

NAVES INDUSTRIALES Y LOGÍSTICAS

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

El número de parques logísticos aumentará hasta 150 en 2011

Plaza y el Puerto de Algeciras apuestan por el desarrollo logístico en común

El sector de las TIC apuesta de nuevo por el Sil 2010

El 'handling' acusa el descenso del tráfico aéreo en 2009

14 millones para proyectos I+D+i de empresas de TecnoGetafe

Nuevo impulso a la liberación del transporte de mercancías por ferrocarril

PINCASA

Av. Pintor Antonio López, 11, local 2
28320 Pinto (Madrid)
Tel.: 91 692 44 72 • Fax: 91 692 44 25
comercial@pincasa.com • www.pincasa.com

NAVES INDUSTRIALES, LLAVE EN MANO, (Suelo + edificación) EN EL NUEVO DESARROLLO INDUSTRIAL DE PINTO (MADRID)

POLÍGONO INDUSTRIAL - SECTOR-4

Parcela M-1.1, junto a la M-506.
Superficie: 5.929 m².
Ocupación parcela: 50% de la sup.
Edificabilidad: 0,6 m²/m².
Uso permitido: Industria en escarapate.

Parcela M-1.2, junto a la M-506.
Superficie: 5.030 m².
Ocupación parcela: 45% de la sup.
Edificabilidad: 0,45 m²/m².
Uso permitido: Industria logística

Parcela M-1.3, junto a la M-506.
Superficie: 24.424 m².
Ocupación parcela: 45% de la sup.
Edificabilidad: 0,45 m²/m².
Uso permitido: Industria logística.

Parcela M-1.4, junto a la M-506.
Superficie: 3.015 m².
Ocupación parcela: 45% de la sup.
Edificabilidad: 0,45 m²/m².
Uso permitido: Industria logística.

Parcela M-1.5, junto a la M-506.
Superficie: 5.000 m².
Ocupación parcela: 45% de la sup.
Edificabilidad: 0,45 m²/m².
Uso permitido: Industria logística

Parcela M-2.7, junto a la M-506.
Superficie: 2.893 m².
Ocupación parcela: 50% de la sup.
Edificabilidad: 0,6 m²/m².
Uso permitido: Industria en escarapate.

Parcela M-2.1, junto a la M-506.
Superficie: 7.545 m².
Ocupación parcela: 45% de la sup.
Edificabilidad: 0,45 m²/m².
Uso permitido: Industria logística

POLÍGONO INDUSTRIAL - SECTOR-5

Parcela M-3.2, junto a la M-506.
Superficie: 10.000 m².
Ocupación parcela: 45% de la sup.
Edificabilidad: 0,45 m²/m².
Uso permitido: Industria logística

Parcela M-3.3, junto a la M-506.
Superficie: 5.969 m².
Ocupación parcela: 50% de la sup.
Edificabilidad: 0,6 m²/m².
Uso permitido: Industria en escarapate

Parcela M-6.4, junto a la R-4.
Superficie: 5.737 m².
Ocupación parcela: 55% de la sup.
Edificabilidad: 0,55 m²/m².
Uso permitido: Industria en conjuntos integrados





SERVICIOS INMOBILIARIOS INTEGRALES

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

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



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

CENTRO - Madrid



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

CENTRO - Madrid

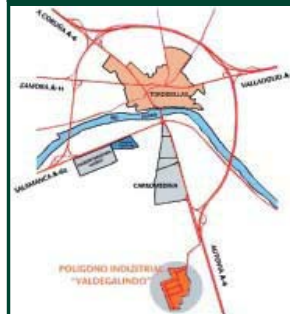


PI. AZUQUECA (MIRALCAMPO) / GUADALAJARA

- 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 emerg. + Sist. anti incendios con sprinklers
- Zona de maniobras > 35 m.
- Acceso peatonal independiente a oficinas
- Cubierta tipo Deck

Alquiler

CENTRO - Madrid



PI. 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

Alquiler y Venta

Canarias

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

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

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

CATALUÑA - Barcelona



P.I. CAN VALLS - HOSTALRIC

- Superficie total: 7.400 m²
- Nave en perfecto estado
- Dispone de todas las instalaciones
- Bien comunicada por la C-25
- A 1 km de la entrada a la Autopista AP-7

Alquiler

CATALUÑA - Barcelona



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

Alquiler

CATALUÑA - Barcelona



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

Alquiler

LEVANTE - Valencia



P.I. LA CANYADA DELS CODONYERS - PICASSENT

- Disponibilidad desde: 3.200 m² hasta 12.960 m²
- Altura: 9,5 m.
- Construcción hormigón prefabricado
- Naves totalmente diáfanas
- Buenos accesos a la A-3, A-7 / Ap-7

Alquiler

LEVANTE - Valencia



P.I. EL OLIVERAL - RIBARROJA

- Superficie construida: 6.943 m²
- Superficie total parcela: 11.127 m²
- Altura: 7,5 m.
- Muelles de carga: 4
- Sistema de alarma (cámaras y detector de movimientos)
- BIES y Sprinklers

Alquiler

LEVANTE - Alicante



CTRA. OCAÑA - ZONA MERCALICANTE

- Superficie nave: 2.000 m²
- Superficie parcela: 4.000 m²
- 5 Muelles - 4 puertas carga - descarga
- 300 m² oficinas aprox.
- Diáfana
- Incorporación inmediata Autovías A-7, A-3

Alquiler

ANDALUCIA - Sevilla



P. I. LA RED

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

Alquiler

ANDALUCIA - Sevilla



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 frío
- 2 puertas de acceso para trailer

Alquiler

ANDALUCIA - Málaga



POLÍGONO EMPRESARIAL CASABERMEJA

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

Alquiler y Venta



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

Pasodesermetrosexual.org

7 EDITORIAL

Ponga un parque logístico en su localidad

9 EL PUNTO DE LA I

Sostiene don Pésimo, afirma don Óptimo

10 PANORAMA

- 11 'Presente y futuro de la contratación logística en España', ponencia de la Fundación ICIL en Logis Expo

12 ENCUESTAS

14 INFORAMA



- 14 El número de parques logísticos aumentará hasta 150 en 2011

- 17 En marcha la Plataforma Logística del Suroeste

- 20 Plaza y el Puerto de Algeciras apuestan por el desarrollo logístico en común

- 24 Inbisa firma un nuevo contrato para Cabanillas I

- 26 Logitrans renace como foro de análisis del sector

- 28 CB Richard Ellis cierra la mayor operación de inversión logística del último año

- 31 El sector de las TIC apuesta de nuevo por el Sil 2010

- 34 La demanda inversora en el mercado de medianas superficies resurgirá en 2010



- 36 El 'handling' acusa el descenso del tráfico aéreo en 2009

- 38 La carga aérea vuelve a alzar el vuelo

- 40 ¿Qué busca el inversor privado de naves industriales?

- 44 Rhenus muestra su capacidad logística global en SITL Europe

- 48 Sepes comercializa 183.000 m² de suelo en Fuensalida (Toledo)

- 52 14 M para proyectos de I+D+i de empresas de TecnoGetafe

- 56 Incasol apuesta por Osona (Cataluña central)



- 58 Nuevo impulso al transporte de mercancías por ferrocarril

62 EMPRESAS

- 64 ABB abre un nuevo centro en la Zona Franca de Barcelona

65 Soluciones constructivas y Equipamiento de naves industriales

66 ESCAPARATE

- 66 Puentes grúa

68 INFORAMA

- 68 ¿Qué beneficios le está generando la cubierta de su nave?

- 70 Cubiertas de naves o de plataformas logísticas, todas se pueden rentabilizar

- 72 Cómo sacar partido a la cubierta de una nave con seguridad

- 74 InterSole XL: instalaciones fotovoltaicas integradas en el tejado

- 75 Energía solar y estética se funden en el nuevo sistema Nordic Solar

77 EMPRESAS

79 TECNIRAMA

Reserve su Stand

SIL 2010

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 30 de Marzo 2010

ABC-PACK
ABERTIS LOGÍSTICA
ACTE
ACTUALIDAD LOGISTICA
ADIF
ADMINISTRACIÓN PORTUARIA DE SALINA CRUZ
AENA / CLASA
AJMAN FREE ZONE
AJUNTAMENT DE BARCELONA
AKL
ALFIL LOGISTICS
ALIMARKET
ALOT- PROVINCE OF MANTOVA
ALTIS GRUPO EMPRESARIAL
ANDALUCÍA - RED PORTUARIA Y LOGISTICA
ANDSOFT
ANGEL MIR
APPORT
AR STORAGE SOLUTIONS
ARAGON LOGISTICA
ARANCO
ARCESE ESPAÑA
ASSOCAP FORMACIO
ASSOCIAZIONE PORTI ITALIANI
ASTUREX
ATOX
AUTORIDAD PORTUARIA DE VALENCIA
AUTORITÀ PORTUALE DI ANCONA
AUTORITÀ PORTUALE DI AUGUSTA
AUTORITÀ PORTUALE DI BARI
AUTORITÀ PORTUALE DI BRINDISI
AUTORITÀ PORTUALE DI CARRARA
AUTORITÀ PORTUALE DI CATANIA
AUTORITÀ PORTUALE DI GENOVA
AUTORITÀ PORTUALE DI GIOIA TAURO
AUTORITÀ PORTUALE DI LA SPEZIA
AUTORITÀ PORTUALE DI LEVANTE
AUTORITÀ PORTUALE DI LIVORNO
AUTORITÀ PORTUALE DI MESSINA
AUTORITÀ PORTUALE DI PALERMO
AUTORITÀ PORTUALE DI PIOMBINO
AUTORITÀ PORTUALE DI RAVENNA
AUTORITÀ PORTUALE DI SAVONA
AUTORITÀ PORTUALE DI TARANTO
AUTORITÀ PORTUALE DI TRIESTE
AZIENDA SPECIALE PORTO CHIOGGIA
AZIENDA SPECIALE PORTO MONFALCONE
AZIENDE SPECIALI PORTO E CONSORZI
VOLONTARI
BARCELONA AIRPORT CARGO, A.I.E.
BARCELONA-CATALUNYA CENTRE LOGISTIC
BUSINESS EUIMED
CALAIS DEVELOPEMENT
CAMTEC SISTEMAS
CCI DES DELUX-SÈVRES
CCI MARSEILLE PROVENCE
CENTRO ESPAÑOL DE LOGÍSTICA (CEL)
CENTRO INTERPORTUALE MERCI ORTE S.p.A
CETM
CEVA Logistics España S.L.U.
CIDEM - GENERALITAT DE CATALUNYA
CILF- SHENZHEN LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT ASSOCIATION
CIMALSA
CITET
CLUSTER PACA LOGISTIQUE
CÓDIGO 84
COGERSA
COMPAGNIE NATIONALE DU RHÔNE (CNR)
COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ASTURIAS
CONSORZIO LO SVILUPPO INDUSTRIALE DEL
COMUNE DI MONFALCONE

CONSORZIO PER LO SVILUPPO INDUSTRIALE
DELLA ZONA DELL'AUSSA CORNO
CORREO DE LA CONSTRUCCIÓN
CORREOS
CRAMBO WIRELESS, S.A.
CREATIVESYSTEMS
CRISPLANT
DATACOLLECTION
DENIPRO
DF
DHL
DIGITAX
DIS
DISTRICENTER (HOLDING M. CONDEMINAS)
DPT, PTOP
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
EPITSA TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
EUROMEDITERRANÉE
EUROMERCI/ASSOLOGISTICA
FAGOR
FARMA INDUSTRIAL
FASTEN SISTEMAS
FEED PACK NEWS
FERROCARRILS GENERALITAT DE CATALUNYA
FETEIA
FITOTRANS
FLEETBOARD
FLOW RAIL
FROMM EMBALAJES SAU
FUJAIH FREE ZONE AUTHORITY
FUNDACION ICIL
GAM
GENERALITAT DE CATALUNYA
GEODIS
GESTIO D'INFRASTRUCTURES S.A.
GLOBALPORTS AGENCIA EDITORIAL
GOT CARGA
GRAND PORT MARITIME DE NANTES /SAINT-
NAZAIRE (NANTES SAINT-NAZAIRE PORT
AUTHORITY)
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
INFOPACK
INFOTRANS
INSTRUMENTOS TESTO
INTERBRENNERO S.p.A
INTEREMPRESAS
INTERNATIONAL TRANSPORT JOURNAL (ITJ)
INTERPORTO ALPE ADRIA DI CERVIGNANO DEL
FRIULI S.p.A
INTERPORTO CAMPANO S.p.A
INTERPORTO CENTRO ITALIA ORTE S.p.A
INTERPORTO DELLA TOSCANA CENTRALE S.p.A
INTERPORTO DI BOLOGNA, S.p.A
INTERPORTO DI PADOVA S.p.A

INTERPORTO DI RIVALTA SCRIVIA S.p.A
INTERPORTO DI ROVIGO S.p.A
INTERPORTO DI TORINO S.p.A
INTERPORTO DI VADO LIGURE S.p.A
INTERPORTO DI VAL PESCARA S.p.A
INTERPORTO DI VENEZIA S.p.A
INTERPORTO MARCHE S.p.A
INTERPORTO PARMA- C.E.P.I.M. S.p.A
INTERPORTO QUADRANTE EUROPA DI VERONA-
CONSORZIO ZAI
INTERPORTO REGIONALE DELLA PUGLIA S.p.A
INTERPORTO SUD EUROPA S.p.A
INTERPORTO TOSCANO A.VESPUCCI S.p.A
ITENE
JOBSTRANSPO - WEB DE EMPLEO
JSV INFORMATICA I COMUNICACIONES, S.L.
KNAPP AG
KNAPP IBERICA SL
KONEXIONA TECNOLOGÍA T TRANSPORTE, S.L.L.
KUEHNE + NAGEL
LASRY MAROC
LEUTER
LIGURIAN PORTS - SISTEMA PORTI LIGURI
LOGICA
LOGICA ORG. Op. LOGISTICOS
LOGISMARKE.TES
LOGISNET- HOJE BOOKS
LOGISTICA HOJE
LOGÍSTICA INTEGRAL
LOGISTICA PROFESIONAL
LOGÍSTICA, TRANSPORTE Y ALMACENAJE
LOGISTICS BUSINESS MAGAZINE
LORRY-RAIL Las Autopistas Ferroviarias
LYL INGENIERIA
MAN INDUSTRIAS TEIXIDÓ
MANUTENCION Y ALMACENAJE
MARCEAU
MARSA MAROC
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE
BRASIL
MÓN EMPRESARIAL
MONEDA ÚNICA
MOSTOLES INDUSTRIAL, S.A.
MOVILOC
MUNDO INDUSTRIAL
NAG
NORBERT DENTRESSANGLE
OCS
OFANTO SVILUPPO S.p.A
OPTIENG
OUEST PROVENCE
PAKI LOGISTICS
PALEURO
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 BEJAIA
PORT OF CAGLIARI
PORT OF CIVITAVECCHIA
PORT OF GIJÓN
PORTEL SERVICIOS TELEMATICOS
PORTOGUARO INTERPORTO S.p.A
PORTS DE LA GENERALITAT
PRINCIPADO DE ASTURIAS
PROCHILE

PROLOGIS
PROMOXICO
PROMOGEDESA/ INMOFIBAN
PROVENCE PROMOTION
PUERTA CENTRO - HERCESA
PUERTO DE AVILÉS
PUERTO SECO DE AZUQUECA/ GRAN EUROPA
PUERTO SECO DE MADRID
PUERTOS DE ESPAÑA
PUNCH TELEMATIX
QUALCOMM
REGIONE BASILICATA
REGIONE LAZIO
REGIONE SICILIA
RENFE
RETE AUTOSTRADIE MEDITERRANEE SPA
REVISTA ALIMENTARIA
REVISTA MUNDO LOGISTICO
REVISTA STOCK
RODANT, S.A.
ROUTING INTERNATIONAL
ROVEBLOC
SATO IBERIA S.A.
SCHONENBERGER
SCM LOGISTICA ACCESIBLE
SDI GROUP SPAIN
SECRETARÍA DE FOMENTO ECONÓMICO DEL
GOB. DEL EDO. DE YUCATÁN
SEPE - ENTID. PÚBLICA EMP.
SICILIAN PORTS AUTHORITY
SITL SHOW
SOCIETÀ INTERPORTI SICILIANI S.p.A
SOCIETÀ INTERPORTUALE DI FROSINONE S.p.A
SOLRED, S.A.
SSI SCHÄFER
STOROPACK ESPAÑA, S.L.
SUPPLY CHAIN EUROPE
TECNICARTON
TELEROUTE
TERCAT
THE PROPELLER CLUB BARCELONA
TimoCom Soft- und Hardware GmbH
TIPS@
TOBALINA CONSULTING
TOM TOM WORK
TOPSYSTEM SYSTEMHAUS GMBH
TOPTRANSPORTE.COM
TRADISA, OPERADOR LOGISTICO, S.L.
TRANSFENNICA
TRANSICS
TRANSKAL
TRANSMEX SOCIÉTÉ DU GROUPE SOLNELGAZ
TRANSPORT LOGISTIC 2011
TRANSPORTE 3
TRANSPORTE XXI
TRANSPORTE Y LOGÍSTICA TERRESTRE
TSK
TUSCAN PORT AUTHORITIES
ULMA HANDLING SYSTEMS
UNIONE INTERPORTI RIUNITI
UNIVERSITÀ DI CAGLIARI
UTA LOJISTIK
VAUCLUSE DEVELOPEMENT
VEINTEPIES.COM
VGG APLICACIONES, S.C.P.
VITRONIC
VOCOLLECT
WTRANSNET
WWW.MERCADOINDUSTRIAL.BIZ
WWW.TRANSPORTONLINE.COM
WWW.WEBPICKING.COM
ZAL- BARCELONA

Organizado por: **elCONSORCI**
barcelona

Patrocinadores Principales:

renfe
Mercancías

CORREOS

Generalitat
de Catalunya

abertij

Transportista aéreo oficial:

Spanair
LA DE TODOS

Patrocinadores:



www.silbcn.com

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

Pasodesermetro sexual.org



Ibon Linacisoro
ilinacisoro@interempresas.net

Cuando se puso de moda lo de los metrosexuales, en los tiempos en los que Beckham paseaba su palmito gestado en los arrabales londinenses por las calles ibéricas, el asunto del rasurado corporal masculino comenzó a calar entre la población macho. Todavía hoy los hay a favor y en contra, las y los que claman a favor de un bello con vello, el pecho-lobo de toda la vida, o las y los que son más del sin-pelos. Con la sociedad partida entre los y las pro y los y las anti metrosexualidades del género masculino, sin habernos dado cuenta, nos hemos metrosexualizado en lo profesional. A ver si me explico. Que resulta que con una economía en horas bajas, muchas industrias han apostado por proyectar una imagen impecable, un cuerpo escultural sin vello, un discurso intachable que se ha hecho las ingles, unas gafas de sol de las de policías de los de antes en las películas... Pero luego, en el tú a tú, la metrosexualidad se queda en eso, en fachada. En la actualidad es la que lo marca todo, pero cuando uno atraviesa la puerta de esa fachada, quiere encontrar algo sólido. Cuando uno accede a un catálogo impreso en buen papel, con un diseño exquisito, quiere encontrarse lo mismo en el mundo real, es decir, al atravesar la primera puerta del pabellón industrial donde se encuentra esa empresa. Algo similar explicaba recientemente un conocido de esta plataforma multimedia metrosexual pero con pelo en pecho y piernas que somos en Interempresas. "Cuando compras en China, muchas veces estás comprando sin saber mucho más de ese proveedor que lo que ves en Internet o en un catálogo. Luego, cometes el error de visitar a ese que va a ser tu proveedor y se te cae el alma a los pies". Los chinos representarían por lo tanto, siguiendo esta lógica, la metrosexualidad industrial más exacerbada y nos llevarían a la única conclusión posible: hay que idear un pasodesermetrosexual.org o al menos alejarse del soyunchinometrosexual.org.

Claro que luego está el otro extremo. El hombre que repudia el metrosexualismo, mantiene su pelo donde le crece, tiene dos dedos de frente, raciocinio sobrado, sensibilidad... un señor hecho y derecho. Pero no sabe venderse en el mercado de las relaciones sociales, es más, venderse le parece una aberración y no digamos ya participar en redes sociales o innovar buscando pareja por alguna.com. Y esto, cómo no, tiene su vertiente laboral. ¿Cuántas empresas fabricantes conocemos que no han vendido algo en su vida? Las empresas acostumbradas a que les compren, porque son buenas fabricando, pero sin fachada exterior, tienen que empezar a mirarse las ingles y valorar si vale la pena hacérselas o no... por lo que pueda pasar.

Amigos, entre el bluf del metrosexual y la introversión extrema del hombre castizo de pelo en pecho ¿con qué se quedan?

Ponga un parque logístico en su localidad

Igual que no puede haber jardín sin enanitos, últimamente parece ser que tampoco puede haber municipios de más de determinadas superficies sin una plataforma logística, intermodal —por supuesto— y con todos los servicios añadidos.

150 parques logísticos son los previstos por la consultora DBK para 2011. A algunos les parecerán pocos incluso. Y es que el impulso que algunas administraciones públicas están dando a este tipo de promociones es, cuanto menos, para preguntarse: ¿realmente son todas necesarias?, ¿y todas deben ser internacionales?, ¿con ferrocarril?.

Cada uno que responda pero a la vista está que, tras unos años de alegría, abundancia y optimismo desbordado, la demanda de espacios por parte de las empresas bajó hasta niveles imprevisibles hace unos años y, la que existe, a menudo le falta la financiación suficiente para llevar adelante el proyecto. Así que no estaría de más que empezáramos a poner los pies en el suelo y realizáramos aquello que algunos hace años que demandan: un plan, un estudio, a nivel general, que previera las necesidades y desarrollos logísticos a impulsar, más allá de las pugnas entre Administraciones.

Sacar provecho del techo

Siguiendo la tendencia de los últimos años —más ecológicos, más reciclables, más respetuosos con la Naturaleza, en definitiva— hemos descubierto un filón más que interesante a la hora de aprovechar espacios hasta ahora 'muertos'. Se trata de las cubiertas de naves y edificios industriales. Zonas hasta hace unos años sin más función que la de cubrir pero que hoy en día abren nuevas perspectivas de negocio a las empresas: desde reducir la propia factura energética hasta aportar un plus de imagen comprometida y medioambientalmente responsable. En las páginas interiores pueden ver algunas de las compañías dedicadas a este tipo de instalaciones.



¿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:

EL  MUNDO  SU VIVIENDA suvivienda.es

Planner Reed Plaza del Marqués de Salamanca, 9. 28006 Madrid. Tel.: 91 7814214. E-mail: comercial@gplanner.com



Albert Esteves
aesteves@interempresas.net

Sostiene don Pésimo, afirma don Óptimo

Sostiene don Pésimo que la economía española todavía no ha tocado fondo y que lo más duro está por llegar. Que el sistema bancario está en peor situación de lo que aparenta, que sigue teniendo problemas de liquidez, que sus activos están sobrevalorados y que el crédito a las empresas continúa estrangulado. Argumenta don Pésimo que el enorme déficit de las cuentas públicas no se va a resolver sin un durísimo ajuste cuya consecuencia directa será la disminución de la inversión pública a mínimos históricos. Y que el incremento del IVA y el fin de los estímulos al consumo volverán a frenar el tenue repunte de la demanda. Pronostica además que con un stock de 800.000 viviendas en el mercado, la construcción tardará varios años en reactivarse y todo el empleo perdido en este sector no podrá ser absorbido por el resto de la economía. Razona, don Pésimo, que con un gobierno débil, con una política económica errática y una alarmante carencia de liderazgo, y con una oposición sin ninguna disposición para llegar a acuerdos que permitan acometer grandes reformas, los problemas estructurales no se resolverán, la confianza seguirá por los suelos y la incertidumbre seguirá dominando el escenario económico. Mantiene, en fin, don Pésimo, que nos esperan todavía no meses sino años de crisis, de paro y de recesión.

