

Entrevista a
Isidre Gavín,
nuevo director
de Cimalsa



Sepes plantea
la necesaria
regeneración
urbana de
los espacios
industriales



La demanda
de espacios
industriales
continúa en
mínimos en el
3T del año

Mecalux construye
en Brasil un
centro logístico
para la petrolífera
Petrobras

Bruselas apuesta
por la 'Via Augusta
del siglo XXI'

INFORMACIÓN ESPECIALIZADA EN EL MERCADO INMOBILIARIO INDUSTRIAL
NAVES INDUSTRIALES Y LOGÍSTICAS, SUELO INDUSTRIAL, EQUIPAMIENTO



NCI

Gestión inteligente de su patrimonio.

www.nciasesores.com

MONTGAT (BARCELONA)

- NAVES NUEVAS A ESTRENAR.
- A PARTIR DE 500 m².
- IMAGEN CORPORATIVA.
- EXCELENTE SITUACIÓN.



ALQUILER y VENTA

Solicite información: **93 415 21 21**



REUS (TARRAGONA)

- NAVE COMERCIAL ESCAPARATE.
- SUPERFICIE 1.500 m².
- PERFECTAMENTE INSTALADA Y CUMPLIENDO NORMATIVAS.
- FRENTE COMERCIAL.

ALQUILER

nci@nci2003.com



NCI

Gestión inteligente de su patrimonio.



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



QUER DEL HENARES - GUADALAJARA

- Sup. total: 32.636 m² + Oficinas: 100 m²
- Sectorizable en 4 módulos
- Altura: 12 m
- Muelles de carga / descarga: 37 (ratio de 1 muelle / 899 m²)
- Patio de campa de maniobra de 28 m lineales
- Aljibe propio
- Seguridad perimetral

Alquiler

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
- 50 % ocupado
- Instalaciones PCI completa
- Disponibilidad inmediata
- Recinto cerrado con sistema de vigilancia

Alquiler

CENTRO - Madrid



PARQUE LOGÍSTICO C.L.A. - GETAFE

- Sup. total construida: 25.575 m²
- Dividida en 2 módulos de 12.800 aprox.
- Posibilidad de subdividir desde 6.400 m² aprox.
- Altura: 10 m.
- Muelles con abrigo a una fachada
- Instalación PCI completa
- Muelles: 40
- 2 rampas de acceso a la nave

Alquiler

CENTRO - Madrid



PROLOGIS PARK ALCALÁ DE HENARES

- Sup. del parque: 114.743 m² / Sup. disponible: 13.412 m² / Disponible a partir de: 4.000 m²
- Altura libre: 10 m
- Muelles a los dos lados. Campa de maniobra de 36 m
- Recinto cerrado con sistema de vigilancia
- Sistema de de detección anti-incendio y sistema "sprinkler ESFR"
- Edificio de oficinas acondicionado, independiente y representativo

Alquiler

CANARIAS



P.I. EL GORO / TELDE - LAS PALMAS

- Superficie total: 3.865 m²
- Posibilidad de división en 5 módulos
- 100 m de fachada a la GC-1
- 3 accesos independientes para vehículos
- Sistema de alarma y contra incendios
- A escasos minutos del aeropuerto y de la capital Gran Canaria

Alquiler/Venta

CATALUÑA - Barcelona



P.I. CELRÀ - CELRÀ

- Sup. total construida: 4.113 m² / Parcela: 8.938 m²
- Almacén: 3.117 m² + Oficinas en 1ª planta: 996 m²
- Nave logística aislada con 21 muelles de carga repartidos en dos lados de la misma
- Ubicado a menos de 3 km. del acceso a la AP-7
- Zona de aparcamiento y maniobra de trailers
- Cámara frigorífica de frío positivo
- Oficinas con todas las instalaciones

Alquiler

CATALUÑA - Barcelona



P.I. COVA SOLERA - RUBÍ

- Sup. total construida: 19.026 m²
- Planta calle: 10.368 m² + Planta 1ª: 2.289 m² + Sótano: 6.329 m²
- Complejo industrial situado a 10 km. de Barcelona y a 1 km. del acceso a la AP-7
- Todas las instalaciones para empresa de producción
- Oficinas adecuadas para sede corporativa

Alquiler/Venta

CATALUÑA - Barcelona



P.I. LA FERREIRA - MONTCADA I REIXAC

- Sup. total construida: 3.403 m² / Parcela: 4.135 m²
- Planta calle: 2.451 m² + Oficinas 1ª planta: 862 m²
- Nave logística aislada con zona de parking privada
- Muelles de carga: 5 + Muelle para trailer: 1 + Muelles para camiones: 4
- Oficinas totalmente instaladas con equipos de climatización individuales
- Muy bien comunicado por la C-58 (Barcelona-Manresa) y C-17 (Barcelona-Vic)

Alquiler/Venta

LEVANTE - Valencia



P.I. SECTOR 13 - RIBARROJA

- Plataforma logística: 11.850 m² / Parcela: 16.755 m²
- Almacén: 10.900 m² + Oficinas: 750 m² + 200 m²
- Altura libre: 11 m
- Playas de expedición y recepción sin obstáculos constructivos
- 28 muelles hidráulicos + 40 muelles no hidráulicos
- Cuarto para carga de batería
- Oficinas representativas totalmente acondicionadas

Alquiler/Venta

LEVANTE - Valencia



P.I. SEPES - SAGUNTO

- Superficie: 4.600 m² de nave + 2.600 m² de campa
- Construcción de hormigón prefabricado
- Estructura metálica
- Cubierta tipo sándwich
- Oficinas acondicionadas
- Red contra-incendios: BIES, extintores

Alquiler/Venta

LEVANTE - Alicante



P.I. ATALAYAS - ALICANTE

- Nave 2.050 m² / Parcela 5.917 m²
- Totalmente diáfana
- Pequeña oficina
- Nave sobre parcela exenta
- Campa para maniobras
- Muy buenas comunicaciones

Alquiler/Venta

ANDALUCIA - Sevilla



P.I. LAGUNA LARGA / ALCALÁ DE GUADAIRA

- Parcela: 6.700 m² / Pl. Baja: 4.200 m² / Entreplanta: 150 m²
- Altura: 12 m
- Sistema contra incendios: Sprinklers
- Aljibe propio. Puerta de carga y descarga
- Nave totalmente equipada
- Muelles de carga: 7
- Acceso directo desde la A-92

Alquiler/Venta

ANDALUCIA - Sevilla



CTRA. DE LA ISLA / DOS HERMANAS

- Parcela: 17.055 m² / Nave: 12.231 m² / Oficina: 520 m²
- Totalmente diáfana
- Altura máx.: 16 m
- Muelles de carga: 10
- Recinto cerrado
- Puertas de acceso para trailer

Alquiler/Venta

ANDALUCIA - Málaga



PI GUADALHORCE

- Parcela: 4.000 m² / Nave construida: 3.200 m² / Entreplanta: 1.200 m² / Oficinas: 400 m² / Patio de entrada: 800 m²
- Ubicada en doble vía principal de fácil acceso
- Altura máx.: 9,5 m aprox
- 4 muelles de carga + 1 auxiliar
- Doble entrada peatonal y de carga
- Zona industrial consolidada
- A 1 min. de la A-357 y A-7

Alquiler



Agricultura
Horticultura
Profesionales y Centros de Jardinería
Vitivinícola
Ganadería
Producción Alimentaria
Industria del Aceite



Distribución Alimentaria
Distribución de Frutas y Hortalizas
Hostelería



Envase y Embalaje



Equipamiento Industrial



Obras Públicas
Urbanismo y Medio Ambiente
Construcción
Cerramientos y Ventanas
Instaladores



Industria Metalmecánica
Industria de la Madera
Ferretería
Talleres Mecánicos y Estaciones de Servicio



Química y Laboratorios
Plásticos Universales
Artes Gráficas



Energías Renovables
Automatización y Componentes



Naves Industriales
Oficinas y Centros de Negocios

NAVES INDUSTRIALES

Director
Ibon Linacisoro

Redactora Jefa
Nerea Gorriti

Equipo de Redacción
Esther Güell, Laia Banús, Laura Sopeña,
Ricard Arís, Javier García, Anna León,
Mar Martínez, David Muñoz, David Pozo
redaccion_naves@interempresas.net

Equipo Comercial
Marta Montoro

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

Delegación Madrid
Av. Sur del Aeropuerto de Barajas, 38
Centro de Negocios Eisenhower,
edificio 3, planta 2, local 4
28042 Madrid • Tel: 609 098 205

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
Imma Borràs, 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



Nova Àgora es miembro de



Sumario

ÉPOCA 2ª Nº 849/2011 NOVIEMBRE

7 ÁNGULO CONTRARIO

Si yo fuera presidente

7 EDITORIAL

El año del conejo en el País de las Maravillas

9 EL PUNTO DE LA I

La economía en la UCI. La terapia no funciona.

11 PANORAMA

14 INFORAMA

14 Punto de vista

Entrevista a Alberto Larrazábal, director del área de Industrial y Logística de BNP Paribas Real Estate
"Después del 'todo vale' de hace unos años la tendencia pasa por plataformas logísticas de mayor calidad"

16 Suelo Público

Entrevista a Isidre Gavín, nuevo director de Cimalsa
"Internacionalización, colaboración público-privada y máxima proximidad con la empresa serán nuestros tres pilares básicos"

20 Suelo Público

El Gobierno de Cantabria y el Ayuntamiento desbloquean el futuro industrial de Castro Urdiales

22 Sepes plantea la necesaria regeneración urbana de los espacios industriales

24 Mención Especial

Entrevista a Jean Bernard Gaudin, director nacional de Industrial y Logística de CB Richard Ellis
"El logístico será el primer mercado en reaccionar una vez se reactive el consumo"

26 Opinión de Carlos Torres, administrador de NCI, S.L.

"¿Se firma?"

30 La demanda de espacios industriales continúa en mínimos en el tercer trimestre del año

34 La inversión inmobiliaria en Europa se estabiliza en un mercado a dos velocidades

36 Grupo Taboada traslada su sede corporativa al Centro de Transportes de Coslada

38 Goodman desarrollará un complejo logístico para Stanley Black & Decker en Bélgica

40 Nueva plataforma en Castro (Cantabria) para Grupo Uvesco

42 Mecalux construye en Brasil un centro logístico para la compañía petrolífera Petrobras

44 Almacenaje multicliente, atención personalizada

48 Bruselas apuesta por la 'Via Augusta del siglo XXI'

53 Opinión de Isidre Gavín, director general de Cimalsa

"Corredor Mediterráneo: prioridades ante la crisis"

54 EMPRESAS

59 Soluciones constructivas y Equipamiento para naves industriales

60 INFORAMA

60 'Ave fénix de las cenizas': De una ruina industrial a un proyecto piloto de energía solar

62 Cuatro institutos tecnológicos valencianos colaboran en la valorización de residuos industriales

64 La selección es la clave

68 Recubrimientos de protección pasiva frente al fuego

71 Un revestimiento que impermeabiliza, aísla y conserva el calor

72 Materiales ecológicos como aislantes entre la pared y la solución fotovoltaica

74 Paneles de alta temperatura para el aislamiento industrial

75 Grúas inteligentes en constante funcionamiento

77 EMPRESAS

79 TECNIRAMA

Nave Industrial

Montcada i Reixac – Barcelona

EN VENTA
Y/O ALQUILER

Pol. Ind. La Ferrería (MONTCADA I REIXAC) BARCELONA

- Edificación aislada.
- Superficie parcela: 4.135 m²
- Superficie almacén: 2.541 m²
- Superficie oficinas: 862 m²
- 1 muelle TIR + 3 muelles furgonetas.
- Altura libre: 8 metros.
- Instalaciones totalmente acondicionadas.
- Patios perimetrales privados.

93 444 77 00



CBRE

www.cbre.es



Si yo fuera presidente



Ibon Linacisoro
ilinacisoro@interempresas.net

Conste en acta que esto está escrito el 26 de octubre de 2011 y, por lo tanto, antes de conocerse el resultado de las elecciones. Lo primero que cualquier persona en su sano juicio haría si fuera presidente sería dilucidar la cuestión que más preocupa a la ciudadanía en los últimos meses. ¿Es cierto que existe una motocicleta creada por la empresa japonesa Toto, dedicada a la fabricación de inodoros, que utiliza los excrementos del conductor como combustible? Con sus humildes capacidades, Interempresas ha puesto a su equipo investigador en marcha y, al parecer, la tal moto no existe. No obstante, una moto modelo AKK es lo suficientemente importante como para poner más medios en la cuestión. Hágase, por favor. Dése a la industria en general, y a la auxiliar de la motocicleta en particular, esta alegría.

También ha quedado en el tintero la espinosa cuestión de los pitufos. Un francés afirmó hace ya unos meses que la sociedad de estos seres “es el arquetipo de una utopía totalitaria impregnada de estalinismo y nazismo”. Esto es algo que todos sabíamos, algo muy obvio, tanto como que a los pitufos no les gustan los negros y que, curiosamente, tienen como gran enemigo a un personaje de origen judío, Gargamel. Además, la sociedad de los pitufos es machista porque sólo hay una mujer, Pitufina. ¿Cuántas mujeres en puestos de responsabilidad tienes en tu empresa, querido lector? Un poquito de paridad, por favor. Si yo fuera presidente abordaba el tema de inmediato. El de la sociedad pitufa, claro. Lo de la paridad debe solucionarse en esferas más elevadas que la Presidencia de un humilde país del sur.

Un tercer tema que yo como presidente solucionaría es el de los horarios. España es el país más español en este sentido. Llegar muy tarde a casa, dedicar horas y horas al donut y al café para no poder dedicárselos a los niños o a uno mismo, es un tema malo, pero el horario que de verdad preocupa es el de los partidos de fútbol. Tanto partido a las 10 de la noche y a las 12 de los domingos está desestructurando las familias, la base de la sociedad y, por ende, de nuestras empresas.

Si yo fuera presidente tendría, por tanto, en primer plano a las empresas, especialmente a las pequeñas y medianas, porque son las que más sufren la carestía de las materias primas y la moto AKK les daría un respiro. Un diagnóstico certero de la sociedad pitufa también ayudaría a las empresas a tener un espejo en el que mirarse (¿debe mi empresa parecerse al universo pitufo?) y, por fin, unos horarios de los partidos de fútbol de los de toda la vida, nos acercaría más a Europa, en todos los sentidos.

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

El año del conejo en el País de las Maravillas

Termina 2011 como empezamos. Y no es un eufemismo. Cerrábamos 2010 con malas perspectivas en cuanto a la economía global y especialmente la europea, y entrábamos al 2011 con mejores perspectivas —¿Serían ilusiones?— respecto al periodo recién estrenado. Igual que ahora, con todos los matices que se quieran.

Así pues, cabe preguntarse ¿2011 ha sido un espejismo? ¿Habría sido el año del conejo una broma, un cuento, como el que vivió Alicia inmersa en un cuento mágico? ¿Han conocido a alguien que celebrara los no-cumpleaños? Porque en este caso, sería la prueba irrefutable de que todo ha sido un sueño. Lo cierto es que cerramos el año con funestas esperanzas de recuperación y peores previsiones en cuanto a la recuperación económica. Si a finales de 2010 el economista Santiago Niño Becerra alertaba de la llegada de los ‘hombres de negro’ —aquellos técnicos que vendrían a remendar la situación— más cierto es que corren tecnócratas por campos vecinos. Y cuando veas las barbas de tu vecino cortar...

Pero lejos de salir corriendo a buscar un templo para ofrecernos en sacrificio a los Dioses —léase mercados financieros o cualquier sinónimo— debemos continuar trabajando pensando en cuando despertemos del sueño. Un momento en el que, sea cuando sea, la logística será un actor destacado. Tal y como nos comenta Jean Bernard Gaudin, nuevo director nacional de Industrial y Logística de la consultora CB Richard Ellis, este sector será el primero en reaccionar cuando el consumo se reactive. En la misma línea se postula Alberto Larrazábal, director del área de Industrial y Logística de BNP Paribas Real Estate, quien enfatiza además que se ‘acabó el todo vale’ y que la demanda futura pasa por las plataformas de calidad.

En este contexto toma especial relevancia el estudio publicado por Sepes en el que se aborda la conversión de los polígonos industriales en ciudades empresariales, regenerando espacios obsoletos y planificando adecuadamente los nuevos desarrollos. Aquellos que deberán atraer, los próximos años, nuevas industrias, reactivando el mercado logístico e industrial con una oferta de calidad, con instalaciones modernas, adaptadas, con nuevas tecnologías y bien comunicadas. Y en este sentido es especialmente importante el anuncio de Bruselas de incluir el corredor ferroviario mediterráneo —junto al atlántico y el central— en la red de infraestructuras de transporte prioritarias y con cofinanciación comunitaria para el período 2014-2020.

Parece lejos, pero está a la vuelta de la esquina y es un paso adelante para situarse en la parrilla de salida en la carrera por la logística en Europa.

Así, mientras nos lamemos las heridas a la vista de los últimos informes sobre la demanda de espacios logísticos e industriales en España y en Europa en general, vale la pena tener la mirada puesta en un futuro no tan lejano, pensando no sólo en el mercado nacional sino también en las oportunidades que nos brindan los nuevos mercados. Ejemplo de ello son las propuestas con que asume el nuevo director de Cimalsa, en las que internacionalización y cooperación público-privada, junto a una mayor proximidad con las empresas, jugarán un papel importante. Asia, los países conocidos como BRIC, centro Europa e incluso el Norte de África están consolidándose como centros logísticos de relevancia. Así que es más que necesario despertar del sueño y no perder el tren.

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: Aiguaviva, 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 Grugesca**
El especialista en naves industriales

93 452 55 55
www.grugesca.com



Albert Esteves

aesteves@interempresas.net

La economía en la UCI. La terapia no funciona

Si un equipo médico no es capaz de curar una enfermedad grave puede ser debido a tres causas: que la enfermedad sea incurable, que se haya equivocado en el diagnóstico o que haya errado en la terapia. Aplicado a la situación de nuestra economía, y descartada (de momento) la primera causa, deberemos convenir que, o ha fallado el diagnóstico o la terapia es inadecuada. O ambas las dos.

Respecto al diagnóstico, y aun habiendo identificado con precisión los desencadenantes de la crisis (la burbuja financiera global, la burbuja inmobiliaria local, el exceso de endeudamiento público y privado, la hiperplasia administrativa), tal vez hayamos profundizado muy poco sobre las causas más profundas que nos han situado al borde del abismo. Causas que son más de orden moral que de orden material, que tienen mucho más que ver con nuestra escala de valores, con nuestra manera de entender el progreso, de organizar nuestra sociedad y nuestro sistema económico, que con la econometría. Deberíamos preguntarnos por qué la economía financiera, que debiera ser meramente subsidiaria de la economía productiva, ha llegado a tener un peso y un volumen tan desproporcionadamente superior. Porque si atacamos sólo los síntomas y soslayamos las causas, las recaídas serán inevitables.

Pero esto habrá que enfocarlo más adelante, y con mayor profundidad. Ahora, cuando los síntomas son tan alarmantes, lo más urgente es estabilizar al enfermo. Y en eso tampoco estamos acertando, a la vista de los resultados.

Deberíamos preguntarnos por qué la economía financiera, que debiera ser meramente subsidiaria de la economía productiva, ha llegado a tener un peso y un volumen tan desproporcionadamente superior

Que la terapia no funciona, parece bastante claro. Las medidas de recorte del gasto (ajuste, en términos políticos), receta exclusiva de los mercados para seguir financiando la deuda, se están demostrando ineficaces para salir de la crisis. Es más, todo indica que la están agravando. Nuestra economía sigue en la UCI, sin indicios de mejora y con nuevos síntomas preocupantes. Algo debemos estar haciendo mal.

Convivimos con dos crisis paralelas que se alimentan mutua-

mente en un círculo vicioso casi perfecto. De un lado la crisis financiera, que estrangula el crédito, que impide financiar el déficit público y que obliga a las administraciones a recortar gastos e inversiones. Y por otro lado la crisis de demanda derivada de la falta de crédito y del recorte del gasto público, que retrae el consumo y fulmina la inversión generando más paro y menos ingresos públicos, volviendo a agravar el déficit. Esto aumenta el interés de la deuda y obliga a recortar más gastos. Y la economía se hunde y vuelve a entrar en recesión.

Si no rompemos este bucle no habrá manera de estabilizar la situación y correremos grave peligro de caer en picado, como ha sucedido en Grecia. Es indudable que hay que reducir gastos superfluos en las administraciones públicas y mejorar su eficiencia, pero si no acompañamos estos recortes con políticas expansivas que alienten la demanda nos hundiremos irremediablemente. No podemos depender únicamente del exterior (exportaciones y turismo) para impulsar nuestra economía. No es suficiente y ni siquiera podemos asegurar que su buen comportamiento coyuntural se mantenga en el tiempo. Ahora lo más urgente es estimular la demanda aún a riesgo de sobrecalentar la economía.

Sólo las empresas, y especialmente las pymes, pueden crear empleo. Necesitamos medidas públicas de estímulo para activar la demanda. Ésta es ahora la máxima prioridad.

Con las administraciones públicas recortando y lanzando gente al paro, sólo las empresas, y especialmente las pymes, pueden crear empleo. Y para eso necesitan tener trabajo. El principal problema de nuestras empresas es hoy la falta de trabajo. Todo lo demás, la financiación, la reforma laboral, la simplificación administrativa, aun siendo importante, no sirve para nada si no hay trabajo. Hay que tenerlo claro. Necesitamos medidas públicas de estímulo para activar la demanda. Asumiendo los riesgos y los costes que eso conlleva, entre ellos la reforma del sistema tributario. Ésta es ahora la máxima prioridad.

Y volviendo al principio, si el equipo médico (y no me refiero sólo los políticos), después de tres años de intentos, no ha sabido dar ni con el diagnóstico ni con la terapia, una de dos, o cambiamos de médicos, o empezamos a automedicarnos de fastidiar.

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



Ver comentarios





Deseaba fervientemente escuchar o leer el verdadero diagnóstico y la terapia de nuestra enferma economía. Así es, nos tienen aborrecidos con sus fórmulas neoliberales que están arruinando, si cabe todavía más, a nuestro país. Proponiendo ajustar el déficit con recortes presupuestarios en todas las áreas, y ahora caemos en la cuenta de que tenemos cerca de 5 millones de parados que no encuentran trabajo, que muchas pequeñas empresas y autónomos no pueden seguir con sus actividades productivas por no tener financiación económica, que todavía se piensa en socorrer a las entidades financieras con más y más recursos de liquidez. Esto es de locos, permítanme la expresión. Si sólo nos preocupamos de salvar a los capitales bancarios y dejamos de producir veremos qué fórmula existe para crear riqueza para poder devolver toda la deuda externa que tenemos acumulada. Dejémonos de consejos del FMI y vayamos a lo nuestro. Las fórmulas que nos imponen se muestran muy poco acertadas para recuperar la economía española.

Estudiante

Antes de que estallaran las crisis inmobiliaria y financiera, ya teníamos un problema de falta de competitividad por competencia desleal de muchos países. Mi experiencia: en China compro piezas mecanizadas por completo por menos dinero que lo que me cuesta aquí el material. Por mucho que discurra la manera más eficiente de mecanizar, ¡es imposible competir! Por lo tanto, para defender a mi empresa tengo que comprar en China y lo que hago es crear empleo en ese país. Y es así en todos los sectores productivos. Si los chinos están en tu sector, estás fastidiado. Por lo tanto, o las empresas chinas juegan con las mismas reglas que las nuestras (jornada, seguridad social, exigencias medioambientales, etc.) o aranceles ¡ya!

Jorge

Creo que la situación actual es complicada pero hemos visto los que pasamos de los cuarenta que cada cierto tiempo las cosas se ponen duras. Venimos de una época muy buena en España donde cada negocio que nacía daba dinero. Nos falta vocación de empresarios en España, algo que los países nórdicos sí tienen, no por naturaleza, es porque así se lo inculcan desde muy jóvenes.

Tal vez la solución sea esforzarse en gastar poco, pasarlo mal y sufrir con conocimiento de que al final si la gente no se endeuda, la banca y los políticos no podrán comer su parte. Me refiero a que hemos vivido muy bien ganando dinero fácilmente. Volvamos al esfuerzo. A vivir sin muchas cosas que no son necesarias. Apartémonos de los bancos. Estaría bien intercambiar cosas, favores, alimentos, ropa y ellos no podrían obtener su parte, esos que dicen que estamos en el estado del bienestar.

Es muy fácil subir, difícil mantenerse y más difícil caer. Tal vez nos lo hemos buscado.

Carlos Gómez

A mi entender, un análisis casi perfecto. Yo no creo que cambiando de médico vayamos a resolver nada puesto que el doctor, a todas luces, pertenece al mismo colegio. Sería utópico pensar en automedicarse, salirse del euro, crear un banco público, intervenir la economía, reducir/casi eliminar las competencias de CC AA... A la vaca, o le damos de comer o hacemos chuletas con lo que queda, pero leche, ni para un café. Unámonos.

Barro Carlos

Esto es producto de un sistema neoliberal practicado tanto en los gobiernos de derecha como de izquierda. La idea es potenciar la especulación financiera, otorgar muchos subsidios para mantener a la población adormecida, cada vez con menos industrias y que éstas sean reemplazadas por la importación desde China, las pymes sin posibilidad de créditos, la gente totalmente endeudada.... Hay que ver adónde se fue el dinero, tomarlo y devolverlo a sus legítimos dueños, reformular la banca, que ésta sea un instrumento de crecimiento y no de usura y en la gran mayoría de los pueblos cambiar sus políticos ya que estos permitieron la especulación, usura y robo legal. Yo soy de Chile y aquí las pymes están ahogadas. Ya no existe clase media, vivimos de las materias primas. La banca cobra el 50% de interés en créditos de consumo donde ganan los especuladores financieros, los políticos tienen grandes sueldos, la educación es pagada y la segunda más cara del mundo. Y además, el estado está entregando bonos. Para mantener la bicicleta funcionando los pobres se conforman, la clase media se destruye y los ricos cada vez son más ricos.

Alberto Liberato

Yo estoy dispuesto a colaborar en una plataforma para luchar con los medios que sean. Islandia como referencia aunque no todo se puede copiar.

C. Barro

El problema creo que radica en el monopolio del ingreso o riqueza que se genera en los Estados. El nivel de apropiación por parte de un pequeño sector (en número de personas) multinacional, es escandaloso. Unas pocas familias dueñas de enormes empresas obtienen para sí la mayor parte de la riqueza de los países, consecuentemente, la mayoría de las personas trabaja para enriquecer a este pequeño sector que no está dispuesto a disminuir su utilidad. Es tan poderoso que dirige las políticas económicas de los países a través de sus gobiernos, son los directores del FMI, del Banco Mundial, etc. ¿Cómo explicar sino el rescate de los bancos quebrados con el dinero de los contribuyentes?

En fin, el tema es largo y da para mucho. Y es verdad lo del diagnóstico errado como es verdad que mientras no se cambie el sistema de acumulación no hay remedio posible.

Juanhdv

PANORAMA

Barcelona Meeting Point cierra las puertas de su XV edición con 120.000 visitantes

Según fuentes de la organización, Barcelona Meeting Point ha clausurado su XV edición con un nuevo éxito de visitantes. Enrique Lacalle, presidente del Comité Organizador de BMP, señaló que “ha sido un nuevo éxito de público y ventas, superando el momento, lo que demuestra el interés que continúa habiendo por comprar. BMP ha representado un soplo de aire fresco en momentos de crisis. También hay que señalar que los ajustes de precios se han notado en las ventas y también se ha percibido un mayor interés internacional por invertir en España. La masiva participación de Rusia ha sido clave en el éxito internacional del salón”. Según Lacalle “se han negociado operaciones inmobiliarias entre el Salón Gran Público y el Profesional que pueden estar por encima de los 2.000 millones de euros”.



Andalucía colabora con Adif en el desarrollo de proyectos ferroviarios innovadores

La Consejería de Economía, Innovación y Ciencia, a través de la Agencia Idea, y el administrador de Infraestructuras Ferroviarias (Adif), dependiente del Ministerio de Fomento, han acordado impulsar en Andalucía una inversión de 40 millones en el desarrollo de proyectos de cooperación e innovación en el sector ferroviario. El primero de estos convenios prevé que Adif pondrá en marcha una serie de actuaciones innovadoras en Andalucía, en el marco de su Programa de Innovación y Cooperación 2011/14, iniciativas que se desarrollarán en tres grandes áreas: una tecnológica, vinculada a las operaciones; otra de sostenibilidad, y otra relacionada con el transporte de mercancías. El segundo de los acuerdos contempla que la Agencia Idea cederá un espacio hasta 1.000 metros cuadrados en el edificio de Módulos Tecnológicos, situado en el Parque tecnológico de Andalucía (PTA), en Málaga, para alojar a empresas y entidades que trabajen en actividades de investigación, desarrollo tecnológico e innovación relacionadas con el Centro de Tecnologías Ferroviarias.



De izquierda a derecha, el presidente de Adif, el consejero de Economía y el director general de Idea.

Incasòl muestra su oferta gerundense en la Fira de Mostres de Girona

El Institut Català del Sòl participó en la Fira de Mostres de Girona, celebrada entre el 28 de octubre y el 1 de noviembre en el pabellón ferial de esta ciudad catalana. En su stand se puso especial énfasis en las actuaciones de este organismo en las comarcas gerundenses, en especial la Closa del Llop de L'Escala, que combina usos residenciales con actividad económica, y del sector industrial la Guardiola d'Olot, promovido por un consorcio urbanístico integrado por el Ayuntamiento de Olot e Incasòl.

AGENCIA DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA
con oficinas en Amorebieta e Igorre,
que le puede ayudar en todas las provincias

Larrea

C/Luis Urrengoetxea, 4bajo
48340 - AMOREBIETA (Bizkaia)
Tel: 94 630 00 14 • Fax: 94 673 34 39
larrea@inmolarrea.com
www.inmobiliarialarrea.com

Responsables del SIL se reúnen con 9 países iberoamericanos

El presidente del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL), Enrique Lacalle, acompañado por Blanca Sorigué, directora general del SIL, y Víctor Ros, director de Relaciones Institucionales del SIL, mantuvieron una reunión con embajadores y responsables de comercio exterior de nueve países



iberoamericanos para potenciar la presencia de empresas de estos países en la próxima edición del SIL, que tendrá lugar del 5 al 7 de junio de 2012 en el recinto Gran Vía de Fira de Barcelona. A lo largo del almuerzo, Enrique Lacalle expuso las oportunidades de negocio que presenta el salón para las empresas e instituciones iberoamericanas en materia de infraestructuras, logística, manutención y nuevas tecnologías.

En esta reunión también estuvieron presentes Sergio Romero Pizarro, embajador de Chile; Ekhart Peter Seevers, embajador de Costa Rica; Cláudio Garón, jefe del Sector de Promoción de Brasil; Jorge Enrique Restrepo, asesor de Exportaciones de Proexport de Colombia; Germán Espinoza, encargado de Negocio de Ecuador; Alfredo Samayoa, consejero comercial de El Salvador; Ana Serra, Proméxico de México; Mariana Suárez, encargada de Negocios de Panamá; y Bernardo Muñoz, consejero comercial de Perú.

