

NAVES INDUSTRIALES

www.interempresas.net



'Logística=Rentabilidad',
nuevo eslogan de
SIL 2012

Entrevista a David
Martínez, director
general de ProEquity



Los operadores
logísticos facturan
3.550 millones de
euros en 2011

La presentación del
BMP 2012 deja espacio
para el optimismo



Ciencia, I+D y
colaboración
empresarial se dan
cita en Geolit

NAVES INDUSTRIALES Y LOGÍSTICAS. SUELO INDUSTRIAL. EQUIPAMIENTO



JÚNDIZ

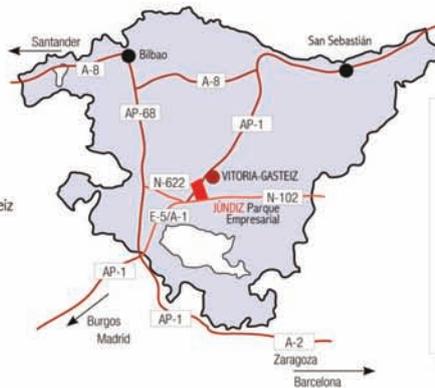
EL MAYOR PARQUE EMPRESARIAL DEL PAÍS VASCO
7.000.000 DE METROS CUADRADOS DEDICADOS A ACTIVIDADES ECONÓMICAS

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



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



Parcelas desde
2.500 m²





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
- Desde: 8.000 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

EL CAÑAVERAL - VICÁLVARO

- Sup. total solar: 186.134 m². Edificable: 138.797 m²
- Parcelas entre 24.000 m² y 60.000 m²
- Superficie parcela mínima: 1.000 m²
- Fachada a M-45 (con acceso directo) y a R-3
- Altura máxima: 15 m
- Uso cualificado: Industrial (general y almacenaje)
- Aeropuerto de Madrid-Barajas: a 8 km
- Metro: Línea 9 (Puerta de Arganda) En estudio estación de Metro El Cañaveral (Prolongación L7)
- Cercanías: Líneas C1, C2 y C7 (Est. de Vicálvaro)

Venta/Llave en mano

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: 3.000 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

CENTRO - Madrid

P. I. RIVAS VACIAMADRID

- Nave industrial: 8.689 m²
- Construcción en bloque de hormigón
- 8 muelles de carga (1 cada 1.000 m²)
- Nave y oficinas equipadas
- Bien comunicado tanto por transporte privado como público

Alquiler

CATALUÑA - Barcelona



P.I. ELS PLANS DE SALA - SALLENT

- Sup. total disponible: 22.847 m²
- Divisible a partir de: 5.000 m²
- Nave planta baja: 21.847 m² / Oficinas: 1.000 m²
- Muelles de carga: 28
- Altura libre: 10 m
- Amplios patios de maniobra para trailers
- Estratégicamente ubicado en el cruce de la C-16
- E-9 eje del Llobregat y la C-25 eje transversal

Alquiler

CATALUÑA - Barcelona



P. I. TORRE BOVERA - SANT ANDREU DE LA BARCA

- Superficie total: 19.490 m²
- Divisible a partir de: 1.949 m²
- Naves logísticas de reciente construcción
- Ubicadas en recinto privado
- Cada módulo dispone de 4 muelles de carga
- Posibilidad de unir varios módulos
- Recinto con vigilancia, servicio de restaurante y plazas de parking

Alquiler

CATALUÑA - Tarragona



P. I. CONSTANTÍ - TARRAGONA - P. LOGÍSTICO

- Sup. total: 42.253 m² / Parcela vallada: 58.203 m²
- Divisible a partir de: 10.000 m²
- 19 muelles + 2 rampas por nave
- Altura libre: 10 m
- Parking: 230 plazas
- Sistema contra incendios
- A 7,5 Km. del puerto de Tarragona, a 1 Km. del aeropuerto de Reus y a 5 Km. del acceso a la AP-7 (Salida 33)

Alquiler

LEVANTE - Valencia



P.I. SECTOR 12 / RIBARROJA

- Nave: 8.000 m² / Oficinas: 300 m² / Altillo: 900 m²
- Altura: 9,5 m
- Nave sectorizada, red contra incendios
- Oficinas totalmente acondicionadas
- 14 muelles de carga con plataforma
- 2 depósitos de 30.000 l. cada uno

Alquiler

LEVANTE - Valencia



VALENCIA SUR LOGISTICS - SOLLANA

- Superficie disponible: 7.612,65 m²
- Muelles de carga: 8 muelles con abrigo + 1 rampa
- Altura libre: 10,40 m
- Amplias playas para picking sin obstáculos
- Instalación PCI completa. Sprinklers
- Patio de maniobra para trailers de 35 m
- Valla de cerramiento perimetral en toda la parcela con control de acceso
- Ubicado en 1ª línea de la AP-7 a 17 km. de Valencia y a 21 km. del Puerto

Alquiler

LEVANTE - Valencia



P.I. EL BRAC - BONREPÓS I MIRAMBELL

- Nave "Cross-Docking": 1.800 m² + Oficinas: 200 m²
- Oficinas totalmente acondicionadas
- Campa: 2.400 m²
- Totalmente diáfana
- Muelles de carga: 14 + 1 rampa de acceso
- Red contra incendios y extintores

Alquiler/Venta

ANDALUCIA - Sevilla



CTRA. DE MAIRENA / ALCALÁ DE GUADAIRA

- Almacén: 2.800 m² + Oficinas: 300 m²
- 9 muelles de trailer
- 12 muelles de camioneta
- Altura: 10 m
- Oficinas totalmente instaladas
- Zona de parking
- Buenos accesos y comunicaciones

Alquiler/Venta

ANDALUCIA - Sevilla

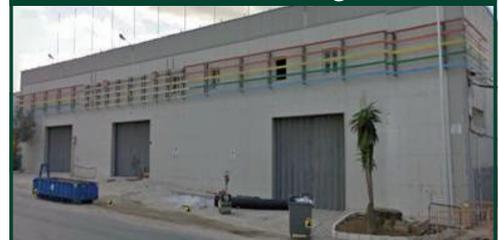


P. I. CTRA. DE LA ISLA / DOS HERMANAS

- Superficie total: 7.460 m²
- Planta baja: 7.000 m² + Entreplanta: 460 m²
- Altura: 12 m
- Puerta de carga y descarga
- 12 muelles de carga
- Circuitos de fuerza y alumbrado
- Sistema contra-incendios: rociadores
- Buenos accesos y comunicaciones

Alquiler

ANDALUCIA - Málaga



P. I. EL VISO

- Superficie total: 3.000 m²
- Disponibilidad de superficie desde: 1.000 m²
- Nave con fachada a tres calles
- Altura máxima: 8 metros
- Falso techo instalado
- Tres muelles de carga en altura
- Acceso de carga adicional lateral
- Parking exterior en frontal principal

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

Director

Ibon Linacisoro

Redactora Jefa

Nerea Gorriti

Equipo de Redacción

Esther Güell, Laia Banús,
Javier García, Anna León,
Mar Martínez, David Muñoz,
David Pozo

redaccion_naves@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

Àngel Burniol Torner

Director Técnico y de Producción

Joan Sánchez Sabé

Director Comercial

Aleix Torné Navarro

Directores de Área

Àngel Hernández, Ricard Vilà

Jefes de División

Imma Borràs, Antonio Gallardo,
María José Hernández, Marta Montoro,
Gustavo Zariquiey

Equipo Comercial

Marta Montoro

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



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

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

Sumario

ÉPOCA 2ª Nº 925/Jun-Jul 2012

7 ÁNGULO CONTRARIO

(Ser) Soberano es cosa de hombres

7 EDITORIAL

La clave es ser rentable

9 EL PUNTO DE LA I

Recuperar la esperanza

10 PANORAMA

14 INFORAMA

14 Logística en España, proyecciones y tendencias

16 Los inversores prefieren las naves



18 'Logística= Rentabilidad', nuevo eslogan de SIL 2012

22 Oportunidad de alquiler en la CIM Vallès

24 **Entrevista a David Martínez, director general de ProEquity**

"Al elegir una ubicación, hay una tendencia ascendente en cuanto a responsabilidad medioambiental"

28 Nuevo centro logístico automático para Greiner Bio One



30 'Los operadores logísticos facturan 3.550 millones de euros en 2011'

32 Grupo Tecso se trasladará a Campo Real (Madrid)

34 La presentación del BMP 2012 deja espacio para el optimismo

38 Miebach Consulting diseña la ampliación del centro de distribución de Zuslog (Porto editora)

40 Saba cierra con Bodenor Flex Center la venta de su parque logístico en Santiago de Chile

42 Ciudad Agroalimentaria de Tudela (CAT), implantación fácil, económica y rápida



44 **Ciencia, I+D y colaboración empresarial se dan cita en Geolit**

48 TECTRAM lanza un portal web destinado en exclusiva al sector industrial y oficinas

50 Mejora del acceso en transporte público colectivo al polígono Pratense - ZAL

54 EMPRESAS

63

Soluciones constructivas y Equipamiento para naves industriales

64 INFORAMA

64 La nave 8 del CIM El Camp estrena cubierta fotovoltaica

67 Finalizada la instalación fotovoltaica sobre cubierta más grande de la Región de Murcia

70 ECO-i apuesta por el buen reciclado en polígonos industriales

72 Mejorar el control de cargas y ubicación en el almacén

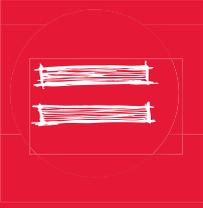
74 Distintos acabados del sistema ETICS

76 EMPRESAS

77 TECNIRAMA

SIL2012

BARCELONA

Logística  Rentabilidad



14º Saló Internacional de la Logística y de la Manutención

10º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte
1ª Cumbre Latinoamericana de Logística

Del 5 al 7 de Junio de 2012

Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona
Barcelona-España

CONSIGA SU **INVITACIÓN PROFESIONAL GRATUITA**

PRE-ACREDITÁNDOSE EN **WWW.SILBCN.COM** ANTES DEL 1 DE JUNIO



www.silbcn.com

(Ser) Soberano es cosa de hombres



Ibon Linacisoro
ilinacisoro@interempresas.net

Tras las elecciones en Francia, me corrijan si me equivoco, asistimos atónitos a un hecho inédito: Holanda ahora resulta que es presidente de Francia. Leo las noticias con poca atención y de forma atolondrada en los últimos tiempos, con el consiguiente margen de error en su interpretación. Pero en este caso no hay duda. Holanda es presidente de Francia. La noticia sorprende porque hasta la fecha, los presidentes eran siempre humanos, o parecidos a ellos. La puerta abierta a este tipo de situaciones ha sido rápidamente aprovechada por el resto de instituciones. De tal forma que el Banco Central Europeo (BCE), preside ahora, de facto, y no siendo tampoco humano, la reforma bancaria española, básicamente porque nadie en Europa se fía de las instituciones españolas. Pero lo nuestro es mucho más lógico. El BCE es el grande que decide llevar al pequeño por la senda adecuada, viene a ser en nuestro conocimiento básico de la realidad, una suerte de El Tío La Vara. Claro que en cierto modo es razonable que quiera tomar las riendas y saber qué pasa con esos 300.000 millones que ha prestado a la banca española, porque el Banco de España, parece, sólo parece, que no les da confianza. No son los únicos que no dan confianza en un país en el que cada día sale una noticia insólita sobre robos, malversaciones o simplemente inofensivos fines de semana en Puerto Banús a cuenta del dinero público.

Pero en Francia la cosa es menos lógica, son flojos, se dejan presidir por uno más pequeño, como Holanda, donde ya ni los 'coffee shops' son lo que eran.

Holanda en Francia, el Banco Central Europeo en el Banco de España y, si amigo sí, Alemania en España. Todo ello, presidido por el gran presidente, el presidente por excelencia, que tampoco es humano: 'los mercados'. Estos son los que de verdad presiden y le dicen a Alemania, Holanda o al BCE, ojito, manda a El Tío la Vara a España, a Italia o a Grecia. Este es el panorama soberano de los tiempos ahora mismo y no pasa nada, porque si nuestro presidente Alemania, incitado por su jefe 'Los Mercados', nos lleva por donde se ha llevado a sí mismo, bienvenido sea. Ser soberano, es cosa de hombres. Lo de la marca España lo dejamos para después de la Eurocopa, a ver si España pasa de niña a mujer o de mozo a varón de pelo en pecho.

Entretanto, tenemos fórmulas suficientes para entretenernos, e incluso evadirnos de esta realidad. En la tele, por ejemplo, en California existe ya un canal dirigido a los perros que se quedan en casa solos mientras sus dueños salen a trabajar. Tal vez lo podamos sintonizar a través de algún satélite y aprender las jerarquías del mundo animal. O para evadirnos podríamos hacernos los borrachos. Es fácil, han inventado ya un aerosol con el que podrás sentir durante un minuto la sensación de embriaguez sin necesidad de probar ni una gota de alcohol. Es una actitud un tanto adolescente, tanto como la de la economía española. Cómo nos gustaría poder acudir a 'Los Mercados' para entregarle nuestra economía y decirle: "te entrego un niño, devuelve un hombre". Porque (ser) Soberano es cosa de hombres.

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

La clave es ser rentable

Tal y como está el panorama macroeconómico y empresarial, la rentabilidad está al orden del día. Las empresas hacen malabares para seguir en el candelero sin echar mano en exceso de su ya bastante maltrecha economía. Es por esta razón que el SIL de este año, la edición décimo cuarta, quiere destacar que el sector de la logística es fundamental para la competitividad de las empresas, ya que les permite lograr la máxima eficiencia, tanto en términos de producción como de costes y de servicio. Así, se centrará en la rentabilidad, el hacer más con menos recursos pero más efectivos.

Otra forma de rentabilizar es aprovechar el tiempo de feria al máximo, y qué mejor forma que llegar a Fira de Barcelona con la agenda ya planificada de entrevistas o asistiendo a las nuevas áreas de 'lunch networking' que ha organizado el SIL, donde se ponen en contacto a la oferta y la demanda logística de Latinoamérica y el Mediterráneo por un lado, y de operadores logísticos por otro, eso sí, compartiendo un ágape, que siempre es más agradable para hablar de negocios o de cualquier otro tema.

Y si hablamos de rentabilidades, no debemos olvidar que también protagonizan el mercado de inversión. Según explicó Patricio Palomar, director de Research de CBRE, en su ponencia durante la jornada-presentación de la próxima edición del Barcelona Meeting Point, las rentabilidades ('yields') subirán durante este año del 7% al 8% en activos industriales y 8,5% en aquellos de uso logístico, dependiendo de la flexibilidad del activo, la solvencia del inquilino y la duración del contrato. En este sentido, Palomar afirmó que las rentabilidades en los de bonos que ofrecen países soberanos están por encima del 6,5%, por lo que a los fondos internacionales les cuesta invertir en inmuebles cuando resulta que un estado soberano les está ofreciendo una rentabilidad cercana al 7%.

Finalmente, otra manera de rentabilizar y ganar por la que cada vez se apuesta más son las instalaciones fotovoltaicas sobre cubierta. Lo que antes sólo servía para cubrir las naves o edificios industriales puede abrir de este modo nuevos horizontes, no sólo en rentabilidad a la hora de economizar la propia factura de la luz —que está al alza y subiendo— sino también dando un plus de buena imagen a la empresa que la instala. En esta edición destacamos dos de ellas: la mayor instalación sobre cubierta realizada en la Región de Murcia, de 2,75 MW y obra de GET, y la que cubre por completo la nave 8 del CIM El Camp, de 1,5 MW, realizada por Alter Enersun. Precisamente, el consejero delegado de esta empresa, José Luis Morlanes, durante la inauguración de dicha cubierta, mostró su convencimiento de que en un futuro no muy lejano, tanto los edificios de oficinas e industriales como los de viviendas tendrán este tipo de instalaciones en su cubierta con los que se autoabastecerán. Llegará un día que no será noticia que alguien se instale placas fotovoltaicas en su tejado para generar electricidad, pero mientras, Interempresas está ahí para contarle.

NAVES INDUSTRIALES Y LOGÍSTICAS EN VENTA Y ALQUILER



ALQUILER. MADRID

Nave logística de 25.000 m². Ubicada en C.L.A. Getafe. Superficie divisible desde 3.000 m². Muelles de carga: 33. Altura libre: 10 metros. Playa de maniobras para trailers. Sistema completo contra incendios



ALQUILER. MADRID

DAGANZO. 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 Y VENTA. BARCELONA

Edificio industrial situado en Hospitalet en el Pol. Ind. Gran Vía Sur. 6.037 m², 1.570 m² en planta baja, 1.327 m² entreplanta, 1.570 m² planta primera y 1.570 m² planta segunda. Patio privativo de 3.086 m². Disponibilidad inmediata.



ALQUILER. BARCELONA

PARETS DEL VALLÉS. Pol. Ind. Sector Autopista. Instalaciones industriales/logísticas con fachada a AP-7. Excelente estado de conservación. 9.958 m²: 8.120 m² en planta baja y 1.838 m² en oficinas. Altura entre 6 y 12 metros, 5 puertas TIR y cuatro puentes Grúa instalados.



VENTA. VALENCIA

Edificio industrial en 1^ª 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. VALENCIA

Nave industrial situada en Campa de Paterna, Polígono Tàctica. 875 m² en una parcela de 4202 m². Dispone de oficinas de 200 m² a dos alturas. Completamente acondicionado. La parcela dispone de salida a dos calles Zona y precio inmejorable.



ALQUILER. ZARAGOZA

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



VENTA. PALMA DE MALLORCA

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



Albert Esteves

aesteves@interempresas.net

Recuperar la esperanza

Cunde la sensación de desánimo. Algunos sectores industriales se encuentran prácticamente devastados. El consumo y la inversión están bajo mínimos y el sector exterior empieza a dar signos de debilidad. La banca vive inmersa en su particular proceso de reconversión mientras sigue sin poder prestar el dinero que no tiene. Y el Gobierno, inasequible al desaliento, continúa añadiendo más recortes y más subidas de impuestos a los ya perpetrados en los últimos meses, sin que las finanzas públicas ofrezcan la más mínima señal de mejoría. Mientras, la economía española entra en recesión, el desempleo alcanza las cotas de EE UU en la Gran Depresión y a nuestro erario público le resulta cada vez más difícil y más caro financiar el déficit.

Nada nuevo. Llevamos así cuatro años, de mal en peor. Ni el más mínimo signo de mejoría. Ni un sólo indicio alentador. ¿Qué más hace falta para que los que nos gobiernan, los de aquí y los de allá, se den cuenta de una maldita vez de que sus políticas económicas nos están llevando directamente al abismo? Esta obsesiva persistencia en las medidas de austeridad y el descomunal aumento de la presión fiscal están convirtiendo buena parte de nuestro sistema productivo en un erial desierto. La necesidad imperiosa de impulsar el crecimiento empieza a ser un clamor. Organismos tan poco sospechosos como el FMI han alertado recientemente de la necesidad de equilibrar los ajustes con políticas de estímulo y de evitar medidas excesivamente contractivas. El premio Nobel de economía, Paul Krugman, escribía hace pocos días que Europa necesita políticas monetarias expansionistas y políticas fiscales expansionistas para que exista alguna esperanza de recuperación ¿A qué están esperando?

Necesitamos ver la luz al final del túnel. Dicen que mientras hay vida hay esperanza, pero en el mundo empresarial es justo al revés. Mientras hay esperanza, hay vida. Es la esperanza (las expectativas) lo que impulsa la eco-

nomía. Son las expectativas las que inducen a un empresario a comprar una máquina nueva o a contratar un trabajador. Son las expectativas, la confianza en que las cosas van a mejorar, o al menos que no van a empeorar, lo que estimula a un consumidor a cambiarse el coche o a reformar la cocina. Sin expectativas no hay crecimiento. Sin esperanza, no hay vida empresarial.

Señores gobernantes, señora Merkel, ofrézcanos un atisbo de esperanza. Necesitamos poder creer que los sacrificios que nos imponen van a servir para algo. Hemos perdido la confianza en sus recetas, estamos perplejos ante la sensación de improvisación que transmiten sus decisiones y profundamente indignados por dar prioridad a sus intereses de partido frente a las necesidades de los ciudadanos. Yo no soy de los que acostumbran a hacer demagogia culpando a los políticos de todos los males y detesto el desprecio generalizado al que son sometidos presuponiendo que todos los que se dedican a la política obedecen a intereses espurios. Pero creo que es legítimo, en estos momentos trascendentales, pedirles que abandonen sus intereses electorales y partidistas y, en el ámbito europeo, sus intereses de país, para llegar a un gran acuerdo que sirva no sólo para dinamizar el crecimiento, sino que sirva, sobre todo, para dinamizar la esperanza.

Llevamos cuatro años de crisis. Demasiado tiempo para que la misma palabra crisis siga teniendo sentido. Podemos aceptar que las cosas no volverán a ser como antes, y tal vez no deban volver a serlo. Pero no podemos seguir viviendo pensando que esto no tiene solución y que lo que peor todavía está por llegar. Esas son las profecías autocumplidas. Si todos pensamos que lo peor está por llegar, sin duda lo que llegará será peor porque estaremos paralizados por nuestros propios miedos. Recuperar la esperanza, la confianza en que las cosas van a mejorar, debe ser en estos momentos la máxima prioridad. ¿Podría alguien, por favor, ocuparse de eso?



PANORAMA

En 2011, el empleo en los parques científicos y tecnológicos españoles creció un 6%

El parque científico de Leganés Tecnológico acogió la segunda asamblea general de la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España (APTE) de 2012. El evento, que congregó alrededor de 50 representantes de parques científicos y tecnológicos, trajo algunas novedades importantes para la asociación, como fue la elección del nuevo Comité Ejecutivo, la firma de un convenio de colaboración con la Confederación de Rectores de Universidades Españolas (CRUE) y la presentación de las estadísticas anuales de los parques científicos y tecnológicos. Los datos anuales de la evolución de los parques miembros de la asociación arrojan unos datos muy positivos en aspectos tan importantes como el empleo, el número de entidades y la facturación. Durante 2011 los parques de APTE incrementaron un 8,9% el número de entidades, superando la cifra de 6.000 empresas instaladas en sus recintos. Asimismo, durante 2011, se crearon e instalaron en los parques miembros de APTE un total de 844 nuevas entidades. La facturación también aumentó considerablemente situándose un 8,2% por encima de los valores del año anterior y marcando una cifra récord de 23.254 millones de euros facturados.

La Ribera d'Ebre aprueba una nave industrial para la planta de selección de residuos

El pleno del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre (Tarragona) aprobó por unanimidad el proyecto básico y ejecutivo de construcción de una nave industrial destinada a la planta de selección y valorización de residuos municipales. La nave se ubicará en el polígono El Molló y será la primera actividad industrial que se implanta en dicho polígono, ubicado entre los municipios de Móra la Nova y Tivissa. El proyecto prevé, además del espacio necesario para la instalación de los equipos necesarios para la selección de la fracción residuo, incluye también la conexión a los servicios exteriores del polígono.

La Comunidad de Madrid presenta en Pinto su plan de gasificación en polígonos

La viceconsejera de Economía, Comercio y Consumo de la Comunidad de Madrid, Eva Piera Rojo, y la alcaldesa-presidenta de Pinto, Miriam Rabaneda, presentaron ante un nutrido grupo de empresarios de la localidad el Plan de Gasificación de Polígonos Industriales



Foto: Este de Madrid.

que puso en marcha el gobierno de la región. El objetivo de este plan es impulsar la competitividad de la industria madrileña a través de la promoción del uso del gas en el sector para mejorar la eficiencia energética de las empresas del municipio. En la localidad existen nueve polígonos industriales muy bien conectados y muy cercanos a la capital.

Siguen las contrataciones en el I trimestre de 2012 en el mercado logístico catalán

El mercado logístico catalán continúa activo en el primer trimestre de 2012, según muestra el estudio de mercado logístico elaborado por Consulta. La absorción registrada a lo largo del 1er trimestre se acerca a los 80.000 metros cuadrados, lo que representa una proyección a final de año por encima de los 300.000 metros cuadrados. Con las contrataciones producidas en los últimos meses, la carestía de inmuebles logísticos de calidad a partir de 10.000 metros cuadrados que se había manifestado a finales de 2011 en un radio de 30 kilómetros de Barcelona, se ha ampliado a la zona del Penedès. Este hecho debería generar a lo largo de 2012 contrataciones en otras zonas de la 2ª corona como el Bages o en la 3ª corona sur, que corresponde con el triángulo logístico de Tarragona.



Naves en Parc de Sant Gregori, Girona.

La ocupación de los 18 polígonos del Garraf (Barcelona) ya es del 68,76%

Node Garraf ha impulsado la realización del Estudio Polígonos de Actividad Económica (PAE) que permite poner sobre la mesa las características de los diferentes polígonos de esta zona de la provincia de Barcelona. El documento, realizado por S&S Estudis i Serveis, muestra una visión actual de la situación de los polígonos industriales del Garraf en diferentes variables, como son la superficie, el grado de ocupación, la relación de elementos y, muy especialmente, los atributos que los definen y determinan su competitividad. Así se desprende que en el Garraf existen 371,66 kilómetros cuadrados destinados a polígonos industriales, con 18 polígonos en el territorio distribuidos de la siguiente manera: 11 en Vilanova i la Geltrú, 3 en Sant Pere de Ribes, 2 en Sitges, 1 en Canyelles y otro en Cubelles. El suelo destinado a los PAE está ocupado por empresas en un 68,76% y queda por ocupar un 24,23 en suelo y un 7% en naves. A partir de estos datos, desde Node Garraf se trabaja en la captación de empresas en espacios no cubiertos, el diseño de estrategias comerciales comunes y la incentiación a la asociación.

Los precios de los inmuebles industriales en el área de Sevilla incrementan su descenso



Según el informe publicado por la consultora Inerzia, el dato más importante relativo a los precios de los inmuebles industriales en el área metropolitana de Sevilla durante 2011 no es que éstos sigan bajando sino que aumente el porcentaje de dicha bajada. Cuando Inerzia Asesores Inmobiliarios publicó, ahora hace cinco años, el informe en el que recogía el estado de los precios durante 2007, el precio medio de venta de naves industriales se situaba en 1.046 €/m² y el de alquiler en 4,5 €/m²/mes. En el informe sobre 2011 estas cifras son de 788 €/m² como precio medio de venta y de 3 €/m²/mes en alquiler, lo que suponen unas bajadas del 24,6% y 32,2% respectivamente. Además, y como elemento a tener en cuenta, los porcentajes de bajada van en aumento con respecto al ejercicio anterior. Durante 2011 los precios de venta descendieron un 8,6% y un 8,4% los de alquiler, mientras que el descenso producido en 2010 fueron cercanos al 6% en venta y al 5% en alquiler.

Nueva plataforma intermodal en Amurrio para la empresa siderúrgica de Bilbao



Amurrio Intermodal es un nuevo centro logístico promovido por Gran Europa, situado al sur de la localidad alavesa, en el Área Industrial y de Servicios de Aldayturriaga. La instalación contribuye a resolver gran parte de los problemas con los que se encuentran los operadores que manipulan productos siderúrgicos en el Valle del Nervión y en el entorno de Bilbao. Se trata de un almacén distribuidor de grandes proporciones estratégicamente ubicado y conectado. Desde Amurrio Intermodal se pueden distribuir mercancías en función de las necesidades de los clientes. Las empresas dedicadas al transporte de producto siderometalúrgico pueden encontrar en Amurrio Intermodal instalaciones de alto valor funcional gracias a la incorporación puentes grúa hasta 30 toneladas, ramal ferroviario y acceso rodado a la nave.

