

ESPECIAL INMOLOGISTICA 2017



> Inversión

> Desayunos Logísticos

> e-commerce

Contenidos

En 2016 se ha realizado la mayor inversión en superficie logística de la historia, que según fuentes varió de los 819 a los casi 1.000 millones de euros, y que ha tenido su continuación en 2017, alcanzando los 230 millones de euros en el primer trimestre, que representa un incremento del 70,4% respecto al mismo período del 2016.



10

La contratación sigue en la cresta de la ola



32

La vorazidad de Amazon impulsa el mercado inmobiliario español



Con la colaboración de:

AREA&^{Industrial Logistics}

Bilbao PORT

CBRE

CIMALSA
Centres logísticos
de Catalunya

GSE

InmoKing
REAL ESTATE

MERLIN
PROPERTIES

PLATAFORMA
CENTRAL IBÉRUM

PROEQUITY

PROLOGIS

tpf
CONSULTORA INMOBILIARIA

ZAL Port

Editorial

Objetivo: 1.000 millones de euros en inversión

Tras un año excepcional siempre aparece un cierto vértigo ante el futuro.

2016 ha sido un año excepcional para el mercado inmobiliario español, con inversiones que oscilan, dependiendo de la fuente que se tome como referencia, entre los 850 millones de euros y los casi 1.000 millones de euros. En cualquiera de los dos casos, 2016 ha sido un ejercicio de récord.

Diferentes actores del sector y consultoras inmobiliarias que monitorizan periódicamente este mercado coinciden en que 2017 lleva camino de batir la formidable plusmarca de 2016. Tras un inicio de año dubitativo y pese a los vaivenes políticos que han agitado el caluroso verano español, el presente ejercicio sigue la tendencia iniciada en 2016 de mantenimiento de los niveles inversores en la adquisición y promoción de suelo para actividades logísticas. El renovado interés que muestran los inversores internacionales por las rentabilidades que ofrece el suelo logístico, así como la propia necesidad de los operadores por contar con nuevas plataformas que les permitan atender las insaciables necesidades del comercio electrónico marcan la evolución del sector en este 2017.

Sin embargo, también hay riesgos en un ambiente tan favorable, o vértigo, como decíamos al principio. La principal de estas amenazas viene de la escasez de suelo para actividades logísticas que existe, sobre todo, en algunas áreas específicas, como es el caso de Barcelona. Esta escasez, presiona los precios hacia arriba y, como consecuencia, las rentabilidades se resienten. Pese a todo, 2017 lleva camino de convertirse en un nuevo año récord para la inversión en inmuebles y en suelo logístico. El objetivo para este último tramo final del ejercicio está en alcanzar los 1.000 millones.

En 2016 se estuvo a punto, ¿por qué no ahora?.

EQUIPO

Director: Ricardo Ochoa de Aspuru (rochoa@cadenadesuministro.es)
Redacción: Francisco Sánchez Egea, Laureano Vegas y Lucía Jiménez.

EDITA

Cadesum Digital, SL
cadenadesuministro.es
Avda. Machupichu 19, of.209 - 28043 Madrid
Tel: 917 16 19 38
info@cadenadesuministro.es

- 04** La inversión inmobiliaria mantiene el tipo
- 10** La contratación sigue en la cresta de la ola
- 14** La oferta de activos logísticos está bajo mínimos
- 18** Operaciones de los últimos 12 meses
- 20** Los Gavilanes, ejemplo de inversión
- 21** Arasur, plataforma logística en alquiler de 20.000 m²
- 22** El sector inmobiliario en Cataluña precisa de un cambio de mentalidad
- 26** El auge del e-commerce revoluciona el sector
- 28** El e-commerce cambia las reglas en el sector inmobiliario
- 32** La voracidad de Amazon impulsa el mercado inmobiliario
- 33** PCI la mejor alternativa logística en la zona centro peninsular
- 34** El sector inmobiliario precisa tanto de la promoción a riesgo como del llave en mano
- 38** Area Industrial&Logistics, especialistas en proyectos llave en mano
- 40** Las administraciones locales llenan España de nodos y plataformas logísticas
- 43** La sostenibilidad no es sólo una palabra de moda
- 44** Las Zonas de Actividades Logísticas miran más allá de la logística portuaria
- 46** El puerto seco de Pancorbo, a disposición de los cargadores
- 48** ¿Sobran nodos logísticos en España?
- 50** TPF Consultora, referente en la Comunidad Valenciana
- 51** Cimalsa ha promovido más de un millón de metros cuadrados de suelo logístico

LEA CÓMODAMENTE LA REVISTA:



Para poder leer cómodamente la revista, acerque su teléfono o tablet al código QR que se muestra a la izquierda y podrá leer la revista en línea o descargarla en formato pdf, en su móvil, tablet u ordenador, para leerla cuando desee. Es preciso tener la app co-

rrespondiente para leer códigos QR. Son gratuitas y fáciles de obtener.

También podrá acceder al contenido completo en www.cadenadesuministro.es



La inversión inmologística mantiene el tipo en 2017

La necesidad de nuevos inmuebles que satisfagan el aumento de la demanda, unido al hecho de que la rentabilidad sigue siendo mayor en el sector inmologístico, invita a pensar que 2017 volverá a ser un año récord para la inversión en este mercado.

El volumen de inversión en superficie logística en España mantendrá en 2017 los excepcionales registros que experimentó en 2016, de acuerdo con las perspectivas de las grandes consultoras especializadas en el sector inmologístico.

Las cifras de las grandes consultoras varían, pero todas coinciden en el mismo punto: el ejercicio 2016 presenció la mayor inversión en superficie logística de la historia. Desde JLL cifran el volu-

men de 2016 en 819 millones de euros, duplicando la cifra de 2015, en el que se invirtieron 434 millones. De acuerdo con esta consultora, no se conocía un registro similar desde 2008, antes del estallido de la crisis económica, cuando se alcanzaron los 780 millones de euros.

Desde BNP Paribas elevan la inversión

de 2016 a casi 1.000 millones de euros, ya que este es el total destinado a activos logísticos e industriales y, en este segmento, el 98% se invirtió en naves logísticas. Este volumen se explica, principalmente, por dos razones. La primera es que los yields de este segmento sigue siendo más elevados que los de otros ac-

“Es posible que la inversión inmologística se cierre hacia otros mercados secundarios en los próximos años.”



La inversión se mantendrá en 2017

Aunque los consultores del sector se mostraban prudentes a principios de 2017 sobre la posibilidad de que en este ejercicio se mantuvieran los registros del anterior, principalmente por la escasez de producto que condiciona el mercado, parece que las **perspectivas** son mejores una vez alcanzado el ecuador del año.

El director general de Proequity, **David Martínez**, ya apuntaba a mediados de abril que la demanda del mercado inmobiliario se había mostrado "**más activa**" en el primer trimestre de 2017 que

“Pese a la prudencia que reinaba al comienzo del año, las perspectivas han mejorado en el ecuador del ejercicio.”

apuntadas a mediados de este mes de julio, en el **segundo trimestre de 2017** se ha invertido en suelo industrial y logístico un total de **364 millones de euros**, un 21,3% más que en el mismo periodo de 2016. Así, según los datos de esta consultora, la inversión en el primer semestre asciende a 664 millones de euros, un 29% que en los seis primeros meses de 2016.

Los expertos están convencidos de que **2017** volverá a ser un año histórico en este campo. Desde **CBRE** aseguran que el interés inversor en España se mantiene muy alto y que superará el **record histórico** por tercer año consecutivo. Por su parte, en **JLL** creen que el mercado finalizará con una **inversión** cercana a los **1.000 millones de euros**, lo que supondría aumentar en más de un **20%** los 819 millones de 2016.

¿Quién invierte en España?

El sector inmobiliario despierta un **gran interés** entre los inversores inmobiliarios internacionales. En la encuesta '**Global Investors Intentions 2017**' llevada a cabo por la consultora **CBRE** para recoger la opinión de más de 2.000 inversores internacionales, el **25,9%** de los entrevistados eligió el sector industrial-logístico ante la pregunta de en qué sectores tenían previsto invertir.

tivos del mercado inmobiliario, aunque es cierto que vienen contrayéndose desde 2012 en Madrid y Barcelona y desde 2014 en Valencia.

Cómo consecuencia de dicha contracción, es probable que la inversión inmobiliaria se cierre hacia otros mercados secundarios en los próximos años, según el director de Inversión Industrial y Logística de BNP Paribas, **Fernando Sauras**. De hecho, de acuerdo con un informe de la consultora CBRE, el sector inmobiliario ya fue "**la estrella**" del mercado inmobiliario del País Vasco en 2016 y, en este primer semestre de **2017**, ya se ha extendido a ciudades como **Zaragoza, Valencia, Bilbao, Málaga y Sevilla**. El **segundo** motivo del aumento experimentado en 2016 fueron las **grandes operaciones**: casi el **60%** de la inversión, un total de **588 millones de euros**, se concentraron en **10 actuaciones**.

en los tres primeros meses de 2016.