ALG lidera el proyecto de definición del 'Sistema Nacional de Plataformas Logísticas' de México

El Banco Interamericano de Desarrollo ha adjudicado recientemente al consorcio formado por ALG-Europraxis, Cilsa (Centro Intermodal de Logística SA) y Cimalsa (Centrales e Infraestructuras para la Movilidad y las Actividades Logísticas SAU) los servicios de consultoría para la definición de un Sistema Nacional de Plataformas Logísticas y su Plan de Implementación de México. El consorcio ALG-Cilsa-Cimalsa estará liderado por la empresa ALG-Europraxis y las empresas Cilsa y Cimalsa ofrecerán el asesoramiento y el apoyo al diseño de las políticas públicas y la definición del modelo de gestión para el desarrollo del Sistema Nacional de Plataformas logísticas. Por su parte, la oficina de ALG-Europraxis en México cederá las oficinas y el personal de apoyo para llevar a cabo el proyecto. Con la participación en el consorcio establecido, Cimalsa fortalece su objetivo de internacionalización iniciado recientemente y que se añade a otros contactos en curso.

Valencia priorizará actuaciones territoriales que impulsen la economía

La consellera de Infraestructuras, Territorio y Medio Ambiente, Isabel Bonig, afirmó que, con la reciente aprobación del Decreto-Ley de Actuaciones Territoriales Estratégicas, el Gobierno Valenciano impulsa iniciativas empresariales a gran escala y de carácter supramunicipal, que aporten excelencia y valor al territorio. Entre las Actuaciones Territoriales Estratégicas, que dinamizarán la economía y generarán empleo en un contexto de crisis, Isabel Bonig destacó los parques tecnológicos y empresariales, parques logísticos y científicos, sedes de empresas y centros financieros; también actuaciones terciarias relacionadas con la salud, el deporte, la cultura, el comercio y el turismo; y proyectos relacionados con el mundo rural.



Pedro Saura dimite como director general de Sepes en cumplimiento de la ley Electoral

El hasta ahora director general de Sepes, Pedro Saura, presentó su renuncia al cargo por ser éste incompatible con su inclusión en la lista electoral del PSOE al Congreso de los Diputados por Murcia para las pasadas elecciones generales. Se trata de una renuncia en aplicación del artículo 155.2.e) de la Ley Orgánica 5/1985, de 19 de junio, del Régimen Electoral General, que recoge las distintas causas de incompatibilidades e inelegibilidad para las Elecciones Generales. Entre otros cargos que no podrán ser elegidos en las listas electorales figuran entre otros los directores generales y cargos equivalentes de las empresas con participación pública mayoritaria. Sepes, Entidad Estatal de Suelo, adscrita al Ministerio de Fomento, es una entidad 100% pública.

Incasòl participa en el clúster de espacios productivos del BMP 2011

El Institut Català del Sòl, Incasòl, estuvo presente en el salón inmobiliario profesional e internacional Barcelona Meeting Point. Los proyectos y el trabajo que está realizando este organismo se pudo ver tanto en el Salón de Gran Público como en el Salón Profesional en el clúster de espacios productivos. En esta zona, Incasòl organizó una serie de microconferencias dirigidas a empresarios e inversores para presentar proyectos de diferentes empresas de la Generalitat, como por ejemplo los parques logísticos de Cimalsa y las parcelas para estos usos del Incasòl; las acciones de búsqueda de empresas y ayudas para la implantación empresarial en Cataluña que realiza ACCIÓ-Invest in Catalonia; la implantación de Icaen de plantas de biomasa; y las condiciones comerciales de los sectores de actividad económica de Incasòl, entre otros.

Jesús Andreu Merelles, nuevo director gerente de Suelo y Vivienda de Aragón

El recién nombrado gerente de la Plataforma Logística de Zaragoza, (PlaZa) Jesús Andreu Merelles, va a desempeñar también el cargo de director gerente de Suelo y Vivienda de Aragón (SVA). Así lo acordó el consejo de administración de esta empresa pública con sus nuevos miembros, bajo la Presidencia del consejero de Obras Públicas, Urbanismo, Vivienda y Transportes, Rafael Fernández de Alarcón. El hasta ahora director gerente de Suelo y Vivienda de Aragón, Manuel Tesa, pasa a ocupar el cargo del director del área económica de la empresa pública. Este nombramiento persigue la mejora de la eficiencia en la gestión de las empresas públicas, ya que Jesús Andreu asume la dirección de ambas entidades públicas vinculadas al sector inmobiliario dentro de la reestructuración que está llevando a cabo el Ejecutivo autonómico.

El SIL renueva su página web

El Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL) en su constante afán por mejorar el servicio ofrecido a sus expositores y visitantes, así como de prestar un mayor y mejor servicio, ha renovado su página web. El portal presenta un nuevo diseño que cuenta con importantes novedades destinadas a hacer más fácil e intuitiva la navegación y el rápido acceso a los contenidos. La nueva 'home' cuenta con un cuerpo central rotatorio donde se destacará de forma muy visual toda la información más relevante del salón. Del mismo modo, un apartado de 'últimas noticias' acerca, de forma muy resumida y rápida, a los visitantes toda la actualidad del salón. Otra destacada novedad es la inclusión de testimoniales que harán llegar su experiencia en la última edición del SIL.



Ferrolinera Adif, para la recarga de vehículos eléctricos en estaciones y centros logísticos

Fomento y Adif son los responsables del proyecto de I+D+i 'Ferrolinera Adif' para la recarga de vehículos eléctricos desde el sistema eléctrico ferroviario. Se trata de un proyecto pionero con un alto potencial de desarrollo, ya que permitirá la instalación de puntos de carga de baterías para coches eléctricos en estaciones y centros logísticos de Adif, aprovechando la energía recuperada de la tracción de los trenes y frenado de los trenes. Para ello se utilizará la energía de las subestaciones eléctricas, que alimentan la catenaria, y la energía recuperada a partir del frenado de los trenes y energía fotovoltaica disponible en las marquesinas de los aparcamientos, para alimentar equipos de carga de baterías de vehículos desde la catenaria, gracias a un sistema para almacenamiento de la energía eléctrica y su distribución mediante postes de suministro.

“Después del ‘todo vale’ de hace unos años la tendencia pasa por plataformas logísticas de mayor calidad”

A poco de cerrar el año parece más que conveniente hacer un repaso de lo sucedido hasta este momento en el mercado logístico e industrial español. Conocer por qué derroteros andará el futuro y qué podemos esperar para los próximos meses es quizá trabajo de adivinos, videntes e incluso brujos. Los simples mortales podemos aspirar, como mucho, a vislumbrar mínimamente las tendencias del sector. Para ello contamos con la inestimable ayuda de las consultoras y sus analistas. Es el caso de Alberto Larrazábal, director del área de industrial y logística de BNP Paribas Real Estate, quien nos da algunas claves sobre este incierto pero ya próximo 2012.

Esther Güell



Entrevista a Alberto Larrazábal,
director del área de Industrial y Logística de BNP Paribas Real Estate

Para empezar, el mercado logístico e industrial ¿se encuentra según las previsiones o peor aún de lo esperado?

Es cierto que la situación en el ámbito nacional está resultando algo peor de lo previsto, y lleva mal desde hace años. Por áreas geográficas, se han dado registros menos positivos en la zona centro (Madrid, Guadalajara y Toledo) que en Cataluña, donde los números han sido mejores. El volumen total de contratación está siendo similar al del año 2010 aunque hay que considerar la participación en las cifras totales de importantes proyectos ‘llave en mano’, como Decathlon (40.000 metros cuadrados) y H&M (35.000 metros cuadrados) en Madrid. Por tanto, la contratación no corresponde sólo a absorción real de superficie desocupada.

Hablando de previsiones... En los últimos años se han hecho muchas, ¿alguna se ha cumplido?

En momentos de elevada incertidumbre, como el actual, es muy difícil hacer previsiones sobre cualquier aspecto inmobiliario. No es de extrañar que la totalidad de las perspectivas para algunos ejercicios no se hayan cumplido,

como en el caso de este año, para el que se esperaba una recuperación mayor que la registrada en 2010. Sin embargo, las circunstancias económicas han arrojado unas cifras de contratación y absorción inferiores a las esperadas en tanto que la desocupación sigue en niveles muy elevados.

Se ha dicho que quien hiciera bien los deberes, saldría reforzado. ¿Será así? ¿Y quién ha hecho estos deberes?

Los deberes los han hecho bien aquellos que, en general, han tenido una política más conservadora. Los promotores que no compraron grandes volúmenes de suelo y que no desarrollaron a riesgo, los inversores que no compraron productos logísticos en demasía en los años de bonanza, los operadores logísticos que no se endeudaron elevadamente y también las consultoras inmobiliarias que no aumentaron en exceso su personal. En general, todos aquellos que supieron controlar sus costes no están pasándolo tan mal como los que lo hicieron. Evidentemente quien haya desarrollado estas políticas saldrá reforzado y podrá antes volver a ser operativo.



Imagen de la nave de Decathlon en Zaragoza, de 40.000 m² de superficie.

BNP Paribas trabaja en el ámbito internacional. ¿Qué diferencias se han producido entre estos mercados para que unos avancen y otros no?

Los mercados de otros países en los que tenemos representación han sufrido menos por diferentes motivos. En muchos casos, por el referente fundamental del precio del suelo, que facilita las operaciones de inversores y promotores y tiene su correlato en las rentas que pagan los operadores logísticos. Otro punto importante es que sus mercados logísticos están mucho más consolidados, mientras que en España nos faltan todavía algunos años de desarrollo. A esto hay que añadir que la situación económica de España es peor en algunos aspectos, como el consumo y la producción, cuyo comportamiento ha permitido que hayamos tenido hasta 2008 un mayor aumento en la actividad logística pero que desde entonces estemos mucho más penalizados.

Por ejemplo, el mercado de inversión alemán sigue creciendo... ¿Ello tendrá alguna influencia en el mercado español?

En algún caso en concreto podría haber inversores que estudiaran el cierre de operaciones en España y, de hecho, alguna se encuentra en curso. A día de hoy los fondos internacionales muestran menos interés en comprar activos logísticos en España ya que las rentabi-

lidades son parecidas a países como Francia o Alemania, donde los contratos de arrendamiento son de mayor duración. Aun así, en España se dan oportunidades muy interesantes para la compra de activos logísticos con rentabilidades incluso superiores al 8% en zonas relevantes desde la corona 1 hasta la 4, que podrían hacer que los inversores nacionales e internacionales vuelvan a fijar su atención en España. Y para retener su interés por España deberíamos tener productos con calidad de construcción y de inquilinos, con una rentabilidad atractiva y contratos de duración media-larga.

Según su experiencia, ¿hacia qué tipo de inmuebles logísticos e industriales tenderemos en un futuro? ¿Y en qué zonas, principalmente?

Después del efecto de muchas construcciones de calidad media-baja entre 2004 y 2008, adquiridas por fondos de inversión en 'el todo vale' de hace unos años, se tenderá cada día más al desarrollo de plataformas logísticas de mayor calidad. Por razones tan obvias como que los fondos de inversión sólo comprarán productos bien ubicados y triple A, añadiendo el punto de sostenibilidad y adaptación a las normativas de medio ambiente. Por su parte, los operadores exigirán no sólo rentas acordes a mercado sino también plataformas adaptadas a sus necesidades y con calidades de primer orden, ya que

el cliente final también le demandará este tipo de instalaciones.

Las áreas más relevantes serán fundamentalmente la zona centro (Madrid, Toledo y Guadalajara) y Cataluña. Pensamos que incrementará su importancia (ya desde hace unos años viene siendo así) la zona de Valencia, debido a la actividad del puerto y sus conexiones con Asia.

No volveremos a estar a niveles de 2008, eso parece claro... ¿Puede hacernos una previsión de la evolución que vivirá este mercado?

Pensamos que volver a los niveles 2007 y 2008 llevará su tiempo. A nivel de promoción, es complicado, casi imposible, que se levanten proyectos a riesgo debido al abundante stock de naves. La oferta disponible disminuirá pero en menor medida de lo esperado, alimentada por la desocupación de operadores que seguirá en aumento en algunas zonas, especialmente las más alejadas de las grandes ciudades. En cuanto a los operadores logísticos, seguirá la concentración de empresas. En cuanto a consultoras inmobiliarias, ya hay menos agencias de relevancia que se dediquen a esta actividad.

Para finalizar, en breve entraremos en el año 2012. ¿Algún dato para ser optimistas?

El dato optimista es que pensamos que las rentas de mercado han tocado suelo y se encuentran en niveles muy bajos, lo que incrementa las posibilidades de que operadores y usuarios finales firmen operaciones que anteriormente parecían imposibles. Sirvan de ejemplo las de Decatlon y H&M en Madrid. Ambos operadores han encontrado finalmente una alternativa después de más de dos años de búsqueda en el mercado. Las zonas más próximas a las grandes ciudades se verán beneficiadas porque las rentas se han situado en niveles muy atractivos y el stock en porcentajes reducidos. También nos podemos mostrar optimistas con el mercado de inversión, con unas rentabilidades actualmente muy atractivas que invitan a entrar en este sector. Aunque pensamos que el arranque de 2012 será complicado a nivel político y económico, en la segunda parte del año se empezará a percibir una mejoría que se consolidará aún más en 2013.■

“Internacionalización, colaboración público-privada y máxima proximidad con la empresa serán nuestros tres pilares básicos”

Isidre Gavín, nombrado nuevo director de Cimalsa con el cambio de color en el Govern de la Generalitat de Catalunya, tiene trabajo por delante en el desarrollo de sus nuevas funciones. En un sector que conoce bien —entre 2003 y 2007 fue presidente de la Diputació de Lleida e impulsó la implementación de las actividades logísticas e industriales en este territorio— tendrá que remangarse y ponerse manos a la obra para potenciar aún más el trabajo que esta sociedad pública viene desarrollando desde hace años. En la oficina central que Cimalsa tiene en Barcelona explica, sin rodeos, qué ases en la manga se trae y cuáles serán sus principales objetivos en el desempeño de su cargo.

Esther Güell



Isidre Gavín se ‘autoimpone’ la tarea, más allá de gestor de una empresa pública, de impulsar la logística en un sentido amplio.

Entrevista a Isidre Gavín, nuevo director de Cimalsa

Nombrado recientemente, ¿tiene alguna propuesta ‘rompedora’ en el bolsillo?

Muchas. Una importante y rompedora, tanto que incluso ha levantado polvareda en el sector logístico, es la internacionalización de Cimalsa. Pero lo quiero explicar para que se entienda bien. Cimalsa tiene todo un conjunto de líneas de actuación. Una está más vinculada a la planificación urbanística, la reserva de suelo, el diseño, la construcción y la comercialización. En parte, se trata de una ‘pata’ vinculada a la actividad inmobiliaria.

Otra línea es la prestación de servicios a las empresas y la gestión de las plataformas, intrínsecamente ligado a todas las CIM. Otra más es el apoyo y el impulso de la logística, con proyectos como el Observatorio de la logística o las tareas de promoción y legislación orientadas a facilitar al sector su trabajo para que sea más competitivo, o la incorporación de la innovación, entre otros.

Pues bien, cuando hablamos de internacionalización, no estamos hablando de la línea más relacionada con la actividad inmobiliaria. Se trata de internacionalizar el ‘know how’ de la compañía, su

capacidad, el personal humano de profesionales de alto nivel y de una experiencia contrastada y con un modelo de éxito (es una empresa creada en 1987) que se ha copiado en el mundo. Hay que saber ver todo esto como un activo de la empresa, que podemos potenciar nuestra actividad en este ámbito y transformarla en una nueva línea de negocio.

Hasta ahora, han venido a vernos de muchos países, y siguen viniendo, a ‘copiar’ lo que hacemos. Y si esto lo sabemos transformar en activo, encontraremos oportunidades, que de hecho ya estamos encontrando, para que Cimalsa salga fuera. Unas veces será en el terreno de la cooperación, otras con un aire más empresarial.

En este sentido, estamos en México, formando parte del Consorcio ALG-Europraxis, Cilsa i Cimalsa, al cual se le ha adjudicado recientemente los servicios de consultoría para la definición de un Sistema Nacional de Plataformas Logísticas y su Plan de Implementación. En este proyecto, Cimalsa ofrecerá asesoramiento y apoyo al diseño de políticas públicas y al modelo de gestión para el desarrollo del citado Sistema Nacional de Plataformas Logísticas de México.

Otro ejemplo es Túnez, donde el gobierno organizó una conferencia en la que ellos mismos admiten públicamente que el modelo catalán, de Cimalsa, es el que quieren aplicar. Con un interés particular en el Observatorio de la logística, único, y que nos permite identificar los puntos débiles o ineficientes del sistema. Y esto es precisamente lo que estamos internacionalizando.

¿Qué tiene la fórmula de Cimalsa para que Túnez lo quiera 'copiar'?

Primero hay que preguntarse ¿qué necesita Túnez? El desarrollo de su logística, que todavía es muy incipiente. Y ¿qué tiene? Un sector turístico en la costa muy potente que ha crecido y seguirá creciendo pese al leve declive por la situación política actual, y un conjunto de implantaciones industriales estratégicas muy importantes. Pero todos estos sectores, también el de la distribución, están 'cojos' porque la logística no está bien organizada y faltan infraestructuras.

Pero además, Túnez está viviendo una situación con la que podríamos establecer un paralelismo con la Cataluña de hace 20 años. Tiene toda esta actividad concentrada en unos determinados territorios y, en cambio, otros están subdesarrollados. Y en sus inicios, Cimalsa tenía precisamente esta doble vertiente, y por ello se creó esta empresa, por una parte, para que

se dedicara al apoyo estratégico de las actividades empresariales y, por otra, que tuviera en cuenta el desarrollo territorial.

Y en estos países ven el modelo de Cimalsa como un modelo de éxito, con una tipología de productos si no únicos, sí de alto nivel, y que consideran que les será de utilidad incorporar. Una visión no estrictamente economicista del desarrollo regional y que además es un modelo de éxito.

Pero otra línea rompedora, al menos respecto a los últimos 7 años, es la máxima obertura a la colaboración público-privada.

Con ello responden a una larga demanda del sector...

Efectivamente. Lo cierto es que hay sector privado que nos viene a buscar, y viceversa. Porque Cimalsa sufre también las circunstancias del conjunto de la economía. Y es que esta empresa no vive de transferencias del Govern de la Generalitat. Cimalsa funciona como una empresa y nos regimos según el Derecho Mercantil. Así, en la medida en que generamos menos ingresos, con lo que tenemos una menor capacidad de reinvertir dichos ingresos, nos tenemos que abrir en el doble sentido. Debemos atender al sector privado que nos proponga una colaboración y también buscar nosotros empresas privadas para desarrollar proyectos. Pero también por otro motivo: tenemos claro que en algunos puntos de la cadena logís-

tica, la ineficiencia en la gestión ha sido un lastre importante para la productividad y la eficiencia de un modo de transporte. Por ejemplo, en nuestros proyectos de plataformas con sistema ferroviario, queremos ir hacia la gestión privada de este sistema. Y es que la gestión del sistema de transporte de mercancías por ferrocarril en el Estado español, en general, ha expulsado carga y operadores del sistema ferroviario.

Así, nos interesa la colaboración con el sector privado por varios motivos. No sólo para desarrollar proyectos conjuntamente, también por filosofía de empresa y porque en otros casos, los queremos, como es el caso de la gestión ferroviaria, porque son más eficientes.

Entiendo sin embargo que impulsar el transporte por ferrocarril seguirá siendo una prioridad en los centros de Cimalsa

Sí, no tanto para los CIM existentes, porque ello supone estar situados cerca de líneas ferroviarias, y los CIM básicamente están pensados para la distribución capilar, en ciudad, etc.

Pero sí que nuestros tres grandes proyectos, contarán con sistema ferroviario. Porque nosotros no creemos que el futuro sea el ferrocarril. El futuro es la intermodalidad. Es decir, la capacidad de facilitar el uso de todos los modos existentes. Si no, creamos un falso debate, la carretera frente al ferro-

"Cimalsa debe ofrecer más y mejores servicios para que nuestras plataformas sean útiles para las empresas implantadas y que éstas, a su vez, puedan ser también más eficientes. Como ejemplo, ha iniciado recientemente una política de central de compras".



Representantes de Brasil visitan Cataluña acompañados por Cimalsa

Cimalsa colaboró, conjuntamente con ALG, en la organización a primeros de noviembre de la visita a Cataluña de Luis Claudio Santana Montenegro, director del departamento de Sistemas de Informaciones Portuarias de la secretaría de Portos de la Presidencia de la República de Brasil y de Orlando Fontes Lima y Sérgio Adriano Loureiro, miembros del departamento de Geotécnica y Transportes de la Facultad de Ingeniería Civil, Arquitectura y Urbanismo.

Durante su visita a Barcelona los representantes brasileños fueron recibidos por la dirección de Cimalsa, y observaron de primera mano la oferta logística e infraestructuras presentes en el territorio catalán, la combinación de diferentes modelos de participación público-privada para hacer frente a las necesidades del sector logístico y el rol de Cimalsa como uno de los principales promotores de suelo logístico de Cataluña.

Los asistentes también visitaron las instalaciones del CIM Vallès, primer centro promovido por Cimalsa, ubicado en el municipio de Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona).



carril. Y el sistema logístico necesitará ambos y la carretera seguirá jugando un papel muy importante como complemento a los diversos modos de transporte.

¿Más novedades?

Queremos potenciar el papel de Cimalsa como prestadora de servicios a las empresas.

Esto ya es una característica que ha dado prestigio a las CIM de Cimalsa. En un modelo en el cual las empresas participan en las decisiones. Ahora, todavía más, visto el momento que vivimos, pero también por nuestra propia filosofía, aquello que el president Mas llama 'business friendly', Cimalsa debe ofrecer más y mejores servicios para que nuestras plataformas sean útiles para las empresas implantadas y que éstas, a su vez, puedan ser también más eficientes. Por ejemplo, Cimalsa ha iniciado una política de central de compras. Actualmente tenemos cuatro CIM, y en cada una de ellas se contratan independientemente los servicios de seguridad, por decir uno. ¿Qué hemos hecho? Reunir a los propietarios, a las Juntas de los CIM, y explicarles que podemos conseguir precios entre un 15-20% menos, si están de acuerdo, contando con Cimalsa como central de compras. Una iniciativa que tuvo una gran aceptación.

Por otra parte, también buscaremos la máxima proximidad para la empresa, mediante mecanismos de interlocución y participación. Es decir, ya hemos iniciado un primer punto de encuentro, un foro de debate, de modo que no sea sólo Cimalsa quien presente propuestas sino debatir con las

empresas instaladas, recoger las necesidades del sector, crear interlocución, e intentar resolverlas.

¿Elo supone contar con un representante de las empresas instaladas?

Como en las CIM ya se trabaja en un sistema de supracomunidad, en la que Cimalsa gestiona los contratos de los servicios, pero también estamos presentes en los órganos de decisión de cada CIM en tanto que somos propietarios, buscamos las fórmulas con las que mejorar esta interlocución.

Y con todo ello, y algunas ideas más que todavía no quiero avanzar, dará sus frutos, como la central de compras. Así, la internacionalización, relación público-privada, nuevos y mejores servicios y diálogo intenso con las empresas, son algunas de las nuevas ideas que tenemos.

Toda esta filosofía de cooperación y diálogo, ¿explica también su entrada en el Consejo de Administración de Incasòl, Ferrocarrils de la Generalitat y Aeroports de Catalunya? ¿La idea es crear más simbiosis entre empresas públicas?

Sí, exacto. Especialmente esta es la segunda intención. Lo que queremos es que el director general de Cimalsa no sea sólo el gestor de una empresa a la que se le pidan resultados, sino que, teniendo un pie en Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya, uno en Aeroports de Catalunya y otro en el Incasòl, sea capaz de impulsar la logística en un sentido amplio. Con ello se pretende que haya una acción transversal. Por ejemplo, Aero-

ports de Catalunya gestiona, del Aeropuerto de Alguairre (Lleida), aquella parte relacionada con pasajeros. Pero Cimalsa, y esto también es una novedad, quiere ser más proactiva en cuestiones de carga aérea. Se trata de un seg-

Con la fundación Logística Justa



Cimalsa ha firmado también un acuerdo de colaboración con la Fundación Privada Logística Justa que le permitirá incorporarse como miembro en calidad de patrón de la Fundación y miembro de su Consejo Asesor. Previamente al acto de la firma, una delegación de Cimalsa efectuó una visita a las instalaciones de la Fundación Cares, entidad de la cual forma parte Logística Justa y que dispone de unas instalaciones de más de 50.000 metros cuadrados en ZAL Barcelona. Mediante este acuerdo, Cimalsa y Logística Justa colaborarán en la promoción y realización de actividades para favorecer los servicios de apoyo a los procesos industriales y logísticos, dando continuidad al desarrollo de la estrategia de Responsabilidad Social Corporativa de la empresa pública.

mento al que no se le presta la atención necesaria, que ha crecido más que otros en el ámbito internacional y que seguirá creciendo. En este sentido, comentar que antes de verano hicimos la primera reunión de Barcelona Air Cargo —asociación en la que participan Clasa, la Cámara de Comercio, Cilsa y Cimalsa— y en la que me nombraron administrador. Es un tema puntual que viene ligado en un contexto en que mi voluntad es potenciar los temas de carga en Cataluña. No podemos quedar al margen de un movimiento que a nivel de oferta y demanda local tiene poco peso pero que a nivel de movimiento global está creciendo mucho.

Cambiando de tercio, si antes Cimalsa dependía del DPTOP, ahora pertenece al DTES (Departamento de Territorio y Sostenibilidad). ¿El cambio de orientación y filosofía los afecta en modo alguno?

Sí, afecta y suma. Suma a una necesidad que las mismas políticas europeas del transporte están impulsando, con el Libro Blanco del Transporte, por ejemplo. Estamos hablando de políticas de ahorro energético y sostenibilidad al conjunto del sector. Así, suma y potencia esta nueva filosofía de implantar el concepto de sostenibilidad de manera global. La protección medioambiental no puede ir por un camino y la planificación del territorio y de sus infraestructuras y su crecimiento por otro. Deben caminar juntos, formar parte de un todo. Planificar a la vez la sostenibilidad y la actividad. Así que potencia la voluntad de Cimalsa en este sentido. Y el cambio en la propia conselleria nos facilita esta tarea. Si antes cuando Cimalsa hablaba con el DTOP, hablaba con territorio, urbanismo e infraestructuras, y las cuestiones de medio ambiente pertenecían a otro departamento, ahora, cuando hablamos con el DTES, abarca tanto territorio e infraestructuras como sostenibilidad.

Uno de los 'leit motiv' de Cimalsa ha sido equilibrar la oferta en el territorio, impulsando la logística allí donde la inversión privada no actúa. ¿Seguirán en esta línea?

Sí, en un sentido amplio. Con la idea

de que Cimalsa debe ser un complemento de la actividad privada. No debe ser ni un enemigo ni un competidor feroz, ni debe ocupar el espacio de la actividad privada.

Pero... ¿es sostenible generar zonas logísticas donde no hay, o hay muy poca, demanda?

Lo cierto es que Cimalsa no tiene ningún centro logístico vacío. Si lo circunscribo a la pregunta anterior—si no sólo actuaremos en las zonas de mayor actividad sino también en aquellas donde no es una prioridad para la empresa privada— la respuesta es sí, es decir, podemos transformar en prioridad una ubicación del territorio que no es la primera opción del privado, pero no para que quede vacío. En cualquier caso no iremos a pelear en la primera corona metropolitana, donde el precio es mucho más caro y ya hay iniciativas privadas que pueden cubrir las necesidades con garantías, e iremos hacia zonas más interiores siempre buscando el retorno de la inversión.

Porque estamos convencidos que una empresa pública en este ámbito, tiene sentido que exista, con la doble visión, apoyo al sector económico y motor de desarrollo regional.

Para terminar, y hablando de centros desarrollados por Cimalsa, ¿en qué fase se encuentra el Logis Intermodal Penedès?

Para el Logis Intermodal Penedès se ha hecho ya la exposición pública del Plan Director Urbanístico y hoy en día ya tenemos todos los infor-

mes de todas las instituciones afectadas, y todos son favorables; agricultura, medio ambiente, etc. Ahora estamos respondiendo las alegaciones de los privados.

Es un proyecto muy necesario, estratégico para la logística del país, y creo que con diálogo, podemos explicar al territorio que aquella es la ubicación más adecuada para una infraestructura de estas características y que puede ser un motor económico de actividad para toda la comarca. No será un monocultivo, que es alguna de las críticas que nos han hecho. Al revés, lo romperá, porque hasta ahora el monocultivo ha sido el inmobiliario y el agroalimentario. Algo que debemos mantener, por supuesto y potenciar la evolución que está viviendo gracias al turismo enológico, gastronómico, y, a la vez, conservar un sector inmobiliario más pequeño pero que mantenga la actividad, siendo todo ello un buen complemento. Porque esta plataforma la consideramos no exclusivamente logística, sino para doble actividad, que incluya también actividad empresarial y económica de otros sectores, atendiendo las demandas precisamente de los municipios de los alrededores.

Yo estoy convencido que la ubicación es extraordinaria, con la autopista AP-7 y el eje ferroviario —que ahora es de 2+2 pero que está previsto que en un futuro sea de 2+2+2— y creo que con voluntad de diálogo y sensibilidad para con el territorio, todas las partes verán que este proyecto será muy bueno para la comarca y también para Cataluña.■



Empresarios rusos visitan el CIM Vallés

A finales de septiembre una delegación de empresarios rusos iniciaron su estancia en Cataluña visitando el CIM Vallés. Esta visita formó parte de una misión sectorial organizada por la Academia Presidencial de Rusia para los Asuntos Económicos y de Administración Pública, patrocinada por el Ministerio de Economía y Fianzas de la Federación Rusa, a la cual también dio apoyo la Asociación Catalana de Empresas de Transporte de Mercancías (Acet). Dicha misión pretendía conocer el funcionamiento de algunas empresas europeas en los ámbitos de las fianzas, la cultura, los recursos humanos, el marketing, el comercio, el transporte y la logística y las exportaciones y los seguros.

Arasti afirma que así se recepcionarán las obras pendientes del polígono industrial del Vallegón

El Gobierno de Cantabria y el Ayuntamiento desbloquean el futuro industrial de Castro Urdiales

El consejero de Innovación, Industria, Turismo y Comercio, Eduardo Arasti ha manifestado que con la reunión celebrada en el polígono industrial del Vallegón con los responsables del Ayuntamiento de Castro Urdiales, "se ha desbloqueado una situación que estaba bloqueada desde hace 14 años de forma artificial".

Foto: Miguel López.

El consejero ha añadido que, "en la reunión se ha planteado llevar a cabo de manera conjunta una serie de actuaciones que suponen una importante inversión en infraestructuras en el entorno del actual polígono industrial del Vallegón y su ampliación cuyo desarrollo y puesta en marcha beneficiará de manera importante al área de influencia del municipio de Castro Urdiales".