Saprelorca pone en marcha el proyecto informático 'Poligonolorca'

La Entidad de Conservación Saprelorca ha puesto en marcha una nueva iniciativa con el objetivo de poner en valor el polígono industrial y de incrementar los servicios que se prestan a las empresas instaladas en el mismo. Como eje vertebrador se ha creado Poligonolorca que reunirá iniciativas que se lleven a cabo en el futuro, con la finalidad de abrir este polígono a toda la sociedad y de convertirlo en algo más que un lugar de trabajo. El proyecto engloba el diseño y la creación de la web www.poligonolorca.com; el desarrollo de un Plan de Social Media, con el objetivo crear, compartir y dinamizar contenidos relacionados con el polígono industrial Saprelorca; el posicionamiento del polígono dentro de las redes sociales; y el establecimiento de acciones formativas que faciliten a los empresarios y trabajadores del polígono el desarrollo de sus tareas bajo un entorno digital, tal y como marcan las nuevas tendencias de trabajo.

Aragón muestra todo su potencial logístico en Logis Expo

Las cuatro plataformas logísticas aragonesas —PlaZa, Platea, PLHUS, PLFraga— y Zaragoza Logistic Center (ZLC) participaron de manera conjunta en la quinta edición de Logis Expo que se celebra junto a Logis Stock y Logis Trailer. El certamen, en el que participaron 94 firmas procedentes de España, Dinamarca, Francia y México, constituye un interesante escaparate en materia de logística, transporte y polígonos industriales. Las cuatro plataformas logísticas aragonesas y ZLC participaron en este evento con un stand de 100 metros cuadrados en el que se reflejaba la puesta en valor por parte del Gobierno de Aragón de la privilegiada situación geoestratégica de Aragón, que supone una ventaja competitiva y diferenciadora para que este territorio lidere una oferta de infraestructuras logísticas comunicaciones y formación referentes a nivel internacional.

Apia analiza los polígonos industriales para proponer su mejora continua



La Federación de Polígonos Industriales de Asturias (Apia) ha analizado la evolución de los polígonos federados a Apia y sus organizaciones empresariales y se han diagnosticado las necesidades y potencialidades actuales para proponer acciones de futuro. Salvo escasas excepciones, los polígonos analizados son de reducido tamaño ya que el 55% tienen entre 50.000 y 300.000 metros cuadrados. En cuanto a la situación actual en infraestructuras y servicios se encuentran bien, en general, el agua y saneamiento, el suministro de energía eléctrica, las comunicaciones, el servicio de Correos y la restauración.

Por el contrario las deficiencias se concentran en el alumbrado público, la denominación de las calles, los hidrantes contra incendios, el mantenimiento general, la limpieza y jardinería, la vigilancia y el transporte público.

Representantes de la Agencia Pública de Turquía Trakya visitan Cimalsa

Cimalsa recibió la visita de Mehmet Karaman, jefe de la Unidad de Planeamiento, Programación y Coordinación y Mehmet Yavuz, especialista, en representación de la Agencia Pública de Turquía Trakya, interesados en conocer el funcionamiento de las infraestructuras existentes de Cimalsa y los nuevos



De izquierda a derecha: Simó Batlle, Alfons Colmenal, Mehmet Karaman, Mehmet Yavuz y Jordi Tomàs.

proyectos intermodales que se encuentran en fase de desarrollo. En esta visita, los interlocutores de Cimalsa, dieron a conocer la red de centros y las infraestructuras de Cimalsa, así como la metodología de gestión y la administración de estos centros, que fue contrastada con la realidad y las necesidades logísticas de Trakya. Posteriormente los representantes de la Agencia Pública fueron acompañados a visitar el Centro Integral de Mercancías del Vallès, en donde pudieron comprobar el funcionamiento y los servicios que ofrece este centro logístico pionero de Cimalsa.

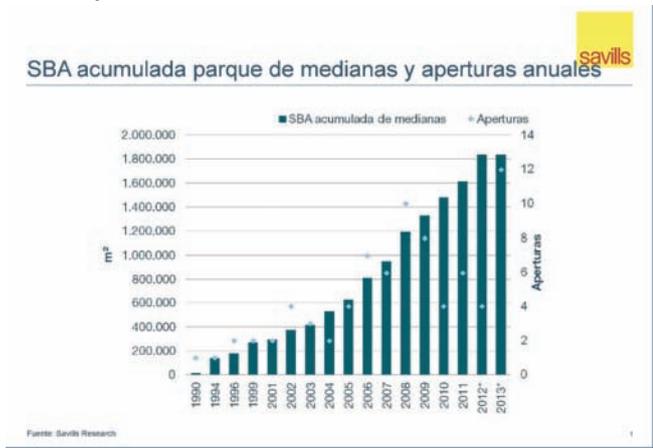
Sepes fija los precios de las parcelas industriales y locales de Loma Colmenar (Ceuta)

La Entidad Estatal de Suelo Sepes ha aprobado los precios de las parcelas, locales comerciales y plazas de aparcamiento de Loma Colmenar, en Ceuta, así como una serie de facilidades para permitir a los interesados su adquisición. Tal como ha acordado el Consejo de Administración de Sepes, las 29 parcelas de uso industrial del parque empresarial Loma Colmenar 2ª fase, con una superficie de entre 875 y 2.165 metros cuadrados, tendrán un precio de venta que oscila entre 205.000 y 561.000 euros, siendo el precio medio resultante de 227 euros/m², siempre IVA excluido. En cuanto a la única parcela de uso social-comercial existente en el polígono, se ha fijado su precio en 515.000 euros. Además, con el fin de favorecer la adquisición de las 29 parcelas de uso industrial, tendrán una bonificación del 10% aquellos empresarios que presenten su solicitud de compra durante el periodo de convocatoria pública que se establezca para su comercialización.



Loma Colmenar, en Ceuta. Vista aérea en marzo de 2011.

Se ralentiza el ritmo de crecimiento del mercado de medianas superficies en España



La consultora internacional Savills presentó su último informe anual sobre el 'Mercado de Medianas Superficies en España'. Según sus datos, este mercado continúa en fase de expansión, principalmente en el caso de los grandes operadores, aunque el ritmo de crecimiento se ha ralentizado debido a la incertidumbre económica y las actuales políticas de ampliación de la red de puntos de venta, cada vez más racionales, que pasan, incluso, por mejorar su ubicación dentro de una misma zona antes que duplicar presencia. Actualmente el volumen total del mercado de medianas superficies, tanto parques como locales independientes, alcanza los 4 millones de metros cuadrados de superficie bruta alquilable (SBA).

Andalucía, Madrid y la Comunidad Valencia concentran el 50% del volumen comercial del mercado nacional.

Spri y el Ministerio Público del Estado de Río de Janeiro firman un acuerdo de colaboración

El consejero de Industria, Innovación, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco, Bernabé Unda, y el procurador general de Justicia del Ministerio Público del Estado de Río de Janeiro, Cláudio Soares, suscribieron un acuerdo de colaboración entre el Departamento de Industria, a través de la Spri, y el Ministerio Público del Estado de Río de Janeiro en el ámbito de las TIC aplicadas a la administración de justicia y la administración pública en general.



Esta colaboración persigue la realización de proyectos conjuntos, en el ámbito de las administraciones, empresas y la sociedad, en los que empresas vascas y brasileñas afronten retos de futuro y compartan conocimiento y tecnología.

TECTRAM Engineers PROJECT MANAGEMENT SERVICIOS INTEGRALES DE INGENIERÍA

ESPECIALISTAS EN INDUSTRIA Y OFICINAS



Asesoramiento de Implantación



Proyectos. Reformas y Obra Nueva



Gestión de Licencias. Actividades, Obras e Instalaciones



Construction Management



Entrega de Llaves

UNA GESTIÓN GLOBAL Y SIN INTERMEDIARIOS

TECTRAM Engineers Project Management le asesorará técnicamente en todo el proceso de expansión de su empresa. Nuestra experiencia en el sector garantiza soluciones a medida y económicamente optimizadas.



www.tectram.com/project-management

T 936 384 924

tectram@tectram.com

Logística en España, proyecciones y tendencias

El sector de la logística ha conocido en España un crecimiento importante, debido al auge del consumo experimentado durante muchos años y a la modernización de los procesos de distribución y almacenaje.



Jean Bernard Gaudin,
director nacional de
Industrial y Logística de CBRE

Antes de los ochenta, la logística era una actividad bastante difusa. Solía hablarse sólo de almacenes o paquetería. Los principales agentes del mercado eran empresas de transporte, en gran parte de ámbito familiar.

Una década más tarde, empezaron a verse las primeras plataformas logísticas inspiradas en estándares europeos. La altura libre, la ratio de muelles por metro cuadrado, el sistema contra incendios o las playas de maniobra se aproximaron a los parámetros utilizados en el resto de Europa.

Las empresas comienzan entonces a denominarse operadores logísticos y a aportar un servicio global a sus clientes. La cadena de suministros evoluciona, como lo hacen los inmuebles empleados para este servicio.

Constructores y promotores inmobiliarios adaptaron esos edificios a las necesidades del sector para anticiparse a la constante evolución de la actividad. Las multinacionales logísticas aportaron nuevos métodos de distribución, y estuvieron acompañadas en ese proceso por los 'proveedores' inmobiliarios con quienes ya trabajaban en otros países. Hasta entonces, la oferta de productos inmobiliarios adaptados a esa nueva demanda había sido muy escasa. Algunos promotores decidieron anticiparse a esas oportunidades, y plantearon los primeros parques logísticos inspirados en los que se hacían en el norte europeo.

Esta visión de la logística y la versatilidad de los inmuebles atrajeron a España a inversores que ya se habían especializado en esta actividad en otros países. La estandarización del proceso constructivo de los activos permitía entonces una mayor facilidad de gestión.

Por otra parte, los operadores logísticos no tenían ni la capacidad ni la vocación de adquirir todos los edificios que utilizaban en sus proyectos. Preferían apoyarse en inversores que comprasen el activo en rentabilidad.

En suma, la aparición y el desarrollo de este sector de actividad revolucionaron el sector industrial. Dentro de él, y al igual que había sucedido en Francia o Inglaterra, la logística se convirtió en una actividad con identidad propia.

Radiografía del mercado

Tras el descenso en operaciones logísticas en 2010, el año pasado el mercado experimentó un ligero crecimiento gracias a las operaciones llamadas 'llave en mano'. Quizá lo más destacado sea el notable incremento en las operaciones de menos de 3.000 metros, 23 transacciones de esta tipología firmadas en 2011, que suponen un total de 32.500 metros cuadrados.

Un 80% de la absorción total corresponde a naves logísticas y un 35% de las operaciones están firmadas por operadores puramente logísticos.

En cuanto a las plazas más importantes, Madrid y Barcelona continúan copando la mayor parte del mercado logístico, seguidas de cerca por plazas importantes como Valencia y Zaragoza, la primera por ser puerto de entrada de mercancías y la segunda por su ubicación estratégica entre Madrid y Barcelona.

Como asesora inmobiliaria, CBRE se ha especializado también en logística para dar respuestas específicas a usuarios finales, promotores e inversores. Resulta imprescindible entender las diferentes problemáticas de cada uno de ellos para poder darles soluciones eficaces. Expe-



riencia y proximidad nos permiten aportar una visión global del sector. Resolvemos las diferentes cuestiones, desde la venta de suelo hasta el asesoramiento del tipo de producto que el promotor debe construir y su posterior comercialización. Y ayudamos también a aquellos inversores que buscan productos ya alquilados.

Queda recorrido

Con el descenso del consumo, la actividad logística española se ha contraído de forma considerable. El exceso de oferta puede sugerir que se trata de un mercado en retroceso. Nada más lejos de la realidad. En CBRE creemos que resta todavía bastante recorrido, como parecen demostrar los parámetros siguientes.

- La fracción subcontratada del sector logístico 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.
- Los operadores logísticos son los pri-



meros interesados en velar por la calidad de los edificios. Respetan las numerosas normativas en vigor, especialmente las nuevas normas contra incendios aplicadas en 2004. Los inversores han asumido ese interés por la calidad, y, además de respaldar las novedades en la lucha contra incendios, los grandes grupos empiezan a buscar también certificaciones LEED o BREEAM. Todo ello conduce a la paulatina renovación del parque logístico nacional, lo que, a su vez, redundará en

una mayor actividad en los próximos años.

- Por todo lo anterior, en CBRE hemos decidido impulsar, con varias asociaciones sectoriales, una clasificación nacional de edificios logísticos. Se trata de conseguir mayor visibilidad de este segmento en el mercado. 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. ■

Sólida
Rentable
Pionera
Estratégica
Sostenible
Nuestra

Parque empresarial único en el mundo.

Estratégicamente ubicados, somos la mejor alternativa de inversión para empresas que buscan ser más competitivas, innovadoras y rentables.

Para tus proyectos, interesantes formulas de financiación y **ayudas de hasta el 30% de Toda la inversión.**

Ciudad Agroalimentaria de Tudela
Listos para competir

En la autovía
A-68:
Naves en
alquiler con
opción de
compra.



Pol. La Serna
948 41 57 07
31500 Tudela
Navarra

Los inversores prefieren las naves

Después de la primera etapa de la crisis, la economía española inició en 2010 una corta fase de recuperación. El consumo y la confianza tanto de productores como de consumidores mejoraron conjuntamente, repercutiendo en un crecimiento transitorio del PIB hasta el primer trimestre de 2011. Desde ese momento, España comenzó a presentar síntomas de agotamiento en los principales sectores y un aumento en el grado de incertidumbre global. Otros factores añadidos, como las tensiones de los mercados financieros y la debilidad de los principales socios comerciales, ayudan a explicar el mínimo crecimiento del PIB de 2011 y la entrada en recesión técnica durante el primer trimestre de 2012.



Alberto Larrazábal, director nacional de Logística, BNP Paribas Real Estate

La bajada de la actividad económica general acabó haciendo mella en el sector industrial e inmo­logístico, aunque en menor medida en su mercado de inversión. De hecho, 2011 fue un ejercicio de desaceleración en la inversión en inmuebles terciarios en España en todos los segmentos (-38%) excepto en el logístico, que ha conseguido encadenar dos ejercicios consecutivos de crecimiento, aunque aún en niveles muy bajos.

Dos de cada tres operaciones logísticas cerradas en 2011 tuvieron como protagonista al inversor internacional, a diferencia de los segmentos de oficinas y locales comerciales, donde dominaron los actores nacionales. Durante 2011 se mostraron especialmente activos los inversores de Francia, Alemania y Estados Unidos. Respecto a los vendedores, la tendencia ha sido clara: los fondos privados de origen nacional fueron los que más desinvertieron.

La plaza más activa fue Madrid, en la que se cerró el 60% de las operaciones. Barcelona, pese a haber tenido un mercado de ocupación activo en 2011, aglutinó solo un 12% de la inversión logística, por debajo de sus marcas de 2010 (23%) y 2008 (20%).

La rentabilidad 'prime' ha llegado al 7,75% para las mejores de naves de Madrid, un nivel que se ha mantenido desde comienzos de 2011 y es previsible que se consolide esta cota en lo que

queda de 2012. Las mejores naves de Barcelona reportan rentabilidades de 8%, también estables desde el cierre de 2010.

Los financiadores dan ahora suma importancia a aspectos del inmueble como ubicación, calidad y tipo de inquilino/s, sin olvidar la duración y otras condiciones del contrato

Por lo que se refiere al primer trimestre de 2012, la actividad inversora en inmuebles se ha mostrado débil y el segmento logístico no ha sido la excepción. Entendemos que esta atonía es consecuencia del pesimismo de consumidores y empresarios, y de las duras medidas de austeridad del gobierno. El acceso a la financiación permaneció



restringido, en línea con la política de mínimo riesgo practicada por la banca respecto a los proyectos inmobiliarios. Es por esto que a la rentabilidad de la inversión —antiguamente, casi el único parámetro de la viabilidad de un proyecto—, los financiadores dan ahora suma importancia a otros aspectos del inmueble, como ubicación, calidad y tipo de inquilino/s, sin olvidar la duración y otras condiciones del contrato. Por lo que se refiere a las previsiones, entendemos que en este escenario tres factores tendrán un especial protagonismo en la evolución de la inversión logística durante el resto de 2012. En primer lugar, la acrecentada precaución de los inversores. Un segundo punto, en nuestra opinión, es el apetito inversor sesgado hacia activos 'prime' de Madrid y Barcelona, buscando garantías de sostenimiento del valor frente al escenario de incertidumbre nacional y europeo. Por último, las oportunidades



provenientes de propietarios con dificultades financieras, que pueden ser aprovechadas por 'equity buyers', como

fondos de inversión, aseguradoras y fondos de pensiones, sin necesidad de apalancamiento. ■

Sant Andreu de la Barca - BCN



- Plataforma logística de nueva construcción
- Módulos a partir de 1.924 m² hasta 19.240 m²
- Abundantes muelles de carga y descarga
- Sprinklers – Rociadores
- Altura libre de 10,50 metros
- Fachada Autovía A-2
- A 10 minutos del puerto y Barcelona ciudad
- Oficinas acondicionadas
- Disponibles en Julio 2012

Montmeló - BCN



- 14 Muelles de carga y descarga
- Sprinklers – Rociadores
- 5.985 m²
- Todas las instalaciones en funcionamiento
- Oficinas acondicionadas
- Patio privado de 5.409 m²
- Consultar disponibilidad
- A 1 Km. del acceso a la Autopista AP-7



Gestión de Inversión Inmobiliaria

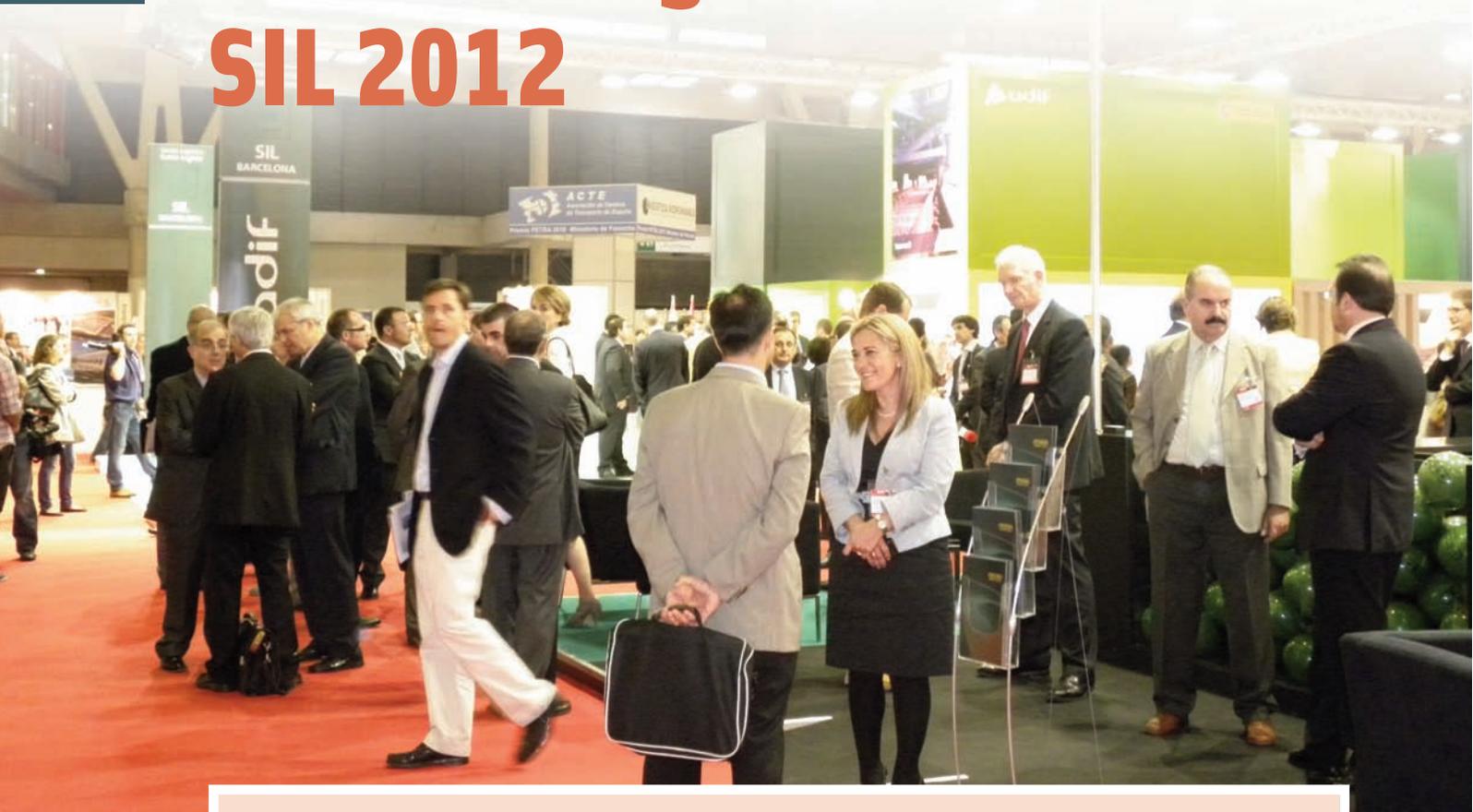
Tel. 93 467 11 40 • info@mafinmuebles.es

www.mafinmuebles.es

El salón quiere reflejar la importancia del sector en la situación económica actual

SIL 2012

'Logística = Rentabilidad', nuevo eslogan de SIL 2012



La decimocuarta edición del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL 2012), que se celebra del 5 al 7 de junio en el recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona, acaba de presentar su eslogan. 'Logística = Rentabilidad' resalta la importancia y la decisiva contribución del sector en un momento donde las empresas buscan obtener los mayores beneficios en un entorno de dificultades económicas.

Al mismo tiempo, el eslogan del SIL 2012 pone de manifiesto la importancia del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención, que año tras año aporta un gran volumen de negocio a las empresas que participan y trabaja con la finalidad de conseguir que todas las empresas que estén presentes obtengan la máxima rentabilidad posible. 'Logística = Rentabilidad' quiere destacar que el sector de la logística es fundamental para la

competitividad de las empresas ya que les permite lograr la máxima eficiencia, tanto en términos de producción como de costes y de servicio. Después del éxito de las soluciones a medida presentadas en las últimas ediciones del SIL, el Salón Internacional de la Logística y de la Manutención sigue apostando por esta fórmula que fomenta al máximo la participación de las empresas. De este modo, el SIL 2012 sigue ofreciendo la posibilidad de par-

SIL 2012 define los contenidos de la jornada de operadores logísticos y tecnologías



La decimocuarta edición del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL 2012), ha dado a conocer los programas del 5º Supply Chain Outsourcing Forum (SCOF) y la 4ª Jornada de Sistemas de la Información para la Logística. Ambas jornadas están organizadas por el SIL en colaboración con IDOM Consulting y tendrán lugar el martes 5 de junio en el pabellón 2 del recinto Gran Vía de Fira de Barcelona.

Así, la 4ª Jornada de Sistemas de la Información para la Logística, que cuenta con el patrocinio de ToolsGroup, tiene como título 'Estrategias en organización, procesos y sistemas para la internacionalización de las ventas y operaciones'. Esta jornada se celebra el 5 de junio de 9,30 a 13 horas y se enmarca dentro del SIL Logistics Directors Symposium del SIL 2012. La 4ª Jornada de Sistemas de la Información para la Logística contará con la participación de destacados ponentes como es el caso de Eva García Ramos, Head of Management Applications de Gamesa, Mikel Belaustegui Foronda, director corporativo de Tecnologías de la Información de Ingeteam, Jaime López Ostio, responsable de Tecnologías de la Información del Grupo Ormazabal, o Tona Monedero, directora de Sistemas de Codorniu, entre otros. Todos los interesados en asistir a esta jornada gratuita pueden hacerlo registrándose a través de la página web del SIL www.silbcn.com

Por otra parte, el martes 5 de junio por la tarde, de 15.30 a 18.15 horas, en el pabellón 2 del recinto Gran Vía de Fira de Barcelona se celebra el 5º Supply Chain Outsourcing Forum (SCOF). Organizado por el SIL en colaboración con IDOM Consulting, el 5º SCOF cuenta con la participación de destacados operadores logísticos y tendrá como título principal 'Metodologías de éxito en la subcontratación de operadores logísticos'. Entre los distintos casos prácticos que se presentaran cabe destacar el que impartirá Manuel Galán, director de Logística de Airbus Military, que hablará sobre la 'Complejidad de la logística aeroespacial'. El 5º SCOF es gratuito para todos los asistentes que se registren a través de la página web del SIL www.silbcn.com.



El SIL sigue su promoción en el Norte de África

El Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL 2012) sigue su promoción en el norte de África. Después de presentar con éxito su edición 2012 en Túnez y Argelia, la directora general del SIL, Blanca Sorigué, acompañada por la responsable de Promoción, Marketing y Actos Paralelos del SIL, Gisèle Muñoz, dieron a conocer la oferta y las oportunidades de negocio que ofrece el SIL 2012 para las empresas e instituciones de Marruecos. La presentación tuvo lugar en el Hotel Barceló de Casablanca (Marruecos) y ha contado con una gran representación, tanto empresarial como institucional, del tejido logístico marroquí que ha estado encabezado por el Ministerio de Transportes del país magrebí. Cerca de 40 empresas marroquíes han asistido a este acto de presentación.

El acto de apertura de dicha presentación ha estado presidido por Mustapha Baba (Ministerio de Transportes de Marruecos), y Mohamed Talal, presidente de la Comisión de Logística de la Confederación General de Empresas Marroquíes, quien ha explicado las oportunidades de negocio que ofrece el mercado del Mediterráneo para las empresas marroquíes y la oportunidad que supone participar en el Salón Internacional de la Logística y de la Manutención de referencia en el Mediterráneo.

Acto seguido, Blanca Sorigué, la directora general del SIL, ha presentado el salón a todos los asistentes explicando las posibilidades y oportunidades de negocio que en él se generan y recordando que este año se cumple el 10 aniversario del Foro Mediterráneo de Logística y Transporte, destacada plataforma del conocimiento, intercambio de ideas y opiniones y el networking del Mediterráneo que tiene lugar dentro del SIL. Al finalizar la presentación y después de atender a las preguntas de algunas de las empresas presentes, los representantes del SIL realizaron cerca de 20 entrevistas personales con empresas y entidades logísticas marroquíes que mostraron un gran interés de cara a participar en la edición de 2012.



Blanca Sorigué junto a Mohamed Talal, presidente de la Comisión de Logística de la Confederación General de Empresas Marroquíes.

SIL 2012 apuesta por los 'lunch networking' para generar más negocio

La decimocuarta edición del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL 2012) apuesta de manera decidida por los 'lunch networking' para generar el máximo negocio y el mayor número de contactos posibles. En este sentido, durante cada uno de los 3 días que dura el salón, de 14 a 16 h, se celebra uno específico que potenciará las relaciones comerciales y ayuda a realizar negocios.

