

ESPECIAL INMOLOGISTICA



> Análisis del mercado



> Vuelve la inversión



> E-commerce

Contenidos

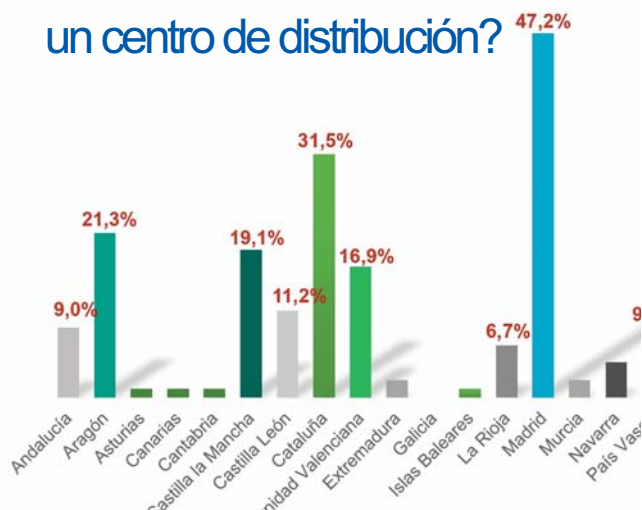
En el primer semestre del presente ejercicio se han invertido 485 millones de euros en superficie logística en España, lo que supone cerca de un 40% más que la registrada en los seis primeros meses de 2015.

04



10 La vuelta de los fondos de inversión

¿Qué buscan los operadores a la hora de establecer un centro de distribución? 18



28 ¿Qué características debe reunir una plataforma logística, desde el punto de vista del operador logístico?



Con la colaboración de:



- 04** Un mercado de récord al alza, condicionado por la escasez de producto
- 08** Principales operaciones inmoelogísticas en el mercado español durante el primer semestre de 2016
- 10** La vuelta de los fondos de inversión
- 14** “En Madrid quedan pocos metros disponibles que cumplan con los requisitos que se demandan”
- 16** ¡GSE está de vuelta en el mercado español!
- 18** ¿Qué buscan los operadores a la hora de establecer un centro de distribución?
- 21** Plataforma Central Iberum, una excelente alternativa en el centro peninsular, para el sector industrial y logístico
- 22** El e-commerce impulsa el desarrollo inmoelogístico
- 24** La oferta de superficie logística sigue aumentando en Cataluña
- 26** El papel de las administraciones
- 28** ¿Qué características debe reunir una plataforma logística, desde el punto de vista del operador logístico?
- 32** La importancia de la iluminación



También podrá acceder al contenido en www.cadenadesuministro.es

© 2016 www.cadenadesuministro.es

Editorial

Despertares: un 2016 que apunta maneras

Después de haberse superado todas las previsiones en inversión inmobiliaria en el sector logístico en 2015, el balance del primer semestre de este 2016, apunta a una tendencia alcista, condicionada por una escasez de producto de calidad.

Tres han sido los factores que han logrado este 'despertar'. Por una parte el aumento del consumo, consecuencia de la mejora de la economía y de los hábitos de compra de los consumidores. El boom del e-commerce, que ha pulverizado cifras en un crecimiento de una actividad prácticamente inexistente hasta hace muy pocos años y que se ha demostrado un verdadero tractor, en cuanto a demanda de nuevos espacios logísticos. Y por último la mejora en la percepción del riesgo de la economía española, por parte de los inversores.

En este entramado, no se deben olvidar a unos nuevos actores, las 'socimis', que han contribuido a dinamizar este mercado en España.

Todo ello ha dado como resultado un aumento en la demanda insatisfecha de nuevos espacios logísticos, que ha contribuido a la absorción del stock existente y que ha propiciado el desarrollo especulativo de nuevos proyectos, algo que no se veía en el panorama inmobiliario español desde hacía mucho tiempo.

Los proyectos, aparcados durante estos últimos años, vuelven a la mesa en busca de inversores, que encuentran en el logístico rentabilidades interesantes.

Además, los nuevos activos han de ser eficientes, en términos de seguridad para las personas y de los bienes, medioambientales y energéticos y de calidad en la construcción, y por todo ello incorporan cada vez, más tecnología a los edificios.

Y en el centro, el cliente cobra más importancia. Ahora, más que nunca, demanda un producto de calidad y una relación con 'vocación de permanencia', en una nueva asociación de acompañamiento a lo largo de la vida de los proyectos.

Por todo ello, si nos atenemos al volumen contratado en el primer semestre de 2016, es de esperar que en los próximos meses se dinamice el mercado de inversión.

EQUIPO

Director: Ricardo Ochoa de Aspuru (rochoa@cadenadesuministro.es)

Jefe de redacción: Francisco Sánchez

Redacción: Lucía Jiménez, Sara Vila.

EDITA

Cadesum Digital, SL

cadenadesuministro.es

Avda. Machupichu 19, of.209 - 28043 Madrid

Tel: 917 16 19 38

info@cadenadesuministro.es

Un mercado de récord al alza, condicionado por la escasez de producto



Tras un 2015 “excepcional” en el que se ha alcanzado la inversión inmologística más alta de los últimos 11 años, los primeros registros de 2016 apuntan a una tendencia alcista, que, no obstante, podría verse perjudicada por la escasez de producto de la que adolece el parque de naves logísticas español.

El volumen de inversión inmologística ha marcado en los últimos dos años unos registros desconocidos en España. Según datos de BNP Paribas, el volumen de inversión en este segmento **alcanzó en 2015 los 662 millones de euros**, superando los **600 millones de euros que se invirtieron en 2014**.

Para los expertos de la consultora, el **buen comportamiento del consumo y de la producción industrial**, iniciado hace tres años, ha seguido impulsando el mercado inmologístico en 2015 y en la primera mitad del presente ejercicio. Esta inversión se ha traducido en el último año en la **contratación de más un mi-**

llón de metros cuadrados en España, según cifras de CBRE.

Los registros de contratación varían según los datos de distintas consultoras, pero sólo ligeramente. Así, desde BNP Paribas apuntan una contratación de superficie logística en 2015 de **545.250 m² en Barcelona**, de aproximadamente **380.000 m² en Madrid y de 124.150 m² en la Comunidad Valenciana**.

Por su parte, los registros de CBRE **señalan**

532.000 m² en Barcelona, 378.000 m² en Madrid, y algo más de 40.000 m² tanto en Valencia como en Zaragoza.

Desde la consultora Forcadell indican que **en toda Cataluña** se han contratado **567.809 m² en 2015**, lo que refleja la importancia de la zona de influencia de Barcelona para el mercado inmologístico de la Comunidad Autónoma. Además, en Estrada&Partners **elevan aún más la contratación de espacio logístico**

“ **La escasez de producto podría lastrar el aumento de la inversión en el sector inmologístico en 2016.** ”



Ampliación de la plataforma de Amazon en la localidad madrileña de San Fernando de Henares, que estará plenamente operativa para la próxima campaña de Navidad.

canzar, en sólo tres meses, la mitad del volumen de inversión cosechado en el ya de por sí excepcional 2015.

Según la consultora CBRE, **en el primer semestre del presente ejercicio se han invertido 485 millones de euros** en superficie logística en España, lo que supone **cerca de un 40% más** que la registrada en los seis primeros meses de 2015, cuando la inversión fue de 348 millones de euros.

Para el presente 2016, la mayoría de los expertos auguran un **ligero incremento de la**

escasa disponibilidad de superficie logística construida que caracteriza al parque nacional, que no industrial para establecer nuevos desarrollos, **limita la posibilidad de nuevas contrataciones.**

Actualmente, la **tasa de disponibilidad** de activos logísticos se sitúa **en Madrid en el 9%, mientras que en Barcelona y Valencia desciende hasta el 6%**, según datos de BNP Paribas.

A nivel económico, dicha escasez provocará que **las rentas y el valor de suelo sigan aumentando y las yields contrayéndose.** Pero, dejando la inversión a un lado, la realidad para los operadores logísticos es que es difícil encontrar actualmente activos de calidad, en términos de tamaño y ubicación, que les permitan dar

“ **La capital de España y la ciudad condal se presentan como las zonas más atractivas para los operadores a la hora de instalar un centro logístico.** ”



en Cataluña en 2015, situándolo en los **580.000 m².**

Ligeras diferencias aparte, los resultados de 2015 manifiestan un **fuerte incremento de la contratación en Barcelona**, reinando la **estabilidad en Madrid**, con respecto al ejercicio anterior.

¿Un 2016 prometedor?

Para el presente 2016, los expertos esperan que tanto el consumo en general como el e-commerce en particular sigan creciendo manteniendo la inercia de los últimos meses de 2015, lo que **propiciará un aumento de la contratación de espacios logísticos.**

De hecho, las primeras cifras de 2016 ya confirman esta tendencia. Los **320 millones de euros** que, según BNP Paribas, **se han invertido en el primer trimestre de 2016** supondría

contratación en Madrid, tras la estabilidad en 2015, y un **descenso en Barcelona** debido al fuerte aumento experimentado en el ejercicio anterior. En lo que respecta a la ciudad condal, se espera una **contratación de entre 380.000 y 400.000 m²** en su área de influencia.

Los datos del primer semestre confirman estas expectativas. En el entorno **de la capital de España se han contratado durante los seis primeros meses un total de 184.000 m²**, lo que implica un incremento de la demanda de un 35% respecto al mismo periodo de 2015, según datos de CBRE.

En cuanto al mercado catalán, los registros de Cushman & Wakefield apuntan a una contratación **en Barcelona de 250.000 m² hasta junio**, lo que supone un descenso del 34% con respecto al mismo periodo de 2015.

Pese a las buenas expectativas en lo que respecta a la economía española, la

un servicio más eficiente a sus clientes en los principales núcleos urbanos.

Si bien las consecuencias de esta escasez de disponibilidad son varias, las más relevantes son probablemente la **necesidad**

92.000 m² de naves y se proyecta la construcción de más de **600.000 m² de nuevos productos de calidad**.

En **Barcelona**, los **nuevos desarrollos 'llave en mano'**, que se elevan a **313.800**

“ Se está empezando a producir un cambio de mentalidad en el sector inmo­logístico, que avanza ahora hacia un mayor asociacionismo entre propietario e inquilino. ”

de nuevas promociones a riesgo y el aumento de la demanda 'llave en mano', una opinión casi unánime entre los expertos.

El presente 2016 parece responder a estas demandas con el desarrollo de nuevos productos, aunque la tendencia seguirá siendo la disminución de la tasa de disponibilidad.

Según cifras de BNP Paribas, **en la Comunidad de Madrid hay actualmente más de 260.000 m² de superficie logística en**

m², superan ampliamente la promoción a riesgo, con sólo 40.000 m² en construcción. En lo que respecta a los nuevos proyectos que podrían ponerse en marcha en los próximos meses en la ciudad condal, este registro supera al de Madrid y se eleva a los **610.000 m² proyectados para nuevas instalaciones**.

Cambio de mentalidad

riesgo sin inquilino, que se produjeron por primera vez en los últimos siete años en 2015 en Madrid y que podría tener su reflejo en el resto de comunidades autónomas. Larrazabal recuerda que no son realmente “a riesgo”, aunque así se les denomine en el argot inmo­logístico, pues **todos los que hay en desarrollo actualmente ya han sido adquiridos por fondos internacionales o por socimis**, muy activas en estos últimos años.

Además de ser proyectos “muy acertados” por permitir **renovar el anticuado parque logístico**, por el momento, de Madrid, el director también señala que estos nuevos desarrollos contribuyen a satisfacer la demanda de fondos y socimis, no cubierta por la escasez de producto de la calidad requerida.

En 2016 se observa una tendencia clara al **desarrollo de espacios logísticos más modernos**, y una mayor inversión por



desarrollo, a los que se han de **sumar otros 50.000 m² que se están levantando bajo la modalidad de 'llave en mano'**. Además, se están **rehabilitando cerca de**

Según Antonio Larrazabal, director en España de la división de Industrial y Logística de CBRE, **un factor que está siendo clave en este 2016 son los desarrollos a**

parte de los propietarios para subir la calificación de sus naves y adaptarse a las necesidades de los compradores e inquilinos.