Las cuatro actuaciones del convenio con 2,1 millones de euros en total

Las acciones recogidas en un convenio de colaboración recogen, en primer lugar, la mejora de las infraestructuras del Vallegón con un presupuesto de 669.319 euros donde se incluyen la construcción de una red de drenaje de agua pluviales totalmente independiente, que evacue la escorrentía de los viales, reparación de los pavimentos que se encuentran en mal estado, construcción de nuevas aceras y pavimentación de la totalidad de las calzadas.

El consejero Arasti durante su visita en el polígono industrial Vallegón.



Vista del parque empresarial de Vallegón.

Las obras concluyen con la instalación y conexión con la red de agua de potable de 10 hidrantes, sustitución de 4 columnas de alumbrado que se encuentran en mal estado y el traslado de un cuadro eléctrico desde una parcela privada a la vía pública.

En segundo lugar, la mejora de la calidad del agua del bombeo de La Cava y la captación del arroyo Tabernillas. El presupuesto es de 212.334,20 euros. En la captación del arroyo Tabernillas y en el sondeo de La Cava, se instalan dos turbidímetros para controlar la calidad del agua, gestionando el paso de los caudales a través de un sencillo equipo de potabilización, que cuenta con filtros, valvulería y bombas.

En tercer lugar, lo comprometido en financiación y ejecución por parte del Ayuntamiento de Castro Urdiales que se concreta, con un presupuesto de 456.753,52 euros, en la conexión de las redes de abastecimiento del Polígono Industrial y su ampliación con la Estación de Tratamiento de Agua Potable de Sámano.

Además de receptionar las obras de urbanización pendientes el Ayuntamiento colaborará en la

Ampliación del polígono industrial del Vallegón

El consejero sobre la ampliación del Vallegón que cuenta con una superficie total de 1667.042 metros cuadrados, de los cuales 67.599 son de suelo productivo y donde el precio por metro cuadrado, a 265 euros, está por debajo de las provincias limítrofes, ha dicho que las obras finalizarán el próximo 15 de octubre y que hay firmados contratos de reserva del 42% del suelo (25.000 m²).

Arasti entre los proyectos formalizados ha destacado la instalación del Grupo Ubesco de logística alimentaria con 15 millones de euros de inversión y la creación de 100 puestos de trabajo.

En la reunión y posterior visita ha estado acompañado por el director general de Innovación e Industria, Fernando Rodríguez y el consejero delegado de Sodercan, Miguel Cabetas, entre otros.

comercialización de la ampliación, resolverá todos los expedientes sobre licencias, autorizaciones y permisos necesarios y, finalmente, retirará el recurso contencioso-administrativo promovido contra el PSIR.

En este sentido el alcalde, Iván González, ha destacado el “buen trabajo y la colaboración” que existe en el Ayuntamiento y el Gobierno de Cantabria que “en poco más de tres meses” ha resuelto una situación heredada desde hace 14 años que ha calificado de “absurda”.

Finalmente, en cuarto lugar, se recoge la conexión de la red de saneamiento de aguas residuales del nuevo polígono con la red general de Castro Urdiales con un presupuesto de 344.147,98 euros. De esta manera se elimina la actual estación de bombeo y se construirá una nueva de mayor capacidad. El presupuesto total de las actuaciones es de 2.186.298 euros. De esta cantidad el compromiso por parte del Ayuntamiento es de unos 500.000 euros y el resto financiado por el Gobierno de Cantabria a través de Sican.■

EE UU, Reino Unido y Holanda son países pioneros en la recuperación de zonas industriales obsoletas

Sepes plantea la necesaria regeneración urbana de los espacios industriales

Sepes Entidad Estatal de Suelo, adscrita al Ministerio de Fomento, ha editado un estudio que arroja luz sobre cómo afrontar el reto de convertir los polígonos industriales en verdadera ciudad, no sólo con la regeneración de los que han quedado obsoletos sino mediante una eficaz planificación y diseño de los nuevos parques empresariales.

En opinión de la secretaria de Estado de Vivienda y Actuaciones Urbanas, Beatriz Corredor, reflexionar e indagar sobre todo esto es fundamental para diseñar políticas eficientes en materia de creación de suelo productivo. “La ciudad existente es la que va a ser objeto de la mayor parte de la acción urbanística futura. Su regeneración debe hacerse desde una perspectiva integrada, lo que implicará tener en cuenta simultáneamente aspectos sociales, económicos y de sostenibilidad”, expone.

Bajo el título ‘La regeneración de áreas industriales’, este estudio firmado por Francisco López Groh recoge y documenta varias experiencias llevadas a cabo en EE UU, Reino Unido y Holanda, países pioneros en la recuperación de espacios industriales obsoletos. Además, plantea la necesidad de que los nuevos desarrollos se diseñen de forma tal que sea posible prolongar su vida útil, de modo que se aproveche más eficazmente no sólo la inversión realizada en el propio desarrollo, sino

El libro, gratuito, está ya disponible en pdf en la página web de Sepes: www.sepes.es/publicaciones



también el gasto hecho para equiparlos y ocuparlos desde los ámbitos público (transporte e infraestructuras) y privado (las empresas que deciden instalarse en ellos y que un día necesitan buscar territorios más atractivos).

Una de las cuestiones que plantea la obra de López Groh es cómo se produce el rápido deterioro de un desarrollo industrial, esto es, qué claves determinan que “un espacio industrial construido tenga una obsolescencia más acelerada que la del espacio residencial”. El autor considera que esa “fatiga” no sólo se debe a los materiales con que se realizan las inversiones productivas, sino a que éstas sufren lo que denomina “obsolescencias encadenadas”: la inadecuación del espacio a los cambios tecnológicos, la rigidez original del espacio que no favorece su adaptación o remodelación, y la desvalorización de los activos, que desincentiva el mantenimiento.

Este trabajo profundiza en las consecuencias del ‘sprawl’ (la expansión urbana excesiva, el desperdicio de suelo en los desarrollos residenciales y/o industriales), y en cómo la inversión de fondos públicos preferentemente en la creación de nuevos espacios provoca que los espacios existentes, equipados y bien comunicados pero obsoletos de forma prematura, no sean atractivos ni para la producción ni para la regeneración. Como consecuencia, se acelera la pérdida

El libro recoge distintas experiencias de recuperación de suelo industrial obsoleto y propone iniciativas para prolongar la vida útil de los nuevos polígonos

de espacios industriales: las empresas allí instaladas los abandonan para mudarse a otros nuevos más atractivos y modernos pero seguramente más alejados de las vías de comunicación. Esto incrementa los costes (deslocalización, mayores desplazamientos de los empleados y de las propias mercancías) y genera áreas marginales que nadie se interesa por regenerar y actualizar, como si el suelo que ocupan fuera un recurso inagotable.■

Imágenes extraídas del estudio ‘La regeneración de áreas industriales.’



“El logístico será el primer mercado en reaccionar una vez se reactive el consumo”

Dicen que ‘renovarse o morir’. Algo de ello debe haber detrás de la nueva propuesta de clasificación de inmuebles logísticos presentada el pasado junio por la consultora CB Richard Ellis. Es necesario innovar, que no siempre significa inventar, sino renovar, repensar, rediseñar y, por qué no, racionalizar esfuerzos. Todo ello permite optimizar recursos y mejorar en el mercado. Jean Bernard Gaudin, nuevo director nacional de Industrial y Logística de la consultora CB Richard Ellis ha compartido con nosotros algunas de sus opiniones sobre un mercado que conoce vastamente.

Esther Güell



Entrevista a Jean Bernard Gaudin, director nacional de Industrial y Logística de CB Richard Ellis

En la pasada edición del SIL de Barcelona, CB Richard Ellis presentó un nuevo proyecto de clasificación inmuebles logísticos en España, según ubicación y tipología. ¿Qué ventajas supone este cambio?

CBRE colabora con ACTE y otros agentes elaborando los parámetros que permitirán clasificar las naves y así dar mejor visibilidad al mercado logístico, tanto a usuarios, promotores e inversores.

Con esta nueva clasificación se pretende facilitar tanto a los clientes como a los propios agentes la búsqueda del producto que mejor se adapta a las necesidades.

Esta clasificación es una muestra de que el mercado logístico se está profesionalizando cada vez más. Al analizar y catalogar la oferta, podremos segmentarla mejor, y ofrecer

un asesoramiento todavía más próximo y eficiente, mejor alineado con las soluciones que nuestros clientes necesitan.

A la hora de comercialización, ¿es una clasificación más racional? Y a la hora de buscar nuevos emplazamientos logísticos, ¿también?

Lógicamente esta iniciativa supone un modelo de clasificación logística más racional. Unificar términos y datos ayudará a racionalizar el sector.

¿En qué fase se encuentra esta reclasificación en Madrid? ¿Prevén extrapolarlo también a otros mercados como Barcelona o Valencia?

Estamos en fase de elaboración de un primer borrador que se presentará a mediados de 2012.

Una empresa racional... y ecológica

Newsweek, revista de noticias semanal de EE UU, ha clasificado a CBRE como la empresa inmobiliaria más ecológica en su clasificación Green Rankings de 2011. La lista mide el rendimiento medioambiental de las 500 empresas más grandes que cotizan en bolsa de Estados Unidos. La clasificación se basa en el impacto medioambiental, la gestión y los esfuerzos de divulgación de cada empresa.

CBRE ha sido la empresa inmobiliaria mejor clasificada en los tres años que Newsweek lleva publicando sus rankings.

Newsweek colaboró con los socios de investigación Trucost y Sustainalytics para recopilar las clasificaciones y los datos a los que se hace referencia proporcionados por el Carbon Disclosure Project, que recopila datos mundiales sobre los gases de efecto invernadero en más de 3.000 empresas de todo el mundo. CBRE lleva participando en el Carbon Disclosure Project desde 2007.

A principios de este año, CBRE logró su objetivo de emisiones neutras de carbono en sus propias operaciones para 2010. La Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos ha nombrado a CBRE Socio del Año Energy Star durante los últimos cuatro años, incluyendo el reconocimiento de su Excelencia Sostenida. El USGBC ha concedido a CB Richard Ellis su 'Premio de Liderazgo por la Excelencia Organizativa' y el grupo del sector, CoreNet, reconoció a CBRE con una mención especial por el 'Liderazgo, Diseño y Desarrollo Sostenibles'.



"Muchas empresas se están aprovechando ya de la numerosa oferta para reajustar la calidad de sus instalaciones".

Sí, la idea es que sea una clasificación a nivel nacional, que permita dar una visibilidad nacional al mercado logístico y que éste se ponga al mismo nivel en todo el territorio nacional. De ahí la necesidad de definir unos parámetros bien determinados.

Esta nueva clasificación, ¿responde a una necesidad del mercado o al interés de la consultora de seguir innovando para con sus clientes?

La adaptación que proponemos responde al ciclo de madurez que está experimentando el mercado logístico. Se trata de un modelo mucho más maduro que ya se está realizando en Francia y que aporta un valor añadido a la categorización de naves logísticas.

Como conocedor de mercados internacionales por su experiencia en el sector inmobiliario, ¿en qué posición cree que se encuentra el logístico español respecto otros países de Europa?

En España todavía hay muchas

empresas que se ubican en inmuebles que no están adecuados a los parámetros contra incendio o medioambientales que se exigen hoy para productos de obra nueva. De hecho, muchas empresas se están aprovechando ya de la numerosa oferta para reajustar la calidad de sus instalaciones, mejorando la ubicación y el coste.

Gracias a la disponibilidad de suelo y al reajuste del precio, estamos viendo a muchas empresas aprovechando el concepto de llave en mano a nivel logístico.

Y todavía nos queda recorrido. Un ejemplo es la fracción subcontratada del sector logístico, que en España supone sólo el 20% del total. En Francia y Alemania, países pioneros de esta actividad, la tasa equivalente es superior al 30%, lo que subraya el potencial de crecimiento del sector español.

Para finalizar, ¿tiene buenas noticias para 2012 para el mercado inmo­logístico o mejor ni hablamos de él?

Las empresas están aprovechando la situación del sector para reposi-

“En España todavía nos queda recorrido. Un ejemplo es la fracción subcontratada del sector logístico, que aquí supone sólo el 20% del total”

cionarse dentro del mercado con mejores ubicaciones, mayor calidad, etc.

El logístico será el primer mercado en reaccionar una vez se reactive el consumo y, según nuestra experiencia, el mercado industrial ha sido siempre el primero dentro del inmobiliario en reactivarse. ■



Carlos Torres,
Administrador de NCI, S.L.

A poco de terminar un nuevo ejercicio, NCI quiere trasladar a los lectores de esta revista la realidad de los últimos años.

¿Se firma?

El pasado

2011 no ha sido peor año que los dos anteriores, aunque todas las noticias económicas han sido, y siguen siendo, día a día malas, ya no sólo en nuestro país sino también en Europa, concretamente en el Sur.

Pero la realidad es que NCI acaba el año mejor de lo que hubiera pensado.

El ritmo ha ido cayendo año a año al igual que en muchos otros sectores; sin embargo el número de operaciones ha incrementado. Hoy se recolocan muchas empresas mayormente para pagar menores rentas, aunque también lo hacen para reducir sus espacios.

Lo primero que intentan es renegociar con el propietario de su inmueble, y si no consiguen sus pretensiones, deciden cambiar de ubicación. Los propietarios, en su mayor parte, ceden, y otros no lo hacen ante ofertas de demandantes exageradamente desproporcionadas. Antes eran los propietarios los que abusaban y exigían el máximo exigible y más, y ahora es el demandante el que se 'pasa de la raya'.

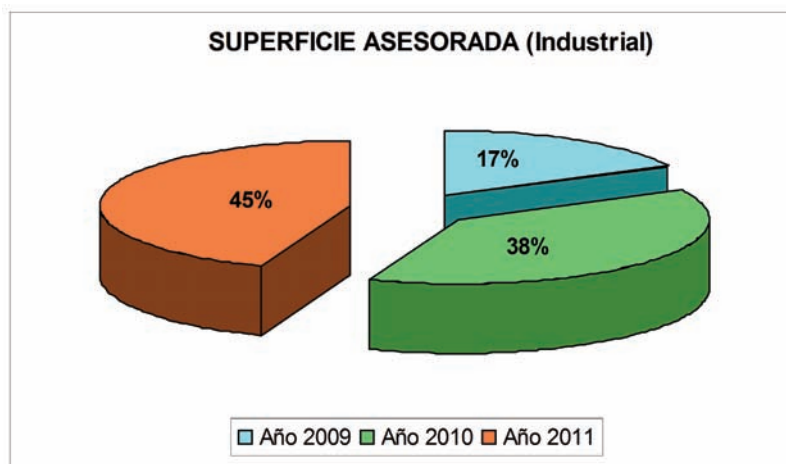
A pesar de ello, el mercado se sigue moviendo, mucho más lento, pero se mueve. El régimen predominante es el de arrendamiento.

NCI cerrará el ejercicio 2011 no del todo mal. Su trabajo hasta este año se centraba principalmente en los sectores Industrial y de Oficinas, y también aunque en un porcentaje inferior Retail. A pesar de ser tiempos difíciles, este año decidió abrir el servicio de Gestión de Patrimonios, la Administración vertical de una propiedad, con la incorporación a la empresa de una muy buena profesional que se ha dedicado a esta especialidad los últimos 22 años.

Igualmente NCI no ha descartado realizar operaciones de otra índole; se han vendido algunas viviendas. Destacar también algunas operaciones de venta a inversor, tanto en temas de industrial, oficinas, como en el de residencial.

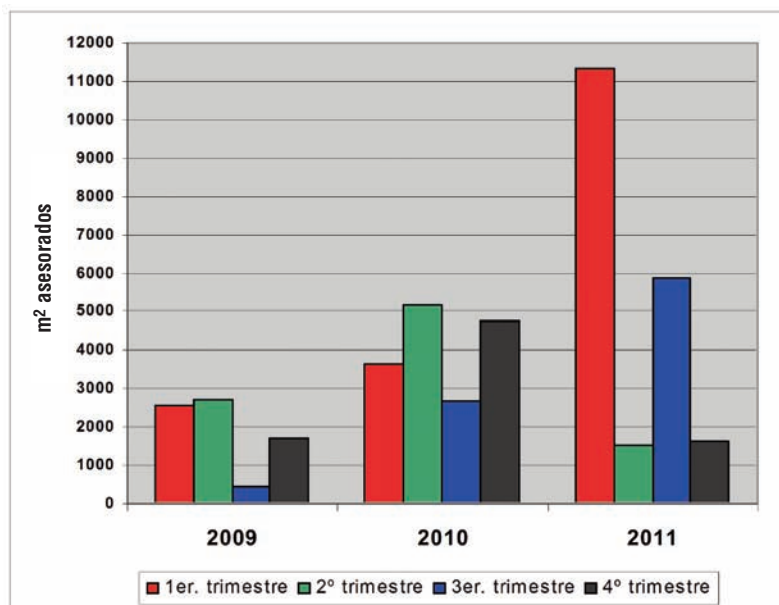
Por consiguiente, a la pregunta del titular, la respuesta es que sí se firman operaciones.

Por este motivo trasladamos los resultados de los últimos años, en gráficos y ratios, para que se



entienda que los que estamos soportando la explosión de la burbuja inmobiliaria, seguimos asistiendo al mercado de la demanda y

oferta, concentrados con la máxima profesionalidad y dedicación. Los datos son los correspondientes a los tres últimos años:



Se han asesorado cerca de 50.000 metros cuadrados distribuidos de la siguiente forma:

- El resultado del año 2009 fue el peor de los tres con sólo 8.120 m² asesorados. Los trimestres 1º y 2º fueron similares; en el 3º cayó considerablemente el número de operaciones y, de nuevo, aunque malo también, se recuperó el 4º trimestre.
- 2010 fue mejor en cuanto a resultados en todos los trimestres, sobre todo segundo y cuarto. Se concretaron más o menos el mismo número de operaciones que en 2009, pero de más envergadura; consecuentemente la facturación aumentó. Esto resume que el 2010 fue mejor que el 2009.
- El año 2011 empieza muy bien, baja en el 2º trimestre, y el 3º y 4º se estiman como buenos, desde su punto de vista económico; además de cerrarse un buen número de operaciones el hecho de haber concretado otra

le
Interempresas

¡NOVEDAD!

Disponible en
App Store

-DESCARGA GRATUITA-

**Más de 40.000
ofertas y ocasiones**

de maquinaria, equipamiento y naves industriales
a su alcance, en la nueva aplicación móvil
de Interempresas.

operación de compraventa el último trimestre nos hace dejar el año con un buen sabor de boca, más aún cuando en cuanto a la crisis estamos en la "cresta de la ola". El número de operaciones inmobiliarias ha crecido este último año de forma considerable. Esto es debido a la relocalización comentada anteriormente.

Por comarcas diremos que el Baix Llobregat se lleva la palma. El 60 % de las operaciones han ido dirigidas aquí.

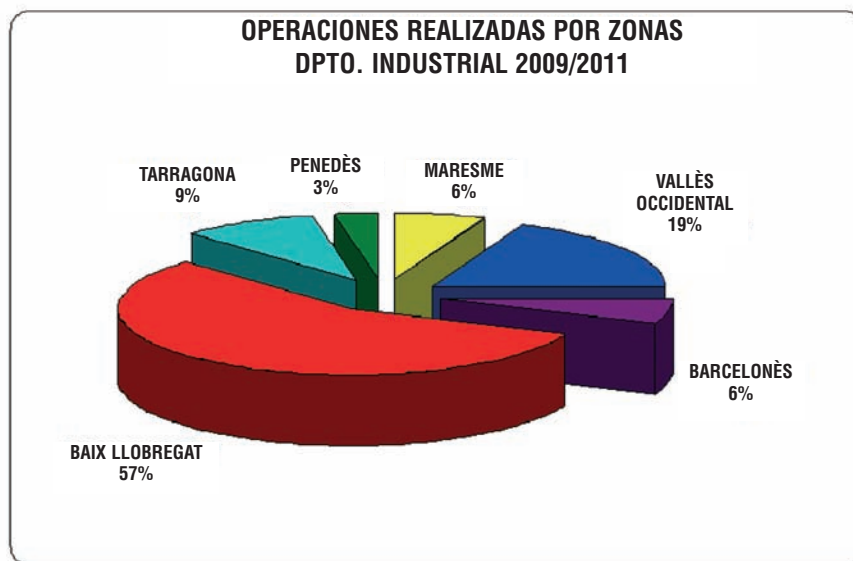
Le sigue la comarca del Vallès, y luego el Tarragonés, Maresme, Barcelonés y otras.

Para finalizar, mencionar a qué sectores pertenecían las empresas que han decidido cambiar de ubicación. La verdad es que no ha destacado ninguno en concreto. Quizás esto se ha producido por tratarse de operaciones de poca envergadura en su mayor parte. Accesorios para vehículos, alimentación, tratamientos de aguas, material eléctrico, obras y su mantenimiento, vidrio, maquinaria y su mantenimiento, son algunos de ellos.

Escasa actividad productiva, y el 85% de las operaciones son destinadas al almacenaje, distribución y comercialización de productos.

El presente y las expectativas de futuro

Es evidente que todo el mundo sabe como nos encontramos actualmente en cuanto a la coyuntura del país y su situación econó-



NCI acaba el año mejor de lo que hubiera pensado

mica. España, y al unísono Cataluña, están buscando la solución a la salida de una crisis que comenzó hace años, y que si no lo ha hecho ya, poco falta para tocar fondo. La recuperación dependerá de los mercados financieros y de la política del país; del nivel de confianza que la gente deposite en ambos. Alemania, el Banco Central Euro-

peo, entre otros, son los que deben ayudarnos a salir del bache en el que nos encontramos.

En relación a nuestro sector, indicar que el mercado industrial está en un 'stand by' y que lo seguirá estando el 2012. La creación de empleo hace crecer la productividad, y consecuentemente el consumo y la inversión. Pero además del empleo, es básico que los bancos y cajas ayuden también mediante la concesión de crédito. Es evidente que noticias como las que cada día se emiten en los canales de comunicación hagan que las empresas (grandes, pymes y autónomos) pierdan la fe y la confianza. Por ello es básica la creación de empleo. ■

NCI industrial asesora 21.689 m² a lo largo del año 2011

El trienio objeto de análisis es la peor fase vivida en los últimos 30 años de mi profesión, y con todo NCI ha realizado 80 operaciones. Si consideramos la estructura de la empresa llegamos a la conclusión que el ratio es bueno y satisfactorio.

Nuestra cartera de inmuebles ha incrementado durante este periodo en un 100%. Actualmente existe un exceso de oferta que sólo podrá reducirse si, por una parte la oferta baja sus pretensiones, y por otra, la demanda, apoyada por el sector financiero, y la administración, mueve ficha y arriesga e invierte en su propio negocio. La confianza debe aumentar, y de ese modo lo hará también la seguridad.

Un 70% de las operaciones han sido de entre 0-1.000 metros cuadrados y un 16 % de operaciones de 1.000-2.000 metros cuadrados. El 14% restante ha estado en operaciones de más de 2.000 metros cuadrados.

Ha predominado claramente el alquiler frente a la venta.

ESTAR EN EL LUGAR ADECUADO EN EL MOMENTO PRECISO NO ES SIEMPRE CUESTIÓN DE SUERTE

Es fruto de más de 40 años trabajando como sólo NEINVER sabe hacerlo. Con profesionalidad, solvencia, y una manera de gestionar y cuidar a sus clientes que va mucho más allá de la simple venta.

Los 11 millones de m² de naves industriales y logísticas, parques empresariales y oficinas desarrollados por NEINVER, reúnen una serie de características únicas, en cuanto a localización, accesibilidad y funcionalidad, pensadas para el éxito de sus más de 700 clientes.

Este es su momento ¿Está su empresa en el lugar adecuado?



NEINVER DEHESA DE VICÁLVARO (MADRID)

- Uso industrial y empresarial.
- Parque consolidado y urbanizado.
- Estación de Cercanías y Metro.
- Zona prime para compañías industriales y sedes corporativas.
- A 10 minutos del centro de Madrid.



NEINVER EL CAÑAVERAL (MADRID)

- Uso industrial.
- Facilidad de acceso y visibilidad.
- Flexibilidad en el tamaño de las parcelas, de 1.000 m² a 60.000 m².
- Zona prime para compañías industriales y empresas de distribución.
- A 10 minutos del centro de Madrid.

NEINVER, una de las principales inmobiliarias de Europa con presencia en 6 países del continente, se ha consolidado hoy como una de las compañías con mayor solidez en sus tres áreas de negocio: desarrollo inmobiliario, gestión integral de activos e inversión inmobiliaria.



www.neinver.com
tfn.: 91 490 22 00

El alquiler, o el alquiler con opción a compra, siguen siendo los protagonistas

La demanda de espacios industriales continúa en mínimos en el tercer trimestre del año

Según el informe elaborado por la consultora inmobiliaria internacional Jones Lang LaSalle 'El mercado industrial y logístico, situación actual y perspectivas', el sector se encuentra en una situación de total estancamiento. La retirada de los estímulos fiscales ha provocado una desaceleración económica, que está pasando factura al tejido industrial español.



Vista aérea de Puerta de Madrid Business Park, el parque empresarial ubicado en San Fernando de Henares (Madrid).

A comienzos del año se podía pensar en una cierta reactivación económica pero quedó claro enseguida que fue sólo un espejismo. Los continuos malos datos de consumo y desempleo son lastres para la expansión de las empresas.

Industrial y suelo en España

La demanda de espacios industriales continúa muy débil y siguen siendo las empresas de servicios logísticos los principales demandantes de espacio. El ahorro de costes o consolidación de espacio, normalmente para reducir, sigue siendo el principal motivo de cambio.

La demanda es principalmente en régimen de alquiler o de alquiler con opción a compra. La falta de crecimiento de las empresas, así como las dificultades para acceder a la financiación, han acabado con la demanda en compra. Sólo algunas empresas de gran tamaño y líderes en sus sectores ven un buen momento para aprovechar los precios bajos y conseguir nuevas instalaciones para su negocio.

Los espacios de naves pequeñas o mini polígonos, un producto que ha dejado de promoverse, han corregido los precios en algunos casos hasta un 35%.

El mercado de inversión, en el que hay nuevos fondos internacionales activos que ven nuestro país con interés, empieza a mostrar oportunidades atractivas

Logística en Madrid: los propietarios siguen siendo muy flexibles a la hora de negociar

Con respecto a los precios de alquiler de las naves logísticas, estos han empezado a estabilizarse durante los tres primeros trimestres del año 2011. Las zonas Prime son las que mejor se están comportando, existiendo todavía empresas que están dispuestas a pagar un plus si esto se ve reflejado en una mejor instalación en una buena ubicación. Las zonas más alejadas continúan con altas tasas de disponibilidad encontrándose los activos que llevan mucho tiempo vacíos, en condiciones cada vez peores.

Los propietarios siguen siendo muy flexibles a la hora de negociar, dando todo tipo de facilidades e incentivos a las empresas que demuestran un interés real.

La oferta disponible de espacio logístico es de aproximadamente 884.000 metros cuadrados, lo que representa una tasa de disponibilidad de un 14,36%. La oferta de llave en mano es notable y aunque a un ritmo muy lento las empresas que demandan una nave de calidad están instalándose en parques modernos, como Gavilanes en el Sur de Madrid (Getafe), Puerta de Madrid en San Fernando o Torrejón en la zona norte.

Suelo

El suelo industrial mantiene la misma tónica que durante todo el año 2010, se ha convertido en un producto difícil de comercializar por su escasa liquidez. Solo aquellas parcelas que se ofrecen a un precio muy por debajo de su mercado, tienen interés para los usuarios finales. La falta de demanda ha llevado aparejada la inactividad por parte de los promotores.

La oferta de suelo es muy elevada en todas las zonas de la Comunidad de Madrid y sobre todo en la tercera corona, donde se han detenido los grandes desarrollos que estaban planificados, por lo que paradójicamente la disponibilidad de suelo finalista como consecuencia de nuevos proyectos es baja.

En cuanto a los precios del suelo industrial en Madrid, desde Jones Lang LaSalle se estima que han tocado mínimos o que se encuentran muy próximo a ello.

En el mercado de suelo de Barcelona, se ha notado cierta reactivación de la demanda en zonas como Abrera y Martorell, básicamente por parte de empresas de los sectores de la distribución y la automoción. La falta crónica de suelo cercano a la ciudad de Barcelona, especialmente de parcelas de gran tamaño hace que los precios de cierre de las transacciones se sitúen por encima de los 200 €/m² de suelo.

La demanda de producto logístico continua buscando zonas Prime a una renta muy competitiva o en el caso contrario busca alejarse a la tercera corona, pero en este caso la renta que solicita es muy baja, es una operativa de ahorro de costes.

A cierre del tercer trimestre del 2011, la superficie contratada ha estado en torno a los 190.000 metros cuadrados, "cifra que nos aleja considerablemente de los 454.000 metros cuadrados que se registraron en 2010".

Logística en Barcelona: la nueva terminal de contenedores del Puerto de Barcelona impactará positivamente en el mercado

Los precios de alquiler de las naves logísticas en Barcelona han empezado a estabilizarse durante el último trimestre de 2011 tras un ligero descenso durante los dos primeros trimestres del 2011. En la zona Prime, los precios en la parte baja del rango tocaron fondo a finales del 2010 y ningún propietario está dispuesto a cerrar por debajo de 5,25 €/m².

La oferta disponible de espacios logísticos asciende a 500.000 m², que representa un 8,36% de tasa de disponibilidad. En las zona Prime ya no existen plataformas logísticas disponibles superiores a 15.000 m² de superficie, la falta de suelo industrial adaptado para logística hace inviable el crecimiento del stock futuro, a menos que no sea en régimen de concesión pública, factor que no atrae a la mayor parte de los inversores. La escasez de naves de gran tamaño en Prime se agudizará en el 2012, año en el que está prevista la entrada en funcionamiento de la nueva terminal de mercancías del puerto de Barcelona, que doblará su capacidad de tráfico de contenedores. Dicha ampliación tendrá un impacto positivo en la demanda de espacios logísticos, especialmente en las áreas cercanas al puerto, la zona prime.

Al no existir disponibilidad de gran superficie en prime, dicha demanda será expulsada a las coronas exteriores, que se verán beneficiadas y que a su vez, expulsaran demanda a las 3ª y 4ª coronas debido a la falta previsible de espacio.

Durante los 3 primeros trimestres del 2011 la absorción de espacio logístico en Barcelona se ha situado en 320.000 m². Es el mayor dato de absorción desde el inicio de la crisis y ha superado los mejores pronósticos.

Logística en Valencia y otras zonas: continúa la competencia agresiva de los operadores

El único sector que permanece con una demanda estable en Valencia es el de la logística y el transporte, si bien este año 2011 la demanda ha sufrido un leve descenso respecto al año pasado.

La nueva terminal de mercancías de Barcelona doblará su capacidad de tráfico de contenedores.



Mercado de inversión: el mercado empieza a presentar oportunidades atractivas

Los inversores privados españoles han dejado de ser los mayores protagonistas del mercado de demanda y hay nuevos fondos internacionales activos que ven nuestro país como una oportunidad dado el bajo nivel de rentas.

La consultora inmobiliaria internacional constata que la oferta destaca por mostrar oportunidades de inversión muy limitadas pero más atractivas y sobre todo con una mayor liquidez que en años anteriores.