'Lunch networking' Mediterráneo-Latinoamérica (martes 5 de junio)

El primer 'lunch networking' que se celebra en el SIL 2012 está dedicado a poner en contacto a la oferta y la demanda logística del Mediterráneo y Latinoamérica y tiene lugar el martes 5 de junio de 14 a 16 h. Este 'lunch networking' coincide con la celebración del 10º Aniversario del Forum Mediterráneo de Logística y Transporte y es la antesala de la primera Cumbre Latinoamericana de Logística que, al día siguiente, aborda el presente y el futuro de la logística en Latinoamérica. Este 'lunch networking' está abierto a todos los visitantes y expositores del Salón siempre que realicen su inscripción a través de la página web del SIL www.silbcn.com. Cabe destacar que las plazas para poder asistir al 'lunch networking' Mediterráneo-Latinoamérica son limitadas por riguroso orden de reserva y el precio por persona es de 60 euros.

'Lunch networking' Círculo Logístico (miércoles 6 y jueves 7 de junio)

El miércoles 6 y el jueves 7 de junio, dentro del Círculo Logístico, tiene lugar un exclusivo 'lunch networking' únicamente abierto a las empresas participantes en el SIL 2012 y a los miembros del Círculo Logístico, todos ellos directores o responsables de logística de las principales empresas de alimentación, gran consumo, farmacéutico, textil, sanitario, químico, automoción, etc. Las empresas expositoras del SIL 2012 pueden inscribirse a cada uno de estos 'lunch networking' a través del área privada que encontrará en www.silbcn.com realizando el pago de 60 euros por persona y día. Aquellas empresas que no participan en el SIL 2012 pero que desean asistir a estos 'lunch networking' para contactar y hacer negocios con los principales cargadores nacionales pueden hacerlo en condición de empresas colaboradoras por 1.500 euros. Con este importe dispondrán de 2 tickets cada uno de los días para poder asistir a los 'lunch networking'.



La XIV edición del SIL vuelve a presentar soluciones a medida de todos los expositores con el objetivo que todo el mundo pueda estar presente y que quien participe obtenga la máxima rentabilidad.

participar por días, de contratar stands llaves en mano, asistir con un stand de diseño, participar dentro de áreas específicas como es el caso del SIL Tech Area o el SIL CTL, etc. Por otro lado, la organización del SIL está analizando minuciosamente las encuestas realizadas a expositores y visitantes durante la pasada edición, y está trabajando intensamente en nuevas fórmulas de participación con el firme propósito de contar con la máxima representación de empresas del sector.

10º Aniversario del Forum Mediterráneo de Logística y Transporte

Otro aspecto destacado de la decimocuarta edición del SIL la celebración del Forum Mediterráneo de Logística y Transporte que en esta ocasión celebrará su décimo aniversario. Para celebrar esta apuesta que realizó el Salón por el Mediterráneo hace ya una



década, el Forum cuenta con la participación de ponentes de gran prestigio tanto empresarial como institucional. Cabe recordar que el Forum Mediterráneo de Logística y Transporte se ha consolidado como la plataforma anual del sector y es ya un referente de debate sobre los temas de interés y las nuevas políticas del sector de la logística y el transporte en el Mediterráneo. ■



Gestión y Comercialización de Inmuebles

EXCELENTE SUELO EN VENTA EN EL POLIGONO "PRATENC" EL PRAT DEL LLOBREGAT (BARCELONA)

Solar situado en el Polígono "Pratenc" y ubicado en el margen izquierdo de El Prat de Llobregat, entre el ZAL del puerto y el antiguo cauce del río; Consorcio de la Zona Franca a dos minutos. Aeropuerto de Barcelona a sólo 5 minutos. Se ubica en la calle central del Polígono, esquinero, y con una fachada lineal a calle muy considerable. Posibilidad de llave en mano en venta.



Normativa del Polígono Zona de Almacenes:

- Sup. Parcela mínima: 2.500 m².
- Fachada mínima: 15 m.
- Ocupación máxima: 90%.
- Alineaciones: Fachada calle-10 m.,
- Laterales - nulo, Fondo - nulo.
- Volumetría: 15 m³/m².
- Edificabilidad: 2 m³ t/m² s
- Altura máxima: 17 m.

**SOLAR DE 4.000 m² EN VENTA.
PARCELA CON INMEJORABLE SITUACIÓN**

OPORTUNIDAD DE PRECIO!

Solicite más información: 93 415 21 21 - ctorres@nci2003.com



Carles Torres.
Administrador.

Nolkers Consulting ofrece dos plataformas logísticas 'cross docking' contiguas en el área logística que Cimalsa tiene en Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona)

Oportunidad de alquiler en la CIM Vallès



La Central Integrada de Mercancías del Vallès, con una superficie bruta de 44,2 hectáreas, es la plataforma logística de alta rotación de la región metropolitana de Barcelona. Fue promovida por la Generalitat de Catalunya a través de la empresa pública Cimalsa, con el objetivo de ofrecer un espacio con las condiciones óptimas de ubicación y servicio para las empresas de transporte de mercancías por carretera. En la CIM Vallès, la consultora inmobiliaria Nolkers Consulting ofrece en alquiler dos plataformas logísticas 'cross docking' contiguas, cuyas instalaciones están preparadas para la actividad logística y de transporte.



Actualmente, Nolkers tiene disponibles dos plataformas logísticas contiguas: una de 1.497 metros cuadrados de planta baja, 348,21 de altillo y 13 muelles; y otra de 1.362 metros cuadrados de planta baja, 245 de altillo y 17 muelles. Unidas, el resultado total es de 2.859 metros cuadrados de planta baja, 593,21 de altillo y 30 muelles. La consultora ofrece unas condiciones contractuales que responden a las necesidades de las empresas interesadas para su alquiler. Así, una primera opción comprende el alquiler de la superficie total de 3.450 metros cuadrados divididos en dos naves con un total de 30 muelles de carga; y una segunda opción contempla el alquiler de módulos de 1.606 metros cuadrados de superficie total. Entre las principales características técnicas y constructivas de la plataforma destaca por ejemplo el cerramiento mixto de bloque de hormigón y placa prelacada, estructura

metálica, cubierta aislante tipo sándwich y varios lucernarios. Con una altura libre de 8,5 metros, la plataforma dispone de superficies diáfanas, así como de oficinas acondicionadas en la planta altillo. Su pavimento está en perfecto estado y sus muelles de carga y descarga son hidráulicos. El inmueble cuenta también con bocas de incendio equipadas, cumpliendo así las normas de seguridad contra incendios.

Actividad logística de alta rotación

La CIM Vallès está situada estratégicamente en el término municipal de Santa Perpètua de Mogoda, entre dos grandes vías de comunicación: la AP-7, a la que da la fachada de las plataformas y la C-33. Desde que se puso en funcionamiento en el año 1997 se ha convertido en un punto fundamental de distribución de mercancías, principalmente de ámbito español, pero con un claro compo-

La CIM Vallès, situada en el término municipal de Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona).

nente exportador. La CIM Vallès está diseñada especialmente para la actividad logística de alta rotación y dispone de 209.000 metros cuadrados de naves y patios de maniobra; el resto está ocupado por viales, zonas de aparcamiento y servicios a las empresas y a los transportistas.



Con una altura libre de 8,5 m, la plataforma dispone de superficies diáfanas.

La CIM es un recinto cerrado con dos accesos controlados, uno al norte por la AP-7, y otro al sur, por la C-33. La CIM está dotada de instalaciones de vigilancia y seguridad, como control de accesos, reconocimiento de



Nolkers alquila la totalidad de las naves o bien la superficie dividida en módulos.

matrículas y circuito cerrado de televisión, que se refuerzan con personal de seguridad 24 horas los 365 días del año. Además de este servicio de vigilancia y seguridad, y para asegurar el perfecto estado de conservación de la central, se contratan colectivamente los servicios de mantenimiento integral de las instalaciones, jardinería, limpieza de los viales y recogida selectiva de residuos.

La CIM acoge en la actualidad más de setenta empresas entre logísticas y de servicios; su actividad genera un movimiento de más de doscientos cuarenta y dos mil vehículos mensuales, el 47% de los cuales, aproximadamente, son camiones y el resto, furgonetas y turismos. ■

BÚSQUEDA PERSONALIZADA DE NAVES INDUSTRIALES Y PLATAFORMAS LOGÍSTICAS EN TODA CATALUÑA



PLATAFORMA CROSS DOCKING EN ALQUILER CIM VALLES (Sta. Perpetua de M. /Barcelona)

Superficies disponibles:

Nave	Planta	Altillo	Muelles
1	1.497 m ²	348,21 m ²	13
2	1.362 m ²	245 m ²	17
1+2	2.859 m ²	593,21 m ²	30

Características:

- Recinto cerrado con vigilancia y control de accesos.
- Altura libre de 8,50 m.
- Superficies diáfanas en planta baja.
- Excelente estado de conservación.
- Disponibilidad inmediata.



Nolkersconsulting@nolkersconsulting.com

“Al elegir una ubicación, hay una tendencia ascendente en cuanto a responsabilidad medioambiental”

Ni las noticias diarias ni la situación dejan lugar a dudas: la situación del mercado inmobiliario industrial no sólo no ha mejorado como algunos preveían hace meses sino que además, en el mejor de los casos, se mantiene a niveles de supervivencia. Ello ha supuesto una menor presencia de inversores en este nicho y, además, la demanda de rentabilidades muy altas, tal como nos comenta David Martínez, director general de ProEquity, quien comparte con nosotros su experiencia en este sector.

Esther Güell



David Martínez,
director general
de ProEquity

¿A lo largo de este año, cuáles han sido las operaciones más destacadas en las que ha participado Proequity?

En lo que va de año, nuestra compañía ha cerrado diferentes acuerdos con compañías de primer nivel. Entre las operaciones más relevantes podemos hablar de la venta de una nave de cross docking de 8.000 metros cuadrados en Rivas, el alquiler de una plataforma de 15.000 metros cuadrados en Fontanar a la empresa Norbert Dentressangle, o el alquiler de una nave de cross docking en el CTC de Coslada a la empresa GLS, proveedor logístico perteneciente al grupo Royal Mail. Además esperamos la puesta en funcionamiento para este verano de los nuevos centros logísticos de H&M y Decathlon de 36.000 metros cuadrados y 43.000 metros cuadrados respectivamente, ambas operaciones asesoradas por nuestra compañía. Por otro lado, el Departamento de Inversión de ProEquity ha cerrado la venta de un edificio de uso mixto en el barrio de Salamanca de Madrid,

por un importe de 24 millones de euros.

Empresas como H&M o Decathlon han confiado en ustedes para buscar sus nuevos espacios logísticos. ¿Cuál era su demanda? ¿Qué especificidades necesitaban?

Las dos compañías manejaban parámetros similares a la hora de ubicar sus nuevos centros logísticos. Evidentemente el emplazamiento, las comunicaciones y el disponer de una renta competitiva fueron elementos clave a la hora de la toma de decisión, pero también se ha tenido muy en cuenta algo que quizás hasta ahora no era un parámetro importante y es la sostenibilidad de sus edificios y los servicios añadidos que poseen los nuevos desarrollos. Una de sus mayores preocupaciones era contar con almacenes que redujesen el impacto ecológico y la mejora en los consumos de energía de sus edificios. En ambos casos se han construido edificios sostenibles que tienen menos gastos de opera-

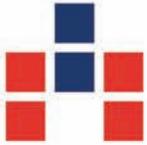


Contacta
con nosotros

902 54 10 53

Más de 1800
naves en
alquiler y
venta por
toda España

Respuesta
inmediata

 **Masachs.com**

Atención y asesoramiento comercial personalizado



ción y mantenimiento y un desempeño ambiental superior.

¿Qué zonas son, hoy por hoy, las más accesibles para nuevas operaciones logísticas?

En la Comunidad de Madrid la zona del corredor del Henares y el eje A-4 destacan como los mejores emplazamientos logísticos con disponibilidad de espacio. En el eje A-2, sólo en el área comprendida por los municipios de Coslada, Torrejón y San Fernando de Henares (1ª corona), hay una disponibilidad de más de 1 millón de metros cuadrados de suelo apto para actividades logísticas.

En cuanto al eje A-4, el nuevo desarrollo 'Los Gavilanes' de Getafe ofrece uno de los mejores emplazamientos de la zona sur de Madrid con una disponibilidad actual de 292.000 metros cuadrados de suelo logístico.

¿Y cuáles han quedado en segundo término?

Las demás áreas, unas por su tendencia puramente industrial (A-5) y otras por su perfil empresarial / comercial (A-1 / A-6).

También han quedado en un segundo plano áreas industriales deslocalizadas situadas más allá de la 3ª corona, incluso en los ejes más demandados.

“Nuestra Comunidad sigue teniendo necesidad de plataformas logísticas modernas”

Durante tiempo las áreas logísticas proliferaron por doquier. ¿Cree que se crearon zonas sin necesidad?

No. Nuestra Comunidad sigue teniendo necesidad de plataformas logísticas modernas, ubicadas en entornos adecuados y que cuenten con el máximo nivel de servicios. Además, hay escasez de espacios que sean responsables medioambientalmente, etc. El motivo por el que no existe una puesta en valor de las citadas áreas es la falta de financiación y las rentabilidades exigidas por el inversor.

A la hora de buscar un nuevo emplazamiento, ¿qué requisitos son los más habituales?

Siempre existen una serie de parámetros 'críticos' a la hora de que un operador se decante por una u otra ubicación, la localización, las comunicaciones, el nivel de renta,

la dotación de servicios (fibra óptica, gas, etc.) pero como hemos podido comprobar, hay una tendencia ascendente en cuanto a responsabilidad medioambiental y optimización de costes energéticos se refiere.

Sin embargo, existen espacios logísticos obsoletos o sin servicios añadidos.. ¿puede situarnos qué zonas responden a esta situación?

La expansión del núcleo urbano de Madrid ha provocado que ciertos entornos industriales limítrofes se hayan ido reconvirtiendo a otros usos como el de oficinas o el residencial, por lo que estas zonas han perdido operatividad. Lo mismo ha ocurrido con ubicaciones que se encuentran dentro de otros núcleos urbanos secundarios como pueden ser los casos de los polígonos industriales de 'Los Ángeles' de Getafe o la zona de Parque de Cataluña, ubicado en una zona de Torrejón, en la que durante los últimos años ha habido un gran desarrollo residencial.

Según su experiencia como consultora inmobiliaria, ¿hasta qué punto ha disminuido la demanda de espacios industriales y logísticos en Madrid?

La demanda continúa con la misma



En la imagen, la nueva nave de H&M que se entregará en junio.

tendencia que el último año, con un mayor interés en zonas 'prime' donde el operador puede encontrar rentas competitivas y con el consecuente ahorro de costes de transporte. Recordemos que el descenso en la demanda es directamente proporcional con la bajada del consumo que, como sabemos, se ha visto agudizada en los últimos tiempos.

¿Y la presencia de inversores?

Es cada vez menor y con expectativas de rentabilidad muy altas. La bajada en las negociaciones de los niveles de renta sitúa en muchas ocasiones el valor de suelo a prácticamente cero. Otro factor a tener en cuenta es que, debido a la falta de financiación, las operaciones se realizan con un alto porcentaje de 'equity', que puede situarse entre un 70% y un 100%, datos muy superiores a los de hace 5 años que se situaban entre un 30% y un 50%. Esto hace que, para conseguir la misma Tasa Interna de Retorno, las rentabilidades exigidas sean muy

ProEquity asesora a Crescent Euro Industrial Spain en el arrendamiento de 15.000 m²

La consultora inmobiliaria ProEquity ha asesorado al fondo paneuropeo de capital árabe, especializado en la compra de activos industriales y logísticos, Crescent Euro Industrial Spain, en el arrendamiento de una plataforma logística situada en el Sector 11 del polígono industrial de Fontanar. La superficie inicial arrendada asciende a 15.000 metros cuadrados, con posibilidad de ampliación hasta 25.000 metros cuadrados. Por otra parte el departamento de Proyectos y obras de ProEquity se ha encargado de la redacción del Proyecto de Apertura de Actividad y la tramitación de la consiguiente licencia. Esta plataforma albergará las nuevas instalaciones de Norbert Dentressangle, uno de los operadores logísticos líderes del sector, ampliando así su presencia en el corredor del Henares.

superiores (8-9%). Adicionalmente, los inversores exigen plazos de obligado cumplimiento y garantías muy superiores a las de los contratos que actualmente firman los operadores con sus clientes.

Finalmente, ¿tienen alguna intervención prevista próximamente que nos pueda comentar?

En la actualidad estamos manejan-

do una serie de demandas que suman unos 150.000 metros cuadrados de suelo, unos 70.000 metros cuadrados de logística y tenemos prácticamente cerrados 25.000 metros cuadrados de terciario oficinas.

Somos conscientes de que nos encontramos en un escenario adverso, pero confiamos en nuestra capacidad para llevar a cabo nuestros objetivos. ■

[INFORMACIÓN PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES]

PORTAL WEB REVISTAS Y PUBLICACIONES
 TELEVISIÓN POR INTERNET REDES SOCIALES
 EDICIONES ELECTRÓNICAS PORTAL WEB
 REVISTAS Y PUBLICACIONES PORTAL WEB
 TELEVISIÓN POR INTERNET REDES SOCIALES
 EDICIONES ELECTRÓNICAS PORTAL WEB
 PORTAL WEB REVISTAS Y PUBLICACIONES
 TELEVISIÓN POR INTERNET REDES SOCIALES
 EDICIONES ELECTRÓNICAS PORTAL WEB
 REVISTAS Y PUBLICACIONES PORTAL WEB
 TELEVISIÓN POR INTERNET REDES SOCIALES
 PORTAL WEB TELEVISIÓN POR INTERNET

Interempresas.net
WWW.INTEREMPRESAS.NET

nova àgora, s.l.

Amadeu Vives, 20-22 - 08750 Molins de Rei (Barcelona)
 Tel. (+34) 93 680 20 27 - Fax (+34) 93 680 20 31
 comercial@interempresas.net - www.interempresas.net

Tirada, difusión y audiencia en internet auditada y controlada por:



SSI Schaefer realiza en calidad de contratista general el nuevo centro logístico para Greiner Bio One en Kremsmünster (Austria)

Nuevo centro logístico automático para Greiner Bio One



Greiner Bio-One es una de las principales empresas en el sector de productos HTS para la exploración farmacéutica de principios activos. En el sector de los aparatos de muestreo el Grupo Greiner ha logrado durante años un alto porcentaje del mercado y ya se ha posicionado en las primeras posiciones del mercado en varias regiones. Pero su continuo crecimiento hizo imprescindible una ampliación del centro logístico en Kremsmünster.

Se estaba contemplando la construcción de un centro logístico automatizado dado que con la replanificación del almacén automatizado se pudiera conseguir una rotación de stocks más alta y una expedición de mercancía más rápida. Enfocando esa visión, el Grupo Greiner tomó la decisión de allanar el camino para el futuro en cuanto a logística junto con SSI Schaefer como contratista general.

Acabado en tiempo récord

En sólo un año de plazo de construcción se terminó el nuevo centro logístico. Con SSI Schaefer en calidad de contratista general se construyó en una superficie de más que 4.000 metros cuadrados un centro logístico que consiste de un almacén de gran altura y de las zonas de recepción y expedición de mercancía. La zona de 'picking' está situada en la planta alta. El almacén ya existente se utiliza ahora para el abastecimiento de material de ambas producciones.

El centro logístico

El almacén de gran altura de SSI Schaefer consta de 4 pasillos con un almacén de palés de doble profundidad. Con más de 5.000 ubicaciones y un peso de 500 kg por palé, Greiner Bio One dispone de capacidades suficien-



tes para estar preparada para el futuro. Los cuatro transelevadores de los cuatro pasillos del almacén de gran altura disponen de horquillas telescópicas. Cada transelevador está instalado de tal manera que pueda funcionar en ciclos dobles. Significa que mientras que se almacena una unidad de transporte, se desalmacena otra unidad de transporte a la vuelta.

Los palés de productos acabados que van llegando de la esterilización se envuelven automáticamente y pasan por el control de sobre-

peso. Un carro de distribución se encarga de la distribución de palés a los pasillos de almacén individuales.

Puesta a disposición para el envío

Un carro transfer lleva a los palés de envío a línea de desalmacenamiento, donde pueden ser acumulados encima de carriles pendientes. Detrás de cada par de carriles hay espacios para permitir el acceso en caso de tener que intervenir manualmente cuando se queda atascado un palé. ■



De productor de corcho a empresa multinacional en el sector de material sintético

Todo empezó a finales del siglo XIX con una pequeña producción de corcho. Hoy el Grupo Greiner con su sede en Kremsmünster (Alta Austria) es una multinacional importante en el sector de plásticos. La empresa, con una red de producción y distribución en más que 100 países del mundo y unos 1700 empleados, está teniendo un éxito espectacular en ambos sectores.

El proceso de 'picking' - mercancía a hombre - Pick by Light

El proceso de 'picking' se lleva a cabo en la planta alta del centro logístico. Aplicando el procedimiento 'mercancía a hombre' el 'picking' se realiza a través de tres puestos de trabajo. Los palés de origen se ponen encima de mesas elevadoras que permiten una adaptación óptima de la altura de trabajo. Otro punto destacado es el sistema Pick by Light. Ese método permite transmitirle al preparador los artículos y las cantidades que se deben preparar a través de una señal de luz situada encima del compartimento de dónde se saca la mercancía. Las claras ventajas del sistema Pick by Light consisten en un aumento del rendimiento durante el proceso de 'picking' y una disminución de errores en combinación con una mayor flexibilidad.

Estrada & Partners
ASESORES INMOBILIARIOS
REAL ESTATE ADVISERS

Venta de suelo industrial
alquiler y venta de naves
industriales y parques logísticos



Productos destacados en alquiler

Consúltenos



Nave logística en alquiler en Vila - Rodona
Desde 7.000 hasta 30.620 m²

- Altura interior libre de 10 m
- Numerosos muelles de carga
- Sistema de protección de incendios (Sprinklers incluidos)
- Oficinas diáfanas y vestuarios totalmente acondicionados
- Zonas exteriores pavimentadas



Naves logísticas en alquiler en Constantí
Desde 4.000 hasta 42.000 m²

- Altura interior libre de 10 a 12,20 m
- 19 muelles + 2 rampas por nave
- Instalaciones contra incendios, con Sprinklers y alarma
- Amplias zonas de atraque y maniobras
- Oficinas y vestuarios totalmente acondicionados

- Altural libre en planta baja 10 m
- 24 muelles de carga y descarga
- Sistema contra incendios, mediante Sprinklers
- Oficinas completamente acondicionadas
- Amplias zonas de maniobra para camiones



Naves logísticas en alquiler en Sant Fruitós de Bages
Superficie: 20.175 m²

- Altura interior libre de 10 m
- Numerosos muelles de carga y descarga
- Sistemas contra incendios (BIES, Sprinklers...)
- Oficinas totalmente acondicionadas
- Gran imagen corporativa



Naves logísticas en alquiler en El Prat de Llobregat
Desde 2.300 hasta 10.000 m²

C/ Mallorca, 245, 9º - 08008 Barcelona - Tel: +34 93 215 16 50 - www.estradapartners.com -

 barcelona@estradapartners.com



Esta cifra supone un 2% más que en 2010

Los operadores logísticos facturan 3.550 millones de euros en 2011

La facturación de los operadores logísticos mantuvo una evolución positiva en 2011, al registrar un crecimiento del 2% y alcanzar los 3.550 millones de euros. El mayor grado de subcontratación del almacenaje de mercancías y la ampliación de los servicios logísticos prestados permitieron contrarrestar el efecto de la debilidad de la actividad económica. Estas son algunas conclusiones del estudio sectores publicado recientemente por DBK, empresa española especializada en la elaboración de estudios de análisis sectorial y de la competencia participada por Informa D&B, compañía del Grupo CESCE.

Según los datos de DBK, el volumen de negocio de los operadores logísticos experimentó un crecimiento del 2,2% en 2011, ligeramente superior al 1,5% que registró en 2010. Dicho crecimiento permitió alcanzar los 3.550 millones de euros, cifra que incluye los ingresos derivados del almacenaje de mercancías y las operaciones asociadas realizadas sobre la carga almacenada (manipulación, transporte y distribución) y excluye la facturación por servicios no asociados a operaciones de almacenaje.

El mayor grado de subcontratación de la actividad de almacenaje y manipulación de mercancías, y la ampliación de los servicios logísticos prestados permitieron que el mercado mantuviera una tasa de variación positiva, en un escenario económico poco favorable.

El sector de alimentación y bebidas es el principal segmento de demanda para los operadores logísticos, representando algo más de la tercera parte del volumen de negocio. A continuación se sitúa el sector de maquinaria



Las actividades de almacenaje y operaciones en almacén proporcionaron en 2011 el 43% de los ingresos de los operadores logísticos.

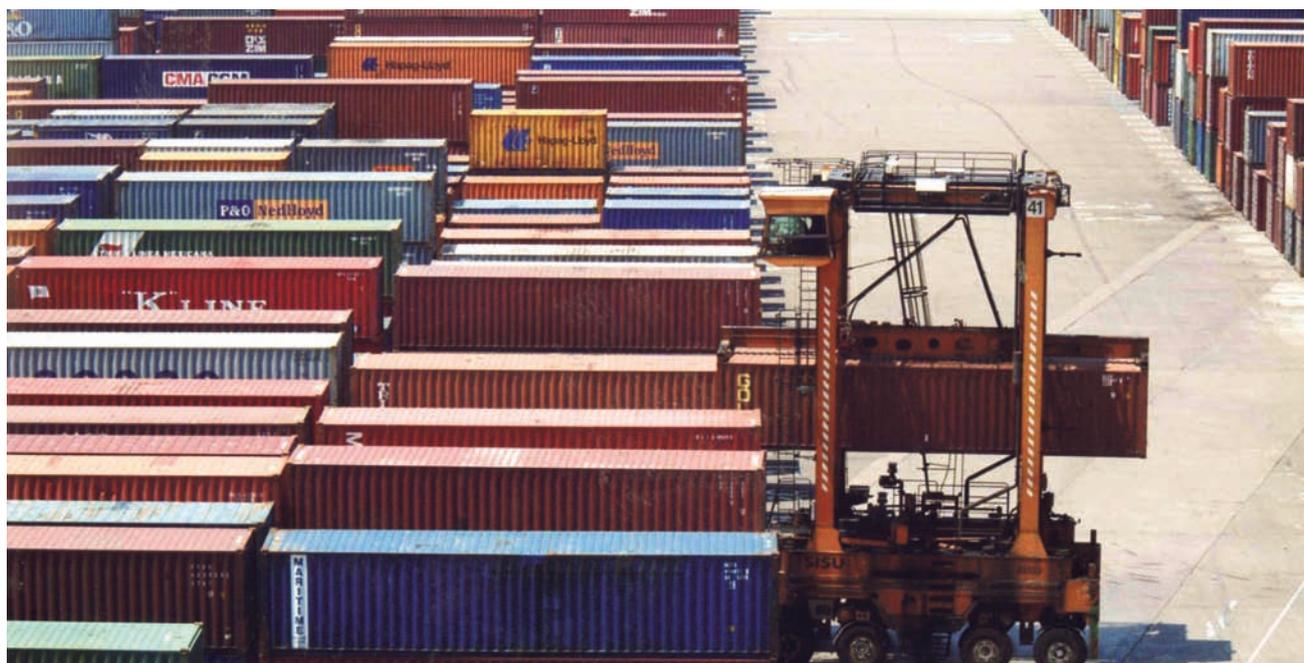
eléctrica y electrónica y electrodomésticos, y el sector de automoción, ambos con participaciones del 17%.

Las actividades de almacenaje y operaciones en almacén proporcionaron en 2011 el 43% de los ingresos de los

operadores logísticos, presentando un mayor dinamismo que el transporte de las mercancías en depósito.