Según el **1Q Monitor Mercado Logístico de Madrid y Barcelona de Aguirre Newman**, publicado en mayo, el volumen de inversión en el mercado inmobiliario en el **primer trimestre de 2017** ha alcanzado los **230 millones de euros**, lo que representa un incremento del **70,4%** respecto al mismo período del 2016.

De acuerdo con las cifras de **CBRE**





En España, el mercado de inversión logístico es un **sector muy profesionalizado e institucionalizado** en el que no tienen cabida los pequeños inversores, ya que el **53%** de las operaciones de 2016 se cerraron por un importe de entre 20 y 50 millones de euros y el 26% por encima de esta cifra.

Así lo recogen los datos de BNP Paribas, que apuntan que los **fondos especializados** en inversión inmobiliaria siguen siendo los **principales compradores** de activos logísticos, concentrando el 71% de la inversión realizada en el país en 2016. Las **sociimis**, el otro gran actor del mercado, ha gestionado el **18% de la in-**

versión.

Sin embargo, de acuerdo con el **VII Estudio del Mercado Logístico de ACTE y CBRE**, presentado en el marco del **SIL**

“ El mercado de inversión logístico español es un sector muy profesionalizado, en el que dominan los grandes inversores. ”

2017, el primer actor del mercado inmobiliario español en 2016 y principios de 2017 ha sido una sociim, **Merlin Properties**, que se ha marcado como objetivo alcanzar los **3.000.000 m² de superficie logística en la Península Ibérica**. La so-

cimi se sitúa por encima de **VGP y CBRE Global Investors**. Merlin ha destinado cerca de **200 millones de euros** a este sector en dicho periodo, por encima de los 150 millones de euros que aproximadamente se han invertido a través de cada uno de estos fondos. La inversión de **GreenOak y Blackstone**, cuarto y quinto en el ranking, supera también los **100 millones de euros**.

En lo que respecta al **perfil riesgo**, el inversor oportunista ha desaparecido prácticamente de este mercado, según **BNP**. El **53%** y el **67%** de los inversores que aterrizan en **Madrid y Barcelona**, respectivamente, buscan un producto 'core', y el 25% y el 23% un producto 'core+'. El producto **value** representa el **22%** de la inversión de **Madrid** y el **10%** de **Bar-**

celona.

La **estrategia inversora** que prima en los dos mercados principales de España es muy diferente. En **Madrid**, el 72% de los inversores buscan rentabilidad y el 23% quieren especular. Por el contrario,

Los gigantes del retail, como El Corte Inglés o Amazon entre otros, están ampliando sus capacidades operativas para llegar al cliente en sólo una o dos horas desde que pulsa el click de compra desde su ordenador o dispositivo móvil.





SOMOS ESPACIO,
SOMOS FUTURO.



Somos líderes del mercado
patrimonial en el ámbito logístico con
más de 1,8 millones m² bajo gestión.

“ Existen diferentes estrategias inversoras para Madrid y Barcelona. En la primera prima la rentabilidad, mientras que en la capital catalana domina el ‘Sale and Lease Back’.

en **Barcelona**, el 39% de los proyectos son especulativos y el 45% 'Sale and Lease Back'.

Grandes rentabilidades

En definitiva, el **sector inmobiliario** aporta unas **rentabilidades** a sus propietarios muy por encima de las de otros segmentos de mercado, tal y como reflejan las cuentas anuales de 2016 de las grandes socimis españolas que han apostado por este negocio: **Merlin Properties, Axiare Patrimonio y Lar España**.

Las **rentabilidades prime** del sector se sitúa en España en un **6%** de media, de acuerdo con el mencionado estudio de **CBRE**, muy por encima no sólo del mercado de oficinas o centros comerciales, si no también de los bonos español y alemán, que actualmente se pagan a aproximadamente el **2%** y el **0,2%**, respectivamente.

De acuerdo con los datos del primer semestre de 2017, trasladados desde la

misma consultora, las **rentabilidades prime** se sitúan en el **5,85%** a cierre de junio, habiéndose comprimido aún más durante los últimos meses debido a la actividad compradora y a la escasez de producto existente en el mercado.

Dicho **beneficio** es aún mayor en lo que respecta a las **socimis**. El **yield bruto** se establece en el **7%** para el portfolio de Merlin Properties, por encima del **5%** al que se sitúa su cartera en su conjunto. En la misma línea, el **yield neto** de los activos logísticos de **Lar España** también es del **7%**, frente al **5,8%** del **retail** y el **2,9%** de las **oficinas**. Por su parte, el de **Axiare** ronda el **8,5%**, mucho mayor que el de oficinas, cifrado en un **4,5%**, y también superior al de "otros activos" (**8%**).

En términos generales, según datos de BNP Paribas, los **yields** se sitúan en un **6%** en **Barcelona** y **Valencia** y en **7,5%** en **Madrid**. De acuerdo con los datos de CBRE, las **rentabilidades prime** oscilan entre el **6%** y el **9%** en los dos principales mercados logísticos españoles.

Inversión en suelo

La inversión inmobiliaria en **suelo** para actividades logísticas en España **acumula 578 millones de euros** en los nueve primeros meses de 2017.

De igual modo, **se prevé que cierre el año en torno a los 1.000 millones**, un 20% más que el volumen de todo 2016, debido al gran número de operaciones en curso o en proceso de cierre hasta final de año, según datos de la consultora JLL.

Este 2017 **se nota que faltan suelo logístico y oportunidades en venta**, lo que provoca que los inversores entren en el sector a través de la compra de proyectos y comprando suelo bien ubicado directamente.

Según JLL, el **volumen total de inversión inmobiliaria** en España ha cerrado el tercer trimestre del año **en torno a los 8.700 millones de euros**, un 40% más que en el mismo período del año anterior.

Además, dicha cifra **constituye el 91% de toda la inversión del año 2016**, que se situó en 9.564 millones de euros.

Por segmentos, **el mercado retail es el que más volumen de inversión aglutina en estos nueve meses**, con 3.267 millones de euros, un 28% más que en el mismo período de 2016. □





INNOVACIÓN

Cuando piensas en "logística y distribución",
¿Qué es lo primero que te viene a la mente?
¿Ubicación estratégica? ¿Soluciones innovadoras?
¿Eficiencia energética?

Como líderes globales en el sector inmobiliario logístico, innovamos constantemente para ofrecer a nuestros clientes inmuebles con la máxima funcionalidad, eficiencia energética y ahorro de costes operativos del mercado.

Cuando piensas en "Innovación"
¿En qué promotor piensas?

Your 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


PROLOGIS.



Sobre todo en Madrid y Barcelona

La contratación inmologística sigue en la cresta de la ola

En el primer semestre de 2017, Madrid se aproxima a toda la contratación absorbida en 2016 y Barcelona mantiene los buenos registros del ejercicio anterior, que marcó un nuevo récord en ambas regiones.

La contratación inmologística sigue en la cresta de la ola en este 2017, con lo que acumula ya más de dos años de crecimiento desde que el mercado despegara en 2015.

Como en cualquier otro sector, un fuerte impulso en un año, como ocurrió en 2016, invita a pensar, al menos desde la prudencia, que en el ejercicio siguiente será difícil superar estas cifras. El sector inmologístico tiene, además, la di-

ficultad añadida de contar con una escasez de activos inhabitual en otros mercados al alza.

Y, a pesar de todo, la contratación inmologística sigue batiendo récords año tras año y superando las previsiones

más optimistas, de forma muy especial en las áreas de influencia de Madrid y Barcelona, que son las que concentran la mayor parte de los nuevos desarrollos ligados a nuevos proyectos del ámbito logístico.

“ En lo que respecta a las rentas, las de zona prime se mantienen estables, pero las rentas medias comienzan a recuperarse en Madrid. ”



Nuevo récord en Madrid

En el año **2016**, la **contratación bruta de superficie logística en Madrid y su área de influencia** alcanzó los 404.281 m², lo que suponía un incre-

“ En Barcelona, los grandes de la distribución impulsan el alquiler de suelos logísticos, habiéndose registrado en el primer semestre de 2017 al menos ocho operaciones por encima de los 10.000 m². ”

mento del 11% frente a lo contratado en 2015 y un **nuevo máximo de la serie histórica**.

A tenor de los datos de las diferentes consultoras, **este registro ya se ha alcanzado prácticamente en el primer semestre de 2017**.

Así, CBRE cifra en **130.000 m² la contratación logística** en el área de influencia de Madrid para el primer trimestre de 2017 mientras que Cushman & Wakefield sitúa la del segundo semestre en **260.000 m² alquilados**. El conjunto de estos **390.000 m² marcan por tanto un nuevo récord** para este imparable mercado.