En cuanto a las rentabilidades, para la zona Prime sigue en los entornos del 8-8,50% y el 9% para los activos secundarios.

Pese a las incertidumbres que presenta la situación económica y financiera actual, este podría ser un año bastante mejor de lo que cabría esperar para la inversión inmobiliaria en activos logísticos. Pero más importante que el volumen del sector es la presencia de fondos internacionales y nacionales que están activos nuevamente. Mientras que en 2010 no se han superado los 100 millones de euros en inversión, a tenor de los procesos ya en marcha se estima que 2011 duplique dicha cifra.



La demanda es principalmente en régimen de alquiler o de alquiler con opción a compra. Apenas hay demanda en compra

La competencia de los operadores sigue siendo muy agresiva y están bajando los precios de los servicios que prestan, lo que repercute directamente en las rentas que pagan.



La demanda media se sitúa entre los 3.000 y los 5.000 m², búsquedas que se realizan con escaso plazo de tiempo, por lo que se demandan naves donde se pueda entrar de inmediato y que cuenten con las características necesarias para la actividad del operador concreto.

La ubicación estratégica de Ribarroja junto a la calidad de las naves disponibles, convierte esta zona en Prime claramente diferenciada respecto al resto. Según datos de Jones Lang LaSalle, Ribarroja ha concentrado el 83% de las operaciones cerradas en 2010 y lo que va de 2011. ■

ALQUILER

PLATAFORMA LOGÍSTICA

Plaza - Zaragoza



DESCRIPCIÓN

- Módulos logísticos desde 1.000 m².
- Altura superior a 9 m, 2 muelles de carga por módulo.
- 2 portones de entrada a rasante.
- Amplio patio de maniobras.
- Sistema contra-incendios BIES. Tipología de nave: B.
- Excelente ubicación frente Inditex, Mercadona y zona hotelera.

CONTACTO 976 48 46 35

CBRE

www.cbre.es



API *Mariano Ibáñez*

GABINETE TÉCNICO INMOBILIARIO

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

**Líderes en el sector comercial e industrial
en Zaragoza y su entorno**

Tel.: 976 233 569
www.gtizaragoza.com

BNP Paribas Real Estate publica su informe sobre el mercado de Inversión en Europa Occidental (3T)

La inversión inmobiliaria en Europa se estabiliza en un mercado a dos velocidades

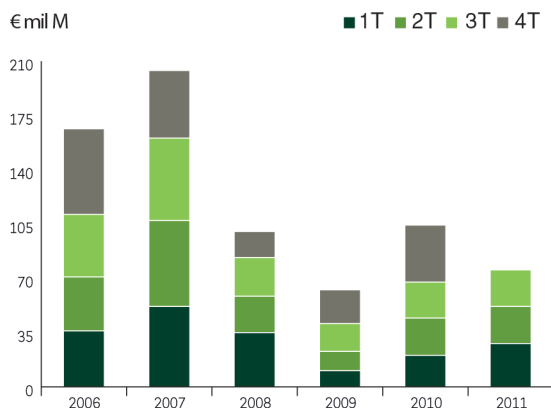


La inversión en inmuebles terciarios en Europa Occidental ha crecido un 13% entre enero y septiembre de 2011 respecto al mismo periodo de 2010, con un volumen de 76.600 millones de euros de los que 23.700 millones de euros se alcanzaron en el tercer trimestre. En términos anuales, sin embargo, el volumen de inversión ha permanecido estable respecto al segundo trimestre del año, según el estudio elaborado por la consultora inmobiliaria BNP Paribas Real Estate. Los inversores se mantienen cautos y muestran interés por los activos más seguros y los segmentos más rentables, rechazando los activos secundarios. De esta manera, la inversión inmobiliaria en Europa Occidental se sigue perfilando como un mercado a dos velocidades.

Según el informe de BNP Paribas Real Estate, la recuperación de la inversión ha proseguido durante este ejercicio aunque de forma más lenta, siendo sus principales contribuyentes Alemania, Francia, Italia y los países nórdicos. El fuerte crecimiento de la inversión registrado en los tres primeros se ha visto contrarrestado por el significativo descenso de España, Holanda y, en menor medida, Reino Unido. Este último, no obstante, ha vuelto a registrar los mejores resultados de Europa Occidental aunque su volumen de inversión haya descendido en los primeros nueve meses de 2011.

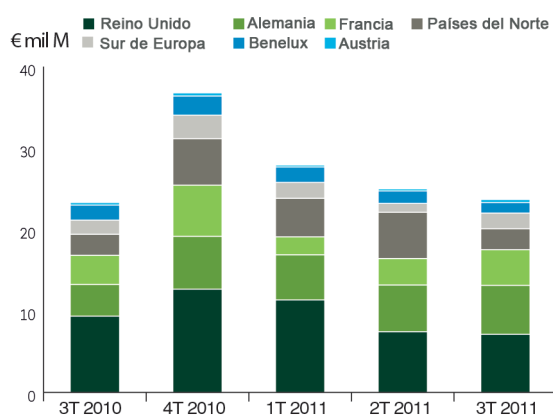
Foto: Thomas Picard.

Volumen de inversión en Europa Occidental por trimestres (en miles de millones de euros)



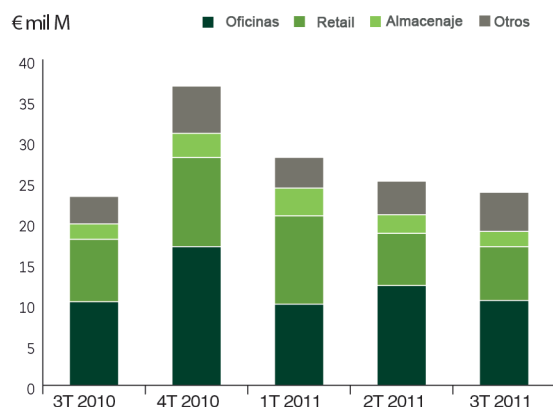
BNP Paribas Real Estate - Research - October 2011

Volumen de inversión en Europa Occidental por países (en miles de millones de euros)



BNP Paribas Real Estate - Research - October 2011

Volumen de inversión en Europa Occidental por sectores (en miles de millones de euros)



BNP Paribas Real Estate - Research - October 2011

Con la volátil recuperación económica como telón de fondo, se espera que la inversión reduzca su actividad a partir del cuarto trimestre, y que el nivel de 2012 sea inferior al de este ejercicio. Es previsible que sólo Alemania registre un crecimiento del volumen de inversión de dos dígitos en 2011.

Los edificios de oficinas se han mantenido como el tipo de activo favorito de los inversores, y su adquisición se ha incrementado un 14% hasta finales de septiembre. Locales y centros comerciales siguen siendo productos atractivos para los inversores, registrando

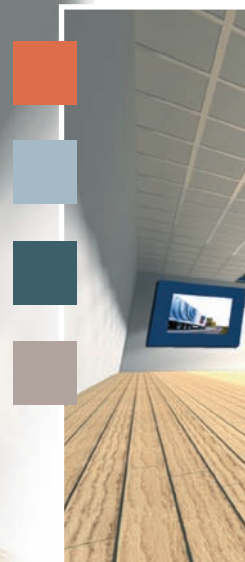
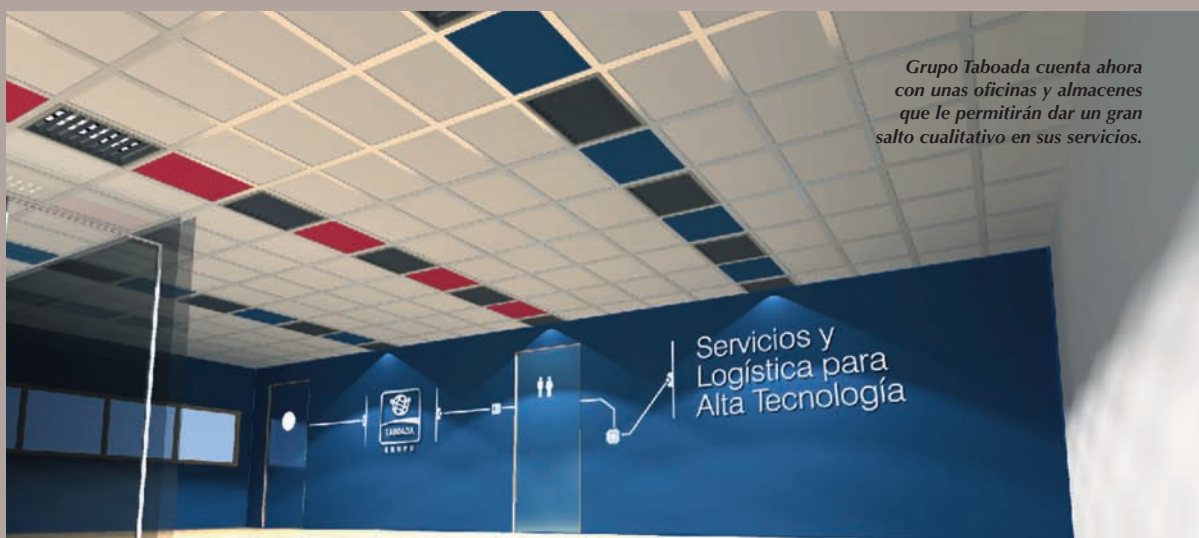
El mercado de inversión alemán sigue sin percibir las turbulencias financieras

Según la consultora BNP Paribas Real Estate, durante el tercer trimestre de 2011 se han superado ligeramente los buenos resultados de los dos primeros trimestres del año, sumando un total de 6.020 millones de euros en volumen de inversión, en el mercado alemán. Hasta el momento, las turbulencias de los mercados financieros no han tenido un impacto considerable, entre otras razones por que la actividad inversora de este mercado se mantiene firmemente dirigida a activos 'core', los de mayor calidad y mejor ubicación, que atraen a inversores con importantes recursos de capital. Alemania mantiene un mercado de excepcional importancia no sólo para los inversores extranjeros, que han incrementado su cuota de participación hasta el 38%, sino también para inversores locales, a los que ha correspondido el 62% restante.

un incremento del 7% en este periodo. También se ha observado una mejora de la inversión en hoteles.

Por segundo trimestre consecutivo, Alemania ha desplazado a Reino Unido como país líder en inversión en el segmento de locales y centros comerciales. Por países, Alemania ha continuado su fuerte progresión, con un volumen total de inversión de 17.300 millones de euros durante los primeros nueve meses del año, un 32% más que en el mismo periodo de 2010. De forma similar, Francia ha confirmado su recuperación con un volumen de inversión de 9.800 millones de euros que sitúa su crecimiento en el 34%. Los países nórdicos también han contribuido al incremento del volumen de inversión de Europa Occidental, con casi 13.000 millones de euros, un 68% más que en los primeros tres trimestres de 2010. Dado el actual clima económico, Italia ha registrado un volumen de inversión sorprendentemente alto en los tres primeros trimestres de 2011: 3.300 millones de euros que suponen un crecimiento del 34%. El resto de países del sur europeo, sin embargo, han mostrado una escasa actividad como reflejo de la falta de confianza de los inversores en su crecimiento económico debido a las medidas de austeridad. De enero a septiembre de 2011, España y Portugal perdieron respectivamente el 58% y el 72% del volumen de inversión registrado durante el mismo periodo del año anterior. Los países del Benelux han retrocedido un 6% y Reino Unido ha totalizado un volumen de inversión de 26.000 euros, el mayor de toda Europa aunque supone un retroceso respecto a 2010.■

Grupo Taboada cuenta ahora con unas oficinas y almacenes que le permitirán dar un gran salto cualitativo en sus servicios.



La compañía ha inaugurado rutas internacionales con Italia, Alemania y Francia

Grupo Taboada traslada su sede corporativa al Centro de Transportes de Coslada

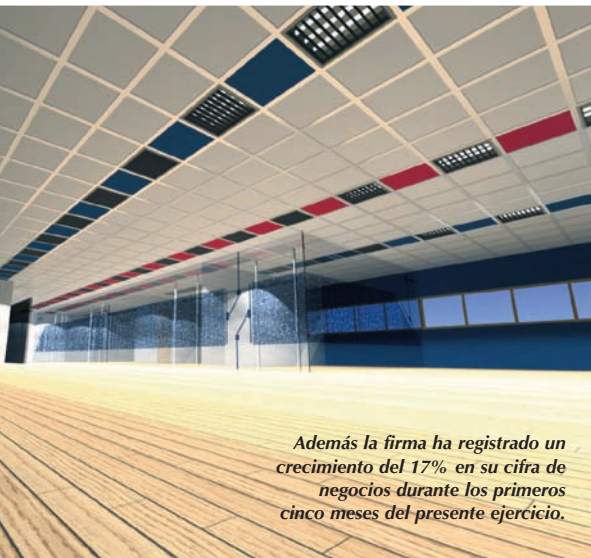
El Grupo Taboada, operador logístico especializado en la manipulación de equipos de alta tecnología, ha trasladado su sede corporativa al Centro de Transportes de Coslada en Madrid. Javier Taboada, director general del Grupo, ha explicado las razones de este cambio: "Necesitábamos disponer de unas instalaciones más amplias y en una mejor ubicación. El objetivo final es prestar un servicio de mayor calidad y competitividad a nuestra cartera de clientes. Nos hemos trasladado a unas oficinas y almacenes que nos permitirán dar un gran salto cualitativo en nuestros servicios".

Para Javier Taboada, "nuestra nueva sede corporativa está ubicada en un enclave estratégico desde el punto de vista logístico, dentro del Centro de Transportes más importante de la capital y en el puerto seco de Madrid. Coslada es la particular 'milla de oro' del transporte, una zona perfecta para cualquier logística por su proximidad a los centros de transportes y de producción de la capital de España. Así como por las inmejorables conexiones por carretera, la cercanía al centro de la ciudad de Madrid (12 km) o al aeropuerto de Barajas (8 km). La mayoría de las empresas de transporte de mercancías

más importantes que operan en España tienen sucursal en Coslada. Sin duda, nuestro sitio es el Centro de Transportes de Coslada".

La cifra de negocio aumenta un 17%

El Grupo Taboada ha registrado un crecimiento del 17% en su cifra de negocios durante los primeros cinco meses del presente ejercicio. Este incremento de la facturación se ha debido entre otros, a la aceptación de sus nuevos servicios como el 'Remarketing Tecnológico' que se ha implantado en nuevos sectores: "En concreto, a la maquinaria industrial. Recientemente hemos gestionado la logística inversa



Además la firma ha registrado un crecimiento del 17% en su cifra de negocios durante los primeros cinco meses del presente ejercicio.

de equipos de mantenimiento a nivel peninsular e incluso desde Palma de Mallorca hasta Madrid. El traslado lo realizamos con transporte terrestre y marítimo y el cliente ha quedado muy contento”, ha explicado Javier Taboada. Por otra parte, se han inaugurado rutas internacionales con Italia, Alemania y Francia que han superado las previsiones iniciales.

El mantenimiento de los niveles de calidad y el cumplimiento de lo acordado, está siendo

Nueva web interactiva

El Grupo Taboada ha cambiado su sede corporativa y su website oficial al mismo tiempo. La versión digital de este operador logístico ha apostado por la interactividad, la transmisión de información y compartir conocimiento con alto valor añadido. La nueva web: www.logisticataboada.com se ha diseñado para acceder a cualquier tipo de información de forma ágil, sencilla y eficaz. Los clientes tendrán un acceso privado para acceder al estado de sus pedidos en tiempo real, así como acceso a todas las noticias más relevantes dentro de su compañía.

la clave de este incremento en nuestra cifra de ventas: “En nuestro sector sumamente especializado, las rebajas indiscriminadas de precios conllevan inevitablemente una disminución de la calidad en el corto plazo y por tanto clientes defraudados. En 2011 nosotros no incrementamos nuestras tarifas, pero tampoco las rebajamos. Estamos muy satisfechos porque este incremento de facturación se produce en gran medida dentro de nuestra actual cartera de clientes, lo que nos demuestra que confían aún más en nosotros y menos en la competencia. Este dato demuestra que la recesión económica ha empezado a superarse en determinados sectores económicos con logísticas asociadas muy especializadas”, según ha explicado Javier Taboada. ■



DELFOS

INMOBILIARIA Y ASESORES

WWW.INMOBILIARIADELFOS.COM

ORTIZ DE ZÁRATE, 19
VITORIA-GASTEIZ

ÁLAVA

945 26 77 88



JUNDIZ - C/ MENDIGORRITXU

Nave dedicada a logística, de 1.792 m². Con baños-vestuarios. Dos muelles de carga y tres puertas ple-leva de acceso. 9 m de altura libre.

EN VENTA O ALQUILER



JUNDIZ - C/ HARRIA

Nave con 10 m de altura libre. Equipada con 10 muelles de carga. Oficinas acondicionadas. Superficie de la nave: 4.624 m² en parcela de 9.278 m².

EN VENTA O ALQUILER



GOJAIN - AVDA. DE SAN BLAS

Pabellón de 1.164 m² con oficina independiente. Altura libre de 7,37 m. Posibles divisiones.

EN VENTA O ALQUILER



ALTO DE ARMENTIA

Zona de concesionarios. Planta baja de 3.557 m² más otros 375 m² de entreplantas en parcela de 5.742 m². Con puente grúa para 3,2 T. Altura libre de 10 m.

EN VENTA.



ALI GOBEO - AVENIDA DE LOS HUETOS

Pabellón de 1.500 m² con 8 m de altura libre. Excelente escaparate a calle principal.

EN VENTA O ALQUILER



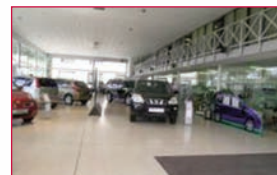
POLIGONO DE ANSOLETA

Pabellón de 3.400 m² más otros 1.200 m² de oficinas y equipamientos. En parcela consolidada de 6.400 m². Junto al casco urbano de Vitoria-Gasteiz.



GOJAIN - CALLE SUBINOA

Pabellón de 1.000 m² en parcela de 6.655 m². Altura libre de 8,36 m, máxima de 9,76 m. Con puente grúa para 6,3 t. Edificabilidad hasta el 77%. Excelente ubicación. Disponibilidad inmediata. EN VENTA



GAMARRA - PORTAL DE GAMARRA

Excelente pabellón de 3.500 m². En parcela de 9.000 m². Actualmente alquilado por dos años.

OPORTUNIDAD INVERSORES

La firma prepara inversiones en logística por valor de 500 M€

Goodman desarrollará un complejo logístico para Stanley Black & Decker en Bélgica

El Grupo Goodman desarrollará un complejo llave en mano de 64.462 metros cuadrados para Stanley Black & Decker en Tessenderlo, en la provincia belga de Limburg. Se trata de las instalaciones industriales más grandes desarrolladas en Bélgica en los últimos tres años.



Desde este centro se distribuirán los productos a los clientes de Benelux, Francia, Alemania, Austria, Suiza y Escandinavia.

El proyecto consiste en 61.486 metros cuadrados de almacenes, 2.398 de oficinas y zonas comunes y 578 metros cuadrados de salas de operaciones técnicas. La construcción se ha iniciado este mes de noviembre y prevé la entrega por fases. La primera mitad del almacén y todo el espacio de oficinas se entregarán en abril de 2012, mien-

tras que la parte restante del almacén se finalizará a finales de noviembre de 2012.

“Estamos muy satisfechos de que Stanley Black & Decker nos haya seleccionado para desarrollar sus nuevas instalaciones, nuestro segundo proyecto en Bélgica este año tras el comienzo de la construcción de un almacén y centro de distribución en Puurs en el mes de junio. Es el mayor desarrollo inmobiliario industrial realizado en este país desde 2008 y pone de manifiesto la fortaleza de Goodman en mercado muy exigente” afirmó Kim Cornille, Country Manager de Goodman en Bélgica. Stanley Black & Decker dispondrá de superficie adicional, lo que le permitirá ampliar en el futuro su terreno de Tessenderlo de aproximadamente 150.000 metros cuadrados en 15.000 adicionales.

“Estamos encantados de colaborar con Goodman una vez más. Hemos elegido a Goodman para desarrollar nuestro nuevo almacén porque nos gustan mucho las soluciones flexibles que suministran y confiamos en que van a cumplir estrictamente los plazos acordados para terminar el desarrollo de las instalaciones”, comentó Henk Vyncke, vicepresidente de Cadena de Suministro & Construcción Logística & Do-It-Yourself EMEA.

La nueva instalación se convertirá en el centro de distribución de una variedad de productos de construcción y bricolaje, que incluyen herramientas y productos de almacenaje, herramientas eléctricas de Black & Decker y DeWalt, y productos de Bostitch. Desde este centro se distribuirán los productos a los clientes de Benelux, Francia, Alemania, Austria, Suiza y Escandinavia.

Jones Lang LaSalle, asesor de la operación

“Jones Lang LaSalle está orgullosa de haber trabajado con Goodman y Stanley Black & Decker en la negociación de estas instalaciones llave en mano. Gracias a la consecución de este proyecto en Tessenderlo, Stanley Black & Decker mejorará la eficiencia de su centro de producción y de sus procesos, y disfrutará de una ubicación excelente, junto a la terminal de contenedores de Meerhout, y con fácil acceso a las principales autopistas y puertos de Europa”, explica Walter Goossens, director de Agencia Industrial en Jones Lang LaSalle.

La localización cuenta con una situación excelente en Tessenderlo, en la Zona Industrial Ravenshout, sede de un gran número de grandes compañías y multinacionales. Está ubicada en el estratégico eje logístico de Amberes, Lummen y Lieja, y tiene conexión directa con la autopista E313, que se encuentra a solo 3,5 km de distancia. Está a 8 km. de la terminal interior de contenedores de Meerhout, a 62 km del puerto de Amberes, a 70 km del aeropuerto de Lieja y a 80 km del aeropuerto de Bruselas.

Goodman invertirá hasta 500 M€ en logística euros a través de su fondo GELF

El Grupo Goodman se prepara para invertir unos 500 millones de euros en nuevas oportunidades a través de su fondo Goodman European Logistics Fund (GELF). La operación, que incluye una emisión de derechos de suscripción y un paquete de deuda, aumentará la capacidad del Grupo como un actor fundamental en los mercados logísticos europeos.

GELF es el mayor fondo de inversión logístico no cotizado en bolsa en Europa Continental, con 1.600 millones de euros de activos logísticos de gran calidad en cartera, y cuenta entre sus clientes con compañías líderes como Kuehne & Nagel, Amazon, DHL y DSV. El fondo aumentará su capacidad de inversión en unos 500 millones de euros gracias la operación que Goodman ha puesto en marcha.

La operación consiste en una emisión de derechos de suscripción por valor de 400 millones de euros, de los cuales, 150 millones de euros ya han sido suscritos en su totalidad por APG, 50 millones por PGGM, y 145 millones por Goodman. Tanto APG



Está previsto que el Grupo obtenga aproximadamente 100 M€ adicionales como parte de un nuevo paquete de refinanciación por valor de 800 M€.

como PGGM ya eran socios inversores en el fondo y aumentarán su participación dada la solidez que ha demostrado el GELF y su gran potencial. Además, está previsto que el Grupo obtenga aproximadamente 100 millones de euros adicionales como parte de un nuevo paquete de refinanciación por valor de 800 millones de euros.

El CEO del Grupo Goodman y presidente del Consejo de Inversión del GELF, Greg Goodman afirmó: “Estas iniciativas en la gestión del capital son importantes para el Fondo, ya que contribuirán a fortalecer el balance del GELF y asegurarán que el apalancamiento se mantiene por debajo del 40%, en línea con el objetivo a largo plazo. Con estas iniciativas se logrará captar aproximadamente 500 millones de euros en capacidad de inversión que permitirán que el Fondo aumente sus activos brutos hasta más de 2.000 millones de euros y mejore su flexibilidad financiera”. ■

Información sobre la propiedad:

- 61.486 m² de espacio de almacén
- 10,5 metros de altura libre interior
- 93 muelles de carga
- 2 unidades de aproximadamente 30.000 m²
- Sistema de enfriamiento gratuito
- Sistemas de extinción por rociadores.

El desarrollo contará con diversos elementos sostenibles, como sensores de luz y movimiento, luz natural en el almacén y revestimiento blanco reflectante en las paredes y el techo.

La firma invertirá 20 millones de euros en esta nueva instalación

Nueva plataforma en Castro (Cantabria)

para Grupo Uvesco



El Grupo Uvesco presentó a mediados de noviembre al Gobierno de Cantabria su proyecto de creación de una nueva plataforma logística en Castro. Prevista para entrar en funcionamiento a finales de 2013, esta plataforma supondrá una inversión de 20 millones de euros y contará con una plantilla de 90 personas. Estos puestos de trabajo estarán cubiertos en parte por personas que ya forman parte del grupo y otra parte, serán puestos de nueva creación, que se irá determinando durante los próximos meses.



Además de esta creación de empleo directo, la nueva plataforma logística conllevará una importante creación de empleo indirecto en actividades como el transporte, proveedores de materias primas, laboratorios, personal técnico, etc. Asimismo, esta plataforma favorecerá al sector primario de Cantabria ya que Grupo Uvesco, a través de sus enseñas BM y Netto, potenciará aún más, el abastecimiento de las mercancías procedentes de mercados y proveedores locales.

Características de la plataforma logística

La nueva plataforma está diseñada con criterios de máxima seguridad técnico sanitarias y de seguridad alimentaria, así como de sostenibilidad con la máxima eficiencia energética y aprovechamiento de energías residuales. La plataforma proyectada tendrá una superficie construida aproximada de unos 21.000 metros cuadrados, distribuidas en 3 plantas. La plataforma dispondrá de más de 35 muelles o bocas de carga para camión para labores de carga y descarga.■

Esta plataforma logística, que entrará en funcionamiento a finales de 2013, se unirá a las dos con las que ya cuenta el Grupo en Corrales de Buelna e Irun.

Naves en Venta y Alquiler

VENTA



MADRID

Plataforma logística con fachada a la Autovía A-1 situada en San Agustín de Guadalix y con una superficie de 10.000 m² y 400 m² de oficinas. Parcela de 23.000 m². Altura libre de 7,5 m., 5 muelles de carga, 5 portones.

ALQUILER



MADRID

Doganzo: Plataforma logística en alquiler desde 2.500 hasta 30.000 m². Altura libre de 12 m., rociadores, 1 muelle de carga por cada 1.000 m², vigilancia 24 horas.

ALQUILER



MADRID

Coslada: Módulos desde 1.000 m² con 4 muelles de carga. Ideal para distribución y logística. Vigilancia 24 horas.

ALQUILER



TARRAGONA

Plataforma logística en el Pol. Ind. El Pla de Sta. María. Superficie total de 31.816 m². Planta baja 30.396 m². Primera planta 1.420 m². Altura libre 10 m. Instalaciones. Disponibilidad Inmediata.

ALQUILER



BARCELONA

Sallent: Plataforma logística de 28.785 m². Superficie modulable desde 12.000 m². Instalaciones completas preparadas para riesgo medio.

VENTA



BARCELONA

Pol. Ind. Font Santa de Sant Joan Despí. Suelo industrial con posibilidad de promover naves industriales. Superficie de 19.467 m². Disponibilidad inmediata.

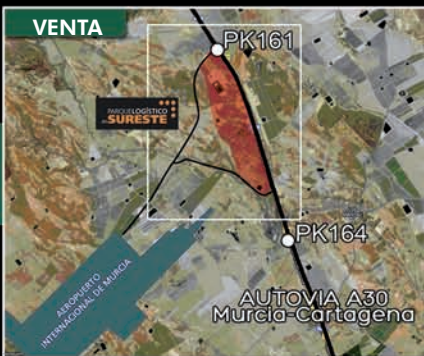
VENTA



VALENCIA

Edificio industrial en 1ª línea de la A-3 y a menos de 3 km de Valencia. Edificio de 7.019 m² en planta baja más dos y sótano. Terraza practicable. 3 Montacargas de grandes dimensiones. Espacios diáfanos. Precio inmejorable. Parcela de 2.345 m².

VENTA



MURCIA

Suelo en desarrollo para Parque Logístico ubicado en la autovía Murcia-Cartagena. Con permisos de urbanización. Junto al Aeropuerto Internacional de Murcia. Usos: logísticos, industriales comerciales y de oficinas. Precio muy atractivo.

ALQUILER



ZARAGOZA

Polígono Industrial Malpica. Plataforma Logística. Módulos disponibles desde 4.000 m². Completamente acondicionada. Parcela vallada.

VENTA



PALMA DE MALLORCA

Nave escarparte en el Polígono de Son Castelló. 1ª línea de Vía Asima. 1.059 m² de nave en más de 3.300 m² de solar.

www.cbre.es

CBRE

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

El nuevo almacén tendrá una capacidad de almacenaje de cerca de 16.000 palés

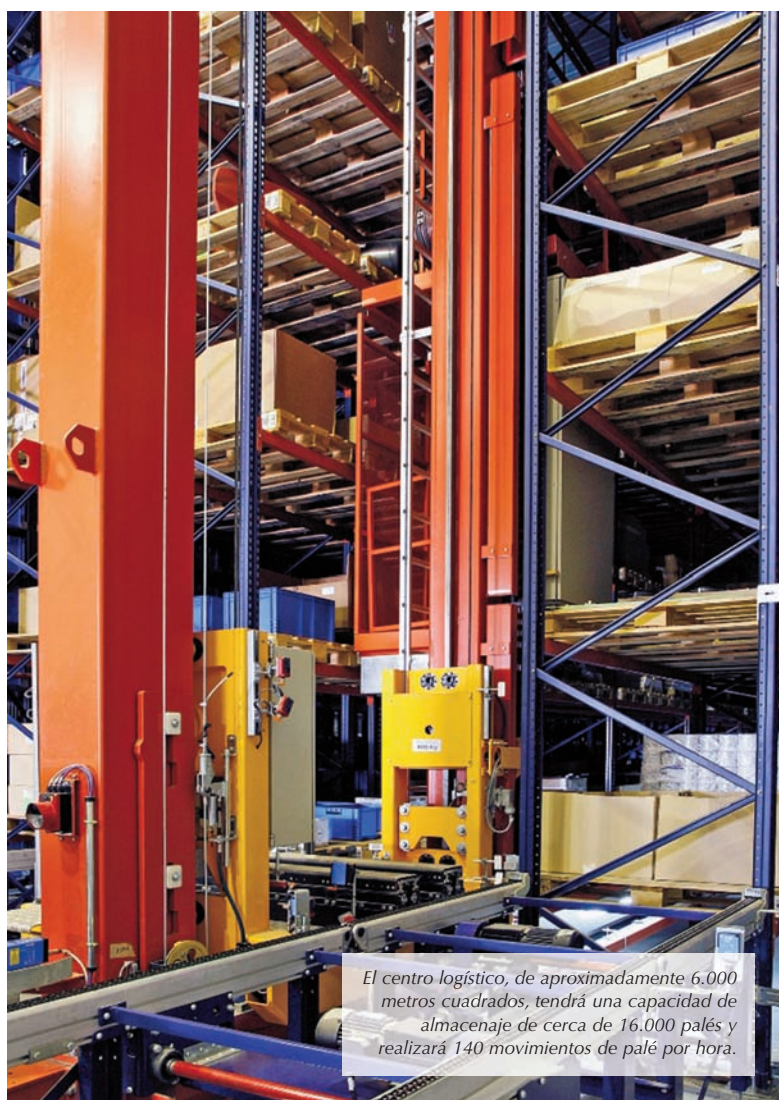
Mecalux construye en Brasil un centro logístico para la compañía petrolífera Petrobras

Mecalux, compañía especializada en el mercado de sistemas de almacenaje, automatizará totalmente el nuevo almacén de 6.000 metros cuadrados de Petrobras en Río de Janeiro, Brasil.

