Cabildo de Gran Canaria, el Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife, la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, la Cámara de Comercio de Las Palmas, Puertos del Estado, AENA, la Universidad de La Laguna, la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, la Confederación de Empresarios de Santa Cruz de Tenerife, la Confederación Canaria de Empresarios, la Autoridad Portuaria de Santa Cruz de Tenerife y la Autoridad Portuaria de Las Palmas.

A través de este Salón Atlántico de Logística y Transportes, además de impulsar el desarrollo del sector, así como las empresas y negocios relacionados, se pretende ampliar, consolidar y expandir la presencia de las empresas en el mercado canario y en los del entorno; promocionar las empresas, productos y servicios; facilitar las relaciones comerciales y los contactos cualificados con el fin de aumentar los volúmenes de negocios; acercar a la ciudadanía información de actividades y servicios, públicos y privados, del sector logístico y del transporte; y contribuir al conocimiento de las ven-



Momento de la reunión celebrada a primeros de marzo del Comité Organizador del salón.

tajas y oportunidades de Canarias como plataforma logística del Atlántico.

El salón cuenta con 12.000 metros cuadrados de espacio para exposición y lugares de encuentro para que los profesionales puedan mantener reuniones durante los tres días en que se desarrolla este evento.

Características del sector

El sector de la logística y el transporte en Canarias juega un papel estratégico en la economía y en la cohe-

sión del territorio, además de tener un peso específico muy importante dentro del conjunto total del PIB de la Comunidad Autónoma. Recientes estudios constatan que el transporte supone en Canarias el 10,5% de la producción regional de bienes y servicios y da empleo al 11,8% de la población activa.

El Archipiélago cuenta con ocho aeropuertos con más de 1.000 frecuencias semanales de trayectos y 16 puertos que dan cabida a más de 600 travesías semanales y en los que se mueven más de 35 millones de toneladas de mercancías al año. También dispone de potente servicio de transporte público por carretera, que recorre cada año 85 millones de kilómetros.

Para hacer posibles todas estas operaciones, en el Archipiélago se ha realizado una importante apuesta por las infraestructuras de transporte y logística, y hasta el año 2020 hay prevista una inversión de cerca de 8.000 millones de euros. El Salón del Atlántico de Logística y Transportes pretende, además del reconocimiento de Canarias como plataforma logística, el fortalecimiento del sector y de la cadena de valor del

mismo, el aumento de empresas y negocios que se ubican en el Archipiélago, el impulso de los mercados de referencia y el posicionamiento de las Islas dentro de los mercados de negocios.

También se quiere contribuir al desarrollo del sector facilitando la realización de negocios y a través de la promoción de las excelencias y oportunidades de Canarias. Supone importantes oportunidades para las empresas para abrir nuevos mercados y rutas, así como expandir las redes de negocio.■

Programa de actividades paralelas

El Salón Atlántico de Logística y Transporte 2010 incluye en su programa varias actividades paralelas, a través de las cuales se pretende abrir un foro de debate para los profesionales con el fin de poder debatir sobre las perspectivas y cambios en el sector, ya que van a participar destacados expertos nacionales e internacionales.

La 'Conferencia Internacional sobre Conectividad Aérea y Marítima en el Atlántico Sur' tendrá lugar el martes, 5 de mayo, de 9:00 a 17:30 horas. Los participantes en esta actividad tratarán sobre la conectividad aérea y marítima entre Canarias y los países del entorno, tomando como referencia tanto a Canarias como plataforma o espacio logístico, como las necesidades de desarrollo de África, así como las experiencias, avances y demandas de los países emergentes de América y Asia.

El VII Foro de Innovaciones Tecnológicas para el Transporte 'Transnova' se celebrará el miércoles, 6 de mayo, de 9:00 a 19:00 horas. La finalidad es dar a conocer y debatir innovaciones en el transporte, servir de punto de encuentro para valorar las oportunidades de negocio que ofrecen las estrategias de innovación para la competitividad de las empresas del sector y construir un espacio abierto de debate y colaboración entre empresas e instituciones sobre las preocupaciones del sector.

El jueves, 7 de mayo, se realizará el 'Foro de Cooperación en Transporte y Logística en España'. Se trata de un encuentro de varios cluster sobre transporte y logística. Durante esta actividad, los expertos plantearán una estrategia de cooperación y colaboración para garantizar los procesos de dinamización y consolidación de las agrupaciones empresariales. También se celebrará una mesa debate en referencia a la agenda estratégica para un desarrollo futuro compartido.

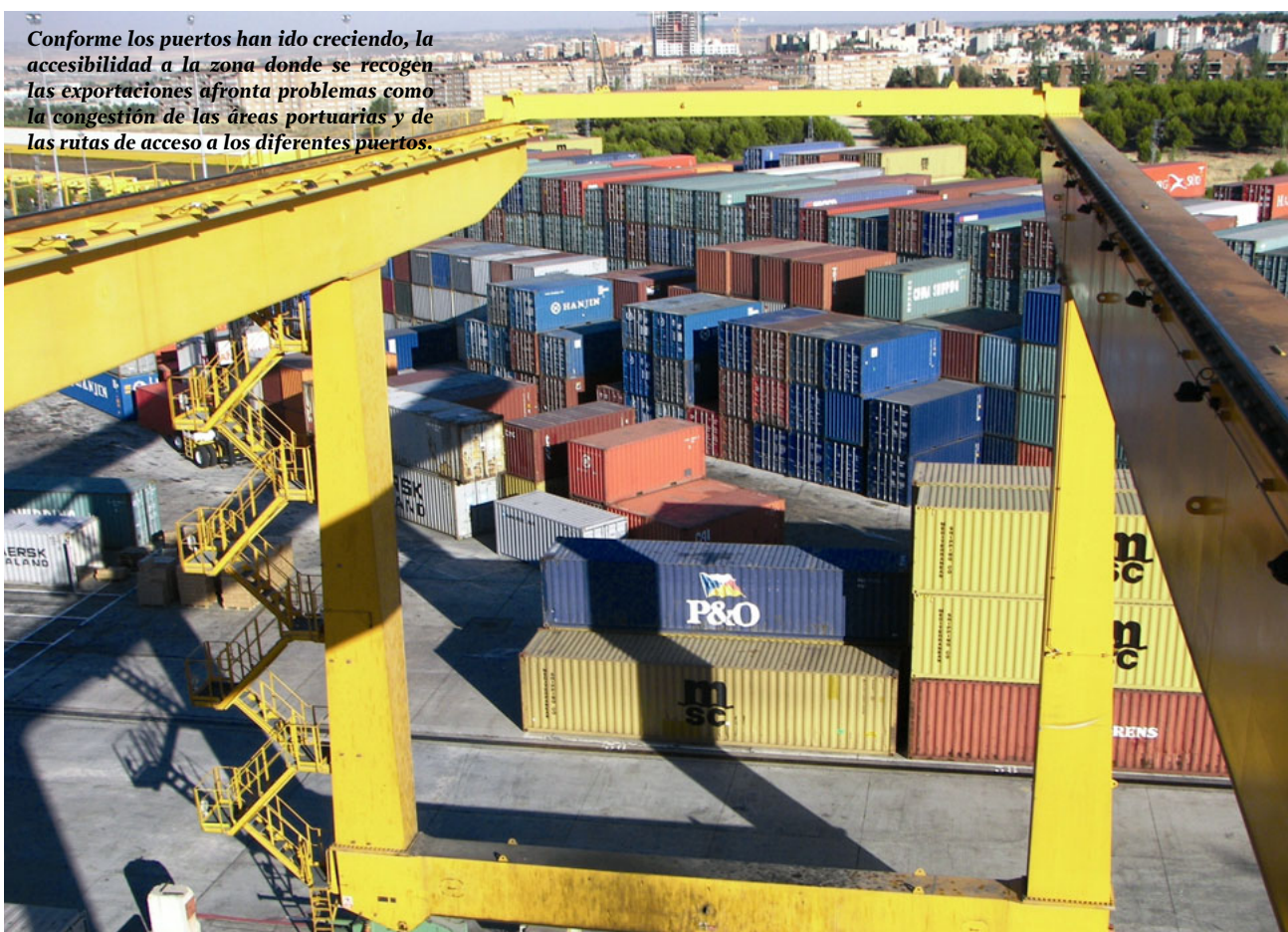
Además, los organizadores llevarán a cabo otras actividades con las empresas participantes y con los visitantes, como los premios que se concederán a la empresa canaria de transporte y logística más innovadora, a la compañía con mejor historial de servicios o a la que tenga mejores medidas de eficiencia energética.

El pasado 5 de marzo arrancó este proyecto, que se desarrollará durante dos años

'Hinterport' o cómo estimular la intermodalidad en los puertos europeos

¿Cómo se puede mejorar la comunicación entre puerto, transporte marítimo y terrestre? ¿Cómo podemos ser más eficientes desde que llega un barco hasta que la mercancía pasa a tierra y se distribuye a sus respectivos destinos? Esta y otras cuestiones son las que se intentarán dar respuesta dentro del proyecto 'Hinterport: promoción de la cooperación e integración del transporte de mercancías en los puertos interiores', financiado por el programa Marco Polo II de la Comisión Europea.

Fuente: Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística (Itene)





Hinterport es un proyecto europeo cuyo líder es Interporto Bologna, S.p.A. (Italia) que cuenta además con la participación de numerosos operadores, puertos y organizaciones europeas procedentes de Italia, Eslovenia, Grecia, Alemania, Francia, Lituania, Bélgica y Estonia. A nivel nacional trabajan en el Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística (Itene), la Fundación Valencia Port y el proyecto Puerto Seco de Azuqueca de Henares.

La globalización ha acelerado el desarrollo del transporte de mercancías y la logística, exigiendo nuevos servicios y de mayor calidad. Conforme los puertos han ido creciendo, la accesibilidad al 'hinterland' (territorio o área de influencia de un puerto donde se recogen las exportaciones y a través de la cual se distribuyen las importaciones), se ha convertido en una de las principales áreas de interés, que debe afrontar problemas como la congestión de las áreas portuarias y de las rutas de acceso a los diferentes puertos.

Una aproximación más racional a este problema es el desarrollo de terminales interiores ('hinterland terminals') complementarias a los servicios portuarios, que en cooperación con operadores multimodales, terminales marítimas, navieras y otros operadores, pueden facilitar la descongestión de los puertos y establecer soluciones sostenibles. De hecho, numerosos puertos europeos ya han trabajado en este sentido y han reducido el número de camiones trasladan-

do ese tráfico al ferrocarril de una forma exitosa.

Este proyecto pretende estimular el transporte intermodal en toda Europa. El objetivo principal se centra en establecer una red interactiva de agentes relacionados con el transporte intermodal que permita recopilar buenas prácticas de negocio al transporte alrededor de Europa, validar su aplicabilidad y promover su utilización mediante actividades de formación y difusión basadas en innovadores métodos y herramientas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

'Hinterport' es una acción de aprendizaje en común y pretende convertirse en un verdadero hito para el mundo del transporte intermodal en Europa a través de la creación de un foro que, tras la finalización del proyecto, alcanzará la categoría de Hinterport Promotion Association.

Esta asociación funcionará como una entidad de referencia para favorecer la intermodalidad en los puertos europeos, una plataforma de intercambio para confirmar la aplicabilidad de las mejores prácticas identificadas que se promoverá a través de capacitación y actividades de difusión utilizando métodos innovadores y herramientas TICs.