De acuerdo con Cushman & Wakefield, **los nuevos contratos se centran en la primera y tercera corona de Madrid**. En la primera están particularmente activos los distribuidores de paquetería, impulsando la **contratación en Getafe y San Fernando de Henares**. mientras en la tercera corona se buscan grandes espacios, por encima de los 20.000 m², para la logística de volumen. En la tercera corona, la **plataforma SI-20 en Cabanillas del**

Campo, ha impulsado la contratación del segundo trimestre.

En lo que respecta a las rentas, las prime se mantienen estables pero las **rentas medias** comienzan a recuperarse en Madrid. En la primera corona, la renta media ha crecido un 6% anual, mientras que en la segunda y tercera han crecido un 18%.

Barcelona mantiene los niveles de 2016

Por su parte, la **contratación logística en Barcelona** mantiene en este primera mitad de 2017 los buenos registros cosechados en **2016**, año en el que registró su nivel máximo histórico, hasta alcanzar los 761.632 m², después de crecer un 39% con respecto al ejercicio anterior, según datos de Aguirre Newman.

Aunque en el primer semestre de **2017** se ha contratado tan sólo una tercera parte del total de lo cosechado en todo el ejercicio anterior, alrededor de 236.000 m² según los datos de Cushman

IMPULSAMOS LA NUEVA RED LOGÍSTICA Y INTERMODAL DE CATALUÑA

Gestionamos el espacio público al servicio de las empresas del transporte y la logística con criterios de sostenibilidad medioambiental, social y económica.

 **CIMALSA**
Centres logístics
de Catalunya



& Wakefield, esta contratación es similar a la experimentada en los seis primeros meses de 2016.

En Barcelona, los grandes actores de la distribución impulsan el alquiler de suelos logísticos, habiéndose registrado en el primer semestre de 2017 al menos ocho operaciones por encima de los 10.000 m².

La fórmula de los desarrollos 'llave en mano' sigue siendo la opción preferida, debido a la baja disponibilidad de proyectos de alta calidad, y la absorción se ha localizado principalmente en la zona del Camp de Tarragona y el Vallès Oriental, que acaparan dos terceras partes de todo lo contratado en Barcelona.

La falta de producto Triple A y el aumento en la demanda por parte de los principales operadores también está empujando las rentas al alza, que se sitúan

por encima de los 6 €/m²/mes al cierre de junio y acumulan un crecimiento del 9% interanual hasta dicho mes.

En Aragón, en la Plataforma Logística de Zaragoza, PlaZa, BHS y Lacor Textil han alquilado dos superficies de

“ El 60% de las operaciones cerradas en Madrid en los últimos 15 meses, corresponden a un operador logístico y el 21% por un usuario final, mientras que en Barcelona, el 40% de los contratos han sido cerrados por un usuario final. ”

Más allá de Madrid y Barcelona, el VII Estudio del Mercado Logístico de ACTE y CBRE, que recoge las principales operaciones que han tenido lugar en 2016 y el primer semestre 2017, también apunta importantes actuaciones en otros mercados.

15.000 m² y 4.400 m², respectivamente, en el primer trimestre de 2017.

En este periodo, DB Schenker ha alquilado 5.000 m² en Santa Teresa, Mál-



laga, si bien la operación más importante de esta región de los últimos 18 meses tuvo lugar en el segundo trimestre de 2016, cuando **Supersol** alquiló 35.000 m² en Mercamálaga.

En cuanto a las principales operaciones en el entorno de **Sevilla**, se han cerrado tres operaciones en el primer trimestre de 2017 con naves de entre 3.000 y 4.500 m².

¿Qué se contrata y quién lo hace?

De acuerdo con los datos trasladados por BNP Paribas en el marco del SIL 2017 sobre la **contratación experimentada en el sector en 2016 y el primer trimestre de 2017**, la tipología de los activos y los inquilinos que los alquilan difieren entre los mercados de Madrid, Barcelona y Valencia.

En estos 15 meses, en Madrid, el **60% de las operaciones han sido cerradas por un operador logístico** y el 21%

por un usuario final, mientras que el 14% está destinada al e-commerce y el 5% al crossdocking. Sin embargo, **en Barcelona, el 40% de los contratos han sido cerrados por un usuario final**, mien-

39% de los contratos y el usuario final el 39%.

En lo que respecta a la **superficie de las naves arrendadas o adquiridas**, en Madrid priman las **naves de menos de 3.000 m²**, que suponen el 33% de las operaciones cerradas en 2016 y el primer trimestre de 2017.

De estas, el **21% corresponde a naves con una superficie de entre 3.000 y 5.000 m²**, el 23% a naves de entre 5.000 y 10.000 m² y otro 23% a **inmuebles de más de 10.000 m²**.

En Barcelona, el mercado se reparte a partes iguales en estas superficies, representando cada una de ellas el 25% del total de las operaciones.

En Valencia, sólo el 14% de las operaciones superan los 10.000 m². La mayoría, el **41%, corresponde a naves de menos de 3.000 m²**, un 21% a **inmuebles de entre 3.000 y 5.000 m²** y un 24% a aquellos que tienen entre 5.000 y 10.000 m² de superficie. □

“ Mientras que en Madrid el 40% de las operaciones han sido cerradas por un operador logístico, en Barcelona el 40% de los contratos corresponden a un usuario final.”

tras que el 39% por un operador logístico y el 19% por un e-tailer, destinándose sólo el 3% al crossdocking. Esta actividad concentra el 28% de las operaciones en Valencia, región en la que los operadores logísticos cierran el

INDUSTRIAL LOGÍSTICA

SUELO

INVERSIÓN

CONSULTORÍA & RESEARCH



PROEQUITY





Pero crecerá en los próximos meses

La oferta de activos logísticos está bajo mínimos

Sin tener en cuenta que buena parte de los activos disponibles no cumplen con los requisitos que exigen los potenciales inquilinos, la tasa de disponibilidad de naves logísticas en España estriba entre el 0% y el 8% en las principales zonas económicas del país. No obstante, actualmente hay más de 2.000.000 m² de activos levantándose en España.

El aumento de la contratación y la inversión en el sector inmobiliario que se vive en España desde 2015 está llevando a la **oferta** de activos logísticos a **mínimos desconocidos**. Tras una época de crisis en las que la caída del consumo y la falta de confianza de operadores y empresas dibujaron un escenario en el que no era extraño ver más de una nave vacía, la recuperación del sector y de la economía ha empujado la **tasa de disponibilidad de los principales mercados por debajo del 10%**.

En los dos principales núcleos logísticos de España, que integran la superficie asociada a los mercados de Madrid y Barcelona, la **tasa de disponibilidad** se sitúa

en el 6% y el 4%, respectivamente, al cierre del primer trimestre de 2017, según los datos de BNP Paribas.

El informe de la consultora divide los mercados logísticos de la capital de España y la ciudad condal según la **proximidad con los centros urbanos y la actividad** a la que está asociada la superficie logística.

Así, en **Madrid**, la tasa de disponibilidad instalaciones destinadas a la **distribución urbana**, que comprende activos en la ciudad y municipios cercanos como Alcobendas, Getafe y Leganés, se sitúa en

el 8%. Para la **logística regional**, que se suele desarrollar desde Arganda del Rey, Valdemoro o Tres Cantos, hay una disponibilidad de entorno al 6%, mientras que en la **tercera zona** analizada por la consultora, que comprende Alcalá de Henares, Guadalajara y parte de Toledo, cuyas naves están destinadas a dar cobertura a todo el territorio al situarse en pleno corazón del Corredor del Henares, la tasa se reduce al 5%.

La disponibilidad es mucho menor en **Barcelona**, donde apenas están en el mercado un 1% de los activos en la ciu-

“ La recuperación económica ha empujado la tasa de disponibilidad en los principales mercados por debajo de 10%.”



dad y la logística asociada al puerto. Un poco más lejos de la instalación portuaria, en áreas como Sabadell o Castelldefels, dedicadas a la **lógica regional, local y a la de las zonas de producción**, la disponibilidad se eleva al 6%, pero vuelve a caer en las zonas más alejadas, destinadas a las operaciones nacionales y regionales, hasta el 5%.

En cuanto a la **zona de Valencia**, la tasa de disponibilidad se sitúa en el 4%. A diferencia del fraccionamiento que hacían en Barcelona y Madrid, BNP Paribas divide el área logística valenciana en tres zonas: **norte, sur y centro**.

En el sur, en las áreas de Almufasses y Alcàsser, sólo hay disponibles un 7% de los activos logísticos; en el centro (Ribarroja, Paterna y Torrente, entre otros municipios) sólo el 5%; mientras que en el norte, donde se ubica una importante área logística en torno al puerto de Sagunto, la disponibilidad es del 0%.