Petrobras, creada en 1953, es la mayor empresa de Brasil y ocupa el cuarto lugar en el ranking de las compañías petrolíferas más importantes del mundo. Actualmente cuenta con más de 100 plataformas de producción, 16 refinерías, 30.000 kilómetros de canalizaciones y más de 7.000 estaciones de servicio.

El nuevo almacén construido por Mecalux tendrá una capacidad de almacenaje de cerca de 16.000 palés. Durante aproximadamente un año, Mecalux instalará 5 transelevadores bicolumna de doble profundidad, que permitirán a Petrobras mover 140 palés cada hora (de entrada y salida). Estos transelevadores moverán la mercancía de unas estanterías de 37 metros de altura y elevarán los palés, que pueden llegar a pesar 1.250 kilos cada uno, a una velocidad de 42 m/min. Los transelevadores irán guiados por el software de gestión EasyWMS, que coordinará todos los movimientos. El programa informático permite controlar el almacén de

La empresa brasileña, una de las más importantes del sector a nivel mundial, cuenta con más de 100 plataformas de producción, 16 refinерías, 30.000 km de canalizaciones y más de 7.000 estaciones de servicio



El centro logístico, de aproximadamente 6.000 metros cuadrados, tendrá una capacidad de almacenaje de cerca de 16.000 palés y realizará 140 movimientos de palé por hora.

Mecalux abre su primera delegación en Turquía

Mecalux, compañía especialista en el mercado de sistemas de almacenaje, ha abierto su primera delegación en Turquía, desde donde ofrecerá sus servicios a las empresas de este país emergente y a las de zonas próximas. La nueva oficina está ubicada en Ümraniye, en la parte asiática de Estambul. Según el vicepresidente de Mecalux, Javier Carrillo, "nuestra compañía ve con optimismo las perspectivas de ventas para esta área, gracias al incremento de pedidos registrado durante los últimos meses y porque es un país que se espera genere muchas oportunidades de negocio en los próximos años". La compañía valora muy positivamente la posición estratégica de Turquía, con la Unión Europea al oeste, Asia al este, Rusia al norte y Oriente Medio al sur. Para presentarse oficialmente en el mercado turco, la empresa participará en la feria de logística Logitrans, la más importante del sector en la región, que se celebra en Estambul del 8 al 10 de diciembre. En este certamen, Mecalux mostrará las últimas novedades tecnológicas en sistemas de almacenaje. La compañía dispondrá de un stand para que los visitantes de la feria puedan conocer, a través de medios audiovisuales, los últimos avances en almacenaje, tanto convencional como automático.

palés, desde el estado del stock hasta el control de pedidos en tiempo real. Este software disminuye los errores, así como los tiempos de las tareas que habitualmente son precisas para la gestión del almacén. Según el vicepresidente de Mecalux, Javier Carrillo, "valoramos muy positivamente que una compañía de la importancia de Petrobras haya confiado en nosotros y haya decidido automatizar su centro logístico con nuestra tecnología de almacenaje".

El gerente de Tecnología de Petrobras, Júlio Cezar, ha explicado que "gracias a la automatización de nuestro centro logístico, podremos controlar, coordinar y gestionar más fácilmente todos los procesos que se desarrollen en el almacén y, por lo tanto, ganaremos en rapidez y en eficacia". Para absorber el flujo de palés, el almacén dispondrá de un sistema de electrovía de aproximadamente 600 metros de longitud con 22 carros. ■



Se alquilan/venden PLATAFORMAS LOGÍSTICAS

Bien ubicadas, con salidas directas a la autovía.

MURCIA

Localización:

Parque Industrial Alhama de Murcia
Próxima al parque PARAMOUNT.

15.012 m2 construidos

20.532 m2 de parcela. - 17.379 m2 cubierta

Estructura de hormigón prefabricado.

Riesgo medio en incendios.



CASTELLÓN

Localización:

Polígono Industrial Onda

20.113 m2 construidos

24.080 m2 cubierta

30.625 m2 de parcela.

Estructura soporte
metálica.



Altura 14 metros - Distancia entre pilares de 35 metros - Modulares

Disponibilidad inmediata y personalización en función de las necesidades del cliente.

Contacto: Marta Sellés - m.sellés@get.es - 965 864 750 - <http://inmobiliaria.get.es/>

Una alternativa que permite reducir costes y optimizar espacios

Almacenaje multicliente, atención personalizada



Grupo Fiege es una multinacional alemana especializada en la prestación de soluciones logísticas personalizadas. Cuenta además con una amplia red logística y flexible, capaz de adaptarse a cada cliente, quienes se benefician de las sinergias creadas entre sus diferentes plataformas.

La firma cuenta con almacenes multicliente en Barcelona, Madrid, Lisboa y Navarra.

Fiege gestiona más de 190.000 metros cuadrados repartidos entre sus 35 plataformas. Sus más de 400 vehículos de reparto logran unas 750.000 entregas anuales. Con unos 4 millones de líneas de picking al año, mueve unas 650.000 toneladas anuales de productos.

El concepto multicliente

Más allá del sistema tradicional de almacenaje, existe otra modalidad, la multicliente, que se ha convertido en una de las formas más usuales de externalización del almacenaje por parte de las empresas. Si en los tiempos que corren la reducción de costes es especial-



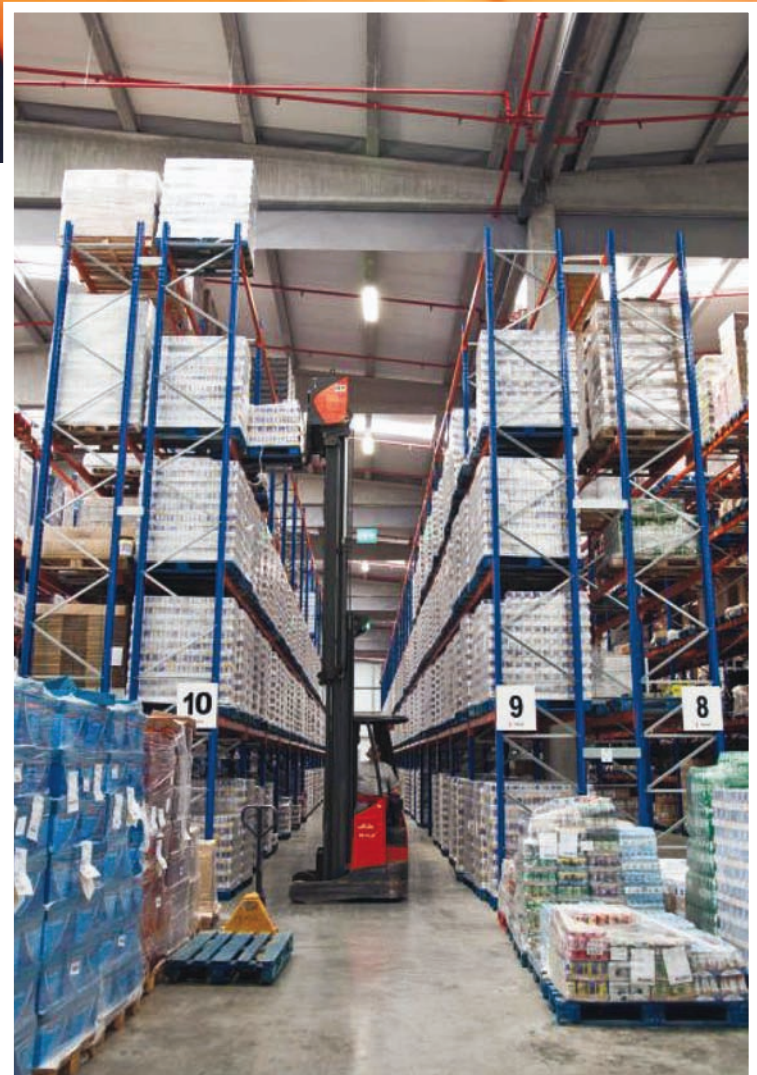
Los gestores de un almacén multicliente cubren desde la recepción y control de entrada hasta la preparación de los pedidos, las salidas, las manipulaciones, entre otros servicios.

mente bienvenida, lo cierto es que este tipo de almacenes supone una serie de ventajas que los hacen muy demandados por determinado tipo de empresas e industrias. Y es que el almacén multicliente permite compartir gastos generales y personal con otras empresas, optimizando el espacio de las estanterías y utilizando las zonas de recepción y preparación de pedidos de manera conjunta.

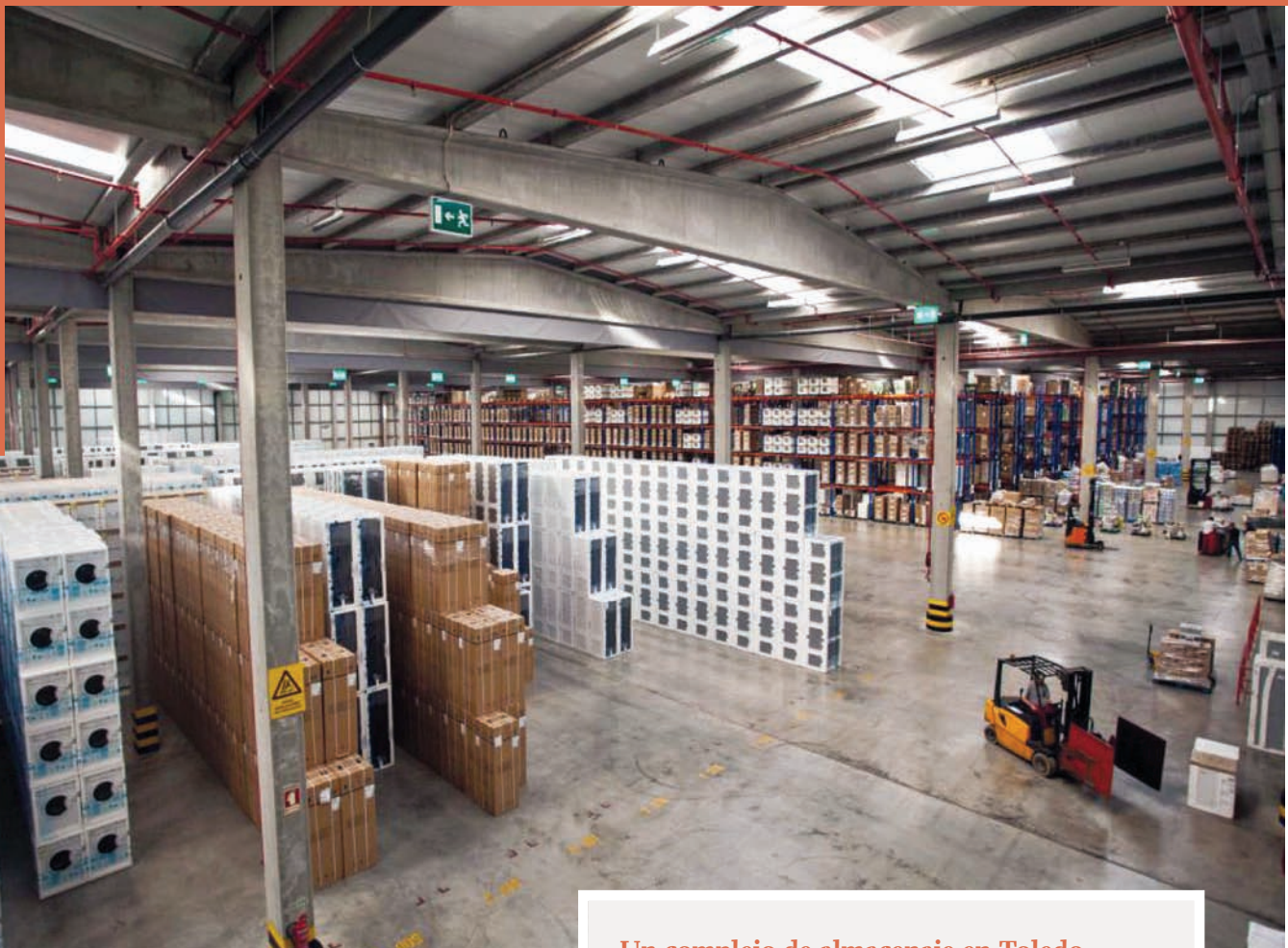
Los operadores que ofrece este tipo de almacenaje en general cubren desde la recepción y control de entrada hasta la preparación de los pedidos, las salidas, las manipulaciones, entre otros servicios.

En esta tipología se incluye el concepto multicliente de los 'mega centros' Fiege, que garantiza esta sinergia entre clientes gracias a sistemas específicos por industrias, experiencias en flujos de cadena de suministros y prestaciones tecnológicas de vanguardia.

Con estrategia y sincronización Fiege optimiza la eficiencia económica utilizando sus capacidades en almacenaje, lo que conlleva la disminución de costes y prevención de períodos punta durante la manipulación. La firma cuenta con almacenes multicliente en Barcelona, Madrid, Lisboa y Navarra.



Para el diseño de la plataforma de Portugal Fiege tuvo muy en cuenta su carácter multicliente, con espacios e infraestructuras tanto para la carga y descarga de mercancía, operaciones de 'cross-docking', almacenaje, tareas de 'picking', etc.



Los tres almacenes de Toledo son plataformas multicliente de sectores ligados, sobre todo, a la alimentación y al gran consumo.

20.000 m² en Portugal

Dentro de su estrategia de refuerzo de sus servicios para la Península Ibérica, Fiege puso este año en marcha unas modernas instalaciones de 20.000 metros cuadrados en el centro de Portugal, concretamente en la localidad de Azambuja. Las instalaciones, situadas a 35 kilómetros al norte de Lisboa y muy cercanas a la autopista A-1, tienen capacidad para 15.000 europalés, con 19 muelles y una plantilla de casi medio centenar de trabajadores. En el diseño de la plataforma Fiege tuvo muy en cuenta su carácter multicliente, con espacios e infraestructuras tanto para la carga y descarga de mercancía, operaciones de 'cross-docking', almacenaje, tareas de 'picking', preparación de pedidos y un largo etcétera de tareas logísticas para sectores tan variados como el de la gran distribución o electrodomésticos, entre otros. Todo ello controlado tecnológicamente por un sistema IT propio de Fiege que permite a sus clientes conocer en todo momento multitud de variables. Y es que las previsiones son que el centro pueda gestionar al año en torno a 20.100 toneladas de mercancía.

La instalación de Azambuja cuenta, además, con los más modernos sistemas de seguridad. Así, está equipada con un equipo de vigilancia pasiva y activa así como equipos detectores de incendios.

Un complejo de almacenaje en Toledo

La empresa cuenta también con unas instalaciones en Esquivias, Toledo, inauguradas el pasado año. Con ella la firma reforzó la capacidad de sus instalaciones en la zona, con un complejo formado por tres almacenes que suman unos 40.000 metros cuadrados de superficie en total.

Situadas al sur de Madrid y con rápido acceso a importantes vías de comunicación como son las autopistas A-4, A-42 y R-4, son plataformas multiclientes de sectores ligados, sobre todo, a la alimentación y al gran consumo. De hecho cuentan con cámaras de temperatura controlada, además de un depósito fiscal y sistemas de trazabilidad y seguridad de última generación.

Para José María Solá, consejero delegado de Fiege Iberia, "Esquivias supone una instalación estratégica en el centro peninsular para nuestras operaciones logísticas, y con este traslado demostramos nuestra apuesta por modernizar y reforzar los servicios de calidad a nuestros clientes".

La compañía logística estima que la actividad anual del complejo se sitúe en torno a los 220.000 pedidos.

La nueva plataforma logística multicliente "nos ha permitido ampliar la cobertura hacia nuestros clientes así como los servicios que ofrecemos desde ella no sólo para Portugal, sino también para toda la Península", explica José María Solá, consejero delegado de Fiege Iberia. Y es que la plataforma de Azambuja complementa y amplía los servicios que ya ofrece Fiege Iberia con sus plataformas reguladoras multicliente en Madrid, Navarra o Barcelona. La inversión realizada por la compañía en la instalación portuguesa se ha situado en torno a los 11 millones de euros. ■



CIMALSA
Centres logístics
de Catalunya



Generalitat de Catalunya
Departament de Territori
i Sostenibilitat

La logística de futuro

Promocionamos y gestionamos

**centrales e infraestructuras
para el transporte, la logística
y la intermodalidad**

Iniciativas públicas y privadas

**porque queremos
compartir objetivos**



www.cimalsa.cat

El conseller Lluís Recoder defendió el Corredor del Mediterráneo en la primera jornada del Barcelona Meeting Point

Bruselas apuesta por la "Via Augusta del siglo XXI"

El pasado 19 de octubre, la Comisión Europea comunicó la inclusión del corredor ferroviario del Mediterráneo en la red básica intraeuropea de transportes, con un trazado de 1.300 kilómetros, desde el puerto de Algeciras hasta la frontera España-Francia por Portbou. Casualidad o no, el mismo día por la mañana, el conseller de Territorio y Sostenibilidad de la Generalitat de Catalunya, Lluís Recoder, ofreció una rueda de prensa durante la primera jornada del Barcelona Meeting Point sobre el llamado Corredor del Mediterráneo, del que destacó su importancia estratégico-económica para Cataluña y todos los territorios que lo conforman.

Laia Banús

La *Via Augusta* fue la calzada romana más larga de Hispania con una longitud aproximada de 1.500 kilómetros que discurrían desde los Pirineos hasta Cádiz, bordeando el Mediterráneo. Desde Cádiz a La Junquera y de ahí hasta Roma por la *Via Domitia*, la Augusta pronto se erigió como el eje principal de la red viaria en la Hispania romana y una de las más transitadas del imperio. Ya entonces los antiguos romanos se dieron cuenta del potencial de esta ruta que se convirtió en una importante vía de comunicaciones y comercio entre las ciudades y provincias y los puertos del Mediterráneo.

No es extraño pues que el conseller Recoder llamara al corredor ferroviario del Mediterráneo la "Via Augusta del siglo XXI", por la semejanza de su trazado y su importancia como herramienta básica de comunicación entre los territorios del arco mediterráneo. "Nos encontramos en un momento crucial para la plasmación de lo que es 'la calle mayor' de Cataluña", declaraba Recoder a pocas horas



El conseller Lluís Recoder y el director general de Barcelona Meeting Point, Josep Maria Pons, durante su comparecencia ante la prensa.

de que el eurocomisario de Transportes, Siim Kallas, presentara los planes de infraestructuras para la Unión Europea hasta 2030 en la que se incluyó el Corredor Mediterráneo como eje ferroviario prioritario. Lo hacía en la jornada inaugural del Barcelona Meeting Point 2011, el 15º Saló Inmobiliario Internacional y Symposium.

Un eje imprescindible sistemáticamente ignorado

El Corredor Mediterráneo discurre por 4 Comunidades autónomas: Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia y Andalucía, y por 11 provincias que suponen el 18% de la superficie de España y cerca del 40% tanto de la población como del PIB nacional, "aporta más del 50% de la producción industrial y agraria del conjunto de España" y genera casi la mitad (49%) del tráfico total de mercancías, por medios terrestres del Estado.

Además, como señaló Recoder, "es la fachada mediterránea donde se concentran las principales áreas urbanas del Estado, con la excepción de esta gran metrópolis tentacular que es Madrid" puesto que enlaza 5 de las 10 áreas metropolitanas con mayor población de España, como son Barcelona, Valencia, Málaga, Alicante-Elche y Murcia-Cartagena. "Siendo, en definitiva, donde hay un gran mercado y a la vez un gran centro de producción y de consumo. La eurorregión del arco



"La eurorregión del arco del mediterráneo no es una ficción geográfica, es una potente región económica de carácter policéntrico que tiene en Barcelona y su Área Metropolitana como su centro de gravedad", reivindicó el conseller de Territori y Sostenibilitat.

del mediterráneo no es una ficción geográfica, es una potente región económica de carácter policéntrico que tiene en Barcelona y su Área Metropolitana como su centro de gravedad", reivindicó el conseller de Territori y Sostenibilitat.



JONES LANG
LASALLE®

Real value in a changing world

Productos exclusivos

Servicio de comercialización Industrial y Logístico

Cataluña

Más producto disponible en www.joneslanglasalle.es



Nave Logística en Alquiler. Polígono Industrial A7 Llinars Park – Llinars del Vallès.

Nave Logística de nueva construcción. Superficie total de 4.801 m². 4 muelles de carga y 1 rampa de acceso. Altura libre 10m.



Plataforma Logística en venta y alquiler. P.I Valls. 26.014 m² construidos. Posibilidad de módulos desde 5.900m² hasta 22.076m². 511,84 m² de oficinas. Amplio patio para maniobras.



Nave logística en alquiler. PI Pla de Santa Anna. Zona Manresa. (Sant Fruitós del Bages) Nave 20.600 m² / 24 muelles de carga / 500 m² oficinas / altura libre 10 m / amplio patio frontal



Inmueble en venta. P.I Besós (Barcelona)

Conjunto de naves y oficinas de 40.950 m² (pl sótano, pl baja y 2 pl s/r). Nave Fachada a Ronda Litoral



Nave Logística en alquiler. Logístic Park Barcelona Sur – La Granada del Penedès. Nave Logística de nueva construcción. Planta baja 9.734,50 m² / Oficinas 1.286,50 m². 10 muelles de carga, 2 rampas de acceso y altura interior libre de 10 m.



Nave Logística en Venta y Alquiler. Polígono Industrial Barcelonés – Abrera.

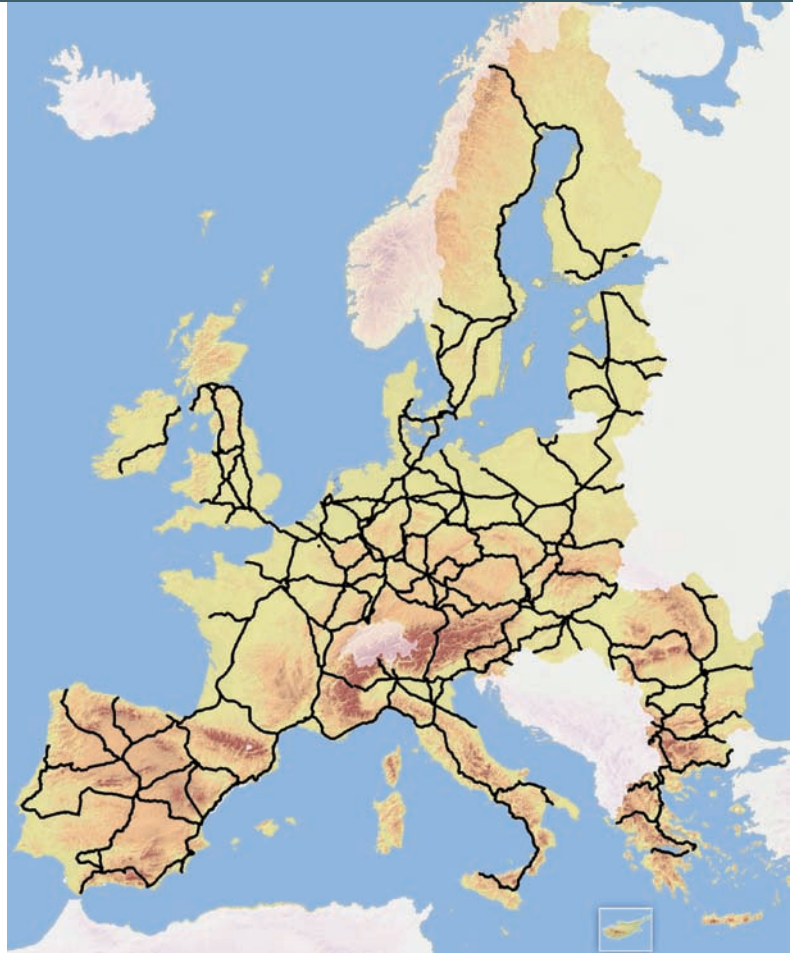
Nave Logística en perfecto estado. Superficie total de 20.446,50 m². Muelles de carga y puertas TIR. Altura 10,80m.

Pº de Gracia, 11, Esc. A - 4ª. 08007 Barcelona. ESPAÑA. Información en el : +34 93 445 33 66

Este corredor es uno de los principales ejes de transporte de la península ibérica de casi 1.300 kilómetros, entre la frontera francesa y Algeciras, sobre el que se articula un sistema viario, con un grado de desarrollo elevado, ya consolidado; un sistema ferroviario en plena transformación; y en el que se localizan la mayor parte de los principales puertos españoles —Barcelona, Tarragona, Valencia, Cartagena y Algeciras—, junto con otros de menor tamaño, y aeropuertos con gran volumen de tráfico: Barcelona, Valencia, Alicante y Málaga.

El principal caballo de batalla de los territorios del arco mediterráneo es que es un eje transversal básico que rompe la radialidad de la red existente, la del “Madrid del kilómetro 0” como la definió Recoder y que conecta las principales ciudades de este arco y da acceso a sus puertos, nodos logísticos y grandes centros industriales. “El Corredor Mediterráneo se ha convertido en nuestra particular ‘historia interminable’. Nuestras manifestaciones y demandas no han sido escuchadas y han chocado con determinados muros políticos en demasiadas ocasiones. Merece la pena hacer un poco de memoria y recordar que has hace un mes, este corredor había quedado sistemáticamente excluido de los ejes europeos del transporte”, recordó el consejero. Sin duda, Recoder hacía referencia al 2003 cuando el Gobierno español, presidido entonces por José María Aznar, excluyó el Corredor Mediterráneo y quiso dar prioridad a la denominada Travesía Central de los Pirineos, proyecto consistente en la perforación de un túnel de 40 kilómetros en el macizo del Vignemale, a fin de abrir una tercera puerta entre España y Francia. España reforzaba así su estructura radial e inventaba una nueva ruta de comunicación con Europa que no dependía estratégicamente del País Vasco y Cataluña.

Finalmente, Europa ha rectificado y cofinanciará los corredores ferroviarios mediterráneo, atlántico y central, incluyéndolos en su red de infraestructuras de transporte prioritarias con cofinanciación comunitaria para el período 2014-2020. Alguien lo ha calificado de “café para todos” a la europea, que significativamente sólo se ha negado a agujerear los Pirineos. Bruselas ha considerado este túnel demasiado caro para sus expectativas reales de tráfico. En su comparecencia ante la prensa, el eurocomisario estonio Siim Kallas confirmaba que para el corredor central presentado por España, se incluye sólo el eje Algeciras-Madrid-Zaragoza, desde donde se conectaría con los otros dos corredores por Bilbao y Tarragona. Kallas explicó que sobre la cuestión del túnel ferroviario por el centro de los Pirineos, que en las zonas montañosas “los túneles plantean enormes problemas de seguridad, y preocupaciones en materia de medio ambiente”. Además, dijo que el objetivo de la CE es que el proyecto de redes tran-



El Corredor Mediterráneo dentro de los ejes logísticos transeuropeos.

seuropeas de transportes “sea realista”, y reconoció que “creemos que el túnel de los Pirineos no es una idea muy realista”.

El Corredor Mediterráneo se ha incluido siguiendo toda la costa desde la frontera francesa vía Barcelona y Valencia, hasta Cartagena y Almería y desde allí, sigue una ruta interior en Granada y después Sevilla. El mapa de la Comisión también muestra la conexión hasta Algeciras. De esta forma, la ruta permite unir los nodos de Valencia y Sevilla. La Unión Europea apoyará con 32.000 millones de euros procedentes de las arcas comunitarias una lista de diez grandes infraestructuras con las que se quiere construir una gran red europea de transportes. Con estos fondos, la UE costeará entre el 10% y el 20% de los proyectos, aunque en algunos casos podría llegar hasta el 40 ó el 50%, a cambio de un compromiso de inversión y de plazos de parte de los Estados miembros implicados.

El Corredor Atlántico también ha sido aceptado como prioritario por la CE. El eje conectará Portugal, vía Madrid y Valladolid, con el País Vasco, con Bilbao como puerto principal.

“Cataluña será logística o no será”

El Corredor Mediterráneo, entendido como un conjunto de infraestructuras ferroviaria, constituye un eje estratégico del transporte para Cataluña y la competitividad de su economía, ya que conecta las principales áreas de actividad económica e infraestructuras

La Unión Europea apoyará con 32.000 M€ una lista de diez grandes infraestructuras con las que se quiere construir una gran red europea de transportes

aeroportuarias, portuarias y logísticas del territorio catalán con el resto del litoral peninsular y con Europa, en definitiva “una infraestructura ferroviaria de altas prestaciones que nos abre al mundo y nos hace más competitivos como país.

Por tanto, nadie duda que el Corredor Mediterráneo constituya un importante sistema territorial y logístico. La potenciación y articulación del corredor permitirá mejorar su competitividad. Durante su comparecencia, Recoder aseguró que “el transporte y la logística son sectores estratégicos para la competitividad de Cataluña y constituyen unos ejes claves para su desarrollo territorial, tanto desde el punto de vista de la generación directa de riqueza como desde su función imprescindible de apoyo a las diversas actividades productivas”. Y recordó que “Cataluña, por su situación geográfica y su tradición industrial y comercial es un territorio muy bien posicionado para convertirse en la puerta de entrada y salida de Europa desde la Mediterránea”.

Por ello, se hizo suyas unas palabras del economista, profesor universitario y eurodiputado Ramon Tremosa al afirmar que “Cataluña será logística, o no será” dada la gran oportunidad económica que supone y puede suponer esta actividad para el territorio catalán, a semejanza del ejemplo de Flandes, que “ha

Se presenta la Agenda Catalana para el Corredor Mediterráneo

Un día después que la Comisión Europea incluyera el Corredor Mediterráneo en la Red Básica Transeuropea de Transportes, Lluís Recoder presentó la Agenda Catalana que recoge la propuesta de la Generalitat para desarrollar este eje viario en su paso por Cataluña. Durante la presentación, el conseller de Territorio y Sostenibilidad destacó que desde el gobierno catalán se celebra que finalmente el corredor se haya incluido como línea prioritaria en Europa porque “pone fin a una anomalía histórica”, aunque queda mucho trabajo por hacer. “Si bien el corredor será destinatario de fondos europeos, hasta un 20% del presupuesto de las obras, depende del Estado la decisión crucial de priorizar determinados ejes por delante del resto”, recordó el conseller. La Agenda Catalana para el Corredor Mediterráneo establece las infraestructuras ferroviarias a ejecutar y la programación de los trabajos a corto, medio y largo plazo que garantizan las condiciones de capacidad y prestaciones necesarias para el transporte, tanto de personas como de mercancías.

hecho de la logística la base de su sistema económico”.