El pasado 5 de marzo arrancó este proyecto, que se desarrollará durante dos años, con la reunión de los 17 socios de este proyecto en la Cámara de Comercio de Bolonia (Italia).■



JONES LANG
LASALLE®

Real value in a changing world

Productos exclusivos

Servicio de comercialización Industrial y Logístico

Cataluña

Más producto disponible en www.joneslanglasalle.es



Plataforma logística llave en mano. Naves y suelo logístico en venta y alquiler. PI Sant Feliu de Buixalleu. Superficies a partir de 3.000 hasta 58.000 m² / muelles de carga y descarga / servicios, aseos y oficinas / altura libre 10m



Naves industriales en venta y alquiler Vilassar de Dalt. Naves desde 900 m² a 5.000 m² / Posibilidad de venta conjunta o por separado / Salida directa a C-32



Nave logística en alquiler. PI Pla de Santa Anna. Zona Manresa. nave 20.600 m² / 24 muelles de carga / 500 m² oficinas / altura libre 10 m / amplio patio frontal



Nave Industrial en venta y alquiler. PI Molí del Racó. Sant Sadurn d'Anoia. Superficie construida 1.893,85 m² / Servicios, aseos, oficinas / altura libre 10 m / amplio patio



Porta Terrassa. Naves industriales y comerciales en venta. Situado en Terrassa frente al Parc Vallés / superficie 15.000 m² / 16 naves a partir de 500 m²



Nave industrial en venta y alquiler. PI Can Salvatella. Barberà del Vallès. Superficie construida 6.575 m² / 3 muelles de carga y descarga / Totalmente acondicionada: vestuarios, office, aseos

El área de Consultoría & Research de Forcadell ha reforzado sus servicios de valoraciones inmobiliarias y estudios de mercado

Es la hora de la verdadera **consultoría** inmobiliaria

Desde luego uno de los sectores que más está sufriendo la crisis es el inmobiliario, fruto, sin duda, del excesivo optimismo que reinó en el mercado durante demasiado tiempo. Un estado de alegría constante que generó no solo un exceso de especulación, sino también una abundante concentración de capital y la irrupción de algunos nuevos empresarios no del todo entendidos en la materia. Un conjunto de actuaciones y actitudes que no entraremos a juzgar, al menos en este artículo, pero que como diría el refrán, ‘entre todos la mataron y ella sola se murió’

Departamento Industrial, Forcadell

Ante la complejidad de la situación y el alcance multi-sectorial de la crisis en la que nos encontramos inmersos, el mercado industrial podría situarse como uno de los más dañados dentro del inmobiliario. Muchos han sido los negocios que a lo largo de estos tres años no han sobrevivido y los que sí lo han hecho, la mayoría todavía luchan por mantenerse. La ausencia de una demanda fuerte que anime el sector se suma a la difícil situación de unos propietarios que se encuentran con un patrimonio industrial por el cual pagaron, años

atrás, un precio (razonable en aquel momento), valorado en base a unas expectativas permanentes de subidas interanuales de entre el 10 y el 20%. Unos precios que sin duda habrán variado y sobre los cuales deberán tomarse decisiones de vital importancia.

Pero parece que soplan vientos favorables. Quizá los vientos no son muy fuertes, ni soplan en una dirección bien definida, pero el sector tiene las velas alzadas y desplegadas, tal vez por la esperanza de volver a una cierta normalidad (y decimos ‘normalidad’ en un sector que

Nave industrial de 2.600 m² y 1.800 m² de patio, disponible en alquiler en el polígono Can Calderón de Viladecans, comercializada en exclusiva por Forcadell.





quizás se había pasado de lo normal). Es pues la hora de la verdadera consultoría inmobiliaria, el momento de conocer el verdadero valor de mercado de estos patrimonios inmobiliarios, evaluar las diferentes posibilidades para ajustar sus costos a la realidad de hoy y tomar las decisiones correctas para afrontar la situación.

En Forcadell somos conscientes de la necesidad de estos propietarios de analizar su patrimonio de la mano de una fuente inmobiliaria experta e independiente. Con un adecuado análisis se pueden conocer las verdaderas posibilidades para la toma de decisiones en la compra o la venta de inmuebles, en negociación de contratos, en la relación con la banca, en operaciones entre sociedades vinculadas, en procesos sucesorios y de segregación de patrimonio, en fusiones y adquisiciones, o también como parámetro para fines contables y tributarios.

El área de Consultoría & Research de Forcadell, la cual ha reforzado ampliamente sus servicios, especialmente en el ámbito de las valoraciones inmobiliarias y los estudios de mercado, asiste a estos clientes ante esta necesidad crítica, en base a una experiencia de más de 50 años en la gestión, intermediación y consultoría de inmuebles industriales.

Llegados a este punto, puede que a algunos propietarios les surjan algunas preguntas que podrían ser analizadas ampliamente. A modo de resumen, pasaremos a responder las dos más importantes:

¿Qué es exactamente una valoración inmobiliaria?

Una valoración inmobiliaria es un proceso objetivo y metodológico de análisis a partir del cual se otorga un valor de venta o alquiler de un bien inmueble.

Las valoraciones pueden tener varias finalidades. Las más frecuentes suelen ser: patrimoniales, contables o tributarias, de herencias o segregaciones, relaciones personales entre personas físicas y jurídicas, urbanísticas de arrendamiento, de análisis de inversiones o desinversiones, entre otras.

Hacienda obliga a justificar el valor de los alquileres y de las ventas entre personas vinculadas. Desde febrero de 2009, Hacienda obliga a que estén documentadas con una valoración de mercado todas las operaciones entre personas vinculadas, en las cuales se incluyen la compraventa o los alquileres de inmuebles.

¿Es necesario identificar la finalidad de una valoración?

Sí. La finalidad, es decir, la causa que motiva el encargo, condiciona la normativa de aplicación y determina el método de valoración a utilizar y, según este, el tipo de valor.

Forcadell aplica en cada caso el método que exige la normativa, aplicable a la finalidad y a las características propias de cada inmueble. ■



Pl. Universitat, 3 - 08007 Barcelona - Tel. 93 496 54 11 - Fax 93 496 54 34
www.forcadell.com - industrial@forcadell.com



BADALONA - POL. IND. MONTIGALÀ OFICINAS EN VENTA Y ALQUILER

- Edificio de oficinas que dispone de 6 grandes plantas acristaladas.
- Oficinas de alto estanding con todos los servicios.
- Parking incluido.
- Diversas posibilidades de modulación que van desde los 58 m² hasta los 374 m². 710 m² en local bajos.



VILANOVA I LA GELTRÚ - POL. IND. SANTA MAGDALENA NAVES COMERCIALES - INDUSTRIALES

- Naves de obra nueva con fachada a la C-15 en venta y alquiler.
- Entorno de gran actividad comercial.
- Parking privado.
- Superficies naves: Nave1: 879 m² (Vendida), Nave 2: 771 m² y Nave 3: 1.462 m².
- Superficies modulables.

INFÓRMESE DE OTRAS SUPERFICIES DISPONIBLES

UTE Thaldi alquila dos naves de la mano de Grugesa

El Grupo Grugesa ha asesorado a la UTE Thaldi en el alquiler de dos naves industriales para la ubicación de sus nuevas instalaciones, en el polígono industrial de Massanes (Girona), junto a la salida 10 Hortalric-Blanes de la Autopista AP-7.

Grugesa, además de haber llevado a cabo el proyecto, dirección y construcción del conjunto de 5 naves en dicho polígono, también ha realizado el proyecto, las obras de adecuación de las oficinas y la tramitación de la Licencia de Actividad de las dos naves arrendadas por dicha UTE, con una superficie total construida de 1.851 metros cuadrados.



UTE ha alquilado más de 1.800 m² de superficie para sus instalaciones en Massanés (Girona).

Norbert Dentressangle disminuye su actividad un 12,5% pero mantiene su beneficio operativo

El Grupo Norbert Dentressangle, multinacional especializada en servicios de transporte y logística, cerró el ejercicio 2009 con una cifra de negocios que asciende a 2.719 millones de euros, un 12,5% menos que el año anterior. Durante el último trimestre acusó un cambio de tendencia disminuyendo el ritmo de caída al -3,9%. El beneficio operativo esperado para 2009 se mantiene similar



François Bertreau, presidente del Comité Ejecutivo de Norbert Dentressangle.

al del ejercicio 2008, próximo a los 80 millones de euros. Por divisiones, Norbert Dentressangle concentró el 55% de sus ventas en transporte y el 45% en logística. En concreto, en 2009 la división de logística fue la que mejor comportamiento tuvo con unos ingresos de 1.233 millones de euros, un 9,6% menos que el año anterior.

Grupo Carreras alquila en ProLogis Park Penedès una plataforma logística de 48.404 m²

En una operación asesorada por Estrada & Partners, el grupo logístico Carreras, fundado en Zaragoza y dedicado a la actividad logística y de transporte, ha firmado un contrato de arrendamiento a largo plazo por la totalidad de los 48.404 metros cuadrados de ProLogis Park Penedès, copropiedad con el grupo inversor catalán Consoideal.

El parque está ubicado en la localidad de Santa Oliva, en Tarragona, y cuenta con fachada y acceso directo a la AP-2.

Tras la firma del alquiler, Fernando Carreras, director general de la División Logística de Grupo Carreras, manifestaba que "en nuestros planes de expansión en Cataluña y ante la necesidad provocada por nuestro crecimiento, con dos centros ya ocupados en Santa Perpètua y en la Bisbal del Penedès, teníamos la necesidad de ampliar nuestras instalaciones y en ProLogis Park Penedès hemos encontrado la mejor y la más amplia nave logística disponible en Cataluña".

Por otra parte, y en el marco de esta operación, se ha extendido el contrato de alquiler de la empresa Eurofred en ProLogis Park Valls, de 42.630 metros cuadrados de superficie.

Globally ayuda a seis empresas españolas a instalarse en Portugal

Globally, consultora internacional especializada en el asesoramiento y búsqueda de soluciones completas para la internacionalización de actividades, ha prestado asesoramiento y apoyo a seis empresas españolas para su instalación en Portugal durante los primeros meses de este año.

Globally ha proporcionado a estas compañías, de sectores de actividad diferenciados como la industria y energía, entre otros, todos los servicios necesarios para completar con éxito su puesta en marcha en el mercado luso.

De esta manera, Globally ofrece a las empresas que buscan extender sus actividades en el país vecino todas las herramientas necesarias para su instalación en este mercado: desde la creación de la empresa, ubicación, asesoría fiscal o contable, tareas legales, impuestos, soporte tecnológico o recursos humanos, entre otros.

Como indica Carlos Nunes, director general de Globally "nuestro objetivo es apoyar a las empresas españolas en la búsqueda de nuevas oportunidades en Portugal, con la puesta en marcha de sus actividades con la mayor rapidez y la máxima fiabilidad".



Carlos Nunes, director general de Globally, explica que su objetivo "es apoyar a las empresas españolas en la búsqueda de nuevas oportunidades en Portugal".

Aernnova confía a Inbisa la construcción de sus nuevas instalaciones

Inbisa Construcción ha sido elegida por Aernnova Composites, perteneciente al grupo Aernnova, para llevar a cabo la construcción de sus nuevas instalaciones ubicadas en Illescas (Toledo). Estas nuevas instalaciones constarán de una nave de 20.000 metros cuadrados y un edificio anexo de 6.000 metros cuadrados destinado a oficinas, así como las obras de urbanización del propio complejo.

La obra, que tiene un presupuesto de 6,66 millones de euros y una duración de diez meses, se enmarca en un proyecto de Lantec, S.A. que lleva a su vez la función de 'project management'.

Las nuevas instalaciones estarán ubicadas dentro del Parque Industrial y Tecnológico de Illescas, destinado al sector de desarrollo aerospacial, en el que también tienen sus sedes Airbus y Delta Illescas.

BNP Paribas Real Estate factura 554 M de € durante 2009

Durante el ejercicio 2009, BNP Paribas Real Estate, la división inmobiliaria del grupo de servicios financieros BNP Paribas, ha facturado en el mundo 554 millones de euros, con un beneficio antes de impuestos de 76,4 millones de euros. En España, la facturación ha ascendido a 22,1 millones de euros durante el pasado ejercicio (26,8 millones de euros en 2008).