Con estos datos como telón de fondo, desde la consultora aseguran, además, que en los principales núcleos logísticos de España los activos que están desocupados no cumplen con los requisitos que demandan los clientes, bien sea por su **pequeño tamaño o por su antigüedad**.

Faltan activos en todas las regiones

El **VII Estudio del Mercado Logístico de ACTE y CBRE, presentado en el SIL 2017**, difiere en algunos puntos con los datos de BNP Paribas pero, en cualquier caso, también pone de manifiesto la **falta de activos logísticos en España**. Asimismo, desde CBRE apuntan también la disponibilidad en otros mercados secundarios.

Los datos de este informe señalan una **tasa de disponibilidad de superficie logística en Madrid del 7,9%**, lo que supone 758.000 m², del 3,8% en **Barcelona**, hasta los 173.000 m², y del 2,8% en **Zaragoza**, donde sólo hay disponibles 25.000 m².

También es destacable la **escasez de**

“ La escasez de instalaciones de tamaño adecuado y la antigüedad implican que muchos inmuebles desocupados no cumplen con los requisitos que buscan los clientes para sus instalaciones. ”

oferta en **Málaga**, con apenas 37.000 m² y una tasa de disponibilidad del 3,7%, así como en **Bilbao**, donde sólo hay disponibles 40.000 m² que, no obstante, suponen el 10,6% del stock actual.

Aunque la tasa de disponibilidad es algo mayor en **Valencia**, del 10,5% con 163.000 m² disponibles, y en **Sevilla**, del 11% hasta los 90.000 m², es difícil encontrar naves logísticas de calidad en cualquiera de estas dos ciudades y sus áreas de influencia, según CBRE, sobre todo en la capital andaluza, donde apenas hay naves de más de 3.000 m².

Más de 2.000.000m² de activos en desarrollo

Ante esta situación, los promotores se han puesto manos a la obra en estos últimos meses y en España están construyéndose, a cierre del **primer trimestre de 2017**, más de **2.000.000 m² de activos logísticos**. La mayor parte de ellos se

aspox

Facility Services



- _PROYECTOS DESARROLLADOS POR BIM.**
- _LEGALIZACIÓN DE INSTALACIONES Y ADECUACIONES.**
- _PROJECT MANAGEMENT.**
- _OBRAS DE ACONDICIONAMIENTO.**
- _MANTENIMIENTOS.**

tpf

CONSULTORA INMOBILIARIA



**CONSULTORA ESPECIALIZADA
EN INMOLOGÍSTICA**

“ Los principales estudios evidencian la falta de activos logísticos existente en nuestro país y, muy especialmente, en Barcelona.”

están desarrollando en **Madrid** y **Barcelona**, aunque el mercado también se mantiene activo en **Valencia**.

Actualmente, el **stock logístico de Madrid** es de **9.596.000 m²**, a los que se sumarán **756.000 m²** hasta **2018** en **nuevos proyectos**, de los cuales se encuentran disponibles **713.000 m²**, de acuerdo con los datos de CBRE. Las cifras de BNP Paribas aumentan hasta los **938.300 m²** la superficie de los **activos que actualmente se están levantando en el área de influencia de la capital de España**. Es en esta zona donde más se está apostando por la promoción a riesgo, ya que en Madrid sólo **42.000 m²** corresponden a un proyecto llave en mano, como corroboran los datos de ambas consultoras.

Por el contrario, en **Barcelona** prevalece el **llave en mano**. Según CBRE, hay **685.000 m²** de **nuevos activos que llegarán de aquí a 2018** y, sin embargo, sólo están disponibles actualmente el 50%, alrededor de **342.000 m²**. De nuevo, los registros de BNP son más elevados, probablemente por incluir activos industriales y las actuaciones que se están llevando a cabo con fines especulativos. En cualquier caso, también muestran que

el llave en mano es la opción favorita en la ciudad condal, ya que hay en promoción a riesgo **539.000 m²** y **245.000 m²** de llaves en mano.

Menor disponibilidad que estas dos regiones hay en **Valencia**, donde sólo quedan libres **26.000 m²** de los **106.000 m²** que se añadirán hasta 2018. Además, quedan **8.000 m²** sin dueño de los **20.000** que se están desarrollando en **Zaragoza**.

En lo que respecta a los principales centros logísticos españoles, se están desarrollando **20.000 m²** de “llave en mano” en **Sevilla**, y **16.000 m²** en **Bilbao**.

Aún quedan activos de calidad

Los expertos y actores del sector inmobiliario español suelen hablar en términos globales de mercado cuando sentencian que **no existen activos logísticos de calidad para satisfacer la demanda**. Lo cierto es que son escasos, pero alguno queda.

En el centro de España, un buen ejemplo de estos activos de calidad que aún no tienen inquilino es la nave de cross-docking de **16.905 m²**, construida sobre una parcela de **38.155 m²** en la Plata-

forma Logística Casablanca del municipio madrileño de Torrejón de Ardoz, que Rockspring adquirió a Inversiones Montepino antes incluso de que se colocase la primera piedra de esta.

No muy lejos de esta, en **Getafe**, también buscan inquilino las instalaciones que la extinta **Transportes Buytrago** operaba en el parque empresarial y tecnológico Carpetania. Esta instalación dispone de 90 muelles para camión y 44 para furgonetas, todos automatizados y a dos caras que permiten operaciones de alta rotación de producto, tipo cross-docking, y una altura interior libre mínima de 9,85 metros.

En el **norte de España**, en la plataforma logística que ha elegido el **puerto de Bilbao** para instalar su terminal intermodal, el **parque Industrial y Logístico de Ara-sur**, existe una nave de **20.200 m²**, construida sobre una superficie de **30.000 m²**, que tiene 40 muelles de carga y 72 metros de fondo, dispone de playas de hormigón de más de 35 metros de maniobra y tiene 11 metros de altura libre interior, entre otras características.

A pesar de que en España aún quedan inmuebles logísticos, el **número y la calidad** de estos deben aumentar si el sector del transporte y la logística quiere hacer frente al crecimiento exponencial que espera para los próximos años. □



Un modelo en expansión



ZAL Port

Zona d'Activitats Logístiques

Port de Barcelona

 **ZAL Port
Ciutat**

 **ZAL Port
(Prat)**

 **ZAL Port
(BCN)**

ZAL Port

Referente en infraestructuras logísticas.
La mejor ubicación para su negocio.



EMAS
VERIFIED
ENVIRONMENTAL
MANAGEMENT
ES-CAT-000448

@ZalPortBCN
www.zalport.com



App ZAL Port



ANDROID APP ON
Google play

Download on the
App Store

PRINCIPALES OPERACIONES INMOBILIARIAS EN EL MERCADO LOGÍSTICO ESPAÑOL DESDE JULIO 2016 A ENERO 2017

JULIO 2016

Zona Franca de Cádiz adjudica a Phoenix Strategyon las antiguas instalaciones de Procosur	Cádiz	Cádiz	11.000
Rockspring y Goodman desarrollarán una nueva plataforma logística en Cataluña	San Esteban de Sesroviras	Barcelona	28.760
Proequity asesora a Logisfashion en la venta de su portfolio de inmuebles logísticos	Cabanillas y Cim La Selva	Guadalajara y Bcn.	35.700
CBRE compra el centro de distribución de Decathlon en Portugal	Setúbal	Portugal	36.700
Alfil Logistics alquila una nave logística en Valencia	Ribarroja	Valencia	9.537
Area construirá una nave destinada a almacenamiento para Delikia Fresh	San Fernando de Henares	Madrid	2.626
Tarmac construirá una nave logística en el aeropuerto de Teruel	Teruel	Teruel	5.000
DB Schenker inicia la construcción de su nueva plataforma logística en Madrid	Vicálvaro	Madrid	12.000
Nuevo centro logístico de El Corte Inglés en Cataluña	La Bisbálg del Penedés	Tarragona	45.000
Prologis desarrollará dos edificios logísticos en el Parque Logístico de Valencia	Ribarroja de Turia	Valencia	46.000
Onilsa entrega a Hipra el nuevo almacén a temperatura controlada	Amer	Gerona	
CBRE, Idom y Arup ganan el contrato inmobiliario de Aena en Barajas y El Prat	Madrid y Barcelona		

SEPTIEMBRE 2016

Grupo Puerto de Indias adquiere 15.000 m ² en el Parque Logístico de Carmona	Carmona	Sevilla	15.000
Gestión Frío Algeciras amplía su capacidad operativa en el puerto de Algeciras	Algeciras	Cádiz	7.500
Plataforma Central Iberum inicia las obras de urbanización de la segunda fase	Illescas	Toledo	
Lidl comienza a operar en la plataforma logística de Alcalá de Henares	Alcalá de Henares	Madrid	45.000
Area Industrial&Logistics construirá dos nuevas instalaciones para Grupo Atlanta Rest.	Elche y Málaga		
Michelin inaugura la nueva plataforma logística de distribución de Illescas	Illescas	Toledo	52.000
Primafrío adquiere la 'Plataforma Logística Inbisa San Román' en Alava	San Román	Alava	27.000