Afirma don Óptimo que la economía española ya ha tocado fondo y que el retorno a la senda del crecimiento está a la vuelta de la esquina. Que desde hace muchos meses no se habla de bancos en crisis, que ya no hay problemas de liqui-

dez y que las entidades financieras ya se han curado en salud provisionando un 35% de sus créditos inmobiliarios. Arguye don Óptimo que, a pesar del creciente déficit público, la cuantía de la deuda pública española es sólo del 56% del PIB, por debajo de la de Alemania o Francia y muy lejos de la de Portugal o Grecia. Y añade que la subida del IVA, en un contexto de bajísima inflación, más la reducción prevista en el gasto público, servirá para reducir el déficit y sanear las finanzas del estado. Don Óptimo prefiere no hablar del gobierno (es optimista pero no iluso) pero está convencido de que la sociedad española y su tejido empresarial, ayudados por un contexto exterior más favorable, mantienen el vigor suficiente para salir airoso de este trance. Apunta además don Óptimo que el clima económico está mejorando en las últimas semanas y que empiezan a conocerse datos esperanzadores como la subida del consumo eléctrico de las empresas, el aumento de las exportaciones, los buenos resultados de las últimas ferias industriales o la mejora del índice de confianza de los consumidores. Expresa, en fin, don Óptimo su convencimiento de que estamos en plena salida de la crisis y de que la situación económica mejorará de forma rápida, persistente y generalizada.

Entre don Pésimo y don Óptimo sobrevivimos los demás. Un día somos uno y otro día somos el otro. Nos debatimos entre el pesimismo de la inteligencia y el optimismo de la voluntad. Entre la inquietud y la esperanza. Para la primera sobran razones. Para la segunda también.

Incasòl presenta el nuevo sector del Pla d'Urgell

El Institut Català del Sòl (Incasòl) y el Ayuntamiento de Bell-lloc d'Urgell presentaron el pasado 20 de marzo, en el marco de la Fira de Sant Josep en Mollerussa, el proyecto 'Vinyes del Mig', el sector que aportará nuevo suelo para actividades económicas en las comarcas de Lleida.

Durante el próximo mes de mayo, el Incasòl sacará a la venta este sector de 58,6 hectáreas, situado al norte de Bell-lloc d'Urgell. El nuevo espacio empresarial contará con 189.213 metros cuadrados de suelo a comercializar por este instituto, dividido en una treintena de parcelas entre 800 y 18.000 metros cuadrados.

Se trata de un emplazamiento bien conectado a la red de movilidad que debe garantizar la calidad de servicios y el buen funcionamiento de las empresas. Incasòl responde con este nuevo espacio a la creciente demanda de suelo empresarial en la zona, fruto del desarrollo económico de las comarcas ilerdenses y potenciado por la llegada de la alta velocidad ferroviaria además de la reciente apertura del aeropuerto Lleida-Alguaire, que reforzará el potente sector agroalimentario de esta zona.



Incasòl responde con este nuevo espacio a la creciente demanda de suelo empresarial en la zona.



API Mariano Ibáñez

GABINETE TÉCNICO INMOBILIARIO

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

Tel.: 976 233 569
www.gtizaragoza.com

Interempresas

Comienzan las obras de la última nave logística del CTM de Sevilla

Han empezado las obras de construcción de la última nave logística que quedaba por edificar en el Centro de Transportes de Mercancías (CTM) de Sevilla y que supone una inversión de 2,6 millones de euros destinados para habilitar 6.000 metros. La adjudicataria de las obras es la unión temporal de empresas Ehis-Elecnor, que dispone de un plazo de 7 meses para terminar los trabajos constructivos. La nueva nave logística se ubicará en la parcela denominada I-4, que se extiende sobre 12.200 metros cuadrados. De ellos, la nave ocupará una superficie de 6.000 metros, que se desglosan a su vez entre los 5.700 metros cuadrados de instalaciones logísticas y 300 de oficinas. Adicionalmente, se construirán muelles de carga, con 19 puertas para vehículos pesados y 110 metros cuadrados de aparcamiento para vehículos ligeros.

Noblejas acoge el polígono más grande de Castilla-La Mancha

El municipio toledano de Noblejas contará con un polígono industrial de 3,5 millones de metros cuadrados, "el polígono industrial más grande de Castilla-La Mancha", en palabras de su alcalde Agustín Jiménez. El proyecto del sector industrial 'Parque Tecnológico Lineal' se ubicará junto a la Nacional 400 en el límite de la localidad con Ocaña.

La empresa encargada de ejecutar el proyecto, que supone una inversión aproximada de 50 millones de euros, es Industrializaciones Estratégicas y su gestión corresponde a la empresa 'Gran Europa', una compañía participada por CCM, que tiene en propiedad entre 10 y 12 metros cuadrados de suelo industrial en toda Castilla-La Mancha.

La entidad de colaboración VPT firma un acuerdo con Pactem Nord

La Entidad de Conservación 'València Parc Tecnològic' (ECVPT) ha firmado un convenio de colaboración con el Consorcio del Pacto Territorial para la Creación de Empleo Pactem Nord para coordinar y cooperar en el marco de las actuaciones del Pacto Territorial de Empleo.

El presidente de la ECVPT, Francisco Izquierdo, el presidente de Pactem Nord y alcalde de Paterna, Lorenzo Agustí, suscribieron el convenio a partir del cual se establece un marco de colaboración base para el desarrollo de actuaciones en el ámbito del empleo y de la dinamización empresarial.

La firma tuvo lugar en el edificio de Gespa y contó con la asistencia, entre otros, de Silvia Ordiñaga, directora general de Comercio y Consumo, Lourdes Soriano, directora del Consejo de Cámaras de la Comunidad Valenciana, Agustín Rovira, director de la Oficina Pateco (Consejo de Cámaras), Manuela Pedraza, gerente de la ECVPT, y José Antonio Navarro, gerente del Consorcio Pactem Nord.



La firma del convenio tuvo lugar en el edificio de Gespa, empresa encargada de gestionar los servicios municipales de Paterna.

La Fundación Icil celebra una jornada técnica en Logisexpo 2010

'Presente y futuro de la contratación logística en España' es el título de la jornada que ha organizado la Fundación Icil celebrada el pasado 14 de abril en el marco de Logis Expo, en Feria Zaragoza.

Con la visión de presentar la situación actual y las tendencias hacia dónde va el modelo de la internalización de servicios logísticos, se planteó a los ponentes las posibles alternativas a la posibilidad de la contratación de servicios logísticos. La visión de los 3PL, y el modelo de ir hacia un modelo mucho más potente de 4PL, se puede valorar en los aspectos no solo de una serie de servicios con posibilidad de externalizar procesos completos, sino dar un paso más hacia la total gestión integrada de toda la cadena logística, vista como un todo, con incidencia en la integración de la cadena de suministro (Supply Chain Management). Así, la posición de los servicios a desarrollar serán cada día más importante y mas dados a generar valor añadido en la cadena de suministro.



El futuro modelo de internalización logística despertó el interés de los asistentes a Logis Expo.

Mesa redonda sobre la distribución, en Bilbao

La Fundación Icil ha celebrado recientemente en Bilbao una mesa redonda sobre 'Distribución de productos que requieren especialización'. En ella, la dirección de Innovación de Icil diagnosticó que para ciertos productos y sectores no existe un servicio de distribución de primera división (ni nacional, ni internacional) y sus consecuencias afectan a la elección del modelo logístico y del modelo comercial sean empresas industriales o de distribución.



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 marzo, 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 23% de las más de 2.400 respuestas obtenidas hasta finales de marzo se inclinaba por el sí, ante la posibilidad de la economía española haya tocado ya fondo. O viceversa, el 77% 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 en el resto de Europa, al contrario que los responsables económicos del Gobierno.

Mejor jubilarse antes

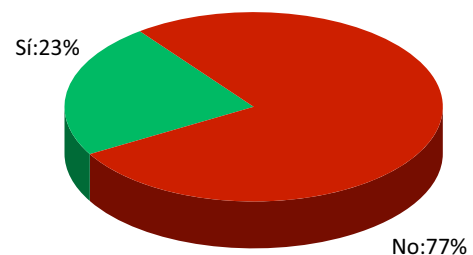
Ante la cuestión de si creen o no positivo para las empresas que la edad de jubilación se retrase, la balanza se decanta claramente por el no. El 82% de las respuestas obtenidas no ve puntos a favor para el mundo empresarial, mientras que un 18% se ha mostrado a favor, de un total de más de 3.000 respuestas obtenidas.

La dimisión de Díaz Ferrán

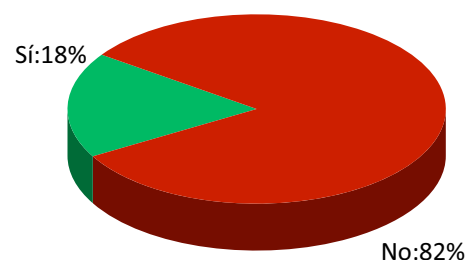
Hemos querido saber también la opinión de nuestros visitantes en relación a la actitud que debería adoptar el presidente de la CEOE, Gerardo Díaz Ferrán, envuelto en problemas empresariales de enorme gravedad. El resultado es concluyente. El 86% de las más de 3.800 respuestas recibidas se inclinan por 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. ■

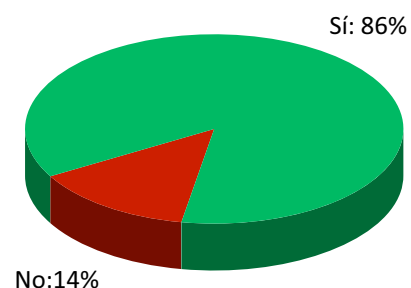
¿Cree que la economía española ha tocado fondo?



¿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?



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



LES FRANQUESES DEL VALLÈS

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



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: Aguaviva, Perafort , Els Garidells...

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

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

 **Grupo Grugesa**
El especialista en naves industriales

93 452 55 55
www.grugesa.com

Según las conclusiones de la consultora, el apoyo público sostiene el crecimiento de la oferta

El número de parques logísticos aumentará hasta 150 en 2011

A finales del año 2009 estaban en funcionamiento 120 parques logísticos, tras la inauguración de 24 parques en el bienio 2008-2009. El apoyo de las administraciones públicas permitirá que en los próximos años continúe incrementándose la oferta de espacios adecuados para el desarrollo de actividades logísticas, a pesar de la debilidad de la demanda empresarial.

Fuente: DBK Análisis de Sectores



La superficie nueva inaugurada en 2009 fue ligeramente superior a los 6 millones de metros cuadrados, destacando la ampliación de la oferta registrada en Cataluña y Aragón.



Tras inaugurarse 11 parques logísticos en 2008, en 2009 se pusieron en funcionamiento 13 nuevos recintos. Así, a pesar del deterioro de la coyuntura económica y de la contracción de la demanda, la dotación de instalaciones logísticas continuó incrementándose notablemente en 2009, debido a la conclusión de un gran número de proyectos iniciados en años anteriores, para atender la tendencia a efectuar las actividades logísticas en espacios diseñados específicamente para ello.

El número de parques logísticos que se encontraban operativos a finales de 2009 era de 120, siendo la superficie total de los mismos de 49 millones de metros cuadrados, con un ratio de edificabilidad del 44%. Además, estos 120 parques están gestionados por 71 entidades y cerca del 80% de estas se dedican a la explotación de un único recinto, mientras que ocho de ellas cuentan con una red de cinco o más parques.

Por otra parte, destacar que más del 60% de los parques logísticos son gestionados por empresas privadas, “si bien el mayor tamaño medio de los centros de titularidad pública permite que estos concentren casi las tres cuartas partes de la superficie total”.

Además, los datos reflejan también que la superficie total de los parques operativos en diciembre de 2009 era de 48,7 millones de metros cuadrados, con una superficie edificable de 21,6.

La mayor parte de los parques se localizan en Cataluña y Madrid, con 26 y 24 centros, respectivamente. No obstante, la comunidad autónoma con mayor superficie es Aragón, ya que absorbe más de la tercera parte de la superficie total nacional y el 29% en términos de superficie edificable, seguida por Castilla-La Mancha.

La superficie nueva inaugurada en 2009 fue ligeramente superior a los 6 millones de metros cuadrados, destacando la ampliación de la oferta registrada en Cataluña y Aragón, ambas con una participación del 19% sobre el total nacional. A continuación figuran Castilla-La Mancha y Castilla y León.

La puesta en funcionamiento de algunos parques logísticos de gran tamaño invirtió la tendencia de reducción de la superficie media que se venía registrando en años anteriores. En 2009 se superaron los 404.000 metros cuadrados por parque, lo que supuso un crecimiento del 2%.

El aumento de la oferta y la caída de la demanda provocaron un crecimiento de la disponibilidad de espacio logístico, así como un descenso de los precios de venta y alquiler. No obstante, los problemas de acceso a la financiación de algunos grupos de clientes incentivaron el alquiler en detrimento de la venta, compensando parcialmente los efectos anteriores. Así, el valor del mercado de alquiler de naves en parques logísticos experimentó un retroceso del 2,3% en 2009, hasta los 210 millones de euros.

Las cinco mayores entidades, por tamaño de parques, concentran el 50% de la superficie edificable total, y el 62% si se consideran los 10 primeros operadores

Previsiones y proyectos

Se identifican unos cuarenta proyectos de construcción o ampliación de parques logísticos con finalización prevista durante el bienio 2010-2011 (27 proyectos de apertura de nuevos parques y 12 proyectos de ampliación), que incrementarán la superficie total en unos 25 millones de metros cuadrados.

El volumen de negocio derivado del alquiler de naves en parques logísticos seguirá viéndose penalizado por el descenso de la demanda y por la caída de los precios, aunque las decisiones de subcontratación de la logística y las crecientes necesidades de realización de este tipo de actividades en instalaciones modernas y diseñadas específicamente para ello contrarrestarán en parte el efecto anterior.

Se prevé una caída del mercado de alquiler de naves en parques logísticos de alrededor del 5% en 2010, mientras que en 2011 podría tener lugar ya una sólida recuperación. ■

Entre 2010 y 2012 se prevé que finalice la construcción o ampliación de parques logísticos que incrementarían la superficie total en unos 25 M de m².



tpf

CONSULTORA INMOBILIARIA

ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification



Inmuebles Logísticos en Valencia



Naves logísticas
desde 2.400 a 20.000 m2
1ª LÍNEA A-3



Nave logística
de 11.000 m2
1ª LÍNEA A-3



Naves Logísticas
desde 1.000 m2



Nave logística
de 15.000 m2



Naves logísticas
desde 4.000 m2 (a menos de
20 km del puerto de Valencia)



Llave en mano

AGENCIA · CONSULTORÍA · PROJECT MANAGEMENT · INVERSIÓN

www.tpfconsultora.es

902 107 500



Sepes urbanizará las 132 hectáreas que ocupa el proyecto de Badajoz, declarado Proyecto de Interés Regional en Extremadura (PIR)

En marcha la **Plataforma Logística del Suroeste**

La ministra de Vivienda, Beatriz Corredor, firmó el pasado mes de marzo un acuerdo que va a permitir que la Plataforma Logística del Suroeste se desarrolle como 'Proyecto de Interés Regional' en Extremadura (PIR). El documento ha sido suscrito, además de por la ministra, por el presidente de la Junta de Extremadura, Guillermo Fernández Vara; el alcalde de Badajoz, Miguel Ángel Celdrán, y el director general de Sepes, Félix Arias.

Redacción Interempresas



La Entidad Estatal de Suelo (Sepes), dependiente del Ministerio de Vivienda, será quien urbanice las más de 132 hectáreas previstas en el PIR, con una inversión prevista de 62,5 millones de euros.

Beatriz Corredor ha puesto esta intervención como ejemplo de la implicación del Ministerio de Vivienda

en Extremadura y ha destacado que con el acuerdo suscrito hoy “damos un paso más para que otro compromiso del Ministerio de Vivienda con esta ciudad, y uno de los más importantes del Gobierno de España con Extremadura, sea una realidad”.

El objetivo de esta actuación es la creación y explota-



ción de una oferta integrada de infraestructuras y servicios para la promoción de todas aquellas actividades asociadas a la logística, en un espacio situado al norte de Badajoz. Sepes ya ha invertido 12,5 millones de euros en la adquisición del suelo necesario para llevar a cabo la operación.

El acuerdo firmado hoy es una adenda al convenio ya suscrito en septiembre de 2005. Desde aquel primer convenio se han contratado y realizado diferentes trabajos para avanzar en el proyecto, además de la compra del suelo necesario: levantamiento topográfico, estudios geológicos y arqueológicos, estudio de las infraestructuras, proyecto de urbanización, etc.

La firma de la adenda convierte esta actuación en Proyecto de Interés Regional. Esta circunstancia supone un

El proyecto será considerado por la Junta de Extremadura como de Interés Regional y supondrá la inversión de 62,5 millones de euros

impulso definitivo para la Plataforma Logística porque, si el PIR se aprueba antes de agosto, las obras podrán comenzar a principios de 2011. Los trabajos tendrán un plazo de ejecución de entre 18 y 24 meses, aunque está previsto que puedan ejecutarse por fases en caso necesario.

Además, Sepes ha comprado otras fincas colindantes no incluidas en el PIR que permitirán actuaciones complementarias a la Plataforma Logística y otras necesarias para el desarrollo urbanístico de la ciudad. En total, la superficie disponible se eleva hasta 510 hectáreas, y la inversión de Sepes a más de 100 millones de euros.

Beatriz Corredor ha destacado que “desde el primer momento el Ayuntamiento, la Junta y el Ministerio hemos trabajado codo con codo para que este proyecto, tan importante para Extremadura, sea una realidad cuanto antes”. En este sentido, ha recordado que la plataforma logística “extenderá su influencia a todo el oeste español y a las regiones portuguesas vecinas.

En este contexto, Corredor ha explicado que “este proyecto se ha convertido en la punta de lanza de la nueva estrategia de desarrollo de Sepes, orientada a abordar los retos de la economía sostenible”. Esta estrategia se fundamenta en dos ejes de actuación. Por un lado, el apoyo a nuevas operaciones que favorezcan la actividad industrial y económica así como otras que generarán nuevo suelo residencial y, por otro, la revitalización y recuperación de las zonas urbanas obsoletas.■





INBISA Inmobiliaria

Industrial
Residencial
Oficinas
Gestión de suelo
Patrimonio

INBISA Construcción

Industrial
Logística
Residencial
Terciario
Dotacional
Habilitación
Rehabilitación
Obra civil

INBISA Logística

Plataformas logísticas
Suelo logístico
Llave en mano

INBISA Energía

Energías renovables
Eólica y fotovoltaica

INBISA Financiera

Cartera de valores

INBISA Diversificación

Nuevas áreas de negocio



www.inbisa.com

DESARROLLOS LOGÍSTICOS

La plataforma logística de Zaragoza llega también a sendos acuerdos con Clasa y Adif

Plaza y el Puerto de Algeciras apuestan por el **desarrollo logístico en común**

El consejero de Obras Públicas, Urbanismo y Transportes del Gobierno de Aragón y presidente del Consejo de Administración de Plaza, Alfonso Vicente, el director gerente de la Agencia Pública de Puertos de Andalucía, José Salgueiro Carmona y el presidente de la Autoridad Portuaria de la Bahía de Algeciras, Manuel Morón, firmaron a primeros de marzo un convenio de colaboración para el desarrollo de actuaciones logísticas y portuarias de interés común.

Redacción Interempresas



Vista aérea de la plataforma logística Plaza, que ocupa una extensión de 12.826.898 m².



El convenio, que tendrá una vigencia de tres años, pretende poner en marcha diferentes actuaciones y proyectos como la mutua promoción ante sus clientes y operadores de las ventajas de Plaza y de la Bahía de Algeciras; la potenciación del Puerto Bahía de Algeciras como centro básico de redistribución y encaminamiento marítimo de los productos que elaboren y manipulen las empresas instaladas en Plaza. También se pretende impulsar la formalización de acuerdos con operadores del Puerto Bahía de Algeciras con interés en el desarrollo de operaciones logísticas en Plaza. Así como la recepción y transmisión de experiencias acumuladas en logísticas y el intercambio modal como son el intercambio de conocimientos en la planificación, gestión y desarrollo de la intermodalidad y el transporte combinado y multimodal en la Plataforma Logística de Plaza y en la Zona de Actividades (ZAL) de la Bahía de Algeciras.

Otro de los objetivos de este convenio es la concreción de estudios que posibiliten la creación de una conexión estable entre el Puerto y la ZAL Bahía de Algeciras y la Plataforma Logística de Zaragoza con el fin de desarrollar un corredor de carga portuaria en el marco del actual eje ferroviario central ibérico. Además de la utilización de Plaza como puerto seco destinado a la distribución de mercancía marítima procedente del Puerto de Algeciras.

Por último, este convenio que hoy se ha firmado, pretende fomentar la utilización de la Plataforma Logística de Zaragoza como centro intermodal (carretera-ferrocarril) de transbordo de mercancía marítima, enlazando el puerto de Algeciras con otros puertos mediante conexiones terrestres más eficientes que los enlaces marítimos.

Mejorando el transporte intermodal

Asimismo, y a fin de mejorar aún más las infraestructuras logísticas y a los procesos de transferencia intermodal, el pasado 25 de febrero tuvo lugar la firma de un convenio de colaboración entre Plaza y Clasa. Un convenio cuyo principal objetivo es reforzar la colaboración, ya existente entre ambas entidades y que fue suscrito por Alfonso Vicente Barra, consejero de Obras Públicas, Urbanismo y Transportes y presidente del consejo de administración de Plaza, y Jorge del Castillo, director general de Clasa.

Entre los aspectos destacados del mencionado acuerdo destaca que se centrará en la identificación de nuevas oportunidades para el desarrollo de actividades logísticas y de carga aérea, en el intercambio de información relevante en pro del crecimiento y de la calidad de las infraestructuras y los servicios dedicados a la logística del transporte, así como la participación conjunta en ferias, congresos o jornadas especializadas en infraestructuras logísticas.

La colaboración entre Plaza y Clasa no es nueva ya que, en el año 2005, ambas entidades suscribieron un acuerdo de colaboración, conjuntamente con el Zaragoza Logistic Center (ZLC), para la elaboración de un Estudio sobre el potencial de carga aérea del Aeropuerto de Zaragoza.

De hecho, a pesar de la difícil coyuntura que ha atravesado el comercio internacional de mercancías en modo aéreo durante este último año, el Aeropuerto de Zaragoza ha registrado unas cifras muy satisfactorias en el

Cambiar el modelo productivo hacia una economía más sostenible y resistente

El presidente de Aragón, Marcelino Iglesias, destacaba durante la inauguración del Centro Logístico y Laboratorio IT del Grupo Asseco en Plaza, el pasado mes de febrero, que el objetivo, en estos momentos, "no es sólo salir de la crisis económica cuanto antes sino cambiar el modelo productivo, hacia una economía más sostenible y que resista mejor las dificultades". En este sentido, el presidente recordaba que un 10% del empleo en la comunidad autónoma está relacionado con las tecnologías de la información, haciendo referencia a la gran apuesta de Aragón por las energías renovables o la logística. En la inauguración de las instalaciones de Asseco, Iglesias subrayó también "que las tecnologías de la información y de la comunicación especialmente combinadas con la logística son actividades importantes para cumplir este objetivo".

El presidente aragonés hizo especial hincapié en la ubicación privilegiada de Zaragoza para las empresas. "Una parte importante de la economía del país está cerca de nosotros. Somos capaces de utilizar nuestra ubicación, nuestra capacidad y nuestras ventajas competitivas, sacarles partido en beneficio de nuestras empresas, de la creación de empleo y de la economía del futuro", insistía.

Al acto de inauguración asistieron también el consejero de Economía, Hacienda y Empleo, Alberto Larraz.