Estructura de la oferta

El sector presenta una tendencia de



Se espera que en los próximos años siga aumentando el grado de externalización de los procesos logísticos por parte del tejido empresarial español.

creciente concentración, habiéndose registrado en los últimos años la desaparición de diversas empresas de pequeño y mediano tamaño, así como algunas operaciones de adquisición y fusión entre operadores. Así, a finales de 2011 operaban unas 190 empresas, tras registrar un nuevo descenso respecto a 2010.

Las cinco primeras empresas del sector reunieron en 2011 una cuota de mercado conjunta del 38%, en tanto que las diez primeras compañías concentraron el 54,5%. Esta última cifra se ha incrementado en torno a un punto y medio en los dos últimos años.

Previsiones y tendencias

La facturación sectorial registrará un retroceso en 2012, en paralelo al deterioro en la evolución de la actividad económica. No obstante, en los próximos años continuará aumentando el grado de externalización de los procesos logísticos por parte del tejido empresarial español. Asimismo, el dinamismo del comercio electrónico seguirá impulsando la actividad de los operadores.

Las previsiones para 2012 apuntan a un decrecimiento de la facturación de los operadores logísticos de alrededor del 1,5%, hasta los 3.500 millones de euros, mientras que en 2013 podría experimentar un repunte de

en torno al 1%. La reducción de las ventas, el aumento de la rivalidad, el alto precio del carburante y las dificultades para la obtención de financiación motivarán que nuevas empresas se vean obligadas a llevar a cabo

procesos de concentración y reestructuración. La expansión internacional sigue apareciendo como una buena oportunidad en el sector para hacer frente a la debilidad del mercado nacional. ■

Datos de síntesis, 2011	
Número de empresas	190
Número de empleados	21.000
Mercado (mill. euros) (a)	
2009	3.425
2010	3.475
2011	3.550
Crecimiento del mercado (a)	
% var. 2010/2009	+1,5
% var. 2011/2010	+2,2
Concentración (cuota de mercado conjunta)	
Cinco primeras empresas (%)	38,1
Diez primeras empresas (%)	54,5
Previsión de evolución del mercado (a)	
% var. 2012/2011	-1,4
% var. 2013/2012	+1,0

(a) facturación derivada del almacenaje de mercancías y de las operaciones asociadas realizadas sobre las mercancías almacenadas –manipulación, transporte y distribución–. Excluye la facturación por servicios no asociados a operaciones de almacenaje.

La operación, asesorada por Industrial & Madrid, ha sido financiada por el promotor del suelo

Grupo Tecso se trasladará a Campo Real (Madrid)

Tecso, empresa fundada en 1974, especializada en la fabricación y exportación a nivel internacional de productos de alta especialización a los usuarios de material de perforación, va a ampliar sus instalaciones para lograr dar un mayor servicio a sus clientes y convertirse una vez más, en uno de los más importantes suministradores de material de perforación.



El polígono Borondo se encuentra en las proximidades del aeropuerto de Campo Real, en proyecto y a la espera de su desarrollo futuro, y de la nueva plataforma logística de Arganda del Rey.

El traslado se llevará a cabo en el polígono industrial Borondo, en el término municipal de Campo Real, en la provincia de Madrid. Municipio ubicado a sólo 25 minutos de la capital, comunicado por las carreteras A3, R3, M-220, M-209 y M-221, destacando como servicios relevantes, el futuro aeropuerto de Campo Real y la proximidad a la nueva plataforma logística de Arganda del Rey, a tan sólo 8 kilómetros de la citada población.

Tecso establecerá la mejora de sus instalaciones habiendo cerrado y formalizado el acuerdo para adquirir sus nuevas instalaciones, cuyas superficies corresponden a 6.700 metros cuadrados de nave industrial, en parcela de 14.000 metros cuadrados.

Dicha transacción se formalizará a través de la intervención de Industrial & Madrid Consulting Inmobiliario, empresa especializada en consultoría inmobiliaria enmarcada den-

tro de la división industrial, ubicada en Arganda del Rey, en la provincia de Madrid.

Esta operación ha sido financiada directamente por la empresa promotora y propietaria del suelo, sin necesidad de desembolsar cualquier tipo de gasto ocasionado por la apertura del préstamo, como podría haber sido gastos de tasación, comisiones de apertura, sin altísimos porcentajes de tipos de interés, entre otros muchos otros gastos que conlleva cualquier operación financiera a través de entidades bancarias. Desde la consultora destacan que "teniendo en cuenta que los bancos se muestran altamente reticentes a conceder créditos y a que se han endurecido las condiciones hasta límites tan insospechados, Industrial & Madrid en colaboración con el promotor y propietario del suelo, ofrece esta segunda vía alternativa a empresarios que requieran emprenderse en la ampliación de sus instalaciones, o a aquellos que hayan decidido crear una nueva actividad empresarial, sin necesidad de formalizar la concesión del crédito a través de ninguna entidad financiera". Por ello, desde Industrial & Madrid, Consulting Inmobiliario invitan a aquellos empresarios que deseen emprender cambios y ampliaciones en sus instalaciones, a través de la citada vía alternativa sin intermediación bancaria en el término municipal de Campo Real, en Madrid. ■



Instalaciones actuales de Tecso en Parque Empresarial A3 en Arganda del Rey.



En la actualidad, aún quedan disponibles 65.000 m², cuya edificación corresponde hasta un total de 48.000 m².

¿Necesita nave logística ahorrando costes de alquiler?

¿Vence el contrato de su **nave?**

¿Está pensando en ampliar o reducir **espacios?**

Le ofrecemos las mejores naves logísticas en Cataluña

Naves en Cataluña



Nave Logística en Alquiler.
Polígono Industrial A7 Linars 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 . P.I. 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. Sector
Industrial La Vallesana – Montmeló.

Nave logística en buen estado. Planta Baja 7.559m² / Oficinas 100 m². 5 puertas TIR, 4 muelles de carga y altura libre 10m.



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.

El salón, que llega este año a sus 16ª edición, se celebrará del 17 al 21 de octubre en el recinto Montjuïc-Plaça Espanya de Fira de Barcelona

La presentación del BMP 2012 deja espacio para el optimismo

BMP

Lleno absoluto en la sala de actos del Círculo Equestre de Barcelona, un club privado de larga tradición alojado en un magnífico palacete modernista muy cerca de la Diagonal. El evento despertó expectación, no sólo por las novedades que presentará la próxima edición del Barcelona Meeting Point, entre las que destaca una nueva aplicación para smartphones y tabletas, sino también porque el sector inmobiliario está cansado de la crisis y tiene ganas de volver a ser lo que fue, o, al menos, como dijo Enrique Lacalle, "algo parecido a lo que fue". En este sentido la jornada puso su granito de arena: se vio mucho intercambio de tarjetas y mucho 'networking' entre los más de 200 asistentes al acto.

Laia Banús

El presidente del Barcelona Meeting Point, que en octubre celebrará su décimo sexta edición, recordó que en el salón "se vende más en cinco días que en los cinco meses anteriores". Y las previsiones son para BMP son optimistas: "Ya está reservado un 70% del Salón Gran Público" —afirmó Lacalle durante la presentación— "lo que representa un 5% más de ocupación que la del año pasado en estas mismas fechas". Asimismo Enrique Lacalle definió al sector inmobiliario, ampliamente representado en la sala, como "un sector de corredores de fondo, de luchadores que deben tirar hacia delante un sector que fue tan potente antaño".

Carles Sala, secretario de d'Habitatge de la Generalitat de Catalunya, participó también en el acto de bienvenida de la jornada. Sala reconoció la situación compleja que está pasando el sector "incluso más que el año pasado, que creíamos que habíamos tocado fondo", aunque 2012 se presenta como un año de "grandes oportunidades" sobre todo en la comercialización del producto en stock a la posible demanda. Carles Sala destacó



Enrique Lacalle, presidente del BMP, presentó la jornada. A la derecha, Josep Maria Pons, director general del salón.

también el papel en la internacionalización que lleva a cabo el Barcelona Meeting Point y alentó a la organización a seguir haciéndolo porque "todavía hay un largo camino que recorrer y todo lo que no se pueda absorber con la demanda catalana o española, se debe poder vender en el extranjero".

NAVES EN VENTA, ALQUILER Y RENTABILIDAD



Nave logística en venta y alquiler en Quer - Guadalajara

Superficie construida de 24.041 m² en parcela independiente de 33.540 m²
 Almacén: 22.112,84 m² con 11 m de altura libre
 Entreplanta: 1.928,12 m²
 28 muelles de carga y descarga
 Modulable
 Referencia QER-N.001



Nave logística en venta y alquiler en Coslada - Madrid

Superficie construida de 17.310 m² en parcela de 23.041 m²
 Almacén 12.380 m² con 7,50 m de altura
 Oficinas de 1.146 m² de oficinas
 Garaje de 3.785 m²
 Características: 14 muelles, 13 pasos de carruajes, instalación eléctrica trifásica, BIE 'S, rociadores, central de incendios, detectores, A/C en oficinas.
 Referencia CS-N.161



Nave logística en alquiler en San Fernando de Henares - Madrid

Superficie construida de 16.212 m²
 Almacén: 14.951 m² con 12 m de altura libre.
 Modulable 7.470 m² y 7.481 m²
 Entreplanta para uso de oficinas 1.261 m²
 Características: 16 muelles, 4 rampas de acceso, PCI riesgo medio y alumbrado.
 Complejo con vigilancia.
 Referencia SFH-N.099



Nave industrial en venta y alquiler en San Agustín de Guadalix - Madrid

Superficie construida 1.300 m²
 Superficie planta baja: 1.150 m² con 8,5 m de altura.
 Superficie entreplanta: 150 m²
 Características: estructura metálica mediante pórticos, cerramiento prefabricado de hormigón, dos puertas metálicas de 5x5 basculantes, puerta peatonal, ventanas de aluminio lacado, 2 baños, cubierta doble chapa metálica y aislamiento, solera de hormigón con terminación pulida, instalación eléctrica.
 Referencia SA-N.081



Nave logística en alquiler en Algete - Madrid

Superficie construida 3.300 m²
 Modulable en 1.500 m² y 1.800 m²
 3.300 m² construidos con 10 m de altura.
 3 puertas con acceso para tráiler con muelle.
 5 puertas para acceso furgonetas.
 140 m² de oficina.
 4 baños completos.
 Referencia AL-N.156



Nave plató en alquiler en San Sebastián de los Reyes - Madrid

Superficie construida 1.929 m² en parcela independiente de 2.500 m²
 Almacén: 1.489 m² con 8 m de altura.
 Entreplanta de 440 m²
 Características: 3 pasos de carruajes, entrada peatonal, BIE 's, instalación eléctrica, iluminación, climatización en almacén y oficinas.
 Referencia SS-N.438

MÁS DE 1.000 NAVES EN NUESTRA WEB

Nuevo Clúster de Promotores

Josep Maria Pons, director general del Barcelona Meeting Point, presentó las principales novedades y ofertas para expositores que presenta el salón inmobiliario este año. Destaca la creación del nuevo Clúster de Promotores que estará ubicado en el Salón Gran Público, una iniciativa que se está llevando a cabo conjuntamente con la Asociación de Promotores-Constructores. Se trata de un gran stand que contará con zonas comunes de reuniones y espacios privados de 20, 35 y 50 metros cuadrados totalmente equipados y amueblados. Para aquellas empresas que quieran estar presentes en el Salón Gran Público pero no deseen estar dentro del Clúster de APCE, cabe la posibilidad de contratar un stand 'Classic'. Por otro lado, BMP también ofrece la posibilidad de contratar un stand totalmente construido, amueblado de 15 metros cuadrados en el área 'New Point'.

Pons comentó durante la presentación que la organización está trabajando para incluir también un clúster de características similares al de los promotores para Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, un 'Clúster de API'. Por otro lado, el Salón Profesional, dado el éxito de la iniciativa del año pasado, contará con tres clústeres o áreas especiales: el Clúster de Espacios Productivos, el Clúster de Inversores y el 'Russian Meeting Point', con un área común o 'business lounge' y áreas privadas de stands. La contratación de un stand en el 'Russian Meeting Point' da derecho además a disponer 30 días antes del salón de un listado de agencias e inversores rusos que asistirán a BMP para poder contactarlos previamente y organizarse una agenda de encuen-



Intervención de Carles Sala, secretari d'Habitatge de la Generalitat de Catalunya.

tros durante el salón. Esta fórmula tuvo un gran éxito en los dos anteriores 'Russian Meeting Point' de BMP 2011 y de Marbella, celebrado el pasado mes de marzo, tal y como aseguró Pons.

En cuanto al Symposium, Pons avanzó uno de los temas más destacados de este foro, de "importancia capital": la eficiencia energética en los inmuebles de acuerdo con la nueva normativa europea. Organizará la jornada la

Foro Empresarial Cataluña-Rusia

En esta jornada informativa también se presentó a los asistentes el Fòrum Empresarial Catalunya Rússia, organizado por Barcelona Meeting Point con el apoyo de la Generalitat de Catalunya y la colaboración de la Cambra de Comerç de Barcelona y de Foment del Treball Nacional, que tendrá lugar en el Hotel Ukraina Radisson Royal de Moscú (Rusia) del 31 de octubre al 2 de noviembre. El Fòrum Empresarial Catalunya Rússia es un encuentro empresarial multisectorial que ofrece la oportunidad a las empresas catalanas de mejorar, incrementar y hacer nuevas relaciones comerciales con Rusia. Este encuentro empresarial multisectorial permitirá a las empresas catalanas vender en Rusia, hacer joint ventures con empresas rusas y captar inversiones de este país en Cataluña. No se trata de una feria ni de una exposición, sino de un evento principalmente encaminado al B2B (business to business), donde la clave serán las presentaciones 'cara a cara' entre empresas catalanas y empresas rusas.

Enrique Lacalle, que preside también este Foro, destacó que "la clave de este foro son las agendas que organizaremos entre las empresas participantes y empresas rusas. Por este motivo es muy importante que todas las empresas que quieran participar estén inscritas antes del 15 de julio para poder organizar estos encuentros con suficiente antelación para que todas las empresas participantes obtengan la mayor rentabilidad posible y una gran eficacia". Las empresas catalanas participantes en el Fòrum se agruparán en 4 clústeres de actividad: Agroalimentación, Diseño-moda-artesanía, Turismo e Industria-energía-construcción-medio ambiente.

El Fòrum se presentó a la prensa dos días antes de la jornada del BMP, también en el Círculo Ecuéstre de la Ciudad Condal, y contó con la participación del presidente de la Cambra de Comerç de Barcelona, Miquel Valls y del presidente de Foment del Treball Nacional, Joaquín Gay de Montellá. Artur Mas, president de la Generalitat, acompañará a los empresarios catalanes e intervendrá en una presentación general de Cataluña que se realizará ante empresarios rusos el 1 de noviembre.



De izq. a dcha. Miquel Valls, Enrique Lacalle y Joaquín Gay de Montellá.

European Property Federation, institución que ha asesorado a la Comisión Europea en la elaboración de las directivas de obligado cumplimiento de esta importante materia.

Radiografía del mercado inmobiliario en España

Una de las ponencias de la jornada fue la protagonizada por Patricio Palomar, director de Research de CB Richard Ellis.

Tras una visión general sobre el panorama macroeconómico, poco halagüeño evidentemente, Palomar pormenorizó las características actuales tanto del mercado terciario, como del residencial y el de inversión y cómo se comportó en 2011 y cómo se está comportando los primeros meses de 2012.

Así, el mercado industrial y logístico de segunda mano de Madrid "es el que más está sufriendo en su disponibilidad", concentrándose el mayor porcentaje de superficie disponible en la zona Este, y "es la logística nacional la que más vacancia tiene". La evolución de la absorción en 2011 fue similar a la del 2010 y muy lejos de niveles de precrisis. "Lógicamente, afirmó Palomares, el consumo ha caído y esto es una cadena que van arrastrando a las actividades inmobiliarias". En cuanto a las rentas, tras la caída de 2009 a 2010, se situó a niveles muy bajos cercanos a los del 2005 y ahí se mantienen estables.

En cuanto a Barcelona, el 42% del stock está en la 3ª corona y el 46%, la parte más grande del mercado, que se concentra en la 2ª. "Sólo vemos 'pipe line' (oferta en desarrollo) en la zona del Vallès". En lo que refiere a la absorción, "si bien veíamos que en Madrid había caído mucho, en Barcelona ha seguido aumentando. Barcelona gana a Madrid en atractividad para los ocupantes, por lo que es un polo logístico bastante más demandado". Respecto a la evolución de las rentas y las yields (rentabilidades) "vemos que afortunadamente la yield se ha estabilizado un poco y sin llegar a niveles de precrisis, nos situamos ya en el 8%".

En general, el sector industrial, que cerró el año 2011 en niveles de absorción similares a 2010, contará en 2012 con operaciones de inversión muy puntuales y con una presión importante en las rentabilidades (yields). Éstas subirán del 7% al 8% en activos industriales y 8,5% en aquellos de uso logístico, dependiendo de la flexibilidad del activo, la solvencia del inquilino y la duración del contrato.

En este sentido, Palomar afirmó que las rentabilidades en los de bonos que ofrecen países soberanos están por encima del 6,5%. "Ahora hay que encontrar los inversores que quieran invertir en las 'yields' que nosotros tenemos en nuestros centros comerciales o nuestras oficinas o naves en España. Como entenderán, a los fondos internacionales les cuesta tomar una posición en un inmueble cuando resulta que un estado soberano les



Patricio Palomar, director de Research de CBRE, durante su presentación.

está ofreciendo una rentabilidad cercana al 7%. Estamos prácticamente en la tormenta perfecta", afirmó.

BMP 365 días al año

En la jornada, también se presentó en primera la nueva aplicación que ofrece BMP junto con la empresa We App the World —WAW— para smartphones y tablets: 'BMP 365 días al año'. Dicha aplicación está dirigida a profesionales del sector para que puedan ofrecer su producto a través de una marca tan reconocida como Barcelona Meeting Point 365 días al año y no tan solo los cinco días que dura el salón. A través de esta aplicación, el usuario que esté buscando cualquier otro producto inmobiliario, podrá disponer de toda la información en su smartphone, desde fotos, planos e información sobre dicho inmueble hasta los servicios disponibles a su alrededor como colegios, zonas verdes, hospitales, mercados, etc. Incluso, para aquellas personas interesadas en una zona determinada, al encontrarse en dicha zona pueden aparecerles avisos sobre productos disponibles en las intermediaciones. "La App de BMP es un desarrollo pensado para profesionales sin intrusiones de particulares, para dar seguridad y calidad al usuario final durante 365 días al año y bajo el paraguas de la Feria más reconocida a nivel nacional y con gran prestigio internacional", afirmó Juan Mañosa, director ejecutivo de We App the World WAW. ■

Oportunidades en el exterior

Antonio Tortras, socio director de Afintia, cerró el programa de esta jornada informativa con una interesante ponencia titulada: '¿Se puede invertir en el inmobiliario extranjero con éxito? ¿Dónde y Cómo? ¿Qué ha cambiado?'. En esta sesión Afintia presentó las oportunidades de inversión existentes en Brasil, Polonia y China que proporcionan rentabilidades entre el 20 y el 40% de la inversión. "Son países —afirmó Tortras— con condiciones para la inversión inmobiliaria que tenía España hace 20 ó 30 años, justo antes del boom".

El proyecto está previsto que termine a mediados de 2012

Miebach Consulting diseña la ampliación del centro de distribución de Zuslog (Porto Editora)

Grupo Porto Editora es una de las principales editoriales y de distribución de libros en Portugal, con una cuota de mercado superior al 60% en el subsector de libros de texto y diccionarios, y con un creciente volumen de actividad en la línea de e-commerce.



En 2007 decidió centralizar sus actividades de distribución en el recinto de su planta de fabricación/ imprenta de Maia, y contrató a Miebach Consulting para el diseño y supervisión de la implementación de sus nuevas instalaciones. Tras su puesta en servicio, a mediados de 2010, fue posible alcanzar en los meses de campaña de 2011, una media de 20.000 líneas/ día, llegando incluso hasta 24.000 líneas/ día.

En el año 2011, a raíz de la reciente adquisición de otras compañías del sector editorial y del fuerte auge de ventas de la línea de e-commerce, Grupo Porto Editora decidió acometer la ampliación de sus instalaciones del Centro de Distribución con arreglo al Máster Plan inicial. Esta operación incluye un área de picking adicional para dar cabida al fuerte incremento de su portafolio de productos de alta rotación, la ampliación de la capacidad

El trabajo realizado por Miebach permitirá concluir el proceso de centralización de las actividades de distribución del Grupo Porto Editora.

Miebach realiza un proyecto de implantación para ADIMPo, de Unipapel

El grupo especialista en sobres, material escolar, de archivo y oficina ya confió en Miebach Consulting en la primera fase del proyecto, que consistió en la selección de un nuevo SGA y en la gestión de su implantación en el centro de distribución principal que el grupo tiene en Tres Cantos (Madrid). Actualmente Miebach está llevando a cabo la implantación del SGA en el centro de distribución de Adimpo (Albacete), empresa especializada en consumibles de informática adquirida por el grupo Unipapel.

El Sistema de Gestión de Almacén seleccionado tenía que cumplir las funcionalidades de multialmacén y multilingüe ya que, además de implantarlo en los almacenes que posee el grupo Unipapel en la península y en las islas, el SGA seleccionado también se implantará en los almacenes que la compañía posee en Alemania, Francia e Italia.

Los principales objetivos del proyecto son la implantación de procesos optimizados según las mejores prácticas en todos los almacenes del grupo y disponer de un SGA altamente estándar y parametrizable, que permita reducir la dependencia del proveedor y la necesidad de mantenimiento evolutivo, pues muchos de los futuros cambios de requerimientos se podrán resolver por parametrización.

Tanto el centro de Tres Cantos como el de Albacete utilizan terminales de voz para las operaciones de picking, pero el SGA, debe gestionar, además de a los usuarios, diferentes sistemas automáticos como miniloads, picking automático, sistema de transportadores con estaciones de picking, carruseles verticales y una clasificación automática por rutas de distribución.



dinámica de preparación de la instalación ya existente y la incorporación de nuevas funcionalidades en su sistema de gestión logístico, a fin de dar una respuesta adecuada a la creciente diversidad de requerimientos de sus clientes.

La consecución de este proyecto presupone la racionalización de la cadena de suministros, una reducción de los costes operativos y una mejora de la calidad de servicio a los distintos tipos de clientes (Gran Distribución,

Cadenas de librerías, Librerías propias, Comunidades educativas y Profesores y clientes directos), cuyos requerimientos y particularidades son extremadamente dispares.

El proyecto, que incluye la realización de las ampliaciones previstas en el Master Plan inicial y un área de picking adicional, terminará a mediados del 2013 y permitirá concluir el proceso de centralización de las actividades de distribución del Grupo Porto Editora. ■

consulta

www.navesbarcelona.es

¿está buscando nave?

somos especialistas en el mercado industrial y logístico



ZONA FRANCA

Supf.: hasta 20.000 m²

Tipología: Nave Logística

Régimen: Alquiler



BARCELONA

Supf.: 4.500 m²

Tipología: Nave Logística

Régimen: Alquiler



LA LLAGOSTA

Supf.: 9.950 m²

Tipología: Nave Logística

Régimen: Alquiler



SALLENT

Supf.: 20.000 m²

Tipología: Nave Logística

Régimen: Alquiler



CAMP DE TARRAGONA

Supf.: hasta 40.000 m²

Tipología: Nave Logística

Régimen: Alquiler

T. 93 452 22 62 | info@navesbarcelona.es | www.navesbarcelona.es

Inaugurado en noviembre de 2010, este parque logístico cuenta con una superficie total de 63 ha

Saba cierra con Bodenor Flex Center la venta de su parque logístico en Santiago de Chile

Saba Infraestructuras (Saba) ha cerrado con la compañía chilena Bodenor Flex Center, especializada en desarrollos inmobiliarios industriales y centros de distribución, la venta del parque logístico que Saba posee en Santiago de Chile. Situado en la Comuna de Pudahuel, al noroeste de la Región Metropolitana de Santiago de Chile, este parque cuenta con una superficie total de 63 hectáreas y en su desarrollo podría llegar a albergar hasta 320.000 metros cuadrados de naves, de los que ya están edificados 44.100 metros cuadrados.



La operación de compraventa supondrá el pago por parte de Bodenor Flex Center de en torno a 56 millones de euros, a tipos de cambio actuales, estando previsto

completar los trámites administrativos y registrales correspondientes en las próximas semanas. Inaugurado en noviembre de 2010, el parque está integrado en la zona de nego-

Este parque logístico cuenta 44.100 m² y está integrado en un complejo de negocios de 1.000 ha al noroeste de la Región Metropolitana de Santiago de Chile.

cios ENEA, un complejo de 1.000 hectáreas, y cuenta con accesos directos desde las dos autopistas más importantes de la Región Metropolitana, Costanera Norte y Vespucio Express. Desde su puesta en marcha, se consolidó como un referente de oferta de calidad, tanto por los accesos y conexiones con las principales infraestructuras de transporte y movilidad, como por su elevado nivel constructivo y funcionalidad: utilización de las más modernas técnicas, cumpliendo las normativas y asegurando la máxima durabilidad, seguridad, confort y ahorro energético. Desde el momento de su inauguración, el parque registró una ocupación del 100% de sus naves, con presencia de compañías internacionales y operadores logísticos líderes mundiales como Paccar, CEVA Logistics, APL Logistics y Kuehne Nagel y, más recientemente, Kraft y Dialog.

Este parque cuenta con accesos directos desde las dos autopistas más importantes de la Región Metropolitana, Costanera Norte y Vespucio Express. Tiene accesibilidad inmediata al aeropuerto de Santiago de Chile, situado a solo 2,2 kilómetros, y a las principales vías de acceso a los puertos de Valparaíso y San Antonio, que concentran más del 80% de las exportaciones e importaciones del país.

Voluntad de crecimiento

Con la materialización de esta transacción, el grupo Saba se dota de recursos adicionales que le permitirán afrontar su crecimiento a corto plazo con mayor capacidad, con el propósito de convertirse en un actor de referencia en la gestión de infraestructuras, tanto en parques logísticos como en aparcamientos. La voluntad de crecimiento constituye uno de los ejes estratégicos de la compañía, junto a la eficiencia en la gestión, la excelencia en la calidad de servicios y la iniciativa en el desarrollo de actuaciones conjuntas con la Administración.

Por lo que respecta a parques logísticos, la estrategia de la compañía está centrada en consolidar su liderazgo en España y en optimizar la gestión de los activos. En la actualidad, Saba participa en la gestión de 15 parques logísticos, con una superficie bruta de 730 hectáreas y con una superficie edificable de más de 3 millones de metros cuadrados. Además de Chile, está presente en España, Portugal y Francia, donde gestiona una red de parques en Madrid, Barcelona, Sevilla, Álava, Lisboa y Toulouse.

En cuanto al negocio de aparcamientos, Saba mantiene su voluntad de orientar su estrategia en el desarrollo y la consolidación del liderazgo en el sur de Europa —es el primer operador en España e Italia y uno de los principales en Portugal— e impulsar, asimismo, el crecimiento en mercados estratégicos, como lo es Latinoamérica, siendo Chile su plataforma de expansión en la zona.



En la inauguración de 2010 se reunieron la subsecretaria de Transportes del Gobierno de Chile, Gloria Hutt Hesse, y el presidente de Abertis, Salvador Alemany, entre otros.