OCTUBRE 2016

Grupo DIA inaugura una nueva plataforma logística en Zaragoza	Villanueva de Gállego	Zaragoza	30.000
Saba formaliza la venta de su división de parques logísticos a Merlin Properties	Varias localidades		
Decathlon inaugura en Barcelona un nuevo centro logístico	Can Margarit	Barcelona	40.000
GrupoUno CTC alquila una nave logística a Prologis	Park Sant Boi	Barcelona	20.500
Naeko Logistics alquila una nave logística a Prologis	Park Subirats	Barcelona	8.550
Juliá Grup alquila una nave logística a Prologis	Park Fogars	Barcelona	5.550
FM Logistic coloca la primera piedra de su plataforma logística de Illescas	Illescas	Toledo	95.000
Covirán inaugura una nueva plataforma logística en Tenerife	Santa Cruz de Tenerife	Canarias	2.000

NOVIEMBRE 2016

Nueva nave logística de Correos en Alcalá de Henares	Alcalá de Henares	Madrid	3.080
Logicor cierra la compra de los activos de IDI Gazeley en España	Torrejón de Ardoz y Begonte	Madrid y Lugo	70.000
Newrest alquila a Prologis Park Barajas	Barajas	Madrid	5.500
Caher se traslada a Prologis Park Coslada	Coslada	Madrid	2.600
Bilstein Group trasladará su centro logístico a PlaZa	PlaZa	Zaragoza	27.000
TSB inicia la actividad en sus nuevas instalaciones de Castellbisbal	Castellbisbal	Barcelona	20.000
Prologis inicia el desarrollo a riesgo de una plataforma en el PLV	Ribarroja de Turia	Valencia	23.473
Uvesco inaugura su nueva plataforma logística en Cantabria	Castro Urdiales	Cantabria	21.000

DICIEMBRE 2016

Nuevo centro de coordinación internacional de mercancías de XPO en Guipúzcoa	Oyarzun	Guipúzcoa	22.000
Nuevo almacén del Grupo Cortizo en Ciudad Real	Manzanares	Ciudad Real	3.600
Metalcaucho amplía su almacén de Barcelona	Rubí	Barcelona	13.755
Axiare Patrimonio adquiere dos naves logísticas en Madrid	Corredor del Henares	Madrid	30.000
Trajano Iberia compra cuatro naves logísticas en Zaragoza	Pol. 'Campus Plaza 3.84'	Zaragoza	72.484
Mercadona instalará su principal centro logístico de España en Parc Sagunt	Sagunto	Valencia	358.000
Dulcesol construirá unas nuevas instalaciones logísticas en Sevilla	Camas	Sevilla	5.300
Hiperber comienza la construcción de un nuevo centro logístico en Alicante	Novelda	Alicante	12.000
Nuevo centro logístico de Coral Transports & Stocks en Barcelona	Sant Cugat Sesgarrigues	Barcelona	33.000
Gefco alquila una nave logística a Merlin Properties en Valencia	Almussafes	Valencia	4.000
Nuevo almacén de distribución de Cofares en Baleares		Baleares	5.000
JSV levantará una nueva plataforma logística en Miranda de Ebro	Miranda de Ebro	Burgos	160.000
El Grupo belga VGP adquiere el Parque Logístico de Mango en Barcelona	Llissá de Munt	Barcelona	180.000
Puesta en marcha de la primera plataforma 'Green Building' de Carreras en Canarias	El Goro	Gran Canaria	16.000
XPO se instalará en la Zona de Actividades Logísticas del puerto de Sevilla	Sevilla	Sevilla	5.200

ENERO 2017

Nuevo centro logístico de Ikea para el e-commerce	Valls	Tarragona	50.000
Tiresur inicia la construcción de su nuevo centro logístico en Getafe	Getafe	Madrid	11.000
Pikolin estrena sus instalaciones logísticas de PlaZa	PlaZa	Zaragoza	85.000
El nuevo almacén automático de Würth España en La Rioja estará listo a mediados de 2017	El Sequero	La Rioja	65.000
Meridia compra una plataforma logística de 16.000 m ² en Getafe	Getafe	Madrid	16.000
Calidad Pascual primer inquilino de la plataforma Casablanca de Torrejón	Torrejón de Ardoz	Madrid	11.220
Proequity asesora a BCM en la venta de un llave en mano en Getafe	Getafe	Madrid	29.000
Cofares adquiere el almacén de la farmacéutica Gicofa en Algeciras	Algeciras	Cádiz	10.000
DHL se instalará en la "antigua" plataforma de Michelin en Seseña	Seseña	Toledo	30.422
Montfrisa construirá una nueva plataforma logística en Vigo	Vigo	Pontevedra	1.500
Cortizo renueva su centro logístico de Zaragoza	Malpica	Zaragoza	3.300
Gefco se instala en Carmona	Carmona	Sevilla	3.500
Grupo Cofares pone la primera piedra de su nuevo almacén en Ciudad Real	Torralba de Calatrava	Ciudad Real	2.200
DHL ampliará el centro logístico de Ciempozuelos	Ciempozuelos	Madrid	4.000

PRINCIPALES OPERACIONES INMOBILIARIAS EN EL MERCADO LOGÍSTICO ESPAÑOL DESDE FEBRERO A JULIO 2017

FEBRERO 2017

Tempe planea su tercer centro logístico en Alicante	Pla de la Vallonga	Alicante	10.000
Goodman comienza la construcción de un nuevo centro logístico en Barcelona para Leveton	Can Margarit	Barcelona	17.000
TSV Logistics se instala en la primera promoción a riesgo en Valencia desde la crisis	Ribarroja de Turia	Valencia	4.000
BonÀrea construirá su segundo centro logístico en Zaragoza	Epila	Zaragoza	
Neinver y Colony Logistics adquieren dos naves logísticas en Barcelona y Pamplona	Barcelona y Pamplona		15.000
Epsa Internacional adquiere una parcela de 40.000 m ² en Plaza	PlaZa	Zaragoza	40.000
Prologis inicia el desarrollo de una nave logística a riesgo en Madrid	San Fernando de Henares	Madrid	21.000
Green Oak adquiere 4 plataformas logísticas a Goodman	Quer, Valdemoro y Daganzo	Guadalajara	130.000
Clave Dénia instalará un nuevo centro logístico en Bellreguard	Bellreguard	Valencia	20.000
El Grupo Mazo adquiere más de 100.000 m ² de suelo en Alzira	Alzira	Valencia	100.000
Prologis iniciará el desarrollo de 80.000 m ² en Cataluña	La Bisbál del Penedés	Barcelona	80.000

MARZO 2017

Arte Regal Import construirá una nueva plataforma logística en Valencia	Loriguilla	Valencia	45.000
Grupo Arnedo adquiere más de 200.000 m ² en Albacete	Almansa	Albacete	40.000
Nuevo centro de transporte y distribución de XPO Logistics en Pamplona	Pamplona	Navarra	1.500
Nuevas instalaciones de TAB Batteries en Barcelona	Barcelona	Barcelona	5.100
Comienza la construcción de la cuarta nave del Área Logística de Córdoba	Córdoba	Córdoba	5.000
Lidl abrirá en Martorell su mayor plataforma logística en Europa	Martorell	Barcelona	65.000
El Grupo Bonpreu inaugura un nuevo almacén frigorífico en Barcelona	Balenya	Barcelona	23.000
Nueva promoción logística "a riesgo" de TPF Consultora en Valencia	Ribarroja de Turia	Valencia	12.000
Rockspring finaliza la construcción de la plataforma logística de Getafe	Getafe	Madrid	56.000
Area Industrial & Logistics desarrolla una plataforma de 'crossdocking' en Valencia	Ribarroja de Turia	Valencia	8.900
TH Real Estate adquiere un inmueble logístico premium en Madrid		Madrid	35.000

ABRIL 2017

Logic Spain Kcre adquiere una plataforma logística de más de 15.000 m ² en Tarragona	La Bisbál del Penedés	Tarragona	15.252
El Tribunal Supremo rechaza el proyecto de Las Aletas	Las Aletas	Cádiz	
P3 Logistic Parks compra de 11 activos logísticos en España	Varias ubicaciones		330.000
La plataforma ocupada por Ceva Logistics en Ontígola cambia de propietario	Ontígola	Toledo	55.000
Cimalsa invertirá 108.000 euros en el parque de Logis Empordá	El Far d'Empordá	Gerona	
GSE firma la construcción para Concerto de una nave	Viladangos del Páramo	León	33.000
BSH ampliará su centro logístico en PlaZa	Zaragoza	Zaragoza	15.000
Prologis inaugura una plataforma logística a riesgo en el PLV de Ribarroja	PLV Ribarroja	Valencia	29.000
Segro amplía hasta los 54.000 m ² su parque logístico de Martorelles	Martorelles	Barcelona	54.000
Prologis coloca en Madrid la primera piedra de su nueva plataforma logística	San Fernando de Henares	Madrid	21.000
Se relanza el alquiler de la plataforma de la extinta Buytrago en Getafe	Getafe	Madrid	