Cabe recordar que Asseco es una empresa especializada en el desarrollo e integración de soluciones y sistemas de software, media services y distribución informática y que, a partir de ahora, prestará sus servicios a nivel nacional desde Zaragoza. De hecho, según informan desde la compañía, en Aragón, el objetivo de Asseco "es posicionarse como el principal partner tecnológico de la comunidad autónoma" y tiene previsto, además, consolidar en un futuro nuevos centros de competencia en Aragón: desarrollo e innovación en media services, kioscos de autoventa, sistemas de cartelería digital o software factory.

tráfico de carga, lo que lo ha situado en el tercer lugar en el ranking de los Aeropuertos Españoles, con un total de 37.877 toneladas manipuladas durante el 2009 y un crecimiento del 69,4%, respecto al 2008. Plaza y Clasa han afirmado, por otro lado, que con las diferentes iniciativas conjuntas que llevarán a cabo esperan contribuir a la consolidación y potenciación del Aeropuerto de Zaragoza y del conjunto de infraestructuras logísticas, así como al crecimiento de la actividad en toda la región.

DESARROLLOS LOGÍSTICOS

Adif adelantará la construcción de la terminal del AVE en Plaza

El Administrador de Infraestructuras Ferroviarias (Adif) y el Gobierno de Aragón han tomado una importante decisión sobre la construcción de la segunda estación del AVE de Zaragoza con el objetivo de agilizar su ejecución: adelantar los trabajos para levantar cuanto antes la terminal de pasajeros. La creación de este edificio, de 1.350 metros cuadrados, estaba prevista para una tercera fase de obras, después de la que se está realizando ahora, de separación de las vías de ancho convencional, canalizaciones y pasos inferiores, y de una segunda para instalar vías de apartado y la electrificación y señalización.

Mientras se perfilan los últimos detalles del concurso para la segunda fase del proyecto, la obra sigue avanzando. De hecho, en palabras de la DGA, “la primera se encuentra en su recta final” y se estima que “podrían finalizarse los trabajos en dos o tres meses”. Eso explica que “hasta final de año se han certificado 1,7 millones de euros de inversión”.

A pesar de que se intente agilizar al máximo la puesta en funcionamiento de la segunda estación del AVE, los cálculos de Adif estiman que no serán 18 meses los que se necesiten para finalizarla, como aseguró el presidente aragonés Marcelino Iglesias en su última visita a las obras, sino al menos dos años. Un mínimo de 24 meses que, siguiendo la tramitación administrativa (se adjudicaría entre julio y agosto de este año y los trabajos comenzarían en otoño) no sería hasta otoño del 2012 cuando se terminaría el edificio y la segunda fase, de forma que, o se adjudica la urbanización antes o hasta el 2013 no habrá estación en Plaza.

Plaza urbanizará por 10,6 ME el entorno de Decathlon

Por otra parte, Plaza ha informado que la sociedad invertirá 10,6 millones de euros en la urbanización del entorno donde se ubicará el futuro almacén de Decathlon en la esta plataforma logística. Las obras tendrán un plazo de ejecución de doce meses, de forma que se puedan realizar en paralelo a la construcción de la primera fase del proyecto de la empresa especializada en material deportivo en el polígono. Esta prevé ocupar solo una cuarta parte de los 200.000 metros cuadrados que adquirió con un almacén que espera inaugurar el año que viene.

Cabe recordar que ya durante el pasado mes de enero se iniciaron los movimientos de tierras para entregar la parcela a Decathlon en cuanto sea posible y poder así la construcción de su almacén de 50.000 metros cuadrados. Antes, sin embargo, debía sacar a concurso la urbanización de su entorno, que afecta a una superficie de unas 62 hectáreas, ubicadas entre la subestación eléctrica próxima a la zona comercial, la autovía de Madrid (A-2) y la carretera de acceso a la Base Aérea y el polígono. Con este contrato, que se prevé adjudicar entre el mes de mayo, se trata, no solo de la creación de tres viales nuevos en la plataforma logística, sino también de llevar hasta allí todos los servicios de electricidad, agua y vertido, telefonía y gas. Una obra costosa pero necesaria para el funcionamiento de Decathlon y de las empresas que pueda atraer esta ampliación de la zona urbanizada.

Sobre todo porque estas obras irán acompañadas de otra pequeña mejora no prevista que también beneficia a Plaza. En este caso, será Fomento quien la costee y se centra en el acceso desde la autovía A-2. En la ampliación de calzada que está ejecutando la unión temporal de empresas formada por Ferrovial y Grupisa, con un tercer carril desde Zaragoza hasta La

Plaza es un centro intermodal de transportes que ofrece prestaciones de última generación y que operará en los modos de transporte por carretera, ferrocarril y avión.





Muela, se ha introducido un modificación en el viaducto previsto para dar acceso a la plataforma logística. El ministerio ha dado órdenes para que las contratistas construyan dos rotondas, una a cada lado del paso elevado, que ayude a facilitar una mejor distribución del tráfico en la zona.

Por otra parte, resuelto ya el acceso desde la A-2, que

permitirá además aliviar la congestión de tráfico que sufre la entrada principal por Plaza Imperial, con las obras de urbanización en el entorno donde se ubicará Decathlon se crearán nuevos viales (también de dos carriles por sentido, iluminación y una mediana ajardinada) que permitirán la conexión con la carretera que une la A-2 con la Base Aérea.■



La plataforma logística de Guadalajara se posiciona como emplazamiento estratégico puntero en Madrid y Castilla-La Mancha

Inbisa firma un nuevo contrato para Cabanillas I

Inbisa ha firmado un nuevo contrato para el alquiler de una superficie de 7.648 metros cuadrados de su plataforma logística Cabanillas I, situado en Guadalajara. La plataforma tiene una superficie total de 20.390 metros cuadrados destinados a almacenaje y distribución de mercancías. Divisible en módulos de 2.500 metros cuadrados, se levanta sobre una parcela de 30.736 metros cuadrados en el sector SI-21 del municipio guadalajareño de Cabanillas del Campo.

Redacción Interempresas



El nuevo contrato firmado por Inbisa es para el alquiler de una superficie de 7.648 m² de su plataforma logística Cabanillas I.

Con estructura de hormigón, fachadas de panel sándwich de hormigón prefabricado con aislamiento, cubierta de paneles de doble chapa y aislamiento, lucernarios para iluminación natural, exutorios para evacuación de humos, la nave está dotada de las más modernas instalaciones de seguridad, sistemas contra incendios, muelles de carga, etc.

Estas características y su ubicación, en pleno Corredor del Henares, principal área geográfica de uso logístico de la zona Centro, a 50 kilómetros de Madrid, con accesos inmediatos a la Autovía A-2, a la Radial R-2 y a 5 kilómetros de la estación del AVE y del Puerto Seco de Azuqueca, convierten a la Plataforma Logística Inbisa Cabanillas I en un emplazamiento idóneo para las empresas punteras del sector. En ella y desde diciembre de 2008, viene desarrollando también su actividad el operador logístico FM Logistics.

La importancia de la zona Centro

La falta de superficies logísticas disponibles dentro del eje de circunvalación de Madrid y la demanda de naves

logísticas existentes en el entorno de la capital, ha favorecido el desarrollo de nuevos emplazamientos logísticos específicos en zonas estratégicamente situadas y con unos precios de alquiler más competitivos. Estos centros logísticos están orientados principalmente a satisfacer la demanda existente de plataformas logísticas de gran superficie, mayoritariamente de las cadenas de distribución nacional de productos para el gran consumo.

Cabanillas I forma parte de los desarrollos de Inbisa en Madrid y Castilla-La Mancha, como Alovera o Miralcampo



La respuesta de Inbisa a esta cuestión se traduce en las plataformas logísticas Inbisa-Cabanillas I e Inbisa-Cabanillas II, especialmente considerando su excelente ubicación estratégica —en el eje Madrid-Barcelona, y junto a la terminal ferroviaria de carga de Puerto Seco—, la extensión de la superficie que promueve, y el valor añadido de su fuerte competitividad en precio.

La plataforma logística Inbisa Cabanillas I forma parte de los desarrollos que la Territorial Centro de Inbisa está llevando a cabo en Madrid y Castilla-La Mancha. Otras plataformas desarrolladas también en la provincia de Guadalajara son las de Alovera (con 16.257 metros cuadrados de superficie), o la del polígono Miralcampo de Azuqueca de Henares (20.210 metros cuadrados), que se encuentra ocupada desde el año 2002 por empresas de la entidad de Makro o One2One. Dentro de la misma comunidad, Inbisa está también desarrollando el Centro Logístico y de Transporte de Toledo, un proyecto que contempla una superficie total construida de 95.192,72 metros cuadrados, con la que contará a corto plazo.

El área logística del grupo se completa con las plataformas de Alcalá de Henares, con una superficie en planta de 25.181 metros cuadrados, así como con plataformas en el País Vasco y Cataluña, donde compañías como DHL Logistics, Christian Salvesen Gerposa, FCC Logística, Kühne & Nagel o TC Net llevan a cabo su actividad.■



La plataforma Cabanillas I está dotada de las más modernas instalaciones de seguridad, sistemas contra incendios, muelles de carga, etc.



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 standing 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

El salón acuerda con los agentes del sector cambiar su formato para 2010

Logistrans renace como foro de análisis del sector

Los organizadores de Logitrans han acordado con los agentes del sector 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.

Redacción Interempresas

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. Ambas citas canalizarán el interés de los diferentes colectivos profesionales y agentes implicados por contar con un punto de reunión y negocio en Madrid.



Los foros y conferencias serán este año los únicos protagonistas de Logitrans, un lugar de encuentro para los profesionales del sector que intenta fomentar las sinergias empresariales.



Logitrans 2010 incluye la Conferencia Ibérica de Logística y del Foro Empresarial España-Francia sobre Infraestructuras de Transporte, entre otros

Consecuentemente, Logitrans, como 'Foro de la Logística y el Transporte de Madrid', no cuenta en esta edición con un área expositiva, si bien facilitará la presencia de empresas e instituciones a través de programas específicos de networking y patrocinio.

La Conferencia Ibérica de Logística

El 21 de abril, y bajo el lema 'Estrategias avanzadas en logística y transporte 2010- 2020', se desarrollará la Conferencia Ibérica de Logística, dirigida por A.T. Kearney. En esta ocasión, se estructurará en cuatro bloques de sesiones en los que se analizarán temas como las tendencias en la cadena de suministro y las estrategias de los operadores logísticos en el ámbito europeo; la intermodalidad en el transporte de mercancías, y el nuevo escenario competitivo que se está comenzando a dibujar en los puertos y aeropuertos ibéricos.

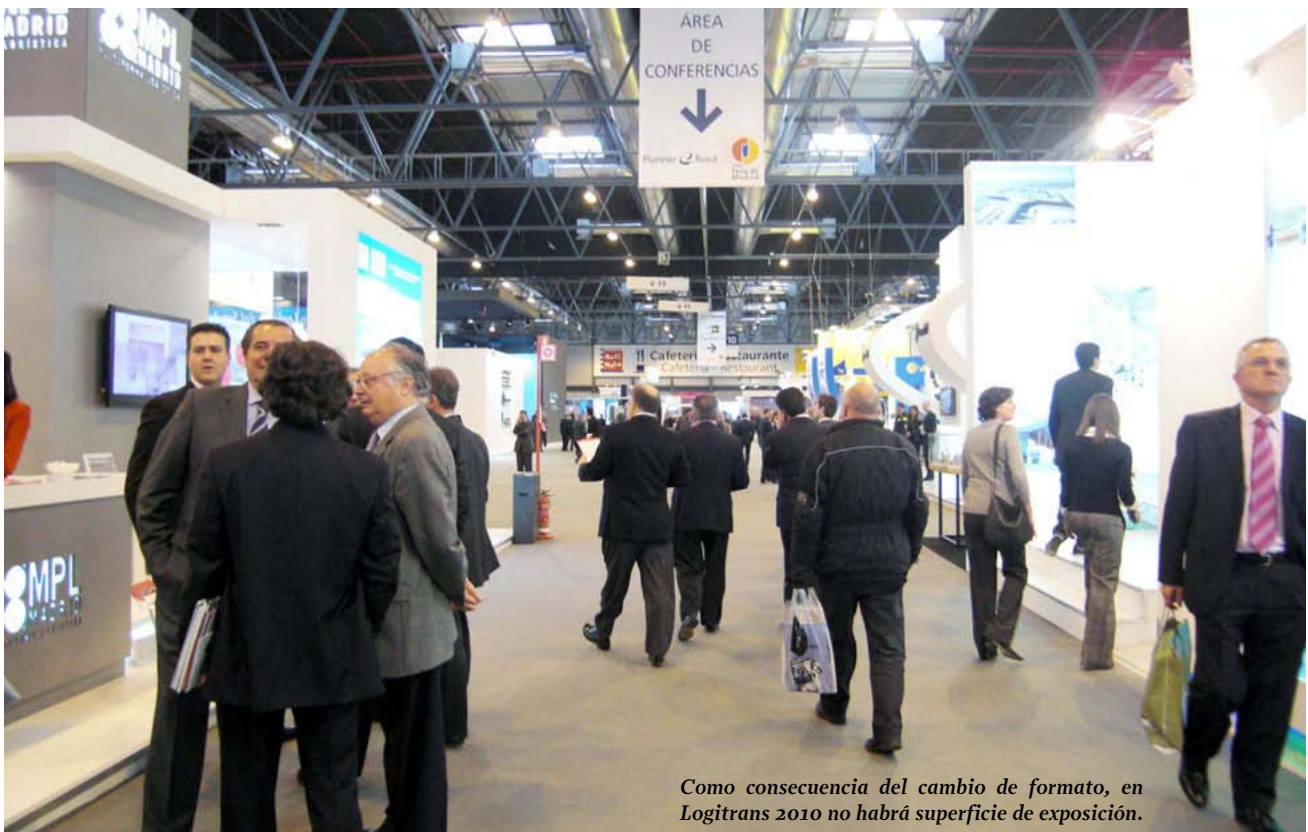
II Foro Empresarial Francia-España

Tras el éxito de la primera edición, la Asociación Diálogo organiza, para el 22 de abril, el II Foro bajo el lema: 'Intermodalidad entre Francia y España: ¿Desafío o Realidad?'

El foro, que tiene como objetivo revisar la situación del transporte de mercancías entre la Península Ibérica y Francia, se convierte en lugar de encuentro privilegiado para los profesionales del sector. En esta ocasión, el programa concederá especial relevancia al ferrocarril, para lo que dedicará mesas de debate a los grandes proyectos ferroviarios transpirenaicos. Asimismo, se analizará el transporte marítimo y por carretera.

Al igual que en la primera edición, este II Foro Francia-España reunirá sus conclusiones en un Libro Blanco, el cual pretende, entre otros, contribuir a la preparación de las próximas cumbres hispano-francesas, aportando el análisis del sector privado sobre esta importante cuestión. El encuentro está organizado por Diálogo y cuenta con un amplio respaldo institucional, que incluye la colaboración de la Embajada de Francia en España; la Cámara de Comercio e Industria Franco-española; Invest in France Agency (AFII); Transporte XXI y Ubi-france.

Además de estas jornadas, se desarrollarán otras actividades como las organizadas por CEL –Centro Español de Logística–, entre las que destaca la mesa redonda sobre seguridad en la cadena de suministro, y la presentación del portal sobre mejores prácticas en e-lean manufacturing. Por su parte, la Fundación ICIL coordinará la ponencia 'Tendencias en valor y coste' y una mesa redonda sobre inmologística.■



Como consecuencia del cambio de formato, en Logitrans 2010 no habrá superficie de exposición.

El volumen de la operación asciende a 29 millones de euros

CB Richard Ellis cierra la mayor operación de inversión logística del último año

La consultora inmobiliaria CB Richard Ellis ha asesorado a un fondo de inversión de Luxemburgo en la compra de dos naves logísticas ubicadas en el denominado PP10, Plan parcial 10 de Leganés, al sur de la Comunidad de Madrid. La operación, que se ha completado por 29 millones de euros, es la mayor transacción de inversión logística —por volumen— cerrada en el último año.

Redacción Interempresas

Las naves tienen una dimensión de 20.400 y 14.500 metros cuadrados aproximadamente y están alquiladas a compañías de primer nivel.

Para Basilio González, director nacional de Agencia Industrial y Logística de CB Richard Ellis, “esta operación marca una nueva tendencia en el mercado de inversión logística. Tras un año difícil, vemos un mayor movimiento e interés por parte de los inversores en el sector, que invita a pensar en un aumento de las operaciones para el año 2010”.

Parcelas de uso industrial, escarapate y mini-naves

El Plan parcial 10 se encuentra ubicado en fachada a la M-50 y dividido en dos partes por el paso de la carretera de comunicación M-407 (entre Fuenlabrada y Leganés), enfrente del parque de Polvoranca. Se trata de una actuación de aproximadamente 800.000 metros cuadrados de superficie bruta dividida en parcelas de uso industrial, terciario y de ocio y comercio, con la siguiente distribución:

- 13 parcelas de uso industrial
- 3 de uso para industrial escarapate
- 1 de uso para mininaves
- 9 de uso para industria grande (o tradicional)
- 3 parcelas de uso comercial y de ocio
- 6 parcelas para uso terciario

CB Richard Ellis y TPF comercializarán en exclusiva el parque logístico de Sollana

ING ha otorgado a las consultoras TPF y CBRE el mandato en exclusiva para la comercialización del parque logístico de Sollana. El parque se encuentra en la zona Sur de Valencia, a 17 kilómetros del puerto de Valencia, con acceso directo a través de la A-7 y muy próximo al



Sollana es un parque logístico de 26.500 m² de superficie diseñado y construido bajo los criterios de la red de parques Logispark.

nodo de carreteras que enlazan con la A-3 y la A-7 tanto por la costa como por el interior.

Las naves tienen una superficie total de 26.612 metros cuadrados distribuidas entre varios módulos sectorizados y comunicados entre sí por puertas corta fuegos para facilitar la modulación, pudiendo disponer de superficies desde 4.000 metros cuadrados en adelante. La capacidad volumétrica del total del parque es de 33.312 europalés.

Los inmuebles están dotados de una batería de muelles de carga con retranqueos interiores de 35 metros; instalación anti incendios completa compuesta por rociadores automáticos, BIES, exutorios, hidrantes, extintores y sistemas de detección automáticos.

Ambas naves se ubican sobre una parcela de 45.000 metros cuadrados situada en primera línea de la A-7 y



CB Richard Ellis en la lista 'Companies that care'

CB Richard Ellis Group, Inc. fue elegido el pasado mes de marzo para formar parte de la prestigiosa lista 'Companies That Care' por tercer año consecutivo. Las compañías incluidas en esta lista han demostrado seguir prácticas empresariales que ponen de relieve su fuerte compromiso con sus empleados y sus comunidades, como determina 'Center for Companies that Care', una organización estadounidense sin ánimo de lucro dedicada a mejorar la calidad de vida de empleados y comunidades.

Un jurado independiente de profesionales de diferentes sectores se encarga de seleccionar a las compañías que integrarán la lista. CBRE, al igual que otras compañías incluidas, sobresale en las 10 características inherentes a una 'Company That Cares', entre las que cabe mencionar: preservar un entorno de trabajo basado en la dignidad y el respeto de todos los empleados; formar grandes líderes, a todos los niveles; establecer normas en materia de comportamiento ético e integridad; e implicarse en los esfuerzos de la comunidad y la política pública.

"Estamos muy impresionados por el hecho de que, en una etapa económica difícil como la que estamos viviendo, las empresas de la lista, como CB Richard Ellis, estén haciendo todo cuanto está a su alcance para mantener a los individuos, las familias y las comunidades", explicaba Marci Koblenz, cofundador y presidente de 'Center for Companies That Care'.

Las compañías seleccionadas para la lista de 2010 representan organizaciones estadounidenses muy dispares: grandes, medianas, y pequeñas; públicas y privadas; con y sin ánimo de lucro, de diferentes sectores y con sede en 18 estados distintos. CBRE es la única consultora inmobiliaria de la lista. La lista completa de empresas reconocidas con este galardón puede consultarse en www.companies-that-care.org.

con accesos directos al parque multiproveedores de Almusafes, donde se ubica la factoría de Ford España, con gran cantidad de operadores y proveedores.

El recinto está vallado en su totalidad con un carril interior perimetral para la correcta circulación de trailers dentro del parque para soportar grandes cantidades de tráfico interior sin repercutir en la operativa diaria de los operadores.

CBRE y TPF colaboran conjuntamente en esta comercialización, aportando el conocimiento tanto del mercado nacional como internacional, apostando por un emplazamiento de alta calidad en una zona sur de Valencia que tiene un alto grado de obsolescencia en su parque de naves en general. ■

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

GABINETE TÉCNICO INMOBILIARIO

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

Tel.: 976 233 569
www.gtizaragoza.com

ALQUILER DE NAVES Y OFICINAS
Pamplona y San Sebastián

Colaboramos con agencias
INFORMACIÓN: 629 228 297

www.acb-donosti.com

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

Vila-rodona - Tarragona



Descripción: Naves Logísticas

Superficie disponible: 27.196,3 m²

Altura útil: 13,7 m

Régimen: Alquiler

Disponibilidad: Inmediata

Getafe - Madrid



Descripción: Nave logística en el Parque Empresarial Carpetania

Superficie: 4.489 m²

Régimen: Venta

Disponibilidad: Inmediata

Leganés - Madrid



Descripción: Nave industrial en el Parque empresarial La Laguna

Superficie: 2.717 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

Pº de Gracia, 110 - 6º1ª
08008 Barcelona
Tel. 93 487 99 92
Fax. 93 487 56 12

Para más información
visite nuestra web



www.dtz.com/es

10.000 profesionales, 148 oficinas, 43 países



29 empresas del sector de las nuevas tecnologías ya han confirmado su participación en el salón

El sector de las TIC apuesta de nuevo por el Sil 2010

El Salón Internacional de la Logística y de la Mantenición (Sil 2010), que se celebrará del 25 al 28 de mayo de 2010 en el recinto ferial de Gran Vía de Fira de Barcelona, contará con una gran participación de empresas del sector de las Tecnologías de la Información (TIC). Un total de 29 empresas que prestan sus servicios en el campo de las TIC ya han confirmado su participación en la duodécima edición del salón.

Redacción Interempresas



La creación de una zona de exposición específica, SIL Tech Área, y la celebración de la segunda edición de la Jornada de Sistemas de la Información para la Logística, claves del éxito.

La celebración de la segunda edición de la Jornada de Sistemas de la Información para la Logística —patrocinada por SAP— y la creación del Sil Tech Área, un espacio que busca establecer una clara relación entre negocio y conocimiento con la creación de stands de diseño y una sala de presentaciones para que todas las principales empre-

sas del sector de las TIC puedan presentar sus novedades, productos, servicios y llevar a cabo demostraciones prácticas, han sido las claves de esta masiva participación. Empresas como Optieng, SSI Schaefer, Vocollect, Topssystem, IDAT, Nak Electronics, Routing International, Tom Tom Work, CITET, EPTISA Tecnologías de la

Información, Konexiona Tecnología y Transporte, Crambo Wireless, Daimler Fleetboard o 4G Flota, participaran dentro del SIL Tech Área. Por otro lado, también estarán presentes en el SIL 2010 un gran número de empresas de este sector que estarán ubicadas en el perímetro del SIL Tech Área. Estas empresas son Andsoft, Creativesystems, LYL Ingeniería, Moviloc, Punch Telematix, Qualcomm, SCM Logística Accesible, SDI, Teleroute, Timocom, Tobalina, Transics, Sato, Fagor Electrónica y VGG Aplicaciones.

II Jornada de Sistemas de la Información para la Logística

Cabe recordar que el jueves 27 de mayo a partir de las 10 de la mañana, Sil 2010 acogerá la celebración de la segunda edición de la Jornada de Sistemas de la Información para la Logística, organizada en conjuntamente con IDOM Consulting y patrocinada por SAP. Esta jornada contará con una mesa redonda que tendrá como título "Soluciones Logísticas avanzadas para detectar, responder y analizar las nuevas condiciones de los productos, los mercados y los clientes". Esta mesa redonda contará con Eduardo Martínez, Project manager de IDOM Consulting, como moderador, así como con la participación, de entre otros especialistas, de Richard Lloyd, JDA Software, Josep Ramón Bonamusa, responsable SAP Supply Management de SAP España, y Antonio Tormo, senior director en Oracle. A continuación de esta mesa redonda, tendrá lugar un debate con la participación de todos los asistentes.