El ejercicio 2009 ha mostrado la fortaleza del modelo de negocio de BNP Paribas Real Estate incluso en un contexto complejo del mercado. Esta resistencia es atribuible a la estructura del negocio en seis líneas de actividad internacionales - 'property development', consultoría, transacciones, valoraciones, 'investment management' y 'property management' - a las que se ha incorporado un nuevo servicio transfronterizo: 'Client Solutions'. Dirigido a grandes corporaciones internacionales clientes de BNP Paribas Real Estate, Client Solutions ofrece un servicio personalizado para todas las necesidades inmobiliarias de estas empresas.



La nueva plataforma de Rhenus ocupa 2.000 m² de almacén y muelles de atraque para descarga y carga de contenedores

Rhenus Logistics ha afianzado su presencia en las Islas Canarias con la inauguración de unas nuevas y modernas instalaciones logísticas en Santa Cruz de Tenerife. Situada en el polígono industrial Costa Sur de la capital tinerfeña, las nuevas instalaciones de Rhenus Logistics sustituyen a las que ya estaban en funcionamiento en la misma zona. Según explica el director regional, Ernesto Santos, "hemos querido mejorar y modernizar nuestras infraestructuras para atender de forma más eficiente a los clientes y apostar por futuros servicios logísticos".

La nueva plataforma cuenta con 2.000 metros cuadrados de almacén y muelles de atraque para descarga y carga de contenedores. En la cercana calle Antonio Lecuona Hardisson se han inaugurado 400 metros cuadrados de oficinas. El más de medio centenar de trabajadores de las nuevas instalaciones están especializados en tareas de almacenaje, 'picking', preparación de pedidos, servicios especiales, exportación y, en especial, importación.



Rhenus ha inaugurado unas nuevas instalaciones en Santa Cruz de Tenerife.

Maf Inmuebles y C & W comercializan la cartera industrial del Grupo Ánfora

Maf Inmuebles y Cushman & Wakefield (C&W) han sido seleccionadas por Grupo Ánfora para la comercialización de su cartera inmobiliaria industrial formado por distintos activos en Barcelona. Esta cartera se compone de dos parcelas en el nuevo plan parcial Sector Llevant, en el municipio de Polinyà. La principal vía de acceso es la carretera de Sentmenat B-142 que comunica con la Autopista AP-7 y el resto de municipios colindantes.

También hay cuatro parcelas en el parque empresarial Can Prats, en el municipio de Llinars del Vallès, entre las poblaciones de Cardedeu y Sant Celoni, y varias naves con una superficie mínima alquilable o en venta de 170 metros cuadrados y máxima de 10.000 metros cuadrados, también ubicadas en Can Prat. Todo ello suma una superficie total de 65.051 metros cuadrados, de los cuales 33.372 son de parcelas y 31.679 de naves.

GTi
GABINETE TÉCNICO INMOBILIARIO

API Mariano Ibáñez

La mayor selección de
NAVES, TERRENOS, LOCALES Y OFICINAS
en Zaragoza

Tel.: 976 233 569
www.gtizaragoza.com

Interempresas.net

NAVES INDUSTRIALES Y LOGÍSTICAS



**>> SOLUCIONES
CONSTRUCTIVAS**



**>> EQUIPAMIENTO
PARA NAVES INDUSTRIALES**

Interempresas^{net}

Entrevista a Julián Martín de Eugenio Cid, secretario general de Andece

El diseño con prefabricados de hormigón es una realidad

Rapidez, sostenibilidad, calidad... Cada día más el sector de la construcción tiene que atender más exigencias de este tipo y las nuevas edificaciones, industriales, comerciales o residenciales, deben responder a ellas sin perder ni un ápice en el cumplimiento de sus estándares de construcción. Bajo el lema 'por qué construir con prefabricados de hormigón', desde Andece, la Asociación Nacional de la Industria del Prefabricado de Hormigón, defienden este elemento como el método constructivo del futuro. Hemos querido hablar con Julián Martín de Eugenio Cid, secretario general de la asociación, para saber más sobre este material.

Esther Güell

El mundo del prefabricado en la construcción industrial supone, desde hace años, un importante volumen de negocio. ¿Cómo ha evolucionado en los últimos tiempos?

A nuestro entender, es más correcto hablar de construcción 'industrializada', que es la producción en centros fijos, perfectamente controlados, de todo tipo de piezas que, una vez ensambladas en obra, permiten la realización de las mismas.

La producción de prefabricados de hormigón ha seguido en España, como en el resto del mundo, una evolución paralela a la de la construcción.

En el año 2007 se alcanzó el techo actual de nuestra producción, con una facturación de 8.500 millones de euros. A partir de ese año, se han venido produciendo descensos muy importantes, -23,5% en el año 2008, con una facturación de 6.500 millones y -48,2% en el año 2009 (respecto a 2007), con una facturación de 4.400 millones de euros.

El prefabricado abarca múltiples soluciones constructivas; desde pavimentos hasta la 'carcasa' de una nave, desagües, etc. ¿Qué supone cada segmento en facturación?

Andece no dispone de datos económicos concretos acerca de sus asociados, pues somos una asociación meramente técnica. Pero sí puedo decirle cómo se distribuye en porcentajes la producción de los prefabricados en España: la pavimentación representa el 13,6% del total de la producción, los grandes prefabricados para edificación y obra pública un 54,8%, cerramientos



Para Julián Martín de Eugenio Cid, "el uso de soluciones constructivas con prefabricados de hormigón se ha incrementado aunque todavía estamos por detrás de otros países vecinos".

(11,4%), tuberías y canalizaciones (8,4%) y otros productos generales como piedra artificial, mobiliario urbano, postes eléctricos, etc. que suponen el resto de la producción (8,5%).



Foto: Mosaicos Solana.

“Nuestros productos emplean materias primas naturales y las obras con ellos realizadas presentan muchas ventajas medioambientales”.

A menudo, cuando hablamos de construcción prefabricada e industrializada, pensamos en líneas rectas y más funcionalidad que estética. ¿Es compatible la construcción modular con el diseño arquitectónico?

No solo es posible sino que es una realidad.

La flexibilidad en el diseño que permite trabajar los elementos prefabricados de hormigón se hace evidente en los productos de uso exterior y en ordenación urbana y paisajística: los pavimentos, cerramientos, puentes y viaductos, naves y edificios comerciales, mobiliario urbano... Pero, incluso, en prestaciones puramente resistentes, el empleo de soluciones constructivas con prefabricados de hormigón, permite la ejecución de obras mucho más estéticas y funcionales, por ejemplo, gracias al uso de grandes luces sin precisar apoyos intermedios, pilares más compactos....

Además, se pueden utilizar moldes y pigmentos a medida para conseguir elementos prefabricados con formas y colores totalmente novedosos, a la vez que exclusivos, e incluso existe la posibilidad de patentarlos para el cliente.

Los fabricantes de soluciones constructivas prefabricadas tienen en su haber un largo trabajo de innovación y mejoras constantes... ¿En qué se centran más últimamente? ¿Cuáles son las tendencias?

La investigación, desarrollo e innovación tecnológica son una constante en nuestra industria. Al ser tan variada la gama de soluciones que ofrece estas tendencias en innovación y desarrollo son diferentes según el segmento de edificación al vayan destinadas.

Por ejemplo, en pavimentos, trabajan en piezas antideslizantes, autolimpiantes, con valores mayores en resistencia y durabilidad (resbalamiento y a las manchas).

En cuanto a estructuras, vamos hacia el incremento de luces y cargas resistentes; mejora de su comportamiento frente a cargas sísmicas. En este punto quisiera destacar el magnífico comportamiento de las estructuras, edificios y obras públicas chilenas, realizadas por prefabricadores españoles, ante uno de los mayores seísmos que se han sufrido, y que han servido para demostrar la idoneidad de estas soluciones prefabricadas ante tan severas solicitudes.

En el segmento como las tuberías y el drenaje se están mejorando los sistemas de unión entre tubos y de estos con los pozos de registro, además de incrementar diámetros y resistencia.

Otro caso son los paneles de cerramiento: se están desarrollando nuevos sistemas de anclaje y fijación. Y en mampostería con bloques de hormigón, la innovación pasa por sistemas constructivos completos, que permiten alcanzar mayores alturas y mejora de la fiabilidad.

También en viviendas prefabricadas se está trabajando. Concretamente en el desarrollo de estructuras multiplanta, llave en mano, con gran flexibilidad de acabados finales como fachadas, diseño de ventanas y accesorios: persianas, balcones, terrazas...).

Igualmente en naves y edificios comerciales, las novedades pasan por mayores luces y alturas libres, así como mayor flexibilidad de uso y estética.

Otros trabajos son los sistemas de vía en placa y de traviesas para ferrocarriles de alta velocidad; puentes de trazado curvo, altas prestaciones y estética para Obra Pública, o lograr cerramientos más eficaces para fachadas arquitectónicas, así como un aumento de la gama de acabados, nuevos sistemas con mayor facilidad en el montaje y posterior mantenimiento.

“Se pueden utilizar moldes y pigmentos a medida para conseguir elementos prefabricados con formas y colores totalmente novedosos, a la vez que exclusivos”

En cuanto a forjados, la tendencia es el desarrollo de grandes cantos (losas alveolares).

Como ve, se puede decir que el sector industrial de prefabricados de hormigón está en permanente proceso de mejora de sus prestaciones.

La tendencia general es a enfatizar en las ventajas técnicas que ofrece la industrialización de cualquier producción: el control del producto en producción (de forma que se minimicen los productos no conformes), realización de ensayos de control de calidad, automatización, customización de procesos y productos.

En cuestiones de investigación el enfoque principal se lo lleva la sostenibilidad para aprovechar las ventajas que en ese aspecto que ofrece nuestra solución por la mismas características del producto (sea cual fuere su destinación final en la estructura). Además, se están utilizando nuevos hormigones especiales para la fabricación de las piezas con resultados de elementos auto-limpiables, descontaminantes y piezas aligeradas y de mayores resistencias.

No podemos dejar de mencionar que los prefabricados de hormigón producidos por la industria española son líderes mundiales en muchas de sus aplicaciones: obra pública, mobiliario urbano, por nombrar las más internacionales.

El tema de la protección del medio ambiente ¿ha supuesto también un cambio de mentalidad en estas empresas?

Una de las grandes ventajas de los prefabricados de hormigón es que tanto en su proceso productivo como en sus desechos industriales o demolición de obras realizadas con estos elementos, se está actuando con la máxima protección del medio ambiente. Nuestros productos emplean materias primas naturales y las obras con ellos realizadas presentan muchas ventajas medioambientales, como es su inercia térmica, resistencia al fuego, nula emisión de contaminantes. En definitiva, mayor eficiencia energética a lo largo de la vida del producto (construcción, uso y posterior desmantelamiento de la estructura).

Ciertamente la complejidad de muchas legislaciones medioambientales en España ha motivado que se precisen ciertos cambios en los sistemas productivos de la mayoría de los sectores industriales en nuestro país; afortunadamente estos cambios han sido mínimos en nuestra industria debido a la ‘bondad medioambiental’ de nuestros fabricados.

¿Cómo ha afectado a las empresas del sector las aparición de nuevas normativas y directivas europeas?

En temas tecnológicos, como pueden ser las características de los productos y su control, las normativas europeas no han supuesto grandes cambios, debido a que nuestra industria estaba muy evolucionada. Por nuestra pasada historia, los prefabricados de hormigón ya ofrecían prestaciones superiores a las que se venían requiriendo en otros países avanzados de nuestro entorno, así pues, dichas normativas europeas en muchos casos han supuesto una ventaja competitiva para nuestros productos.

Cambiando de tercio, ¿cómo ha evolucionado la construcción ‘in situ’?

El empleo de soluciones constructivas con prefabricados de hormigón se viene incrementando de una manera continuada, aunque sí es cierto que todavía estamos por debajo de porcentajes de uso respecto a otros países de nuestro entorno. Holanda presenta el mayor porcentaje, superior al 45%, frente al 20-22% de España.