“Los puertos catalanes, Barcelona y Tarragona —afirmó— se constituyen como punta de lanza del sector logístico catalán, complementados por una serie de plataformas logísticas ubicadas en el interior del Principado, siempre cercanas a los principales ejes de comunicación y con voluntad de hacer efectiva la intermodalidad, ya sea con el transpor-



JONES LANG
LASALLE®

Real value in a changing world

Inmuebles exclusivos

Servicio de Comercialización
Agencia Industrial & Logística **Madrid**

Naves Logísticas en Alquiler San Fernando de Henares - Madrid

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- 2 módulos de 7.455m²
- 8 muelles de carga por módulo
- Amplia campa
- 12 metros de altura



desde
4,5€
m²/mes

Pº de la Castellana, 51 - 5ª. 28046 Madrid. España. Información en el : +34 91 789 12 12
Más producto disponible en: www.joneslanglasalle.es. informacion@eu.jll.com

te viario, ferroviario, aéreo o portuario”.

El conseller de Territorio y Sostenibilidad recordó asimismo que para hacer posible este proyecto, desde el pasado junio existe un protocolo de colaboración con el Ministerio de Fomento para desarrollar las terminales logísticas intermodales incluidas en Red Básica de Mercancías definida en el Plan Estratégico para el impulso del transporte ferroviario de mercancías en España (PEITFM) a instancias del Estado y donde se detallan los pasos a seguir para poder desarrollar estas cuatro terminales logísticas: L'Empordà, Prat, Penedès y Vallès. “Están concebidas para generar valor añadido al transporte de mercancías —afirmó Recoder— y tanto el gobierno catalán como el del Estado estamos estudiando su viabilidad logística y económica, clarificando también los aspectos urbanísticos y cómo encajan en el territorio, porque su diseño funcional que optimiza recursos, las plataformas deberán estar conectadas a la red viaria”.

Pero a pesar de esta colaboración con el gobierno español, el conseller pidió al Estado que no debe olvidarse del resto de inversiones “pendientes” que forman parte de la infraestructura del Corredor Mediterráneo y que son “claves para su optimización”. Por ejemplo, Recoder recordó que no se ha cumplido el compromiso adquirido por el gobierno central de ampliar los accesos viarios y ferroviarios al Puerto de Barcelona, y que en octubre de 2013, cuando entre en funcionamiento “la terminal de mercancías más grande de Europa”, quedarán obsoletos, haciéndose eco de unas declaraciones del presiden-

“Cataluña, por su situación geográfica y su tradición industrial y comercial es un territorio muy bien posicionado para convertirse en la puerta de entrada y salida de Europa desde el Mediterráneo”, afirmó Recoder

te del Port de Barcelona, Sixte Cambra, que cuenta que Fomento cumpla su parte del acuerdo y “tenga ejecutados los accesos al puerto a mediados de 2012”, cuando debe entrar en funcionamiento la nueva terminal Tercat, puesto que el “no cumplimiento del Ministerio ha obligado a adoptar esta solución provisional”.

Y es que el desarrollo del sector logístico y la “puerta” por el Corredor Mediterráneo “forman parte de una única estrategia de país” y que servirá de gran utilidad, cree Recoder, “para salir de la crisis que estamos viviendo y para dar salida a unas exportaciones que se están convirtiendo, junto con el turismo, en nuestra principal vía para poder crecer y más ahora, cuando la demanda interna continua estancada”. El conseller aportó unos datos de CatalunyaCaixa que aseguran que las exportaciones en Cataluña aumentaron un 17% en 2010, invirtiendo así la tendencia negativa de los años anteriores, “sin duda un dato que invita al optimismo y que se debe seguir impulsando”.

Para finalizar, Lluís Recoder añadió que “el Corredor Mediterráneo no sólo es un instrumento favorecedor del crecimiento económico; también reducirá la emisión de gases contaminantes en nuestras carreteras”. Para demostrarlo, aportó unos datos de la Oficina catalana del Canvi Climàtic que aseguran que dicho corredor significará dejar de emitir a la atmosfera 90.000 toneladas de CO₂ al año, “el 6% de las emisiones generadas por el transporte en Cataluña”, favoreciendo así una economía menos vulnerable a las fluctuaciones del precio del crudo. ■



El eurocomisario Siim Kallas, durante la rueda de prensa del pasado 19 de octubre.



Isidre Gavín Valls,
director general
de Cimalsa

La capacidad de definir las prioridades y llevarlas a cabo es una cualidad valorada en un gobierno y una exigencia legítima en tiempos de crisis y de contención.

La gestión pública en tiempos de abundancia puede desdibujar las prioridades, pues hay recursos suficientes para abordar múltiples políticas sectoriales. La definición de prioridades en tiempos de crisis es imprescindible para un buen uso de los pocos recursos, para que éstos sean realmente eficaces. El posicionamiento del Gobierno central en relación con el Corredor Mediterráneo de mercancías, para que éste sea declarado prioritario ante Europa, será una nueva prueba de fuego para el actual Gobierno español.

Corredor Mediterráneo: prioridades ante la crisis

La Comisión Europea definirá las próximas semanas los ejes prioritarios para el transporte de mercancías por Europa, dentro de la red ferroviaria (Trans European Network), para invertir recursos en estos ejes prioritarios, tanto desde la comisión como desde el BEI, para mejorar el potencial logístico europeo y la competitividad de la industria y la economía del continente.

¿Qué prioridades defenderá el Gobierno español dentro de su territorio?:

- Primero, hay que dejar claro que priorizar significa marcar orden y preferencia de unos objetivos frente a otros. Si 'priorizo' 3 cosas entre 5, no 'priorizo' nada.
- Segundo, ¿por qué cuesta tanto decidir una cuestión tan directamente ligada a la economía, a la actividad y a parámetros concretos y conocidos?

Hagamos una sencilla reflexión: el ferrocarril es un medio de transporte especializado en mover grandes volúmenes y grandes pesos a grandes distancias. En un mundo con una economía globalizada, ¿por dónde llegan y por dónde salen los grandes volúmenes de mercancías?: Por los puertos. ¿Tan difícil es entender que el Eje Mediterráneo es imprescindible para unir los puertos y también la mayor parte de la industria y de las exportaciones?

Las cifras hablan por sí solas: en el Eje Mediterráneo se concentra el 40% de la población del Estado, el 40% del PIB y el 60% de las exportaciones, de hecho es un corredor histórico de personas y de actividad que se puede ver potenciado con inversiones en la infraestructura, mejorando las conexiones a los puertos y la futura conexión con el continente africano.

Uno de los sectores de actividad que está ayudando a soportar la difícil situación económica, además del turismo y de algún otro sector, es la actividad logística y las exportaciones donde Cataluña vuelve a ser un potente motor de actividad.

Y hay que ser conscientes de la importancia estratégica de la logística para hacer más competitiva la industria y el conjunto de la economía abaratando costes de producción y mejorando la eficiencia y la productividad.

Ante este hecho, ¿tanto cuesta ver claro que la prioridad en un momento de crisis pasa por apoyar a los sectores económicos estratégicos y la actividad empresarial generadora de riqueza y de puestos de trabajo que tanto necesitamos?

Si el Gobierno del Estado no marca una prioridad clara o la prioridad pasa simplemente por un modelo de territorio centralizado, donde todo pasa por Madrid y no se tiene en cuenta el impacto de la inversión sobre la economía, la decepción de las empresas que luchan con mucha dificultad para sacar adelante su actividad puede ser grande y el beneficio social pequeño.

Tampoco es de recibo este baile de incertidumbres: ahora el Corredor Central, ahora el Mediterráneo, con las cosas de comer no se juega.

Se impone cada vez más una concepción avanzada de la gestión pública en el ámbito de las infraestructuras que, por cierto, el Molt Honorable Presidente Mas hizo suya en la investidura: ante una inversión en infraestructuras y en escenarios de limitaciones presupuestarias, hay que analizar el coste / beneficio de cada inversión en los aspectos económicos, social y ambiental, priorizar y optar por las inversiones más productivas para evitar que se inviertan grandes cantidades de dinero en inversiones que luego han acabado siendo poco útiles, como ha ocurrido.

Deseo y espero que quede en evidencia la capacidad de priorizar del Gobierno español, haya el gobierno que haya, y que la comisión europea juegue un papel real de contribuir a priorizar el interés general para el bien de nuestra economía y de nuestro país: el área mediterránea y Cataluña nos jugamos mucho.■

EMPRESAS

Sommer Automatismos adquiere su nueva sede en La Garriga (Barcelona) de la mano de César Paz & Associats

El departamento industrial de Cesar Paz & Associats ha asesorado y gestionado la adquisición de las nuevas instalaciones de Sommer Automatismos España en la Garriga (Barcelona). Las nuevas instalaciones se encuentran en el nuevo parque industrial Can Terrers, con acceso directo a la autovía C-17, un polígono moderno, con una gran imagen comercial y corporativa, grandes espacios y buenos accesos.

El nuevo espacio ofrece al equipo de Sommer España un total de 510 metros cuadrados para exposición, formación y oficinas.

Sommer Automatismos es uno de los fabricantes más importantes de accionamientos de alta calidad para puertas de garaje, puertas giratorias, puertas deslizantes, persianas enrollables y toldos, así como de mandos a distancia por radio para la domótica en Europa. Con una tasa de exportación de aproximadamente el 70%, la empresa ha confirmado su competitividad internacional y ha logrado vender con éxito en el difícil mercado extranjero, su trabajo de calidad alemán.

ProEquity y Éxico asesoran a Aldeasa en el arrendamiento de un almacén de frío

La consultora inmobiliaria ProEquity y Éxico Management han asesorado a Aldeasa en el arrendamiento de sus instalaciones en el Centro de Transportes de Madrid (CTM) a la empresa DLR. La plataforma de frío cuenta con una superficie total de 13.500 metros cuadrados, de los cuales la empresa DLR ha ocupado 6.000 metros cuadrados. El módulo arrendado cuenta con 22 muelles de carga y en él realizará la operativa de almacenaje y distribución para el supermercado online Tudespena.

Napisa construye una nave de 5.000 m² para Inversiones Sinfin Agrícola en Badajoz

Napisa (Naves y Parques Industriales S.A.) construirá un espacio para la empresa Inversiones Sinfin Agrícola S.L. en la localidad de Valverde de Leganés, en la provincia de Badajoz. Esta nave estará destinada a albergar instalaciones y equipos necesarios para la implantación de una futura central hortofrutícola para la elaboración de maíz para el consumo humano, tanto fresco como envasado.

La obra, actualmente en construcción, tiene previsto finalizar en abril de 2012. Su superficie será de más 4.900 metros cuadrados contando con un presupuesto disponible para la edificación de 1.450.000 euros.

La nave, dedicada para la distribución del producto, estará compuesta tanto por estancias propias de la actividad como una cámara de recepción de maíz de campo, sala de destribo y salas de envasado, como por otras dependencias auxiliares necesarias como almacén o salas para instalaciones, incluyendo también estancias para funciones administrativas y servicios de personal.

Goodman desarrolla un proyecto de 45.000 m² para Volkswagen Commercial Vehicles

Goodman desarrollará un proyecto de 45.000 metros cuadrados para Volkswagen Commercial Vehicles en el área comercial de la ciudad alemana de Hannover. Ubicado en las inmediaciones de la planta de producción que el grupo automovilístico posee en la zona, el centro logístico está excelentemente comunicado por carretera así como con el aeropuerto y el puerto Nordhafen de Hannover. Volkswagen destinará 30.000 metros cuadrados de este espacio para almacenar el suministro 'just in time' necesario para la fabricación del Amarok y los 15.000 metros cuadrados restantes servirán para construir alrededor un área de almacenamiento refrigerada en forma de U y un túnel de carga, en el que los camiones podrán cargar y descargar con menos emisiones.

El proyecto para Volkswagen Commercial Vehicles se suma a los contratos firmados recientemente con Schenker para BMW en Leipzig y Seifert para Mercedes-Benz en Malsch.



Rhenus Logistics refuerza sus servicios con una nueva plataforma logística en Barcelona



Rhenus Logistics ha inaugurado una nueva instalación logística en Barcelona, concretamente en el Parc Logístic de la Zona Franca, que reforzará los servicios logísticos de la compañía en España. La nueva plataforma cuenta con 10.000 metros cuadrados de superficie y 33 muelles de carga, y cuenta con la última tecnología de telecomunicaciones así como de seguridad

tanto para la detección y extinción de incendios como para la intrusión de personal no autorizado. La privilegiada situación de la plataforma permite un acceso directo a una de las carreteras más importantes de acceso y salida a la capital catalana, la Ronda Litoral, a lo que se suma la cercanía al aeropuerto y al puerto marítimo.

Inmonova asesora a Uran

La consultora Inmonova ha sido la encargada de la búsqueda y localización de una nave industrial para Uran Servicios Integrales, empresa especializada en instalaciones eléctricas industriales, obras eléctricas y líneas de alta y baja tensión. El inmueble de 3.408 metros cuadrados. Con una parcela de 2.000 metros cuadrados, las instalaciones cuentan con todas las instalaciones completas en el módulo de oficinas y dispone, además, de dos portones de acceso a la nave, rociadores y un transformador de 600 kVa.

La nave se encuentra situada en el polígono industrial La Laguna (Leganés), uno de los polígonos más modernos de la zona, con magníficas infraestructuras y accesos a la M-50 y A-42, donde se encuentran ubicadas empresas de primer orden como Porcelanosa y Ortiz.

Goodman se prepara para invertir hasta 500 millones de euros a través de su fondo GELF



El Grupo Goodman se prepara para invertir unos 500 millones de euros en nuevas oportunidades a través de su fondo Goodman European Logistics Fund (GELF). La operación, que incluye una emisión de derechos de suscripción y un paquete de deuda, aumentará la capacidad del grupo como un actor fundamental en los mercados logísticos europeos. Esta inversión consiste en una emisión de derechos de suscripción por valor de 400 millones de euros, de los cuales, 150 millones de euros ya han sido suscritos en su totalidad por APG, 50 millones por PGGM, y 145 millones por Goodman. Tanto APG como PGGM ya eran socios inversores en el fondo y aumentarán su participación dada la solidez que ha demostrado el GELF y su gran potencial. Además, está previsto que el Grupo obtenga aproximadamente 100 millones de euros adicionales como parte de un nuevo paquete de refinanciación por valor de 800 millones de euros.

De petit ja t'agradaven els espais grans.

IMMOBILIÀRIA FARNÉS Naus petites i grans, molt grans.
93 864 96 02 · 93 864 89 56 · www.farnes.cat

SANTA PERPETUA DE MOGODA - P.I. CAN BERNADÈS-SUBIRÀ
 Terreno industrial en venta. 3.153 m² solar, asfaltado, calificación urbanística industrial, edificable (50% de ocupación de nave i altura de 16 m²), urbanizado, iluminado, accesibilidad plana, llano, alcantarillado.
 Precio: 1.260.000,00 €

POLINYÀ
 Terreno industrial en venta. 2.400 m², calificación urbanística industrial, edificable (60% de ocupación de nave i altura de 16 m²), urbanizado, iluminado, accesibilidad plana, llano, alcantarillado.
 Precio: 240.000,00 €

Javier Kindelan, nuevo presidente de Valoraciones de CB Richard Ellis España

La consultora inmobiliaria CB Richard Ellis ha nombrado a Javier Kindelan presidente de Valoraciones de CB Richard Ellis España. Kindelan dirigirá las operaciones de valoración y tasación que se realicen en las siete oficinas de CBRE España a entidades financieras y grandes corporaciones, entre otros.



Javier se incorporó al departamento de Capital Markets de CBRE en abril de 2005 como responsable del lanzamiento del departamento de Inversiones Industriales. En 2007 fue nombrado director del área de Inversiones Institucionales y en 2008 pasó a ser director nacional de este mismo departamento.

Dormity.com inaugura nueva nave industrial de 4.000 m² en Tarragona

Dormity.com, con oficinas centrales en Rubí (Barcelona), inaugurará en las próximas semanas en la localidad tarraconense de Llorenç del Penedès una nueva nave industrial de 4.000 metros cuadrados y cinco muelles de descarga automática para tráiler y vehículos pequeños para el almacenamiento y distribución de todos sus productos a los establecimientos de toda España. Esta nueva inversión permitirá a Dormity.com triplicar su capacidad logística para atender el incremento de la demanda y organizar la empresa para el crecimiento que tiene previsto bajo el modelo de franquicias. Al mismo tiempo que contribuye a mejorar la eficiencia y velocidad en las recepciones y expediciones de pedidos.

CEVA obtiene la certificación LEED Gold por su almacén ecosostenible en Dubái

CEVA Logistics anuncia que su cuarta instalación, su almacén ecosostenible de Dubái, ha recibido la prestigiosa certificación LEED Gold. La instalación número cuatro de CEVA fue desarrollada por Gazeley y ocupa un área de 100.000 metros cuadrados situada en la Jebel Ali Free Zone. La instalación multiusuario presta servicio a clientes de las industrias de retail, moda y consumo, gestionando un promedio de 40.000 metros cúbicos de stock y manipula flujos de entrada y salida de 15.000 metros cúbicos de productos al mes. El área cuenta con dos almacenes de CEVA: una instalación de 35.000 metros cuadrados con temperatura regulada y un edificio de 27.000 metros cuadrados a temperatura ambiente.

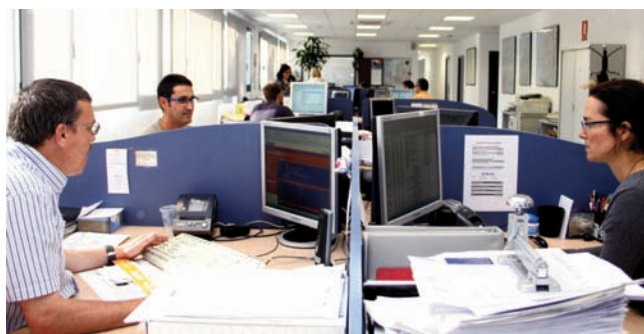
ProLogis firma un doble acuerdo con Grupo CAT

ProLogis ha cerrado dos nuevos acuerdos de colaboración con Grupo CAT, operador logístico especializado en el sector de la automoción. Como fruto de esta nueva operación, Grupo CAT extenderá 4 años más su actual contrato de alquiler en Prologis Park Alcalá y firmará un nuevo contrato para arrendar otro inmueble en el mismo parque logístico, sumando una ocupación total de 19.208 metros cuadrados.

En este sentido, Grupo CAT extenderá el acuerdo de arrendamiento de la nave de distribución llave en mano de 10.650 metros cuadrados que ocupa en Prologis Park Alcalá desde 2005. Al mismo tiempo, ocupará una nueva nave de 8.558 metros cuadrados destinada a actividades logísticas por un periodo de arrendamiento que supera los 6 años.

El Grupo Setram inaugura nueva sede corporativa en el Puerto de Barcelona

El Grupo Setram, operador especializado en la logística integral de la automoción, ha trasladado su sede corporativa a unas nuevas instalaciones construidas en su EVV Z-2008, dentro del Puerto de Barcelona. Las obras de las nuevas oficinas del Grupo Setram se iniciaron el pasado mes de abril y se han finalizado durante la primera quincena de setiembre. El EVV Z-2008 del Grupo Setram está situado en la calle Zeta del Puerto de Barcelona, a pie de calle y ferrocarril, además gracias a la construcción de una rampa desde la tercera planta permite conexión directa a los barcos, para la estiba y desestiba de los vehículos. Tiene una capacidad de 100.000 metros cuadrados en cinco plantas en altura, que eleva la superficie disponible de la Terminal hasta los 250.000 metros cuadrados.



Inmonova y M2 venden 7.000 m² de suelo industrial en Alcobendas (Madrid)

Las consultoras Inmonova y M2 Soluciones Inmobiliarias han asesorado a Metrovacesa en la venta de una parcela industrial de 7.000 metros cuadrados en el sector SUS A-4 Valdelacasa en el municipio de Alcobendas (Madrid). El parque empresarial de Valdelacasa es un consorcio urbanístico, cuyo objetivo es el diseño y puesta en marcha de una nueva área empresarial para usos industriales, terciarios y terciarios comerciales, situada en la primera corona metropolitana.

Masachs asesora a Pecomark en la localización de sus nuevas instalaciones

Masachs ha asesorado a Pecomark en la localización de sus nuevas instalaciones en el Vallès Occidental, comarca de la provincia de Barcelona. La nueva delegación, una nave industrial de 650 metros cuadrados, está situada en la zona del Parc Vallès de Terrassa y dispone de una inmejorable conexión con las autopistas A-58 y C-16 para favorecer la proximidad y servicio a sus clientes de la zona del Vallès, Barcelonès y Bages.

ProEquity asesora en el arrendamiento del nuevo centro de distribución de Klarius Group



La consultora inmobiliaria ProEquity ha asesorado a un grupo inversor privado en el arrendamiento de sus instalaciones en el Parque de Actividades Logísticas (PAL) de Coslada. El inmueble, construido en parcela independiente de 7.500 metros cuadrados, cuenta con una superficie construida de 4.500. Dispone de 11 metros de altura libre, 6 muelles de carga, estanterías, rociadores y el más alto nivel de instalaciones. Dicho inmueble se convertirá en el nuevo centro de almacenaje y distribución del Grupo Klarius, compañía destacada en el sector de la fabricación y distribución de repuestos para el automóvil en todo el mundo.

**ESPECIALISTAS EN
VENTA Y ALQUILER
DE NAVES INDUSTRIALES
Y LOGÍSTICAS
EN TARRAGONA**

T. 627 933 972



jordi@farreindustrial.com

www.farreindustrial.com



API Mariano Ibáñez

GABINETE TÉCNICO INMOBILIARIO

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

**Líderes en el sector comercial e industrial
en Zaragoza y su entorno**

**Tel.: 976 233 569
www.gtizaragoza.com**

Redur inaugura centro logístico en Lisboa

Redur trasladará sus instalaciones de Lisboa al parque logístico del MARL (Mercado Abastecedor de la región de Lisboa). El traslado obedece a una estrategia motivada por el crecimiento que Redur ha venido experimentando en Portugal desde su llegada en el año 2005. Así, el operador logístico pasa de una superficie total de 1.000 metros cuadrados a los 2.600, con los que cuentan las nuevas instalaciones desde las que dará servicio nacional e internacional a sus clientes. Las instalaciones del MARL contarán con una capacidad de 30 muelles, que se podrán ampliar en el futuro hasta los 47 muelles de carga y descarga. Estas nuevas instalaciones en Lisboa sirven como sede central de Redur en Portugal, y estarán situadas en: MARL, Lugar do Quintanilho – Armazém Topo Norte R02, 2660-421 São Julião do Tojal, Portugal. Además de la sede de Lisboa, Redur cuenta con delegaciones en Oporto y Leiria.

Tasinsa asesora a Quimilock en el arrendamiento de una nave

La consultora Tasinsa ha asesorado a la compañía Quimilock, S.A. en el arrendamiento de sus nuevas instalaciones en el polígono industrial Los Olivos de Getafe (Madrid). Se trata de una nave industrial con una superficie total de 1.540 metros cuadrados distribuidos en 1.480 de almacén y 60 metros cuadrados de oficinas. Dispone de dos portones de acceso de mercancías y 3 puentes grúas de 5 toneladas, además de un patio de 800 metros cuadrados. El polígono, uno de los mejores de la zona sur tanto por su cercanía a Madrid como por sus comunicaciones (M-40 M-45 M-50), se encuentra en la localidad de Getafe.

Evan Lester, nuevo director de Valoraciones en Jones Lang LaSalle

La consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle ha reforzado su área de Valoraciones con un nuevo director de área, Evan Lester. A partir de ahora Evan, que sustituye en el cargo a Nizar Zakarni, liderará un equipo formado por doce profesionales especializados en valoraciones bajo las normas RICS. Lester tiene amplia experiencia y conocimiento del mercado inmobiliario español. Antes de unirse a Jones Lang LaSalle trabajó como consultor asociado en Cushman and Wakefield en España durante seis años. Previamente, estuvo como analista financiero con E*TRADE Financial durante 5 años y también fue consultor externo en la fusión del Grupo Santander y Abbey National.

Inmocth asesora a East-West en la búsqueda de su primera sede en Madrid

La consultora Inmocth ha asesorado a la compañía East-West Productos textiles en la búsqueda para la ubicación de su primera sede en la Comunidad de Madrid. Ésta, ubicada en el polígono industrial San Marcos de Getafe, ocupará una nave de 1.500 metros cuadrados. La elección del inmueble ha sido determinada por la ubicación y características de la misma, ya que esta sobre una parcela de 2.000 metros cuadrados.

Nueva herramienta de Jones Lang LaSalle para analizar las energías renovables en inmuebles

La consultora inmobiliaria internacional Jones Lang LaSalle ha desarrollado en colaboración con Enkraft, consultora especializada en la reducción de las emisiones de carbono, una nueva herramienta de evaluación que ayuda a los gestores de inmuebles de todo el mundo a cuantificar rápidamente el potencial de inversión de sus inmuebles en relación con las tecnologías para el uso de energías renovables. Con sólo pulsar un botón, la herramienta, llamada Respro, permitirá a Jones Lang LaSalle aconsejar a sus clientes sobre el impacto potencial que tendría en su cartera inmobiliaria la instalación de soluciones de energías renovables en sus edificios.

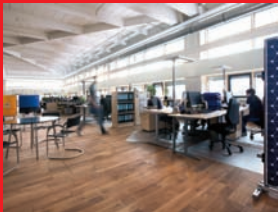
Inbisa renueva el contrato de la compañía logística TcNet



Inbisa ha renovado el contrato de alquiler con la compañía TcNet en la Plataforma Logística Inbisa Alcalá, situada en Alcalá de Henares (Madrid). En ella, TcNet tiene sus instalaciones centrales ocupando un espacio de 9.400 metros cuadrados. El emplazamiento de dicha plataforma está considerado como 'zona prime' del mercado logístico nacional por su proximidad a Madrid y por encontrarse en pleno Corredor del Henares, principal área geográfica de uso logístico de la Zona Centro y cuenta con accesos inmediatos a la autovía A-2 (Madrid-Zaragoza-Barcelona) y a la carretera Radial R-2 (vía rápida de acceso a la capital madrileña).

www.interempresas.net

ACTUALIDAD, TECNOLOGIA Y EQUIPAMIENTO PARA NAVES INDUSTRIALES
INSTALACIONES, CERRAMIENTOS, PRODUCCIÓN DE ENERGÍA, SEGURIDAD



Ave fénix de las cenizas': De una ruina industrial a un proyecto piloto de energía solar

Recubrimientos de protección pasiva frente al fuego



Materiales ecológicos como aislantes entre la pared y la solución fotovoltaica

Grúas inteligentes en constante funcionamiento



Interempresas.net



AS Solar inaugura su nueva sede central en Hannover, Alemania

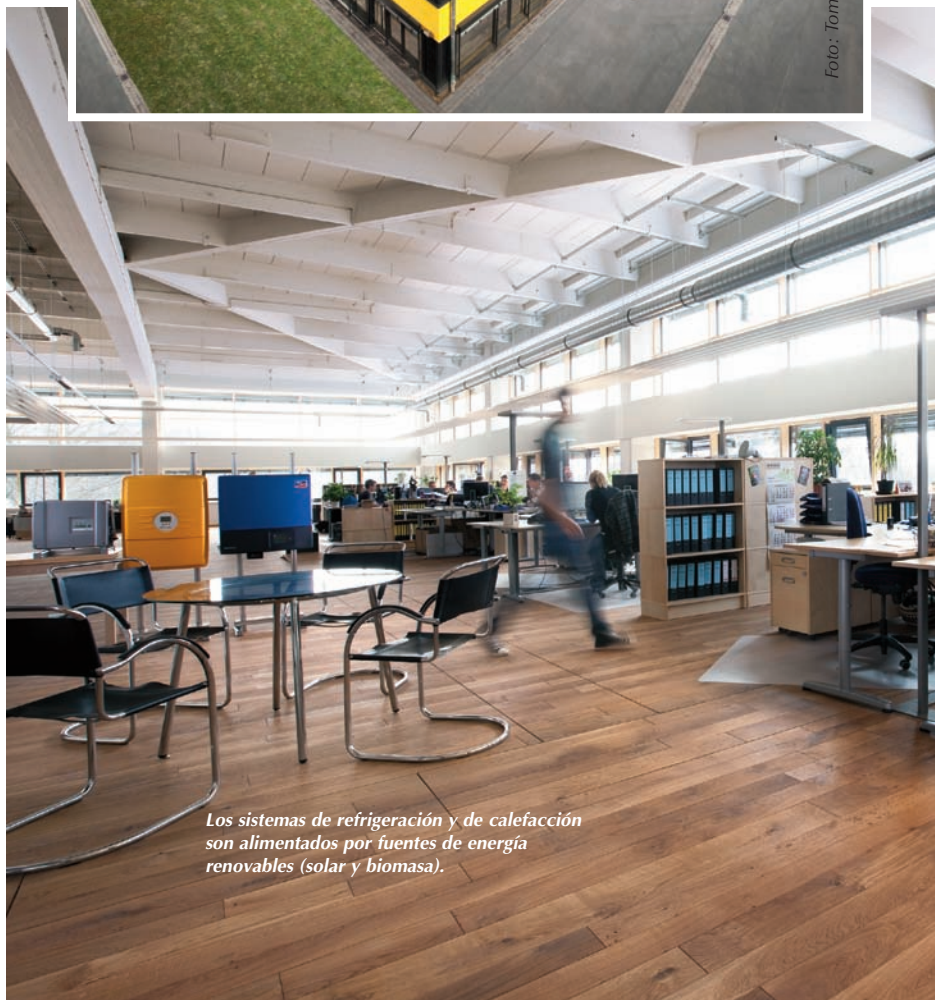
'Ave fénix de las cenizas': De una ruina industrial a un proyecto piloto de energía solar

La empresa distribuidora alemana de material de energía solar AS Solar ha rehabilitado una fábrica en ruinas, antaño usada por Telefunken en la década de los 60. AS Solar lo ha reformado y convertido en un edificio 'Plus Energy', es decir que genera más energía de la que consume.



Foto: Tom Baerwald.

Como reto para cubrir la demanda energética del edificio, se decidió rehabilitar una nave existente en lugar de construir una nueva, adaptando su estructura a los estándares energéticos más innovadores y por primera vez en un contexto de edificios industriales. Además de las medidas constructivas estructurales, se instalaron gran variedad de equipos de energías renovables. El resultado es una nave industrial 'Plus Energy', única a nivel mundial, con capacidad de oficina, producción y almacenamiento. Los sistemas de refrigeración y de calefacción son alimentados por fuentes de energía renovables (solar y biomasa). La demanda de calor se cubre con calderas de pellets de madera y 150 metros cuadrados de colectores térmicos, que se han instalado en tres fachadas. Para la refrigeración en verano, se utiliza una máquina de absorción, con una capacidad de 30 kW. Está impulsada principalmente por el exceso de calor almacenado en el sistema de



Los sistemas de refrigeración y de calefacción son alimentados por fuentes de energía renovables (solar y biomasa).

producción de energía solar térmica, con picos de carga cubiertos por una máquina de compresión.

El exceso de calor de los inversores se aprovecha para la calefacción principal del edificio y el sistema de ventilación, que incluye la recuperación de calor. En el verano, los inversores se enfrían a través del suministro de aire frío desde el exterior.