La compañía dispone de cerca de 140.000 plazas distribuidas en más de 200 aparcamientos y está ejecutando nuevos proyectos que aportarán una dimensión a la red de 213 aparcamientos y cerca de 150.000 plazas gestionadas.

Presencia relevante en Chile

Saba mantendrá una presencia relevante en Chile, país donde actualmente es el principal operador de aparcamientos, con cerca de 9.000 plazas en 15 núcleos de aparcamiento. Chile constituye un mercado caracterizado por la evolución positiva de la actividad, con incrementos de los ingresos en 2011 de en torno al 8%. Saba ha introducido recientemente el uso del TAG, un sistema similar al VIA-T, en su aparcamiento de Plaza de la Ciudadanía de Santiago de Chile. La implantación de esta tecnología, en un período piloto que durará dos meses y en la que está previsto participarán unos 1.000 clientes, permitirá ahorrar tiempo a los usuarios, evitando los desplazamientos hasta los cajeros. Una vez validado su funcionamiento, se prevé que el pago a través del TAG se extienda a toda la red de aparcamientos de la compañía en Santiago de Chile. ■

La transacción supone el pago, por parte de la compañía chilena Bodenor Flex Center, de cerca de 56 M€, a tipos de cambio actuales

El primer proyecto de Saba en América Latina

Saba (Abertis Logística, en el momento de la inauguración del parque) está presente en Chile desde 1997. El Grupo ha ido consolidando gradualmente su presencia en el país, convirtiéndose en uno de los principales operadores de infraestructuras, con presencia en cuatro sectores de actividad: autopistas, aparcamientos, aeropuertos, su hasta ahora parque logístico de Santiago de Chile.

La unidad de negocio del grupo dedicada a la promoción, desarrollo, gestión y explotación de parques logísticos gestiona también una amplia red de parques en la Península Ibérica, con emplazamientos en Barcelona, Madrid, Sevilla, Álava y Lisboa.

Un parque industrial pionero en ahorro energético

Ciudad Agroalimentaria de Tudela (CAT), implantación fácil, económica y rápida

La Ciudad Agroalimentaria de Tudela (CAT) es un parque industrial único en el mundo. Este pionero e innovador proyecto es una apuesta estratégica del Gobierno de Navarra que entre otros beneficios, provoca una mayor competitividad en las empresas instaladas y grandes ahorros energéticos y de inversión.

El apoyo del Gobierno de Navarra a las empresas que se instalen es claro y decidido, llegando hasta el 30% de subvención sobre la inversión.

El corazón de la Ciudad Agroalimentaria de Tudela es la Central de Infraestructuras Comunes, dónde además de la Generación Térmica y la Generación Frigorífica, se aloja la Central de Trigeneración, innovadora instalación que permite maximizar la eficiencia energética de todo el conjunto. El proceso de trigeneración produce: electricidad, vapor de agua y agua caliente y fría. La clave de la rentabilidad energética está en conseguir las más altas cotas de eficiencia energética.

Los suministros energéticos se distribuyen a las naves y parcelas a través del RAC aéreo, poniendo todos los recursos y servicios a pie de nave sin costes ni inversión añadidos. Además los suministros están garantizados, ya que las instalaciones del Centro de Infraestructuras comunes están montadas por duplicado para evitar paradas técnicas o averías. Desde 2011, Ciudad Agroalimentaria de Tudela (CAT) ofrece a las empresas instaladas la Gestión Integral de residuos y vertidos, con el consiguiente ahorro de costes y de inversión, y la tranquilidad que supone tener la garantía de que se evita cualquier riesgo medioambiental.

Situada en Tudela, ciudad de gran interés geoestratégico

La CAT se encuentra equidistante a los grandes centros de consumo nacionales y que



Las naves con servicios energéticos de la CAT son una perfecta opción de mercado, sobre todo para nuevos proyectos a los que se les ofrece la posibilidad de desarrollar proyectos de inversión llave en mano.

Las ventajas de la CAT:

- Grandes facilidades de implantación.
- Naves disponibles con instalaciones listas para inicio de actividad.
- Proyectos llave en mano.
- Posibilidad de alquiler con opción de compra.
- Posición competitiva idónea para generar sinergias al tener toda la cadena de valor concentrada en el mismo lugar.
- Los suministros centralizados (vapor, agua caliente y fría, fluido frigorífico, PCI, etc).
- Tratamiento integral de vertidos y residuos centralizados.
- Servicios que mejoraran la competitividad como el laboratorio y la cocina industrial, disponibles para todas las empresas instaladas.
- Servicios que aportan valor como el Centro de Negocios
- Servicios que generan sinergias como las Naves Nido o el Acompañamiento Tecnológico.
- Facilidades para la externalización de procesos.
- Seguridad en la inversión.

cuenta con redes de comunicación directas que enlazan con las principales ciudades del país, y con fácil acceso al resto de la Unión Europea. Tiene acceso directo desde la A-68. Dispone de una importante masa de población y de recursos naturales, como la disposición de amplias superficies de cultivo o el agua, que se verán ampliados con la construcción del Canal de Navarra.

Es una de las ciudades centrales del valle del Ebro, donde se sitúan los líderes nacionales de producción de I, II, III, IV y V gama.

Las ventajas de la CAT en cifras

- 30 % de subvención.
- 15 % de ahorro energético.
- 20 % menos de inversión inicial.
- Facilidades de pago.
- Avales de Gobierno de Navarra.

Naves industriales listas para iniciar la actividad

La Ciudad Agroalimentaria de Tudela dispone de una zona de naves industriales construidas y con todos los servicios listas para comenzar la actividad. En esta área hay naves disponibles con o sin suministros energéticos. Las naves sin servicios energéticos están destinadas a industrias auxiliares, proveedores y servicios. Las naves con servicios energéticos están destinadas a industria agroalimentaria.

Las naves con servicios energéticos de Ciudad Agroalimentaria de Tudela son una perfecta opción del mercado, sobre todo para nuevos proyectos a los que, además de importantes subvenciones, se les ofrece la posibilidad de desarrollar proyectos de inversión llave en mano y el innovador servicio del acompañamiento tecnológico. ■



El corazón de la Ciudad Agroalimentaria de Tudela es la Central de Infraestructuras Comunes, dónde además de la Generación Térmica y la Generación Frigorífica, se aloja la Central de Trigeneración.



La CAT se encuentra equidistante a los grandes centros de consumo nacionales y cuenta con redes de comunicación directas que enlazan con las principales ciudades del país.

Las empresas ubicadas en CAT suman otra ventaja más en su apuesta por la competitividad

La Ciudad Agroalimentaria de Tudela continuando con su filosofía de ahorro de costes y esfuerzos a sus empresas, ha instalado y gestiona una planta de tratamiento de vertidos líquidos no asimilables por la red de saneamiento consistente en un evaporador concentrador.

Uno de los principales problemas a los que ha de enfrentarse una empresa agroindustrial con actividad productiva que implique transformación y/o manipulación de productos alimenticios es la depuración de las aguas residuales generadas. Y la CAT es consciente la importante carga, tanto económica como de responsabilidad medioambiental que supone la construcción y gestión de una planta depuradora, por lo que a mediados de mayo puso a disposición de las empresas ubicadas la infraestructura necesaria para el uso por parte de todas sus empresas de una depuradora conjunta, externalizando las labores de su construcción, gestión y operación, añadiendo, del mismo modo, un importante ahorro económico y una tranquilidad adicional derivada de la externalización de dicho servicio.

Así, ahora, las empresas instaladas en la Ciudad contarán con las ventajas de este servicio, como es la reducción de volumen del residuo, normalmente en cantidades superiores a 40 veces. Es decir, para cada 40 m³ de residuo bruto se pueden llegar a obtener 1 m³ de residuo concentrado más 39 m³ de agua destilada.

Por otra parte, esta instalación también supone una reducción del coste de tratamiento de residuo por parte de la gestora final, ya que en la mayoría de los casos el coste se factura por volumen, no por concentración, así como la generación de agua destilada susceptible de ser utilizada en procesos productivos. También comporta la generación de subproductos útiles. Por ejemplo, un agua con alto contenido de grasas, si se le elimina el agua, es susceptible de usarse, por ejemplo, para su combustión, con lo cual un producto categorizado inicialmente como residuo puede pasar a caracterizarse como subproducto, incluso con valor económico.

Asimismo, la instalación de la planta de tratamiento cerca del punto de generación del residuo minimiza los costes de transporte, uno de los principales inputs de la cuenta de explotación o precio final de un tratamiento.

Más de 200.000 metros cuadrados destinados a parque empresarial e incubadora de empresas

Ciencia, I+D y colaboración empresarial se dan cita en Geolit

Geolit es un parque científico-tecnológico dotado de una superficie de más de medio millón de metros cuadrados dedicados a usos empresariales e institucionales que favorecen la innovación. Este parque ofrece oportunidades de alojamiento a todo tipo de empresas e instituciones con una orientación innovadora, con independencia de su tamaño y sector de actividad. Las posibilidades de instalación en el parque van desde la inversión en suelo para construir una sede propia hasta el alquiler de una oficina o nave en un centro de empresas.

Además de esta flexibilidad en su oferta de alojamiento, Geolit proporciona a todas las empresas residentes un urbanismo de excelencia, con una baja densidad de edificación, más del doble de zonas verdes exigidas por la legislación, amplias zonas de aparcamiento y generosos espacios para dotaciones de interés social, así como infraestructuras de referencia en materia de sostenibilidad y numerosos servicios avanzados en materia de TIC, formación, etc. Firmas como Perialisi, Novasoft, Comyser, Patrimonio Comunal Olivarero o Caja Rural de Jaén, que han adquirido suelo para construir una sede propia, o la Asociación de Jóvenes Empresarios de Jaén, Novasoft, Mengisoft, E-Gim, Everis, Ceseal, EBT Universidad de Jaén o Comway, que trabajan en el Centro de Empresas Big Bang, ya han unido su futuro al de Geolit. Situado en el término municipal de Mengíbar, a quince kilómetros de la capital jiennense, Geolit mantiene una comunicación privilegiada con el resto de Andalucía y con el centro y norte de España a través de la autovía Bailén-Sierra Nevada (A-44). Se encuentra asimismo a poco más de una hora de la Línea de Alta Velocidad (AVE) Córdoba-Madrid y de los aeropuertos de Granada-Jaén, y a dos horas de distancia de los aeropuertos de Sevilla, Málaga y Almería.

Parque de Empresas

Geolit cuenta con una superficie de más de 200.000 metros cuadrados destinada a par-



que empresarial. En él se localizan las empresas e instituciones que han adquirido suelo del Parque para la construcción de su propio edificio.

Este parque empresarial está abierto a empresas de todos los sectores productivos, siempre que tengan una orientación innovadora y presten servicios que puedan contribuir a la modernización del tejido empresarial. Se calcula que el Parque Empresarial de Geolit tiene capacidad para acoger a más de un centenar de empresas innovadoras y a más de 3.000 trabajadores. El suelo para empresas de Geolit se distribuye alrededor de tres áreas. La zona central la ocupan las empresas catalogadas como tipo 1, denominación genérica que abarca a empresas de mediano tamaño, con

Geolit ofrece una baja densidad de edificación, más del doble de zonas verdes exigidas, amplias zonas de aparcamiento, dotaciones de interés social e infraestructuras en materia de sostenibilidad y numerosos servicios de valor añadido.

requerimientos importantes de oficinas y escasos o ninguno de nave, y que necesitan una superficie próxima a los 2.500 metros cuadrados de suelo. Su perfil responde al de empresas de alto contenido tecnológico con fuertes áreas o departamentos de investigación y desarrollo. En el borde sur, se localizan las parcelas destinadas a las empresas tipo 2, empresas con mayores requerimientos de nave y que precisan una parcela próxima a los 1.000 metros cuadrados. Su perfil se corresponde con el de empresas dedicadas a la producción de desarrollos industriales. Por último, la banda oeste acoge las empresas con mayores necesidades de suelo y menos de edificabilidad, denominadas como empresas tipo 3. Esta tipificación es en cualquier caso meramente orientativa, pues la oferta de suelo se adapta prácticamente a todas las necesidades empresariales, por variopintas que sean.

Centros de apoyo a la innovación

Los usos institucionales más destacados del parque son los que conciernen al 'Complejo Tecnológico de Servicios Avanzados', el 'Laboratorio de Producción y Sanidad Vegetal' y el 'Museo Activo del Aceite de Oliva y la Sostenibilidad', tres edificios desde los que se trabaja para fomentar la innovación y sinergias empresariales dentro y fuera del parque.



El centro EBT Eureka se dirige fundamentalmente a proyectos de base tecnológica, con espacios oficinas, laboratorios y módulos semi-industriales en régimen de alquiler.

El 'Complejo Tecnológico de Servicios Avanzados' ofrece posibilidades de instalación a nuevas empresas y a pymes con servicios y tecnología de valor añadido, para las que dispone de cerca de 2.000 metros cuadrados, repartidos entre espacios semi-industriales y despachos de oficinas, que son modulares y por tanto adaptables a las necesidades de las diferentes empresas interesadas. Cuenta con biblioteca, sala de prensa, sala de exposiciones, sala multifunción, cafetería-restaurante y un buen número de servicios generales de interés común para todos los residentes en el complejo. Además, cuenta con diferentes laboratorios y espacios de investigación, que estarán disponibles para los inquilinos del complejo y de forma general para las empre-



NAVES Y TERRENOS INDUSTRIALES EN CATALUNYA

de: ENTIDADES FINANCIERAS CON ALTA FINANCIACIÓN y PARTICULARES



POLIGON EL PLA (BAIX LLOBREGAT)

Nave ideal para logística, de 1700 m² de planta, parcela de 2400 m². 5 muelles de carga. 100 m² de Oficinas. Vestidores y baños. 8 m de altura. **En alquiler.**



GRANOLLERS

Venta Nave de 10.560 m², 1.526 m² de oficinas y anexos exteriores independientes sobre parcela de 23.450 m², calificación urbanística Clave 4A2 Zona industrial, tipo de suelo urbano. Terreno totalmente urbanizado. Todos los servicios. **En venta.**



REUS

Nave muy comercial, totalmente esquinera en Polígono Industrial Besós, Superficie de la nave 1.320 m², planta altillo 131,92 m², planta baixa 1187,22 m², patios exteriores de 415,76 m², altura 8 m. Preparada para poder instalarse inmediatamente ya que tiene todas las instalaciones dadas de alta y los despachos preparados para trabajar inmediatamente. **En venta.**



BADALONA

Polígono Industrial Els Dolors ZONA COMERCIAL, superficie de la nave 500,10 m², planta altillo 120,20 m², planta baja 379,90 m², patios de 45,70 m², estructura metálica. La nave está preparada para actividades de riesgo al fuego medio. Puede tener actividad comercial. **En alquiler.**

VALLIRANA

Complex Industrial Can Prunera, Naves de obra nueva. Superficie desde 520,45 m² hasta 555,85 m².

Connexión de todos los servicios de agua, luz, telecomunicaciones y desagüe para lavabo. **En venta/ alquiler.**



SANT ANDREU DE LA BARCA

Obra nueva. Consta de planta baja con entrada para camiones y planta altillo para oficinas. Patio delantero de uso privativo. Superficie 368 m², planta altillo 184,02 m², planta baja 184,02 m², patios delanteros, **En venta / alquiler.**



c/. Castella, 18-20 baixos 3B - 08018 BARCELONA - Tel. 93 303 52 89 - Fax 93 303 53 16

E-mail: info@totnaves.com

La vertiente sostenible de Geolit condiciona los criterios para la selección de inquilinos y las condiciones de edificabilidad de sus edificios



El centro de empresas Big Bang destaca por su capacidad de modulación de las instalaciones, la optimización de espacios, la ecoeficiencia, las telecomunicaciones avanzadas y la accesibilidad y eliminación de las barreras arquitectónicas.



Con una potencia de 3,5 kW, el 'Olivo Solar Fotovoltaico' permanece conectado a la red eléctrica de Geolit donde representa, simbólicamente, la innovación tecnológica y el desarrollo sostenible.

sas del parque. Asimismo, una incubadora de empresas prestará apoyo a los proyectos empresariales de base tecnológica que surjan en el Complejo. Con una superficie de 10.600 metros cuadrados, 1.900 se destinan a empresas e incubación y más de 2.700 a investigación. Los emprendedores y pymes que se instalen en el complejo convivirán con instituciones de vanguardia en el impulso de la modernización del tejido productivo andaluz y de uno de sus sectores de referencia, el sector del aceite y del olivar, entre ellas la Fundación Citoliva, la Unidad de Investigación Compartida sobre el Aceite (Única), centro de investigación básica que cuenta con la

participación de la Universidad de Jaén y el Instituto de Formación Agraria y Pesquera de Andalucía (IFAPA), el Centro de Excelencia Investigadora en Aceite y Salud (CEAS) y la Agencia para el Aceite de Oliva (AAO). La confluencia de todos estos agentes en el Complejo Tecnológico de Servicios Avanzados lo convertirá en un lugar de encuentro de empresarios, directivos, investigadores, profesores universitarios y técnicos con experiencia y especialización en innovación y en el sector del aceite.

En el complejo también se encuentra la localización de la sociedad gestora del parque, Geolit, así como de su filial, Geolit Solar. ■

Un parque comprometido

Además de ser un referente en innovación, Geolit ha logrado erigirse en un foco difusor del uso de las energías limpias, un ejemplo de integración paisajística y un bastión de la defensa del medio ambiente. En suma, en un modelo empresarial sostenible que realiza una apuesta singular por el medio ambiente, tan destacada que ha sido reconocida por el propio Instituto de Diversificación y Ahorro Energético (IDAE), adscrito al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

El parque cuenta con dos infraestructuras de referencia en materia de sostenibilidad: un sistema de climatización centralizada que utiliza como combustible la biomasa procedente de los restos del olivar; y una instalación de energía solar fotovoltaica que aprovecha la cubierta del aparcamiento central de Geolit.

Otros valores medioambientales son su integración en el paisaje, a través de elementos como la recuperación de espacios sensibles y en particular el arroyo de Quebra Cántaros y la vía pecuaria Vereda de las Fuentes, la localización de zonas verdes y elementos paisajísticos en los espacios de visión desde el exterior, la reutilización de aguas depuradas en jardines y áreas verdes, el control de los vertidos de las actividades o las limitaciones para la implantación de actividades nocivas.

Asimismo, hay que destacar que la ordenación urbanística de Geolit garantiza la creación de un ambiente interno de gran calidad, a través de la presencia de abundantes zonas verdes, la baja densidad de edificación, el fomento de los itinerarios peatonales, la protección del ruido de la autovía Bailén-Granada mediante una barrera sónica y la eliminación de barreras arquitectónicas para facilitar el acceso a las personas disminuidas.

Asimismo, esta vertiente sostenible está presente también en los criterios para la selección de inquilinos y en las condiciones para la edificabilidad de sus edificios. Por consiguiente, Geolit es un recinto de gran armonía medioambiental y paisajística, y en el que sus inquilinos tienen en común no sólo la vocación innovadora sino la sensibilidad hacia el medio ambiente y la generación de energías limpias.



AP-7 Llinars Park, Llinars del Vallès

Naves Logísticas en alquiler de nueva construcción desde 4.000 a 20.000 m². Fachada AP-7, muelles de carga y descarga, puertas TIR, 10 m. de altura, amplia zona de maniobras. Posibilidad de adecuar la nave a sus necesidades.



ZAL, El Prat de Llobregat

Nave Logística en Alquiler con 4.200 m² de almacén y 1.000 m² de oficinas de diseño completamente equipadas. 8 muelles de carga, rampa acceso furgonetas y hasta 11m. de altura. Equipada con sistema anti-incendios y estanterías Mecalux.



El Prat de Llobregat

Nave logística en alquiler junto aeropuerto el Prat de 4.000 m² y 11m de altura. 11 muelles de carga con plataformas hidráulicas, 1 rampa acceso camiones con puerta seccional, sistema anti-incendios y amplia zona maniobra tráiler.



Sant Boi de Llobregat

Nave logística en alquiler fachada C-32 de 6.500 m² de almacén y 1.000 m² de oficinas, con 10 m de altura. 10 muelles de carga, 1 rampa acceso camiones, sistema anti-incendios y amplia zona maniobra tráiler.

TECTRAM

lanza un portal WEB destinado en exclusiva al sector industrial y oficinas



Tel. 936384924
tectram@tectram.com
www.tectram.com/project-management

TECTRAM Engineers ha lanzado recientemente una nueva división de Project Management destinada a los sectores industrial y oficinas. Esta nueva división TECTRAM Engineers Project Management tiene como principal objetivo dar un servicio integral y sin intermediarios en la gestión de los proyectos que las empresas de los sectores industrial y oficinas requieran para hacer realidad una nueva implantación, una adecuación o ampliación de sus instalaciones.

TECTRAM Engineers posee una amplísima experiencia en los sectores industrial y oficinas y, con este

nuevo proyecto, pretende consolidar su posición en un mercado cada vez más exigente y especializado, donde la gestión integral de proyectos es clave para el éxito técnico y económico de una operación.

Historia

TECTRAM Engineers presta, desde el año 2001, servicios integrales de ingeniería para los sectores industrial y oficinas. En palabras de sus fundadores, el rigor, el trabajo y la responsabilidad han sido los pilares en los que se ha basado el trabajo de la empresa desde su fundación, permitiendo conquistar día

La misión de TECTRAM Engineers Project Management

Aportar el máximo valor añadido a las empresas durante su proceso de expansión, permitiendo que éstas dediquen sus esfuerzos únicamente a aquello que mejor saben hacer: la gestión de su negocio.

La visión de TECTRAM Engineers Project Management

Ser identificados como la ingeniería líder en la gestión integral de proyectos industriales y de oficinas, con un reconocido prestigio de servicio, honestidad y excelencia.



	Asesoramiento de Implantación
	Proyectos. Reformas y Obra Nueva
	Gestión de Licencias. Actividades, Obras e Instalaciones
	Construction Management
	Entrega de Llaves

4. Construction Management
5. Entrega de Llaves

TECTRAM Enginyers Project Management asesora técnicamente a sus clientes en todo el proceso de expansión de su empresa. Su experiencia en el sector, garantiza soluciones a medida y económicamente optimizadas, generando valor desde el primer momento y garantizando una gestión integral y sin intermediarios.

TECTRAM Enginyers Project Management gestiona, de forma integral y sin intermediarios, la demanda de nuevos espacios, adecuaciones o ampliaciones

Beneficios de la gestión integral de proyectos

La gestión integral de proyectos conlleva grandes ventajas para el propietario y permiten la optimización de todo el proceso. Algunas de ellas son:

- Una solución integral para el proyecto, lo que facilita la anticipación y solución de contingencias de construcción desde la fase de diseño, optimizando de este modo el mismo.
- Comunicación simplificada y mejorada. Interlocutor único durante todo el proceso
- Eliminación de diferencias de criterios y negación de responsabilidad entre profesionales y el constructor.
- Control presupuestario eficiente
- Previsión de plazo y precio de la operación
- Eficiencia en la gestión del conjunto del Proyecto
- Coordinación centralizada
- Ahorro de tiempo y coste.

tras día cuotas más elevadas de mercado, hasta llegar a convertirse en un referente en la gestión integral de proyectos en los sectores industrial y oficinas.

El principal objetivo de la empresa es la creación de valor sustentado en la voluntad de servicio. TECTRAM trabaja diariamente para entender las necesidades de sus clientes, poniendo todo su empeño en satisfacerlas y en conformar el equipo idóneo para lograrlo, esforzándose para lograr ser un

elemento más en el equipo de sus clientes.

Servicio para empresas

TECTRAM Enginyers Project Management brinda servicios integrales de ingeniería especializados en los sectores industrial y oficinas, abarcando las siguientes fases:

1. Asesoramiento de implantación
2. Proyectos. Obra nueva y reforma
3. Gestión de licencias. Actividades, obras e instalaciones

Proyecto de puesta en marcha del autobús lanzadora PR-4

Mejora del acceso en transporte público colectivo al polígono Pratense - ZAL

Todo el proceso de desarrollo del autobús lanzadora PR-4 se inició el año 2001, a raíz de un estudio desarrollado por la Unión Comarcal de CC OO de Catalunya del Baix Llobregat (Barcelona), sobre los centros de trabajo de la comarca, y que puso de manifiesto, por primera vez, la necesidad de mejorar la accesibilidad al trabajo y la seguridad de los desplazamientos de los trabajadores y trabajadoras de los polígonos industriales. Dentro del marco de este estudio se puso de manifiesto la necesidad de poner en funcionamiento una línea de autobuses de enlace para conectar la estación de Renfe del Prat de Llobregat con el municipio y los polígonos industriales de la zona.

Miquel de Toro, técnico de Movilidad, CC OO de Catalunya. Departament de Sostenibilitat, Secretaria d'Acció Sindical i Política Sectorial

La diagnosis que se desarrolló en este estudio señalaba los problemas de accesibilidad, poniendo de manifiesto la necesidad de actuar de forma prioritaria en el polígono Pratenc, debido a las carencias detectadas en este centro de actividad económica.

A raíz de esta iniciativa se creó una coordinadora de trabajadores y trabajadoras del polígono industrial y se inició un proceso de negociación con los agentes implicados (empresas, administración local y autonómica, operadores de transporte público, etc.). En la coordinadora de trabajadores participaban la mayoría de los representantes sindicales de las principales empresas del polígono. Dentro de la coordinadora se crearon dos comisiones de trabajo, una institucional (encargada de realizar gestiones con todos los organismos implicados, anteriormente citados), y una de información y comunicación pública (para dar a conocer el problema públicamente). A partir de la diagnosis de Comisiones Obre-



ras se inició la negociación con los agentes implicados, para realizar las gestiones pertinentes con todas las administraciones y organismos. Las comisiones formadas en el ámbito de la coordinadora de trabajadores y la Mesa de Movilidad mantuvieron entre 2002 y 2006 reuniones con todos los agentes de los que surgieron diversos compromisos de corrección de las disfunciones detectadas. Esta coordinadora de trabajadores de CC OO fue la precursora de la creación de la Mesa de Movilidad del polígono industrial, en 2006, con representación de todos los agentes implicados: CC OO, la Asociación de Propietarios del Polígono Pratenc, la Generalitat de Catalunya, la Entidad Metropolitana del Transporte, el Ayuntamiento del Prat de Llobregat, el Consorcio de la Zona Franca, la Autoridad Portuaria de Barcelona, Mercabarna, el Centro Intermodal de Logística y la UGT.

Durante todo este proceso, los problemas de accesibilidad de personas y mercancías al polígono industrial se vieron agravados durante un período, debido a los problemas de seguridad vial derivados de las obras de ampliación del puerto de Barcelona, que comportaron la alteración temporal de los itinerarios y el incremento de la circulación de vehículos pesados, una situación que empeoró debido a la deficiente señalización. Estos problemas fueron mitigados gracias a la intervención de la comisión institucional de la coordinadora de trabajadores, que consiguió establecer un itinerario exclusivo para los vehículos pesados y una mejora de los accesos en vehículo privado y transporte público.

El servicio lanzadora PR-4

El servicio de autobús de enlace implantado el 20 de junio de 2006 inicia su recorrido en la estación de Renfe Cercanías y une el casco urbano del Prat de Llobregat (63.688 habitantes en 2011) con las principales empresas de los polígonos industriales Pratenc, Zona de Actividades Logísticas I y II (ZAL).