PROEQUITY

Real Estate Advisor

Gta. Rubén Darío, 3 - 1º izq.
28010 MADRID

T +34 91 310 28 27

info@proequity.es

www.proequity.es

PLATAFORMAS LOGÍSTICAS EN EXCLUSIVA

NUEVA PLATAFORMA LOGÍSTICA TORREJÓN

47.500 m² modulables desde 5.000 m²

Certificación LEED



- PCI con rociadores ESFR
- Altura 12 m
- Muelles de carga 1/800 m²
- Oficinas equipadas
- Amplias playas de maniobra

**DISPONIBILIDAD
INMEDIATA**

NUEVA PLATAFORMA LOGÍSTICA CABANILLAS

150.000 m² modulables

Entrega 2016

60 %ALQUILADO

- PCI con rociadores ESFR
- Altura 12 m
- Muelles de carga 1/800 m²
- Oficinas equipadas
- Amplias playas de maniobra

NUEVA PLATAFORMA LOGÍSTICA

"PUERTA MAYOR LOS GAVILANES", GETAFE

58.000 m² modulables desde 7.250 m²

Entrega 1T 2017

Certificación medioambiental

- PCI con rociadores ESFR
- Altura 12 m
- Muelles de carga 1/860 m²
- Oficinas equipadas
- Amplias playas de maniobra



MÓDULO LOGÍSTICO

CAMARMA DE ESTERUELAS

14.400 m²

Disponibilidad inmediata

- PCI con rociadores ESFR
- Oficinas equipadas
- Altura libre 12 m
- 24 muelles tráiler
- Sala de carga de baterías
- Amplia playa de maniobra

PLATAFORMA CROSS-DOCKING GETAFE

10.516 m²

Disponibilidad inmediata

- PCI con rociadores ESFR
- Parcela independiente
- Altura libre 10 m
- 100 muelles de carga a dos caras
- Excelentes calidades constructivas
- Oficinas equipadas

PLATAFORMA LOGÍSTICA GETAFE

7.247 m²

Disponibilidad inmediata

- PCI con rociadores ESFR
- Oficinas equipadas
- Altura libre 10 m
- 3 muelles tráiler
- 2 muelles corridos furgoneta
- Parcela independiente



En la Comunidad de Madrid hay en la actualidad más de 260.000 m² de superficie logística en desarrollo.

El director y consejero delegado de Merlin Properties, Ismael Clemente, también señala otro cambio de mentalidad en el sector inmo-logístico, que avanza ahora hacia un **mayor asociacionismo entre propietario e inquilino**. Clemente considera **necesario un cierto grado de colaboración para hacer más competitivo al operador** y, así, asegurar su permanencia en el inmueble.

A modo de ejemplo, el consejero delegado señala que una práctica habitual en otro segmento, el de los centros comerciales, por el que a **una renta básica se suma otra que varía según la cifra de negocio del cliente**, podría ser una tendencia de futuro por parte de los operadores logísticos, que estarían cada vez **más dispuestos a confiar sus resultados al propietario a cambio de una tarifa base menor**.

Más allá de Madrid y Barcelona

La **capital de España y la ciudad condal se presentan como las zonas más atractivas** para los operadores a la hora de instalar un centro logístico. De acuerdo con el '**Estudio sobre la actualidad logística en España**' elaborado por Prologis, un 47,8% de los encuestados considera la Comunidad de Madrid como la región más atractiva, mientras que un 31,5% se decanta por Cataluña. No obstante, la falta de disponibilidad en estas zonas ya señalada está propiciando que los operadores y las compañías **examinen las posibilidades que les ofrecen otras comunidades autónomas**.

En este contexto, el informe **Tendencias 2016** de CBRE reunió a sus responsables de los mercados de Bilbao, Palma de Mallorca, Zaragoza, Canarias, Valencia y Andalucía en una mesa redonda que tenía como objetivo **analizar las claves del sector inmobiliario más allá**

de Madrid y Barcelona. De lo comentado en el debate se puede extrapolar que **el mercado logístico e industrial vivirá un repunte en Aragón, Andalucía y País Vasco**.

En **Zaragoza**, las grandes multinacionales se están expandiendo y hay un **apetito inversor por los inmuebles logísticos**, sobre todo por parte de fondos internacionales. Además, las operaciones 'llave en mano' se ven impulsadas

“ **El mercado logístico e industrial vivirá un repunte en Aragón, Andalucía y País Vasco.** ”

por la situación y la oferta de la capital aragonesa, que es **considerable en relación con otras zonas como Madrid, Barcelona o País Vasco**, donde es más difícil encontrar parcelas y otros activos. **En Bilbao también se espera el inicio de construcciones especulativas en el ámbito logístico e industrial**, algo que está **ocurriendo igualmente en el mercado valenciano** con varios proyectos de desarrollo 'llave en mano'.

También a **Andalucía** están llegando compradores interesados en paquetes de naves logísticas, impulsados por el **descenso de las rentabilidades en Madrid y Barcelona**. En Sevilla, la última promoción inmobiliaria industrial que se llevó a cabo, tuvo lugar hace siete años. Sin embargo, ya hay operadores que **están demandando productos de calidad que deben ser construidos**. □



PRINCIPALES OPERACIONES INMOBILIARIAS EN EL MERCADO LOGISTICO ESPAÑOL DEL PRIMER SEMESTRE DE 2016

ENERO

08.01 Salen a la venta 57.000 m² del Parque Logístico de Carmona	Sevilla	57.000
19.01 El Corte Inglés alquila a Prologis un nuevo centro logístico	Barcelona	12.000
25.01 DB Schenker reagrupará sus actividades logísticas en la zona centro	Madrid	60.000
25.01 Amazon firma la opción de compra para construir su segunda plataforma en España	Barcelona	
29.01 Azkar ampliará sus instalaciones logísticas en Logroño	Logroño	12.000

FEBRERO

05.02 Neinver y Colony Logistics adquieren 23 naves logísticas de la cartera de Zaphir Logistics		150.000
08.02 Calidad Pascual alquila una nave logística en Pla de la Vallonga	Alicante	
12.02 GreenOak compra la plataforma logística de Michelin en Seseña	Toledo	17.000
15.02 El Consorcio de la Zona Franca de Barcelona alquila a Cilsa una parte de la Plataforma BZ	Barcelona	162.822
18.02 PlaZa cierra la segunda operación más importante de su historia	Zaragoza	98.000
23.02 Inversiones Montepino concluye la construcción de la 'Plataforma Logística Casablanca'	Madrid	50.000
25.02 Luís Simões encarga un proyecto llave en mano a Inversiones Montepino	Madrid	48.000
29.02 El fondo británico Segro construirá una plataforma logística en Martorelles	Barcelona	35.000

MARZO

02.03 Luís Simões se instala en el Parc Logístic de la Zona Franca de Barcelona	Barcelona	7.500
07.03 Nuevo almacén de distribución de Cofares	Cádiz	3.750
07.03 Michelin amplía el centro logístico de Araya	Alava	30.000
16.03 Inversiones Montepino cierra la venta de la 'Plataforma Logística Casablanca' a Rockspring	Madrid	50.000
17.03 Sama Group alquila una nave logística en el Prat del Llobregat	Barcelona	4.000
23.03 Autorizada la ampliación del Recinto Fiscal de Zona Franca de Cádiz	Cádiz	156.000
31.03 Inbisa construirá una nave logística para Markwins International en Montornés del Vallès	Barcelona	8.000

ABRIL

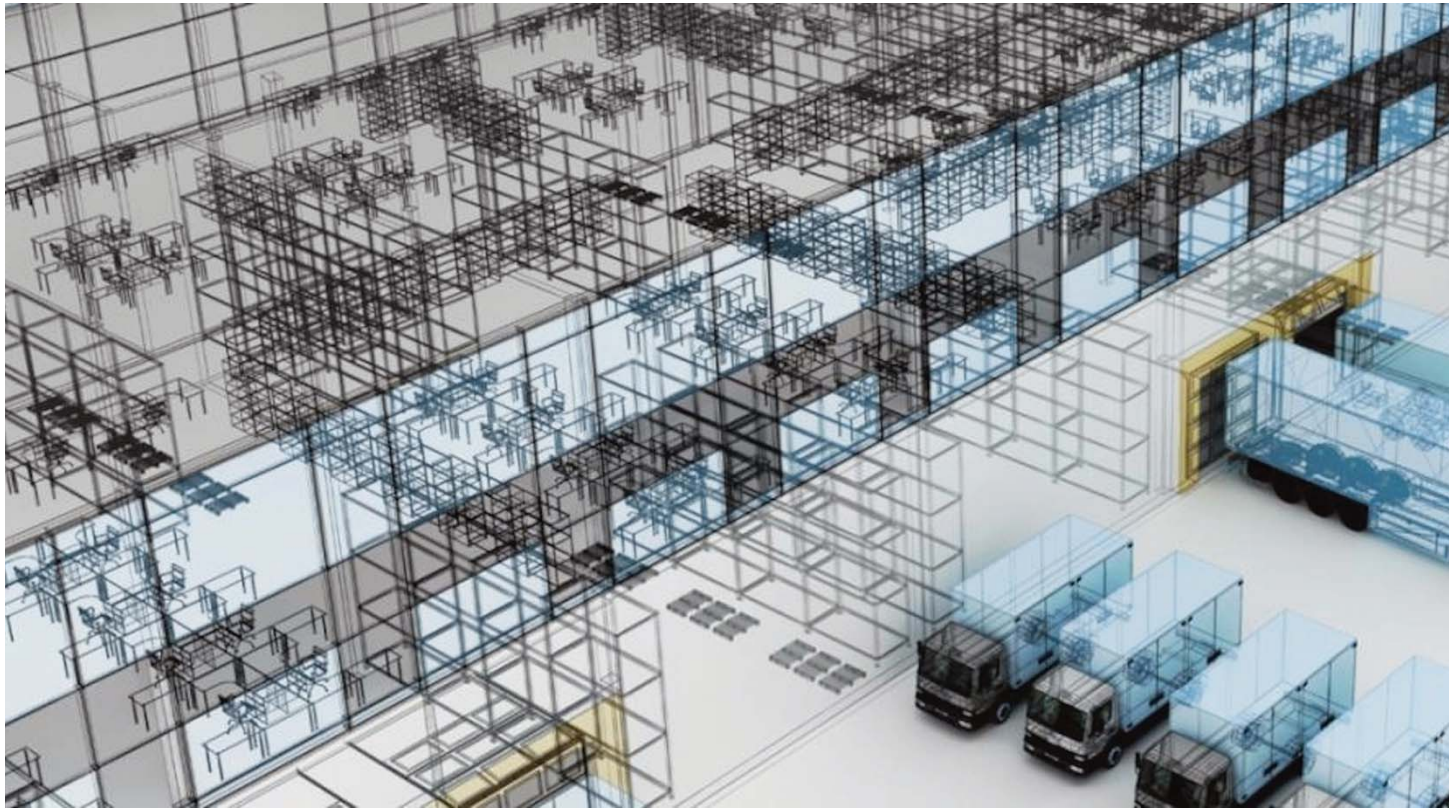
01.04 Cepsa inaugura un nuevo almacén totalmente automatizado	Cádiz	4.590
01.04 Covirán inaugurará dos plataformas de distribución en el plazo de un año	Canarias y Cataluña	
04.04 Se inician las obras de construcción de la plataforma logística 'Puerta Mayor-Los Gavilanes'	Getafe (Madrid)	58.000
07.04 Inditex ampliará sus centros logísticos de Elche y Meco	Alicante y Madrid	400.000
12.04 CBRE Global Investors adquiere 16 activos logísticos en el Corredor del Henares	Guadalajara	250.000
13.04 Nueva nave de crossdocking de TSB Transabadell en Castellbisbal	Barcelona	20.000
13.04 Logisor compra en España tres plataformas logísticas de la Asociación Europea Goodman	Madrid y Barcelona	82.000
14.04 BBVA pone a la venta 28 suelos logísticos y 327 naves industriales	en 28 provincias	338.000
18.04 Nuevas instalaciones de Tipsa en Barberá del Vallés	Barcelona	4.200
22.04 Segro adquiere el centro logístico Coslada II	Madrid	16.200
27.04 Nuevo centro logístico de Moldstock en Alcalá de Henares	Madrid	4.000