En viviendas es donde más ha costado la introducción de soluciones totalmente prefabricadas, pero no así en construcción no residencial (edificación comercial, pública, industrial) y obras públicas.

Aunque parezca que todos son ventajas, ¿cuáles son los puntos débiles con los que se encuentra hoy la construcción prefabricada?

Lamentablemente, se trata del mismo problema que sufren muchos sectores en España: la atomización; muchas empresas pero pequeñas, desconectadas, que no aportan fuerza al sector del que forman parte. En la actualidad, coexisten grandes empresas con importantes oficinas técnicas, con pequeñas empresas y menores dotaciones. Otro punto débil es la gran concentración de nuestros proveedores y clientes, así como una política de adjudicación, por estos últimos, basada en el precio y no en la calidad y fiabilidad, salvo honrosas excepciones y para obras realmente complejas (y aún así....).

Para finalizar, ¿nos puede hacer una previsión de este mercado para los próximos años?

Es un hecho reconocido por todo el sector que el nivel de demanda en la construcción, cuando se establezca la situación, nunca superará el 60% de la que se produjo en el año 2007. Es por esto que el sector en general debe asumir la nueva realidad, reestructurarse y mejorar con la experiencia de lo sucedido, para resurgir como un sector mejor que dé soluciones reales a las necesidades de la sociedad.

“Podemos exportar nuestro ‘saber hacer’ y se viene haciendo, pero el Estado debería apostar por favorecer a la industria y eso no se está produciendo”



Nuestros productos, en general, no son susceptibles de exportación por su elevado coste de transporte. Sí podríamos exportar nuestro 'saber hacer' y, de hecho, ya se viene haciendo; pero para ello el Estado debería apostar por favorecer a la industria y eso no se está produciendo. La legislación laboral es especialmente 'dura' en nuestro sector, lo que conlleva una falta de flexibilidad muy acusada para adecuar los costes a la demanda. Nuestra actividad industrial precisa mucha mano de obra cualificada, que no es fácil formar. Por eso cada fábrica que tiene que cerrar es una pérdida para cualquier país, máxime para el nuestro, y no parece que esto esté importando al Gobierno. Se están primando soluciones menos industrializadas, confundiendo, quizás, la actividad meramente especulativa del coste del suelo con la actividad de fabricación de soluciones constructivas.

Además, se está agravando el tema 'plazos de pago', donde se alcanzan hasta los 270 días desde que se entrega el material hasta que se cobra. Este riesgo es mucho más que un coste y ha causado la desaparición de muchas compañías.

Francia ha sido capaz de abordar el tema plazos de pago de una manera seria y constructiva; mediante un Acuerdo Nacional con intervención del Gobierno, Administraciones, y Fabricantes de productos para la construcción, llegando a 45 días como plazo final, sin posibilidad de prolongación.

Las obras son necesarias, incluso las de edificación de viviendas (no especulativas), no olvidemos que existen más de 2.000.000 de demandantes de viviendas que no pueden pagar lo que les piden por ellas, fundamentalmente por la repercusión del coste del suelo.

Además, se precisan mejorar nuestras infraestructuras y servicios, si queremos mantener el nivel alcanzado por nuestro país.

Pero, es imprescindible que cada obra que se realice sea pagada en los plazos que establece la Ley, sin posibilidad de 'pactos en contrario', y exigir que estos mismos plazos se apliquen a los subcontratistas y suministradores. De esta manera se podrá superar, de una forma positiva, la situación actual.

Cualquier otra 'solución' solo implicará la destrucción del tejido industrial y la pérdida de empleo estable y cualificado. Hasta el momento ya se llevan perdidos más del 35% del empleo.

La situación en la que ahora nos encontramos es la oportunidad que tiene nuestro sector para demostrar que la construcción debe ser de calidad, innovadora y en constante contacto con las necesidades de la sociedad, la economía y el medio ambiente. Para nuestro sector esto es una ventaja respecto a otras soluciones, pues venimos ofreciendo la solución constructiva que responde de forma integral a estas necesidades: la construcción industrializada. ■



Foto: Arasur.

Para el secretario general de Andece, el problema de los 'plazos de pago' es un riesgo que se está agravando. "Es imprescindible que cada obra que se realice sea pagada en los plazos que establece la Ley".

La placa sobre el tejado

Cuando uno va a cualquier polígono industrial, por lo general, no alza lo suficiente la vista para apreciar los metros y metros de techos y cubiertas industriales aprovechables para instalar en ellas placas fotovoltaicas. Apostar por ellas supone, además de un punto a favor en cuanto a percepción de buenas prácticas medioambientales, aprovechar un espacio 'muerto' hasta entonces y reducir, previa conexión a la red eléctrica, la factura energética de la empresa. Suficientes razones para pensárselo. Y estos son algunos de los productos e instalaciones que podemos encontrar en el mercado.

Redacción Interempresas

Módulos flexibles para tejados de chapa trapezoidal o tipo sándwich



Uniflat, de Parabel, es un módulo fotovoltaico de capa fina de 272 Wp para tejados de chapa trapezoidal o tipo sándwich, concebido para cualquier inclinación del tejado, así como para orientaciones desfavorables. Aprovecha la superficie del tejado de forma más eficiente que la técnica cristalina. El material portador es chapa de acero revestida con aluminio-cinc, mientras que el laminado es Uni-Solar de alta calidad. La tecnología 'triple unión' aprovecha tres rangos del espectro de la luz, por lo que produce unos rendimientos elevados con luz difusa, altas temperaturas, sombras parciales o montaje plano.

Inversor solar para cubiertas

El inversor solar IBC ServeMaster 10000, 12500, 15000 TL es un modelo trifásico sin transformador, indicado para sistemas en huertas y cubiertas. Con potencias entre 10, 12,5 y 15 kW, tiene una tensión máxima de entrada de 1.000 voltios, con un rendimiento europeo superior al 97% —y un rendimiento máximo del 98%.

IBC SOLAR suministra este inversor con una garantía de producto de 5 años, con la posibilidad de extenderla hasta 10 años.

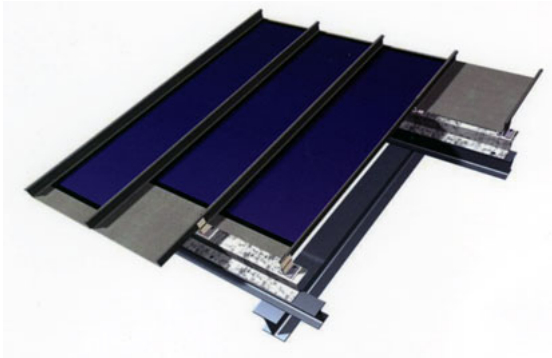


Sobre cubiertas nuevas o existentes

Acieroid cuenta con sistemas fotovoltaicos para instalar tanto en cubiertas ya existentes como nuevas. Es el caso de Acsol Metal, un sistema laminado de silicio amorfo sobre chapa de acero, que ejerce una carga sobre cubierta de menos de 10 kilos por metro cuadrado. Con un rendimiento de 100 kWp (por cada 3.000 metros cuadrados), admite la propia inclinación de la cubierta y la resistencia al viento es según el cálculo de la empresa. Ofrece una eficiencia del 4,4%. Aplicable sobre cubiertas existentes, se trata de un sistema muy ligero, que se adapta a la forma de la cubierta, que no necesita estructura de orientación y presenta menos

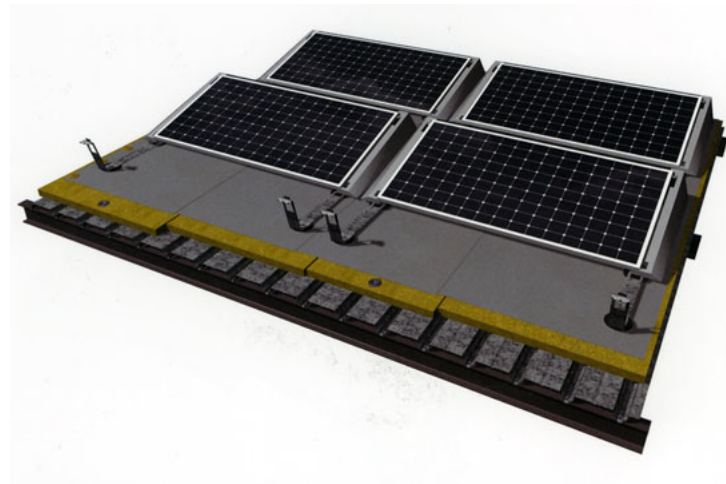


pérdida de rendimiento por calor. Además, es irrompible, capta bien la luz difusa y presenta poca sensibilidad a los daños puntuales. Ofrece una mejor optimización del espacio por orientación libre y puede conformarse tal como se necesite para adaptarse al sistema constructivo de la cubierta.



Por su parte, Acsol Óptima es un sistema de cubierta no penetrante con inclinación. Con una carga sobre cubierta entre 10 y 20 kilos por metro cuadrado, con un uso máximo de la superficie de 100 kWp (por cada 1.000 metros cuadrados), con una inclinación de 13° y una resistencia al viento hasta 190 kilómetros por hora. Sus paneles fotovoltaicos presentan una eficiencia del 19%.

Este sistema también puede instalarse sobre cubiertas existentes para trabajos de rehabilitación. El modelo Óptima permite un mejor aprovechamiento de la cubierta y presenta un mayor rendimiento efectivo de cada módulo. Se trata de una instalación no penetrante ni agresiva para la cubierta, que permite instalarla con la orientación óptima, aportando una carga muy baja en la cubierta. Es muy adecuada para las rehabilitaciones, rápida de instalar y de fácil acceso para su mantenimiento. No es visible desde el exterior.



Módulos solares de Parabel

al fondo © Stefan Häuselmann - Fotolia.com



**Tan ligeros y flexibles como una cinta adhesiva!
Fáciles, versátiles y rentables.**

UNITAPE, con su nuevo adhesivo, se pega sobre cualquier parte!

Miembro de
ASIF

parabel
ENERGÍA SIN FIN

Parabel Solar Ibérica S.L.U. · C/ Pau Claris 162-164 · „Edificio Financia“ · E - 08037 Barcelona
Tel +34 93/4673053 · Tel +34 93/3807543 · info@es.parabel-solar.de · www.parabel-solar.com

ESCAPARATE: INSTALACIONES FOTOVOLTAICAS SOBRE CUBIERTA

Módulos solares con garantía a 10 años

Los módulos MTS de Martifer Solar se fabrican en potencias que van desde los 220 a los 240 W. Son de alta calidad y tienen una garantía a 10 años sobre el 90% de la producción y a 25 años sobre el 80% y además tienen 5 años de garantía sobre el producto. Se comercializan con las marcas: MTS220P, MTS225P, MTS230P.



Inversión directa o alquiler de cubiertas



Los tejados equipados con placas fotovoltaicas son la muestra de que negocio y medioambiente son compatibles, que una inversión segura y rentable también puede contribuir al bienestar de todos, siendo respetuosos con el medio ambiente.

PV+Solutions facilitan a los propietarios de naves industriales, centros de distribución, plataformas logísticas, etc. y conseguir el máximo rendimiento del tejado, siendo este una atractiva fuente de ingresos.

La empresa ofrece dos modalidades. Una de ellas es la inversión directa (tejados de más de 2.000 m²), el cliente o la empresa invierte en la instalación solar. Así consigue una rentabilidad atractiva con un perfil de riesgo bajo. La otra modalidad es el alquiler de tejados (más de 10.000 m²), si no se quiere invertir directamente en una instalación fotovoltaica en el tejado de la nave industrial, centro de distribución, plataforma logística, etc. pero si quiere obtener un beneficio económico, mejorar la imagen corporativa y ayudar a proteger el medioambiente.