Los horarios del servicio están coordinados con los servicios ferroviarios de Cercanías, para facilitar la intermodalidad, y está dentro del sistema tarifario integrado. La línea opera sólo los días laborables, y la primera salida desde la estación de Renfe se realiza a las 5:30 y finaliza a las 22:30, con la última salida desde la ZAL, de forma que los horarios están adaptados a las jornadas laborales de los centros de trabajo. El tiempo de recorrido oscila entre 60 y 70 minutos, según las diferentes franjas horarias.

Los intervalos de paso de los autobuses oscilan entre 15-30 minutos, según la franja horaria y las zonas de paso: de la estación de Renfe a la zona industrial es de 15 minutos, desde el núcleo urbano del Prat al polígono es de 20 minutos, y desde el Prat a Mercabarna es de 10 minutos, y a la inversa.

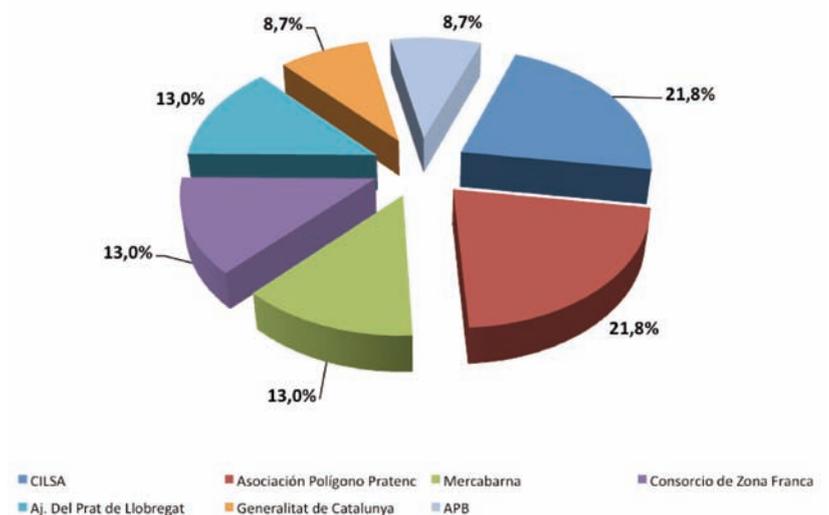


La financiación de la actuación y los gastos derivados de la realización del servicio de transporte colectivo se reparten entre todos los agentes implicados como puede verse en el gráfico siguiente.

La novedad que supuso la creación del PR-4 es que está financiado por varias entidades públicas y por los empresarios del polígono industrial. Algunas empresas que tenían un servicio de transporte discrecional para sus empleados, negociaron con sus trabajadores su pase a esta nueva línea, a cambio de participar en la financiación de la lanzadora.

Si analizamos la evolución de las validaciones del autobús lanzadora PR-4, se pone de manifiesto la necesidad de un servicio de transporte público colectivo al polígono Pratenc, para facilitar la movilidad dentro del núcleo urbano del Prat, la conexión con la estación de Renfe y la zona industrial. Así, las personas que no disponen de vehículo privado o de carnet de conducir pueden acceder a

Reparto de la financiación



los puestos de trabajo mediante un sistema de transporte más eficiente, seguro y económico, y menos excluyente socialmente.

La valoración sindical

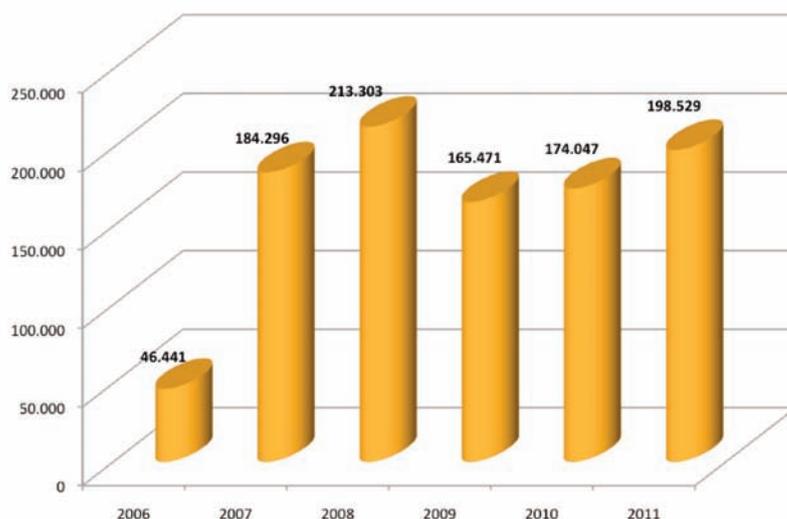
Esta actuación de mejora de la accesibilidad a los centros de trabajo se llevó a cabo con la profunda implicación de CC OO de Catalunya, el Ayuntamiento del Prat, la Generalitat de Catalunya, con la colaboración de la Entidad Metropolitana del Transporte y las asociaciones de empresas del polígono, y se encarna dentro de un proceso de mejora de la accesibilidad global de los trabajadores a los polígonos industriales, con el objetivo de facilitar el acceso en transporte público colectivo a las empresas y así reducir la utilización del vehículo privado y los impactos ambientales y económicos, tanto individuales como colectivos, que derivan de ese uso. El compromiso de CC OO de Catalunya es mejorar el servicio, mejorando las frecuencias de paso, la seguridad y la comodidad del servicio, con marquesinas en todas las paradas, mejoras en la señalización y control del estacionamiento ilegal de los vehículos privados que impida el correcto acceso a las paradas.

La novedad que supuso la creación del PR-4 es que está financiado por varias entidades públicas y por los empresarios del polígono industrial

En la evolución y desarrollo de todo el proceso de establecimiento del servicio, el sindicato ha jugado un papel fundamental en muchos aspectos: en la organización de los trabajadores, la creación de la coordinadora, en las propuestas y asesoramiento en temas de movilidad, en las reuniones con las diferentes administraciones, en las acciones de concienciación de los trabajadores y empresarios, en la valoración de la transversalidad de la movilidad y cómo afecta a los trabajadores, etc.

En este sentido, CC OO de Catalunya ha jugado un papel esencial a la hora de llevar la problemática de la movilidad a la empresa y a la negociación colectiva, con acciones que han permitido adecuar y flexibilizar los horarios laborales para que se pueda utilizar el transporte público, elegir entre los delegados una figura que se dedique a los temas de movi-

Evolución de las validaciones del PR-4



dad y de medio ambiente, introducir los temas de movilidad dentro de los aspectos de salud laboral de las empresas, etc. En definitiva, demostrar que una movilidad bien planificada y organizada es un valor añadido y mejora las expectativas económicas de la zona. ■





DELFO

INMOBILIARIA Y ASESORES

945 26 77 88



GOJAIN
C/ SAN ANTOLIN
Pabellón de 400 m² más otros 131 m² de oficinas y baños en entreplanta. Ideal para la actividad de alimentación. Dos puertas ple-leva. **260.000 €**



GAMARRA
C/ CANAL RIO SANTO TOMAS
Pabellón de 300 m² más otros 50 m² de oficinas en entreplanta. Dos puertas ple-leva. **216.000 €**



SALVATIERRA C/ ARRIBITARTE
Pabellón de 353 m² más otros 50 m² de oficinas en entreplanta. Frente a la carretera Nacional. **162.000 €** Posibilidad de más superficie (hasta 600 m²).



ALI GOBEO
C/ AVDA DE LOS HUETOS
Pabellón de 235 m² con aseó e instalación eléctrica Poca antigüedad. **186.000 €**



ALI GOBEO
C/ URARTEA
Pabellón de 235 m². Con oficinas y baño. 180.000 • Posibilidad de venta con inquilino (Renta mensual: **650 €**).



ALI GOBEO
AVDA DE LOS HUETOS
Pabellón de 238 m² más otros 64 m² de oficinas y baños en entreplanta. Moderna construcción. **220.000 €**



ALI GOBEO
C/ URARTEA
Pabellón de 350 m² con licencia para Hostelería. Nueva urbanización. Precio: **238.000 €**

PARCELAS INDUSTRIALES *ALAVA* EN VENTA

- * **GOJAIN ^ LEGUTIANO**
C/ ZUBIONA - 1.821 M².
- * **VITORIA-GASTEIZ** - AVDA D LOS HUETOS (USO TERCARIO) - 2.000 M²
- * **NANCLARES DE LA OCA**
POLIGONO LOS LLANOS - 3.900 M²
- * **NANCLARES DE LA OCA**
POLIGONO LOS LLANOS - 8.000 M²
- * **GAMARRA** - C/ BARRATXI - 5.800 M²
- * **VITORIA ^ GASTEIZ** - AVDA DEL ZADORRA (DIVISIBLE) - 19.900 M²



ALI GOBEO
C/ SAN MIGUEL DE ATXA
Pabellón de 1.269 m² en planta baja más otros 120 m² de entreplanta (oficinas, baños). Calefacción, instalación de aire,. En parcela de 2.000 m². Suelo no contaminado. **EN VENTA**



ALI GOBEO
AVENIDA DE LOS HUETOS
Pabellón de 1.500 m² con 8 mts 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.



GAMARRA
C/ BARRACHI
Pabellón de 240 m² con otros 73 m² de entreplanta. Oficinas, baños y txoko. Suelo no contaminado. **228.000 €**



GAMARRA
C/ ARTAPADURA
Pabellón de 290 m² con otros 130 m² de entreplanta (oficinas). Calefacción en pabellón. **215.000 €**



GAMARRA
C/ CARRETERA DE VERGARA
Pabellón de 615 m² más otros 80 m² de entreplantas. Con patio trasero de 255 m². Fachada a calle principal. **421.000 €**



GOJAIN PARCELA DE TERRENO INDUSTRIAL
Estratégicamente ubicada y perfectamente visible en el nudo de comunicaciones Carretera Nacional Bilbao, Carretera Nacional Mondragón-Vergara y AP-1. Superficie: 1.821 m². **EN VENTA**



GAMARRA
C/ CONCEJO
Pabellón de 1.686 m² en parcela de 4.115 m². Suelo no contaminado. Con licencia y proyecto de equipamiento deportivo. **EN VENTA O ALQUILER**



JUNDIZ
C/ PERRETEGANA
Pabellón de 4.300 m² más otros 780 m² de entreplantas (oficinas y baños) en parcela de 6.780 m². Con altura libre de 10 mts. Excelentes terminaciones. **EN VENTA**



URTIASOLO
C/ P FERNANDEZ DE RETANA
Pabellón de 630 m² más otros 70 m² de entreplantas (oficinas). **OPORTUNIDAD EN VENTA**



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 Tn. Altura libre de 10 mts. **EN VENTA**



GOJAIN
AVDA DE SAN BLAS
Pabellón de 1164 m² con oficina independiente. Altura libre de 7,37 mts. Posibles divisiones. **EN VENTA O ALQUILER**

EMPRESAS

BNP Paribas Real Estate cierra una nueva Alianza en Austria

La consultora inmobiliaria internacional BNP Paribas Real Estate ha cerrado una nueva alianza en Austria con la compañía Danube Property Consulting, consolidando su programa de expansión internacional. El acuerdo de alianza comprende las líneas de negocio de Transacción, Consultoría y Valoración. Danube Property Consulting presta sus servicios en todo el territorio austriaco. "Para BNP Paribas Real Estate, Danube Property Consulting es un socio de referencia. Esta alianza permite a BNP Paribas Real Estate acompañar a sus clientes en Austria, un país que ofrece grandes oportunidades", explica Bernard Blanco, director Internacional de BNP Paribas Real Estate.

Puma Capital Inversión, S.A. ofrece una nave industrial de 15.000 m² en Sevilla



La nave está compuesta por una superficie delimitada de 150 x 100 metros como zona de producción y almacén.

Puma Capital Inversión, S.A. es propietaria y ofrece directamente sin intermediarios una nave industrial de 15.000 metros cuadrados en Sevilla, a pie de la A-346, en el km. 26,2 que pertenece al municipio de Utrera.

Está conectada con Sevilla por la mencionada autovía A-346 y a sólo 5 km con la autovía Sevilla - Cádiz por la A-362.

Está compuesta por una superficie delimitada de 150 x 100 metros como zona de producción y almacén con cuatro puertas de acceso para camiones, además de dos plantas de oficinas con una superficie total de 650 metros cuadrados, que tienen acceso de personal por una fachada de vidrio a dos alturas.

Inbisa Construcción concluye las obras de ampliación de Ringo Válvulas en Zaragoza



La nueva sede de Ringo Válvulas ha contado con un presupuesto de 3,5 M€

Inbisa Construcción ha finalizado las obras de ampliación de la actual sede de Ringo Válvulas, compañía fabricante de componentes para la industria energética en Zaragoza. La obra, concluida en los 9 meses previstos para su ejecución, ha permitido a la compañía prácticamente doblar su anterior superficie en el polígono Empresarium de la capital aragonesa. Las nuevas instalaciones compuestas por tres grandes naves industriales se han llevado a cabo en un solar colindante recientemente adquirido por la compañía y que cuenta con una superficie de 5.900 metros cuadrados. Las obras han consistido en la preparación previa de la parcela, cuya cota de superficie se encuentra a distinta altura respecto a las instalaciones ya existentes, y en la construcción de la nueva edificación que alcanza los 2.865 metros cuadrados de superficie y se compone de tres naves industriales. Además Inbisa ha ejecutado la construcción de un gran foso de hormigón armado (11 metros de ancho x 22 de largo) en cuyo interior se llevarán a cabo con seguridad las necesarias pruebas de funcionamiento de las válvulas.

Cazanaves asesora a i-vamos en el arrendamiento de sus nuevas instalaciones

La empresa i-vamos, Empresa de Servicios Especializados, S.L., con una plantilla de 500 empleados en España, confió en Cazanaves para la búsqueda y asesoramiento de sus nuevas instalaciones. Fruto de esta colaboración, se han arrendado 1.185 metros cuadrados de oficinas y una nave de 3.045 metros cuadrados en Coslada (Madrid).

NAVES INDUSTRIALES

CONSTRUYA SU NAVE INDUSTRIAL HECHA A SU MEDIDA
FINANCIADAS DIRECTAMENTE POR LA PROPIEDAD

Industrial & Madrid Consulting Inmobiliario S.A.

Av. de Madrid, 134 - 28500 Arganda del Rey (Madrid) - Tel. 91 872 90 00
www.industrial-madrid.com

NAVES A MEDIDA EN CAMPO REAL - MADRID

UN LUGAR ESTRATÉGICO PARA SU EMPRESA

- Excelente ubicación en el Término Municipal de Campo Real, Madrid.
- Acceso desde la R3, A3, M220, M209 y M221.
- A un paso del futuro aeropuerto de Campo Real y de la nueva Plataforma Logística de Arganda del Rey.



POLÍGONO INDUSTRIAL BORONDO



CONSTRUYA SU NAVE
DESDE 5.000 M² HASTA
45.000 M² EN PARCELAS
DESDE 8.500 M²

DISEÑO Y EJECUCIÓN DE NAVES INDUSTRIALES

- Posibilidad de realizar la nave conforme a sus necesidades.
- Financiación **directamente con la propiedad, SIN BANCOS**

Goodman desarrollará más de 1 millón de m² en China

El Grupo Goodman avanza en su expansión en China, donde cuenta con más de 4 millones de metros cuadrados de terrenos disponibles, entre los terrenos con acuerdos de desarrollo y los que están en negociación. Entre los últimos avances en China destaca la firma de un contrato para la construcción en Wuqing de unas instalaciones llave en mano para la empresa de comercio electrónico Moonbasa. Las instalaciones constarán de dos almacenes con una superficie total de 42.410 metros cuadrados, que se convertirán en el primer proyecto llave en mano realizado para Moonbasa y albergará las oficinas centrales de la compañía en el norte de China. Además Goodman ha adquirido recientemente 27 hectáreas de terreno en Tianjin Beichen. Situado en el parque logístico Landport, al noreste del distrito de Beichen, el terreno goza de una localización ideal entre Beijing y Tianjin. En este terreno, Goodman planea construir ocho almacenes de un piso en diversas fases. El inicio de la primera fase de desarrollo, que contempla tres almacenes con un total de 59.000 metros cuadrados de superficie alquilable, está previsto para julio de 2012 y su finalización está programada para mayo de 2013.

Desigual adquiere a Incasòl los terrenos para su nueva plataforma en Viladecans (Barcelona)



El inicio de las obras de construcción de la plataforma está previsto para el próximo año y se realizará en dos fases. Desigual prevé comenzar las operaciones logísticas en 2015.

El director del Institut Català del Sòl (Incasòl), Josep Anton Grau, y la empresa Desigual firmaron el pasado viernes 11 de mayo la adquisición de los terrenos del sector Ca l'Alemany en Viladecans (Barcelona), promovido por Incasòl, donde la firma textil ubicará su nueva plataforma logística europea. En un contexto de fuerte crisis, este

proyecto supondrá una inversión de 100 millones de euros y la creación de 250 empleos, lo que significa un impulso de crecimiento económico en el área del Baix Llobregat. El nuevo centro dará servicio y soporte a las necesidades de crecimiento de la empresa. Ocupará una superficie total de 90.000 metros cuadrados de suelo y 110.000 de techo, de los cuales 20.000 serán para actividades administrativas propias y 'show room'.

Inbisa Construcción edifica la nueva nave de ampliación de Naeko Logistics



Las dos plantas del edificio se utilizarán para el almacenaje de los productos que Naeko gestiona para sus clientes, por lo que deberán soportar cargas hasta 3.000 kg/m².

Naeko Logistics ha adjudicado a Inbisa las obras de construcción de un nuevo edificio para ampliar sus instalaciones en Sant Boi de Llobregat (Barcelona). La nueva edificación se levantará en una parcela propiedad de la empresa de logística, anexa a su actual ubicación en el polígono industrial Salas de la citada localidad.

El proyecto a ejecutar por Inbisa Construcción consiste en la edificación de una nave a dos alturas, dado el desnivel existente entre los viales interior y exterior de la parcela. Así, la nueva edificación contará con un acceso para cada planta, uno desde la calle superior y otra desde la inferior.

Grupo Rhenus celebra su centenario



Grupo Rhenus, al que pertenece la compañía española Rhenus Logistics, está celebrando durante este año el centenario de su fundación. El negocio familiar ha evolucionado en estos 100 años desde una compañía regional de servicios marítimos, transporte de mercancías y almacenaje hasta un proveedor global de servicios logísticos que van desde los transportes especiales a logística portuaria y almacenaje, e incluso gestión documental y servicios de transporte público.

Ramos Catarino construye la nueva fábrica de Grupo Aeronáutico Zona Centro



La fábrica, que se prevé finalizada el próximo mes de octubre, tendrá una superficie cercana a los 2.500 m² y su edificación se realizará como proyecto llave en mano.

Ramos Catarino España que ha resultado adjudicataria de la edificación de la nueva fábrica que Grupo Aeronáutico Zona Centro ha proyectado en Madrid para la gestión y producción de elementos para el sector aeronáutico-aeroespacial. La ceremonia de inicio de obras, en la que se ha descubierto una placa conmemorativa por el inicio de las obras de construcción de la nueva fábrica de Grupo Aeronáutico Zona Centro, tuvo lugar el pasado 12 de abril y contó con la presencia de Juan Soler- Espiabu Gallo, alcalde de Getafe; Fernando Lázaro, concejal de Hacienda, Patrimonio, Comercio, Industria y Hostelería; Paz Álvarez Sánchez - Arjona, concejala de Urbanismo y Obras Públicas; Jesús Huerta, David San José y Alberto Herrero, responsables de Grupo Aeronáutico Zona Centro y Carlos Morgado, director general de Ramos Catarino en España.

La fábrica, que se prevé finalizada el próximo mes de octubre, tendrá una superficie cercana a los 2.500 metros cuadrados y su edificación se realizará como proyecto 'llave en mano'. El estudio de ingeniería Humanes Ingenieros será responsable del desarrollo global del proyecto dentro del cual Ramos Catarino se encargará de la construcción de la obra civil y de todas las instalaciones mecánicas de la nueva fábrica.

Inmocth asesora al grupo Camapolis en la búsqueda de su nuevo punto de venta en Torrejón de Ardoz

Inmocth ha asesorado a Logis Obras en el arrendamiento de sus instalaciones de 1.455 metros cuadrados de almacén más 500 destinados a oficinas, sobre una parcela de 3.008 metros cuadrados en el polígono industrial Las Monjas en Torrejón de Ardoz, Madrid. Dichas instalaciones serán destinadas por su excelente ubicación, para almacenaje y punto de venta de sus productos.

Maf Inmuebles asesora a Falk & Ross en el alquiler de sus nuevas instalaciones en Mollet del Vallès (Barcelona)

Falk & Ross, empresa europea dedicada a la distribución de productos de promoción, ha arrendado una nave de 4.678 metros cuadrados en la población de Mollet del Vallès. Empresa con presencia en toda Europa y con más de 300 empleados, con esta implantación Falk & Ross demuestra de



La nave cuenta con todas las instalaciones, muelles de carga, altura de más de 10 m.

nuevo su apuesta por el mercado español mejorando sus instalaciones logísticas en la península.

La nave cuenta con todas las instalaciones, muelles de carga, altura de más de 10 metros, excelente imagen representativa y fachada a la Autopista AP-7 y permiten mejorar y ampliar las instalaciones de Falk & Ross en Barcelona. La operación ha sido asesorada por MAF Inmuebles.

ESPECIALISTAS EN SUELO EN TARRAGONA

API

NAVES INDUSTRIALES, LOGÍSTICAS Y COMERCIALES

farré industrial
COMERCIAL & LOGISTICS

T. 627 933 972
jordi@farreindustrial.com
www.farreindustrial.com

Rhenus comienza la construcción de un gran centro logístico en el área de París

Grupo Rhenus ha comenzado la construcción de su nuevo centro logístico en la localidad francesa Gretz-Armainvilliers, en el área de París. Constará de una plataforma de almacenaje de última generación de 32.000 metros cuadrados y una zona de oficinas de 1.500 metros cuadrados. El centro contará con la certificación HQE, una norma específica francesa de alta calidad ambiental que certifica el impacto del edificio sobre el entorno, y cumplirá con las más exigentes regulaciones de seguridad europeas.



El nuevo centro estará localizado en el principal área de negocio logístico del país galo, junto a los principales nudos de comunicaciones terrestres y del aeropuerto internacional Charles de Gaulle, uno de los principales hub de mercancías de Europa.

La nueva plataforma, de 12 metros de altura, se ha diseñado para poder albergar cualquier tipo de almacenaje (containers, cargas completas, palés, etc.) así como para optimizar los movimientos internos dentro del almacén. Contará con 27 muelles y una red de vías que comunican con el almacén que tendrá una capacidad superior a los 50.000 palés.

Cutting's estrena sede en Madrid



Las instalaciones disponen de más muelles de carga, mayor capacidad de almacenaje, más espacio acondicionado para la producción y el ensamblaje de productos así como de playa logística refrigerada.

Desde que inició su actividad en 2002, la compañía de distribución de frutas y verduras frescas, cortadas y lavadas Cutting's no ha dejado de crecer. La generación de productos de alto valor añadido sumada a la inquietud por incorporar innovaciones técnicas que mejoren su servicio, han permitido a la empresa quintuplicar su cifra de negocio. Con motivo de esta expansión comercial, Cutting's cambia su antigua nave, más pequeña y menos operativa,

por una nueva nave de 100 metros cuadrados de oficinas y 930 metros cuadrados de frío. Esta nueva sede, mantiene su ubicación en las proximidades de Mercamadrid, centro logístico clave para el negocio de la empresa, y se ajusta a las nuevas necesidades de desarrollo del grupo.

Jones Lang LaSalle analiza las nuevas tendencias en el mercado terciario catalán



Luis Guardia, director Industrial de Jones Lang LaSalle y Joan Amorós, secretario general de Ferrmed, plasmaron la importancia del desarrollo del Corredor Mediterráneo y su gran influencia en el mercado logístico.

La consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle que este año celebra su 25 aniversario en España organizó el IV Foro Inmobiliario donde se analizaron las nuevas tendencias en el mercado terciario catalán teniendo en cuenta la actual situación de crisis y reajustes que experimenta la economía española. El evento tuvo lugar en el Espacio EsadeForum Barcelona y a él asistieron numerosas personalidades del mundo económico e inmobiliario de la capital catalana. En lo referente al mercado industrial y logístico, Luis Guardia, director Industrial de Jones Lang LaSalle y Joan Amorós, secretario general de Ferrmed, plasmaron la importancia del desarrollo del Corredor Mediterráneo y su gran influencia en el mercado logístico. Ambos destacaron que en una situación de crisis como la actual, las inversiones en infraestructuras se deben concentrar donde se obtiene una mayor rentabilidad socioeconómica.



API Mariano Ibáñez

GABINETE TÉCNICO INMOBILIARIO

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

Tel.: 976 233 569
www.gtizaragoza.com



Especialistas en Inmobiliaria Logística

- Industrial
- Logística
- Suelo
- Oficinas
- Retail
- Inversión

¿Has visitado nuestro
nuevo sitio web?

- Buscador de inmuebles
- Barómetro de precios
- y mucho más ...

www.areaasesores.com

Expertos en tu Espacio.

Jones Lang LaSalle asesora en tres nuevas operaciones logísticas en la Comunidad de Madrid

El departamento de Industrial y Logística de Jones Lang LaSalle ha asesorado en tres nuevas operaciones en la Comunidad de Madrid. En concreto estas operaciones se han realizado en las localidades de San Fernando de Henares, Meco y Coslada. A través de ellas se han arrendado un total de 5.889 metros cuadrados. En San Fernando de Henares, Jones Lang LaSalle ha asesorado a Logis Obras en el arrendamiento de una nave industrial de su propiedad de 914 metros cuadrados construidos en el polígono industrial de esta localidad y que se destinarán para logística de uso hospitalario. La nave cuenta, dentro de un recinto cerrado, con dos muelles de carga, portón de acceso para camiones y una campa de maniobra y vigilancia.

En Meco, la consultora también ha asesorado a la sociedad Cartera Ostende y a Promociones Kai Bide para el alquiler de seis naves de su propiedad. En total se trata de 1.560 metros cuadrados que serán destinados al almacenamiento de productos para la venta por Internet. El asesoramiento a Novara Consulting ha sido la tercera operación destacada del departamento de Industrial de Jones Lang LaSalle. Se trata del arrendamiento de una parcela industrial de 3.415 metros cuadrados con opción de compra en Coslada y en la que se situarán unas nuevas instalaciones para ITV. El acuerdo prevé también que al vencimiento del alquiler en 2014 se ejecute la compra de la parcela y además el inquilino pueda adquirir la parcela contigua de más de 2.000 metros cuadrados.

RDA Ramoneda Valencia duplica la superficie de sus instalaciones asesorado por BNPPRE

La consultora BNPP Paribas Real Estate ha asesorado a la empresa de transportes y distribución de mercancías RDA Ramoneda, en la operación de localización y arrendamiento de una nave logística de 5.340 metros cuadrados de superficie y 30 muelles de atraque en el polígono La Reva de la localidad valenciana de Ribarroja del Turia.



La nave logística ocupa 5.340 m² de superficie y 30 muelles de atraque en el polígono La Reva de la localidad valenciana de Ribarroja del Turia.

Mediante esta operación, RDA Ramoneda, traslada su actividad dentro de la misma población a unas instalaciones que prácticamente duplican la superficie que ocupaba anteriormente. La empresa continúa así desarrollando su actividad desde el núcleo más representativo del mercado logístico valenciano, Ribarroja, gracias a sus excelentes comunicaciones y ubicación en la intersección entre la A3 (autovía Valencia-Madrid) y la A7 (autopista Barcelona-Alicante).