MAYO

10.05 Grupo Uvesco amplía su plataforma logística de Irún	Guipúzcoa	8.400
11.05 El área logística de Córdoba tendrá una cuarta nave	Córdoba	
16.05 GreenOak compra una nave logística en Quer arrendada a Conway	Guadalajara	30.000
23.05 Improving Logistics amplía instalaciones en Liria en la Comunidad Valenciana	Valencia	15.140
23.05 Bon Preu inicia las obras de un nuevo almacén refrigerado en Balenyá	Barcelona	22.800
23.05 Merlin Properties inicia un nuevo proyecto de naves logísticas en Meco	Madrid	60.000
23.05 Sesé pone en marcha el 'Centro Logístico Zaragoza' CLZ para logística para e-commerce	Zaragoza	5.590
23.05 Sesé pondrá en marcha un centro de operaciones para Opel en El Pradillo de Pedrola	Zaragoza	92.000

JUNIO

01.06 Inbisa vende un solar de uso industrial-logístico en Montornés del Vallés	Barcelona	10.000
07.06 Carreras levantará una nueva plataforma logística en Can Bonastre de Masquefa	Barcelona	174.000
10.06 FM Logistic construirá una plataforma logística en la Plataforma Central Iberum	Toledo	80.000
13.06 Frigicoll ampliará su plataforma logística con unas nuevas instalaciones en Valls	Tarragona	85.000
15.06 Nintendo contará con un nuevo centro logístico en Vilarrodona	Tarragona	13.500
16.06 Michelin amplía las instalaciones de su centro logístico de Valladolid	Valladolid	30.000
17.06 Axiare invertirá 43 millones de euros en un proyecto logístico en San Fernando de Henares	Madrid	66.500
17.06 CBRE adquiere una plataforma logística de 61.000 m² en Miralcampo	Guadalajara	61.000
17.06 Cilsa construirá una plataforma de frío para Carrefour en la ZAL de Barcelona	Barcelona	18.200
17.06 Axiare alquila a Kuenhe + Nagel una nave logística en Constantí	Tarragona	42.250
24.06 Prologis adquiere suelo en el PLV para la construcción de dos naves logísticas	Valencia	70.000
29.06 Amazon construirá su segunda plataforma logística en el Prat de Llobregat	Barcelona	60.000



La vuelta de los fondos de inversión

Una vocación de permanencia y un proyecto cimentado en la especialización, junto a la predilección por la gestión de grandes volúmenes logísticos ubicados en los principales núcleos de actividad, definen las estrategias de los dos grandes gestores de fondos, como Rockspring o Logicor, que han dinamizado el sector inmo­logístico español.

Tanto los propios fondos de inversión como sus más directos competidores reconocen que su desembarco en el sector inmo­logístico, junto a la llegada de las socimis, ha dinamizado este mercado en España

Las últimas grandes operaciones en este país, con permiso de las realizadas por la socimi Merlin Properties, han sido llevadas a cabo por dos gestoras de fondos: Blackstone y Rockspring.

Para conocer de primera mano los planes para el mercado de estos dos fondos de inversión, hemos entrevistado a sir John Thompson, socio director de Rockspring Iberia, y a Alejandro Rumayor, gestor de activos de Logicor en Madrid, brazo logístico de Blackstone

para el mercado europeo, con el objetivo de conocer de primera mano las **expectativas y estrategias** de dos de los más importantes actores en la actualidad del mercado inmo­logístico español.

Los dos fondos de inversión desembarcaron en España en los últimos coletazos de la crisis económica europea con la idea de **invertir en un momento propicio, ante la reactivación de la actividad económica** y, por tanto, de las actividades logísticas. Como resume Thompson:

"Lo importante a la hora de invertir es elegir el momento idóneo del ciclo económico para entrar y salir del mercado".

Los dos gestores comparten un **especial interés por los dos principales núcleos logísticos del país**, debido a la seguridad que aportan, **y por los grandes volúmenes**, dejando a un lado inversiones en naves individuales o en ubicaciones más arriesgadas.

Actualmente **sigue habiendo margen de crecimiento tanto** en las rentabilidades como

“ Actualmente sigue habiendo margen de crecimiento tanto en las rentabilidades como en la demanda de superficie logística, que crece más rápido que la ya de por sí escasa oferta. ”



en la demanda de superficie logística, que crece más rápido que la ya de por sí escasa oferta. Por tanto, *sigue siendo un buen momento para seguir invirtiendo en el sector.*

Especialización y permanencia

Los dos directivos también defienden la **vocación de permanencia** de sus respectivos fondos en el mercado inmologístico, continuidad que algunos competidores han puesto en tela de juicio. De hecho, **Logicor ha abierto en el presente 2016 una nueva delegación en Barcelona**, que se suma a la de Madrid, para dar un mejor servicio a sus clientes de Cataluña. Por su parte, **Rockspring lleva operando en el sector inmobiliario español desde los '90**, por aquel entonces como filial de Prisco hasta que este fondo decidió externalizar en 2006 su negocio inmobiliario y se fundó Rockspring.

Para Thompson, la década que Rockspring lleva en España con oficina propia demuestra que no son oportunistas. Además, **es "obligatorio estar en España para ser una plataforma de inversión inmologística de primer nivel",**

por lo que no contemplan marcharse del país.

Con respecto al "miedo" que puede generar la llegada de una figura como la de Logicor a este mercado, Rumayor explica que "basta con ver la percepción que podían tener sus clientes hace tres años y la que tienen ahora". Además, con el gran volumen de superficie que gestiona el fondo, se pueden ofrecer soluciones específicas a cada cliente en cualquier momento, por lo que **los inquilinos han cambiado "la idea de arrendador por la de partner estratégico", asegura.**

Por otro lado, **el carácter especializado de un gestor focalizado en la logística**, como se definen ambos fondos, "permite saber qué se construye" y, de este modo, "facilitar el quehacer diario de los operadores y las divisiones logísticas de las principales compañías", en palabras de Rumayor. **Muchos desarrollos de la época precrisis, tuvieron muchos proble-**

mas de gestión, de diseño o de operatividad, etc., por la llegada de actores 'no profesionales'. Esto no sucede a una compañía "especializada en un segmento", asegura Rumayor.

En este contexto, **la llegada de inversores profesionales ha permitido la modernización de un parque inmologístico obsoleto, especialmente en Madrid.** El hecho de que algunas promociones a riesgo que se están realizando en España se hayan alquilado incluso antes de ser estar finalizadas da una idea de la necesidad de nuevos activos.

Ambos directivos coinciden en que **las socimis**, competidoras directas de estos, **tienen el mismo carácter profesional y especializado que los fondos de inversión.** Thompson asegura que la socimis han sido **"una fuerza muy importante en la dinamización del mercado"**, lo cual **es bueno incluso para los propios competidores**, "ya que siempre es preferible pelear en



Logicor, el brazo logístico de Blackstone

Con un portfolio de **1.068.000 m² de superficie logística en España**, que apenas supone la décima parte de los **12.700.000 m² que gestiona en toda Europa**, Logicor, brazo logístico en el viejo continente del fondo de inversión Blackstone, se ha convertido en menos de tres años en el líder en gestión de activos logísticos a nivel nacional.


La compañía ha llevado a cabo cinco actuaciones estratégicas en el país: la **adquisición de 78.000 m²** a CBRE Global Investments en 2013; las compras de **319.000 m²** a Gran Europa, de **106.000 m²** a AXA Real Estate y de **138.000 m²** a SEB Asset Management en el ejercicio 2014; y la adquisición, en 2015, de todo el portfolio logístico español de General Electrics, que asciende a 348.000 m².

El índice de ocupación de esta superficie es del 93% actualmente, un ratio que el gestor de fondos espera elevar al 95% en los próximos meses. □

Rockspring en España

La primera operación de Rockspring en el mercado inmologístico español llegó en marzo de 2015 con la **adquisición a Inversiones Montepino de la 'Plataforma Logística Casablanca'**, ubicada en el municipio madrileño de Torrejón, cuyos **48.000 m²** de almacenes suponían la primera promoción a riesgo realizada en Madrid desde 2007.

Un año después, en marzo del presente 2016, el gestor **iniciaba la construcción de una nueva plataforma logística**, en este caso de 58.000 m², ubicada en el parque empresarial y logístico 'Puerta Mayor-Los Gavilanes' de Getafe, en el sur de Madrid.

En este mismo mes de julio, el fondo ha firmado un acuerdo con Goodman para desarrollar una **nueva plataforma logística de 28.760 m² en San Esteban de Sesroviras, en Barcelona**, logrando así tener presencia en las principales zonas logísticas de España, un objetivo prioritario de Rockspring desde que decidió apostar por el segmento. 

un mercado muy dinámico y atractivo que en uno moribundo", asegura el directivo de Rockspring.

En la misma línea, Rumayor alaba el **criterio "muy profesional" con el que han invertido las socimis**, en una estrategia similar a la de Logicor, es decir, con vocación de permanencia, apuestas importantes y modernización de los activos actuales para mejorar tanto la operatividad de los inquilinos como las rentas que estos aporten.

Diferentes estrategias

En un momento en el que **el sector inmologístico presenta rentabilidades más atractivas que otros segmentos**, dicho beneficio compensa en ocasiones que las rentas no lleguen a corto plazo. Bajo esta premisa, se ob-



Sir John Thompson, socio director de Rockspring Iberia.


servan prioridades diferentes entre estos dos fondos de inversión.

Rockspring apuesta por ir de la mano de los promotores, trasladándoles la "certeza", según Thompson, de que el producto será adquirido una vez terminado. Así, **las promociones a riesgo no lo son tanto** para quienes cuentan **con el respaldo de un fondo de inversión**. Este ha sido el caso de la 'Plataforma Logística Casablanca' desarrollada por Inversiones Montepino, que adquirió el fondo apenas dos semanas después de que se colocase la primera piedra.

Para el fondo británico, la clave del éxito es conseguir algo que te diferencie de los demás pero siempre con objetivos plausibles. En este caso, **la apuesta del Rockspring en este momento parece ser claramente la promoción a riesgo**, ante la falta de activos de calidad, "algo que no hacen otros competidores", como señala el directivo. Así, en el parque empresarial y logístico 'Puerta Mayor-Los Gavilanes', cuyas obras han comenzado en abril, el fondo era propietario del suelo antes de iniciarse la construcción de la plataforma.

El brazo logístico de Blackstone también **observa otros mercados potenciales en España más allá de los de Madrid y Barcelona**, aunque es cierto que estos concentran su atención. La importancia logística de Madrid asegura prácticamente el alquiler de una nave logística en sus proximidades, mientras que la escasez de nuevas construcciones en la ciudad condal, asegura un incremento de las rentas que ligado a la escasez.

Junto a estos dos polos, **Logicor también apuesta por Valencia**. De hecho, en lo que respecta a los pequeños activos distribuidos por España **tras la compra del portfolio logístico de General Electric**, Rumayor señala que actualmente se está estudiando la estrategia a seguir, sin entrar en más valoraciones.

En lo que vuelven a coincidir ambos fondos internacionales es que, dada la variedad de contratos y de clientes, **el propietario de un inmueble debe ser flexible y estudiar cada operación de un modo pormenorizado**, buscando la ecuación exacta entre las rentas a percibir, la duración del contrato y la inversión a realizar en el inmueble. 

“ El propietario de un inmueble debe ser flexible y estudiar cada operación de un modo pormenorizado, buscando la ecuación exacta entre las rentas a percibir, la duración del contrato y la inversión a realizar en el inmueble. ”

conexiones

PROLOGIS PARK SAN FERNANDO

Solución de desarrollo llave en mano



Un enclave estratégico
en la vía de entrada a Madrid

| Build to suit |
| by Prologis |

Local partner to global trade™

Prologis es el líder mundial en la promoción, gestión, y propietario de inmuebles, centrado en mercados globales y regionales de América, Europa y Asia.

prologis.es



Vuelven las promociones a riesgo al panorama inmologístico español

La calidad de las últimas promociones mejoran la oferta que el sector logístico necesita

Plataforma logística 'Casablanca', en Torrejón de Ardoz, promovida por Inversiones Montepino, propiedad de Rockspring.