Éxito de la campaña 'El Sil te escucha'

La campaña 'El Sil 2010 te escucha', que tenía como objetivo recabar cuáles son los aspectos y los temas más importantes del sector para ser tratados y dar respuesta en las distintas Jornadas Técnicas que tendrán lugar dentro del Sil, ha culminado con gran éxito. Más de un centenar de profesionales del sector han participado haciendo llegar a la dirección del Salón sus propuestas.

El Salón Internacional de la Logística y de la Manutención está acabando de ultimar los temas que tratarán las distintas jornadas técnicas que se celebrarán, donde se darán respuestas a las distintas solicitudes recibidas.

Entre los temas más solicitados por los distintos profesionales que han participado en esta campaña cabe destacar el de los retos actuales de las nuevas tecnologías aplicadas a la cadena de suministro, aspectos relacionados con el transporte de mercancías por carretera, intermodalidad, sistemas alternativos de picking —por luz, por voz o por visión—, eficiencia y reducción de costes en la cadena logística, la responsabilidad social corporativa, criterios de sostenibilidad, cuestiones de Green Logistics y logística inversa o temas relacionados con la logística urbana.



La campaña 'El Sil 2010 te escucha' quería saber de primera mano cuáles son los aspectos y los temas más importantes del sector para ser tratados y dar respuesta en las distintas Jornadas Técnicas del Sil.

Más de un centenar de profesionales del sector han hecho llegar sus necesidades y preocupaciones en materia de formación a los organizadores del SIL

Además de la celebración del 8º Fórum Mediterráneo de la logística y el Transporte, dentro del SIL 2010 tendrán lugar 15 jornadas técnicas y dos 'workshops' dedicados a los sectores alimentario y farmacéutico. A continuación, a modo de resumen, detallamos los distintos temas que se van a tratar en algunas de estas jornadas:

- **8º Fórum Mediterráneo de la Logística y el Transporte**
'Vientos de cambio en las infraestructuras terrestres y portuarias'
- **5ª Jornada de Manutención y Almacenaje**
'Sistemas alternativos de picking: por voz, por luz o por visión'
'Normativas de seguridad en los almacenes'
- **4ª Jornada ANFAC**
'La intermodalidad: barco, ferrocarril y carretera'



- **3ª Cumbre Cumbre Mediterránea de Puertos**
‘Organización de la futura gestión de los puertos del Mediterráneo y del sector marítimo’
- **3er Supply Chain Outsourcing Forum**
‘Lean & Green Supply Chains: Eficiencia y sostenibilidad’
- **2ª Jornada de Sistemas de Información para la logística**
‘Reducción de costes, eficiencia y sistemas’
- **2ª Jornada CEL SIL 2010**
‘Logística urbana’
‘Cómo se negocia un ‘Tender’. Consideraciones a tener en cuenta.’
- **Jornada de Formación Cimalsa**
Presentación del estudio ‘Impactos de Centros de Transporte y Logística (CTL)’
- **Workshop SIL Pharma & Health**
‘Retos y oportunidades de la intralogística en el sector farmacéutico: máxima eficiencia y optimización de costes’.
‘Retos de la trazabilidad: ¿RFID o Datamatrix?’
- **Jornada de la Autoridad Portuaria de Barcelona**
‘La contribución de los puertos del Mediterráneo hacia un sistema logístico europeo más sostenible y eficiente’
‘El desarrollo de las autopistas del mar en el Mediterráneo’
- **Jornada Itene SIL 2010**
‘Logística inversa, ¿qué es y para qué sirve? Aplicaciones

envase y embalaje’
‘Ecodiseño de envases y huella de carbono’
‘Emisiones y eficiencia energética’
‘Logística innovación y tecnologías de la información’
‘Optimización de tiempos y costes mediante la aplicación de la tecnología RFID’
‘Planificación de rutas para la optimización del transporte’
‘Estrategias y aplicaciones del modelado en cadenas de suministro:’■



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



La recuperación económica marcará el cumplimiento en la incorporación de los nuevos proyectos

La demanda inversora en el mercado de medianas superficies resurgirá en 2010

Savills expone en su último informe de mercado sobre medianas superficies que, a pesar de encontrarnos todavía en un territorio económico hostil, se prevé una reactivación en el mercado, aunque ésta no será plena hasta que el consumidor recupere la confianza en el mercado y sus hábitos de compra.

Fuente: Savills



Los parques de medianas superficies despiertan gran interés entre los inversores internacionales: Buscan parques alquilados a rentas de mercado, bien anclados, en ciudades principales, contratos largos y sin desocupación. Pero hay pocos.

El convulso mercado de inversiones inmobiliarias se ha dejado sentir en el segmento de medianas superficies. Durante 2009 tan solo se cerró una operación de inversión: un local independiente alquilado a Decathlon en Castellón. El volumen superó por poco los 19 millones de euros, registrando así una de las medias por operación más bajas de la década, y quedando alejado de la media de los últimos diez años: 34,6 millones de euros. La diferencia de cifras respecto al mercado global retail, más fuerte y robusto, y con mayor arraigo en la sociedad, muestra que el mercado de medianas se encuentra todavía en proceso de consolidación, con potenciales inversores perfectamente identificados, que tienen interés real en invertir, pero que, de momento, no encuentran mucho producto de calidad que satisfaga todos sus requerimientos.

Luis Espadas, director de Inversiones Retail señala: “Los parques de medianas superficies despiertan gran interés entre los inversores internacionales. Se buscan par-

ques alquilados a rentas de mercado, bien anclados, en ciudades principales, contratos largos y sin desocupación. Lo que ignoran muchos inversores es hasta qué punto es escaso este producto y los pocos proyectos que hay en curso”.

A finales de 2009 las rentabilidades prime en España se situaron entre 7 y 7,25%, con una clara tendencia bajista debido a la escasez de oferta disponible y a la reactivación de la demanda.

El mercado de medianas se encuentra todavía en proceso de consolidación



Entorno económico

La recesión y la tan manida crisis han dejado su huella en el mercado retail. Indicadores económicos en negativo y una tasa de desempleo en continuo ascenso han afectado directamente la confianza de los consumidores. La incertidumbre ha modificado el orden de prioridades en las familias, y tras años de consumismo desorbitado, ahora prima el ahorro y el control de los gastos.

El panorama general parece desolador, pero el mercado de medianas superficies cuenta con armas para enfrentarse a la adversidad, ya que muchos de los operadores tradicionales se enmarcan en el segmento 'low cost' de los más variados sectores (moda, calzado, deporte, electrodomésticos y electrónica, alimentación, etc.)

Proyectos y operadores en expansión

A pesar de todo, los niveles de facturación y venta de numerosos rótulos no han obtenido los resultados esperados, y se han visto obligados a rediseñar su política de expansión. Esto no ha implicado un drástico parón de nuevas aperturas, si no un ejercicio de reflexión para llevar a cabo un óptimo y oportuno crecimiento. Decathlon, Sport Zone, Kiabi, C&A, Cóctel y Merkál en el sector textil, Media Markt y Worten en electrodomésticos, o Mercadona, Lidl, Aldi, Dia en alimentación dan claras muestras de interés para implantarse en nuevos parques.

Aún así, esta situación ha repercutido en el ajuste de los proyectos y desarrollo de nuevos parques comerciales. Entre 2010 y 2011 se esperan cerca de 355.000 metros cuadrados nuevos distribuidos en 13 complejos comerciales, si bien el ritmo de la recuperación económica marcará el cumplimiento de los calendarios o retrasará nuevamente la incorporación de la superficie en el stock.

metros cuadrados. El análisis provincial deja a Zaragoza y Murcia en los primeros puestos, ya que acogen varios de los parques más voluminosos (Puerto Venecia, Parque Mediterráneo o Thader). La incursión de Zamora, Huelva y Soria en el 'top five' se debe a sus niveles de población muy bajos.

El cruce de datos de escasa densidad comercial y elevado PIB per cápita permite identificar regiones en las que el desarrollo de un parque comercial podría representar una oportunidad: Galicia, Cantabria, La Rioja, Castilla y León, Cataluña, los dos archipiélagos y las dos ciudades autónomas serían, a priori, áreas de interés. ■

Rentas

Actualmente la renta prime se sitúa en torno los 16 euros por metro cuadrado al mes, un 27% por debajo del pico de mercado alcanzado en el año 2007. El nivel medio nacional alcanza los 11,80 euros por metro cuadrado al mes, siendo Baleares, Cataluña, País Vasco y Navarra las comunidades autónomas que cuentan con los valores medios más elevados. En la comparativa con otros países europeos, la renta prime de España se sitúa en un nivel similar al de Alemania y Francia, y por debajo de Italia y Reino Unido. Portugal registra la renta más baja de los países analizados, con 9 euros por metro cuadrado al mes y la más alta Reino Unido con 33 euros por metro cuadrado al mes.

Stock

El año 2009 cerró con 3,5 millones de metros cuadrados de stock en el mercado de medianas, de los cuales poco más de un tercio se concentran en parques (concebidos y constituidos como una unidad, construidos por un único promotor y habitualmente pertenecientes a un solo propietario) y el resto se distribuye en naveas comerciales independientes que suelen estar agrupadas en torno a un hipermercado. Andalucía, Madrid y la Comunidad Valenciana se reparten cerca del 50% de la superficie total.

Densidad comercial y oportunidades de desarrollo

La densidad comercial media de España (metros cuadrados / 1.000 habitantes) se sitúa en 73 metros cuadrados. En el ranking nacional Murcia y Aragón encabezan el listado, las dos comunidades superan los 100 metros cuadrados, seguidas de Madrid, con 98,50



Entre 2010 y 2011 se esperan cerca de 355.000 m² nuevos.

Según el estudio de DBK, la facturación disminuyó un 6% el pasado año

El 'handling' acusa el descenso del tráfico aéreo en 2009

El mercado español de servicios aeroportuarios de asistencia en tierra ('handling') registró un retroceso en 2009, en un contexto de caída del tráfico aéreo, ajuste de precios y disminución del número de líneas aéreas. Así, el volumen de negocio derivado de la prestación de servicios de 'handling' a terceros experimentó una tasa de variación negativa del 6% en este ejercicio, situándose en 845 millones de euros.

Fuente: Informe especial de DBK, S.A. 'Servicios Aeroportuarios'

En un contexto de caída del tráfico aéreo —la entrada y salida de aeronaves en aeropuertos españoles descendió un 10% y el número de pasajeros un 8%—, ajuste de precios y disminución del número de aerolíneas, el mercado de servicios aeroportuarios de asistencia en tierra ('handling') registró una nueva caída en 2009,

acentuándose la tendencia negativa del año anterior. Tras una fase con un crecimiento medio cercano al 10% anual, en 2008 se inició un deterioro de la evolución de la facturación por servicios a terceros, que se prolongó en 2009 con un descenso del 5,6%, situándose en 845 millones de euros.

Considerando también la autoprestación de servicios de 'handling' realizada por las compañías aéreas, la valoración total del mercado se situó en 1.135 M de € en 2009.



Foto: Iberia.



La facturación a terceros en el segmento de servicios de rampa experimentó un descenso del 7% en 2009, situándose en 490 millones de euros. El segmento de otros servicios de asistencia mostró un comportamiento algo menos desfavorable, al caer un 3,5%, hasta los 355 millones.

Considerando también la autoprestación de servicios de 'handling' realizada por las compañías aéreas, la valoración total del mercado se situó en 1.135 millones de euros en 2009. La autoprestación se vio penalizada por la negativa coyuntura económica y la dificultad de afrontar nuevas inversiones por parte de las aerolíneas. Las previsiones apuntan a una recuperación del tráfico aéreo de pasajeros y de mercancías, especialmente a partir de la segunda mitad de 2010, si bien la estrategia de rentabilización de las operaciones seguida por las líneas aéreas podría incidir negativamente en el número de vuelos y en la actividad de las empresas de 'handling'.

Estructura de la oferta

El deterioro de la demanda y de los márgenes, junto con las dificultades de acceso a financiación, motivaron el cese de actividad de algunas de las empresas en 2009.

Al final de este año se contabilizaban unas 320 compañías, incluyendo tanto compañías aéreas que operan en régimen de autoprestación como empresas dedicadas a la prestación del servicio a terceros.

Un total de 16 empresas cuentan con licencias para la prestación a terceros de servicios de 'handling' de rampa para aviación comercial, ya sea directamente o a través de uniones temporales de empresas (UTE). Junto a estas compañías operan numerosas empresas, en general de menor dimensión, orientadas a la demanda de aviación general/privada y cuyas operaciones son realizadas principalmente en pequeños y medianos aeropuertos.

El descenso del número de operadores y las políticas de ajuste de plantillas llevadas a cabo motivaron un notable descenso del volumen de empleo en el sector a lo largo del período 2008-2009. En este último año las empresas contaban con alrededor de 14.000 empleados.

En los dos últimos años se ha producido un aumento de la concentración sectorial, reuniendo las cinco primeras compañías el 71,5% del mercado total en 2009, mientras que las diez primeras absorbieron el 88%.■

Las previsiones apuntan a una recuperación del tráfico aéreo de mercancías, especialmente a partir de la 2ª mitad de 2010

Datos de síntesis, 2009

Número de empresas	320
Mercado total (millones euros) (a)	1.135
• Autohandling	290
• Facturación por prestación a terceros	845
- Rampa	490
- Otros servicios	355
Crecimiento de la facturación por prestación a terceros (b)	-
• % var. 2007/2006	+5,2
• % var. 2008/2007	-2,2
• % var. 2009/2008	-5,6
Concentración (cuota de mercado conjunta en valor) (c)	-
Cinco primeras empresas (%)	71,5
Diez primeras empresas (%)	87,9

• (a) corresponde a la facturación por la prestación de servicios de handling a terceros, así como la valoración de la autoprestación. Excluye el servicio de asistencia de combustible y lubricante.

• (b) excluye el servicio de asistencia de combustible y lubricante.

• (c) sobre facturación por prestación a terceros. Excluye el servicio de asistencia de combustible y lubricante.

El tráfico de mercancías en los aeropuertos de Aena aumenta el 15% de media en los dos primeros meses del año 2010

La carga aérea vuelve a alzar el vuelo

La globalización de los mercados exige un transporte cada vez más rápido para que llegue todo lo antes posible a su destino. A este aspecto se le puede añadir el factor seguridad para explicar el valor añadido del transporte por avión: no solo los aviones en sí son seguros, también lo son las instalaciones aeroportuarias. Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea —Aena— ha informado que el tráfico de mercancías en el conjunto de su red de aeropuertos fue de 94.552 toneladas en los dos primeros meses del año, lo que supone la progresiva recuperación de la carga aérea en España, con un aumento del 15,2% con respecto al mismo período de 2009. Este cambio de tendencia, en comparación con el descenso de tráfico de carga registrado en 2009, se debe principalmente a la evolución positiva de la carga internacional.

Redacción Interempresas

Los tres aeropuertos españoles con mayor peso en el tráfico de mercancías experimentaron porcentajes de crecimiento superiores a la media de la red. Sus últimos datos, los correspondientes al mes de febrero concluyen que el Aeropuerto de Madrid-Barajas registró en el

segundo mes de año un incremento del 25%, que no tiene precedentes en los últimos años; el de Barcelona-El Prat, del 33,6% y, el de Zaragoza, del 26,6% más. Los destinos que más volumen de carga manejan con el Aeropuerto de Madrid-Barajas son el Aeropuerto de

Operación de carga de contenedores en un Airbus A320 de la compañía Iberia.





Gran Canaria (con el 6% del tráfico total en datos acumulados de enero y febrero), Nueva York (4,8%), Frankfurt (4,3%) y Lima (4,2%). La denominada 'carga general' es la mercancía más frecuente en Madrid-Barajas, que engloba maquinaria, textil y perecederos.

En cuanto a Barcelona-El Prat, los destinos que más volumen de carga manejan son Colonia (con el 13,3% del tráfico total en datos acumulados de enero y febrero), Leipzig (10,1%), Hong Kong (6,6%) y Frankfurt (6,5%). Los tipos de carga más destacados en Barcelona-El Prat son maquinaria, textil y perecederos.

Finalmente, los destinos que más volumen de carga manejan con el Aeropuerto de Zaragoza son Dubai (con el 46,8% del tráfico total en datos acumulados de enero y febrero), Shanghai (14,9%) y Moscú (10,1%). El tráfico de Dubai de Zaragoza viene de Emirates Sky Cargo, cuya operación tiene contratada en exclusiva para Inditex. Aproximadamente el 60% de la mercancía transportada desde el Aeropuerto de Zaragoza es textil; el 14%, pescado y, el 5%, paquetería de la empresas TNT.

Clasa, el motor de carga de Aena

La sociedad estatal Centros Logísticos Aeroportuarios, S.A. —Clasa—, propiedad, en su totalidad, de la Entidad Pública Empresarial Aena, tiene como objetivo la promoción, construcción, gestión, explotación y conservación de los centros de carga aérea e instalaciones equivalentes en los aeropuertos de la red de Aena. Actualmente están en plena operación los centros de carga aérea de Madrid-Barajas, de Barcelona y de Valencia. Además, Clasa está desarrollando numerosos proyectos en otros aeropuertos de Aena. Por ejemplo, están a pleno rendimiento una nave de 'handling' de productos perecederos en el Aeropuerto de Zaragoza, dos edificaciones para empresas courier y de transporte en el Aeropuerto de Bilbao, y dos más para empresas courier y de 'handling' a terceros en el

Aeropuerto de Vitoria. Finalmente, se está desarrollando una nave para un operador logístico en el Aeropuerto de Palma de Mallorca.

Clasa también se dedica a la prestación de servicios de consultoría especializada en el transporte aéreo de mercancías y en las actividades de inspección fronteriza, así como en logística, infraestructuras e instalaciones apropiadas e intercambio modal y en estudios de viabilidad para el desarrollo del sector de la carga aérea. Asimismo, la entidad presta su colaboración en el desarrollo de actividades destinadas a la promoción y la comunicación del sector del transporte aéreo de mercancías y la cooperación con los agentes implicados en la cadena logística de este transporte y con las instituciones públicas promotoras del comercio internacional y las de representación de los empresarios (Cámaras de Comercio, Industria y Navegación).■

Nueva área logística en el Aeropuerto de Almería

El Aeropuerto de Almería contará en el segundo trimestre de 2010 con una zona logística con una superficie de 47.000 metros cuadrados, dividida en tres parcelas, donde las empresas del sector agroalimentario interesadas podrán instalarse para exportar o importar mercancías por vía terrestre o aérea. Con estas nuevas infraestructuras, Aena quiere contribuir al desarrollo del transporte intermodal de Almería, una de las mayores zonas productoras de frutas y hortalizas del mundo

Lleida-Alguaire

El nuevo aeropuerto de Lleida-Alguaire es el primero promovido por la Generalitat de Catalunya y representa un gran impulso para las tierras de Lleida y un estímulo más para la economía catalana. Esta nueva infraestructura, que ha comportado una inversión de más de 95 millones de euros, está rodeada por una importante red viaria y ferroviaria que facilita el acceso hacia Barcelona y hacia enclaves turísticos del Pirineo y la costa catalana. Asimismo, el aeropuerto es un punto clave para la distribución de mercancías, por la proximidad de centros productivos y la conectividad con las principales redes de transporte catalanes y con otros puntos de España.

El Plan de Aeropuertos de la Generalitat prevé que, a medio plazo, utilicen el aeropuerto unos 400.000 viajeros al año. En cuanto a mercancías, Lleida-Alguaire acoge un transporte de tipo mediano, con servicios de paquetería, mensajería, productos perecederos y terciarios. El mismo Plan prevé llegar a las 3.500 toneladas anuales de mercancías.

Nuevo aeropuerto de Lleida-Alguaire.



Para este tipo de inversor es crucial comprar un inmueble relativamente nuevo, bien situado y a un ‘precio correcto’

¿Qué busca el inversor privado de naves industriales?

La importante caída de los precios de los inmuebles industriales en los últimos dos años hacía pronosticar una significativa recuperación de la demanda del inversor especialista en el mercado de naves industriales. Sin embargo, la dificultad de acceso al crédito, la incertidumbre respecto a la recuperación económica, la alta desocupación en los polígonos próximos a Barcelona y la escasez de productos atractivos tanto a nivel de precio como de calidad, han frustrado drásticamente la expectativa de reactivación, convertida hoy en un ‘esperamos a ver qué pasa los próximos meses’, ‘la situación recomienda más bien quedarse quieto’, ‘esto va a bajar aún más’, etc.

Departamento Industrial, Forcadell

En este artículo no hablaremos de las grandes operaciones inmobiliarias realizadas por entidades bancarias, fondos inmobiliarios o grandes aseguradoras en proceso de desinversión para obtener liquidez; ni tampoco en las operaciones tipo ‘sale & leaseback’ de las mismas grandes corporaciones. Nos centraremos en la inversión privada y local del especialista en naves industria-

les que conoce bien una zona, comarca, población o polígono porque ya tiene naves alquiladas allí, y que no valora sólo la rentabilidad a corto o medio plazo, sino que quiere aumentar el patrimonio familiar y mantener la posesión indefinidamente.

Para este tipo de inversor es crucial comprar un inmueble relativamente nuevo —que no requiera inversiones a

Nave industrial disponible en Barberà del Vallès, en el polígono Santaiga-Provasa, comercializada en exclusiva por Forcadell, con una superficie de 1.800 m² construidos y patio de 1.500 m².





corto plazo—, bien situado y a un ‘precio correcto’. Este último aspecto le ha impedido comprar en los últimos tiempos porque existe un desajuste entre el precio de venta y el precio de alquiler que por metro cuadrado que produce rentabilidades poco atractivas en un mercado acostumbrado a cifras entre 6 y 8%.

El desajuste nace durante el boom inmobiliario, cuando se pagaron precios de compra basados en rentas de alquiler completamente fuera de mercado. Hoy, cuando estos inmuebles, normalmente adquiridos bajo el formato ‘sale & leaseback’, quedan desocupados, resulta imposible conseguir alquilarlos a un precio parecido, con el resultado de una bajada importante de la rentabilidad.

De hecho, una nave industrial estándar bien situada e instalada en zona prime se podía alquilar hace un tiempo a 7,5 euros/metro cuadrado/mes y venderse a 2.100. En estos casos, la rentabilidad era demasiado baja para ser atractiva para un inversor especializado en industrial, aunque no era problema para el promotor - vendedor ya que existía un usuario final que podía llegar a pagar estos precios con la financiación bancaria. El gran problema es que hoy encontramos naves con una deuda bancaria (hipoteca o leasing) superior al valor real del inmueble, lo que imposibilita su venta a corto plazo. La renta hoy en zona prime industrial no supera los 6 euros/metro cuadrado/mes, con lo que la venta no debería superar los 1.200 para atraer al inversor.

Actualmente, la demanda se centra en los polígonos cer-

canos a grandes poblaciones, con una menor desocupación que los más aislados y que conforman las zonas denominadas ‘prime’ (Gran Vía Sur en L’Hospitalet de Llobregat, Can Calderon en Sant Boi de Llobregat, Sud en Badalona o cualquiera de los principales polígonos de las zonas A-1, A-2 y A-3, según zonificación de Forcadell). La rentabilidad objetivo del inversor en naves va del 7 al 8%, siendo esta la más solicitada últimamente, aunque se han cerrado operaciones por debajo de este baremo por cuestiones como la ubicación dentro del polígono, la calidad constructiva, las instalaciones o el precio y plusvalía.

El inversor, que está posicionado en liquidez para efectuar compras, debe tener en cuenta los precios de alquiler de mercado, incluso cuando el inmueble que adquirir esté ya arrendado. Por lo tanto, son las rentas de alquiler actuales las que deben marcar el importe de venta de las naves industriales; de lo contrario, el inversor no comprará en ningún momento.