MONVAGA
BUJVAR CONSTRUCCIONES, S.A.
e-mail: monvaga@monvaga.com
web: www.monvaga.com

ESTRUCTURAS METÁLICAS

Delegación Barcelona:
Pau Claris, 151, 3ª derecha
08009 Barcelona
Tel. 932 159 431
Fax 934 871 974

Fábrica y oficinas centrales:
Ctra. Lleida - Puigcerdà, km. 5 • 25660 Alcoletge (Lleida)
Tel. 973 196 355 • Fax 973 196 016

Inversor sin transformador

El inversor Sunny Tripower de SMA presenta una instalación sencilla, un alto rendimiento y un refuerzo seguro para la red. Gracias a la tecnología Multi-String y a su amplio rango de tensión de entrada, el inversor trifásico es apropiado para todas las configuraciones de módulos imaginables. Asimismo, su gran flexibilidad permite diseñar todo tipo de instalaciones, desde una subplanta modular de 10 kW hasta otra de varios MW. Entre otras características, su completo sistema de seguridad, que incluye un detector de fallos en los 'strings', un fusible electrónico para 'strings' y una función integrable de protección contra rayos, asegura la máxima disponibilidad y reduce los costes de instalación.



¡Su cubierta puede hacerle ganar más de 500.000€ en los próximos 25 años!



Instale una fuente de ingresos sobre su cubierta.

Invierta en una instalación fotovoltaica sobre sus cubiertas de naves industriales y centros comerciales o alquílelas con una renta asegurada.

- Rentabilidad anual superior al 12% durante más de 25 años.
- Amplia experiencia e inmejorables calidades.
- Instalación "llave en mano".
- Asesoría fiscal y financiera.
- Mejora de imagen corporativa.

¡Llámenos y empiece a ganar dinero!



Enfinity y SolarMarkt AG construyen instalaciones fotovoltaicas para Lidl en toda Europa.

 enfinity



licítenos una oferta:

Enfinity Spain, S.L. - C/Azalea, 1 - Miniparc I - Edif. E - Bajo
Llámenos gratis al 900 101 304 • www.enfinity.es

 enfinity®

Relatio ha construido plantas fotovoltaicas total o parcialmente en España, Italia, Francia y Alemania

El futuro en su tejado

Es inevitable. Las energías renovables han llegado para quedarse y van a ir ocupando cada vez una porción mayor en la generación eléctrica. De entre todas las energías renovables sobresale de manera destacada la energía solar fotovoltaica, por diversos motivos. Es la única fuente de generación eléctrica que es capaz de producir electricidad sin sistemas mecánicos (un generador que convierte la energía mecánica proveniente de una turbina en una central térmica, o de las aspas de un aerogenerador...), por tanto es un sistema silencioso, muy barato de mantener y tremendamente fiable al no disponer de partes mecánicas.

Xavier Cugat, director general de Relatio en España

Los puntos fuertes de Relatio son el acceso a fondos de inversión en renovables e inversores institucionales internacionales y muy especialmente alemanes.





Por otro lado es la fuente de generación de electricidad que más fácilmente puede ser integrada en los lugares de consumo, facilitando la generación distribuida, al ser fácilmente integrable en tejados. Esto, junto con su atractiva rentabilidad está haciendo que poco a poco los tejados de casas y, sobretodo, de las fábricas de España se estén llenando poco a poco de plantas fotovoltaicas. Relatio es una empresa alemana muy joven, fundada el año 2006, pero que al mismo tiempo ha realizado un recorrido espectacular. Nuestro objetivo principal, en el momento de la fundación, fue el de fabricar todo el material eléctrico necesario de una planta fotovoltaica desde los módulos fotovoltaicos, hasta el punto de conexión de la red. Esto incluía las cajas de conexión de las series, estaciones inversoras de hasta 1,5 MW y estaciones de media tensión, así como un innovador sistema de monitorización que fue galardonado con el premio de la industria de la feria de Hannover, como mejor producto de servicio técnico del año 2008.

Pero Relatio, a pesar de ser una empresa joven, ha seguido evolucionando, ofreciendo a partir de princi-

pios del año 2009 un departamento de auditorías técnicas. Estas auditorías se han realizado a clientes que deseaban tener una evaluación independiente del funcionamiento de su planta fotovoltaica, para operaciones de compra venta de plantas, empresas que iban a asumir la operación de una planta con una retribución basada en el 'performance ratio'... ello nos ha permitido conocer más, si cabe, la tecnología fotovoltaica.

Finalmente a partir del año 2008 Relatio empieza a promocionar y posteriormente a ejecutar plantas fotovoltaicas tanto en tejado como en suelo. Quizás el proyecto más relevante en España es la planta Almería III de 7 MWn localizada en Lucainena de las Torres (dentro de un complejo de más de 21 MWn) en el que participamos no solo aportando el material eléctrico, sino en la construcción de todo el sistema eléctrico desde la CC hasta la media tensión.

Hemos construido plantas fotovoltaicas total o parcialmente, además de España, en Italia, Francia y por supuesto Alemania. En la actualidad contamos con diversos proyectos en algunos de los mercados emergentes más atractivos mundialmente.

Los puntos fuertes de Relatio son acceso a fondos de inversión en renovables e inversores institucionales internacionales y muy especialmente alemanes. Construcción por nosotros mismos de gran parte de los elementos claves de la planta fotovoltaica, lo que nos permite tener un control real de la calidad de esta, no solo constructiva, sino de los componentes. Realizamos todo el proceso tanto tramitación legal, ingeniería, así como la construcción. Sin duda somos una empresa a tener en cuenta para la construcción de su planta fotovoltaica.

La opción del alquiler del tejado

No importa que uno no esté interesado, o simplemente no quiera disponer de su capacidad financiera para construir una planta fotovoltaica en su tejado. El tejado, al fin y al cabo, es una superficie de la que no esperábamos obtener ningún beneficio y ahora, gracias a la energía solar fotovoltaica es posible ello. Una alternativa, especialmente atractiva en estos momentos, es el del alquiler del tejado, normalmente retribuido con un porcentaje de la producción. Pero a la hora del alquiler hay que tener en cuenta una serie de factores clave: Solvencia de la empresa constructora. Una constructora que desaparece inesperadamente puede suponer un grave perjuicio tanto para el cliente final, como para el arrendatario de la cubierta.

Un contrato que no solo tenga en cuenta la solidez de este frente al inversor final, sino que dé garantías suficientes al que alquila la cubierta.

No hay que dejarse iluminar por retribuciones por el alquiler de cubierta exageradas, a no ser que nos garanticen la construcción de la cubierta. Para un promotor poco serio es muy fácil prometer retribuciones exageradas de alquiler, porque al fin y al cabo, él no las va a pagar, sino que lo hará eventualmente el inversor final. El problema principal es que ante un alquiler exagerado la TIR se reduce significativamente optando los inversores finales por otro tipo de inversiones no ejecutándose la planta fotovoltaica al final y perdiéndose un tiempo precioso, ya que las primas para



ESCAPARATE: INSTALACIONES FOTOVOLTAICAS SOBRE CUBIERTA

la energía fotovoltaica en tejado bajan cada trimestre y finalmente esto, en caso de un contrato fallido, va a hacer decrecer sin duda la retribución.

Explorar la posibilidad de un avance parcial o total del alquiler de una cantidad importante de años. Esto es especialmente atractivo ya que nos puede aportar una liquidez muy interesante en estos momentos.

El proyecto es importante que no se dilate en el tiempo. Hay un factor limitante que es la necesidad de un punto de conexión a la red eléctrica y las redes eléctricas tienen una capacidad limitada. Muy probablemente en un polígono industrial la primera planta que se construya no tenga ningún problema en obtener punto de conexión, pero a medida que se van saturando las líneas de ese polígono con proyectos (no es ni necesario que la planta esté construida para saturarse una línea ya que una vez otorgado un punto de conexión a un proyecto, hay una capacidad asignada de una línea aunque la planta no esté construida). Por tanto, podemos encontrarnos con un polígono sin una sola planta solar, pero que los proyectos en marcha hayan saturado la red no permitiéndonos a nosotros la compañía conectar la planta de nuestro tejado. Muchos propietarios de naves no se dan cuenta que con negociaciones larguísimas van a perder retribución (se paga un porcentaje de los beneficios obtenidos por

kWh vendido y cada trimestre que pasa, se paga menos) y hay un riesgo elevado de no obtener punto de conexión y por tanto ser materialmente imposible ejecutar ninguna planta fotovoltaica en su tejado.

Tauberland Park

No me gustaría terminar sin haber mencionado nuestro proyecto estrella en estos momentos, Tauberlandpark. Tauberlandpark es una planta totalmente promocionada y construida mediante recursos propios en Alemania. Cuando se termine será la mayor planta del mundo aunque posiblemente, ya saben ustedes como es el mundo de las renovables, ya estará en construcción en algún otro lugar del mundo la siguiente mayor planta fotovoltaica del mundo.

No obstante es un proyecto del cual nos sentimos muy orgullosos porque supone la construcción de una planta de 70 MWn, de los cuales ahora ya están en construcción las dos primeras fases totalizando 34 MWn a construir en tan solo seis meses lo cual, sin duda, supone todo un récord en velocidad de construcción. En Tauberlandpark además estamos probando una nueva manera de realizar las plantas fotovoltaicas ya que se ha dejado una gran distancia entre módulos permitiendo simultáneamente la explotación agraria.■



Proyecto sobre tejado en Wertheim.

El futuro en su tejado

relatio

“Siempre he pensado que era posible generar energía siendo respetuosos con el medio ambiente. Con la construcción de Tauberlandpark, una de las plantas más grandes del mundo, en sólo seis meses estamos haciendo realidad nuestra visión. Déjenos disfrutar captando en su tejado todo el poder del sol”

Bernd Bodmer
Director General de Relatio

Relatio, calidad alemana con acento español.

- Promoción de proyectos
- Construcción de plantas solares en suelo y tejado
- Alquiler de tejados



La empresa andaluza establece acuerdos e inicia proyectos fotovoltaicos sobre cubiertas en el centro y sur peninsular

Ansasol expande fronteras

Además de haber consolidado ya varios proyectos en huertos solares que suman alrededor de 17 MW en Andalucía, estar desarrollando otros tres parques solares más y contar con varios proyectos en cubiertas y tejados en su cartera en trámite, Ansasol ha extendido su actividad al centro y sur de España. Esta es la respuesta de la empresa malagueña a la creciente demanda registrada en el campo de las energías renovables, especialmente en la fotovoltaica, en lo que a tejados y grandes cubiertas respecta.

Fuente: Ansasol, S.L.

Ansasol es una empresa especializada en proyectos e instalaciones de energía solar. Con más de cinco años de experiencia en el mercado español y diez en las energías renovables en Alemania, la compañía se dedica especialmente al desarrollo de instalaciones fotovoltaicas tanto en terrenos como en tejados de naves industriales, pabellones, edificios públicos, centros comerciales, marquesinas para parking e invernaderos. Los servicios que ofrece la empresa incluyen todo el

desarrollo, la tramitación, el montaje, la puesta en funcionamiento y el mantenimiento de instalaciones fotovoltaicas. El departamento de ingeniería de Ansasol se encarga de toda la planificación, tramitación y construcción de los proyectos técnicos.

Asimismo, Ansasol ahora está más cerca de las instalaciones si se encuentran en la Comunidad de Madrid, Murcia, Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha o en Extremadura.

Instalador montando placas.





Cubierta de nave industrial parcialmente montada.

“¡Le arrendamos su tejado!”

Es una buena oportunidad para obtener un beneficio fácil y sin problemas a partir de dar en arrendamiento un espacio inutilizado durante tanto tiempo. Anasol busca tejados de todo tipo y cubiertas industriales de 3.000 metros cuadrados en adelante. La empresa ofrece contratos de arrendamiento de su superficie. Todos

los trámites y la obra serán a cargo de Anasol. Las obras no interrumpen las actividades del propietario. La empresa se encarga, además, del mantenimiento de la instalación. Todos los tipos de instalaciones de energía fotovoltaica están siendo garantizadas, aseguradas y subvencionadas por el Real Decreto 1578/2008 y promovidas por la Unión Europea. Dicho Real Decreto estipula una remuneración atractiva en base a una subvención para instalaciones fotovoltaicas conectadas a la red eléctrica y fija una base legal para los próximos 25 años, incluyendo una prórroga para 10 años más. Esto garantiza por ley la inversión e ingresos a largo plazo ya que estas actividades se hallan enmarcadas en la legalidad vigente.