En un contexto de dinamización de la actividad inversora, la consultora Proequity participa en la actualidad en la comercialización de tres grandes proyectos inmologísticos en el área centro, lo que le permite ofrecer, tanto a operadores como a grandes compañías, las mejores instalaciones de las últimas promociones a riesgo lanzadas en España.

Tres han sido los factores que han coincidido, para propiciar la dinamización de un mercado logístico que languidecía tras el dilatado paréntesis de más de siete años de crisis.

Por una parte **el aumento del consumo**, consecuencia de la mejora de la economía y de los hábitos de compra de los consumidores. **El boom del e-commerce**, que ha pulverizado cifras en un crecimiento de una actividad prácticamente inexistente hasta hace muy pocos años y que no parece que vaya a amainar. Y por último **la mejora en la percepción del riesgo de la economía española**, por parte de los inversores.

Todo ello ha dado como resultado un **aumento en la demanda insatisfecha de nuevos**

espacios logísticos, que ha propiciado el desarrollo de nuevos proyectos 'a riesgo', algo que no se veía en el panorama inmobiliario español desde hacía muchos ámbitos.

En punta de lanza

Proequity **llegó al mercado español en el ejercicio 2007**, en los albores de la crisis económica de los últimos años. "Hemos sobrevivido a esta época difícil peleando como leones", tal y como señala Fernando Abán, director del departamento de Suelo y Logística

de la consultora, que se ha constituido como **uno de los asesores inmobiliarios más activos en el mercado logístico**, en el que son auténticos especialistas.

La consultora **ha estado presente en las primeras operaciones a riesgo** que se han realizado en España desde la época de bonanza que se vivió en los primeros años del presente siglo. Así, ha acompañado a Inversiones Montepino en la que supuso la primera promoción a riesgo realizada en Madrid desde 2007, la **'Plataforma Logística Casablanca' de Torrejón de Ardoz**, que finalizó su construc-

“El alquiler de superficie logística volverá a crecer en el segundo semestre de 2016, superando las cifras del año anterior.”

ción en febrero de este 2016, **participando en la venta de esta plataforma al fondo británico Rockspring** antes incluso de que se iniciase su construcción.

El éxito de esta unión quedó demostrado apenas ocho meses después, cuando consultora y promotor volvieron a trabajar juntos en Guadalajara, en este caso en la **plataforma logística 'Montepino SI 20' de Cabanillas del Campo**. Nuevamente, la venta del inmueble, que **contó nuevamente con el asesoramiento de Proequity**, estaba asegurada a la socimi Merlin Properties antes de que se colocase la primera piedra del proyecto. En este contexto, es evidente que contar con el respaldo de un inversor que se ha comprometido a comprar el activo **minimiza el riesgo de las promociones y permite dinamizar el mercado inmobiliario nacional**.

En 2016, la consultora inmobiliaria ha sido la encargada de comercializar en exclusiva la nueva plataforma logística en el polígono **'Puerta Mayor-Los Gavilanes' de Getafe**, en el sur de Madrid, que cuenta con el respaldo, una vez más, del fondo británico Rockspring, que comienza a ser un habitual de este tipo de operaciones del panorama inmo-logístico madrileño.

Adecuando la oferta a las necesidades de los clientes

Para Proequity, todas estas actuaciones se traducen en la posibilidad de ofrecer, a día de hoy, **un amplio portfolio de naves logísticas de distintos usos y tamaños ubicadas en el centro de España**, dirigido a los distintos clientes que participan en el negocio logístico, con el activo que mejor se adecue a sus necesidades.

Para las **empresas de gran consumo o los retailers**, que necesitan ubicar sus hubs de distribución en las **proximidades de los grandes núcleos urbanos**, las plataformas de Torrejón de Ardoz y Getafe, están especialmente indicadas.

Por su parte, los **operadores logísticos verán más atractiva la plataforma de Cabanillas del Campo**, con un nivel de rentas más enfocado

al negocio de los operadores logísticos. Ya están firmados contratos de arrendamiento con dos importantes operadores, por lo que la superficie disponible actualmente se establece en torno al 40% de la plataforma.

Instalaciones todas ellas que cuentan **los más altos estándares de calidad**, certificación de construcción sostenible y unas completas instalaciones, viales de acceso dimensionado para el uso logístico, sistema contraincendios,

“ **El aumento en la demanda insatisfecha de nuevos espacios logísticos, ha propiciado el desarrollo de nuevos proyectos 'a riesgo'** ”

iluminación LED, tanto en el interior como en el exterior, etc. Además, **“el carácter modular de todas ellas posibilita adaptar la oferta a las necesidades de los clientes”**, tal y como apunta Fernando Abán.

Por su parte, **en Getafe**, los 58.000 m² de naves, divisibles en **ocho módulos de 7.253 m² cada uno**, se están construyendo desde abril, en un emplazamiento perfecto para empresas logísticas que busquen una ubicación estratégica en la zona sur de Madrid.

En cuanto a la **Plataforma Logística Casa-blanca**, que se articula en dos naves indepen-

dientes de 27.000 m² y 21.000 m² respectivamente, los contactos mantenidos con varios clientes interesados han fructificado, **y en la actualidad está ya comprometido el 80% de la plataforma**.

Expectativas positivas para el segundo semestre

Ante los primeros síntomas de recuperación de la economía, la inversión y la promoción a riesgo ha vuelto en los últimos meses. En este sentido, teniendo en cuenta la **escasez de inmuebles logísticos de calidad que caracteriza el parque nacional**, **“es de esperar que en los próximos meses se dinamice el mercado de inversión, ateniéndonos al volumen contratado en el primer semestre de 2016”**.

Así lo asegura Fernando Abán, para quien la **“incertidumbre política”** vivida en España en el primer semestre de 2016 no ha tenido una repercusión en las inversiones, aunque sí se ha reflejado en una **ralentización en la demanda de nueva superficie** por parte de compañías y operadores logísticos.

Esto ha propiciado también que **el alquiler de los inmuebles se haya tranquilizado en estos últimos meses**, aunque según el director del departamento de Suelo y Logística de la consultora, **“todo parece indicar que la demanda de las empresas volverá a repuntar en el segundo semestre del ejercicio”** para finalizar con un nuevo récord de inversión, superando las cifras de 2015. □



Fernando Abán, director del departamento de Suelo y Logística de Proequity



¡GSE está de vuelta en el mercado español!

No es que GSE haya desaparecido durante la crisis inmobiliaria, ni mucho menos, pues ha sido de las pocas constructoras especializadas en proyectos llave en mano para el sector logístico que han sobrevivido a la crisis.

Precisamente, para resistir en un entorno hostil en estos años, han sido claves tanto su **experiencia en otros mercados** y en sobreponerse a momentos complicados, como su **diversificación geográfica** con ocho filiales internacionales, especializadas en varios sectores, como el Logístico, Industria, edificios de Actividad o Terciario.

GSE lleva **más de 40 años especializado en el diseño y construcción inmobiliaria** y cuenta con 350 colaboradores de los que 200 son ingenieros de 16 nacionalidades distintas. La cifra de negocio del grupo en 2015 fue de casi 360 millones de euros y prevé cerrar 2016 con una facturación superior a los 450 millones.

En España, GSE lleva desde el año 1998, habiendo construido 872.560 m², de los que un

58% corresponden a proyectos "llave en mano" y un 42% para multi-inquilinos "en especulativo".

Tres de cada cuatro clientes de GSE en España son promotores o inversores y el resto corresponden a usuarios directos en propiedad, en una tendencia que ha ido consolidándose en la última década, en particular en el sector logístico, donde los operadores han preferido dedicar sus recursos a su propia actividad, para operaciones de crecimiento orgánico o externo, y no a la promoción directa de sus propias naves.

Aumento de la demanda

Tras dos años y medio con un gran nivel de inversión en activos existentes, **el mercado vuelve a demandar nuevas instalaciones "a medida" e incluso para desarrollo especulativo**, como consecuencia de la falta de activos de 'clase A'.

También ha contribuido el hecho de que **la demanda ha ido absorbiendo el stock existente**, lo que hace necesario el desarrollo de nuevos activos, que han de ser eficientes en términos de seguridad para las personas y de los bienes, medioambientales y energéticos y

“GSE lleva más de 40 años especializado en el diseño y la construcción inmobiliaria y en España, donde está presente desde 1998, ha construido un total de 872.560 m².”



Plataforma E-commerce de 100.000 m² para Amazon Francia, con certificado 'Breeam Very Good'.

sus clientes durante los últimos años.

Por ello, los clientes de GSE saben de su capacidad de movilización y acompañamiento en sus proyectos, y saben que también pueden confiar en un **grupo sólido, tanto a nivel financiero como de seguros y garantías.**

En un momento en el que aparecen nuevos actores, **GSE apuesta nuevamente por la experiencia de sus profesionales,** su ética, dedicación y entrega. Todo ello lleva a pensar en GSE como un actor que entiende el llave en mano como un compromiso total y duradero con sus clientes.

Proyectos singulares repartidos por todo el mundo

Entre las últimas instalaciones construidas por GSE dignas de mención en 2015-16, se pueden citar la entrega de **una planta de I+D de 30.000 m² para el grupo Air Liquide en China,** la realización de varias **plataformas "XXL" para Intermarché y Carrefour** en Francia y Rumania; la realización de una **plataforma e-commerce de 100.000 m² para Amazon en Francia,** con certificado 'Breeam Very Good' o la entrega de un almacén central de **más de 110.000 m² para Bestseller en Tianjin China** o la de un **almacén de 48.000 m² para Caterpillar en Abu Dhabi.** □

GSE se refuerza en España

Durante este primer semestre de 2016, **GSE se ha reforzado para dar una nueva dimensión a su presencia en el territorio español,** con la incorporación de varios profesionales experimentados del sector.



Laurent Jayr, diplomado en Ciencias Políticas y Máster en Comercio Franco-Ibérico por la Esc Pau conjuntamente con el Icade, vuelve a GSE como director de Desarrollo para España y Portugal, tras su primera etapa en la constructora de 2003 a 2006, y después de su paso por Saba Parques Logísticos, como responsable de marketing estratégico. Le acompañan a Jayr, **Anthony Higino,** ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Valencia, que se ha incorporado en julio, procedente de Bouygues Londres, y que aportará su amplia experiencia internacional de 12 años en el sector de la construcción industrial. Por último, **Jose María Martín Benavides,** 35 años, ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid y en Obra Civil por el INSA de Lyon, se incorporará en septiembre, tras una larga trayectoria en Acieroid como director en España y Marruecos y otros tres años en GSE Francia. En la actualidad es el responsable de la construcción de una plataforma de distribución de 70.000 m² en Aquitania, para Intermarché. □

de calidad en la construcción, y que han de incorporar **cada vez más tecnología a los edificios.**

La estrategia de GSE, al igual que su trayectoria, se inscribe en el largo plazo y en el **acompañamiento de sus clientes,** tanto en los buenos como en los malos momentos. Motivo por el que GSE no dejó de prestar servicios a



Según el 'Estudio sobre la realidad logística en España' realizado por Prologis.



¿Qué buscan los operadores a la hora de establecer un centro de distribución?

Las buenas infraestructuras y las comunicaciones de la plataforma condicionan su ubicación, que los operadores prefieren situar en Madrid y Cataluña, a ser posible, en un radio de 50 km de los centros urbanos.

Ante el aumento de la inversión en activos logísticos en España, tanto por parte de los operadores como de los fondos financieros, promotores y socimis, conviene analizar cuestiones como **qué tipo de factores influyen en la elección** por parte de las compañías a la hora de establecer un centro de distribución, **qué regiones son más atractivas o en qué zona puede ser más efectiva su operativa**.

Por ello, el 'Estudio sobre la actualidad logística en España' realizado por Prologis, que ha sido presentado este mes de junio en Barcelona, **plantea estas cuestiones al centenar de operadores** que han respondido a la encuesta. La coincidencia de las respuestas en algunos aspectos clave permite **conocer la opinión generalizada** que dicta el desarrollo y la ocupación de los activos logísticos del país.