Con el aislamiento del edificio, se consiguió reducir en más del 90 por ciento la demanda de energía (de 270 kWh/m²/año a 20 kWh/m²/año), y se cumple de esta forma el estándar 'Passiv house'.

En el tejado se ha instalado un sistema fotovoltaico de 268 kWp, que inyecta su energía íntegramente a la red pública.

Además, próximamente se instalarán un sistema de uso de aguas pluviales y otras instalaciones fotovoltaicas, una de 125 kWp en el almacén de nueva construcción y otra, 100 kWp, en el futuro parking contiguo al edificio, incluyendo una estación de carga para vehículos eléctricos.

Gracias al proyecto de I+D, se instaló un sistema integrado de control para monitorizar todos los flujos energéticos del edificio y optimizar la eficiencia energética con más medidas futuras.

De esta manera, el edificio establece nuevos estándares para la rehabilitación industrial y se convierte en un modelo nuevo de economía energética. ■



Foto: Tom Baerwald.

SUBA CON ABUS



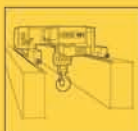
Puentes grúa



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 120 toneladas. Llámenos y le mostraremos cómo mover más y mejor en el futuro.

BUSCAMOS COMERCIALES Y COLABORADORES EN DIFERENTES ZONAS DE ESPAÑA

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

ABUS Siempre en movimiento.
 Sistemas de Grúas

La situación de los vertederos está generando un elevado impacto ambiental además de importantes costes para las empresas generadoras.

El proyecto Valores está financiado por el Impiva y los Fondos Feder

Cuatro institutos tecnológicos valencianos colaboran en la valorización de residuos industriales

Más del 40% de los residuos industriales de la Comunidad Valenciana acaban en el vertedero, casi 30 millones de toneladas al año. Esta situación está generando un elevado impacto ambiental, así como cuantiosos costes para las empresas generadoras de los mismos, considerando el elevado coste de vertido, el cual puede superar los 30 euros/toneladas, según el tipo de residuo. Algunos de los sectores industriales estratégicos de la Comunidad Valenciana —envase y embalaje, cerámico, construcción y madera/mueble— están especialmente afectados, debido a la elevada tasa de generación de residuos con dificultades específicas de valorización.

El proyecto VALORización de RESiduos —Valores— tiene como principal objetivo el desarrollo de nuevas aplicaciones para este tipo de residuos. La primera fase se centra en realizar un inventario de los residuos más relevantes y que actualmente no estén siendo aprovechados, al tiempo que se evalúan experiencias previas y se definen potenciales salidas comerciales.

El proyecto estudia, además, de forma detallada otros aspectos problemáticos como:

- La fracción rechazo de las plantas de clasificación de envases
- Las cenizas de Biomasa
- Los lodos de depuración de cartoneras
- Los residuos de depuración de emisiones gaseosas ácidas

En este proyecto, financiado por el Impiva de la Generalitat Valenciana y los fondos Feder de la Unión Europea (Imdeca /2011/63) participan los institutos tecnológicos Itene, Aidi-co, Aidima e ITC, centros con una amplia experiencia en cada uno de los sectores industriales anteriormente mencionados y con un claro enfoque hacia actividades investigadoras en el área de residuos. Estos centros trabajarán en la caracterización de los diferentes residuos considerados, así como en el desarrollo de nuevas alternativas de valorización, tanto material como energética, a partir del tratamiento previo de estos materiales para su adaptación a diferentes procesos productivos.

Asimismo, llevarán a cabo la evaluación de las diferentes estrategias de valorización desarrolladas de forma transversal entre los respectivos sectores de actividad y, por lo tanto, generando nuevas sinergias. Su viabilidad se estudiará tanto desde un punto de vista técnico como económico, con el fin de facilitar la selección final de las estrategias de valorización más adecuadas.

Estas actividades serán realizadas mediante el establecimiento de una metodología de trabajo integradora con el objetivo de poten-



ciar el apoyo y complementariedad entre los centros tecnológicos participantes tanto en instalaciones como en conocimientos. De esta forma se desarrollarán nuevas aplicaciones para los residuos y se identificarán otros materiales secundarios con elevado potencial de valorización.

El proyecto incluirá un elaborado plan de difusión y transferencia tecnológica con el objetivo de transmitir los resultados alcanzados en el proyecto, así como sensibilizar a las empresas de la Comunidad Valenciana de la importancia económica y ambiental de la búsqueda de nuevas estrategias de valorización de residuos y por tanto de su puesta en 'Valor', para convertirlos en subproductos.

Con todo, el proyecto 'Valores' permitirá, el desarrollo de nuevas alternativas de valorización que permitan, de un lado, minimizar el impacto ambiental de los residuos y por otro desarrollar nuevas salidas comerciales para estos materiales que permitan la generación de nuevos negocios y, por tanto, el aumento de la competitividad del tejido industrial de la Comunidad Valenciana. ■



**Una aproximación a los adhesivos estructurales de Henkel,
la unión óptima para las construcciones industriales**

La selección es la clave

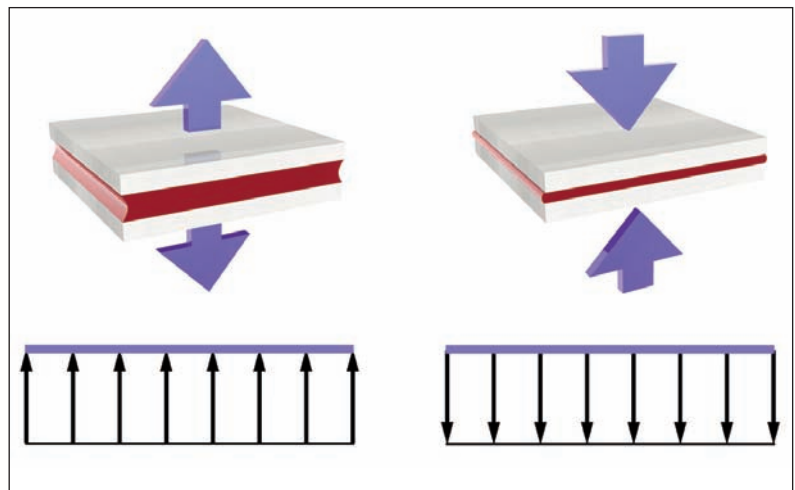


Durante las últimas décadas, los adhesivos estructurales han evolucionado hasta convertirse en alternativas efectivas y fiables a las técnicas de unión convencionales como el empernado, el remachado y la soldadura. Pueden usarse para unir casi todos los materiales utilizados comúnmente en la fabricación industrial. Un aspecto esencial es la selección de la unión correcta para cada construcción en particular. Pero ¿qué soluciones de adhesivos hay disponibles y qué factores deben tenerse en cuenta para obtener los mejores resultados?

Los adhesivos estructurales se usan para unir de forma eficaz una variedad de materiales similares y heterogéneos, logrando al mismo tiempo una distribución óptima de las cargas mecánicas, tensiones y vibraciones. La gama de aplicaciones comprende desde la unión de artículos médicos desechables hasta el montaje de equipo pesado. Para asegurar la resistencia estructural de las líneas de unión, el diseño estructural de los materiales a unir y la elección de la tecnología de adhesivos debe evaluarse cuidadosamente, sin olvidar que cada construcción puede plantear distintas necesidades de unión estructural.

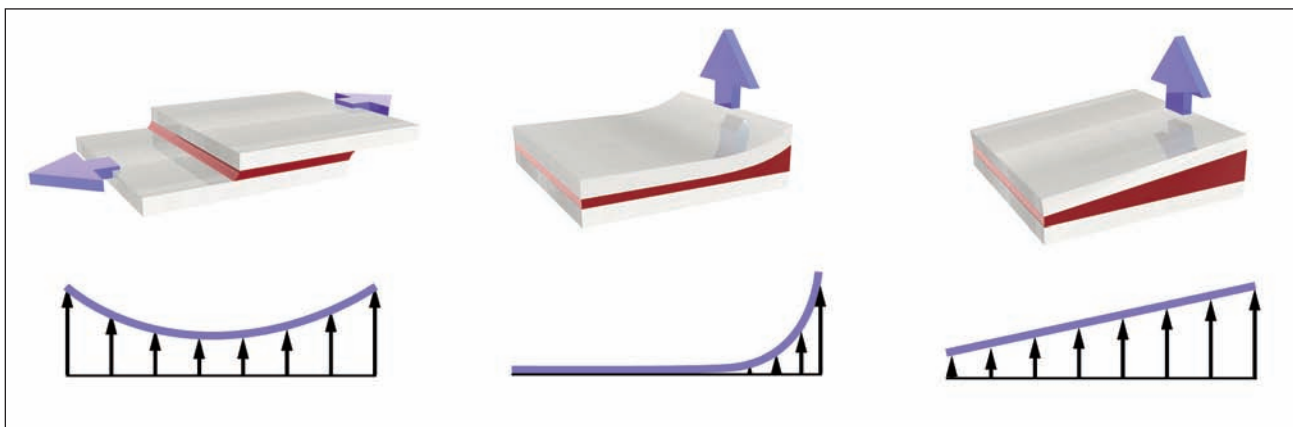
Las fuerzas del diseño estructural

La resistencia y la durabilidad a largo plazo de una unión con adhesivo estructural dependen especialmente del adhesivo usado, los materiales implicados y la carga a la que se expondrá la construcción. Las cargas, en otras palabras, son las fuerzas externas que actúan sobre una construcción y pueden clasificarse en función de cinco tipos de tensiones: fuerzas de tracción, compresión, cizallamiento, pelado y separación. Para cada tipo de carga existe una tecnología de adhesivos que optimiza la capacidad para resistir las fuerzas que actúan sobre el componente en cuestión.



Ejemplos de fuerzas de tracción y compresión.

La fuerza de tracción es la que actúa sobre una línea de unión cuando el componente es estirado o comprimido en una dirección perpendicular a la línea de unión y a los sustratos que une. Con una carga de tracción pura, la distribución de la tensión dentro de la línea de unión es relativamente uniforme. La misma carga actúa sobre cada parte de la zona de unión. Ésto también funciona para las cargas de compresión. La fuerza de com-



Fuerzas de cizallamiento, pelado y separación.

presión es una fuerza externa que actúa sobre una unión cuando los materiales pegados se someten a presión. En la práctica, las cargas de tracción o compresión puras son generalmente poco habituales y, normalmente, implican también cierto grado de carga de pelado.

En las construcciones industriales, las cargas más comunes son las fuerzas de cizallamiento, pelado y separación. La fuerza de cizallamiento actúa sobre una línea de unión cuando las dos partes unidas se estiran en paralelo y en direcciones opuestas. Las fuerzas de pelado y de separación son muy similares y son las fuerzas menos deseables, actúan sobre una línea de unión estructural. Estas dos fuerzas se producen cuando se aplica una carga en el extremo de una línea de unión, siendo de tipo de pelado cuando una de las partes, como mínimo, puede deformarse fácilmente. Aunque las fuerzas de cizallamiento son, con diferencia, más deseables que las cargas de pelado o separación, en estos tres tipos de carga, las tensiones resultantes se distribuyen irregularmente a lo largo de la línea de unión. Las uniones adhesivas sujetas a carga de cizallamiento presentan picos de tensión en ambos extremos de la línea de unión, mientras que las tensiones en la zona media son menos intensas. Probablemente, este modo de carga es el más frecuente, especialmente en las uniones solapadas, que son las configuraciones más comúnmente pegadas con adhesivos.

En cambio, las cargas de pelado producen una alta concentración de tensión en un extremo de la unión. Si el adhesivo empieza a desprenderse del sustrato en el borde de la línea de unión, se propagarán pequeñas fisuras a lo largo de toda la unión. Por lo tanto, una unión adhesiva efectiva se caracteriza por la distribución de tensión uniforme, que se logra seleccionando el adhesivo adecuado que proporcionará el mejor rendimiento para dicha construcción en particular.

Estos adhesivos permiten obtener una distribución óptima de las cargas mecánicas, tensiones y vibraciones

Ventajas de los adhesivos

En la fabricación industrial, los adhesivos juegan un papel cada vez más importante en la producción de muchos tipos de productos diferentes, ofreciendo múltiples ventajas que no pueden igualar las técnicas de unión convencionales. En comparación con los métodos de montaje tradicionales, las uniones adhesivas tienen mayor rendimiento en la presencia de tensión dinámica, debido especialmente a su naturaleza flexible. Los remaches o los pernos solamente pueden transmitir fuerzas sobre un área muy localizada (cargas puntuales), mientras que en una unión adhesiva, la distribución de la tensión o transmisión de la fuerza se propaga sobre toda el área de la unión. Además, las piezas a unir no se debilitan por taladrar agujeros.

La baja acumulación de calor es otro criterio fundamental para unir piezas que ya tienen su acabado superficial final, por ejemplo, el acero cromado. Dado que son materiales no conductivos, los adhesivos curados tienen también un efecto aislante, evitando de este modo la corrosión por contacto. Los sustratos implicados y las demandas realizadas a la construcción final son factores decisivos para seleccionar el adhesivo a usar y dependiendo del campo de aplicación, hay disponibles diferentes tecnologías adhesivas con propiedades de producto específicas para la unión estructural.

Diferentes tipologías

Epoxis

Es la clase de adhesivos más difundida y se encuentran en la producción de automóviles y aeronáutica, así como en la industria de la construcción y montaje. Su gran ventaja es que pueden unir metales y plásticos. Además, son extremadamente duraderos, presentan una baja tendencia a la termofluencia y la contracción es mínima durante el curado. Dependiendo del tipo, pueden resistir la exposición continua a temperaturas entre 100 – 200 °C. Otras de sus ventajas son su excelente resistencia química, aunque generalmente son rígidos y que ofrecen una amplia gama de tiempo de aplicación que va desde cinco minutos hasta dos horas. Un tiempo de aplicación largo puede ser una ventaja cuando las piezas a unir requieren cierto tiempo de maniobra o cuando tienen que recolocarse después de que se hayan montado.

Los epoxis están disponibles como sistemas mono o bicomponentes. En los sistemas de un componente, la resina y el endurecedor ya se han mezclado en la proporción correcta durante la producción y sólo empiezan a reaccionar entre sí cuando se exponen al calor. Los sistemas bicomponentes constan de una resina y un endurecedor separados, que solamente se mezclan directamente antes de la aplicación. Cuando se usan sistemas de dos componentes, debe recordarse que la reacción de curado químico comienza inmediatamente después de la mezcla.

Poliuretanos

Los adhesivos de poliuretano están disponibles también como sistemas mono o bicomponentes. Se presentan en una amplia variedad de viscosidades, con una amplia gama de tiempos de curado y diferentes especificaciones respecto a la resistencia química. El grado de reticulación y, por lo tanto, la resistencia final de la unión están determinados por la combinación de las materias primas que contiene cada uno de estos sistemas de adhesivos. Por lo tanto, quizá su característica más relevante es su capacidad para satis-

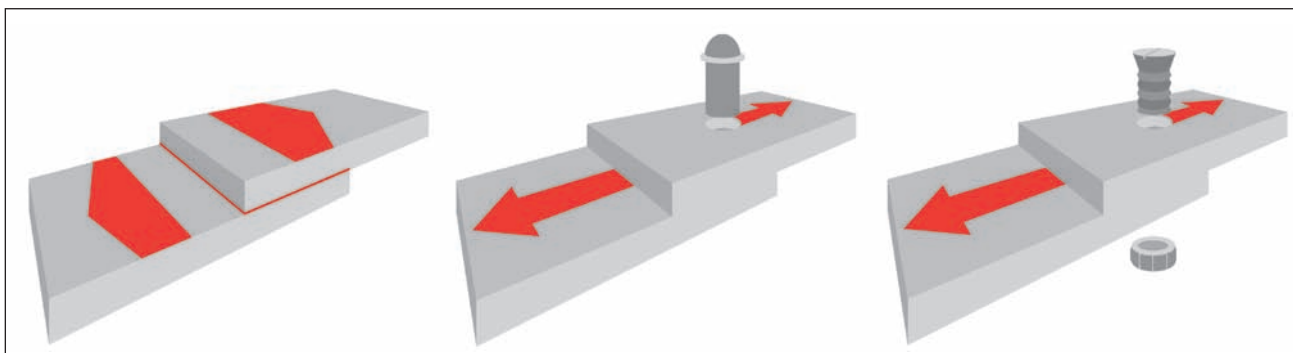
En la fabricación industrial, los adhesivos ofrecen múltiples ventajas que no pueden igualar las técnicas de unión convencionales

facer prácticamente cualquier requisito mecánico, comprendiendo desde las calidades muy rígidas hasta los adhesivos extremadamente flexibles. Además, presentan una buena resistencia a muchos tipos de disolvente. Por lo tanto, con este perfil de rendimiento, los poliuretanos se utilizan ampliamente para tareas de unión en industrias con aplicaciones tan diversas como la unión de parabrisas a carrocerías o el montaje de carcasas de los álabes de rotores para los parques eólicos.

Acrílicos

Los adhesivos acrílicos ofrecen una gran capacidad de adhesión. Pueden unir una amplia gama de sustratos diversos, incluyendo la mayoría de los termoplásticos y presentan un buen equilibrio entre alta resistencia y una cierta flexibilidad, lo que los convierte en una de las opciones más frecuentes en lo que se refiere a cargas dinámicas. Otra característica interesante de esta familia química es su gran rapidez de curado, que proporciona oportunidades adicionales de ahorro de costes en el proceso de fabricación. Sin embargo, normalmente desprenden olor y, por lo tanto, cuando es necesario usar una gran cantidad, se recomienda aplicarlos en áreas bien ventiladas.

Los adhesivos acrílicos pueden ser mono-componente y con un activador bicomponentes. Los adhesivos de un componente no requieren mezcla. El adhesivo se aplica sobre un sustrato, el activador en el otro y el proceso de curado solamente comienza cuando se unen las dos superficies. En los sistemas bicomponentes, el activador y el



Distribución de la tensión en el pegado, remachado y empinado.

adhesivo se mezclan usando una boquilla de mezcla y después se aplican en una superficie.

Siliconas

Al contrario que los sistemas de adhesivos descritos anteriormente, todos los cuales se basan en productos químicos orgánicos, los adhesivos de silicona tienen una estructura inorgánica. A diferencia de los orgánicos, las siliconas mantienen una alta elasticidad incluso a temperaturas bajas hasta $-90\text{ }^{\circ}\text{C}$. También son capaces de resistir temperaturas de servicio continuo de hasta $+200\text{ }^{\circ}\text{C}$ y son excepcionalmente resistentes a la radiación UV. Las aplicaciones en las que pueden utilizarse como adhesivos son las áreas donde es necesaria una gran flexibilidad y capacidad de rendimiento a altas temperaturas. Además, presentan una buena resistencia a las sustancias químicas adhesivas y una resistencia excelente a la humedad y a la intemperie.

Los adhesivos de silicona están disponibles como sistemas mono o bicomponentes. La gama de aplicaciones que cubren las siliconas de un componente comprenden desde el montaje de planchas domésticas hasta la fabricación de vehículos y desde la ingeniería eléctrica hasta tareas especiales en la industria aeroespacial. Las siliconas bicomponentes se usan en la industria eléctrica, la

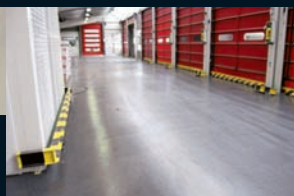
fabricación de electrodomésticos y la industria de automoción. Son especialmente útiles cuando los niveles de humedad atmosférica son demasiado bajos para permitir realizar el proceso de curado de las siliconas monocomponentes o cuando se desea acelerar el proceso de producción.

Polímeros de silano modificado

Los adhesivos de polímero de silano modificado, denominados con frecuencia como polímeros MS, presentan una adhesión muy buena en múltiples sustratos diferentes. Las uniones tienen una resistencia térmica continua de aproximadamente $80\text{ a }100\text{ }^{\circ}\text{C}$, alta elasticidad (que produce una buena resistencia a la deformación incluso a bajas temperaturas) y son muy resistentes a la radiación UV y la intemperie. Los adhesivos basados en polímeros MS se usan para unir piezas en la construcción ferroviaria, vehículos y contenedores, el montaje de equipos y aparatos, el procesamiento de metales y chapas metálicas, ingeniería solar, instalación de fachadas y ventanas, sistemas de ventilación y aire acondicionado, equipo de salas limpias y en una serie de aplicaciones de construcción y montaje. La ventaja de esta categoría de adhesivos es que está libre de aceites de silicona y, por lo tanto, no presenta incompatibilidades durante el pintado posterior de las piezas unidas.■



sistemas para el mantenimiento de naves industriales



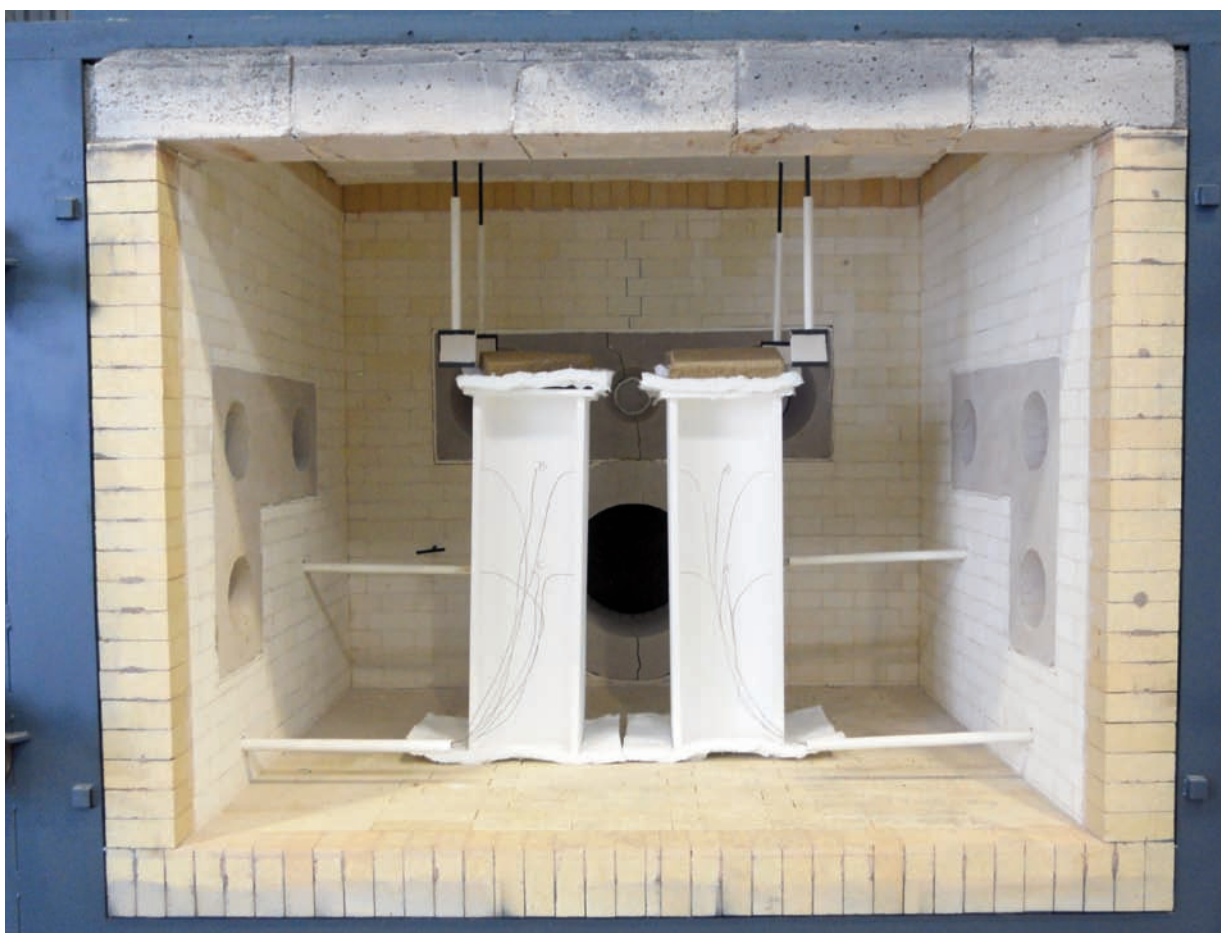
impermeabilización de cubiertas
pavimentos continuos
líneas de señalización
regeneración del hormigón

901 116 489 www.lotum.es



Hempel amplía su centro de I+D en España en 1.000 m² en Polinyà (Barcelona)

Recubrimientos de protección pasiva frente al fuego



Hempel amplía su surtido de productos para el mercado de protección pasiva frente al fuego con nuevos recubrimientos intumescentes.

Pinturas Hempel, dedicada a la fabricación y venta de recubrimientos de protección dentro de los mercados industrial, naval, decoración–construcción, contenedores y náutico, ha ampliado su centro de I+D en España. Con esta ampliación, de 1.000 metros cuadrados, el objetivo del Grupo Hempel es completar su servicio en cuanto a la protección industrial. “España ha sido elegida porque el desarrollo de las actividades de I+D en España es una historia de éxito — explica Juan Guijarrubia, director general de la compañía—. El resultado de innovación ha experimentado una progresión muy importante desde que se estableció el primer embrión de centro de I+D en España”, añade.



Los recubrimientos intumescentes permiten disponer de más tiempo de evacuación y reacción en la actuación de los servicios de emergencia.

Para el director general de Hempel en España “la esperanza del grupo en el centro se concreta en mantener el liderazgo en el proceso de innovación en anti-incrustante (productos del sector naval) y ofrecer soporte en protección industrial, principalmente en tres ámbitos: nuevos productos, ser centro de soporte y customización de productos para Europa Occidental y, convertirse en centro especializado en productos intumescentes”.

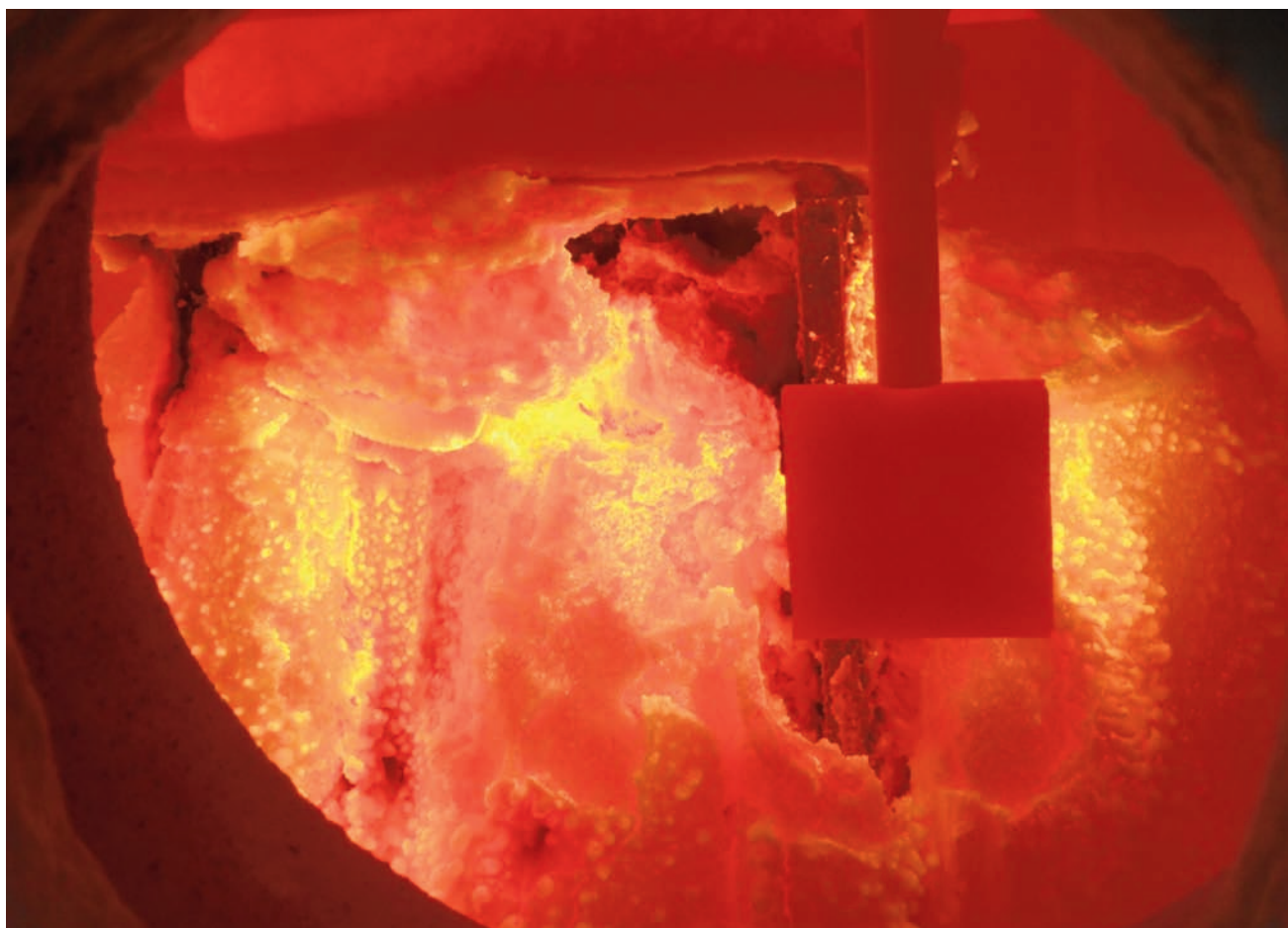
De esta forma, el programa de inversiones en I+D de Hempel consolida su crecimiento. Las instalaciones de Polinyà (Barcelona) se han especializado desde 1980 en la investigación de pinturas antincrustantes, así como en el desarrollo de productos para clientes españoles y europeos de diversos sectores, tales como industria, decoración y náutica deportiva para satisfacer las necesidades técnicas, medioambientales y legislativas.

Ahora Hempel amplía su surtido de productos hacia una importante solución de seguridad industrial como es el mercado de protección pasiva frente al fuego, a base de recubrimientos intumescentes. Se espera que este mercado crezca de forma importante a nivel mundial en los próximos años

Actualmente existe demanda a nivel mundial de sistemas intumescentes de gran calidad

y, por ello, la compañía desea avanzar en su objetivo estratégico de crecer en este segmento de mercado. En palabras del vicepresidente de Marketing y Desarrollo de Negocio, Klaus Møller, “esta ampliación supone un importante paso adelante en la estrategia de crecimiento de Hempel, ‘One Hempel – One Ambition’: convertirse en uno de los diez fabricantes de pinturas más importantes del mundo en el 2015”.

“Además de disponer de unas modernas instalaciones, también hemos formado un equipo con años de experiencia en el desarrollo de productos intumescentes”, afirma el responsable de Desarrollo comercial de Hempel, Lars Risum. “El objetivo clave del nuevo equipo es desarrollar una gama de recubrimientos intumescentes competitivos, para así ofrecer a nuestros clientes soluciones más integradas”.



Los recubrimientos intumescentes (protección pasiva frente al fuego que prolonga el tiempo durante el cual una estructura de acero permanece íntegra en un incendio) permiten disponer de más tiempo de evacuación y reacción en la actuación de los servicios de emergencia. El objetivo principal de estas soluciones avanzadas es salvar vidas además de ayudar a proteger inversiones.