Cada planta solar que se instala contribuye a la reducción de gases de efecto invernadero: una planta de 500 kW evita la emisión de 280 toneladas de CO2 anuales. De este modo se ayuda a frenar el calentamiento global y a ahorrar materias primas cada vez más escasas. También aporta un compromiso real con las futuras generaciones para evitar las consecuencias del cambio climático, como por ejemplo la desertización del sur de España o la subida del nivel del mar.

Anasol también desarrolla proyectos llave en mano para aquellos inversores y propietarios de cubiertas que se interesen en un negocio seguro y rentable que además contribuye a la sostenibilidad y futuro del medio ambiente.■

¿CUBIERTAS DE AMIANTO?



¡CUBIERTAS SOLARES!



SUSTITUCIÓN DEL AMIANTO...

...¡A COSTE CERO!

Incluye:

- Retirada y gestión del amianto
- Instalación de una cubierta nueva



Parabel Solar Ibérica S.L.U. · C/ Pau Claris 162-164 · „Edificio Financia“ · E - 08037 Barcelona
 Tel +34 93/4673053 · Tel +34 93/3807543 · info@es.parabel-solar.de · www.parabel-solar.com

Enfinity instaló más de 70 MW en 2009, gran parte de ellos sobre cubiertas

Instalaciones fotovoltaicas sobre cubiertas con garantía técnica y financiera

Los propietarios de edificaciones que buscan instalar plantas fotovoltaicas sobre sus cubiertas se enfrentan a necesidades técnicas y financieras que cuestionan la viabilidad del proyecto. El binomio de Enfinity que suma a su capacidad técnica la gestión financiera se confirma como la fórmula más adecuada para acometer con éxito los proyectos fotovoltaicos y dar garantía y seguridad a los propietarios de las instalaciones fotovoltaicas y a los propietarios de las cubiertas industriales alquiladas.

Enfinity Spain, S.L.





El sector fotovoltaico español vivió en 2008 un 'boom' de instalaciones sobre suelo, los por todos conocidos huertos solares. Para corregir esa situación, el Gobierno aprobó ese año una nueva legislación para fomentar las instalaciones sobre edificaciones.

Esta nueva legislación ha generado una proliferación excesiva de demandas de alquiler de cubiertas de edificios, sobre todo industriales, presentadas por empresas o agentes que no siempre disponían de la necesaria solvencia técnica y financiera para acometer estos proyectos. Casi todos los propietarios de una nave industrial han recibido en los últimos meses una oferta para instalar una planta fotovoltaica sobre las cubiertas de sus edificaciones, pero no siempre de las empresas más adecuadas.

El propietario de un edificio que quiera arrendar su cubierta industrial para la instalación de una planta fotovoltaica está cediendo el uso de una superficie a un promotor para implantar un proyecto que, en casi todas las ocasiones, va a requerir una financiación. El promotor aportará una parte del capital necesario para ejecutar el proyecto y buscará una financiación de una entidad bancaria. Si el promotor no dispone de la solvencia técnica y financiera adecuada no dispondrá de financiación, el proyecto no se llevará a cabo y el propietario del edificio perderá la oportunidad de cobrar las rentas de alquiler esperadas.

Por otro lado, gran parte de las plantas fotovoltaicas

instaladas en España se han construido sobre suelo, lo que supone que muchas empresas fotovoltaicas españolas tienen su mayor experiencia en plantas sobre terreno en vez de sobre cubiertas.

Confianza en el proveedor

Esta situación ha llevado a la cadena de supermercados LIDL a contratar a la empresa Enfinity para la construcción de plantas fotovoltaicas sobre las cubiertas de sus centros de distribución logística en España y en otros siete países europeos. La primera planta fotovoltaica estará en operación en un breve plazo de tiempo.

Por su parte, Endesa Energía firmó el año pasado un acuerdo con Enfinity para el suministro de soluciones fotovoltaicas para instalaciones de tamaño pequeño y mediano sobre cubiertas industriales y recientemente ha presentado a Enfinity como proveedor de soluciones de alquiler de cubiertas para su red de puntos de servicio.

Enfinity elabora el proyecto, ejecuta la obra, hace la puesta en marcha y gestiona la explotación y el mantenimiento

Otras muchas empresas españolas, grandes, medianas y pequeñas, han confiado en Enfinity sus proyectos fotovoltaicos o el alquiler de sus cubiertas, debido a su experiencia en el desarrollo de proyectos fotovoltaicos —más de 70 MW construidos en el año 2009, gran parte de ellos sobre cubiertas— y su capacidad de invertir y gestionar la financiación de proyectos de energías renovables a nivel mundial.

El departamento técnico de Enfinity estudia y selecciona para sus clientes las mejores soluciones fotovoltaicas presentes en el mercado, elabora los proyectos, se encarga de la ejecución de la obra, su puesta en marcha, explotación y mantenimiento.

El departamento de Inversión de Enfinity, formado por expertos en financiación e inversión de proyectos de energías renovables y provenientes de la banca de inversión internacional, analiza los proyectos fotovoltaicos y busca y gestiona la financiación e inversión necesaria. De esta manera, quedan garantizadas la inversión y la financiación de los proyectos que desarrolla Enfinity. ■

Muchas empresas españolas, grandes, medianas y pequeñas, han confiado en Enfinity sus proyectos fotovoltaicos o el alquiler de sus cubiertas.



ALQUILAMOS SU TEJADO O CUBIERTA INDUSTRIAL

desde 3000 m²



ZONAS

- . Andalucía
- . Castilla la Mancha
- . Comunidad Valenciana
- . Extremadura
- . Madrid
- . Murcia



UN BUEN NEGOCIO

- . Ingresos fijos garantizados por ley
- . Gane dinero con un espacio no utilizado
- . Sin costes para el propietario
- . Aumente el valor de su inmueble
- . Proyecto Llave en mano



TIPO DE CUBIERTA

- . Techados y cubiertas industriales superiores a 3000 m²
- . de centros comerciales
- . de grandes superficies
- . de centros logísticos
- . etc.

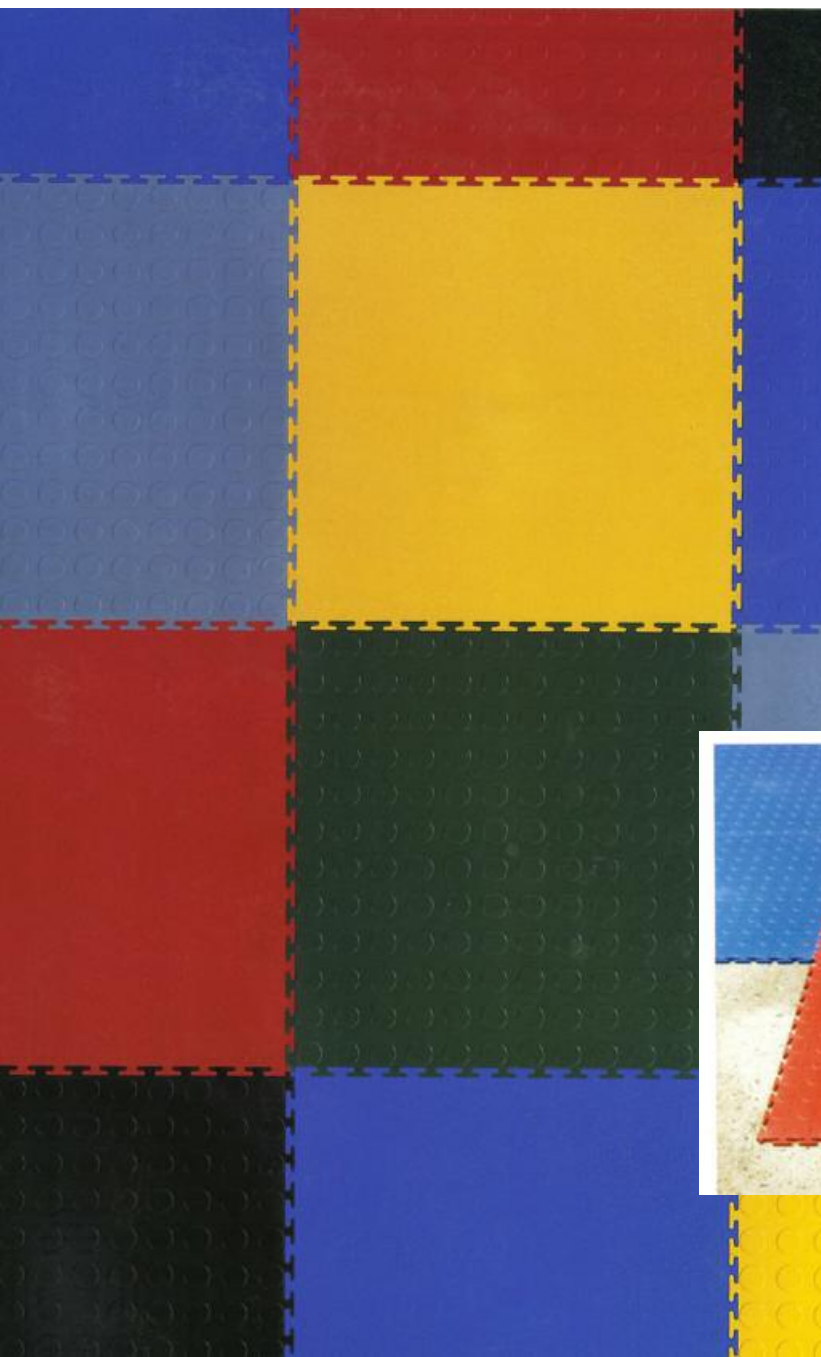


Su gama de colores permite la codificación logística por zonas

Pavimento para suelos industriales duro, resistente y versátil

Lock-Tile es un pavimento industrial diseñado por Protecta en PVC, compuesto por losetas flexibles y encajables, diseñado como alternativa al acabado convencional de un suelo industrial.

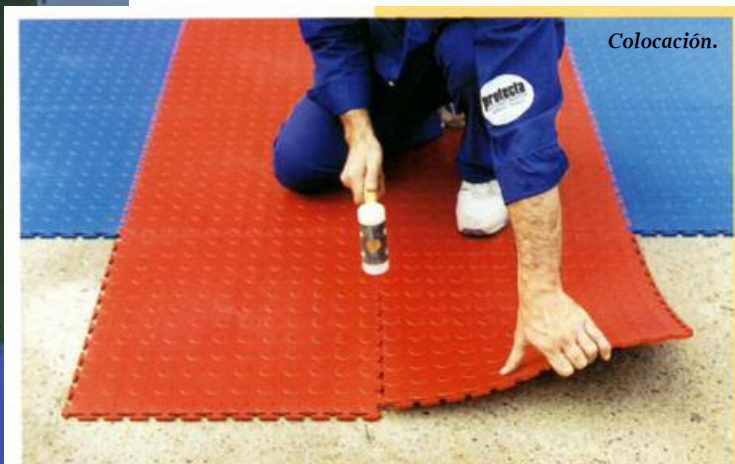
Redacción Interempresas



Es un pavimento duro y resistente, especialmente indicado para aquellos lugares donde se produce mucho tráfico, tanto peatonal como de maquinaria, soportando cargas máximas de rodadura, tanto de carretillas elevadoras como de transpaletas.

Las losetas son excepcionalmente resistentes a los productos químicos más comunes y tienen buenas propiedades retardantes al fuego. Ensambladas unas con otras, forman un suelo seguro y ergonómico para el trabajo. Además, exentas de sustancias peligrosas, no contienen ni plomo ni cadmio, lo que contribuye positivamente a la protección del medio ambiente.