Las naves buenas y atractivas para el inversor, aunque aparecen en cuenta-gotas, se venden; las no tan buenas son difíciles de colocar, y las que podemos considerar malas (antiguas, mal ubicadas, caras, con superficies poco demandadas, ...) no se venden. En conclusión, a pesar de que los precios de venta de naves industriales han caído en picado en los últimos tiempos, hasta que el ajuste no se complete no apreciaremos una afloración de producto que se adapte a los requisitos de la demanda. El mercado, por el momento, seguirá a la expectativa.■



Masachs



2086

CASTELLAR DEL VALLÈS
2.009m² ALQUILER



2111

MONTCADA I REXACH
2.575m² VENTA



2162

MANRESA
2.800m² VENTA



2041

TERRASSA
1.887m² ALQUILER



1956

TERRASSA
918m² ALQUILER O VENTA



2300

CASTELLBISBAL
20.664m² ALQUILER



93 788 42 84

www.masachs.com
especialistas en el sector industrial

Su campaña de publicidad es...

pasiva o **interactiva** ?

invisible o **destacada** ?

tradicional o **innovadora** ?

dudosa o **controlada** ?

cara o **Interempresas** ?

Consulte sin compromiso nuestras

» CAMPAÑAS MULTIMEDIA

Interempresas

(revista + edición digital + internet + vídeo)

crisis u **oportunidad** ?

Usted elige



Naves en Venta y Alquiler



VENTA ALQUILER

MADRID
Polígono Industrial de La Dehesa, Vicálvaro. 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.



VENTA ALQUILER

VALENCIA
Nave situada en Puerto de Sagunto. Parcela 7.310 m². Zona de almacenamiento 4.850 m², altillo de oficinas 324 m², entreplanta de 795 m². 4 muelles de carga.



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

SITL 2010 ha cerrado este año con cerca de 800 expositores, de los cuales, un 30% fueron extranjeros

Rhenus muestra su capacidad logística global en SITL Europe

El Grupo Rhenus, del que forma parte su filial española Rhenus Logistics, ha presentado sus últimas novedades en servicios logísticos domésticos e internacionales en SITL Europe, el evento de transporte y logística celebrado París entre el 23 y el 26 de marzo. Expertos de Rhenus en varias áreas mostraron las capacidades del grupo y su red en el salón.

Redacción Interempresas



El equipo de Rhenus que participó en SITL al completo.



Dado que SITL Europe tiene como marco la capital francesa, el presidente del Consejo de Administración de Rhenus, Klemens Rethmann, aprovechó el evento para indicar que “el Grupo Rhenus y todas sus compañías filiales realizan operaciones desde 16 bases para el mercado francés”, y completó asegurando que “a través de la participación en SITL hemos querido mostrar a las compañías francesas e internacionales nuestra gama de servicios y la capacidad de nuestra red internacional”.

En este sentido, se adelantó que la división de Contract Logistics del Grupo Rhenus comenzará en las instalaciones en Gretz-Armainvilliers, en el área de París. “Desde esta localización ofrecemos una amplia variedad de servicios 3PL, incluyendo pick&pack”, explicó en la feria el Director Gerente de Rhenus Contract Logistics en Francia, Claude Bez. Esta instalación, de 56.000 metros cuadrados en total, cuenta con un edificio de 28.000 metros cuadrados en donde Rhenus realiza operaciones logísticas para sectores tan variados como el industrial, editorial, healthcare o del mueble. Los clientes, además, pueden utilizar el complejo como un centro logístico o como un almacén de aprovisionamiento para ventas.

Rhenus Freight Logistics aprovechó SITL para promover su red en Francia, la cual está compuesta por 7 hubs, incluyendo la última instalación inaugurada en Nancy. “Desde febrero de este año ofrecemos desde Nancy nuestro amplio espectro de servicios, incluyendo consolidación de mercancías, distribución y por supuesto almacenaje”, comentó en la feria parisina Tobias Bartz, Director Gerente de Rhenus Freight Logistics in France. Con Nancy, el Grupo Rhenus tiene de hecho su primera oficina propia en el Este de Francia. A ella se suman las instalaciones de Aulnay-sous-Bois (cerca de París), Angers, Beaune, Bruges (en Burdeos), Lyon y Toulouse. Rhenus Freight Logistics ofrece desde esos centros soluciones a medida de transporte y logística, incluyendo servicios marítimos y aéreos.

En la feria también ha participado por primera vez Maxx Intermodal Systems, compañía también del Grupo Rhenus. Ésta es especialista en el transporte intermodal y cuenta con una flota propia de contenedores. Gran parte de su operativa está enfocada hacia Europa del Este, especialmente Rusia, algo que se dejó notar en el stand con especialistas rusohablantes atendiendo a los visitantes. “Nuestra prioridad es estar cerca de nuestros clientes –indicó Martin de Sterck, Director Gerente de Maxx Intermodal Systems- y esa es la razón principal por la

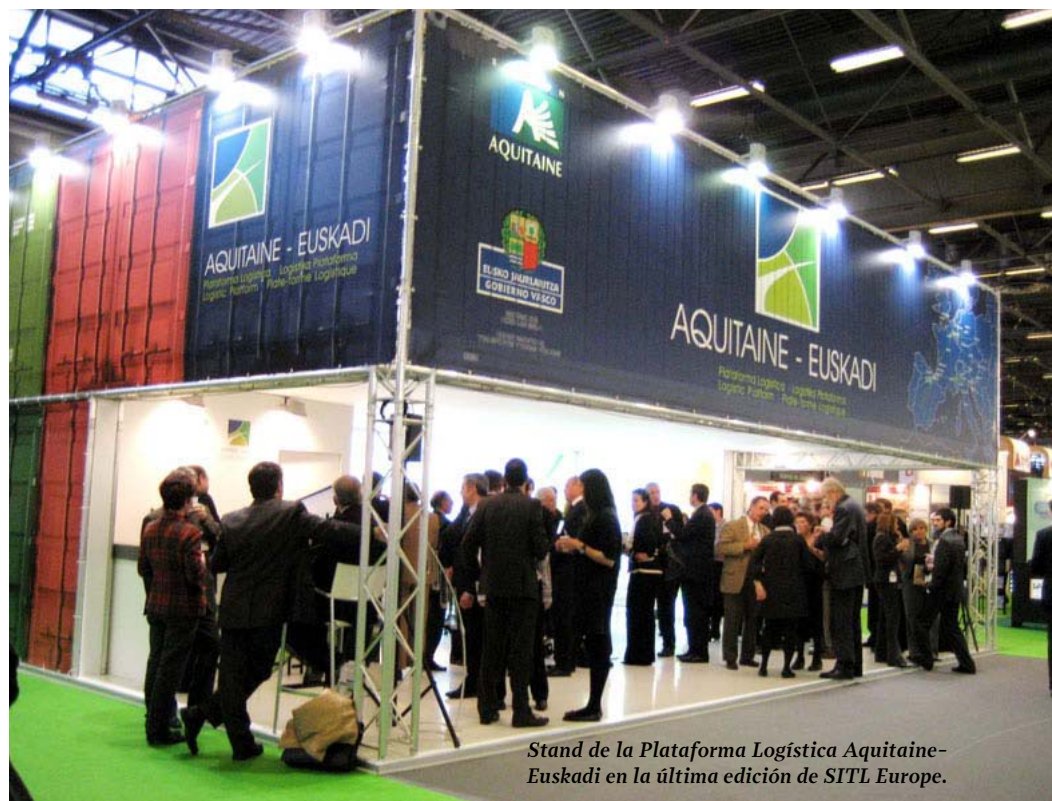
que realizamos una gran inversión en la formación del personal, a nuestros profesionales que están sobre el terreno”.

Maxx Intermodal Systems trabaja desde Francia hacia destinos de todo el mundo desde las oficinas de Gretz-Armainvilliers. Cuenta, además, con el apoyo de centros en Almaty, Antwerp, Estambul (recién abierta en febrero de este año), Moscú, Bombay, San Petersburgo, Tashkent y Vancouver. Además, para la segunda mitad de 2010 se ha previsto que Maxx Intermodal Systems inaugure una nueva base en Shanghai.

El SITL 2010 ha cerrado este año con cerca de 800 expositores, de los cuáles, un 30% fueron extranjeros. Este año, Rusia, fue el país invitado

Participación española en el SITL Europe

El certamen de París contó también con dos presencias destacadas de la logística del norte peninsular. Por una parte, la Plataforma Logística Aquitaine-Euskadi (PLAE) estuvo presente en el salón, del cual ha hecho un “buen



Stand de la Plataforma Logística Aquitaine-Euskadi en la última edición de SITL Europe.



balance” de su participación. El acto más destacado fue el día 24 con la organización de un cocktail en su stand que fue la excusa para reunir algunos de los principales responsables de empresas del sector logístico.

Por su parte, también la Autoridad Portuaria de Ferrol-San Cibrao participó en la última edición de la Semana Internacional del Transporte y la Logística. La delegación ferrolana mostró en ella las potencialidades del enclave para cualquier tipo de tráfico, enfocando el nuevo Puerto Exterior como receptor de rutas de contenedores del arco atlántico, uno de los principales retos marcados por la Autoridad Portuaria ferrolana, y el Puerto Interior y sus instalaciones orientadas principalmente al tráfico ro-ro o carga general. Además, se mantuvieron reuniones con operadores y navieros, que se interesaron en conocer las novedades y proyectos en los que está inmerso el puerto de Ferrol y sus capacidades.

La misión estuvo encabezada por Ángel del Real, presidente del puerto, que se mostró satisfecho con esta participación en la feria y quiso resaltar “el esfuerzo que realiza la Autoridad Portuaria y el IGAPE con el fin de estrechar relaciones estratégicas y así, conseguir nuevos clientes capaces de generar empleo e impulsar el desarrollo económico de Ferrol y sus comarcas, en especial en estos momentos de dificultad económica general”. Dentro de los fines de esta edición ha estado, además de los puramente portuarios, la búsqueda de

nuevas oportunidades para Ferrol, desde el punto de vista de inversiones logísticas o productivas.

Para ello, se mostraron en detalle los beneficios empresariales que aporta el IGAPE, a través del Plan Ferrol, a los proyectos que estén interesados en instalarse en la zona.

Junto al presidente estuvieron en París el director de la Autoridad Portuaria, Emilio García; Julio Hernández, responsable del departamento Comercial y de Desarrollo; y Juan Castro, técnico del IGAPE en París.

Pero el Ferrol no ha sido el único puerto español presente en esta cita europea del transporte y la logística. Enclaves como el de Sevilla también ha establecido contactos. De hecho, la AP presentó una potente oferta como una de las plataformas logísticas más avanzadas en España y única en Andalucía. ■

La PLAE y la Autoridad Portuaria de Ferrol - San Cibrao también mostraron todo su potencial logístico



LA COMUNIDAD INMOBILIARIA MAYOR DE EUROPA:

REÚNA Y CONVENZA A SUS SOCIOS DE NEGOCIOS EN DIÁLOGO DIRECTO.

Sus ventajas en EXPO REAL:

- más de 36.000 participantes internacionales
- posibilidades extraordinarias de Networking
- plataforma ideal para presentar su empresa
- preparación de negocios lucrativos
- formar valiosos nuevos contactos de negocios

Inscripción online para expositores hasta el 26 de marzo bajo www.exporeal.net/espana

**expo
real**

IT'S REAL BUSINESS

13° Salón Internacional del Inmueble Industrial, Comercial y de Negocios y para Inversiones
4-6 de octubre de 2010 (lunes a miércoles)
Múnich, Alemania
www.exporeal.net

NAVES HASTA 3.000 €/mes



SANT BOI DE LLOBREGAT
400 m² / 2.500 €/mes



POLINYÀ
458 m² / 2.400 €/mes



VILAFRANCA DEL PENEDÉS
414 m² / 2.500 €/mes



REUS
828 m² / 2.800 €/mes



REUS
815 m² / 2.000 €/mes



SANT BOI DE LLOBREGAT
560 m² / 3.000 €/mes



RIPOLLET
380 m² / 2.100 €/mes



SANT BOI DE LLOBREGAT
750 m² / 3.000 €/mes

NAVES EN EL VALLÉS



ALQUILER

BARBERÀ DEL VALLÉS
1.590 m²
(P.B. 1.250 m² / P.A. 340 m²)



VENTA

SANT QUIRZE DEL VALLÉS
1.500 m²
Dispone de puente grúa



ALQUILER

SABADELL
1.040 m²
(P.B. 960 m² / P.A. 80 m²)

NAVES EN SANT BOI DE LLOBREGAT. Totalmente instaladas



ALQUILER

Pol. "Can Calderón" 1.678 m² (P.B. 1.292 m² / P.A. 386 m²)
Alquiler: 8.500 €/mes



VENTA

Pol. "Fonollar Nord" 2.814 m² (P.B. 1.987 m² / P.A. 807 m²)
Venta: 2.400.000 €



VENTA

Pol. "Fonollar Sud-Bullidor" 983 m² (P.B. 783 m² / P.A. 200 m²)
Alquiler: 6.400 €/mes
Venta: 1.400.000 €

OTRAS OFERTAS



SOLAR INDUSTRIAL

PARETS DEL VALLÉS
14.182 m²



ALQUILER

MONTCADA I REIXAC
1.024 m² / 4.500 €/mes



ALQUILER

BARCELONA
2.400 m² / 11.000 €/mes



SOLAR INDUSTRIAL/COMERCIAL EN VENTA

CORNELLÀ DE LLOBREGAT
Junto El Corte Inglés
610 m² / Edif. 1.220 m²

Con esta actuación, sumada a otras cuatro, Castilla-La Mancha tiene garantizada durante años la disponibilidad de suelo urbanizado para acoger nuevos proyectos empresariales

Sepes comercializa 183.000 metros cuadrados de suelo en Fuensalida (Toledo)

Sepes, Entidad Estatal de Suelo, dependiente del Ministerio de Vivienda, celebró el pasado 8 de abril, en la Casa de la Cultura de Fuensalida (Toledo), el acto de comercialización de La Golondrina, un parque empresarial con capacidad para 96 empresas que podrán instalarse en parcelas de entre 560 y 4.800 metros cuadrados. Esta actuación ha supuesto la inversión de 12 millones de euros en la transformación de 37 hectáreas de terreno.

Redacción Interempresas





Se trata de una actuación con capacidad para albergar hasta 96 empresas que podrán crear unos 800 puestos de trabajo, en parcelas de entre 560 y 4.800 metros cuadrados.

La Golondrina es una de las cinco nuevas actuaciones puestas en marcha por Sepes en Castilla-La Mancha, que suponen una inversión global superior a los 71 millones de euros.

La actuación permitirá comercializar un total de 183.888 metros cuadrados de suelo para uso industrial, terciario y de equipamientos. A esta superficie hay que añadir la destinada a espacios libres de uso público, reservas de suelo para infraestructuras y las conexiones viarias necesarias. En este acto, se facilitará información a aquellas personas interesadas en conocer las características de las parcelas y las condiciones y precio de venta de las mismas.

Enclave estratégico

La Golondrina, que podría suponer la creación de unos 800 puestos de trabajo, se encuentra situada en un enclave estratégico por su situación geográfica: a 73 kilómetros de Madrid, a una hora del aeropuerto de Barajas, y a 20 minutos de la estación del AVE de Toledo. Este parque empresarial es una de las cinco nuevas actuaciones puestas en marcha por Sepes en Castilla-La Mancha, que suponen una inversión global superior a los 71 millones de euros.

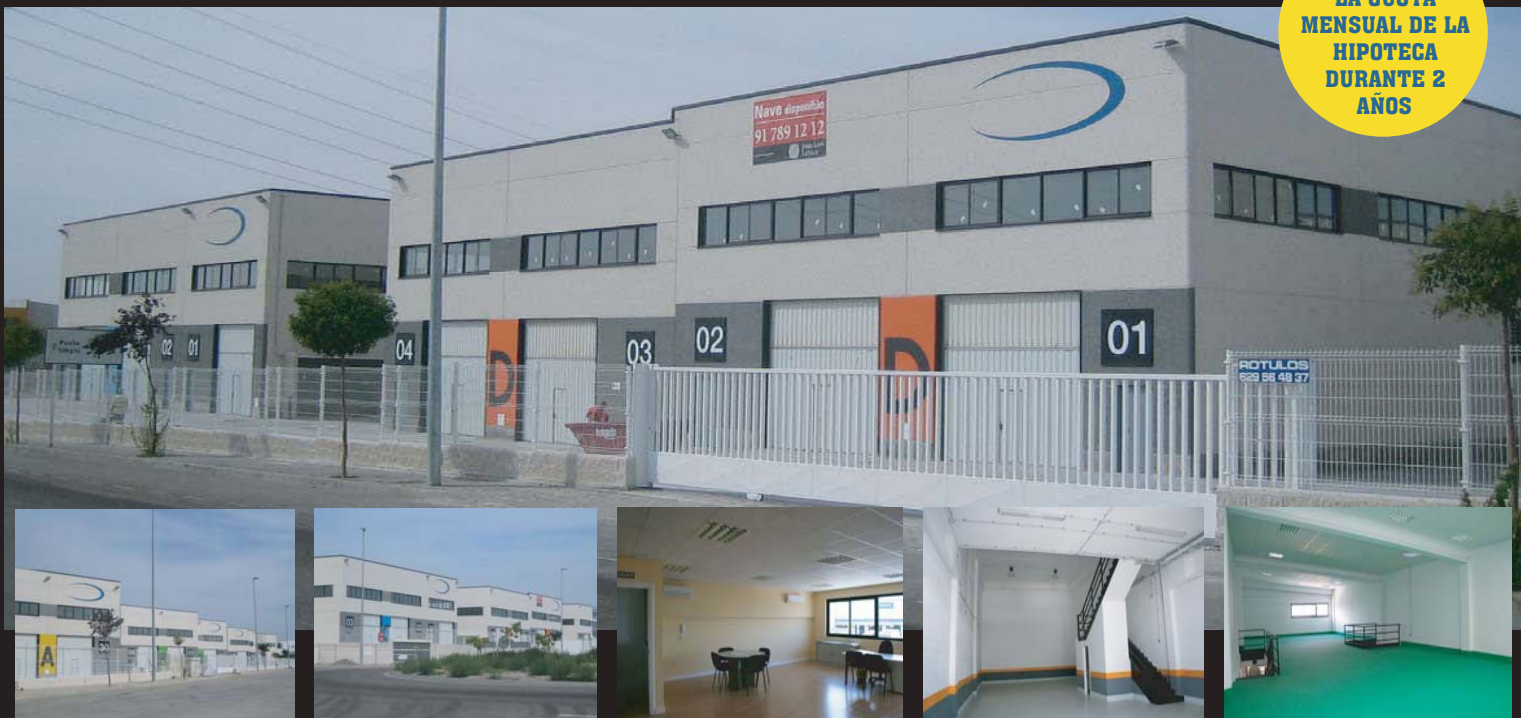
Las empresas interesadas en instalarse en La Golondrina tendrán desde el 9 de abril al 11 de mayo de 2010 para presentar sus solicitudes, tanto en el Ayuntamiento de Fuensalida como en la sede de Sepes en el paseo de la Castellana, número 91, de Madrid.

Con estas actuaciones -Pozo Hondo Ampliación en Campo de Criptana (Ciudad Real), La Golondrina en Fuensalida (Toledo), Entrecaminos en Valdepeñas (Ciudad Real), El Salvador II en La Roda (Albacete) y Pedro Muñoz (Ciudad Real)-, Castilla-La Mancha tiene garantizada durante años la disponibilidad de suelo urbanizado para acoger nuevos proyectos empresariales.

Pozo Hondo se suma a las 5 nuevas actuaciones que Sepes lleva finalizadas en Castilla-La Mancha, con una inversión superior a los 71 M de €

**Parques Empresariales Inbisa Ciempozuelos y San Fernando
Productos terminados. Precios desde 850 euros /m² ó**

REGALO DE LA CUOTA MENSUAL DE LA HIPOTECA DURANTE 2 AÑOS



JONES LANG LASALLE®

www.joneslanglasalle.es

91 789 12 12



www.inbisa.com



Más de 200 en la ampliación del PE Pozo Hondo

Por otra parte, a finales del pasado mes de marzo, la ministra de Vivienda, Beatriz Corredor, y el presidente de la Junta de Castilla-La Mancha, José María Barreda, inauguraban el nuevo parque empresarial Pozo Hondo Ampliación en Campo de Criptana (Ciudad Real), una actuación ejecutada por Sepes.

La inversión total de Sepes para esta actuación asciende a 16,5 millones de euros, y la misma ha generado 201 parcelas en una superficie de 43 hectáreas. Las parcelas, de 500 y 1.250 metros cuadrados, son de varias tipologías para permitir la implantación de usos industriales y terciarios. Su puesta en funcionamiento permitirá la creación de unos mil puestos de trabajo.

Además del polígono de Pozo Hondo, Sepes tiene a punto también otras cuatro actuaciones industriales en Castilla-La Mancha, lo que es una muestra de la importante apuesta de la Entidad y del Ministerio de Vivienda por esta Comunidad Autónoma. En conjunto, las cinco actuaciones representan una inversión ya efectiva superior a los 71 millones de euros y suponen la transformación en suelo industrial y comercial de más de 212 hectáreas para la obtención de más de 1,25 millones de metros cuadrados. Estos polígonos podrán albergar hasta 650 empresas y propiciar la creación de alrededor de 4.100 puestos de trabajo.

Cinco actuaciones de valor estratégico en Castilla-La Mancha

Esto forma parte de la apuesta estratégica de Sepes y del propio Ministerio de Vivienda para que, conforme

comience a repuntar la situación económica en los próximos meses, la comunidad de Castilla-La Mancha no se encuentre con una carencia de suelo industrial urbanizado de calidad.

En el polígono El Salvador II, en La Roda (Albacete), el organismo público Sepes ha invertido 14 millones de euros para urbanizar un área de 45 hectáreas, en la que se han creado 265.453 metros cuadrados de suelo para uso industrial y empresarial.

En el municipio de Pedro Muñoz (Ciudad Real), Sepes ha urbanizado 37 hectáreas, en las que se han creado 233.395 metros cuadrados de suelo para uso empresarial, con una inversión de 15 millones de euros.

En la localidad toledana de Fuensalida, la inversión de 12 millones de euros ha permitido transformar 37 hectáreas de suelo bruto en 225.000 metros cuadrados de uso industrial y empresarial en la nueva actuación de La Golondrina.

Por último, en la localidad de Valdepeñas se desarrolla la segunda fase del parque empresarial Entrecaminos, una actuación que ha transformado 50 hectáreas de suelo bruto en 240.093 metros cuadrados de superficie neta, con capacidad para albergar hasta 100 empresas que generarán alrededor de 800 puestos de trabajo.

En este polígono, Sepes ha invertido 13,8 millones de euros.

Con estas actuaciones —que se suman al resto de la oferta que Sepes ya dispone en la comunidad autónoma, más otras nuevas que también está desarrollando— Castilla-La Mancha tiene garantizado durante años la disponibilidad de suelo urbanizado para acoger nuevos proyectos.■

¿M²? ¿MUELLES? ¿ALTURAS?
¿ZONAS? ¿VENTA? ¿ALQUILER?

DÍGANOS SUS NECESIDADES Y NOSOTROS
BUSCAREMOS LAS SOLUCIONES.



E&P SUS ESPECIALISTAS EN LOGÍSTICA.
TELF: 93 215 16 50 FAX: 93 215 03 15

Estrada & Partners
ASESORES INMOBILIARIOS
REAL ESTATE ADVISERS

Venta
Solar

Palma de Mallorca



Descripción

- Oportunidad de inversión en el Polígono de Son Oms, junto al aeropuerto Internacional de Palma de Mallorca
- Solar en venta de 1.522 m² con edificabilidad de 1.980 m²
- Situado en la entrada principal del polígono
- A tan sólo 10 km de Palma de Mallorca

Contacto

971 456 768

CBRE
CB RICHARD ELLIS

www.cbre.es



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

A través de la red de parques y clústers Madrid Network

14 millones para proyectos de I+D+i de empresas de TecnoGetafe

La red de parques y clústers Madrid Network ha logrado 14 millones en ayudas para siete proyectos de innovación del parque científico-tecnológico TecnoGetafe. La financiación a estos proyectos se concede a través de préstamos reembolsables a interés cero y con un plazo de amortización de 15 años, o incluso mediante subvenciones.