Características principales

Cuestionados por **cuáles son los factores principales que dictaminan el establecimiento de un centro de distribución** en una determinada zona, para los operadores las **buenas infraestructuras y comunicaciones de la plataforma**, seguidas de la **calidad de las instalaciones**, se establecen como los principales requisitos de los operadores para establecer un centro de distribución.

La calidad se antepone de este modo al **bajo coste de las instalaciones**, que sigue siendo **importante o muy importante para más del 40% de los encuestados**. Además, la **sostenibilidad medioambiental** del centro va ganando cada

vez más peso en la opinión del sector logístico, aunque aún está lejos de ser un factor tan determinante como los anteriores.

En lo que respecta a las **subvenciones de la administración local y la disponibilidad de mano de obra barata y cualificada**, son más los operadores que consideran estos factores como poco importantes que los que les dan cierta importancia a estas características.

En concreto, mientras **sólo uno de 10 encuestados considera importante las subvenciones de la administración**, y para más del 60% estas no son relevantes. Del mismo modo, cabe destacar que la disponibilidad de mano de obra es un factor sin importancia para el 18,4% de los encuestados y **sólo muy**

“ De acuerdo con las infraestructuras y la relación calidad/precio, Madrid sigue siendo el mercado más atractivo a la hora de situar su centro logístico para el 47% de los profesionales. ”



CONCEPCIÓN Y CONSTRUCCIÓN

de proyectos inmobiliarios orientados a las empresas
en **ESPAÑA**, en **EUROPA** y en **CHINA**



GSE ofrece un enfoque “llaves en mano” integral que incluye el **DISEÑO** y la **CONSTRUCCIÓN** de su edificio con un **COMPROMISO CONTRACTUAL** de precio, tiempo y calidad.

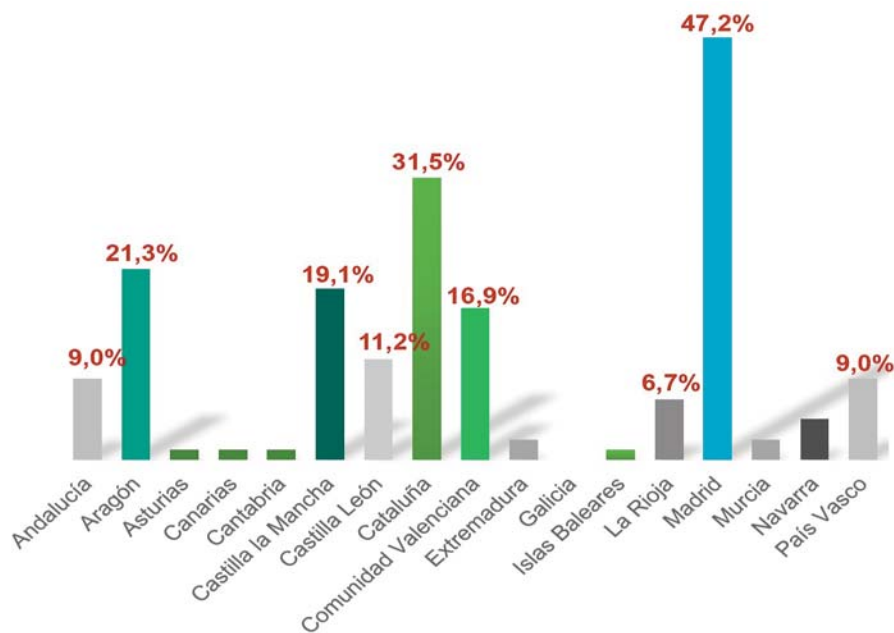
PRESENTE DESDE 1998 EN ESPAÑA,

GSE ha construido más de 675.000 m² para clientes como PORCELANOSA, AXA, PROLOGIS, MICHELIN, NESTLE, H&M, RENAULT, POMONA, CONCERTO, IDI GAZELEY, CEVA ...

Creating
value
together.

La experiencia de un grupo líder en 4 tipologías de activos





(Fuente Prologis)

CC.AA. más atractivas para la implantación de un centro logístico.

relevante para el 1,5%.

¿Dónde es más efectivo?

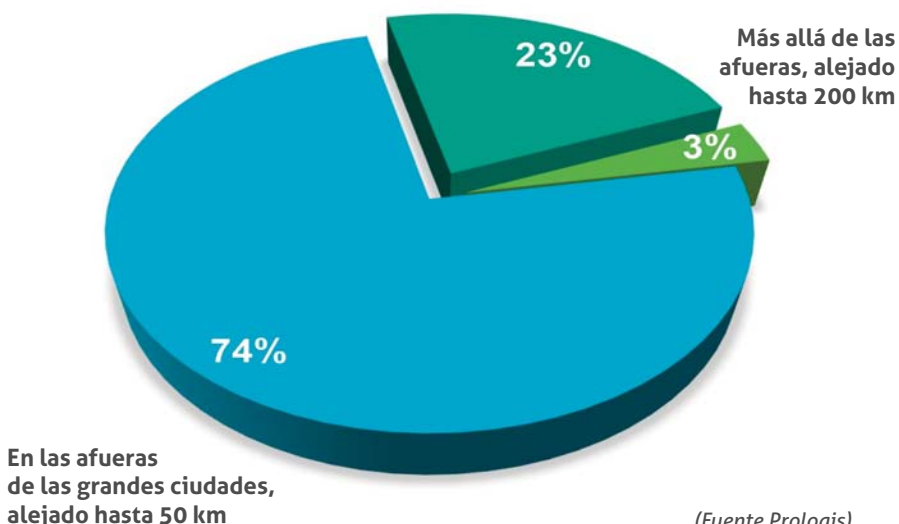
Otra de las cuestiones que ha planteado el análisis a los encuestados es dónde es más efectivo, **en términos de accesibilidad y conectividad**, implantar un centro de distribución.

En la situación actual del mercado y ante la

creación de nuevas áreas de negocio fuera de los núcleos urbanos, las afueras de las principales ciudades **en un radio de hasta 50 km** son el área mejor considerada por **un 74% de los profesionales logísticos**, mientras que **un 23% de los encuestados eleva este ratio hasta los 100 km**, y sólo un 3% considera que los centros son efectivos igualmente efectivos alejados de las ciudades hasta los 200 km.

¿Dónde es más efectivo situar un centro logístico?

En las afueras de las grandes ciudades, alejado hasta 100 km



(Fuente Prologis)

Regiones más atractivas

Teniendo en cuenta las infraestructuras y la relación calidad-precio, **la Comunidad de Madrid y Cataluña siguen siendo las ubicaciones más atractivas para los operadores** a la hora de situar un centro logístico.

El carácter central de **Aragón y Castilla-La Mancha**, región esta última que se ve impulsada por el papel que tiene Guadalajara para la logística madrileña, así como **el potencial de la Comunidad Valenciana** para enviar y recibir las mercancías por vía marítima, aumentan el atractivo de estas Comunidades Autónomas.

En menor medida, Andalucía, Castilla y León, País Vasco y La Rioja también han sido mencionadas por los operadores como zonas interesantes para establecer un centro logístico. □

¿Qué pasa con la sostenibilidad?

Si bien los operadores están cada vez más dispuestos a invertir en centros sostenibles, según afirman desde Prologis, debido no sólo al ansiado y requerido compromiso medioambiental si no también al **beneficio económico que este aporta a medio plazo**, también es cierto que para un gran número de empresas no es vital que el centro en el que se vayan a implantar sea sostenible. Entre las que si apuestan por este requisito, el **55,8% de los profesionales** considera que alquilar un centro de distribución construido bajo criterios de sostenibilidad supone una **mejora para la política de Responsabilidad Social Corporativa**. De hecho, **otro 3,9%** afirma que **es la única política de RSC que lleva a cabo la empresa** en la que trabaja.

Para el **29,9% de los profesionales**, esta inversión supone un valor añadido para mejorar la imagen de la empresa, mientras que un 10,4% consideran el gasto en un centro sostenible un coste adicional sin beneficio tangible. □



Plataforma Central Iberum, una excelente alternativa en el centro peninsular, para el sector industrial y logístico

Ubicada en la localidad toledana de Illescas, a sólo 35 km de Madrid y con más de 3,5 millones de m² y parcelas de hasta 480.000m², **Plataforma Central Iberum (PCI)** se está consolidando como una de las **mejores alternativas de ubicación logística en la zona centro**.

PCI nace como **respuesta a las necesidades de suelo logístico** que hasta el momento no habían sido cubiertas suficientemente. En el año 2006, la promotora de suelo industrial, **Urban Castilla La Mancha** contó con el asesoramiento de expertos en el sector logístico que le transmitieron las necesidades específicas para este mercado.

Tras realizar los análisis de mercado oportunos, se observó que **en la zona centro no existía un área industrial y logística con capacidad de asumir grandes superficies de suelo**.

En 2011 el proyecto de Plataforma Central Iberum se pone en marcha, y **a día de hoy dispone de importantes implantaciones**, como **Excel**, fabricante de hilo de fibra de carbono, **Toyota**, con su centro de distribución peninsular de repuestos, **Panificadora Milagros**, fabricante para toda España de masa de pan congelado y el nuevo centro de distribución para España, Portugal y Andorra de **Michelin**. Actualmente no existe otra plataforma con la oferta de superficie total y con parcelas tan extensas como las que ofrece Plataforma Central Iberum.

Son cuatro los **motivos fundamentales** por los que Plataforma Central Iberum es una gran alternativa de suelo industrial y logístico en el centro peninsular. El primero de ellos, es la **ubicación a tan sólo 35 kilómetros de Madrid**, sin grandes núcleos urbanos alrededor y con unas excelentes comunicaciones y conexiones, como el acceso principal a la A-42, y la próxima conexión a la Autovía de la Sagra (CM-41 y CM-43). El segundo de los motivos es el **planeamiento, que le posibilita para absorber grandes demandas de suelo industrial y logístico**. En tercer lugar hay que destacar el **posicionamiento estratégico** muy cercano a los principales centros de consumo y producción de Madrid, como es el gran cinturón sur. Y en cuarto lugar, la **apuesta de**

PCI por la sostenibilidad y la integración paisajística, que ha convertido a Plataforma Central Iberum en **el primer ecopolígono de España en ser reconocido por la Comisión Europea** con el programa LIFE +, por las mejoras implantadas en materia de sostenibilidad.

Entre las que cabe citar la reutilización de aguas pluviales, con la **infraestructura hidráulica de saneamiento integrada en el paisaje**, creando humedales naturales dónde se reproducen ecosistemas autóctonos, la **iluminación LED** para un mayor ahorro energético, o la **agricultura ecológica**, con agricultores que cultivan en las zonas verdes, manteniéndolas a cambio de la cosecha, entre otros.

Estas iniciativas sostenibles han aportado un mayor valor a Plataforma Central Iberum, ya que las empresas allí implantadas valoran poder **trabajar en un entorno integrado en el paisaje**, que cuenta con una homologación europea, lo que es muy tenido en cuenta por las empresas que operan **según procesos de calidad y de desarrollo sostenible**.

La ubicación de PCI en Castilla La Mancha, le aporta además **valores económicos adicionales**, como el disponer de una masa laboral cualificada, la calificación como zona europea de convergencia destinataria de

fondos FEDER, **costes laborales del convenio de transporte y de logística inferior a la media de la zona centro**, o una competitividad de costes de inversión, con una excelente calidad de servicios.

En definitiva, Plataforma Central Iberum ha conseguido **situarse en el centro de las decisiones de ubicación logística e industrial** para la zona centro peninsular, incluso en momentos difíciles, gracias a su competitividad, su estratégica ubicación y conexiones, su oferta única de tamaño de parcelas, sus políticas de urbanización específica y su mentalidad totalmente logística e industrial.

Como afirma su director general adjunto, Miguel Ángel González Naranjo, **"quien conoce nuestra propuesta nos posiciona como una excelente alternativa a sus necesidades de implantación logística e industrial"**. □

Con parcelas de hasta 480.000 m², diseñadas y planeadas para la absorción de grandes demandas de suelo, característica necesaria para las plataformas logísticas del futuro.