Las texturas superficiales de Lock-Tile no se ensucian fácilmente. El suelo se limpia con facilidad y no necesita de casi ningún tipo de mantenimiento. Este pavimento ofrece además una mejora en las condiciones de trabajo gracias a que proporciona un buen aislamiento térmico y acústico, un ambiente laboral libre de polvo y un suelo antideslizante y confortable al pisar.



Pavimento Protecta.



Sin tratamiento previo y sin pegamento

Lock-Tile se coloca sobre cualquier superficie dura y plana y las losetas encajan unas con otras rápidamente a base de ensambladuras de cola de milano. Gracias a esta técnica de colocación, el fondo no necesita ningún tipo de pretratamiento. Además, las losetas se montan sin interrumpir las actividades diarias y el suelo está listo para su uso inmediatamente después de su instalación. Desde hace años, el sistema Lock-Tile ha sido empleado en multitud de instalaciones industriales, tanto para nuevas construcciones como para la rehabilitación de suelos existentes, donde se exigen altos niveles de calidad como, por ejemplo, talleres de fábricas, almacenes, laboratorios, salas de control, oficinas, terminales de aeropuertos, etc.

Una gran variedad de colores y texturas de superficie

Además, está disponible con una gama de colores que crean un entorno laboral agradable, permitiendo a la vez una codificación logística y flexible de las diferentes zonas según el color. Además, y según la aplicación, se puede elegir entre una superficie con botones para mejorar el agarre o una textura de superficie ligeramente granulada para un tráfico tranquilo y silencioso de los medios de transporte. Y, como ventaja añadida, ambos tipos son intercambiables.

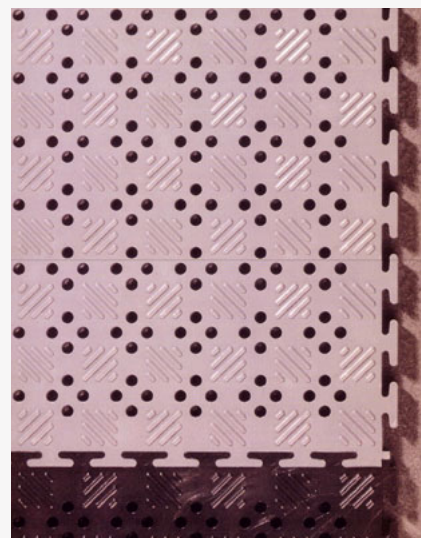
Finalmente, y para un remate atractivo y funcional, está disponible un bisel de acabado especial Lock-Tile en negro, gris o amarillo. Los bordes próximos a paredes y tabiques pueden además acabarse en zócalos.■

Lock-Mat, el pavimento industrial antifatiga

Lock-Mat es el pavimento industrial propuesto por Protecta que, formado por losetas acoplables de PVC flexible, contienen multitud de orificios de drenaje y aireación. Gracias a ello, la superficie del pavimento se mantiene seco y antideslizante.

Lock-Mat resiste a es resistente a los ácidos orgánicos e inorgánicos más usuales, aceites minerales o emulsiones, álcalis y detergentes. Se fabrica con material resistente de larga duración. Sin embargo, se puede cortar fácilmente con una sierra circular o de cinta para conseguir una perfecta adaptación al contorno de las máquinas.

Lock-Mat, fabricado en PVC reciclado, puede volverse a reciclar, lo que significa una aportación positiva a la protección del medio ambiente



Las losetas, flexibles y antideslizantes, evitan la fatiga que produce pisar sobre suelos duros y alivian la tensión en las piernas y la espalda. Tal como explican en la empresa, "la experiencia demuestra que su uso mejora considerablemente el rendimiento laboral".

La parte inferior tiene una base especialmente diseñada para admitir elevadas cargas y permite el desagüe de líquidos. Además, la parte superior cuenta con un perfil antideslizante y está provista de perforaciones que garantizan una superficie segura y confortable.

Como principales ventajas cabe destacar que:

- * Garantiza un suelo de trabajo seguro, confortable y ergonómico.
- * Favorece la productividad y protege el material en caso de que caiga al suelo.
- * Es higiénico y fácil de limpiar. Además, previene el crecimiento de bacterias.
- * Es resistente y a la vez muy adaptable a la superficie del suelo. Ofrece una gran seguridad de uso.
- * Polifacético, con sistema de ensamblaje mediante 'cola de milano'.
 - * Facilita un rápido montaje o desmontaje en caso de limpieza o modificación de la zona de trabajo.
 - * Se puede ensamblar con Lock-Tile Color, consiguiendo así diferentes zonas de trabajo o de paso.

Lafarge y Uponor se unen para reducir el tiempo de ejecución de las obras

Uponor y Lafarge han aunado esfuerzos a favor de la utilización conjunta de sus sistemas con el objetivo de aprovechar los beneficios de la climatización invisible y el mortero Agilia Suelo A. Así, gracias a la rápida aplicación y fraguado del mortero autonivelante Agilia Suelo A se reduce el tiempo de obra de tal manera que se garantiza el cumplimiento de los tiempos en las fases de construcción. Además, el mortero de Lafarge, combinado con la solución de climatización invisible Uponor, ofrece una conductividad térmica más de dos veces superior a los morteros tradicionales. El resultado de esta colaboración entre Lafarge y Uponor es el desarrollo de soluciones constructivas eficientes y respetuosas con el medio ambiente y aplicables a todos los segmentos constructivos: residencial, no residencial e industrial.



De izq. a dcha.: D. Ángel López, Director General de Uponor, y D. Luis Sánchez-Lecaroz, Director de División de Hormigones de Lafarge Aridos y Hormigones S.A.U.

Nuevo material aislante para tejados y paredes

Optimer System desarrolla y comercializa Polynum, un material para aislar completamente tejados y paredes de edificios ya existentes o en fase de construcción. Basado en el mismo material aislante que se utiliza para la construcción de naves espaciales y satélites, Polynum resulta especialmente apropiado para los tejados de cualquier edificio, estructuras metálicas o edificaciones en materiales ligeros que exijan un control absoluto de la temperatura y la humedad como almacenes, naves industriales o instalaciones agrícolas y ganaderas. Con su uso se puede evitar de forma eficaz la penetración del calor en verano y su pérdida en invierno. El ahorro de energía es prácticamente del 50%.



Polynum, un material para aislar completamente tejados y paredes de edificios ya existentes o en fase de construcción.

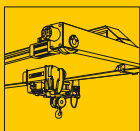
Placo edita dos manuales de soluciones constructivas adaptados al CTE

Placo ha editado dos nuevos manuales técnicos, uno sobre 'Soluciones constructivas en placa de yeso laminado' y otro específico sobre 'Soluciones constructivas en yesos'.

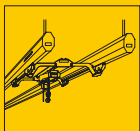
Actualizados y acorde con las exigencias y nomenclatura que plantea el Código Técnico de Edificación, los nuevos catálogos ofrecen a instaladores, aplicadores y prescriptores toda la información sobre productos y sistemas constructivos Placo.

Como novedades del manual de 'Soluciones constructivas en placa de yeso laminado' destaca la incorporación de un resumen normativo, tanto europeo como nacional como recomendaciones generales previas a la instalación, cuadros de resumen de prestaciones técnicas de tabiques y trasdosados, nuevas tablas de alturas de tabiques y trasdosados con montantes con certificado N de Aenor, cómo ejecutar tabiques y trasdosados en zonas húmedas. Además, se incluyen nuevos cuadros de cargas y distancias entre perfiles y cuelgues en techos suspendidos continuos, detalles constructivos, niveles de calidad de acabados en cuanto a la ejecución del tratamiento de juntas, etc.

SUBA CON ABUS



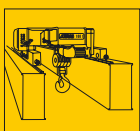
Puentes grúa



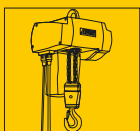
Sistemas ligeros HB



Grúas pluma giratorias



Polipastos eléctricos de cable



Polipastos eléctricos de cadena



Pórticos ligeros desmontables

Si quiere ser consecuente en la realización de su nuevo proyecto de transporte de materiales, en ABUS encontrará las respuestas adecuadas.

Nuestros sistemas de grúas para servicio interior se adaptan con precisión a los más diversos requisitos y garantizan soluciones óptimas incluso en naves de estructura complicada: desde el diseño flexible del puesto de trabajo hasta el transporte lineal o de superficie total, y con capacidades de carga desde 80 kg hasta 100 toneladas. Llámenos y le mostraremos cómo mover más y mejor en el futuro.

Teléfono 902 239 633
Telefax 902 239 634
E-mail: info@abusgruas.es
www.abusgruas.es



ABUS Siempre en movimiento.
Sistemas de Grúas

EMPRESAS

Conducto para climatización y ventilación con 'ECOSE Technology'

Knauf Insulation ha desarrollado un conducto para climatización y ventilación que incorpora ECOSE Technology, una tecnología de ligante sin formaldehídos ni fenoles. Para conseguir esta importante innovación, la compañía ha incorporado su premiada Lana Mineral Natural a su panel autoportante Climacoustic.

La Lana Mineral Natural fabricada con ECOSE Technology es un material que, al incorporar un aglutinante libre de formaldehídos y fenoles, ha demostrado ser más sostenible para el medio ambiente. Gracias a ECOSE Technology, Knauf Insulation fabrica su Lana Mineral Natural, un producto 100% reciclable y fabricado con un 60% de vidrio reciclado, sin tintes ni colorantes artificiales añadidos dando como resultado su color marrón completamente natural.



Climacoustic con Lana Mineral Natural.

Stonepanel inaugura su primer ciclo de jornadas técnicas

Stonepanel, el sistema para revestimientos en piedra natural, inició su primera ronda de jornadas técnicas el día 8 de abril en el Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Madrid, bajo el título 'Sistemas de colocación de aplacados en piedra natural. Stonepanel, la nueva mampostería'. Cupamat, empresa comercializadora de piedra natural y organizadora de este ciclo, pretende acercar con esta iniciativa la piedra natural y sus múltiples posibilidades a los profesionales de la arquitectura y la construcción. El objetivo de estas jornadas es la difusión de conocimientos sobre los diferentes sistemas de aplacados en piedra natural y las nuevas soluciones técnicas como los premontados, todo ello en el marco de la normativa europea. Se trata de definir la relación que se establece entre el tipo de piedra y su colocación en parámetros verticales, teniendo en cuenta los distintos sistemas de colocación e interpretando correctamente los ensayos de laboratorio.

Yuraku-Powercom le ofrece servicios de asesoramiento, gestión e instalación
CON TOTAL GARANTIA DE CALIDAD

ES EL MOMENTO DE QUE SU CUBIERTA EMPIECE A PRODUCIR

Invierta en energía solar fotovoltaica
Y OBTENGA ALTOS BENEFICIOS



Si usted es propietario de una cubierta, tejado, terreno, etc. puede instalar paneles solares y vender la electricidad producida a las compañías eléctricas. Esta venta de energía está regulada por Ley según el Real Decreto actualmente en vigor, por lo que obliga a éstas empresas a comprar la electricidad producida al menos durante 25 años.



- 1 Paneles solares
- 2 Inversor
- 3 Conexión a la red eléctrica

© Foto nave propiedad de Julfer, S.A. (www.julfer.es)



YURAKU[®]
Energía Renovable



CERTIFICADOS
DE CALIDAD
- ISO 9001 - ISO 14001 -
- OHSAS 18001 -



C/ Florida, 1 - Nave 4 - Polígono Industrial Villapark - 28670 Villaviciosa de Odón (Madrid - España)
Tel. +34 916 657 423 - Fax. +34 916 166 324 - spain@yuraku.com.sg - www.yuraku.com.sg

Barrera de tráfico

Para carretillas elevadoras

Los colores negro y amarillo, sinónimos de peligro o riesgo, hacen que las barandillas



y/o pasamanos de seguridad de Grupo Divetis sean la elección idónea para las zonas de trabajo donde exista el riesgo de caída o donde es crucial separar a las personas de equipos peligrosos y evitar otros posibles riesgos.