Redacción Interempresas

TecnoGetafe es el Parque Científico y Tecnológico destinado a empresas e instituciones tecnológicamente avanzadas, preferentemente de sectores como el aeroespacial/aeronáutico, ingeniería, energía, bioenergía y nuevas tecnologías.



Entre los proyectos beneficiados se encuentra la ingeniería SerTec, que desarrollará un gran centro de referencia de investigación y desarrollo en tecnologías y materiales para los sectores aeronáutico y de defensa, en el que la empresa pretende centralizar todas sus líneas de I+D+i, así como abrir múltiples nuevas vías gracias a las sinergias con otras empresas del sector. Por otro lado, el proyecto de la empresa Centum constituye uno de los más respaldados por su marcado carácter innovador, ya que tiene previsto crear un centro de alta tecnología en I+D+i con el objetivo de desarrollar

proyectos pioneros en sus líneas de actividad. También pretende potenciar su relación con otras empresas de base tecnológica e intercambiar conocimientos en materia de telecomunicaciones y aeronáutica.

Entre los proyectos beneficiados destaca, por otro lado, la ingeniería Sistem, que desarrolla su actividad en el sector de la tecnología de la comunicación en infraestructuras. Pretende desarrollar sistemas de control y



La Comunidad da conocer su estrategia en materia de innovación y competitividad a unas 20 empresas de Tres Cantos

El gerente del Instituto Madrileño de Desarrollo, Aurelio García de Sola, y la directora general de Gestión de Recursos Humanos, Elena Collado, acompañados por el alcalde de Tres Cantos, José Folgado, mantuvieron a finales de marzo un encuentro con una veintena de empresarios de esta localidad, para dar a conocer la estrategia de la Consejería en materia de innovación y competitividad, así como los planes de actuación de Madrid Network.

Esta reunión se enmarca en una serie de encuentros programados por Imade para este año, en la que se espera participen del orden de 500 grandes empresas y 5.000 pymes. El objetivo es acercar a los 176 municipios de la región las políticas de innovación que lleva a cabo la Comunidad de Madrid.

Los empresarios de esta zona norte han podido conocer de primera mano los programas de ayudas a la I+D+i que gestiona el Instituto Madrileño de Desarrollo, entre los que se encuentra el Programa Innoempresa, cuya convocatoria de ayudas 2010 está actualmente abierta.

Asimismo se han dado a conocer otros programas del Imade, como los dirigidos a los autónomos y los instrumentos de información y apoyo a la innovación con los que cuenta, entre los que destacan el Programa Pyme Innova y el Portal Empresarial.

Los asistentes a este encuentro también han podido conocer las actuaciones que lleva a cabo Madrid Network, instrumento puesto en marcha por la Comunidad de Madrid para impulsar un nuevo modelo económico, basado en la economía del conocimiento, potenciando la innovación y el valor añadido de productos y servicios.

Actualmente, en la zona de Tres Cantos existen 22 empresas asociadas a la Red de Cluster de Madrid Network, la mayor parte de ellas dedicadas al sector de la medicina, las energías renovables o la seguridad. Entre las más destacadas se encuentran Amper Sistemas, Cellerix o Comitax. Además, el encuentro servirá para reunir a potenciales socios de la Red de Clusters de la zona de Tres Cantos, ya que en el mismo se darán cita más de 20 empresas interesadas en participar activamente en los proyectos que desarrolla Madrid Network.



vigilancia de tráfico por carretera y ferroviario (Alta Velocidad) en TecnoGetafe. Por ello ha decidido implantar un gran complejo tecnológico de I+D+i donde centralizará todos los recursos, tanto humanos como técnicos, de sus empresas.

Centro de excelencia en investigación de materiales compuestos

Además, la Fundación para la Investigación, Desarrollo y Aplicación de los Materiales Compuestos-Fidamc ha ubicado en el parque un centro de excelencia en investigación de materiales compuestos. Este proyecto tiene como núcleo central el desarrollo de actividades de investigación a nivel muy avanzado y permitirá además favorecer la transferencia de conocimiento a la industria nacional.

Asimismo, la compañía EADS CASA ha querido potenciar una de sus áreas de actividad más reciente, la de derivados militares de Airbus. Para ello se planteó la necesidad de disponer de un gran centro de I+D de aviones prototipo donde poder acometer el diseño de dos prototipos simultáneos. Por su parte, el Instituto Madrileño de Estudios Avanzados de Materiales (Imdea Materiales) establecerá un gran centro neurálgico de la I+D a nivel nacional.

Técnicas Aeronáuticas Madrid (TAM), otra de las empresas beneficiadas, creará en TecnoGetafe un Centro de Desarrollo de Tecnologías Avanzadas donde albergará nuevas líneas tecnológicas estratégicas: la unidad de materiales avanzados, la unidad de tecnologías avanzadas de fabricación e investigación y la unidad de sistemas avanzados de integración. En sus instalaciones se ubicará, asimismo, un Centro de Innovación y Tecnología de la Fundación Foindesa.

TecnoGetafe: el polo aeronáutico de Madrid

TecnoGetafe es un Parque Científico y Tecnológico

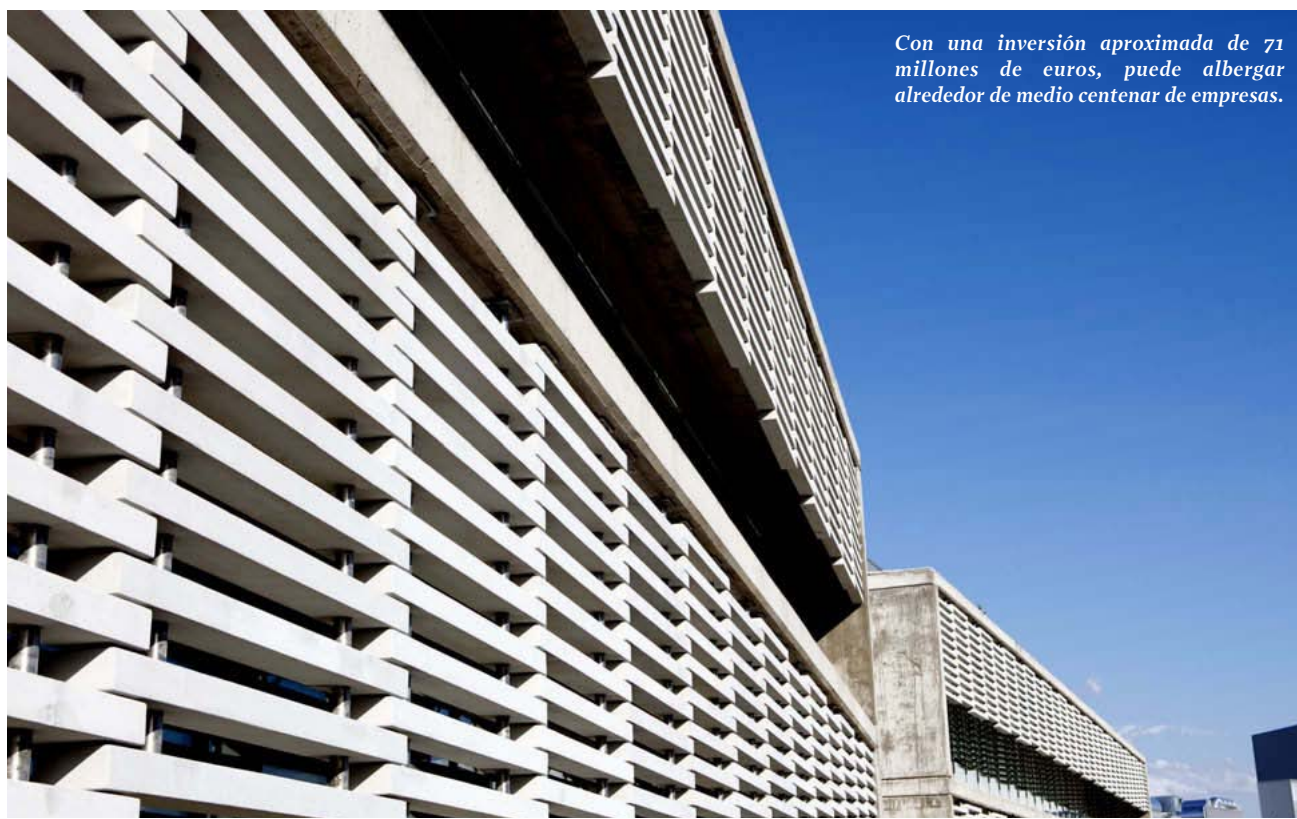
destinado a empresas e instituciones tecnológicamente avanzadas y sobre todo innovadoras, preferentemente del sector aeroespacial/aeronáutico, ingeniería, energía, bioenergía y nuevas tecnologías. En resumen, empresas con una filosofía de hacer negocio que incluya la investigación como pilar básico para su crecimiento.

El parque se desarrolla sobre una superficie de casi un millón de metros cuadrados (aproximadamente cien hectáreas) ubicada en el municipio madrileño de Getafe, y está dividida en dos espacios cercanos de 577.407 y 400.208 metros cuadrados respectivamente.

Con una inversión aproximada de 71 millones de euros, tiene capacidad para albergar alrededor de medio centenar de empresas, además de crear hasta 1.200 empleos directos, además de los inducidos en sectores y servicios complementarios.

En el marco de la Red de Parques y Cluster, TecnoGetafe es un Parque Científico y Tecnológico avanzado y especializado que la Comunidad de Madrid pone a disposición de las empresas para crecer en el municipio de Getafe.

Como ventajas, el parque ofrece a las empresas una excelente ubicación para hacer negocio, en el corazón industrial de la capital, a solo 16 kilómetros del centro de Madrid. También permite acceder a las empresas a instalaciones de vanguardia para el desarrollo de la actividad así como ayudas y subvenciones para instalarse en dicho parque. Otra ventaja es la cooperación empresarial y transferencia tecnológica que se da en TecnoGetafe: Las empresas pueden beneficiarse de la proximidad de compañías de reconocido prestigio y calado en el sector. Y, finalmente, contacto y colaboración directa con la red de Parques y clúster de la Comunidad de Madrid, con los diferentes centros tecnológicos del Parque Científico y Tecnológico de la UPM y con otros centros de investigación como la FIDAMC o el IMDEA de Materiales. ■



Con una inversión aproximada de 71 millones de euros, puede albergar alrededor de medio centenar de empresas.



BNP PARIBAS REAL ESTATE

TODAS LAS PIEZAS DEL PUZLE INMOBILIARIO

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



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

Real Estate for a changing world

www.realestate.bnpparibas.es



El Incasòl presenta cuatro nuevos sectores de actividades económicas en el Mercado de Vic (Barcelona)

Incasòl apuesta por Osona (Cataluña central)

El Institut Català del Sòl (Incasòl) comercializa el sector Les Cassasses de Vic, la Campaneria de Torelló y las naves de Manufactures Llaudet en Aiguafreda. Además, próximamente podrá a la venta las parcelas del sector El Puig Vell de Roda de Ter (Girona).

Redacción Interempresas

Todos estos proyectos fueron presentados por el Institut en la pasada edición del Mercat del Ram (mercado del ramo) de Vic (Barcelona).

Más de 17.000 m² disponibles en un sector de actividades económicas consolidado

Concretamente, el Incasòl comercializa 17.256,71 metros cuadrados de suelo para actividades económicas del sector Les Cassasses de Vic. Se trata de tres parcelas destinadas a empresas aisladas y entre medianeras. Este sector consolida la corona industrial del norte de la capital de Osona. Les Casasses de Vic ocupa una superficie total de 29,7 hectáreas, de las cuales 13,70 son suelo neto para actividades económicas. Está situado al norte del municipio, al lado del polígono Malloles y cerca del Parque de Actividades Económicas de Osona y su ampliación, todos ellos tres sectores promovidos también por el Incasòl.

Por otra parte, el sector de les Casasses está muy bien comunicado, próximo a la carretera C-153 de Vic a Olot, y a solo 150 metros de un acceso al Eix Transversal C-25, que comunica Manresa con Lleida por el oeste, y hacia Girona.

Actualmente el Incasòl también comercializa una parcela para industria aislada en el sector La Campaneria de Torelló y las naves industriales de Manufactures Llaudet en el municipio de Aiguafreda, en el Vallès Oriental (Barcelona).

Más de 6 ha de suelo a punto para comercializar en Roda de Ter

Asimismo, el Incasòl sacará a la venta próximamente 60.865,51 metros cuadrados para actividades económicas del sector El Puig Vell de Roda de Ter (Girona). Un total de 26 parcelas destinadas a industrias aisladas, entre medianeras y para servicios.

Este nuevo sector industrial tiene una superficie de 16 hectáreas y está situado al sur del término municipal de Roda de Ter.

Casi 40 ha nuevas de suelo en Torelló

Asimismo, el consorcio urbanístico integrado por el Incasòl y el Ayuntamiento de Torelló (Osona, Barcelona) está desarrollando el nuevo sector para actividades económicas Mas les Vinyes – Osona Nord.

Dicho consorcio lleva a cabo los proyectos II y III, con un total de 39,7 hectáreas de suelo. Estos ámbitos están situados al este del núcleo urbano, al lado del futuro eje que unirá Vic con Olot y de la variante de Torelló.

Estas nuevas actuaciones dan continuidad a los sectores ya consolidados de Mas les Vinyes I, promovido también por el Incasòl, y el sector de la Caseta. De este modo se cerrará todo un frente de uso industrial, actividades económicas y terciarias que se convertirá en la fachada de la nueva variante C-37.■



El sector industrial previsto en Roda de Ter ocupa unas 16 hectáreas de superficie.

Alquiler

Parque Logístico en Sollana

Parque de primer nivel de grandes calidades constructivas

Playas de maniobra y atraque de más de 35 m

Recinto vallado con una única entrada y control de acceso

Cuerpos exteriores de oficinas modulares

Muelles de carga con plataforma hidráulica, abrigo, puerta seccional y marquesina, a un ratio de 1 por cada 800 m² de almacén

Estructura ignífuga a 10 m libres de almacenamiento

Sprinklers y Exutorios en cubierta

Grupo de presión y depósito de agua e hidrantes en la parcela

Solera reforzada para 5 t/m² y picos de 6 t para almacenar niveles de estanterías

Tel. : 963 162 890



Adif regula la prestación de servicios complementarios y auxiliares en diversas instalaciones logísticas

Nuevo impulso a la liberalización del transporte de mercancías por ferrocarril

Adif ha establecido un procedimiento para la asignación de espacios y el uso en régimen de prestación de los servicios complementarios y auxiliares dentro de sus instalaciones logísticas a las empresas ferroviarias y candidatos habilitados. Esta medida simplifica el acceso a más de 30 instalaciones logísticas de Adif dinamizando la libre competencia en el sector de transporte de mercancías por ferrocarril.

Redacción Interempresas

El procedimiento aprobado establece las condiciones administrativas, técnicas y económicas para que las empresas ferroviarias y candidatos habilitados puedan prestar directamente en diversas instalaciones logísticas de Adif los servicios complementarios y auxiliares recogidos en la Declaración de Red.

Estos servicios se podrán prestar solo en las instalaciones logísticas determinadas a tal efecto, siempre en función de las características y necesidades detectadas previamente en el contexto de impulso del sector y cuya relación actualizada está disponible en la página web de Adif www.adif.es.

En este sentido, las instalaciones logísticas con gestión inicial inmediata en régimen de autoprestación son la Alhondiguilla-Vilaviciosa, Almería, El Carpio de Córdoba, Jerez Mercancías, Peñarroya Pueblo Nuevo, Alzira, Burriana-Alquerías, Gandía Mercancías, La Roda de Albacete, Moncofar, Villarreal, Villarrobledo, Les Borges del Camp, Tamarite Altorricon, Canfranc, María de la Huerva, Tardienta, San Vicente de Castellet, Ponferrada, Curtis, Toral de los Vados, La Felguera, Araia, Sequero Arrubal, Manzanares, Tembleque, Villacañas, Picón de los Serranos y Sanchidrian.

Medidas de apoyo al transporte de mercancías por ferrocarril

Adif está realizando un esfuerzo muy importante encaminado a la mejora de la eficiencia del sector logístico, tendente a favorecer el desarrollo de la actividad de los operadores ferroviarios. En concreto, la empresa pública ha fijado una reducción global de un 3,7% en las tarifas para el año 2010 por la prestación de servicios adi-



Foto: Shutterstock

Tren de mercancías saliendo de la estación de Sabiñánigo.

ciones, complementarios y auxiliares (ACA) en sus instalaciones logísticas de mercancías.

Por otra parte, entre las medidas tomadas recientemente destaca la fijación de tarifa con coste cero para los servicios adicionales de acceso y expedición de trenes a todas las empresas ferroviarias que accedan a las instalaciones logísticas de titularidad de Adif, y la modificación del servicio complementario de manipulación de unidades de transporte intermodal (UTI), ofreciendo un servicio integrado que incluye el periodo de estocaje hasta 2 días hábiles o el tránsito temporal de hasta 7 días.

Además, los servicios de operaciones de acceso y maniobras en instalaciones logísticas se mantienen en las mis-



El ministro José Blanco mantuvo un encuentro con empresarios en Santander para analizar la situación de las infraestructuras en la comunidad autónoma.

mas condiciones y tarifas que en el año 2009 y el servicio complementario de transbordo de carga completa en las instalaciones fronterizas de Irún y Portbou se podrá aplicar a todas las instalaciones logísticas de Adif como servicio auxiliar para dar una respuesta flexible al mercado y fomentar la competitividad.

Proceso de liberalización del sector ferroviario de mercancías

El sector de transporte de mercancías por ferrocarril español cuenta con un total de 12 empresas con licen-

cia de empresa ferroviaria y 6 más con la habilitación de candidatos.

Para poder operar en la Red Ferroviaria de Interés General, las empresas operadoras deben obtener, a través del Ministerio de Fomento y Adif, las licencias y habilitaciones correspondientes de acuerdo con lo estipulado en la legislación española, en lo concerniente a la máxima cualificación en seguridad en la circulación, capacidad y habilitación profesional de los recursos humanos y homologación del material empleado.

En su ámbito de actuación, Adif impulsa un conjunto

Mapa del transporte ferroviario de mercancías

El Ministerio de Fomento convocará a lo largo de la primera quincena de mayo a todas las comunidades autónomas para definir el mapa del transporte ferroviario de mercancías en todo el país. Así lo adelantó el ministro José Blanco en Santander, donde mantuvo un encuentro con empresarios, organizado por la patronal Ceoe-Cepyme para analizar la situación de las infraestructuras en la comunidad autónoma. Ante ellos, remarcó que el citado mapa se quiere definir “entre todos” y por “consenso”, dentro de la “prioridad fundamental” que su departamento quiere dar a un sector “muy importante” y que “va a contribuir de forma muy decisiva” a la competitividad de la economía española. Blanco explicó que esta definición “que no existía” se debe a que, si no se cuenta con los gobiernos autonómicos, las comunidades comienzan a planificar sus plataformas logísticas, pidiendo luego que se las conecte con la red ferroviaria de mercancías en un modelo que para el ministro “no funciona”. El titular de Fomento señaló que no comprendía la “poca importancia” que tenía el transporte ferroviario de mercancías, que es de un 4% en España frente al aproximadamente 20% de media en la Unión Europea. Y añadió que luego comprendió que la razón es que los principales nodos logísticos estaban “alejados absolutamente” de la red ferroviaria de mercancías. Esta definición del mapa de transporte incluirá actuaciones en la red de Torrelavega y en las conexiones del Puerto de Santander, según señaló en respuesta a preguntas de los empresarios que le reclamaron precisamente mejoras en la red de ferrocarril portuario.



Foto: Euro Cargo Rail.



En su ámbito de actuación, Adif impulsa un conjunto de medidas destinadas a potenciar el tráfico de mercancías por ferrocarril, y mejorar las condiciones de competitividad del sector.

de medidas destinadas a potenciar el tráfico de mercancías por ferrocarril, y mejorar las condiciones de competitividad del sector, mediante la creación y despliegue de una red básica de transporte de mercancías que englobe los principales corredores nacionales e internacionales, y el enlace de las principales instalaciones logísticas ferroviarias y puertos de interés general del Estado.

Entre las principales actuaciones en marcha, está la negociación de convenios con las autoridades portuarias, la concesión de nuevas autorizaciones de acceso a la RFIG, la puesta en marcha de nuevos servicios inte-

roperables internacionales de mercancías, nuevos tráfi- cos para trenes de mayor longitud (600 metros o más), el establecimiento de una Red 24 horas/365 días para el acceso y expedición de trenes y la implantación del sistema informático Agyl para mejora de la información y transparencia del proceso logístico.

Estas medidas se alinean con las medidas regulatorias presentadas por el Ministerio de Fomento, encaminadas a potenciar el transporte de mercancías, y se enmarcan en el contexto del plan de choque diseñado por el Ministerio de Fomento en consonancia con el PEIT para apoyar el desarrollo de este tipo de transporte. ■

Nueva ruta Barcelona-Milán

Renfe pondrá en marcha junto con la compañía suiza Hupac una nueva conexión ferroviaria de mercancías entre Barcelona y Milán con dos frecuencias semanales por sentido, con lo que el Puerto de Barcelona mejorará sus comunicaciones internacionales. Los trenes tendrán origen y final en las estaciones de Busto Arsizio (Milán) y del Morrot, ubicada en el puerto de la capital catalana. Partirán de Milán los jueves y lunes, y saldrán desde la Ciudad Condal los miércoles y sábados. Los trenes tendrán una capacidad máxima de 1.300 toneladas y una longitud de 400 metros, por lo que el nuevo servicio ofrecerá inicialmente una capacidad de carga semanal de 5.200 toneladas, según informó hoy Renfe en un comunicado. Además, gracias a las conexiones de Hupac en Europa, la nueva ruta permitirá a los cargadores catalanes ampliar su área de llegada a Suiza, Italia y nodos de conexión de puertos secos de Alemania. También se refuerza el corredor mediterráneo de mercancías y las conexiones con los puertos portugueses de Lisboa, Sines, Setúbal y Oporto. Hupac, fundada en 1967, está especializada en el transporte combinado de mercancías y es uno de los principales operadores europeos del sector. Cuenta con más de 400 empleados y una flota superior a los 110 trenes con 5.500 vagones. Opera sobre todo en Suiza, Alemania, Italia, Bélgica y Holanda. El operador español Renfe Mercancías cuenta con 152 relaciones origen-destino en el ámbito nacional, con sus correspondientes enlaces para envíos al resto de continente. Además del área de negocio intermodal, también cuenta con departamentos de graneles, multiproducto, siderúrgico, automoción y servicios productivos.



**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

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.



DELLOS

INMOBILIARIA Y ASESORES

WWW.INMOBILIARIADOLFOS.COM

ORTIZ DE ZÁRATE, 19
VITORIA-GASTEIZ

ÁLAVA

945 26 77 88



GAMARRA - BETOÑO

Excelente exposición en inmejorable ubicación. Planta baja de 600 m² más planta primera de 235 m² (con acceso de vehículos).

EN ALQUILER 6.600,00 €/más IVA.



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



BETOÑO - PORTAL ZURBANO

Pabellón de 1.730 m² con oficinas, baños y vestuarios. Con puente grúa para 5 t. Transformador propio. Buenos accesos a la nave. Frente al Buesa Arena.

EN ALQUILER



JUNDIZ - 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



PARCELA EN JUNDIZ

Frente a la Carretera Nacional 102. Excelente escaparate. Superficie 20.000 m² (divisible). Varios usos.

EN VENTA



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 de 25 m de fachada a calle principal. En zona comercial-escaparate. EN ALQUILER

Rhenus Logistics inaugura unas nuevas instalaciones en Tenerife

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. La nueva plataforma cuenta con 2.000 metros cuadrados de almacén y muelles de atraque para descarga y carga de contenedores.