MAYO 2017

El Grupo Cofares inaugura su nuevo almacén en Mallorca	Palma de Mallorca	Mallorca	5.000
Nuevo almacén secundario de carrocerías en Volkswagen Navarra	Pamplona	Navarra	32.000
AXA adquiere 1.000.000 m ² en activos logísticos			1.400.000
Inaugurado 'Merlin Cabanillas', el mayor desarrollo logístico en España desde 2007	Cabanillas	Guadalajara	202.600
Mayoral proyecta un nuevo centro logístico en Málaga	Málaga	Málaga	
El Grupo Arnedo pondrá en marcha una plataforma logística en Sevilla	Dos hermanas	Sevilla	
El grupo Miquel Alimentació alquila 21.000 m ² en la plataforma logística Casablanca	Torrejón de Ardoz	Madrid	21.000
Axiare desarrollará para Transaher en Madrid un complejo logístico de más de 42.000 m ²	San Fernando de Henares	Madrid	42.000
Carrefour inaugura su nueva plataforma de frío en la ZAL del puerto de Barcelona	El Prat de Llobregat	Barcelona	18.200

JUNIO 2017

Mercadona alquila la primera nave de Prologis Park Valencia	Ribarroja	Valencia	23.473
Amazon alquila la plataforma logística de Rockspring 'Los Gavilanes' en Madrid	Getafe	Madrid	56.000
Mercadona compra más suelo en Parc Sagunt	Sagunto	Valencia	212.000
Universal Global Logistics alquila un nuevo almacén en la ZAL de Barcelona	El Prat de Llobregat	Barcelona	4.850
Nederval inicia la construcción de una plataforma logística en el Parque Logístico de Valencia	PLV Ribarroja	Valencia	29.000
Arrancan las obras de la nueva plataforma logística de Inditex en La Coruña	Laracha	La Coruña	90.000
UBS adquiere a Invesco dos nuevos activos logísticos en Madrid	Leganés	Madrid	34.968
MediaMarkt traslada su actividad logística a un nuevo centro de 30.000 m ² en Madrid	Pinto	Madrid	30.000
TXT alquila una plataforma de más de 10.000 m ² en Getafe	Getafe	Madrid	10.000
InmoKing desarrollará un nuevo centro logístico para TXT en Valencia	Masiá de Balo	Valencia	6.310
Segro adquiere 5,3 hectáreas de suelo en San Fernando de Henares en Madrid	San Fernando de Henares	Madrid	50.300
Arasur pone en el mercado una plataforma logística en alquiler de 20.000 m ²	Ribavellosa	Alava	20.000
BigMat adquiere una nueva plataforma logística en Castellón	Burriana	Castellón	24.500
Destina Logística alquila una nave de 6.800 m ² en Azuqueca de Henares	Azuqueca de Henares	Guadalajara	6.800
Se presenta en Murcia el Parque Logístico del Sureste	Corvera	Murcia	420.000
Axiare adquiere la segunda fase de su proyecto logístico en San Fernando de Henares	San Fernando de Henares	Madrid	60.000
Comienza la tercera fase de las obras de urbanización de la Plataforma Central Iberum	Illescas	Toledo	450.000



Los Gavilanes, el mejor ejemplo de por qué invertir en inmologística

Han pasado menos de cinco meses desde la finalización de la construcción de la plataforma de Rockspring hasta la llegada de un inquilino, Amazon, que ya la ocupa al 100%.

El polígono *Los Gavilanes*, en el municipio madrileño de Getafe, es la historia de un éxito comercial que explica por qué los grandes inversores han apostado por el sector inmologístico.

Apenas *tres meses después de que Rockspring finalizase la construcción* de una nueva plataforma de 56.000 m² sobre una parcela de 88.000 m², en marzo de este mismo 2017, *el fondo británico ya ha encontrado inquilino*.

Se trata nada menos que de Amazon, el gigante del e-commerce que, asesorado por Proequity, ha alquilado el total de una plataforma que había sido desarrollada pensando en que fuera ocupada por varios clientes, con ocho módulos de 7.253 m² cada uno.

No obstante, la historia de la plataforma madrileña no empieza con la llegada de la empresa norteamericana. Tal y como explica David Martínez, director ge-

neral de Proequity, *la primera empresa que apostó por este parque de Getafe, Decathlon, llegó en 2012*. Pero la crisis económica de aquellos años paralizó el proyecto hasta que Rockspring decidió apostar por esta zona, con una inversión de 40 millones de euros.

Y es que el área de Los Gavilanes se encuentra en una *ubicación estratégica en la zona sur de Madrid*, a 27 kilómetros del aeropuerto de Barajas, con un rápido acceso a la autovía A-4 Madrid-Andalucía y con 1.500 m de fachada a la M-50. Con esta carta de presentación, no es de extrañar que esté despertando mucho interés en el sector.

Nuevos proyectos para seguir creciendo

Una vez adjudicada la última plataforma construida, *Proequity, compañía que comercializa en exclusiva el polígono*

para Business Center Manzanares del Grupo MCA, propietario del suelo, ya trabaja en nuevos proyectos.

Por un lado, están *en construcción los 30.000 m² que integrarán la segunda fase* de Los Gavilanes, pensados para operadores más pequeños. Invesco ya se ha adjudicado el proyecto para *levantar dos naves de 15.000 m²* con módulos desde 2.500 m².

A esta actuación *se suma otro proyecto*, en fase de construcción, de *cinco naves de entre 1.000 y 2.000 m²* y con uno o dos muelles, diseñadas para pymes.

Ante las peticiones que los clientes están realizando a Proequity, la compañía también está ya *solicitando las licencias para otros 32.000 m² en naves tipo C exentas*, una de *20.000 m² y otra de 12.000 m²*, que están diseñando para satisfacer el aumento de demanda que se observa en Los Gavilanes, explica Martínez. □



Se trata de la única nave logística de estas dimensiones localizada en la zona noroeste, diseñada y completamente equipada para su uso tanto como instalación logística como para albergar actividades industriales.

Arasur pone en el mercado una plataforma logística en alquiler de 20.000 m² de superficie

En un momento en el que el sector inmobiliario español se caracteriza por la escasez de activos, **esta nave de 20.200 m² "desconocida"** para buena parte de los operadores y situada en **pleno corazón del parque logístico del norte de España**, en la confluencia de las autopistas AP-1 (Burgos-Armiñón), AP-68 (Bilbao-Zaragoza) y la carretera A-1 (Madrid-Irún), se configura como **una excelente oportunidad, dirigida al sector logístico e industrial.**

Ubicada en Arasur, la plataforma logística por la que el puerto de Bilbao ha apostado para instalar su terminal intermodal, se encuentra **completamente equipada** y se configura por sí sola como el **mayor inmueble logístico disponible actualmente para la zona noroeste.**

Desarrollada por Arasur, forma parte de la **red de parques logísticos de Merlin Properties**, tras su entrada en el capital de la sociedad.

El parque Industrial y Logístico de Arasur, **ubicado en el centro de la diagonal**

del sureste europeo, con una superficie total de 200 Ha, se encuentra en un **emplazamiento estratégico** para la gestión y canalización de los flujos de transporte generados a nivel internacional a través del **paso fronterizo de Irún**.

Se trata del **único inmueble adaptado para uso logístico de este tamaño** en el País Vasco, Zaragoza o Navarra, según ha explicado a cadenadesuministro.es el consejero de Proinlog, Asier Axpe.

Construida sobre una **superficie de 30.000 m², con 40 muelles de carga y 72 m de fondo**, la nave 1.8, en la nomenclatura del parque, dispone de playas de hormigón de más de 35 m de maniobra, **11 m de altura libre interior**, con cubierta plana, amplia dotación de lucernarios, sistema de iluminación para 200 luxes de iluminancia media, solera reforzada con fibras de 20 centímetros y un sistema de extinción de incendios automático con rociadores EFSR.

La nave es **compartimentable en hasta cinco módulos de 3.800 m²**, si bien se ha desarrollado pensando en que albergue

un único operador, ya que hay Arasur oferta dos edificios contiguos con superficies logísticas de menor tamaño en régimen de alquiler.

Parque seguro y acondicionado

Este inmueble logístico **se integra en un parque de 85.000 m² construidos**, integrado por cinco naves, de entre 10.000 y 24.000 m², diseñado especialmente para las **actividades relacionadas con la logística y el transporte**.