El e-commerce impulsa el desarrollo inmologístico

En menos de una década, el comercio electrónico ha pasado de ser una actividad novedosa para los consumidores, para convertirse en un hábito más de consumo que, además, promete seguir creciendo y revolucionando la manera de entender la logística.

La mayoría de consultores, operadores, compañías y expertos coinciden en que el e-commerce es actualmente **el canal que está generando un mayor impacto en el sector logístico**, dado el papel clave que tienen las actividades de transporte, manipulación y almacenamiento para que el producto llegue a tiempo y en buen estado, cuestión vital para la satisfacción y fidelización del cliente.

Por ende, los nuevos requisitos logísticos asociados a la venta on-line, que en algunos puntos poco tienen que ver con la logística tradicional, están motivando el **desarrollo de nuevas instalaciones** para satisfacer una fuerte demanda que era prácticamente inexistente hace sólo una década.

Además de incrementar el desarrollo de

naves de cross-docking en las proximidades de los principales núcleos urbanos, activos escasos en la actualidad, la necesidad de adaptación del sector logístico a los cambios que el e-commerce exige **propiciará la aparición de un nuevo tipo de inmueble, con especificaciones diferentes** y enfocado íntegramente a este canal de venta, que para nada va a afectar a la demanda clásica de otro tipo de naves", aseguran.

Así, **durante el ejercicio 2015 y el primer trimestre de 2016**, se han contratado **en Madrid**

un total de 74.000 m² de superficie logística dedicada al e-commerce, mientras que **en Barcelona se han contratado en el mismo periodo 62.500 m²** con este fin y **en la Comunidad Valenciana un total de 11.500 m²**.

Impulso del 'llave en mano'


La escasez de disponibilidad en los principales núcleos logísticos, unida a los requisitos específicos que caracterizan las naves dedicadas al comercio electrónico, **motivan el des-**

“ El auge del e-commerce está propiciando la aparición de un nuevo tipo de inmueble, con especificaciones diferentes y enfocado íntegramente a este canal de venta. ”

arrollo de proyectos llave en mano de última milla, según la consultora Estrada&Partners.

Por su parte, para el presidente y consejero delegado de Merlin Properties, Ismael Clemente, **el e-commerce es uno de los tres factores más influyentes a día de hoy para el sector logístico**, ya que la nueva mentalidad que reina entre los principales actores, que aspiran a vender tanto on-line como off-line, **está modificando la forma en la que los operadores logísticos dan servicio a estas compañías**.

Así, esta doble vertiente está trayendo consigo un **cambio de configuración en los almacenes**, mientras que la inmediatez que exige el usuario de e-commerce propicia un nuevo esquema de plataformas.

Los operadores logísticos comparten la opinión de las consultoras y los expertos, tal y como refleja el '**Estudio de la actualidad logística en España 2016**' elaborado por Prologis. En concreto, el 87,6% de los encuestados **señalan el e-commerce como la principal actividad al alza dentro del sector logístico**, muy por encima del 28,1% que apuntaron al aumento del transporte y el almacenaje y del 24,7% que indicaron el crecimiento de la paquetería y los envíos express, estos últimos ligados además directamente con la venta on-line. 

Amazon el gigante que quiere reinar

Han pasado cuatro años desde que Amazon comenzase a operar en **su primer centro logístico de España**. Fue el 16 de julio de 2012, en una plataforma ubicada en el **municipio madrileño de San Fernando de Henares** que, por aquel entonces, tenía 28.000 m² y ocupaba a 180 personas.


Ahora, el centro madrileño del gigante del e-commerce **se encuentra en pleno proceso de ampliación**, el segundo desde que se puso en marcha, para contar a finales del presente ejercicio 2016 con **una superficie construida de más de 75.000 m²**, a los que se **sumarán otros 12.000 m² adicionales de entreplanta**. Una vez finalizada, la plataforma dará trabajo a más de 2.000 personas en tres turnos.

Antes de la ampliación que se está acometiendo, **su capacidad ya se vio incrementada un 20% en 2015 con 16.000 m² de zona de almacenaje en tres alturas**, a través de la implantación de un sistema de 'torres' que ha permitido optimizar el espacio hasta contar con la friolera de **18.000 metros de estanterías**.

Junto a la optimización de la plataforma logística ubicada en pleno Corredor del Henares, **Amazon apuesta también por Barcelona para seguir creciendo en España**. La nueva plataforma que levantará en El Prat de Llobregat, tras un acuerdo firmado en junio del presente año, **tendrá una superficie de más de 60.000 m² y estará operativa, previsiblemente, en otoño de 2017**.

Según datos no oficiales de la empresa, apuntados desde la Generalitat de Cataluña, Amazon **invertirá cerca de 100 millones de euros en la construcción del centro logístico catalán**, que dará trabajo a alrededor de 1.500 personas cuando esté plenamente operativo.

Dada la similitud de los proyectos catalán y madrileño, es probable que el gigante de Amazon **haya invertido más de 200 millones de euros** en instalaciones logísticas españolas en sólo un lustro, una vez estén completadas y en servicio.

Estas otorgarán una **superficie construida de casi 150.000 m²** a un e-tailer que ha revolucionado el mundo de la logística al **apostar por su gestión interna** en la medida de lo posible. 



La ampliación del centro de Amazon en San Fernando de Henares, estará lista para la próxima campaña de Navidad.



La oferta de superficie logística sigue aumentando en Cataluña

La escasez de suelo que caracteriza al territorio catalán, e imposibilitará en un futuro el desarrollo de nuevas construcciones, no ha impactado todavía en la superficie logística de Cataluña, que en 2015 creció por encima de la media de España.

Cataluña ha reforzado en los últimos meses su liderazgo en oferta de superficie útil de almacén y plataformas logísticas en España. Mientras *la oferta de superficie logística creció en 2015 un 9,5% en todo el país*, el crecimiento en el mismo periodo *fue del 10% en Cataluña*.

La Comunidad Autónoma encabeza actualmente el ranking inmologístico nacional, con más de **6.700.000 m² disponibles de superficie de almacén**. La plataforma logística de la **comarca del Barcelonés** lidera el ranking no sólo en cuanto a metros cuadrados disponibles, un total de **4.937.250 m² a cierre de 2015**, sino también con respecto a los precios del alquiler, establecidos durante el último ejercicio en 5,8 euros/mes/m², cerca de la

media europea de 6,1 euros/mes/m².

La logística sigue creciendo

Así lo recoge la **XI Edición de los 'Indicadores de Competitividad del Observatorio de la Logística de Cataluña'**, el estudio que realiza anualmente el Instituto Cerdá y auspiciado por Cimalsa, la empresa pública de la Generalitat de Cataluña encargada de la promoción, el desarrollo y la gestión de infraestructuras y centros para el transporte de mercancías y la logística.

Expertos en el mercado inmologístico, con-

sultoras e incluso inversores han apuntado en no pocas ocasiones que la orografía del territorio catalán traerá consigo, aunque no necesariamente a corto plazo, una **falta de suelo para nuevos desarrollos y construcciones**, con el consecuente **aumento de precios** que se produce cuando un bien comienza a ser escaso.

No obstante, los datos recopilados en el informe de Cimalsa apuntan a que, por el momento, **ninguno de estos dos hechos se ha producido**, si bien las rentas comienzan a repuntar.


“Cataluña encabeza el ranking inmologístico nacional con más de 6.700.000 m² disponibles de superficie de almacén.”

Ligeros aumentos tras fuertes caídas

Siguiendo con la tendencia de recuperación iniciada en 2014, la subida del precio medio de alquiler de almacén logístico en Cataluña **ha sido del 1,7% durante en el bienio 2014-2015**, llegando a un valor medio de **3,73 euros/mes/m² a finales del último ejercicio**.

Sin embargo, **desde el año 2007**, cuando se establecía en **5,73 euros/mes/m²**, el precio medio en Cataluña ha experimentado un **descenso de casi un 34%**. Esta caída se explica por el fuerte incremento del precio del suelo que se experimentó en la Comunidad Autónoma durante el trienio 2005-2007, que derivó en un posterior descenso de los precios como consecuencia de la crisis económica y el estallido de la burbuja inmobiliaria.

Dicha **tendencia descendente se mantendría hasta el ejercicio 2013**, a partir del cual se observa un cambio de comportamiento con un **ligero incremento de los precios**.

En el último ejercicio, el precio medio en la provincia de Barcelona ha aumentado un 0,6% hasta los 4,2 euros/mes/m² en 2015. En Girona, los 2,9 euros/mes/m² en 2015 incrementan en un 11,8% el precio registrado en el ejercicio anterior. En Tarragona, con 2,2 euros/mes/m² al mes, los precios han descendido un 2,8% en el último ejercicio, mientras que en Lérida han aumentado un 2,2% en el mismo periodo hasta los 2,1 euros/mes/m². 

Más superficie en la zona 'prime' de Barcelona


La compañía Centro Intermodal de Logística, Cilsa, alquiló en febrero de 2016 al Consorcio de la Zona Franca de Barcelona (CZFB), una **parcela de 162.822 m²** de los antiguos terrenos de Seat en el puerto de Barcelona, por un período de 50 años prorrogable otros 25.

Estas 16 hectáreas vinieron a sumarse a las 11 Has alquiladas también al Consorcio en octubre de 2015, formando conjuntamente la conocida como 'Plataforma BZ'. Este espacio otorga a Cilsa la **posibilidad de construir actualmente más de 350.000 m² de nueva superficie logística** en pleno pulmón logístico de Barcelona, de los que 180.000 m² podrían estar techados.

La empresa, propiedad en un 63% del puerto de Barcelona, en un 32% de Merlin Properties y en un 5% de Sepes, puede con esta operación *"eliminar prácticamente la competencia"* en la primera corona de Barcelona, *"estableciéndose como un referente único"* para hacer grandes operaciones en la altamente cotizada zona prime barcelonesa, **al ser el único suelo disponible que existe contiguo al puerto**, tal y como ha indicado el director de Cilsa, Alfonso Martínez, a cadenasuministro.es.

Según detalla el directivo, **la superficie que antiguamente ocupaba el fabricante Seat, junto a los 150.000 m² que Amazon ha adquirido recientemente** en El Prat de Llobregat para levantar la que será su segunda plataforma logística española, son las **dos únicas grandes superficies logísticas que "quedan" en la primera corona** de la ciudad de condal.

De hecho, motivada por el alto índice de ocupación de sus inmuebles a cierre de 2015, **con un 97% de su superficie alquilada**, Cilsa inició la promoción de nuevos desarrollos poco después de la adquisición de la BZ. Tras la decisión anunciada en febrero de **invertir 30 millones de euros en el desarrollo de nuevos desarrollos** en esta zona, en abril se oficializaba en el BOE la **inversión de 15 millones de euros en una nave de 50.000 m² destinada a la logística del frío**.

La ubicación estratégica de **la ZAL, que podría alcanzar en un futuro el millón de metros cuadrados**, teniendo en cuenta los 635.000 m² ya construidos y la capacidad para construir otros 350.000 m² adicionales, sigue levantando el interés tanto de nuevas compañías como de aquellas que ya decidieron apostar por ella anteriormente. 

LA NUEVA RED INTERMODAL DE CATALUÑA

Gestionamos infraestructuras, innovamos espacios y transformamos áreas, proyectando soluciones intermodales para la logística y el transporte



LOGIS Intermodals:
● Montblanc ● Penedès ● Empordà

www.cimalsa.cat

Còrsega, 273 · 08008 Barcelona
Tel. +34 933634960



Generalitat de Catalunya
Departament de Territori
i Sostenibilitat



El papel de las administraciones

A tenor de las nuevas promociones e inversiones, bien parece que es en los ayuntamientos donde realmente “se decide” la llegada de un nuevo operador o el desarrollo de nuevo suelo logístico.

Las administraciones públicas, tanto las locales y autonómicas como el Gobierno, suelen aprovechar cualquier inauguración o acto de colocación de la primera piedra de una plataforma logística, así como las reuniones con el sector, para **recordar la posición prioritaria del sector logístico en su agenda** por su carácter estratégico para la economía.

Las actuaciones de **las administraciones públicas son clave para atraer a un cierto territorio a una determinada compañía u operador**. Conscientes de la capacidad del sector logístico para generar empleo y riqueza en el área donde opera, la estrategia de todas las administraciones pasa por facilitar en la mayor medida posible la llegada de estas empresas.