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



Iberdrola Inmobiliaria lanza una nueva línea de negocio de gestión a terceros

Iberdrola Inmobiliaria ha lanzado una nueva línea de negocio basada en la gestión integral de proyectos para terceros, cuyo cometido será el desarrollo de iniciativas inmobiliarias para terceros desde sus inicios hasta la entrega del producto final.

La empresa, que aportará su experiencia y profesionalidad en el mercado inmobiliario tanto a nivel nacional como internacional, prevé que esta nueva área de actividad pueda representar alrededor del 5% de sus ingresos en el ejercicio 2011.



Savills mantiene el liderazgo en la clasificación Superbrands 2010

Savills ha sido nombrada número uno en el ranking Superbrands Reino Unido 2010. Por cuarto año mantiene su posición líder por la excelencia en la gestión de sus servicios de consultoría inmobiliaria.

SuperBrand es una empresa dedicada a realizar investigaciones independientes a fin de identificar cuáles son las empresas más reconocidas en el Reino Unido. Las encuestas han sido realizadas por YouGov, empresa de investigación y consultoría profesional dedicada a hacer investigaciones de mercado para empresas y profesionales por Internet. Tras la votación, Savills se hizo con el primer puesto seguida de Knight Frank.

Tasinsa asesora a la patrimonial Divial 10

Tasinsa ha asesorado a la patrimonial Divial 10 en el arrendamiento de 3 naves industriales en el polígono industrial La Resina a la empresa Servicio Móvil (Severiano Gestión).

Las naves industriales son de nueva construcción y cuentan con 887 metros cuadrados cada una, una altura libre de 10 metros, acceso independiente para personal, oficinas totalmente acondicionadas y plazas de aparcamiento propias.

Esta operación de arrendamiento supone para Servicio Móvil una importante ampliación de su superficie operativa fruto de su crecimiento.

Las naves industriales arrendadas son de nueva construcción y cuentan con 887 m² cada una.



Telstra confía a Jones Lang LaSalle su cartera de activos inmobiliarios

Telstra, empresa dedicada a servicios de telecomunicaciones e información en Australia, y una de las cinco mayores compañías del país, ha anunciado la firma de un contrato a largo plazo por el la consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle gestionará su cartera de activos inmobiliarios del país. La superficie total de la cartera asciende a 2,5 millones de metros cuadrados repartidos entre más de 14.000 inmuebles en toda Australia. Es la mayor cartera externalizada del país y de toda la región Asia-Pacífico.

Grugesa gana el concurso para construir una nave en Sant Celoni

El Grupo Grugesa ha ganado el concurso promovido por el Ayuntamiento de Sant Celoni (Barcelona), para la construcción de una nave industrial, con una superficie de 600 metros cuadrados, destinada a los servicios municipales.

El plazo de ejecución se ha fijado en tres meses y actualmente se está redactando el correspondiente proyecto.



ProLogis premia a Estrada & Partners con el European Performance Award

ProLogis ha nombrado ganador del último 'Prologis European Performance Award' a Oriol Mora Vilamaña, asesor y ejecutivo comercial de Estrada & Partners Asesores Inmobiliarios, S.L., colaborador de ProLogis en España.

Este reconocimiento premia su trabajo y colaboración en la reciente operación de alquiler de 48.404 metros cuadrados en el ProLogis Park Penedés (Tarragona) al Grupo Logístico Carreras. Esta operación ha sido la mayor operación de alquiler llevada a cabo por ProLogis en España en 2010.

De izquierda a derecha: Hahn Ranald, de Southern Europe, Oriol Mora Vilamaña y Víctor Estrada, de Estrada & Partners Asesores Inmobiliarios, Gustavo Cardozo, de Prologis Iberia, y Pere Morcillo, 'market officer'.

BNP Paribas Real Estate amplía su cobertura internacional

BNP Paribas Real Estate ha ampliado su cobertura internacional con tres nuevas alianzas en Polonia, Suiza y Estados Unidos. Con los nuevos acuerdos, la presencia de la consultora inmobiliaria se extiende a 30 países del mundo. En Polonia, BNP Paribas Real Estate ha firmado una alianza con Brittain Hadley Europa, cuya oferta de consultoría inmobiliaria para empresas incluye servicios de promoción, comercialización, inversión, project management y valoración.

La consultora ha firmado también una alianza con la división terciaria de Naef & Cie, empresa consultora suiza, que ofrece una extensa gama de servicios como promoción, gestión de proyectos, comercialización, inversión, valoraciones, 'property management' y 'asset management'.

Finalmente, en Estados Unidos, BNP Paribas Real Estate ha firmado una alianza con Falcon Real Estate, una consultora inmobiliaria especializada en inversión y 'asset management'.

Jornada de trabajo de Abertis Logística con los puertos de Sevilla y Lisboa

Abertis Logística ha participado en un encuentro de trabajo entre representantes de las autoridades portuarias de Lisboa y Sevilla, que contó con la participación de Sevisur Logística —filial de Abertis Logística que gestiona la ZAL de Sevilla—, Abertis Logisticspark Lisboa y el organismo Red Ferroviaria Nacional de Portugal (Refer).

El encuentro, que tuvo lugar en la ZAL Sevilla, se centró en el análisis de las posibilidades de colaboración entre los Puertos de Lisboa y Sevilla, y el establecimiento de vínculos logísticos entre ambas ciudades con la inclusión de servicios marítimos que aprovechen infraestructuras e instalaciones como la ZAL Sevilla y Abertis Logisticspark Lisboa. En este análisis, la ZAL Sevilla se presenta como un modelo a seguir para el desarrollo futuro del parque logístico de Lisboa.

El encuentro se celebró en la ZAL Sevilla.



ABB abre un nuevo centro en la Zona Franca de Barcelona

La multinacional suiza Asea Brown Boveri, ABB, especialista en tecnologías eléctricas y de automatización, ha inaugurado su nuevo centro de servicio de turbocompresores en el parque logístico de la Zona Franca, en Barcelona.

ABB ha optado por emplazar este nuevo taller en el parque logístico de la Zona Franca al valorar las modernas instalaciones de este parque empresarial, así como su fácil acceso al puerto de Barcelona además de su fácil acceso a la red ferroviaria.

La nueva instalación ha supuesto a ABB una inversión de 500.000 euros y es la cuarta de estas características que la multinacional suiza tiene en España, junto a las de Madrid, Las Palmas de Gran Canaria y Algeciras.



Claire Carmona, directora europea del negocio de turbocompresores de ABB.

Iron Mountain alquila una nave industrial en Galdakao

El departamento de Industrial y Logística de Jones Lang LaSalle ha asesorado a Iron Mountain, multinacional estadounidense especialista en servicios de custodia y protección de la información, en la operación de alquiler llave en mano de una nave industrial en Galdakao (Vizcaya).

El inmueble, que actualmente se encuentra en construcción, tendrá una superficie total de 2.500 metros cuadrados para uso industrial y 300 metros cuadrados más para uso de oficinas. Está prevista que el nuevo inquilino la inaugure a finales de este año.

NAVES INDUSTRIALES Y LOGÍSTICAS



**>> SOLUCIONES
CONSTRUCTIVAS**



**>> EQUIPAMIENTO
PARA NAVES INDUSTRIALES**

Interempresas.net

Mover cargas pesadas

Elevar y transportar materiales y cargas más o menos pesadas se hace más llevadero gracias a los denominados puentes-grúa. Útiles tanto en el interior como exterior de instalaciones industriales; almacenes, talleres, fábricas, etc.; están formados generalmente por una estructura de una o varias vigas, metálicas, a las que se une un sistema de desplazamiento sobre raíles motorizado. Además, llevan un sistema elevador compuesto por un polipasto y un gancho. Pero incluso dentro de un producto, a priori, tan simple, existen diversidad de opciones según las necesidades de cada empresa: desde los sistemas más sofisticados hasta el puente-grúa más sencillo pero eficaz. Aquí recogemos algunas de las propuestas existentes en el mercado a modo de ejemplo.

Redacción Interempresas

¿Alta tecnología o sistemas ligeros? Elijan



Konecranes ha desarrollado la grúa industrial Smarton, una evolución en la tecnología de las grúas, diseñada para maximizar la productividad de los clientes y minimizar el coste del ciclo de vida.

La grúa Smarton puede usarse en sectores industriales como el manejo del acero, la automoción, manufactura en general, energía, almacenamiento automático, minería entre otras. Dependiendo de la puesta en marcha, Smarton puede elevar cargas de 30 hasta 500 toneladas. El sistema de la interfaz humana de la maquinaria de Smarton mantiene al usuario al día continuamente con referencia al peso de la carga. Y también su posición relativa al espacio de trabajo habilitado.

Además, los monitores de las grúas tienen su propia condición y recomiendan cuándo y qué tipo de inspección o mantenimiento preventivo debe realizarse. De

esta manera, el cliente puede planear mejor y minimizar los cierres, así, pudiendo maximizar el tiempo de cierre y de ahorro. Los diseños evolucionados de Smarton están basados en mejoras significativas en la tecnología de pruebas de componentes modulares y sus características. Esto significa que la grúa puede ser actualizada con soluciones inteligentes, como posicionamiento automatizado, aumento de la velocidad del alcance, áreas de trabajo definidas, mantenimiento de la motorización o diagnóstico remoto, alcanzar cambios en los negocios de los clientes y sus necesidades en los procesos.

Además, Smarton es un grúa robusta en tamaño compacto. Esto permite nuevos espacios industriales para ser más pequeños que anteriormente, reduciendo los costes de construcción y los gastos de calefacción. La estructura compacta de Smarton permite también el máximo uso del espacio del suelo. Además, está diseñada con responsabilidad medioambiental.

Birraíles estándar

Las grúas birraíles standard de Pimeg-4 están diseñadas y fabricadas para grandes instalaciones, con criterios de seguridad, fiabilidad y altas prestaciones.

Entre sus principales componentes, caben destacar los carros birraíl, que permiten ganar el máximo recorrido de gancho, con motorreductores de rotor cónico en traslación y elevación.





Incorpora un armario eléctrico de fácil conexión, con protección IP 55. Los motorreductores son motores de rotor cónico, trifásicos de dos velocidades, con freno mecánico, engranajes helicoidales, que reducen las emisiones acústicas.

Rueda, eje, rodamientos y casquillos conforman un bloque montado en el testero mediante tornillos, para facilitar su sustitución en intervenciones de reparación y mantenimiento. Los testeros frontales incluyen casquillos de resistencia a la cizalladura en la unión entre la placa y el tubo estructural del testero.

Puentes ligeros de traslación manual

La empresa suiza Gis, representada por Ayerbe Industrial de Motores y especializada en la fabricación de polipastos eléctricos de cadena hasta 5.000 kilos, ofrece en España la línea de puentes ligeros Giskb de traslación manual hasta un máximo de 1.250 kilos.



El sistema KB debe su nombre a la patente del sistema de curvado del perfil, sobre el cual se realizan toda una serie de variaciones para adaptarse a todo tipo de estructuras metálicas, de hormigón, prefabricados, etc.

Estos puentes ligeros están diseñados para realizar los movimientos de traslación manualmente que con un mínimo esfuerzo se trasladan bultos hasta los 1.250 kilos. Las ventajas de estos sistemas sobre el tradicional puente grúa son: menor coste de la estructura que soporta el puente tradicional, menor necesidad de elementos de montaje en locales de poca altura se aprovecha al máximo la distancia entre el techo y el gancho y tiene un menor coste global por no necesitar testeros ni manobras adicionales.

Con seguridad ATEX

Vinca Equipos Industriales, S.A. fábrica, instala y mantiene equipos de elevación para las industrias con riesgo de explosión desde hace más de 30 años. Su gama de productos ATEX para elevación incluye polipastos manuales, polipastos eléctricos, polipastos neumáticos, puente grúa, montacargas y mesas elevadoras.

Las prestaciones que ofrecen como estándar son: final de carrera en elevación,

limitador de carga, cadena o cable galvanizado, manobra a baja tensión, grado de protección IP55, topes de caucho integrados y cotas bajo gancho y de aproximación muy reducidas .

Junto con el suministro ofrecen el servicio de montaje y mantenimiento. Este servicio completo es uno de los puntos fuertes de Vinca Equipos Industriales, S.A. y es uno de los principales motivos por lo que sus clientes siguen confiando en ellos después de 30 años.



Máxima altura de gancho

El sistema de grúas suspendidas Abus es la respuesta a necesidades de transporte ligeras, por ejemplo en salas de montaje o para transportar piezas sueltas que no se pueden levantar a mano sin riesgo de lesionarse la espalda.

El sistema de la familia HB de Abus cuenta ahora con el modelo EHB-X, una grúa monorraíl que se incluye en el programa de grúas suspendidas con varias e interesantes ventajas. La letra X denota aquí la versión de la viga elevada, que permite un aprovechamiento máximo de la altura de la nave.

Como en todas las instalaciones HB, la vía de grúa se suspende con los más variados sistemas, según el tipo de nave, directamente al techo o a una estructura de acero independiente y autoportante.

En las grúas convencionales EHB, la viga de grúa cuelga en posición transversal debajo de las vías y puede desplazarse así en la dirección del

raíl. En el carro dentro de la viga de grúa se instala también el polipasto de cadena ABUCompact de Abus como mecanismo de elevación. En la nueva versión elevada, la viga de grúa no cuelga por debajo, sino entre los dos ramales de raíl con unos terminales de viga especiales.





PV+Solutions cuenta con un bagaje de más de 5 años en el sector y más de 30 MW instalados

¿Qué beneficio le está generando la cubierta de su nave?

La cubierta de una nave industrial es un espacio que existe, qué duda cabe, y que forma parte de la estructura del edificio pero cuya función se limita en la mayoría de los casos solo a cubierta. Sin embargo, existe la posibilidad de sacarle el máximo rendimiento a ese espacio; rendimiento económico, energético y de imagen.

Bob Roos, director general de PV Solutions

La cubierta de una nave industrial es un valor en potencia. Si ésta cuenta con una buena estructura, unas características técnicas, una superficie mínima y una buena orientación, entonces podemos decir que esa cubierta es un valor seguro.

El propietario de la nave obtiene un beneficio económico al alquilar esa superficie de otro modo inútil que le genera un rendimiento mensual seguro, sin tener que hacer ninguna inversión inicial. Otra opción es invertir en una instalación fotovoltaica propia, en su propia cubierta. Esta inversión es muy interesante para empresas familiares. Invertir en una instalación fotovoltaica genera un rendimiento bastante superior a los fondos de pensiones y con menores riesgos. Por otra parte obtiene un ahorro energético debido a que las placas solares instaladas sobre la cubierta actúan de parasol de manera que aíslan la nave, influyendo esto en la factura de consumo eléctrico por la refrigeración del edificio. Por último destacar la imagen positiva, responsable con el medioambiente y actual que la empresa obtiene con una instalación fotovoltaica en su cubierta.

La mejor manera de obtener estos beneficios es poniéndose en manos de un buen profesional. Hay que confiar en empresas del sector con amplia experiencia, con profesionales que cuenten con un importante know how, pero sobre todo que acompañen al propietario desde el inicio hasta el final del proyecto. Hay muchas empresas en el sector fotovoltaico, pero pocas cuentan con la experiencia y profesionalidad como PV+Solutions. PV+Solutions no solo tiene un bagaje de más de 5 años en el sector con más de 30 MW instalados, sino que cuenta con la confianza de importantes inversores extranjeros que apuestan por ellos. Esto es debido a la seriedad del equipo, la solvencia y a la confianza que esto genera en ellos.



Para Bob Roos, “la cubierta de una nave industrial es un valor en potencia” y hay que sacarle provecho.

Cabría destacar por ejemplo, el grupo inversor Europe China Power con quien tienen firmado acuerdo de colaboración de 5MW. Es por esto que en este momento, PV+Solutions es el contacto si se tiene la intención de sacarle el máximo rendimiento a una cubierta.■

¡¡ Se acabaron los problemas!! encuentre el suministrador adecuado al mejor precio

Utilice la **MULTICONSULTA**

www.interempresas.net

Un servicio **GRATUITO** que le puede
ahorrar mucho tiempo y dinero

61.770 CONSULTAS GENERADAS

entre enero y diciembre de 2009

Interempresas.net



Consulte o pida presupuesto

de cualquier máquina,
producto

o servicio a decenas
de proveedores

con **UN SOLO CLICK**

Multiconsulta

(solicitud de información a varias empresas)

Seleccione las empresas a las que quiere solicitar información o presupuesto

<input checked="" type="checkbox"/>	Circutor, S.A.
<input checked="" type="checkbox"/>	Eland, Comercial Electrónica
<input checked="" type="checkbox"/>	Electrónica Offer, S.L.
<input checked="" type="checkbox"/>	Enervolt Ibérica, S.A.
<input checked="" type="checkbox"/>	General de Cuadros Eléctricos
<input checked="" type="checkbox"/>	RS Amidata, S.A.

Sus datos

Su nombre	<input type="text"/>	* Obligatorio
Su empresa	<input type="text"/>	
Su país	España	
Su correo electrónico	<input type="text"/>	* Obligatorio al menos uno de los dos campos
Su número de teléfono	<input type="text"/>	
Envíame una copia del mensaje	<input type="checkbox"/>	

Mensaje

Tel. (+34) 93 680 20 27
comercial@interempresas.net
nova àgora, s.l.

RENTABILIZACIÓN DE CUBIERTAS

Phoenix Solar proporciona soluciones completas en instalaciones fotovoltaicas

Cubiertas de naves o de plataformas logísticas, todas se pueden rentabilizar

La filial española del grupo fotovoltaico alemán Phoenix Solar está dedicada a la promoción y construcción de centrales fotovoltaicas sobre la cubierta de naves industriales y plataformas logísticas, así como a la distribución de material fotovoltaico. Las empresas de logística y transporte que deciden construir una central fotovoltaica sobre el tejado de sus instalaciones contribuyen a la preservación del medio ambiente reforzando de esta forma su Responsabilidad Social Corporativa.

Fuente: Phoenix Solar



Una vez finalizada la construcción de la instalación fotovoltaica y su conexión a la red de distribución de energía eléctrica, Phoenix Solar ofrece también un servicio completo de mantenimiento.



Phoenix Solar se encarga de toda la gestión de los permisos y licencias administrativas necesarias para llevar a cabo la instalación fotovoltaica, la cual se ejecuta en un tiempo récord de escasas semanas, dependiendo de la envergadura del proyecto. La compañía está asimismo especializada en la distribución de módulos, inversores y todos los componentes necesarios para las plantas solares fotovoltaicas de conexión a red, lo cual supone un valor añadido en cuanto a agilización y reducción de costes. Una vez finalizada la construcción de la instalación fotovoltaica y su conexión a la red de distribución de energía eléctrica, Phoenix Solar ofrece también un servicio completo de mantenimiento, donde se incluyen todas aquellas operaciones necesarias para garantizar la mayor rentabilidad de la instalación a largo plazo.

Para aquellos inversores ajenos al sector logístico, Phoenix les propone la posibilidad de invertir en una instalación fotovoltaica sobre la cubierta de una nave industrial propiedad de un tercero, al que se le abona mensualmente una cantidad previamente determinada en concepto de alquiler del tejado.

El Grupo Phoenix Solar está apoyado por más de 14 bancos e instituciones financieras, lo cual le permite ayudar a sus clientes en la búsqueda de financiación por parte de las entidades crediticias. Javier Bon, director general de Phoenix Solar, asegura: "La energía solar fotovoltaica es uno de los negocios más rentables y seguros en los que poder invertir actualmente en España, ya que su rentabilidad está asegurada por ley durante 25 años. Si a ello le sumamos que la construcción de

la instalación es llevada a cabo por un socio con la experiencia de Phoenix Solar —empresa avalada por el Grupo Phoenix, uno de los más importantes especialistas en fotovoltaica del mundo—, la rentabilidad aumenta".

La rentabilidad de la instalación fotovoltaica dependerá de la latitud en la que se encuentre la nave, el tipo de tejado (plano, a dos aguas, a un agua), su inclinación, azimut (la orientación del eje central del edificio: norte-sur, este-oeste), que sobre la cubierta no se proyecten excesivas sombras de edificios adyacentes, árboles, etc., que se disponga de una superficie suficiente, así como del tipo de módulos utilizados. Phoenix Solar aconseja elegir siempre el tipo de panel que mejor se adecue a las características de la cubierta del edificio. ■

Los empresarios y autónomos que estén pensando en invertir en una instalación fotovoltaica para el tejado de sus almacenes, naves industriales o plataformas logísticas, pueden consultar las ventajas de este tipo de inversiones en www.phoenixsolar.es/Calculadora/ donde de una forma sencilla y con pocos datos podrán calcular la potencia máxima que podrían instalar en su tejado, así como la rentabilidad de la instalación.



Instalación de Phoenix Solar en el Hospital de Málaga.

RENTABILIZACIÓN DE CUBIERTAS

Relatio apuesta por el alquiler de tejados para instalar plantas fotovoltaicas

Cómo sacar partido a la cubierta de una nave con seguridad

Obtener rentabilidad alquilando los tejados de viviendas o naves industriales se perfila como una buena opción para generar ingresos alternativos en estos momentos de recesión económica. Relatio apunta algunos consejos a tener en cuenta para que el proyecto sea lo más productivo posible.

Fuente: Relatio Solar, S.L.





Relatio, proveedor de grandes sistemas de energía solar fotovoltaica en todo el mundo, apuesta por el alquiler de tejados tanto en vivienda como en naves industriales para la instalación de plantas fotovoltaicas, reduciendo de este modo los gastos en climatización y mejorando el balance energético de las cubiertas de las naves mientras se rentabiliza un activo que hasta entonces era improductivo. Relatio lleva desarrollando esta actividad desde el año 2008, que es cuando empieza a promocionar y posteriormente ejecutar plantas fotovoltaicas tanto en tejado como en suelo, pero es en estos momentos cuando esta modalidad de rentabilizar las cubiertas ha despegado definitivamente en España.

Xavier Cugat: “El tejado es una superficie a la que ahora, gracias a la fotovoltaica, nos puede dar beneficios”

En estos momentos la modalidad de rentabilizar las cubiertas ha despegado definitivamente en España.



Tal y como señala Xavier Cugat, director general de Relatio en España, “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. Se trata de una alternativa, especialmente atractiva en estos momentos, ya que normalmente va retribuida con un porcentaje de la producción”.

Factores a tener en cuenta a la hora de alquilar un tejado

En primer lugar hay que tener muy en cuenta la solvencia de la empresa constructora, ya que si desaparece inesperadamente puede ocasionar un grave perjuicio tanto para el cliente final, como para el arrendatario de la cubierta. Además, el contrato también debe ofrecer garantías suficientes al que alquila la cubierta.

Otra opción es estudiar la posibilidad de adelantar parcial o totalmente el alquiler. Esto resulta especialmente atractivo ya que puede aportar una liquidez muy interesante en estos momentos.

Asimismo, es importante que la ejecución del proyecto no se dilate en el tiempo ya que el punto de conexión a la red eléctrica y las redes eléctricas tienen una capacidad limitada. Es bastante probable que la primera planta que se construya en un polígono industrial no tenga ningún problema en obtener punto de conexión, pero sí a medida que se van saturando las líneas de ese polígono con nuevos proyectos.

“Muchos propietarios de naves no se dan cuenta de que con negociaciones larguísimas van a perder retribución ya que se paga un porcentaje de los beneficios obtenidos por kWh vendido, pero a medida que pasa el tiempo la retribución que ofrece la Administración es menor. También existe un riesgo elevado de no obtener punto de conexión y por tanto ser materialmente imposible ejecutar ninguna planta fotovoltaica en su tejado”, concluye Cugat. ■

Sobre Relatio Solar

RelatioSolar es parte del grupo empresarial Relatio, que nace en Alemania en 2005 para suministrar soluciones llave en mano a instaladores e inversores de campos solares. Estas soluciones permiten un montaje rápido y sencillo de la parte eléctrica de los campos.