Cuenta con un **recinto vallado y protegido 24 horas** durante todos los días del año, a través de un **control de accesos** con lector de matrículas y cámaras, a lo que se suma un **parking de camiones vigilado para 190 camiones**, un truckcenter, y 9.000 m² de centros destinados a servicios, donde destaca un Hotel y un Restaurante.

Además, entre las zonas verdes y las áreas de descanso se despliegan **amplios viarios** dimensionados para acoger un intenso flujo de tráfico pesado. □



Desayuno Logístico organizado por GSE y Cadena de Suministro (1)

El sector inmologístico en Cataluña precisa de un cambio de mentalidad

Primer 'Desayuno Logístico', de una serie de tres, organizados en Barcelona por GSE y Cadena de Suministro, en los que se han abordado aspectos relevantes de la actualidad del sector inmologístico español, de la mano de expertos de primer nivel.

En esta primera convocatoria, el tema de debate planteado ha sido el de '*Suelo Industrial en Cataluña y demanda Inmologística*' y ha contado con la participación de **Joan Lacosta**, country manager de VGP; **Víctor Estrada**, consejero delegado de Estrada&Partners; **Dolors Vila**, responsable de Expansión Logística de Decathlon; **François Xavier Lancel**, propietario de Invertica Real Estate Solutions; **Alfons Colmenal**, director comercial y de Desarrollo de Cimalsa; **Alfonso Martínez**, director general de Cilsa; **Carlos Perramón**, director comercial de Incasol y **José Antonio Pérez**, abogado del gabinete JAP, junto con **Laurent Jayr**, director de desarrollo de Negocio de GSE y **Ricardo Ochoa de Aspuru**, director de Cadena de Suministro.

El mercado inmologístico de Cataluña, y especialmente en Barcelona, ha vivido

un incremento de la demanda desde 2014 sin precedentes que **ha precipitado aún más la escasez de suelo y superficie logística** de la que adolece la Comunidad Autónoma.

A tenor de lo debatido en la mesa, puede asegurarse que el sector inmologístico necesita de un cambio de mentalidad. Se precisa un diferente modo de pensar por parte de potenciales *inquilinos*, que **han de mirar más allá de la zona prime en Barcelona**, de los *propietarios del suelo*, que tal vez deberían participar más activamente con la *inversión privada*, y de las *Administraciones locales*,

caracterizadas por un **continúo conflicto de intereses** entre los distintos niveles y por planes que podrían considerarse casi desfasados en el contexto económico actual.

Desfase estructural

Si hay algo de lo que adolece Cataluña es de un **desfase estructural en la disponibilidad de suelo**, que supone un desequilibrio entre lo que la demanda requiere y la oferta de la que dispone. Y es que **los mercados reaccionan siempre más rápidamente que los planificadores**



Puede acceder a un **RESUMEN EN VIDEO** de este primer 'Desayuno', directamente [desde este enlace](#), o a través del código QR adjunto, mediante una aplicación que lea estos códigos.



Alfonso Martínez, director general de Cilsa, Alfons Colmenal, director comercial y de Desarrollo de Cimalsa y François Xavier Lancel, propietario de Invertica Real Estate Solutions.

del suelo.

Estos, a su vez, se ven manejando *planes urbanísticos que no contemplan el sector logístico* o que, si lo hacen, lidian con otras cuestiones que afectan directamente al municipio. En otras palabras, la Generalitat puede promover un proyecto a años vista al que que *un ayuntamiento puede poner trabas burocráticas* que dificultan su desarrollo posteriormente.

Necesidad de salir de la primera corona

Desde el Incasol, Carlos Perramón considera que *el problema de suelo no es de*

“ El ‘desfase estructural’ en la disponibilidad de suelo para usos logísticos en Cataluña, supone un desequilibrio permanente entre la oferta y la demanda. ”

Cataluña en su conjunto, si no de la zona prime de Barcelona, donde “el espacio es el que es” y, a pesar de las posibles transformaciones puntuales de uso industrial a uso logístico, seguirá siendo limitado.

Por ello, y aunque en Cimalsa, la ZAL del puerto de Barcelona y la propia Incasol *intentan agilizar los trámites y promover estas transformaciones*, “o se convence a promotores y operadores que hay vida más allá de la primera corona

o nos quedamos sin territorio en cinco o diez años”, aseguran desde el Instituto Catalán de Suelo. Con la *planificación de otros 2.000.000 m² encima de la mesa*, Incasol ofrecerá al mercado 3.000.000 m² de suelo logístico en Cataluña hasta 2020.

Sin embargo, *Dolors Vila desde Decathlon*, inquilino de una plataforma en Barcelona, recuerda que “*las necesidades logísticas son las que dictan dónde se han de instalar*”, siendo en muchas ocasiones inviable el desplazamiento a otra área, aunque esta sea *más rentable en términos de inversión*.

François Xavier Lancel, de Invertica, comparte la idea del *desajuste temporal del suelo*, que en el caso de Cataluña, acaba siendo un ‘desfase estructural’, ya que “*los mercados son mucho más reactivos que los planificadores de suelo y cuando la planificación es a tan largo*



(arriba) Ricardo Ochoa de Aspuru, director de Cadena de Suministro con Laurent Jayr, director de desarrollo de Negocio de GSE.



(derecha) Joan Lacosta, country manager de VGP, Víctor Estrada, consejero delegado de Estrada&Partners y Dolors Vila, responsable de Expansión Logística de Decathlon.



plazo y la oferta, en momentos expansivos como los actuales, se recupera mucho más rápidamente que la oferta".

Esto contrasta con otros mercados, como el francés, donde la planificación es a más largo plazo y la evolución de los precios del suelo, es más estable en el

res.

En este sentido, desde Cimalsa, Alfonso Colmenal asegura que el promotor privado no debe entrar en desarrollo de suelo, ya que su objeto no es ese sino la promoción y edificación. Del mismo modo, las administraciones no deben

fácil convencer a las entidades locales para el lanzamiento de una promoción a riesgo sin una demanda asegurada.

Otro aspecto a considerar es la *ausencia de una normativa específica para los usos logísticos*. Así para el *abogado José Antonio Pérez del gabinete JAP* "sería conveniente que los planes urbanísticos recogiesen la casuística del sector logístico", pues puede llegar a darse el caso de que antes de acometer una inversión, inversores internacionales "*acostumbrados a contratos muy detallados*" exijan la adaptación del planteamiento normativo a los usos actuales, lo que *puede originar retrasos, sobre todo si se lleva por la vía de modificar los planes generales*. Una carencia, que no es exclusiva de Cataluña.

En cualquier caso, los expertos reunidos en esta primera convocatoria de los 'Desayunos Logísticos' en Barcelona coinciden en que la colaboración público-privada debería ser la combinación más beneficiosa para el sector. □

tiempo.

Precisamente, para minimizar el impacto del incremento de los costes logísticos, *Víctor Estrada de Estrada&Partners* apunta la *necesidad de una planificación global* para dar cabida a los desarrollos en zonas estratégicas, siendo necesario *analizar dónde está la demanda logística* con el objetivo de dar cabida al crecimiento de este dinámico sector.

El papel del sector público y del privado

El debate organizado por GSE también ha girado en torno a la *necesidad de incrementar las colaboraciones público-privadas*, diferenciando siempre con claridad el papel de los diferentes acto-

permanecer en posiciones patrimonialistas, sino que su carácter debe ser el de inversor y facilitador.

En la actualidad, este es el contexto en el que se mueve el mercado, pero por otras razones. *Los promotores no invierten en suelo* porque el riesgo es muy elevado sin un plan que garantice entregas a tiempo, tipo llave en mano, según ha señalado *Joan Lacosta desde VGP*. Por su parte, desde Incasol se asegura que es di-

Carlos Perramón, director comercial de Incasol y José Antonio Pérez, abogado del gabinete JAP.





CONCEPCIÓN Y CONSTRUCCIÓN
de proyectos industriales
ESPAÑA, EUROPA y CHINA



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

CREADO EN 1976 Y PRESENTE DESDE 1998 EN ESPAÑA,

GSE ha construido casi 1 millón de m² para clientes como AXA, CONCERTO, DECATHLON, ELIS, H&M, IDI GAZELEY, MICHELIN, NESTLE, POMONA, PORCELANOSA, PROLOGIS, RENAULT, ...

THINK GLOBAL
40 ANS | **GSE**

WWW.GSEGROU.PCOM

La experiencia de un grupo líder en 4 tipologías de activos



Industria



Logística



Commerce



Terciario

El auge del e-commerce revoluciona el sector logístico e industrial



Es indispensable ser capaces de adelantarse las necesidades de los clientes en lo que respecta al tipo de activo, la innovación o la sostenibilidad, conscientes de que el sector logístico, a día de hoy, está claramente condicionado por el e-commerce.