El proyecto Interlink de Goodman abre sus puertas con una ocupación del 99%



Ubicado en el centro de Tsing Yi, al lado de la terminal de contenedores 9 y del Stonecutter's Bridge, Interlink se beneficia de una posición estratégica junto al puerto de contenedores de Hong Kong, el aeropuerto internacional y las principales autopistas que conducen a China.

Goodman ha inaugurado el proyecto Interlink: 224.000 metros cuadrados de superficie repartidos en 24 plantas que lo convierten en el mayor espacio de almacenamiento construido en casi una década en Hong Kong y uno de los mayores proyectos de desarrollo en el mundo. El proyecto, con un valor cercano a los 490 millones de euros (unos 5.000 millones de dólares de Hong Kong) abre sus puertas con contratos de alquiler firmados por el 99% del espacio disponible. Entre las empresas que han decidido instalarse en Interlink destacan DHL Supply Chain, Yusen Logistics o BEL International Logistics. Las últimas firmas en instalarse en el edificio han sido Nippon Express, un operador logístico global, y Net-a-Porter, una firma online de artículos de lujo.

 **API** Mariano Ibáñez

GABINETE TÉCNICO INMOBILIARIO

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

Tel.: 976 233 569
www.gtizaragoza.com

Barloworld Logistics nombra a Pablo Bengoa nuevo director general en España

Barloworld Logistics ha nombrado a Pablo Bengoa Crespo como su nuevo director general para España y Portugal. Su cometido será continuar la expansión del negocio de la compañía en la región y supervisar la introducción de nuevos servicios al portfolio que la sede en Madrid ya ofrece a sus clientes en España. Como división de la multinacional industrial Barloworld Group, Barloworld Logistics está especializada en la gestión de la cadena de suministro y logística del sur de África, además de ser un operador clave en el sector logístico mundial, con operaciones ampliamente desarrolladas en EEUU, China, España, Portugal, Alemania y el Reino Unido. Tiene más de 60 oficinas con 2.500 empleados por todo el mundo.



La compañía ofrece una solución de 360 grados para la gestión de cadenas de suministro. Ésta abarca desde servicios de consultoría hasta la implementación de plataformas y software SCM, incluyendo en la solución integral diversas herramientas como la gestión de transportes, almacenaje y distribución, y la expedición de carga y servicios de aduana.

Nueva web de Area: buscador de inmuebles y barómetro de precios

La consultora inmobiliaria Area acaba de estrenar una nueva versión de su página web (www.areaasesores.es) que incluye numerosas novedades y mejoras tanto en diseño como en contenidos. Destacan las nuevas utilidades que disponen los internautas: Buscador de inmuebles actualizado y fácil de usar, pensado para quienes buscan inmuebles y desean encontrar un espacio para su negocio. Barómetro de precios: Una aplicación que recoge los precios actualizados de los inmuebles industriales y de oficinas, organizados por zonas.



La remodelación del sitio web se ha desarrollado bajo las últimas tendencias en navegación y tecnología, con el objetivo de ofrecer un espacio más actual, práctico, útil y, sobre todo, el entorno idóneo donde ofrecer el mejor servicio a clientes y demás públicos relacionados con el sector inmobiliario. En el desarrollo de la herramienta se ha primado la orientación al cliente.

Todas estas innovaciones persiguen cubrir las cada vez más exigentes necesidades y expectativas de los usuarios y clientes, y se alinean con la estrategia de Area para convertirse en la consultoría inmobiliaria líder para empresas.



Av. Burgos 21, bajos
08100 Mollet del Vallès (Barcelona)
Tel. 935707484 - Fax 935704161
direccion@cesarpaz.com - www.cesarpaz.com



- 4.712 m² en planta.
- 322 m² altillo oficinas
- 43 muelles de carga
- 1 puerta TIR

Nave logística cross docking de 5.034 m² construidos

Polígono Industrial Congost – Sector J- • 08170 MONTORNES DEL VALLES

Equipamientos nave:

- Focos almacén
- Focos exteriores
- Vías contra incendios
- Alarma y sensores incendio

Equipamiento oficinas:

- Focos Dowlights
- Separaciones divisorias despachos
- Instalación eléctrica e informática

Condiciones económicas y de contrato:

- Renta: 23.900 €/mes + IVA
- Posibilidad de traspasar la licencia de actividad del anterior arrendatario

Mecalux construye para Iberfresco un almacén frigorífico para agrupar los congelados



El nuevo almacén, equipado con dos cámaras frigoríficas a una temperatura constante de -24 °C, contará con 22 estanterías móviles Movirack, con las que la compañía almacenará hasta 9.700 palés de unos 1.000 kg cada uno. Las estanterías medirán 11 m de altura y unos 38 m de longitud.

Mecalux está construyendo el nuevo almacén frigorífico de la compañía Iberfresco en la población de Olmedo (Valladolid). Con una superficie de 3.000 metros cuadrados, este innovador edificio posibilitará que la empresa especializada en envasado de vegetales congelados en Castilla y León pueda reunir la mayor parte de su mercancía en un único espacio. Hasta ahora, la compañía guardaba el 70% de sus productos en diferentes almacenes, propiedad de otras empresas, pero con el nuevo edificio, Iberfresco podrá concentrar todos sus productos congelados en sus instalaciones de Olmedo.

FCC Logística abre nuevas instalaciones en Valencia



Esta plataforma, cuenta con una superficie de 6.500 m² de superficie, una altura libre de 9 y 12 muelles de atraque cubiertos.

FCC Logística ha trasladado las actividades que desarrollaba en Valencia en su plataforma de Sollana a la localidad de Riba-Roja del Turia, en el polígono industrial Masía Baló. Desde esta plataforma, que cuenta con una superficie de 6.500 metros cuadrados de superficie, una altura libre de 9 metros y 12 muelles de atraque cubiertos, FCC Logística se encargará de la distribución a las provincias de Valencia, Castellón, Albacete y Teruel. El motivo del cambio de instalaciones es consecuencia de la modernización de las infraestructuras de la compañía, así como a una mejor ubicación para la distribución de mercancías hacia la capital valenciana. El nuevo centro se encuentra situado junto a la A-3 en una destacada zona industrial, con una importante actividad logística y a escasos minutos del aeropuerto de Manises.

El Grupo Fiege incrementa sus actividades para el sector industrial



Desde 2009 Fiege se encarga también del almacenamiento de los productos de la empresa filial Weimar.

El grupo logístico internacional Fiege ha fortalecido sus actividades en el sector industrial tras el inicio de sus actividades para la empresa alemana Döllken, especializada en el procesamiento de polímeros, y con sede en Gladbeck al noroeste del país. Fiege es el responsable actual de la gestión de la logística interna de Döllken, así como de los tráficos de sus productos para todo el país y de distintos servicios de valor añadido. Desde el año 2009 Fiege es también el encargado del almacenamiento de los productos de la empresa filial Weimar. Con la adjudicación de estas nuevas actividades para Döllken, Fiege da un paso más en su estrategia de potenciación de servicios para la industria, uno de los sectores de desarrollo de futuro de la compañía. El Grupo Fiege cuenta también con otros clientes en el sector industrial, entre los que se pueden destacar empresas como Eurocopter, Bobcat o el Grupo Schaeffler, entre otros.



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 y 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 y altura de 16 m²), urbanizado, iluminado, accesibilidad plana, llano, alcantarillado.
Precio: 240.000,00 €

SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS EQUIPAMIENTO PARA NAVES

NAVES INDUSTRIALES Y LOGÍSTICAS. SUELO INDUSTRIAL. EQUIPAMIENTO

www.interempresas.net



La nave 8 del CIM
El Camp estrena
cubierta fotovoltaica



ECO-i apuesta
por el buen reciclado
en polígonos
industriales



Mejorar el control de
cargas y ubicación en
el almacén



El conseller Lluís Recoder inauguró esta instalación que producirá 1,5 MW/año y equivale al consumo anual de 520 familias

La nave 8 del CIM El Camp estrena cubierta fotovoltaica

El conseller de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya, Lluís Recoder, inauguró el pasado 5 de mayo la instalación solar fotovoltaica sobre la cubierta de la nave 8 del Centro Intermodal de Mercancías (CIM) El Camp, sector oeste, en Tarragona. Tanto el conseller, el director general de Cimalsa, Isidre Gavín, como el consejero delegado de Alter Enersun, empresa responsable de la instalación, José Luis Morlanes, coincidieron en que ese era un gran día. Y no es para menos. Esta cubierta ahorrará la emisión de unos cuantos miles de toneladas de CO₂ y además vuelve a dirigir las miradas hacia el sur de Cataluña, a menudo eclipsado por Barcelona y su Área Metropolitana, aunando dos valores que resume muy bien el departamento de Recoder: territorio y sostenibilidad.



Laia Banús

La nave modular número 8, propiedad de Cimalsa, dispone de una superficie de 10.000 metros cuadrados de cubier-

ta y está equipada, en régimen de alquiler, por diversos clientes, a excepción de un módulo, vendido a una empresa de transportes. Para sacar el máximo provecho de esta construcción, Cimalsa promovió durante el segundo trimestre de 2009 una instala-

De derecha a izquierda: José Luis Morlanes, consejero delegado de Alter Enersun; Lluís Recoder, conseller de Territori i Sostenibilitat; Josep Maria Piqué, delegado de Siemens en Cataluña; e Isidre Gavín, director general de Cimalsa.



La cubierta de la nave 8 cuenta con 3.891 módulos y una superficie de captación solar total de 7.730 m².

ción fotovoltaica sobre la totalidad de la superficie de la cubierta a través de un concurso público, del que resultó adjudicatario final la empresa Alter Enersun CIM de Tarragona, S.L.

Isidre Gavín, director general de Cimalsa, remarcó en su presentación que la entidad que dirige tiene como principal objetivo ayudar a que la logística y el mundo empresarial catalán sean lo más competitivos posible, por lo que Cimalsa busca las mejores ubicaciones que conecten con las mejores vías de alta capacidad que garanticen una gestión logística óptima. “Diseñar, construir y gestionar infraestructuras que den servicios y condiciones adecuados para las empresas los mejores precios posibles”, recalcó. Y recordó que en la actualidad, la empresa que dirige depende del departamento de Sostenibilidad de la Generalitat, “lo que nos hace pensar que cada vez más todos estamos comprometidos a usar las energías renovables y aplicar todos los criterios de sostenibilidad”. Por ello, la inauguración de la cubierta de la nave 8 es ejemplo y muestra del claro objetivo de sostenibilidad mediante el aprovechamiento de los recursos existentes: “La generación de energía fotovoltaica es una apuesta de Cimalsa, por lo que no es la primera y tampoco será la última”. Cabe recordar que esta instalación fotovoltaica es la segunda desarrollada por

Cimalsa, después de la realizada sobre parte de la cubierta de una nave de 53.000 metros cuadrados en el centro logístico LogisBages. Por su parte, Lluís Recoder afirmó que la nueva instalación fotovoltaica en el CIM El Camp “pone en valor la logística en Cataluña”, recordando que épocas de vacas gordas la actividad logística “había sido denostada, como la pariente pobre de la actividad productiva industrial y de la generación de empleo”. Hoy en día, ocurre justo lo contrario, puesto que la logística se considera “absolutamente imprescindible”.

Además, el conseller reivindicó que la nueva instalación fotovoltaica era la mejor prueba de “la integración del territorio y la sostenibilidad, de la logística y las políticas ambientales. Aquí tenemos un magnífico ejemplo de cómo las políticas ambientales son económicamente rentables, un mensaje que cada vez más nuestra sociedad, empresas, administraciones e incluso particulares, entendemos cada vez más”. Recoder recalcó en este sentido: “Tenemos un aliado muy claro para conseguir la reducción de emisiones: la propia economía. Cada vez más la energía es más cara. El petróleo es un bien escaso y no lo podemos controlar nosotros. Debemos apostar por energías que están a nuestro alcance, como la energía eólica, la biomasa o la energía solar, que es ilimitada y cada vez más barata”.



El conseller recibió las explicaciones de José Luis Morlanes en su visita a la cubierta.

1,5 Megawattios al año

Alter Enersun ha sido la empresa encargada de la instalación de los módulos fotovoltaicos en la cubierta de la nave 8. Son un total de 3.891 módulos con una superficie de captación solar total de 7.730 metros cuadrados y una potencia nominal de 950 kW y 1.073 potencia/pico. El período de ejecución de las obras ha comprendido desde junio a diciembre de 2011, culminando en este acto de inauguración con los inicios de la explotación de la instalación.

El consejero delegado de Alter Enersun, José Luis Morlanes, expresó su agradecimiento a la Generalitat de Catalunya y a Cimalsa "por prestarnos el apoyo para desarrollar este proyecto. Con proyectos como este, Alter Enersun quiere mostrar su apuesta por emplazamientos de la administración pública, aportando al sistema eléctrico energía de origen renovable, a partir del sol y por tanto un ahorro a la sociedad en parte de la demanda global que tenga que generarse con otras fuentes convencionales, no renovables y animando a otros esta tipo de iniciativas".

Para su ejecución se ha dedicado la energía

equivalente a un año de producción, indicó Morlanes, que apostó por las instalaciones fotovoltaicas sobre cubierta sobre edificios y naves industriales como "la energía del futuro" que permitirá el autoconsumo sin necesidad de transportarla.

Se trata de la instalación sobre cubierta más grande que ha realizado la empresa en Cataluña, tras la ejecutada en Estadio del RCD Espanyol Cornellà-El Prat, de 598 kW.

Siemens ha sido la responsable de la ejecución de la instalación cuya inversión ha sido asumida por Alter Enersun (unos 2,5 millones de euros) y en contraprestación por la explotación de la instalación durante 25 años (renovables a 50) Cimalsa, sin haber asumido coste alguno, recibirá unos ingresos extraordinarios a lo largo de la explotación de la misma. La concesión permitirá obtener un canon de 30.101 euros anuales más el IVA correspondiente. La energía obtenida con esta instalación pasará a formar parte de la red de distribución eléctrica y será equivalente al consumo anual de más de 500 familias. Además, se dejarán de emitir más de 1.500 toneladas de CO₂ a la atmósfera. ■

CIM El Camp (Tarragona)

CIM El Camp, con una superficie de 42,2 hectáreas, está situado entre los términos municipales de Reus, Tarragona y La Canonja, justo en la salida de la AP-7 y con acceso directo a la A-7 y a la T-11. A finales de 2008 empezó su actividad la primera empresa instalada en la CIM, que en la actualidad acoge a once empresas del sector logístico y de servicios. Se ampliará con una segunda fase (sector este) de 39 hectáreas, actualmente en trámite urbanístico. Con ella, la CIM El Camp se convertirá en uno de los mayores centros logísticos de Cataluña. Adyacente al CIM está el Parque de Actividades Terciarias, con una excelente ubicación para oficinas, equipamientos y servicios

GET culmina la II fase del proyecto

Finalizada la instalación fotovoltaica sobre cubierta más grande de la Región de Murcia

Tras finalizar la primera fase de Cubierta Solar Alhama de Murcia hace unos meses, GET anuncia la finalización de la segunda fase del proyecto con éxito, lo que supone que la Cubierta Solar Alhama de Murcia es ya una realidad. La instalación se ha convertido en el proyecto de energía fotovoltaica sobre cubierta más grande de la Región de Murcia con 2,90 MWp.



Las naves, de disponibilidad inmediata, se comercializan bajo el régimen de compra o alquiler y su estructura flexible permiten la total adaptación a las necesidades del cliente.

Cubierta Solar es una edificación sostenible que combina la funcionalidad de una gran nave industrial con el máximo aprovechamiento de su cubierta, a un agua, para la producción de energía solar fotovoltaica. Cubierta Solar convierte además a GET en empresa pionera dentro del sector de las ener-

gías renovables y edificación sostenible, un proyecto que, además ofrece múltiples beneficios, entre los que destacan:

- Producción de energía en el lugar donde se consume.
- Capacidad de diversificación, crecimiento y divulgación en otras ubicaciones (Cubierta



La nave cuenta con 15.012 m², 20.532 de parcela y 17.379 de cubierta.

Las obras de Cubierta Solar Alhama de Murcia se iniciaron con la puesta de la primera piedra en abril de 2010

Solar Onda –Castellón— está en su última fase de desarrollo).

- Producción de gran cantidad de energía en una escasa superficie.
- Cero impacto visual.
- Reducción de emisiones de CO₂ hasta 5.000 toneladas anuales.

La gran nave está ubicada en el polígono industrial de Alhama de Murcia, próximo al futuro parque de Paramount, y se encuentra en régimen de comercialización en alquiler y venta. Cuenta con 15.012 metros cuadrados construidos, 20.532 de parcela y 17.379 de cubierta. Su estructura está realizada con hormigón prefabricado, posee 14 metros de altura y 35 metros de distancia entre sus pilares. Se trata de una nave diáfana, de un producto exclusivo, idóneo para logística, alimentación, mantenimiento industrial, transporte, distribución, almacenaje, cooperativas agrícolas, etc.

La disponibilidad es inmediata y tiene la capacidad de adaptarse a las necesidades del cliente, el cual una vez instalado estará colaborando con el desarrollo sostenible y con el cuida-

do al medio ambiente gracias a la producción de energía renovable de su cubierta (edificación ecológica).

Cabe recordar que el parque industrial de Alhama tiene una superficie actual urbanizada de 1,5 millones de metros cuadrados, puede albergar a unas 400 empresas y varios miles de trabajadores que necesitan de una oferta completa y variada de servicios de valor añadido.

La combinación de actividad industrial y producción de energía solar en una misma instalación ha logrado una solución rentable, funcional y sostenible a largo plazo. Cubierta Solar no es una instalación fotovoltaica más. A diferencia de otras, utiliza suelo industrial urbano, aprovecha las infraestructuras existentes y genera puestos de trabajo en las actividades que desarrollan las naves bajo su cubierta. ■

La edificación sostenible de GET supone 2,75 MW de potencia (2,90 MWp).

Un concepto innovador adaptado a los tiempos

Cubierta Solar es un producto que permite obtener de forma conjunta la utilización de una parcela urbana industrial con el propósito de generar de energía de forma limpia y con un bajo impacto visual. GET cuenta con tres proyectos que responden a una idéntica estructura y finalidad, situándose el primero en Almoradí (Alicante), el segundo en Onda (Castellón), en la última fase de desarrollo, y el tercero el de Alhama (Murcia). Todos los proyectos consisten en la implantación de una explotación fotovoltaica sobre cubierta, a un agua, de una nave industrial, situada en un polígono industrial.





RETAIL INMOBILIARIA ENERGIA

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 - Modulables

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

PRODUCTOS EXCLUSIVOS: Naves idóneas para logística, mantenimiento industrial, alimentación, transporte, distribución, almacenaje, cooperativas agrícolas,...

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

El Centro Tecnológico de Manresa desarrolla una metodología innovadora

ECO-i apuesta por el buen reciclado en polígonos industriales

Las empresas de España están sometidas a unas legislaciones ambientales cada vez más exigentes respecto a la cuestión del reciclaje. Dichas conllevan a que las mismas empresas sean las que tenga de asumir unos elevados costes económicos debido a la gestión y al tratamiento de los corrientes residuales. Por este motivo, la línea de Eco-innovació Industrial (ECO-i) de la Àrea de Suport a la Innovació es llevada a cabo con la finalidad de innovar y realizar la transferencia tecnológica para resolver los costes del reciclado en todos sus aspectos.



Laura Sopena

En la última década, los costes ambientales han crecido exponencialmente y han repercutido notablemente sobre los beneficios de las empresas, provocando así una reducción de su competitividad respecto a

aquellas empresas ubicadas en otros territorios, donde están precedidas por otras legislaciones ambientales más permisivas. Es por ello, que el trabajo de la línea de Eco-innovación Industrial (ECO-i) pretende que cada vez sea más notorio y efectivo. Uno de sus principales campos de actuación es la innovación en la gestión, tratamiento, minimización y valorización de los residuos industriales de diferentes

Esta metodología supondría:

- La primera herramienta para la ambientalización de polígonos desarrollada en Cataluña.
- Una minimización, intercambio y valorización de residuos entre empresas.
- Una reducción de residuos que tienen como disposición final la gestión en vertederos.
- Un ahorro energético y de otros componentes que definen el Ecosistema Industrial.
- Una creación de una marca de calidad ambiental para los polígonos.
- Unos conceptos reaplicables y adaptables a diferentes realidades de polígonos.
- Un mejor uso y desarrollo del concepto de polígonos industriales ecológicos (PIE). Esta metodología se pretende llevar a cabo en polígonos industriales con empresas de diferentes sectores que presenten problemáticas ambientales elevadas en materia de generación de residuos, aguas residuales, emisiones atmosféricas, etc., que les supongan un elevado coste de gestión.

tipologías para conseguir una mejora ambiental de las empresas, así como una reducción de los costes de gestión de los residuos y la compra de materias primas. Cabe destacar que todos los proyectos que se están realizando, están claramente orientados, no sólo a la mejora ambiental de los procesos y productos de las empresas, sino a la reducción de los costes de estas para promover así un posible auge de la competitividad.

A día de hoy, el Centro Tecnológico de Manresa (Barcelona) desarrolla una metodología innovadora para el estudio y la mejora ambiental de polígonos industriales con la finalidad de fomentar sinergias entre empresas y conseguir unas mejores estrategias que supongan un mayor beneficio ambiental y económico.

Los proyectos. Desde ECO-i se realizan proyectos para un posterior estudio de viabilidad técnica y económica de diferentes vías para la valorización de residuos de sectores industriales variados. Se trabaja para convertir una substancia, un residuo generado por una empresa, en materia prima para su uso posterior en otra industria. De esta manera, se consiguen importantes beneficios económicos y ambientales, tanto para las empresas generadoras del residuo como para las receptoras. Algunos de los principales proyectos que se han presentado en el ámbito de la gestión, del tratamiento y de la minimización y valorización de los residuos industriales son los siguientes:

- Valorización de los residuos procedentes del proceso de fundición (escorias, arenas verdes de moldeado y fracción fina de las arenas) para la obtención de aglomerado asfáltico y otras aplicaciones industriales (fabricación del hormigón, cerámica, etc). Se trata de un campo en el que se empezó a trabajar en el 2005, gracias a un proyecto con diferentes empresas de fundición catalanas que pretendían resolver el problema existente en sus instalaciones debido a la gran generación de arenas residuales, escorias, etc., en sus procesos, los que suponen un importante coste de gestión ambiental para la empresa. Además, creyeron que la acumulación de material en los vertederos podían ser utilizados en otros procesos.

Instalaciones del Centro Tecnológico de Manresa (Barcelona).

El Centro Tecnológico de Manresa (Barcelona) desarrolla una metodología innovadora para el estudio y la mejora ambiental de polígonos industriales. Desde ECO-i se realizan proyectos para un posterior estudio de viabilidad técnica y económica de diferentes vías para la valorización de residuos de sectores industriales variados.

- La mejora de la posición competitiva de la pyme a través de la optimización de recursos y fomentar la creación de nuevas líneas de negocio y producto en base al residuo generado con el proceso productivo Optimnova.
- Acción para la minimización y posible reutilización de un residuo acrílico generado en un proceso productivo.
- Estudio y diseño de un tratamiento para la adecuación de aceites residuales domésticos para la producción de biodiésel.

Actualmente, la gestión de residuos como subproductos está muy poco implantada en nuestras conciencias, tanto a nivel estatal como europeo. Tan sólo en Cataluña, en el año 2010, aproximadamente un 7,5% de los residuos industriales declarados (según la Declaración Anual de Residuos Industriales) fueron gestionados como subproductos. Se entienden como tal, aquellos residuos que se pueden utilizar como sustitutos de productos comerciales y/o de materias primas y que se pueden recuperar sin la necesidad de someterlos a operaciones de tratamiento, quedando excluidos aquellos que se aplican en el uso agrícola o en beneficio de la ecología. ■

Foto: Urbaser



Clase 10 es una solución pensada para las empresas que quieran mejorar los procesos de localización y gestión de activos pesados

Mejorar el control de cargas y ubicación en el almacén



Cada día más la visualización global del almacén incide en la productividad de una empresa. Conscientes de ello, y más particularmente de las necesidades que tienen aquellos donde se manejan activos de gran tonelaje como bobinas o contenedores, Clase 10 ha desarrollado Alza. Se trata de un sistema de ubicación y control de cargas aplicable a cualquier empresa que utilice puentes grúa u otro sistema de posicionamiento cartesiano y que trabaja mediante tecnología láser

El sistema Alza puede aplicarse a cualquier empresa que utilice puentes grúa u otro sistema de posicionamiento cartesiano.

Alza permite tener una visibilidad global del almacén y conocer en tiempo real la situación de todos los productos, desde su entrada en las zonas de expedición hasta su salida. Ello supone una mejora en los procesos como el control de calidad y el embalado, consiguiendo unos mejores resultados.

La pérdida de bobinas o la lenta localización de artículos de gran tonelaje incrementa los tiempos de respuesta y los costes finales, con esta solución es posible localizarlos automáticamente consiguiendo un ahorro de costes. El objetivo es reducir el tiempo dedicado a la localización de bobinas en un almacén. Auto-

matizando esta tarea se logra el control del negocio, con beneficios como:

- Mejor la trazabilidad, seguimiento de los productos desde la su entrada a fábrica: bobinas identificadas y ubicadas en tiempo real, disminución de incidencias en inventarios, etc.
- Reducción de los tiempos de proceso: menores tiempos de carga, rapidez en la localización del activo, rapidez en la realización de inventarios...
- Disposición de un inventario a tiempo real de las existencias en el almacén gracias a un control automático del almacenamiento por parte de logística.

- Ahorro energético: reducción de los desplazamientos innecesarios de los puentes grúa.
- Prevención laboral: no es necesario que un trabajador indique al pontonero dónde se encuentra un producto o dónde ubicarlo en un entorno de máxima peligrosidad como es un gran almacén.
- Optimización de tareas de bajo valor añadido: eliminación de trabajos manuales de ubicación, y de hojas de tareas.■



Cuestión de rentabilidad

Alza es una solución basada en la combinación de dos tipos de tecnologías, hardware y software. Por una lado, dispositivos láser que informan con gran precisión de la ubicación de los productos y, por otro, terminales informáticos —el modelo CV60 de Intermec para la cabina del puente grúa y el modelo CN30, también de Intermec, para el operario de tierra— que son los encargados de recibir y ejecutar las órdenes del almacén. La solución incluye opcionalmente la tecnología RFID para un mayor control del proceso.

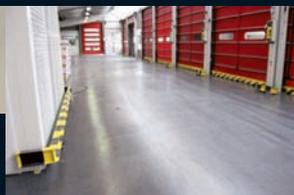
Clase10 se encarga de realizar un estudio previo con el que implantar la solución de la manera más eficiente, de modo que consiga proporcionarle toda la información referente a las bobinas y con la que conseguirá automatizar sus sistemas, conocer qué productos hay en cada zona y facilitar las órdenes al operario.

Así, con la solución Alza se puede minimizar drásticamente los tiempos empleados en la localización y ubicación de las bobinas, mejorando la productividad del negocio y ofreciendo un servicio de mayor calidad.