La empresa está presente en España desde el año 2006 y ha suministrado más de 200 megavatios en soluciones para el mercado español. Asimismo, la compañía siempre actúa acorde con el objetivo de alcanzar el máximo beneficio para su cliente. Con su implicación en la instalación pretende contribuir a optimizar el rendimiento de sus proyectos fotovoltaicos con sensatez en el apartado económico y con todas las posibilidades que ofrece el apartado técnico, con el objetivo de reducir los costes de realización y mantenimiento.

Se trata de un sistema de montaje estable y compatible para distancias entre vigas hasta 150 cm

InterSole XL: instalaciones fotovoltaicas integradas en el tejado

InterSole XL es un sistema fotovoltaico que no requiere espacio adicional, aporta mayores retribuciones por vertidos a la red pública y garantiza una fiabilidad patentada. Pero, además, los sistemas de fijación para la integración de módulos con marco en tejados inclinados son también una alternativa muy atractiva para edificios de uso industrial y agrarios.

Redacción Interempresas

Basándose en InterSole SE, la solución de paneles integrados para viviendas más exitosa de Europa, Renusol desarrolló InterSole XL, un sistema de montaje especial para edificios industriales. InterSole XL se adapta hasta en el último detalle a los requisitos de este campo de aplicación.

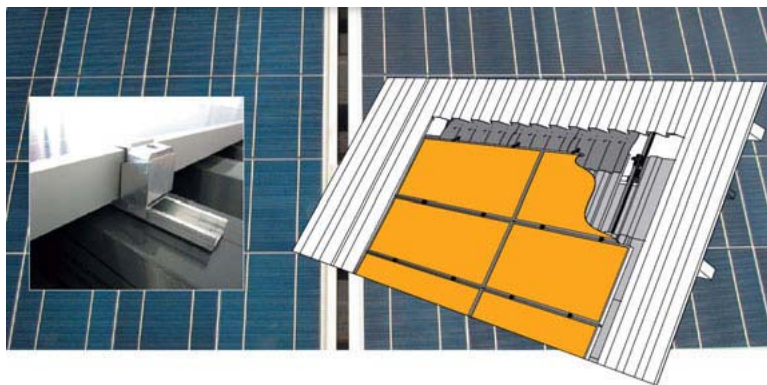
Características especiales

Con su luz extra amplia de hasta 150 centímetros de distancia entre vigas, InterSole XL es la solución óptima para naves, instalaciones agrarias y otros edificios industriales. Debido a la mayor luz entre las vigas, Renusol apuesta en lugar de por las populares placas de HDPE por paneles de chapa de acero galvanizada y recubierta, igualmente impermeables y además ignífugos. Estos paneles sustituyen a la cubierta (por ejemplo, chapa ondulada o trapezoidal) y se ocupan de conducir el agua.

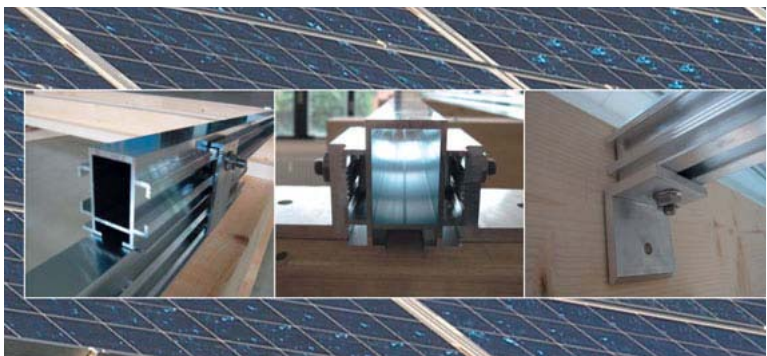
También las chapas de protección y conexión superiores y laterales son del mismo material. Opcionalmente, para los adaptadores superiores se pueden utilizar elementos transparentes de policarbonato para garantizar la entrada de luz diurna exigida, por ejemplo, en instalaciones para la cría de animales.

Componentes de éxito probado

Para la serie InterSole XL se emplea también el sistema compuesto por perfiles de aluminio, adaptadores de conversión, batientes para fijadores y fijadores de los módulos ajustables en altura ya conocidos de la serie InterSole SE. Por este motivo, la solución InterSole XL es igualmente estable a largo plazo, segura y compatible con todos los módulos habituales como su 'hermana pequeña': para módulos con marco de 34-51 milímetros



InterSole XL: Sistema patentado de montaje de módulos fotovoltaicos para la fácil integración de sistemas fotovoltaicos en tejados de edificios industriales y agrarios.



El sistema comprende un número relativamente reducido de piezas, ya que viene premontado de fábrica.



de grosor de todos los fabricantes.

Y, gracias a los perfiles de aluminio extra estables, se pueden salvar distancias entre vigas hasta 150 centímetros. Además, el peso de la instalación fotovoltaica se distribuye uniformemente sobre la construcción del tejado. El sistema comprende un número relativamente reducido de piezas, ya que viene premontado de fábrica. En base a un dibujo de proyecto detallado desarrollado por Renusol, el instalador sólo necesita llevar a cabo unos pocos pasos de trabajo para el montaje: retirar la cubierta hasta las vigas y hasta llegar al canalón, atornillar los perfiles de montaje a las vigas, aplicar la espuma de relleno para perfiles y finalmente colocar los paneles InterSole XL de chapa de acero galvanizado y recubierto. Los puntos de unión con el tejado existente se cierran con adaptadores de conversión y chapas de protección. A continuación, fijar en los paneles InterSole XL los batientes para fijadores y fijadores y montar los módulos solares. El montaje ha de realizarse siempre partiendo desde el canalón hacia arriba.

Ventajas del sistema InterSole XL:

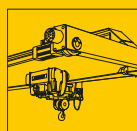
- Sistema de integración en el tejado para edificios agrarios e industriales basado en el patentado sistema InterSole
- Para el montaje horizontal de módulos fotovoltaicos con marco de 34-51 mm de altura
- Compatible con todos los módulos fotovoltaicos habituales
- Luz entre vigas de hasta 1,50 metros
- Montaje integrado sencillo y de estabilidad duradera
- Material: Paneles InterSole XL de chapa de acero recubierta y galvanizada resistente a la intemperie, perfiles de montaje de aluminio, adaptadores de conversión, batientes para fijadores, fijadores de módulos, espuma de relleno para perfiles, piezas pequeñas/accesorios

Cobertura fotovoltaica a prueba de agua anti-contaminante

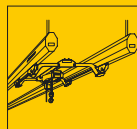
Ubiflex es un producto desarrollado por Renusol pensado para utilizar en lugar de la cobertura de plomo como obturación debajo del sistema solar integrado en el techo. Permite una combinación perfecta con el sistema de montaje InterSole pero también se adecua excelentemente a otras aplicaciones, por ejemplo en la integración de lumbreras, chimeneas y buhardillas. Ubiflex consta de un material sintético blando y anti-contaminante que contiene una estructura flexible de aluminio.

El material es autocurante, extremadamente flexible y se adapta óptimamente a la superficie del tejado.■

SUBA CON ABUS



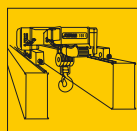
Puentes grúa



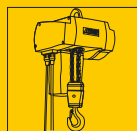
Sistemas ligeros HB



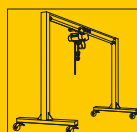
Grúas pluma giratorias



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



Gracias al sistema de Luvata, los arquitectos ya no tendrán que elegir entre belleza y energía solar

Energía solar y estética se funden en el nuevo sistema Nordic Solar

La firma Luvata, especializada en soluciones, servicios, componentes y materiales de metal para fabricación y construcción, lanza al mercado Nordic Solar, un sistema solar totalmente integrado que combina la arquitectura más atractiva con la energía solar.

Redacción Interempresas

Este nuevo sistema une el atractivo del cobre patinado en el exterior con un sistema de energía solar térmica oculto en la parte interior. El mecanismo de transferencia de calor se encuentra detrás del revestimiento de cobre de los edificios y, a medida que el sol calienta la fachada o el techo, se acumulará calor.

Combinar estética con las soluciones solares ha sido uno de los principales problemas con los que se han encontrado hasta ahora los arquitectos, ya que las soluciones solares térmicas y fotovoltaicas tradicionales suelen tener una apariencia poco atractiva. Tal y como afirma Allan Savola, director de Marketing de Proyectos de Arquitectura de Luvata, al estar oculta a la vista, la solución de energía solar que presenta la firma "ofre-

ce a los arquitectos algo que no perturba la belleza de un edificio y que al mismo tiempo es ecológico".

El sistema Nordic Solar es compatible con cualquier estuche, perfil y panel de cobre prefabricado de Luvata; además, está disponible en una amplia gama de colores: desde el cobre verde patinado hasta matices de azul y marrón. "El cobre patinado aumenta mucho más la captura de energía solar que el cobre natural", explica Savola. "Es una excelente opción si los clientes desean una solución solar térmica que no sacrifique su atractivo estético".

El rendimiento del sistema Nordic Solar se basa en las propiedades naturales del cobre: excelente conductividad térmica, resistencia a las corrosiones y larga duración. Todo esto, combinado con la experiencia de Luvata en el uso de cobre en la arquitectura, da como resultado una elección lógica que une la eficiencia energética de los sistemas solares con el cobre.

Este sistema está diseñado para cumplir las especificaciones exactas de un arquitecto para un edificio. Ofrece un alto grado de prefabricación para una instalación rápida y fácil, lo cual puede ser decisivo para cumplir los plazos de construcción ajustados. Esta solución única combina lo mejor que puede ofrecer el cobre (belleza, flexibilidad, durabilidad y conductividad térmica), todo en uno.

El complejo público de natación de Pori en Finlandia es una muestra del sistema Nordic Solar. Los colectores de energía solar están integrados en la fachada sur, en la chapa Green Traditional de Luvata, de modo que este colector de energía medioambiental resulta invisible a la vista. ■

Nordic Solar está disponible en una amplia gama de colores: desde el cobre verde patinado hasta matices de azul y marrón.



La asamblea de ASIF reclama al Gobierno estabilidad regulatoria

La asamblea de la Asociación de la Industria Fotovoltaica (ASIF), reunida en el pasado 24 de marzo en Madrid, ha reclamado al Gobierno que respete los plazos establecidos por la regulación vigente para la modificación del régimen económico de la tecnología solar fotovoltaica. La asamblea valora muy positivamente el proceso de interlocución existente sobre dicha reforma, pero insiste en que la entrada en vigor de la reducción de la retribución debe producirse el 1 de enero de 2012 con el objeto de mantener la confianza en el mercado español y no comprometer los recursos invertidos ni los derechos adquiridos en función de la normativa vigente.

Miembros del comité de dirección de ASIF durante la asamblea de marzo de 2010.



Ihobe edita una colección de guías de edificación sostenible



Los edificios industriales, los administrativos y de oficinas y los edificios comerciales son las tres primeras categorías contempladas en las guías de edificación sostenible, una colección de publicaciones editadas por la Sociedad Pública Ihobe, del Departamento de Medio Ambiente, Planificación Territorial, Agricultura y Pesca.

Estos documentos, disponibles en formato electrónico en www.ihobe.net, presentan a los agentes implicados en el diseño, construcción y mantenimiento de edificios una serie de recomendaciones a implementar en sus proyectos de edificación con el objetivo de contribuir a su sostenibilidad medioambiental.

Convocada la jornada 'Los nuevos prefabricados de hormigón'

El Salón de Actos de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Sevilla acogió el pasado 15 de abril una jornada sobre los nuevos prefabricados de hormigón, dentro de las XV Jornadas técnicas sobre otros hormigones que organizan el Departamento de Construcciones Arquitectónicas Uno y el Grupo de Investigación TEP-206.

El objetivo era proporcionar una visión novedosa, global y práctica con distintas propuestas en el ámbito de los prefabricados de hormigón, cada vez más presentes y con mayor protagonismo en el sector, y va dirigida tanto a profesionales como a profesores y estudiantes de las titulaciones relacionadas con la construcción.

Rockwool se asocia con ADIP

El pasado mes de diciembre Rockwool se asoció con ADIP, (Asociación de Instaladores de Placas de yeso laminado y falsos techos). Rockwool ofrecerá a los asociados de ADIP dos jornadas técnicas anuales que formarán parte del calendario oficial de la asociación. ADIP, es una asociación empresarial sin ánimo de lucro, que quiere agrupar a todas aquellas empresas que tienen como actividades principal, la ejecución de trabajos a base de placas de yeso laminado, falsos techos modulares, aislamientos acústicos y térmicos, protección pasiva contra el fuego y soleras secas.

Nuevos estándares de calidad para los módulos de IBC SOLAR



El especialista en fotovoltaica IBC SOLAR ha introducido nuevos estándares de calidad para sus módulos solares. Las auditorías externas de producción garantizan que los módulos son de alta calidad y, además, que todo el proceso de producción se desarrolla de manera transparente e impecable. Con la auditoría 'proveedor certificado', también conocida como Second Party Audit, el instituto independiente de certificación SGS-TÜV GmbH (empresa del Grupo SGS y del TÜV Saarland e.V. (SGS TÜV)) evalúa a los fabricantes de módulos solares según los criterios que ha desarrollado conjuntamente con IBC SOLAR. En estas auditorías no solo se pone a prueba la calidad de la producción sino también la dirección de la empresa y aspectos como la responsabilidad social.

ASIF y ASIT se unen en la III Convocatoria de la Semana Solar Europea

Las asociaciones de la industria solar térmica y de la industria solar fotovoltaica españolas, ASIT y ASIF respectivamente, se han unido en la III Convocatoria de la Semana Solar Europea, que este año tendrá se celebrará entre los días 17 y 23 de mayo.

A lo largo de la Semana Solar se organizarán en España numerosos eventos relacionados con la energía solar. Desde jornadas de puertas abiertas hasta visitas guiadas —a instalaciones o edificios con instalaciones solares—, visitas técnicas, ferias, exposiciones y conferencias, organización de fiestas, de actividades educativas en escuelas y también jornadas informativas en agencias locales de energía. Asimismo, están previstas inauguraciones formales de instalaciones, ceremonias de apertura, etc. La misión de ambas asociaciones será motivar y apoyar estas manifestaciones que reflejan, sin lugar a dudas, el gran potencial de la energía solar en España.

Cabe destacar que es la primera vez que la asociación de la industria fotovoltaica se une a esta iniciativa.

Anunciadas las fechas para Construmat 2011

Ya se han anunciado las fechas para la próxima edición de Construmat, Salón Internacional de la Construcción, que se celebrará del 16 al 21 de mayo de 2011 en el recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona. La feria de la construcción bienal que se celebra en Barcelona se prevé que pueda ocupar los recintos feriales de Montjuïc y Gran Vía por sus dimensiones. Y, como en cada edición, propondrá una serie de actividades en las que se presentan las últimas tendencias e ideas en el sector.

Puerta de apertura rápida

Apilable y para exteriores

La puerta rápida apilable modelo SDAG está diseñada para trabajar bajo presiones o depresiones de aire, estando por lo tanto indicada su colocación en huecos que den al exterior. Es habitual situarla justo detrás de las puertas de cerramiento de la instalación.

Este modelo incorpora travesaños interiores horizontales a modo de refuerzo lo que otorga una extrema rigidez y permite llegar a la mayoría de tamaños existentes. El motor es trifásico con electrofreno c/c, con paro suave y desbloqueo manual del mismo por manivela. Un encóder integrado en el motor controla en todo momento la posición de la puerta. Ofrece la posibilidad de instalar doble célula fotoeléctrica - suelo, aumentando así la seguridad en la detección de personal.

El cuadro de control está diseñado por Speed Door España cumpliendo con las normativas vigentes de protección eléctricas de baja tensión. Todas las puertas de Speed Door están fabricadas en bastidor autoportante, de chapa perfilada de acero galvanizado de 2 mm de espesor. Entregado por defecto en acabado galvanizado, existe la posibilidad de entregar en acabado imprimada Wash Primer o pintada con pintura de poliuretano (color RAL deseado por el cliente y/o en acero inoxidable)



Speed Door España, S.L.
Tel.: 902194384
speeddoor@speeddoor.com

 www.interempresas.net/P55453

Puertas industriales

De alto rendimiento

Fastrax es un modelo de puerta industrial diseñada por Lagenför para que se adapte tanto a exteriores como interiores, cámaras frigoríficas, de congelación e instalaciones con mucho viento.




Disponibles con guías radiales, guías estándar (90°), guías remontadas, guías totalmente verticales y configuraciones a medida, la puerta Fastrax se adapta a caso cualquier hueco existente sin necesidad de obras civiles y otras modificaciones en la nave.

La puerta Fastrax destaca además por la velocidad de elevación (hasta 2,5 m/s) y su sistema 'Auto Re-Feed': si la puerta sufre cualquier impacto accidental la puerta se 'autorepara' durante su movimiento ascendente sin intervención de ningún operario.

Lagenför, S.A.

Tel.: 936356120
comercial@lagenfor.com

 www.interempresas.net/P54088



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

Módulo solar

Diseñado con un marco más resistente

El módulo ISF 230 está diseñado para satisfacer las necesidades de los clientes más exigentes. Este módulo incluye un nuevo marco más resistente, con anodizado de 20 micras, y un diseño específico que facilita la evacuación del agua de su superficie. Una de las mejoras más relevantes es la incorporación de tres buses en las células lo que supone un importante incremento de eficiencia al minimizar las pérdidas por resistencia.



Este módulo presenta una nueva caja de conexión de fácil apertura y cierre que permite un ensamblaje completamente automatizado y una mejor disipación térmica, y facilita la estanqueidad evitando la entrada de agua y el deterioro. El ISF 230 también incorpora un circuito eléctrico con PCB en parte superior e inferior que mejora la interconexión y la eficiencia del módulo.

Isofotón, S.A.

Tel.: 914147800
isofoton@isofoton.com

www.interempresas.net/P53655

Barrera de protección

Para lineales o estanterías



Las consecuencias de una colisión de la carretilla elevadora o cualquier otro vehículo de trabajo contra un lineal repleto de mercancía son muy graves: daños o pérdidas de la mercancía en stock, de la estructura del lineal o estantería, del vehículo mismo e incluso lesiones del personal.

La manera más simple de evitar toda esta cadena de problemas es instalar los sistemas de barrera para lineales. Además de su alta capacidad de absorción de impactos, dureza y gran visibilidad, estos sistemas mejoran la apariencia de su fábrica o almacén y reducen el riesgo de accidentes.

Grupo Divetis, S.L.

Tel.: 961341558
ventas@divetis.es

www.interempresas.net/P53796

Cubiertas

Inversión directa o alquiler de tejados

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 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.

PV+ Solutions, S.L.

Tel.: 933909075
info@pvsolutions.eu

www.interempresas.net/P53006

Encofrado cuadrado

Reutilizable



El encofrado cuadrado reutilizable de Grupo Valero permite una rápida puesta en obra, es resistente, fácil de utilizar y rápido a la hora de desencofrar.

Gracias a su poco peso (unos 8 kg), es fácilmente transportable, sin necesidad de grúas y está disponible también en medidas especiales.

Destaca especialmente por su capacidad de reutilización: una vez desencofrados los moldes se limpian fácilmente con agua (sin desencofrantes ni aditivos) y se precintan, quedando listos para volver a ser utilizados un mínimo de 10 veces (siempre que el uso sea el adecuado).

Grupo Valero

Tel.: 966919786
sistemarellec@grupovalero.com

www.interempresas.net/P55082

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Abus Grúas, S.L. _____	75	Grupo Planner _____	8
Acb Servicios Inmobiliarios _____	29	GTI Zaragoza, S.L. _____	10, 29
Artur i Pasqual Martí, Gestió Immobiliària _____	29	Inbisa _____	19
BNP Paribas Real Estate _____ Int. Portada, 1, 55		Inmobiliaria Delfos _____	61
Bujvar Construcciones, S.A. _____	79	Inmobiliaria Farnés _____	61
CB Richard Ellis, S.A. (Madrid) __	43, 51, 57, Contraportada	Jones Lang LaSalle España, S.A. (Barcelona) _____	49
DTZ _____	30	Jones Lang LaSalle España, S.A. (Madrid) _____	51
Estrada & Partners _____	51	M2 Soluciones Inmobiliarias _____	61
Fiques Masachs, S.L. _____	41	Meeting y Salones, S.A. Unipersonal - SIL _____	6
Firamunich, S.L. _____	46	NCI - Consultores Inmobiliarios _____	47
Forcadell _____	25	Pincasa _____ Portada	
GILSA (Gasteizko Industria Lurra, S.A.) Int. Contraportada		TPF Factory, S.L.U. _____	16
Grugesa, S.A. _____	13	Vila Barca Park, S.L.U. _____	33

NOVEDADES IMPORTANTES PARA LOS CLIENTES DE

Interempresas.net

A partir de ahora los stands en la Feria Virtual de Interempresas.net son **AUTOGESTIONABLES**

Si usted tiene contratado un stand virtual en Interempresas.net, ahora puede gestionar sus contenidos a través de la herramienta **"MIS DATOS"**

- 1 Puede ver el listado de todos los **pabellones** en los que aparece su stand virtual; con posibilidad de solicitar los oportunos cambios.
- 2 Puede enviar **notas de prensa**, artículos periodísticos y otros materiales.
- 3 Puede añadir, modificar o eliminar **líneas de producto y marcas** del stand virtual.
- 4 Puede añadir o eliminar **ofertas y demandas** del apartado de anuncios clasificados.
- 5 Puede añadir, modificar, reclasificar o reordenar **catálogos y otros documentos** del stand virtual.
- 6 Puede añadir o eliminar **reseñas de producto**, con su correspondiente fotografía, en el **escaparate** del stand virtual.

El mecanismo de gestión de catálogos y otros documentos se realiza de forma instantánea. La gestión de ofertas y demandas, líneas de producto, marcas, reseñas y notas de prensa es revisada por el departamento de gestión de contenidos de Interempresas para adecuarla a los criterios editoriales y a las normas de edición en beneficio de la calidad y claridad de la información y de la coherencia interna de la base de datos.

Y ADEMÁS...

Se le enviará cada mes por correo electrónico una **ESTADÍSTICA COMPLETA Y DETALLADA** de las visitas recibidas en cada uno de los apartados de su stand virtual, o de cualquier otro de los espacios comerciales contratados, así como de los correos electrónicos y formularios enviados a través de los mismos.

Interempresas. TOTAL INTERACTIVIDAD, ALTA CALIDAD DE LOS CONTENIDOS Y MÁXIMA TRANSPARENCIA

La audiencia de Interempresas.net está controlada por Nielsen NetRating y auditada por la O.J.D.

Para cualquier duda referente a la autogestión de contenidos contactar con DirectorioEmpresas@interempresas.net - Tel. 93 680 20 27

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)

PRECIO EXTRANJERO (precios sin IVA)

			COMPRAR		COMPRAR
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.)

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

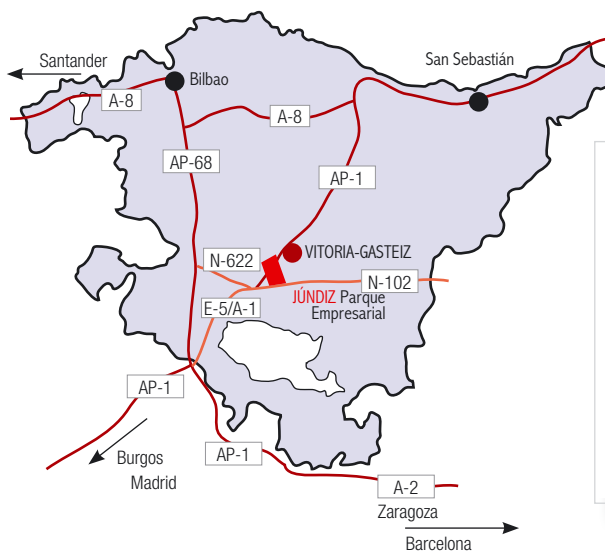
7.000.000 DE METROS CUADRADOS DEDICADOS A ACTIVIDADES ECONÓMICAS

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 INDUSTRIA 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