También están destinadas a restringir el acceso y a definir las rutas de paso en las fábricas, almacenes o entre edificios del complejo industrial. Marcan claramente el camino peatonal y actúan como una barrera física, garantizando la seguridad del personal y los visitantes, al demarcar claramente las zonas de paso seguras.

Estos sistemas están diseñados para ser complementados con las puertas de control de acceso y elementos de señalización

Grupo Divetis, S.L.

Tel.: 961341558

ventas@divetis.es

 www.interempresas.net/P53795

Puerta de apertura rápida enrollable

Para pasillos, conexiones entre naves, etc.


La puerta rápida enrollable modelo SDEP de Speed Door está diseñada para colocar en huecos interiores y exteriores. Debido al reducido espacio de su mecanismo y a su nivel de aislamiento la convierte en la indicada para pasillos, conexiones entre naves, separaciones de tiendas y almacenes, laboratorios, etc. Este modelo va equipado con banda de seguridad inferior antiaplataamiento de seguridad. Todas las puertas de Speed Door están fabricadas con lona plástica de alta calidad con resistencia al desgaste, la abrasión y a la decoloración. Todas las soldaduras efectuadas en la lona están realizadas por alta frecuencia. Dispone de célula fotoeléctrica polarizada colocada en la parte frontal de una de las guías y ofrece la posibilidad de la colocación de cualquier sistema de apertura como radar, campo magnético insertado en el pavimento o emisores vía radio.



Speed Door España, S.L.

Tel.: 902194384

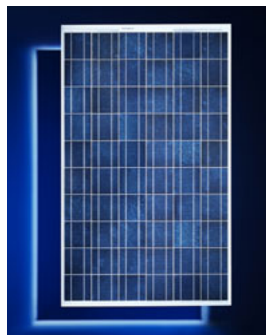
speeddoor@speeddoor.com

 www.interempresas.net/P55452

Módulos solares

De alto rendimiento

Los módulos REC AE-Series permiten construir sistemas solares que unen calidad duradera con una potencia fiable de salida. En ellos, REC combina un diseño de alta calidad y las normas más exigentes de producción para elaborar módulos solares de alto rendimiento con una calidad insuperable.




Destacan por su facilidad de instalación, el diseño robusto y duradero, un tiempo de retorno de la energía equivalente a un año y su optimización incluso para tiempo nublado.

Formados por células policristalinas de 156 x 156 mm (60 en serie), el cristal solar es altamente transparente, con tratamiento antirreflectante de Sunarc Technology. Con encapsulado Lámina PTE, el marco es de aluminio anodizado.

REC Solar Spain

Tel.: 936476012

silvia.pinos@recgroup.com

 www.interempresas.net/P53699

Módulo fotovoltaico

Con superficie negra homogénea de rayas finas

Los módulos GeneCIS de Würth Solar se diferencian a primera vista de los módulos convencionales de silicio por su aspecto: mientras éstos tienen un diseño característico reticulado en negro y azul, la superficie de los módulos GeneCIS es negra y homogénea, de rayas muy finas. Pero además de su aspecto diferencial, destacan por ofrecer un alto rendimiento energético, muy alto incluso en caso de radiación difusa (cielo nublado). Asimismo, cuentan con un rendimiento muy alto a elevadas temperaturas ambientales. Por otra parte, gracias a su composición vidrio-vidrio, los módulos GeneCIS están bien protegidos contra la intemperie y las condiciones ambientales desfavorables.



Würth Solar

Tel.: 902104876

solergy-spain@we-online.com

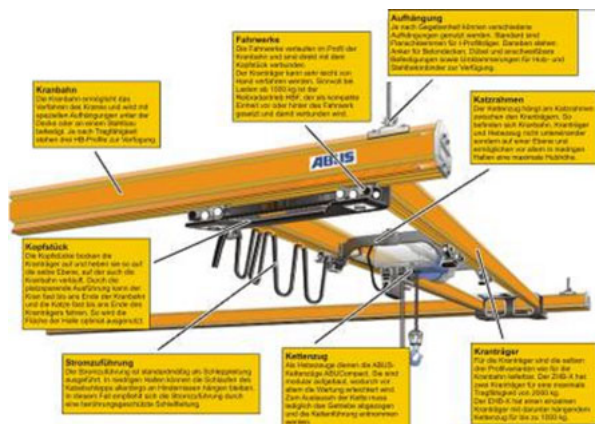
 www.interempresas.net/P53805

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Abus Grúas, S.L. _____	78	Grupo Planner (SIMA) _____	33
Acb Servicios Inmobiliarios _____	31	GTI Zaragoza, S.L. _____	13, 56
Ansasol, S.L. _____	74	Inmobiliaria Delfos _____	14
Artur i Pasqual Martí, Gestió Immobiliària _____	13	Inmobiliaria Farnés _____	31
BNP Paribas Real Estate _____	Int. Portada, 1, 8, 9	Jones Lang LaSalle España, S.A. (Barcelona) _____	51
Bujvar Construcciones, S.A. _____	64	Jones Lang LaSalle España, S.A. (Madrid) _____	23
CB Richard Ellis, S.A. (Madrid) _____	17, 22, 37, Contraportada	M2 Soluciones Inmobiliarias _____	22
DTZ _____	27	Meeting y Salones, S.A. Unipersonal - SIL _____	6
Enfinity _____	65	Parabel Solar Ibérica, S.L.U. _____	63, 71
Forcadell _____	53	Relatio Solar S.L. _____	69
GILSA (Gasteizko Industria Lurra, S.A.) Int. Contraportada		Tyco Electronics Amp España, S.A. _____	Portada
Grugesa, S.A. _____	15	Vila Barca Park, S.L.U. _____	42
Grupo Planner (LOGITRANS) _____	10	Yuraku, S.L. _____	79

Sistema de grúa suspendida elevada Para capacidades superiores a los 1.000 kg.

Abus desarrolla el sistema de grúa suspendida elevada ZHB-X para capacidades superiores a los 1.000 kg. En este modelo hay dos vigas de grúa que se desplazan entre los raíles en posición elevada en un extremo. Con la viga adicional se puede duplicar la capacidad de carga, que para el ZHB-X es de hasta 2.000 kg. La longitud máxima de viga es aquí también de hasta 8 metros (según capacidad de carga).



Abus cuenta ya desde hace tiempo con una grúa ZHB-X en su programa. No obstante, el diseño se ha mejorado mucho de forma análoga al de la EHB-X. Con cabezas de nuevo diseño se han reducido mucho las distancias laterales de tope. También aquí se puede aprovechar al máximo el ancho de la nave. La altura de gancho del EHB-X, ya de por sí muy alta, se ha mejorado aún más en el ZHB-X. El carro con el polipasto de cadena ABUCompact se desplaza entre las dos vigas de grúa. Es decir, que los raíles, las vigas y el carro están todos al mismo nivel, por lo que el sistema ZHB-X muestra un mínimo desaprovechamiento del espacio.

Como polipastos, Abus instala en todos sus sistemas de grúas suspendidas polipastos de cadena de la serie ABU-Compact. Estos elevadores se caracterizan por un diseño de mantenimiento especialmente bajo. El cambio de la cadena junto con su guía, por ejemplo, es cuestión de pocos minutos gracias a su estructura modular.

Abus Grúas, S.L.
Tel.: 902239633
info@abusgruas.es

Interempresas publica ediciones especializadas para cada sector industrial. Si desea recibir durante un año todas las ediciones de uno o varios sectores, marque la casilla o casillas de su interés.

REVISTAS INTEREMPRESAS	EDICIONES AL AÑO	PRECIO ESPAÑA (precios sin IVA)	COMPRAR	
				PRECIO EXTRANJERO (precios sin IVA)
METAL-MECÁNICA	11	80 €	<input type="checkbox"/>	184 € <input type="checkbox"/>
FERRETERÍA	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
MANTEN., INSTAL. Y SEG. INDUSTRIAL	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
MADERA	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
CONSTRUCCIÓN	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
CERRAMIENTOS Y VENTANAS	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
OBRAS PÚBLICAS	9	54 €	<input type="checkbox"/>	124 € <input type="checkbox"/>
NAVES INDUSTRIALES	9	54 €	<input type="checkbox"/>	124 € <input type="checkbox"/>
OFICINAS Y CENTROS DE NEGOCIOS	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
EQUIPAMIENTO PARA MUNICIPIOS	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
JARDINERÍA Y ÁREAS VERDES	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
AGRICULTURA Y EQUIP. FORESTAL	9	54 €	<input type="checkbox"/>	124 € <input type="checkbox"/>
GANADERÍA	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
INDUSTRIA VITIVINÍCOLA	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
INDUSTRIA ALIMENTARIA	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
TÉCNICA Y GESTIÓN DEL AGUA	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
IND. QUÍMICA Y LABORATORIOS	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
ENERGÍAS RENOVABLES	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
RECICLAJE Y GESTIÓN DE RESIDUOS	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
COMPONENTES Y AUTOMATIZACIÓN	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
LOGÍSTICA INTERNA	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
ENVASE Y EMBALAJE	4	24 €	<input type="checkbox"/>	55 € <input type="checkbox"/>
INDUSTRIA GRÁFICA	9	54 €	<input type="checkbox"/>	124 € <input type="checkbox"/>
PLÁSTICOS UNIVERSALES	9	80 €	<input type="checkbox"/>	184 € <input type="checkbox"/>

DATOS PERSONALES

Empresa _____ N.I.F. _____
 Nombre _____ Apellidos _____
 Dirección _____
 Población _____ C.P. _____
 Teléfono _____ Fax _____
 E-mail _____

FORMA DE PAGO

CHEQUE NOMINATIVO A NOVA ÀGORA, S.L.

DOMICILIACIÓN BANCARIA

Fecha / /20

Nombre y Apellidos del titular _____

Código de cuenta de cliente (C.C.C.)

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Entidad	Agencia	DC	Nº de Cuenta

FIRMA DEL TITULAR

TARJETA DE CRÉDITO

Nombre y Apellidos del titular _____

Número tarjeta

Fecha de caducidad

La suscripción se renovará anualmente salvo orden en contra del suscriptor

Puede enviar este boletín por fax al 93 680 20 31 o por e-mail: suscripciones@interempresas.net
 O bien por correo postal a **nova àgora, s.l.** C/ Amadeu Vives, 20-22 • 08750 MOLINS DE REI (Barcelona)



JÚNDIZ

EL MAYOR PARQUE EMPRESARIAL DEL PAÍS VASCO

7.000.000 DE METROS CUADRADOS DEDICADOS A ACTIVIDADES ECONÓMICAS

El emplazamiento estratégico para su empresa

- Excelente ubicación en el Término Municipal de Vitoria-Gasteiz
- Alta calidad del entorno
- Inmejorables infraestructuras
- Junto al aeropuerto de Foronda
- Con acceso directo a la A-1

GILSA

GASTEIZKO INDÚSTRIA LURRA S.A.

Eduardo Dato, 14-16, 3º
Vitoria-Gasteiz
Tel. 945 161 255
www.gilsa.org



Parcelas desde
2.500 m²



Alquiler

Parque logístico AMB Barajas

Módulos en alquiler

El Parque Logístico AMB Barajas cubre una superficie de 84.000 m² y dispone de una superficie de uso industrial de 36.716 m² y 4.195 m² de oficina en entreplanta dividido en 3 edificios. Los edificios son divisibles en un máximo de 17 módulos desde 2.500 m².

El Parque Logístico AMB Barajas se encuentra situado en la zona de carga aérea del Aeropuerto Internacional Madrid-Barajas a escasos metros de la Autovía A-2 (Madrid-Zaragoza-Barcelona).

La excelente situación y comunicaciones de las que disfruta el parque Logístico constituyen uno de sus muchos valores añadidos.

Tel. : 915 981 900
Fax : 915 569 690