Esta solución permite contar inventario a tiempo real de las existencias en el almacén.



sistemas para el mantenimiento de naves industriales



impermeabilización de cubiertas
pavimentos continuos
lineas de señalización
regeneración del hormigón

901 116 489 www.lotum.es



Anfapa explica el proceso de aplicación de los posibles acabados

Distintos acabados del sistema ETICS



Los sistemas de aislamiento térmico por el exterior (ETICS) permiten múltiples posibilidades de acabado, tanto en lo que respecta a la naturaleza de los materiales como en su textura y color. A continuación Anfapa describe el proceso de aplicación de los mismos.

Imprimación

Una vez realizada la capa de base armada, se dejan transcurrir 24 horas y se aplica una imprimación de fondeo con brocha, rodillo, etc. respetando las proporciones de dilución, temperaturas, tiempos y medios de mezcla y aplicación especificados en la Ficha Técnica del fabricante. La imprimación tiene las siguientes funciones:

- Evitar un exceso de absorción por parte del mortero de la capa de base
- Proporcionar afinidad con el material de acabado final, mejorando su adherencia
- Facilitar la igualación tonal del acabado final, al poder ser una imprimación del mismo color.

Teniendo en cuenta la orientación de la fachada, se recomienda que el índice de reflexión de la luz para el color elegido sea superior al 20%. En todo caso, se deberán respetar las indicaciones de la ficha técnica del producto en cuanto a espesores, temperaturas, tiempos y medios de mezcla, colocación y acabado. A fin de disimular, con luz rasante, las inevitables



imperfecciones de planitud que se producen, no es recomendable elegir revocos lisos.

Máxima temperatura que alcanza una superficie coloreada, con una temperatura ambiente de 26 °C:

33°	38°	40°	45°	46°
47°	50°	54°	56°	64°

Capa de acabado

Generalmente son revocos coloreados impermeables al agua de lluvia y transpirables al vapor, que pueden ser de distinta naturaleza:

- **Morteros acrílicos:** morteros constituidos por un ligante a base de emulsión de polímeros acrílicos en base agua, cargas, áridos seleccionados y pigmentos resistentes a la luz.
- **Morteros de silano-siloxanos:** morteros constituidos por un ligante a base de resinas silicónicas, cargas, áridos seleccionados y pigmentos resistentes a la luz.
- **Morteros al silicato:** morteros constituidos por silicato de potasio modificado, cargas, áridos seleccionados y pigmentos resistentes a la luz.
- **Morteros minerales hidráulicos:** morteros constituidos por aglomerantes hidráulicos minerales, cementosos, de cal o mixtos, cargas, áridos seleccionados y pigmentos resistentes a la luz.

Pueden conseguirse los siguientes acabados continuos:

Acabado proyectado: se aplica el material con pistola sobre la superficie del soporte, empleando distintos diámetros de boquilla en función de la rugosidad del acabado deseado.



Acabado fratasado: se extiende el material y, transcurridos entre 10 y 30 minutos según las condiciones ambientales, se presiona ligeramente la superficie realizando movimientos circulares, siempre en el mismo sentido.



Acabado rayado: se extiende el material, que incorpora áridos cortantes, y, transcurridos entre 10 y 30 minutos según las condiciones ambientales, se presiona ligeramente la superficie con una llana de madera o de plástico realizando movimientos circulares o verticales, siempre en el mismo sentido, creándose acanaladuras por fricción.



Acabado planchado: se extiende el material y, transcurridos entre 10 y 30 minutos según las condiciones ambientales, se alisa la superficie con una llana plana hasta lograr el aplastamiento del mismo.



Acabado directo: se extiende el material con la llana de plástico o acero inoxidable directamente sobre la capa base armada, obteniéndose la textura final deseada en función del diámetro máximo del árido elegido (entre 0,7 y 2 milímetros). El acabado se iguala con una esponja húmeda. ■



Los sistemas ETIC permiten diversos acabados teniendo siempre en cuenta las características del material a aplicar y las condiciones ambientales y de temperatura

EMPRESAS

Anfapa hace balance de sus jornadas técnicas de divulgación impartidas en el 2011

Anfapa, Asociación Nacional de Fabricantes de Morteros Industriales, viene organizando anualmente desde 1998 jornadas técnicas sobre ETICS, morteros monocapa y adhesivos para colocación de baldosas cerámicas, habiendo impartido más de 210 ponencias en los distintos Colegios de Arquitectos y Aparejadores de toda España. A lo largo de estos años, Anfapa impulsa la formación como vía para estandarizar una selección adecuada y una aplicación de calidad de estos materiales haciendo especial hincapié en los últimos años en los ETICS sistemas de aislamiento térmico por el exterior. En 2011 se impartieron jornadas sobre ETICS en los colegios de aparejadores más grandes por número de colegiados. En las jornadas se profundiza en el conocimiento del material y las ventajas técnicas que supone respecto de otras soluciones de aislamiento.

Estas jornadas técnicas suponen una válida herramienta para trasladar al sector los criterios necesarios tanto para prescribir correctamente estos materiales como para poder realizar su posterior control de puesta en obra.

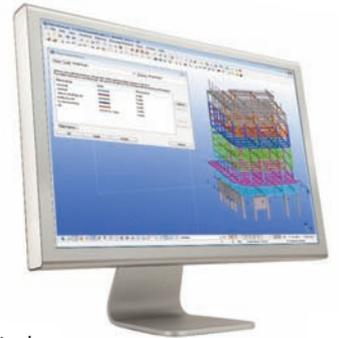
Madrid impulsa un plan de gasificación para polígonos

Impulsar la eficiencia energética en los procesos industriales y mejorar la competitividad del sector. Esos son los objetivos del 'Plan de Gasificación de Polígonos Industriales'. Un plan que prevé suministrar gas natural a más de 8.500 empresas, según los cálculos del consejero de Economía y Hacienda, Percival Manglano. Este plan consiste en poner a disposición del sector industrial de la región una serie de incentivos que promuevan el uso del gas natural y de las energías renovables. "Tiene el objetivo de mejorar la eficiencia energética en los procesos industriales para lograr así una mayor competitividad en el sector", ha señalado el consejero, que ha destacado la importancia de la incorporación del gas natural en las industrias al tratarse de un combustible más barato, menos contaminante y más seguro.

Para desarrollar el plan de gasificación, las compañías distribuidoras de gas natural Madrileña Red de Gas y Gas Natural Distribución están llevando a cabo los estudios previos para evaluar la situación y las necesidades de gas en los polígonos de la región a través de estudios de ingeniería y de encuestas en las propias industrias.

Lantek se afianza en el sector de la construcción metálica con Lantek Steelworks 2012

Lantek, especialista en el desarrollo y comercialización de soluciones de software CAD/CAM/MES/ERP para la industria del metal, ya tiene disponibles las nuevas opciones de Lantek Steelworks, su solución para el sector de la construcción de estructuras metálicas y del acero, un mercado estratégico para la multinacional. Desde el momento en que inició su andadura en este mercado, y consciente de las necesidades específicas de las empresas estructuristas, Lantek no ha dejado de innovar su solución Lantek Steelworks, la solución software más avanzada que permite a los fabricantes de estructuras metálicas gestionar de forma flexible y completa todos los procesos productivos y de gestión de su actividad diaria. Lantek Steelworks se trata de una solución que abarca desde los avanzados programas de diseño de estructuras en 3D hasta las soluciones de automatización de procesos de fabricación, el seguimiento de los costes incurridos, la gestión de materiales, planificación de producción y control integrado de todas las áreas de gestión de los proyectos de fabricación de estructuras metálicas.



Lantek Steelworks es una solución para el sector de la construcción de estructuras metálicas y del acero.

Parques Solares de Navarra invierte 6 millones de euros en un nuevo tejado solar en Andújar

Parques Solares de Navarra, especialista en la instalación y promoción de instalaciones fotovoltaicas en España, materializa en la localidad de Andújar (Jaén) su primer tejado solar fotovoltaico en Andalucía con una potencia superior a los 1.200 kilovatios. El nuevo proyecto ha supuesto una inversión de más de 6 millones de euros y se convertirá en la mayor superficie solar sobre cubierta de la provincia de Jaén y una de las mayores de Andalucía, participada por un conjunto de inversores particulares de toda España.

El proyecto, denominado 'Guadalquivir', se sitúa sobre el tejado de una nave industrial del polígono Ave María de la localidad jienense. En esta superficie, se han instalado más de 11.300 placas solares que en las próximas semanas comenzarán a generar los primeros kilovatios.



Placas en el proyecto 'Guadalquivir'.

Para la manipulación de palés completos, almacenaje por lotes y aprovisionamiento en sistemas con túneles de picking

Sistemas 'shuttle' de almacenaje compacto IPC/UPC: aprovechamiento del espacio y eficiencia máximos

Jungheinrich ofrece dos sistemas 'shuttle' para responder a todas las necesidades. A partir de carros satélite, carretillas portahorquillas y estanterías de paletización, los sistemas 'shuttle' IPC y UPC de Jungheinrich multiplican las ventajas de las clásicas soluciones de almacenaje compacto, ofreciéndole rendimiento, flexibilidad y eficiencia.

Jungheinrich ha diseñado dos sistemas 'shuttle' de almacenaje compacto para un aprovechamiento máximo del espacio: In Pallet Carrier (IPC) y Under Pallet Carrier (UPC). Ambos constan de carros satélites que se desplazan por el canal de paletización con independencia de la máquina portadora, utilizando su propio sistema de propulsión y guiados por radiofrecuencia.

Además del carro satélite o carrier, este innovador sistema de almacenaje compacto se sirve de las

carretillas transportadoras y de las estanterías de canal de Jungheinrich como medios auxiliares. El transporte y la manipulación, de hecho, pueden realizarse con cualquier carretilla portahorquillas FEM, de modo que el sistema puede aplicarse tanto en pasillos anchos como en pasillos estrechos. Además, pueden utilizarse distintos tipos de palés como soporte de la carga, de diferente tamaño y forma, desde europalés hasta palés químicos o industriales.

Los sistemas de almacenaje compacto de Jungheinrich resultan ideales para la manipulación de palés completos, para el almacenaje por lotes y para el aprovisionamiento en sistemas con túneles de picking. Pueden utilizarse tanto en almacenes frigoríficos como en almacenes intermedios, y permiten dos lados de acceso (Fifo y Lifo).

Cada uno de estos dos sistemas 'shuttle' ha sido especialmente diseñado para responder a cada necesidad, especificación y caso de forma personalizada. Mientras que en el UPC el palé se apoya sobre el carro satélite y ambos —



In Pallet Carrier (IPC), en el que se maneja el 'shuttle' y el palé simultáneamente.

'shuttle' y palé — se manejan por separado, el IPC entra con su horquilla en el palé y maneja el 'shuttle' y el palé simultáneamente. No obstante, ambos sistemas multiplican las ventajas de las clásicas soluciones de almacenaje compacto ofreciendo altos niveles de rendimiento, seguridad, flexibilidad y eficiencia. ■

Jungheinrich de España, S.A.U.

Tel.: 902120895

sistemas@jungheinrich.es

La marca alemana dispone de modelos multidireccionales, bidireccionales, 'cuatrocaminos' y apiladores, con motores diésel, LPG o eléctricos de corriente alterna

Ulma y Hubtex ofrecen toda una gama de soluciones para la manipulación de cargas largas

Tras la experiencia de más de 10 años de mutua colaboración y una valoración más que positiva resultante de la unión de la innovación tecnológica y la comprensión de las necesidades de sus clientes, Ulma Carretillas Elevadoras y la marca alemana Hubtex continúan ofreciendo conjuntamente soluciones técnicas y prácticas a las necesidades de manutención de sectores tan diversos como el de la industria de la madera, el aluminio, el metal o el plástico gracias al diseño exclusivo de las carretillas elevadoras de carga lateral Hubtex.



Carretilla de carga lateral multidireccional Hubtex.

Especialmente diseñadas para la manipulación de cargas largas en pasillos estrechos, las carretillas de carga lateral Hubtex aumentan la capacidad útil del almacén hasta un 50%, rentabilizando al máximo el espacio, en comparación con las carretillas contrapesadas convencionales, ya que no necesitan una zona extra de giro pudiendo operar en pasillos tan solo una pequeña fracción más ancha que la propia carretilla. Características como la ergonomía, la adaptabilidad, la sencillez de conducción, la precisión y el acceso inmediato a los componentes reduciendo así el coste de mantenimiento, son la clave del éxito y la fiabilidad de la gama de carretillas de carga lateral Hubtex distinguidas principalmente en modelos multidireccionales, bidireccionales, 'cuatrocaminos' y apiladores, con motores diésel, LPG o eléctricos de corriente alterna.

Ulma y Hubtex ofrecen la solución logística adecuada a cada aplicación, espacio y tipo de carga, en zonas tanto de exterior como dentro del almacén en todas las áreas que comprende, como la zona de transporte, apilado, almacenaje y recepción o expedición.

Las carretillas de carga lateral multidireccional y capacidad de carga comprendida entre 1,5 y 20 toneladas destacan por la incorporación de la tecnología de corriente alterna en los tres motores, el de tracción, dirección e hidráulico, permitiendo un mayor control de tracción, un menor número de componentes y menor coste de mantenimiento. Sus grandes ruedas de bajo perfil han sido diseñadas para su utilización tanto en el exterior como en el interior del almacén sobre suelos firmes como asfalto u hormigón, ya que gracias a su chasis pendular el equipo está en permanente contacto con el suelo.

La utilización de esta serie está especialmente recomendada para estanterías de hasta 10 metros de altura ubicadas en pasillos estrechos y para la manipulación de material de gran longitud como perfiles de chapa, tablas de madera, bobinas de cable o materiales cilíndricos.

Por su parte, las carretillas de carga lateral bidireccional Hubtex son totalmente eficaces para la manipulación de cargas largas en espacios muy reducidos ya que transportan la carga de manera paralela al sentido de la marcha. No necesitan un espacio o zona extra de giro ni en la entrada ni en el pasillo, pudiendo operar en espacios tan solo una pequeña fracción más ancha que la propia carretilla. Estos modelos que alcanzan una velocidad de 24 km/h son ideales para la manipulación de cargas largas hasta 6 toneladas llegando hasta los 9 metros de altura. Los triciclos 'cuatrocaminos' de



Carretilla de carga lateral bidireccional Hubtex.

carga lateral serie 3050 con tracción en las tres ruedas, disponibles en motores diésel o LPG de gran potencia, están especialmente diseñados tanto para el manejo de cargas largas en pasillo estrecho, como para aplicaciones susceptibles de ser desempeñadas por una carretilla elevadora frontal o un

apilador en bloque. La serie 3050 está compuesta por modelos con capacidades de carga comprendidas entre 1,5 y 14 toneladas, llegando a una altura de elevación de 7.500 metros.

El triciclo 'cuatrocaminos' de carga lateral Hubtex, robusto y compacto, está preparado para su uso



Apilador de corriente alterna de Hubtex.



Triciclo 'cuatrocaminos' de carga lateral serie 3050 con tracción en las tres ruedas.

tanto en interiores como en exteriores, gracias a la tracción hidrostática en sus tres ruedas con bloqueo diferencial accionable para su uso en suelos irregulares, siendo además aptas para su utilización en hielo o nieve.

Los apiladores 'cuatrocaminos' de corriente alterna de Hubtex, serie EGPL, son adecuados para el manejo de cargas de gran longitud y su manipulación en pasillos estrechos gracias a su mecanismo especial de traslación de cuatro vías. Los apiladores Hubtex son únicos en el mercado con capacidades de carga que llegan a los 3.500 kilos, pudiendo elevar las unidades de carga hasta 6,5 metros. Su sistema de elevación electrohidráulico controla la elevación y el descenso de la carga de manera precisa y suave. Estos modelos se caracterizan por su alta eficacia con bajo consumo de energía y una gran durabilidad. Su diseño compacto y modular, lo convierte en un modelo propicio para la manipulación de palés y mercancía de gran longitud, en sectores como el del mueble, el comercio de materiales de construcción y sanitarios, o la fabricación de puertas y ventanas.

Todas las carretillas Hubtex están fabricadas bajo las mayores exigencias de calidad y seguridad, superando una prueba de estabilidad según la norma EN-1726-1 antes de ser entregadas. Las carretillas de carga lateral Hubtex están protegidas contra la sobrecarga hidráulica y válvulas de bloqueo de carga en los cilindros de elevación. Cuentan además con la calidad de soldadura DIN 18 800 y el más prestigioso certificado de seguridad en la soldadura DIN 15 018 (similar al Lloyds Register). Las carretillas Hubtex tienen una larga vida debido a su avanzada ingeniería y al diseño robusto del chasis, características altamente valoradas por los clientes que conocen y utilizan los equipos Hubtex. ■

Ulma Carretillas Elevadoras

Tel.: 943718033

atencionalcliente@manutencion.ulma.es

Polipastos de cable *Para entornos peligrosos*

Los polipastos eléctricos de cable EX CXT de Konecranes Ausió, S.L.U. suponen una innovación radical en el sector de equipos para levantar pesos. Gracias a la configuración mecánica original, la tecnología punta del regulador de velocidad y del motor, el polipasto EX CXT se ha convertido en el referente del mercado. Los polipastos EX CXT proporcionan un rendimiento excepcional, sencillez en la manipulación de cargas y una seguridad óptima, al mismo que tiempo que presentan una mejor ergonomía y dimensiones más prácticas. Las aplicaciones de monorraíl o polipasto único para grúas industriales o los polipastos de cable EX CXT para poner al día el equipo existente de elevación representan la mejor inversión.

Otras de las características de EX CXT es su diseño compacto revolucionario, tiene una manipulación de la carga sencilla y eficaz con un rendimiento excepcional. Además tiene las ventajas para la modernización de las grúas y renovación en fábrica, características y modelos versátiles. El EX CXT proporciona una elevación vertical real de forma estándar; el gancho sólo se desliza verticalmente 5 mm con una elevación de un metro. Gracias al diseño de la forma del gancho, la manipulación de las cargas es más segura. La relación del diámetro del tambor de cable y el cable es más del doble del diseño tradicional. Los ángulos de ataque mínimos maximizan la vida útil.

Konecranes Ausió, S.L.U.

Tel.: 938860422
contacto@konecranes.com
www.interempresas.net/P70938



Paneles solares *Para todo tipo de cubiertas*

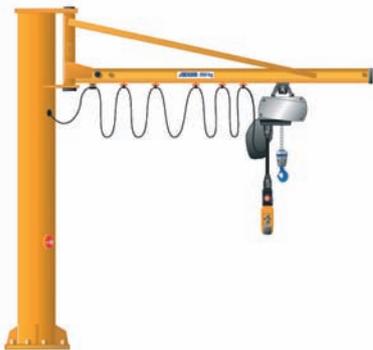


Metacesa, S.L., dedicada a la fabricación y montaje de todo tipo de elementos metálicos tanto en obra nueva como reformas, ofrece a sus clientes la instalación de paneles solares en naves con todo tipo de cubiertas, planas o inclinadas.

Metacesa, S.L.

Tel.: 918712601
info@metacesa.com
www.interempresas.net/P68467

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

Puertas correderas deslizantes *Herméticas*



Puertas correderas deslizantes para túneles de compostaje, su capacidad hermética permite realizar dicha función. Hoja fabricada en panel sándwich de 100 mm de espesor con la posibilidad de acabado en galvanizado e inoxidable. Dotada de juntas de goma de estanqueidad con carro de traslación de sistemas de levas. Viga carrilera en perfil con chapas especiales que evitan saltos en el desplazamiento del carro de traslación hidráulica.

Speed Door España, S.L.U.

Tel.: 902194384
speeddoor@speeddoor.com
www.interempresas.net/P56690

Suelos de goma en losetas interconectables

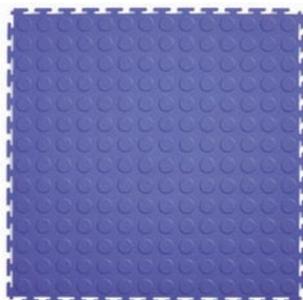
Fabricados en PVC o TPR

Los suelos de goma fabricados en PVC o en goma TPR ayudan a mejorar el aspecto de los suelos envejecidos o desgastados. Están especialmente pensados para zonas con un tráfico muy intenso ya que son extremadamente resistente incluso al paso de vehículos pesados. La superficie superior está disponible en dos patrones diferentes, ya sea en círculos, o en superficie en relieve con una ligera rugosidad.

Se pueden usar en multitud de aplicaciones como garajes, pasillos, zonas de tráfico humano como aeropuertos, estaciones de autobús, colegios, hospitales, gimnasios, almacenes y oficinas.

La suciedad se puede eliminar fácilmente ya sea con una escoba o con un chorro de agua. Este tipo de suelo es una solución duradera y atractiva para muchas aplicaciones.

Disponibles en cuatro colores: negro, rojo, azul, gris, verde, blanco.



Disset Odiseo, S.L.

Tel.: 902176617

info@dissetodiseo.com

www.interempresas.net/P73644

Colector solar

Permite instalar la superficie justa que se necesita

El colector solar Varisol permite instalar la superficie justa que se necesita como si de un sistema inverter se tratara. El colector lo forman unos módulos compuestos por un tramo de colector y un tubo de vacío. Al instalarlos, sólo tiene que conectar entre sí tantos módulos necesi-

te. De esta manera conseguirá ajustar la producción del sistema solar a las necesidades del edificio, disminuirá considerablemente los posibles excesos y, por tanto, aumentará la eficiencia energética de la instalación solar.

Varisol se ajusta a la exigencia de la instalación.

La flexibilidad y alto rendimiento no son las únicas ventajas de este sistema. Su instalación es rápida y fácil. Su distribuidor mejorará el control de stock y la inversión.

Es un producto ecológico fabricado íntegramente con materiales 100 % reciclables.



Lumelco, S.A.

Tel.: 912039300

info@lumelco.es

www.interempresas.net/P71608

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Activa Properties	47
Area Asesores Inmobiliarios	59
BMP - Barcelona Meeting Point, S.A. __Int. contraportada	
BNP Paribas Real Estate	Interior portada, 3
Cbre	8, Contraportada
César Paz i Associats, S.L.	61
Ciudad Agroalimentaria de Tudela	15
Consulta	39
Consultora Inmobiliaria Masachs	25
Estrada & Partners	29
Farré Industrial	57
GET	69
GILSA (Gasteizko Industria Lurra, S.A.)	Portada

GTI Zaragoza, S.L.	58, 60
Immobilària Farnés	62
Industrial Madrid	55
Inmobiliaria Delfos	53
Jones Lang LaSalle España, S.A. (Barcelona)	33
Lotum, S.A.	73
M2 Soluciones Inmobiliarias	35
Maf Inmuebles	17
Meeting y Salones, S.A.U.	6
NCI - Consultores Inmobiliarios	21
Nolkers Consulting	23
Tectram Engineers	13, 48, 49
Totnaves	45



Barcelona Meeting Point 2012 ofrecerá nuevamente:

- El Russian Meeting Point
- El "Clúster" de Inversores
- El "Clúster" de Espacios Productivos
- El mejor Symposium



16º Salón Inmobiliario Internacional & Symposium

17 - 21 Octubre 2012

¡Y además, ahora "BMP 365" con nuestra App para smartphones !

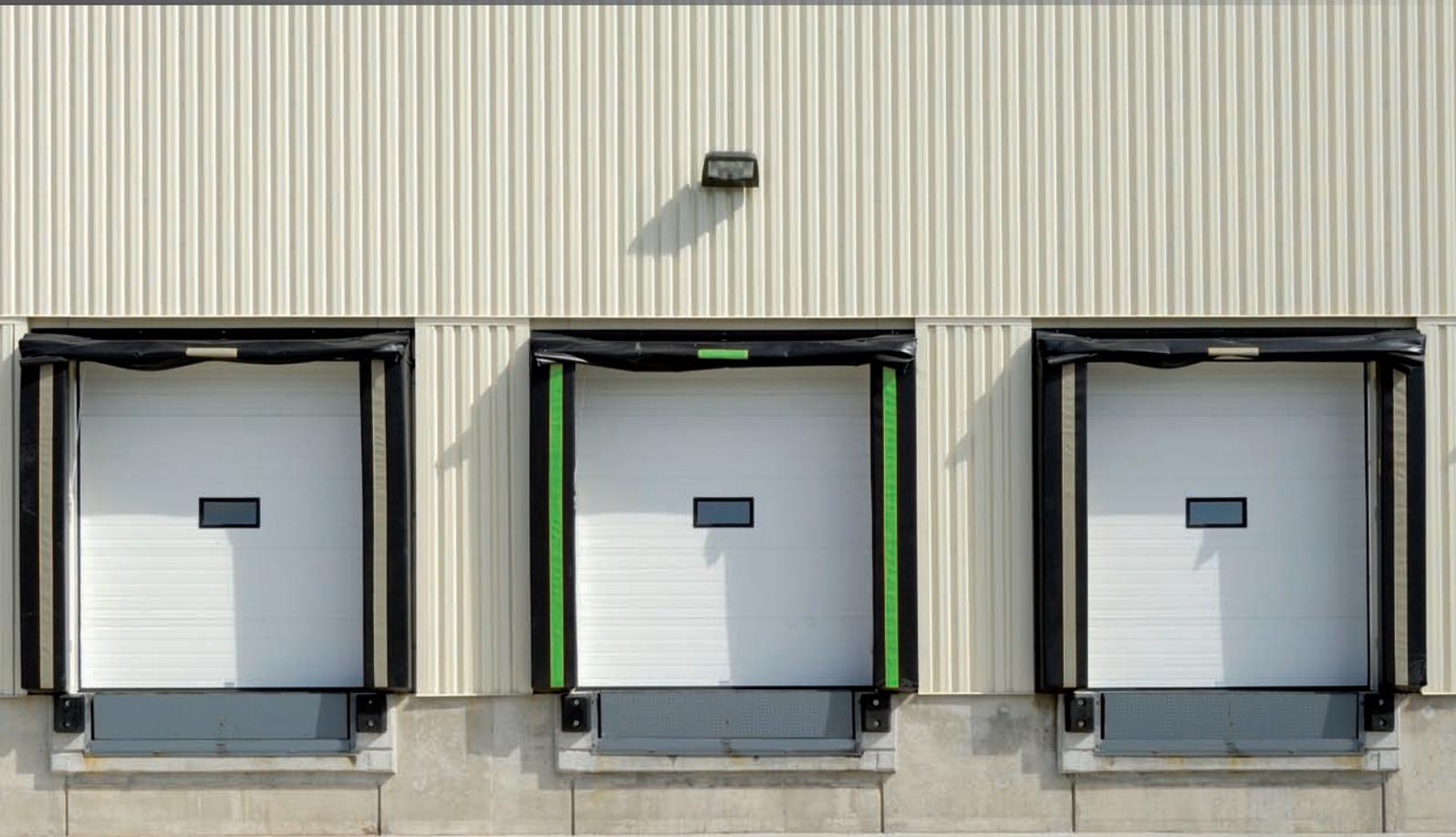


📍 Núria Reig - T. 93 223 40 50 - www.bmps.com

Organizado por:



Su negocio empieza en una nave logística.
¿Le asesoran los mejores para encontrarla?



Visítenos en nuestro stand
Espacio ACTE Módulo 8

en **SIL2012**
BARCELONA

del 5 al 7 de junio
en Barcelona.

**¡Le
esperamos!**

CBRE LA CONSULTORA INMOBILIARIA Nº 1 EN EL MUNDO

cbre.es

BARCELONA • MADRID • MARBELLA • PALMA • VALENCIA • ZARAGOZA | T. MADRID: 91 598 19 00 • T. BARCELONA: 93 444 77 00