La **creación de empresas públicas o de capital público/privado**, especializadas en la venta y gestión de los activos de la administración, ha sido una de las opciones habituales durante los últimos años para facilitar la explotación de las plataformas logísticas, aunque algunas comunidades han dado marcha atrás en este ámbito.

Así, la Comunidad de Madrid ordenó, el pasado mes de mayo, **extinguir la empresa Nuevo Arpegio**, y los activos de esta pasarán ahora a la Dirección General de Suelo. Por el contrario, **Aragón ha reafirmado reciente-**

mente su apuesta por PlaZa, la empresa pública que gestiona la Plataforma Logística de Zaragoza, asumiendo la totalidad de la deuda de la empresa. Mientras tanto, **en Cataluña, empresas semipúblicas como Cilsa**, gestora de la Zona de Actividades Logísticas del puerto de Barcelona, **permiten también una gestión especializada de los activos logísticos.**

Proactividad o inacción

En este contexto, si bien la proactividad favorece la implantación de nuevas empresas, la

“El papel que juegan las administraciones públicas, es clave para atraer a un cierto territorio a una determinada compañía u operador.”



inacción también puede ponerla en peligro. En el Ayuntamiento de El Prat de Llobregat tardaron muy poco tiempo en **modificar el Plan General Metropolitano del municipio barcelonés** para **permitir a Amazon construir en Cataluña su segunda plataforma logística española**, puesto que la normativa impedía al gigante del e-commerce alcanzar los 19 metros en la nueva instalación. Mientras tanto, a pocos kilómetros de El Prat, en el municipio de **Ripollet**, la cadena de supermercados **Lidl aún espera la aprobación del Ayuntamiento que le permita ampliar su plataforma logística**.

Del mismo modo, **no termina de llegar el visto bueno oficial del Ayuntamiento de Valencia** que posibilite comenzar a desarrollar una **Zona de Actividades Logísticas en su puerto**. El posicionamiento de **la administración valenciana contrasta con la sevillana**, para la que el **desarrollo de la Zona Franca en el puerto** de la capital hispalense, que contará con 72 hectáreas de nuevo suelo industrial y logístico, ha sido siempre una **cuestión primordial**.

Se vende suelo

Es evidente que **algunas comunidades autónomas pueden tener más facilidades que otras** para encontrar empresas logísticas que ocupen sus activos vacíos y desarrollen nuevas promociones en sus territorios. En aquellas comunidades que no destacan por ubicación o actividad, las administraciones están poniendo en marcha toda una serie de actuaciones que faciliten la llegada de empresas, tanto a nivel

“Si bien la proactividad de la Administración favorece la implantación de nuevas empresas, la inacción también puede ponerla en peligro.”

autonómico como local.

Así en Galicia, Xestur, la empresa pública que gestiona buena parte del suelo industrial y logístico de la Comunidad Autónoma, lleva a cabo actualmente una estrategia comercial por la que **está rebajando hasta en un 50% las parcelas de algunas plataformas**. En Sevilla, el ayuntamiento del municipio de Carmona y la Consejería de Fomento y Vivienda de Andalucía han reactivado recientemente la **venta de parcelas logísticas en el Parque Logístico de Carmona**.

Mientras tanto, en Andalucía **se ha declarado de interés autonómico tanto el área logís-**

tica de Motril como el proyecto de actuación del Área Logística de Almería, en el sector de Níjar. Además, desde la Junta también se impulsa la construcción del **Puerto Seco de Antequera**, en Málaga.

Otro ejemplo es el de la **Comunidad de Murcia**, donde las administraciones aspiran al **desarrollo de dos zonas de actividades logísticas muy próximas: en Murcia y en Cartagena**, si bien sus impulsores aseguran que estas dos áreas no se solaparán.

La situación que se vive en Murcia parece **similar a la de Extremadura**, donde hay actualmente tres proyectos sobre la mesa: **el Centro Logístico de San Lázaro, la Plataforma Logística de Badajoz y del parque industrial de Expacío Navalморal**.

Del mismo modo, **en el País Vasco** se están desarrollando actualmente **terminales intermodales en Pancorbo y Arasur**, ya que la apuesta logística de la administración vasca suele ir de la mano de las iniciativas del puerto de Bilbao. □



¿Qué características debe reunir una plataforma logística?

El director de Infraestructura y Servicios de DHL España, Luis Domínguez Macías, detalla las características principales que debe tener una plataforma logística en lo que respecta a dimensiones, estructura, iluminación, sostenibilidad, protección contra incendios y las premisas para el almacenaje en frío y el de productos químicos.

A la hora de alquilar una plataforma logística o iniciar un proyecto llave en mano junto a los promotores, **los operadores logísticos establecen una serie de premisas que ha de cumplir el inmueble** para desarrollar con la máxima efectividad posible las operaciones logísticas de sus clientes.

Si bien las características exigidas a la nave o plataforma variarán evidentemente según el tipo de actividad, las operaciones a ejecutar y el volumen de mercancía que se manejará en la instalación, **los parámetros que busca un operador para sus instalaciones, dan una idea general de las propiedades que debe reunir una superficie logística.**

En primer lugar, en cualquier plataforma que se precie, **el vallado perimetral debe ser consistente** para garantizar la seguridad, para

lo que también ha de incluir un **círculo cerrado de televisión**, mientras que las **puertas de entrada deben estar monitorizadas.**

En la zona de atraque de los camiones

Deben de respetarse unas **distancias mínimas entre las fachadas de la nave y el vallado perimetral**, sobre todo cuando el flujo de camiones es intenso. Si los **muelles** están situados **en perpendicular a la fachada**, la **distancia debe de ser de entre 30 y 35 metros**, para permitir un vehículo atracado, otro circu-

lando y otro aparcado en espera, mientras que **en los muelles en espiga o diagonal debería haber unos 25 metros.**

Asimismo, **los radios de giro en las esquinas deben tener un mínimo de 10 metros** para permitir la seguridad y visibilidad de los conductores.

La **estandarización en la zona de atraque de los camiones** facilitará las labores de maniobra de los transportistas. En este área, **un muelle cada 1.000 m² y una distancia entre ejes de muelles de 5,5 metros** aseguran la productividad. También hay aquí una serie de ins-

“ **Las distancias entre la fachada y la parte trasera de la nave deben estar entre los 100 y los 150 metros, combinando la productividad de los recorridos y la normativa para la evacuación.** ”



talaciones que, si bien pueden pasar casi desapercibidas, son especialmente importantes, como son las vías que permiten enfilar el vehículo, los **semáforos en los muelles** y los huecos debajo de estos que garantizan un buen acople del camión, entre otras soluciones.

En el interior de la nave

En lo que se refiere a la **altura libre interior** de la nave, los operadores prefieren la **máxima que permiten los equipos actuales y las restricciones que marcan la normativa contra incendios**. Así, una nave con una **altura interior superior a los 12 metros** va a requerir varios niveles de rociadores, lo que supondrá una mayor inversión y complejidad a nivel constructivo y de mantenimiento que tal vez no compense.

Las **distancias entre la fachada y la parte trasera de la nave deben estar entre los 100 y los 150 metros**, combinando la productividad de los recorridos y la normativa para la evacuación.

Otra de las características que se valora es la **composición de la solera**, no sólo en cuanto a la resistencia de la misma ante el paso de vehículos, sino también en lo que respecta a las juntas de dilatación, ya que **este es un aspecto crucial en su mantenimiento o deterioro**.

En cuanto a **la estructura de la edificación**, no existe una predilección clara entre **hormigón o estructura metálica**, aunque es cierto que estas últimas requieren una revisión para comprobar que cumple con la resistencia al fuego obligatoria. Lo importante, es que **la estructura se adecue a las estanterías estándares y permita optimizar el almacenamiento**.

Ante las condiciones externas

En una plataforma logística, **la cubierta debe tener un aislamiento** que asegure, ante las condiciones externas, tanto el **mantenimiento de las mercancías como el confort de las personas**.

Actualmente, dos son los **sistemas de evacuación pluvial** más utilizados: **el tradicional por gravedad y el sistema sifónico o 'fullflow'**. En el primero, es conveniente que no haya bajantes dentro de la nave e instalar un sistema de gárgolas que evite las inundaciones, mientras que el sifónico ha de estar **muy bien dimensionado con respecto al nivel de pluviometría de la zona** y tener un buen sistema de mantenimiento y de limpieza.

La importancia de la iluminación

Ya sea a través de luz natural o artificial, **la iluminación en un centro logístico debe estar enfocada a la eficiencia**. Es conveniente que **al menos un 10% de la cubierta corresponda a lucernarios o exutorios transparentes**, con una especial atención al material de los mismos para que se degraden lo menos posible con el paso del tiempo.

Por motivos medioambientales, **la iluminación artificial debe ser cada vez más ecológica**. Para ello existen varias soluciones, como la automatización del apagado o encendido en función de si el sistema detecta a una persona

trabajando en el área que ha de iluminar, o la autorregulación de la intensidad según el nivel de luminosidad de la zona.

Y es que, en el camino hacia la sostenibilidad, **el principal objetivo es reducir el consumo**, lo que se logra, además de con un sistema de iluminación eficiente, con unos car-

“ **La iluminación en un centro logístico debe estar enfocada a la eficiencia.** ”

gadores de equipos de alta frecuencia y un buen mantenimiento de las instalaciones eléctricas para evitar ineficiencias que provoquen consumos excesivos.

Protección contra incendios

El sistema de protección contra incendios de una nave logística se compone de tres elementos: **los sistemas de detección, los sistemas de control y los medios de extinción**, como son los extintores, los rociadores de cubierta y los de niveles intermedios de estanterías





“ En lo que se refiere a la altura libre interior de la nave, los operadores prefieren la máxima que permiten los equipos actuales, de acuerdo con las restricciones de la normativa contra incendios. ”

cuando la mercancía lo requiere.

Los '*sprinklers*' o rociadores, en el interior de la nave, deben estar **situados como mínimo a un metro de la mercancía** para poder cubrir la extinción. Otro elemento clave son los exustorios, unas claraboyas que, ya sea automáticamente o por activación manual de los bomberos, controlan la temperatura del inmueble y permiten la evacuación de humos

producidos en caso de incendio.

Instalaciones frigoríficas y APQ

En una plataforma logística hay un variado tipo de instalaciones, sistemas de picking, de almacenaje, enfardadoras, etc., pero hay dos que están directamente relacionados con la estructura de la nave: **las cámaras frigoríficas**

y los **almacenes APQ**, en los que se manipulan los productos químicos.

El espacio dedicado a los **productos químicos tiene una normativa especial** y, por ende, una serie de características especiales. En el mismo se ubica un **cupeto, que evita que haya derrames de líquidos** y gases en el resto del área, un sistema de aire forzado ante una acumulación de gases y un **sistema contraincendios dimensionado** que aumenta el número de 'sprinkles' con respecto al resto de la plataforma.

En cuanto a las instalaciones de frío industrial, las hay de diversas características y están directamente **relacionadas con el rango de temperaturas que el producto necesita**. Así, existen **almacenes de -22 °C** para ultracongelados, **de entre 4 y 5 °C para lácteos y cárnicos**, **de entre 14 y 18 °C**, para un mayor número de productos, y **de entre 18 y 25 °C**, siendo esta la temperatura a la que deben almacenarse obligatoriamente **los productos farmacéuticos**.

Por último, a la hora de dimensionar las oficinas necesarias en una nave logística, no suele haber un estándar definido, aunque se busca **adecuar el espacio destinado al número de personas que van a trabajar en las oficinas**, para que puedan hacerlo de forma confortable, pero sin llegar a un sobredimensionamiento innecesario que sólo sirva para penalizar el coste del alquiler del inmueble. □





La plataforma logística de Lidl en Alcalá estará lista para septiembre

La construcción de la plataforma más grande, sostenible y avanzada que Lidl tendrá en Europa, **ubicada en el municipio madrileño de Alcalá de Henares**, cumple con los plazos previstos, lo que permitirá a la compañía inaugurar en septiembre su décima plataforma en España. La compañía ha apostado por **nuevas instalaciones logísticas** para hacer frente al importante incremento en ventas experimentado en estos últimos años y garantizar un crecimiento sostenible en el futuro. Esta situación ha motivado tanto el desarrollo de la plataforma madrileña, que cuenta con una **inversión de 70 millones de euros**, como la reciente adquisición de **122.000 m² en la localidad valenciana de Cheste**, donde prevé levantar un nuevo centro logístico.