Y según se ha ido extendiendo el conocimiento de los productos intumescentes, ha ido creciendo su uso. En la actualidad existe una demanda a nivel mundial de sistemas intumescentes de gran calidad que complementa la gama de recubrimientos anticorrosivos de Hempel.

El Grupo Hempel inició su labor en el desarrollo de recubrimientos de protección pasiva

frente al fuego en 2010. Ahora que el nuevo centro de España funciona al 100%, la compañía busca impulsar sus actividades de I+D y ofrecer a sus clientes algunas de las soluciones más competitivas para el sector. El nuevo laboratorio para el desarrollo de esta nueva tecnología cuenta con una avanzada área compuesta por una zona de producción piloto, otra de aplicación y, finalmente, hornos para el ensayo de resistencia al fuego.

“Gracias a las nuevas instalaciones de I+D y a su equipo especializado, hemos superado muchos de los desafíos que supone desarrollar una gama de productos intumescentes”, afirma Lars Risum, “y ahora estamos entusiasmados con la idea de lanzar estos importantes productos al mercado y de prestar a nuestros clientes un servicio aún mejor”. ■

El nuevo laboratorio para el desarrollo de esta nueva tecnología cuenta con una avanzada área compuesta por una zona de producción piloto, otra de aplicación y, finalmente, hornos para el ensayo de resistencia

Sobre el Centro de I+D de Hempel en España

El moderno Centro de Investigación y Desarrollo de Hempel en España trabaja en estrecha colaboración con los Laboratorios Centrales de Dinamarca. Está dedicado a la formulación de productos con características tecnológicas destinadas a satisfacer las crecientes demandas del mercado, realizando una labor constante de adaptación de nuevas materias primas, con el fin de optimizar la calidad de los productos. El centro cuenta con 40 profesionales especializados en diferentes sectores y ocupa más de 3.000 metros cuadrados dedicados a diferentes tipos de ensayos experimentales y zonas de fabricaciones piloto.

La ampliación también permitirá a Hempel extender su ‘Programa Internacional de prácticas’ para estudiantes de todo el mundo, ofreciéndoles una oportunidad de desarrollar sus aptitudes en un laboratorio realmente enfocado a la industria de recubrimientos.

Lotum presenta las impermeabilizaciones termorreflectantes Lotumcoat Therma RG

Un revestimiento que impermeabiliza, aísla y conserva el calor

Lotum, S.A. ha desarrollado un nuevo sistema impermeabilizante con cualidades de aislamiento térmico que se está utilizando en numerosos proyectos y que ofrece un alto grado de reflexión térmica y aislamiento de calor en superficies metálicas y minerales. Se trata de un sistema monocomponente de base acuosa, aplicado en dos capas de una membrana impermeabilizante y otras dos capas de revestimiento termorreflectante Lotumcoat Therma RG.

Xavier Alexandre, responsable de Marketing de Lotum, S.A.

Este sistema proporciona una disminución significativa de pérdidas calóricas durante el invierno y un incremento de la reflexión de los rayos solares durante el verano, reduciendo así los costes energéticos de las empresas y aumentando la eficacia productiva. Es totalmente eficaz sobre hormigón, fibrocemento, productos bituminosos, metales, telas impermeabilizantes y puede ser utilizado en cubiertas, tuberías de vapor, conducciones, cubiertas de depósitos, reactores y en general, sobre cualquier superficie donde los efectos térmicos supongan un problema permanente.

Lotumcoat Therma RG es un revestimiento de última generación para impermeabilizar y proteger térmicamente techos y paredes, bajando la temperatura interior de la nave hasta un 20%. Ideal para su instalación debajo de placas solares para aumentar la reflexión solar. Esta protección termorreflectante es totalmente estable incluso a altos niveles de radiación UV, permanece completamente flexible a temperaturas hasta -30 °C, mantiene unas propiedades impermeabilizantes y aislantes fuera de lo común y proporciona una membrana elastomérica, que se mantendrá inalterada durante un largo espacio de tiempo.■



Una cubierta antes y después de aplicar Lotumcoat Therma RG.

Onyx Solar y la Universidad de Valladolid investigan nuevos aislantes que dejen menos huella de carbono

Materiales ecológicos como aislantes entre la pared y la solución fotovoltaica

Corcho de alcornoque.

La empresa abulense Onyx Solar se ha significado por el desarrollo de soluciones constructivas para la integración fotovoltaica en edificios. La idea es que la construcción genere energía aprovechando la radiación del Sol. Las soluciones reemplazan materiales convencionales como el vidrio o la cerámica por otros con propiedades fotovoltaicas en fachadas, muros o suelos transitables. Ahora, con ayuda de personal del departamento de Física de la Materia Condensada de la Universidad de Valladolid, la compañía ha comenzado un proyecto de I+D con el que pretende complementar estas soluciones.

Entre los muros y techos del edificio y la zona de aprovechamiento energético hay una zona intermedia en la que se emplean aislantes. La iniciativa innovadora pretende emplear materiales ecológicos para esta función.



Otros proyectos de I+D

Además de esta iniciativa, Onyx Solar mantiene abiertas otras líneas de I+D en estos momentos. "Se trata de buscar mejoras las soluciones fotovoltaicos, siempre orientándolas hacia una arquitectura sostenible", resume Valencia. Así, los técnicos de la empresa abulense estudian mejoras estructurales, en el terreno mecánico, en el vidrio fotovoltaico que han desarrollado o investigan la implementación de iluminación por LED en suelos fotovoltaicos transitables.

Daniel Valencia, investigador del departamento de I+D de la empresa explica que "hasta ahora se usa lana de roca como aislante, pero planteamos utilizar materiales más ecológicos con menor huella de carbono". La compañía explica que actualmente el 70% de las emisiones de gases de efecto invernadero se generan en ciudades, cuyos edificios son responsables de casi el 40% del consumo total de energía. Actuar sobre estas construcciones podría reducir las emisiones de dióxido de carbono y otros gases de efecto invernadero.

En este caso, los investigadores plantean sustituir aislantes térmicos convencionales por fibras de madera, celulosa, lana o corcho. Proceden de la reutilización de elementos dedicados a otros usos. En la fase experimental están ensayando la mezcla de estos materiales reciclados, con otros construidos ex profe-

Los investigadores plantean sustituir aislantes térmicos convencionales por fibras de madera, celulosa, lana o corcho

so para aislamientos de paredes y muros. Además, en el caso del corcho, apunta Valencia, "se permitiría la estimulación y un mayor aprovechamiento económico de los bosques de alcornoque". Los investigadores están finalizando el proyecto de I+D en su fase de laboratorio y en unos meses esperan aplicarlo a proyectos concretos, por lo que se infiere que los desarrollos están alcanzando resultados positivos. Los servicios de laboratorio han sido prestados por la Universidad de Valladolid. ■



MONVAGA
BUJVAR CONSTRUCCIONES, S.A.

e-mail: monvaga@monvaga.com
web: www.monvaga.com

ESTRUCTURAS METÁLICAS

CERRAMIENTOS PREFABRICADOS

Nos dedicamos al diseño, fabricación y montaje de estructuras metálicas y cerramientos prefabricados de chapa, para todo tipo de naves y/o edificios industriales, así como obras de edificación civil y pública, con una dilatada experiencia, desde 1982, en este tipo de construcciones.

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

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

Los modelos HTB 620, HTB 660 y HTB 690 de Knauf Insulation están diseñados para el aislamiento térmico y acústico

Paneles de alta temperatura para el aislamiento industrial

La instalación de productos aislantes en instalaciones industriales es de gran importancia por la reducción de gasto energético que proporciona. Los materiales utilizados en este tipo de instalaciones, tienen prestaciones y características técnicas específicas, distintas de los productos aislantes para la edificación civil.

El principal objetivo del aislamiento industrial es limitar las ganancias y pérdidas de calor, debiendo soportar en muchos casos temperaturas muy por encima o muy por debajo de la temperatura ambiente. Además, sirve de protección a las personas a través del control de la temperatura superficial para evitar quemaduras de contacto, minimizando cambios de temperatura en procesos donde sea necesario un control.

Asimismo, mediante la utilización de aislamiento industrial de Lana Mineral, por la naturaleza y características físicas de este material, se consigue reducir el nivel sonoro emitido por sistemas mecánicos de producción y maquinaria emisora de ruido en general. Dentro de su amplia gama de productos aislantes para la industria, Knauf Insulation dispone de tres referencias de paneles de alta temperatura de uso, los cuales se pueden colocar tanto horizontal como verticalmente: HTB 620 (BS-7), HTB 660 (BS-10) y HTB 690 (BS-14).

Se trata de paneles de Lana Mineral aglomerada con resinas, incombustibles, imputrescibles, dimensionalmente estables e inalterables en el tiempo, resistentes a altas temperaturas y especialmente diseñados para el aislamiento térmico y acústico en la industria. Están indicados para el aislamiento de máqui-

Estos paneles de Lana Mineral aglomerada con resinas son incombustibles, imputrescibles, dimensionalmente estables e inalterables en el tiempo y resistentes a altas temperaturas.

nas, tanques, calderas y depósitos, instalaciones de aspiración, construcciones con elevada carga térmica, instalaciones de secado, construcciones de hornos y otros procesos industriales. El panel HTB 660 dispone además, de la certificación Marine, para su instalación en aplicaciones del sector naval.

Estos paneles son una parte del amplio catálogo que Knauf Insulation ofrece en todo tipo de soluciones aislantes para instalaciones industriales, destinado a los mercados de España y Portugal y abalado por sus más de 30 años de experiencia en aislamiento para la industria en países como EE UU, Reino Unido, Alemania, Italia o Países Bajos. ■



Truview ofrece al cliente una visión realista de las condiciones operativas de la grúa

Grúas inteligentes en constante funcionamiento

Para garantizar que las grúas utilizadas en los exigentes procesos industriales estén constantemente en funcionamiento, Konecranes ha lanzado recientemente una innovadora gama de servicios remotos denominada Truconnect. Los dos primeros productos de esta gama son el servicio de notificación de datos Truview y el paquete de servicio completo, la solución Trucare.



Foto: Konecranes Service Oy.

Konecranes está desarrollando una gama de servicios remotos, Truconnect, para ayudar a los clientes a utilizar sus dispositivos de elevación de forma óptima. Los primeros servicios lanzados se denominan Truview y Trucare.

Basado en la conexión remota entre la grúa y un centro remoto de Konecranes, Truview ofrece al cliente una visión realista de las condiciones operativas de la grúa a través de una continua recopilación de datos. “ Toda la información de la grúa se envía automáticamente al centro remoto para ser procesada y finalmente reflejada en sofisticados informes. En el centro remoto, contamos con

una organización especializada y con suficientes recursos para gestionar los servicios remotos en todo el mundo”, comenta Tuomo Härkönen, responsable de Servicios Técnicos a nivel Global. “Truview también puede ofrecerse para grúas más antiguas mediante la instalación de un paquete de adaptación que permita la conexión remota. Incluso se puede instalar la conexión remota para grúas de la competencia si tenemos un contrato de mantenimiento con el cliente”, añade.

Ahorre tiempo y dinero

Tanto el cliente como el personal de mantenimiento de Konecranes podrán ver los informes recopilados por Truview a través de Internet.

“En los informes, destacamos los aspectos relacionados con la seguridad, como por ejemplo, si se han producido sobrecargas o paradas de emergencia, y cómo puede optimizarse el mantenimiento”, comenta Sampsa Mattheiszen, Ingeniero de productos de Konecranes, Remote Services. “Dado que todos los datos proceden del uso real, el mantenimiento puede adaptarse a cada una de las grúas de forma individual, según la necesidad real”, afirma.

Truview permite a Konecranes ayudar a sus clientes no sólo a utilizar sus equipos de un modo más seguro, sino también a ofrecer el mantenimiento adecuado en el momento



Foto: Konecranes Service Oy

El número de conexiones de Truview activas aumenta constantemente. Los datos se obtienen en todo el mundo y se analizan y recopilan para crear informes claros en los centros remotos.

Ventajas de un paquete de servicio completo

Trucare es un paquete de servicio completo durante cinco años que ofrece Konecranes con las nuevas grúas CXT industriales que aún se encuentran dentro del periodo de garantía. Trucare siempre incluye Truview y, por una cuota mensual fija, cubre todas las piezas de repuesto y actividades de mantenimiento necesarias durante cinco años.

“De hecho, esto significa que compartimos el riesgo financiero con el cliente”, afirma Mattheiszen, quien añade: “Siempre y cuando el equipo se utilice correctamente, cubriremos todos los costes de las piezas de repuesto y actividades de mantenimiento necesarias. El precio de Trucare es transparente y se basa en cierta medida en el uso estimado de la grúa.”

Härkönen destaca que Konecranes ha desarrollado la tecnología de servicios remotos con un único propósito: ofrecer a los clientes nuevas oportunidades para mejorar sus operaciones empresariales. Comenta: “Ya hemos dado los primeros pasos con respecto a los servicios remotos y tenemos previsto ofrecer varios servicios y productos de mantenimiento nuevos”.

oportuno y a evaluar el ciclo de vida de los componentes de las grúas.

“Permite, por ejemplo, posponer la revisión de una grúa si los datos muestran que se ha utilizado menos del tiempo de ciclo de vida estimado”, explica Mattheiszen.

El punto fuerte de Konecranes, que también se extiende a los servicios remotos, es su red de servicio global, constituida por más de 3.500 técnicos de mantenimiento de 46 países.

Mattheiszen comenta: “Somos, por mucho, el fabricante de grúas más importante que ofrece servicios remotos para sus dispositivos de elevación a nivel mundial. Nuestros técnicos de mantenimiento combinan la habilidad de la vieja escuela con la nueva tecnología aplicada, como Truconnect. Esta combinación puede hacer ganar mucho dinero a nuestros clientes”.



Foto: Konecranes Service Oy.

Los técnicos de mantenimiento de Konecranes combinan la habilidad de la vieja escuela con la nueva tecnología aplicada, como Truconnect.

EMPRESAS

Inbisa Construcción se adhiere al Programa de Ecoeficiencia en la empresa vasca 2010-2014

Inbisa Construcción ha realizado una decidida apuesta por la sostenibilidad al comprometerse con dos iniciativas destinadas a mejorar la ecoeficiencia de las empresas y la innovación tecnológica: el Programa de Ecoeficiencia en la Empresa Vasca 2010-2014 y la Fundación PTEC, Plataforma Tecnológica Española de Construcción. Mediante esta iniciativa Inbisa Construcción da continuidad a sus compromisos medioambientales previamente adquiridos con sus clientes y con la sociedad en general. La compañía bilbaína ha sido pionera en la utilización de este tipo de certificaciones de gestión sostenible y recientemente ha finalizado dos edificios que cuentan con la certificación LEED: el Campus de Formación BBVA y el Edificio de Servicios Casa Anita (en Roses-Girona) que además ha sido reconocido como la primera obra pública que obtiene este certificado.

Composan lanza al mercado un nuevo revestimiento anticarburante para pavimentos



Compositop Anticarburante es el nuevo producto desarrollado por Composan, un revestimiento rugoso para pavimentos de aglomerado asfáltico obtenido mediante la aplicación de un mortero a base de resinas sintéticas, cargas micronizadas y pigmentos. Su formulación especial le permite presentar una extraordinaria resistencia a los carburantes, y por tanto es ideal para aparcamientos,

así como zonas sometidas a tráfico de vehículos ligeros, como estaciones de servicio y cabeceras de aeropuertos. El uso de Compositop Anticarburante alarga significativamente la vida de la capa asfáltica al protegerla de cualquier sustancia combustible, reduciendo los cuantiosos gastos de mantenimiento y reparación, aspecto que también reporta un gran beneficio para el medio ambiente al disminuir las emisiones de CO₂ en la atmósfera.

Cemex defiende el hormigón como material de construcción sostenible

El Colegio de Arquitectos de las Islas Baleares acogió una jornada que, bajo el título 'Certificaciones para la construcción sostenible', en la que intervino José María Merino, del área de Construcción Sostenible de Cemex en España, quien centró su ponencia en explicar las cualidades del hormigón para la construcción sostenible. En este sentido Merino expuso el hormigón es uno de los materiales más versátiles y que más posibilidades ofrecen en la edificación y aseguró que su utilización contribuye a mejorar el balance ambiental de los edificios cuando se considera el ciclo de vida completo de los mismos, gracias a su durabilidad y a no requerir generalmente operaciones de mantenimiento ni reposición. Además, también enumeró otras de sus propiedades como: su disponibilidad, su bajo coste, su resistencia mecánica, su inercia térmica, su excelente comportamiento ante el fuego, su aislamiento acústico y su térmico formando parte de la envolvente de los edificios, vida útil mucho más larga que otros materiales, que lo convierten en el material por excelencia para la edificación.

GET realiza una visita de obra en Cubierta Solar de Onda (Castellón)

GET celebró una visita de obra a sus instalaciones de cubierta solar en Onda (Castellón), la cual estuvo presidida por los consejeros delegados de GET, Luis Navarro y Ester Navarro, por el director general de Energía, Antonio Cejalvo, y por el alcalde de Onda, Salvador Aguilera. Con esta visita se presentó uno de los emblemáticos proyectos de GET que, gracias a sus dimensiones y a su potencia, se ha convertido en la instalación fotovoltaica sobre cubierta más grande de la comunidad valenciana. Las naves se comercializarán bajo el régimen de compra o alquiler y GET prevé que se instale hasta un máximo de cien empresas, especialmente grandes plataformas logísticas, pero también pequeñas firmas que se ubicarán en las mininaves hasta 300 metros cuadrados.

Schneider Electric colabora con Teulades Solar en un parque fotovoltaico en Zaragoza



Schneider Electric ha colaborado con la empresa aragonesa Teulades Solar en la elaboración de una solución global para un parque solar fotovoltaico en Villanueva de Gállego (Zaragoza). La instalación, una cubierta solar de más de 14.000 metros cuadrados, tiene una potencia nominal de más de 750 kW y una potencia pico

de 860 kW. Schneider Electric, con una larga experiencia en el sector fotovoltaico, ha llevado a cabo tanto el desarrollo técnico como el suministro de dos centros de transformación. Esta instalación está compuesta de 7.200 módulos solares de 80 Wp y más de 3.750 de 75 Wp, con excelentes prestaciones frente a las radiaciones y con una inclinación mínima de 7º que permiten alcanzar un máximo rendimiento. Además, los paneles solares están anclados a la cubierta, de manera que aseguran la estanqueidad de la nave y evitan, a la vez, las goteras.

Jornada sobre la situación de la reglamentación de productos prefabricados de hormigón

El Ministerio de Industria organizó la jornada informativa 'Situación y evolución de la reglamentación de productos prefabricados de hormigón'. En ella, se expusieron los avances experimentados durante los últimos años, en que los productos prefabricados de hormigón han evolucionado de forma paralela a la reglamentación vigente, especialmente con la entrada paulatina del mercado CE y la Instrucción EHE-08, y abordando conjuntamente, entre todos los agentes que intervienen en la cadena constructiva (desde el fabricante, pasando por la administración, organismos certificadores o direcciones de obra responsables de una forma u otra de verificar el correcto cumplimiento de las exigencias reglamentarias, hasta llegar al usuario final), la situación presente y los retos que se avecinan, como por ejemplo la contribución a la sostenibilidad de las soluciones constructivas basadas en estos productos, o el futuro reglamento de productos de construcción.

Knauf Insulation en la rehabilitación de la fábrica de Michelin en Gipuzkoa



La coquilla PS600 fue elegida por ser una coquilla de Lana Mineral incombustible, clasificada en su reacción al fuego con Euroclase A1 y cuyo uso está recomendado en el aislamiento térmico y acústico de tuberías.

Knauf Insulation participó en la rehabilitación de la fábrica de Michelin ubicada en los municipios de Lasarte-Oria y Urrbil, en Gipuzkoa, donde trabajan 600 trabajadores y está considerada la principal industria del municipio guipuzcoano. En la rehabilitación de esta planta fue prioritaria la instalación de un sistema de aislamiento específico para instalaciones térmicas-industriales que proporcionara la máxima eficiencia energética, aislamiento térmico y protección contra el fuego, todo ello sin perjudicar el espacio de los trabajadores. Para realizar este aislamiento se eligieron las coquillas industriales PS600 que forman parte de la amplia gama de soluciones de uso térmico-industrial que ofrece Knauf Insulation.



Totalmente fabricados en metal, los sistemas de interbloqueo de Ronis han sido elaborados con materiales de gran calidad y solidez, con el objeto de garantizar la máxima fiabilidad.

Ronis lanza al mercado una gama completa de sistemas de interbloqueo

Dividida en cuatro familias de productos, la gama Ronis ofrece un número elevado de cerraduras y bombines que se adaptan a los componentes que requieran una manipulación de alto nivel de precisión o seguir un orden determinado. Especialmente diseñados para proporcionar una seguridad máxima, los sistemas de interbloqueo pueden ser empleados para el bloqueo de mando de los seccionadores, de las cerraduras de las puertas de acceso (trampillas, puertas, verjas, vallados, cierres perimetrales, etc.), así como de los sistemas de bloqueo de disyuntores, inversores o transformadores. Cada elemento de riesgo está protegido por una o varias cerraduras, que tan sólo se abren con su propia llave.

La gama Ehaled de Veolia trabaja mediante tecnología de evaporación-concentración

Tratamiento de efluentes industriales

La filial española de Veolia Water Solutions & Technologies (VWS Ibérica) ha desarrollado Ehaled, una amplia gama de equipos para el tratamiento de efluentes industriales mediante la tecnología de la evaporación. Esta gama está íntegramente desarrollada por Led Italia, la compañía experta de Veolia en evaporación, que cuenta con más de 30 años de experiencia y cientos de referencias en todo el mundo.

La gama de equipos Ehaled permite el tratamiento eficaz de efluentes industriales difíciles de depurar con tecnologías convencionales. Mediante la técnica de la evaporación-concentración se separa la parte acuosa de las sustancias contaminantes, que pueden estar disueltas o en suspensión, consiguiendo un destilado totalmente depurado —que puede ser incluso reutilizado—, y un concentrado que reduce significativamente los costes de gestión de residuos. Esta ventaja hace posible que, dependiendo del caso, la inversión en un equipo Ehaled esté amortizada en cuestión de meses.

La gama de equipos Ehaled se compone de tres series

- **Ehaled AC** - Evaporadores al vacío mediante agua caliente/fría, con mínimo consumo eléctrico.
- **Ehaled RV** - Evaporadores de recompresión mecánica del vapor y circulación forzada, particularmente adecuados para el tratamiento de grandes volúmenes de aguas residuales y con bajo consumo eléctrico.
- **Ehaled PC** - Evaporadores al vacío con bomba de calor. Solución muy adecuada al tratamiento de pequeños volúmenes.

Los equipos Ehaled son sistemas compactos, fabricados con materiales con alta resistencia a la corrosión, que disponen de un PLC que



La gama de equipos Ehaled permite el tratamiento eficaz de efluentes industriales difíciles de depurar con tecnologías convencionales.

controla el proceso de evaporación, por lo que requieren mínima supervisión y además son de fácil mantenimiento.

Esta gama se une al amplio porfolio de soluciones tecnológicas de VWS Ibérica para la depuración de aguas industriales, que abarca tratamientos físico-químicos, procesos biológicos, soluciones con membranas y, ahora, se amplía con la tecnología de la evaporación. Es una solución competitiva y eficiente para el

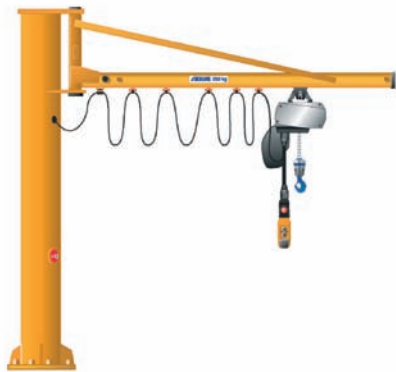
tratamiento de aguas residuales industriales procedentes de la industria química, farmacéutica, gráfica, galvánica, el tratamiento de superficies o lixiviados, entre otras aplicaciones. ■

Veolia Water Solutions & Technologies

Tel. 916 604 000

E-mail info.spain@veoliawater.com

Grúa pluma de columna Hasta 1 t de carga y 7 m de alcance



La grúa pluma de cadena LS incorpora polipasto eléctrico de cadena. De construcción ligera (DIN 15018 H2/B2), tiene una capacidad de carga hasta 1 t y un alcance hasta 7 m.

Con el brazo en perfil hueco de acero robusto, cuenta con anclaje de seguridad con pie de columna nervado y carro con roldanas de plástico de fácil desplazamiento. La columna es cuadrada.

Tiene un ángulo de giro nominal hasta 270°.

Abus Grúas, S.L.U

Tel.: 902239633
info@abusgruas.es
www.interempresas.net/P68805

Recubrimiento multicapa extraduro Para suelos industriales

Recubrimiento multicapa para la protección de superficies a base de resinas epoxi y poliuretano. El recubrimiento ESD para suelos industriales de alta dureza tiene las propiedades disipativas de la electricidad estática, con efecto permanente.

Asimismo, tiene una alta resistencia química y mecánica al rayado y a la abrasión. Su resistencia eléctrica vertical es de 106 -109 Ohmios. Presenta un aspecto homogéneo, semi-brillante y de color gris. Cumple con las norma UNE 14041.

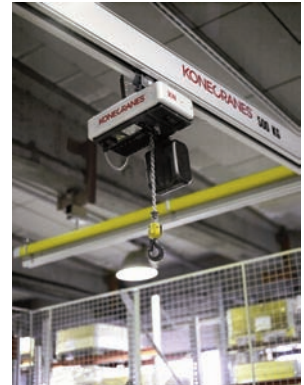


Protecta, S.A.

Tel.: 932663435
info@protecta.net
www.interempresas.net/P68305

Sistemas ligeros de aluminio De diseño modular

La gama de productos de Konecranes incluye sistemas ligeros de aluminio, desde monorraíles a grúas mono y birraíles con una capacidad de carga hasta 2.000 kg. Estos sistemas se han diseñado específicamente para cubrir y satisfacer las necesidades de los sectores industriales más exigentes, como por ejemplo el de la automoción. Su diseño modular, combinado con un peso ligero, una elevada solidez estructural, una mínima resistencia a la rodadura y un deslizamiento silencioso, permite una gran variedad de soluciones, tanto estándar como a medida, que dan respuesta a las modernas aplicaciones de los sistemas de elevación.



Konecranes Ausió, S.L.U.

Tel.: 938860422
Alexandra.tonisastre@konecranes.com
www.interempresas.net/P63594

Puerta rápida enrollable Para colocar en huecos interiores

La puerta rápida enrollable modelo SDEP es la mejor opción para colocar en huecos interiores. Debido al reducido espacio de su mecanismo y a su nivel de aislamiento la convierte en la indicada para pasillos, conexiones entre naves, separaciones de tiendas y almacenes, laboratorios, etc...

Está equipada con banda de seguridad antiplastamiento.

El espesor es de calidad en acero galvanizado 2 mm DX 51D Z-275 NA.

Acero inoxidable 2 mm AISI 304 Telón. Todas las puertas están fabricadas con lona plástica de alta calidad con resistencia al desgaste, a la abrasión y a la decoloración. Todas las soldaduras efectuadas en la lona están realizadas por soldadura de alta frecuencia.

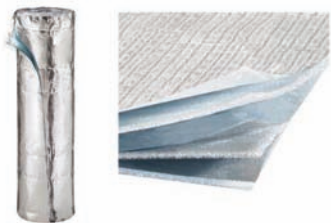


Speed Door España, S.L.U.

Tel.: 902194384
speeddoor@speeddoor.com
www.interempresas.net/P56675

Aislante ultrafino multi-reflector

Para paredes, forjados y cubiertas



Actis desarrolla el aislante ultrafino multi-reflector Triso-Dur, especialmente diseñado para paredes, forjados y cubiertas. Con este aislante se elimina el efecto de paredes frías mejorando así el confort térmico. A igualdad de eficacia térmica con un aislante grueso tradicional en pared, permite ganar hasta 3 m de superficie habitable para cada 100 m de superficie construida. Además, ofrece confort acústico.

Actis, S.A.

Tel.: 937278319

www.interempresas.net/P58494

Puertas correderas frigoríficas y herméticas de tránsito intenso

El concepto de puerta hermética cobra todo su sentido en aplicaciones frigoríficas, ya que en caso de un mal funcionamiento los efectos son inmediatos y aparentes. Por ejemplo, formaciones de hielo o equipos de frío en funcionamiento permanente (que generan, aparte, un gasto de energía no controlado). La puerta corredera de Tané Hermetic se ha concebido para aislar totalmente las zonas frigoríficas del exterior y poder cumplir su función día tras día hasta en las condiciones más extremas de tránsito. Las puertas herméticas correderas en su modelo M3P, diseñadas para frío comercial o industrial, se instalan en cámaras de conservación y congelación o secaderos, de tránsito intenso. Además, estas puertas cuentan con acabados en lacado blanco, acero inoxidable AISI 304 o AISI 316 y chapa PVC. El marco definitivo está disponible en aluminio o inoxidable.



Tané Hermetic, S.L.

Tel.: 972290977

tanehermetic@tanehermetic.com

www.interempresas.net/P67701

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Abus Grúas, S.L.U. _____	61	GTI Zaragoza, S.L. _____	33, 57
BNP Paribas Real Estate _____	Int. portada, 3	Inmobiliaria Delfos _____	37
Bujvar Construcciones, S.A. _____	73	Inmobiliaria Farnés _____	55
Cbre _____	6, 33, 41	Inmobiliaria Larrea _____	11
Cimalsa _____	47	Jones Lang LaSalle España, S.A. (Barcelona) _____	49
Farré Industrial _____	57	Jones Lang LaSalle España, S.A. (Madrid) _____	51
GILSA (Gasteizko Industria Lurra, S.A.) _____	Contraportada	Lotum, S.A. _____	67
Grugesa, S.A. _____	8	NCI - Consultores Inmobiliarios _____	Portada
Grupo 4-97 del Mediterráneo _____	43	Neinver _____	29
Grupo Ánfora _____	Int. Contraportada		



GRUPO
ANFORA

**NAVES EN VENTA
EN LLINARS DEL VALLÈS
APROVÉCHATE
100% FINANCIACIÓN**



**Naves de 175 m² con instalaciones +
124 m² de patio desde **200.000 €****

**Naves de 232 m² de planta baja +
81 m² de altillo desde **230.000 €****

**Naves de 300 m² de planta baja +
100 m² de altillo + 86 m² de patio
desde **275.000 €****



Para más información:

Tel.: 93 757 04 60
info@grupoanfora.com
www.grupoanfora.com





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 de servicios y entorno
- Inmejorables infraestructuras
- Junto al aeropuerto Internacional de Vitoria-Gasteiz
- Con acceso directo a la A-1

GILSA

GASTEIZKO INDUSTRIALURRA S.A.

Paseo Fray Francisco, 21C - 3ª planta
 Vitoria-Gasteiz
 Tel. 945 161 255
www.gilsa.org

Parcelas desde
 2.500 m²