Si bien la plataforma logística madrileña se pondrá en marcha próximamente, su construcción no estará completamente finalizada hasta otoño de 2017, debido a la envergadura del proyecto.

El centro tendrá una superficie construida de 71.800 m². Junto a una zona de almacenaje en seco, con capacidad para 10.000 palets y cámaras de frío de varias temperaturas, que ocuparán 12.000 m², además de una zona logística equipada con sistemas automatizados que incluye un silo de 40 m de altura y capacidad para más de 50.000 palets.

Se inicia la construcción de la nueva plataforma logística de DB Schenker en Madrid

Grupo Bertolín ha comenzado a construir esta semana la nueva plataforma logística de DB Schenker en Madrid, **ubicada en el polígono Industrial El Cañaveral en Vicálvaro**, en la que el operador logístico reagrupará sus actividades de la capital de España.

La nueva plataforma logística ha comenzado a levantarse **sobre una parcela de 60.000 m²**, y constará de una nave de cross-docking para tráfico de carretera de 10.000 m², con 120 muelles de carga, otra nave de cross-docking marítimo-aéreo de 2.000 m² y un edificio de oficinas de 3.500 m².

Este centro logístico, que **ha comenzado a construirse el 20 de julio y estará finalizado en febrero de 2017**, supondrá una inversión cercana a los 12 millones de euros. Tendrá un carácter sostenible y respetuoso con el medio ambiente e incorporará tecnología de última generación. Se espera que la nueva terminal facilite la operativa diaria y optimice el flujo de comunicaciones e información interna entre los diversos departamentos, a fin de **mejorar los tráficos de salidas y de llegadas**.



El nuevo centro logístico de DIA en Zaragoza comenzará a operar en agosto

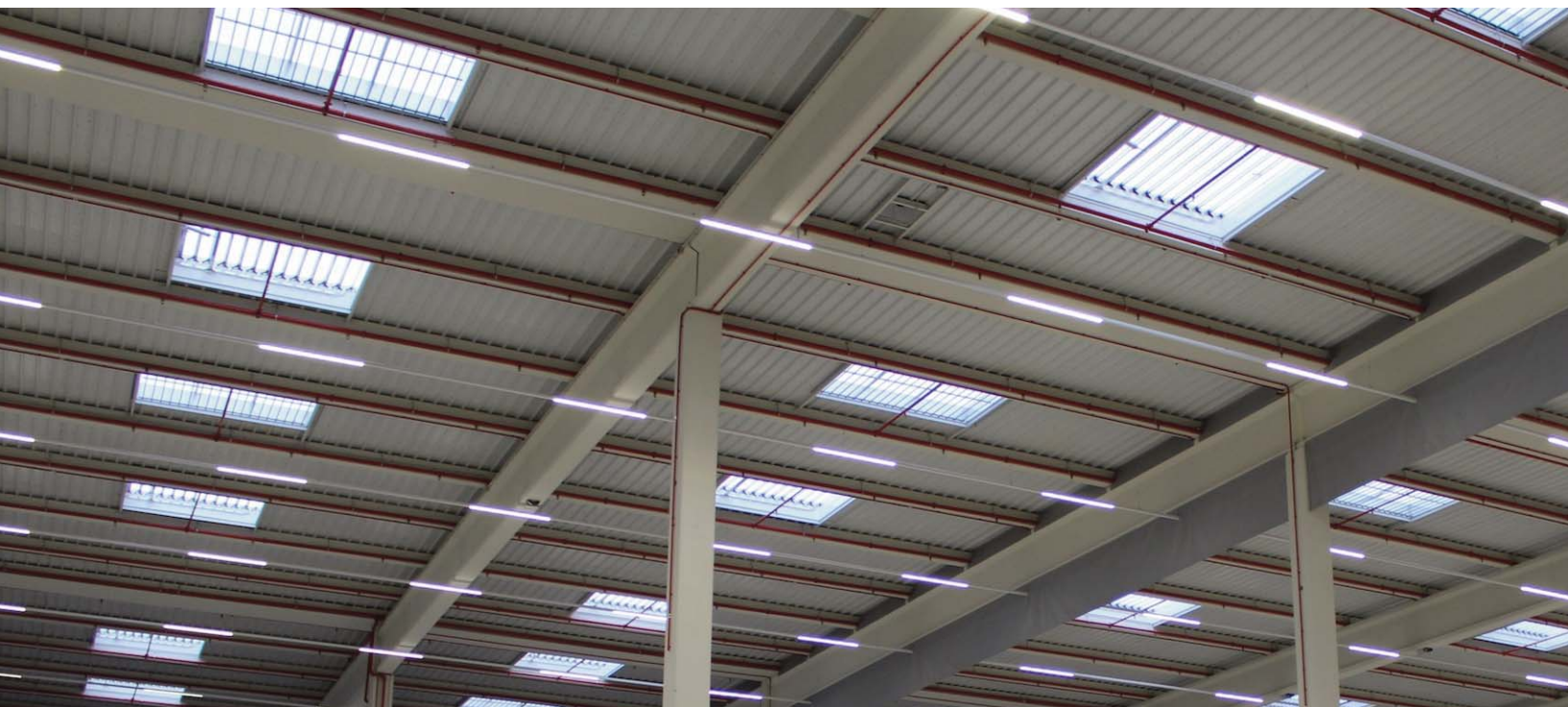
El centro **traslada a Villanueva de Gállego** la logística que se viene realizando en los almacenes de Mallén y Malpica.

El nuevo centro logístico que DIA ubicará en el municipio zaragozano de Villanueva de Gállego, por el que optó **al no encontrar en la Plataforma Logística de Zaragoza (PlaZa) una nave a su medida**, comenzará a operar el próximo 22 de agosto.

La plataforma **aglutinará la actividad de los almacenes de Mallén**, cuyos trabajadores serán los primeros en trasladarse al centro, **y el del polígono industrial Malpica de Zaragoza**, y contará con cerca de 250 trabajadores cuando funcione a pleno rendimiento, lo que ocurrirá antes de que finalice el 2016 según las previsiones de la empresa.

Con este **nuevo centro logístico de 30.000 m²**, la compañía dispondrá de casi 30 plataformas que sumarán alrededor de **450.000 m² de superficie logística en España**, y cerca de 750.000 m² en todo el mundo.





La importancia de la iluminación

Las soluciones en materia de iluminación instaladas en los últimos desarrollos como referencia en materia de eficiencia energética, demuestran las posibilidades que un sistema de iluminación eficaz ofrece en una plataforma logística.

La **iluminación** de una plataforma logística puede representar **hasta el 67% del consumo eléctrico**, por lo que la reducción que se pueda hacer en este capítulo repercutirá directamente en la cuenta de resultados del inquilino. Si a esto se suma que **trabajar con luz natural mejora las condiciones de la plantilla**, y que la reducción del consumo eléctrico ayuda en el camino hacia la tan ansiada sostenibilidad medioambiental, el **sistema de iluminación** se establece como una de las características que **pueden marcar la diferencia** para los operadores **a la hora de establecer su logística en un determinado inmueble**.

Para lograr dicha eficiencia es necesario, por un lado, una estructura que permita **la mayor entrada posible de luz natural**, mientras que la **artificial** que se requiera **debe ser, ante todo, de bajo consumo**, y estar ubicada estratégicamente

para iluminar la mayor superficie posible. Cuando sea viable, también es apropiado incorporar soluciones que permitan la reducción de esta luz cuando no sea necesaria.

En este contexto, los promotores de naves logísticas se han decidido a incorporar en los últimos desarrollos, soluciones medioambientalmente sostenibles. Un ejemplo en este sentido es **'Plataforma Logística Casablanca' de Torrejón de Ardoz**, desarrollado por Inversiones Montepino, que incorpora **iluminación led, tanto en el interior como en las playas exteriores**, y un número suficiente de lucernarios y

exutorios que proporcionan una excelente iluminación natural.

Otro promotor que entiende la importancia de estar bien iluminado es Prologis. **El 73% de los activos logísticos** gestionados por esta compañía incorporaban, a cierre de 2015, un **sistema de iluminación eficiente**. De este modo, el promotor avanza hacia el objetivo, marcado para el ejercicio 2020, de que estos sistemas **estén instalados en el 100% de su portfolio global**, que supera los 60 millones de metros cuadrados en más de 3.200 edificios.

Para lograr este objetivo, Prologis ha puesto



Iluminación LED adaptada al 'layout' del almacén.



en marcha **actuaciones que permiten optimizar tanto la luz natural como la artificial**, con iniciativas que abarcan desde la monitorización de la energía y la implantación de contadores inteligentes hasta un cambio en el sistema de alumbrado.

Apostando por lo natural

Los inmuebles de la compañía **incorporan lucernarios en la cubierta** para aprovechar al máximo la luz natural. Estos se sitúan **teniendo en cuenta el 'layout' del almacén**, para maximizar el rendimiento y poder operar durante un turno completo sin necesidad de otra iluminación, logrando con ello **ahorros de hasta un**

50% en el consumo.

Generalmente, estos lucernarios suelen ocupar aproximadamente **un 5% de la superficie total de la cubierta**, aunque en la plataforma construida para TNT en el complejo madrileño de San Fernando de Henares, buque insignia del promotor en lo que a eficiencia energética se refiere, **se instalaron el doble de lucernarios**, fabricados en policarbonato celular, hasta ocupar un 10% de la superficie.

Por otro lado, también se puede reducir el consumo sustancialmente mediante una **distribución más adecuada de las campanas luminarias** que permite, además, minimizar la energía que estas consumen. El cambio de ubicación de estas campanas en el Prologis Park Valls de Tarragona supuso **ahorros de hasta un 45%** en el parque logístico.

Si a estas soluciones se añaden otras, como el **sistema de regulación por fotocélula** que se implantó en el Prologis Park Zaragoza, **el ahorro de energía puede llegar a ser del 63%**. El retorno de inversión en tan sólo 21 meses que se obtuvo en el parque aragonés demuestra que la "inversión" en actuaciones sostenibles se recupera rápidamente.

Un ahorro a todas luces

La instalación de luz LED en lugar de otros tipos de iluminación tradicionales trae consigo un **ahorro del 35% en el consumo**, como mínimo. Además, este tipo de lámparas tienen un **ciclo de vida útil más largo**, necesitan de un menor mantenimiento y emiten una luz de

mejor calidad.

Ahora bien, si el sistema de iluminación se optimiza con una estratégica disposición del mismo y a través de soluciones que permitan evitar un gasto innecesario, **los ahorros pueden ser mucho mayores**.

Sirve de ejemplo, nuevamente, el centro de TNT en San Fernando de Henares. En este se instaló iluminación LED tanto en oficinas, muelles y almacén, y se implantaron **sistemas**

“**La sustitución de los sistemas tradicionales de iluminación, por otros de tipo LED asegura como mínimo un 35% menos de consumo.**”

de encendido programables, sensores de luz y sistemas de encendido automático en espacios comunes.

En el almacén, las 132 unidades LED instaladas consumen 152 vatios cada una, lo que supone un consumo de 20.064 Kw/hora. Estas lámparas **han permitido prescindir de 116 unidades de halogenuros metálicos**, que habrían consumido 326 vatios cada uno, es decir, 36.512 Kw/hora, por lo que **el ahorro de energía ha sido de más del 45%**. Además, las lámparas empleadas son reflectores con un globo de cristal que redirigen más eficazmente el flujo luminoso. □

Farolas LED para iluminar las playas de aparcamiento de camiones



Información Just In Time

¡para estar a la última!



*Suscríbase a nuestros boletines
diarios de lunes a viernes*

www.cadenadesuministro.es

Avda. de Machupichu 19, of. 209 - 28043 Madrid
tel.: 917 161 938 - info@cadenadesuministro.es