El sector industrial y logístico es uno de los que *más ha evolucionado con la llegada del e-commerce* y los nuevos hábitos de compra, que han desarrollado una distribución urbana y cada vez más inmediata.

El sector industrial y logístico es uno de los que *más ha evolucionado con la llegada del e-commerce y los nuevos hábitos de compra*, que han desarrollado una distribución urbana y cada vez más inmediata.

Además, no pasa desapercibido el rápido crecimiento del e-commerce en *España*. En concreto, *es el cuarto país de la Unión Europea en el ranking de ventas on-line* y cuatro de cada diez españoles realiza compras por internet de forma habitual, según datos de CES.

Paralelamente, cada vez estamos viendo más aperturas de flagships, locales comerciales y tiendas en los centros urbanos de grandes ciudades, que también *requieren de una logística eficiente*

y bien organizada. Así, cada vez es más evidente *el problema de la e-logística y de la Distribución Urbana de Mercancías (DUM)*.

El número de *operaciones de carga y descarga en la vía pública va en aumento*, mientras que las redes comerciales se pueden ver afectadas por las restricciones al tráfico de mercancías y las incidencias medioambientales, entre otros factores.

Estas tendencias *impactan en el sector inmobiliario*, produciendo cambios sustanciales en los espacios y provocando que algunas tipologías de activos pierdan importancia y valor en favor de otras. Además, están provocando la *aparición y transformación profunda de*

otros activos inmobiliarios.

Proyecto Logiprime

Para afrontar estos cambios, y conseguir que los productos lleguen a su destino, ya sea una tienda a pie de calle, un centro comercial o una casa particular, *es necesario que la red de distribución sea óptima*.

En esta sentido, CBRE está desarrollando actualmente en España el *proyecto Logiprime, una red de plataformas para la distribución urbana de mercancías* que se desarrollará en Madrid y Barcelona a partir de este 2017.

Con todo ello, la industria inmobiliaria en general, y el sector logístico en parti-

“ El sector se dirige hacia tres tipologías de naves bien diferenciadas entre sí, como son las naves de gran volumen, las naves próximas a las grandes ciudades y una tercera tipología, como son las ubicadas dentro de los núcleos urbanos. ”

cular, debe evolucionar, *enfocándose en las nuevas tendencias de consumo y situando al cliente en el centro*, y ya se están empezando a ver nuevos espacios físicos adaptados a esta coyuntura.

Tres tipologías de naves

En este sentido, el sector se dirige hacia *tres tipologías de naves bien diferenciadas entre sí*.

En primer lugar, las *naves logísticas de gran volumen*, que se construyen y se seguirán construyendo en zonas alejadas de las grandes ciudades. Estas naves se caracterizarán por sus *más de 25.000 m² y sus alturas de unos 12 metros*, con ratios de muelles más elevados que los que presentan en la actualidad, almacenando bienes de baja rotación.

En segundo lugar se sitúan las *naves próximas a las grandes ciudades*, con un tamaño inferior a los 25.000 m² y que estarán *más enfocadas al cross-docking*.

Éstas son capaces de *distribuir también a las ciudades de una manera eficiente y rápida*, y aunque seguirán desarrollándose y utilizándose, lo harán en menor medida debido a la *aparición de una tercera tipología de naves*: las

ubicadas dentro de los núcleos urbanos. Estas naves realizarán la distribución de mercancías y de bienes, lo que se conoce como *PDU (Plataformas de Distribución Urbana)*.

Esta tercera tipología de nave, que marcarán un antes y un después en nuestro sector, tendrán *menor volumen y presentarán accesos directos en vez de muelles*, con alturas más reducidas. Así, se evitará la entrada en las horas del día de grandes camiones y se ahorrará en términos energéticos y de contaminación.

Mayor eficiencia

Sin embargo, el cambio más importante será la *mayor eficiencia por parte de operadores y ocupantes a la hora de distribuir a sus clientes*, porque lo que estos quieren, por encima de todo, es mayor rapidez en la entrega de pedidos.

Otra cuestión que marcará el futuro inmediato de este sector es el de la *innovación*. En los próximos años, la innovación deberá realizarse en períodos cada vez más cortos para adaptarse al mercado y no desaparecer en el intento.

Este aspecto va siempre *muy ligado a*

la tecnología y la informática, y, de hecho, los operadores y ocupantes utilizan cada día más este tipo de plataformas tecnológicas avanzadas con las que se consigue, sobretodo, un *importante ahorro de los costes*.

En definitiva, es indispensable ser capaces de *adelantarse las necesidades de los clientes en lo que respecta al tipo de activo*, la innovación o la sostenibilidad, conscientes de que el sector logístico, a día de hoy, está claramente *condicionado por el e-commerce que ha llegado para quedarse* y el auge de esta forma de consumir marcará, sin duda, un *punto de inflexión para el sector logístico e industrial*. □



Alberto Larrazábal

Director de Industrial y Logística de CBRE



La llegada del e-commerce ha impactado en el sector inmobiliario, produciendo cambios sustanciales en los espacios y provocando que algunas tipologías de activos pierdan importancia y valor en favor de otras.



Desayuno Logístico organizado por GSE y Cadena de Suministro (2)

El e-commerce cambia las reglas en el sector inmologístico

Segundo 'Desayuno Logístico', de una serie de tres, organizados en Barcelona por GSE y Cadena de Suministro, en los que se han abordado aspectos relevantes de la actualidad del sector inmologístico español, de la mano de expertos de primer nivel.

En esta segunda convocatoria, el tema de debate planteado ha sido el de '*¿Está transformando el e-commerce el sector inmologístico?*' y ha contado con la participación de **Miguel Ángel González**, director adjunto de Plataforma Central Iberum; **Alberto Larrazabal**, director de Industrial y Logística de CBRE; **Fabián Fernández de Alarcón**, Real Estate manager de Logista; **Jean Bernard Gaudin**, director nacional industrial de BNP Paribas; **Javier Inchauspe**, director de Merlin Properties; **Gustavo Cardozo**, vicepresidente senior de Prologis; **Thierry Milon**, director general adjunto de GSE, junto con **Laurent Jayr**, director de Desarrollo de GSE y **Ricardo Ochoa de Aspuru**, director de Cadena de Suministro.

Representando actualmente "sólo" el **1,1% de las ventas totales del Gran Con-**

sumo, aunque con ritmos de crecimiento de doble dígito que aumentarán esta cuota en muy poco tiempo, el e-commerce está presentando una **auténtica disruptión en la cadena de suministro** tal y como se conocía hasta la fecha.

Todos los participantes en el encuentro organizado por GSE coinciden en este extremo, no atreviéndose nadie a augurar **hasta qué punto el e-commerce va a cambiar las reglas del juego** en el sector inmologístico.

Según cifras de BNP Paribas, trasladadas por Jean Bernard Gaudin, el e-com-

merce **ha representado el 14% de las operaciones firmadas en Madrid** en 2016 y el primer trimestre de 2017, cuota que se eleva al **20% en Barcelona**.

Desde la consultora CBRE elevan el peso del e-commerce en las operaciones inmologísticas al **38% en Barcelona y al 20% en Madrid**, según **Alberto Larrazabal**, quien asegura que **más de la mitad de las operaciones** que se van a firmar este año en España **estarán relacionadas con el e-commerce**.

En cualquier caso, tanto Bernard como Larrazabal coinciden en que, **en superfi-**



Puede acceder a un **RESUMEN EN VIDEO** de este segundo 'Desayuno', directamente desde este enlace, o a través del código QR adjunto, mediante una aplicación que lea estos códigos.



Alberto Larrazabal, director de Industrial y Logística de CBRE, Miguel Ángel González, director adjunto de Plataforma Central Iberum y Laurent Jayr, director de Desarrollo de GSE.

cie, esta preponderancia es mucho mayor. Pero es difícil establecer su peso real, ya que no se conoce con seguridad que parte de la superficie ya arrendada por los operadores logísticos o las compañías se está dedicando a la logística del comercio electrónico en la actualidad.

¿Es necesario otro tipo de naves?

Otro tema debatido en la mesa es si las naves logísticas destinadas a este sector son muy diferentes de las dedicadas a otros segmentos. En este sentido, **Fabián Fernández de Alarcón, de Logista**, se pregunta **por qué se hacen distinciones**, ya que la nave desde la que el operador gestiona el comercio on-line de la principal librería de España se construyó antes de la era e-commerce.

Por su parte, Larrazabal sostiene que, de cara al futuro, **las nuevas tecnologías** que se empiezan a implantar en los almacenes, como los robots y los drones, **van a traer una serie de cambios en las naves logísticas**, "ya que el parque actual parece no estar adecuado a las nuevas formas de

"En lo que respecta al suelo, los operadores de la logística e-commerce "no piden especificaciones diferentes, aunque está claro que cuanto más flexible seas, mejor".

distribución".

Además, **las naves que los etailers** ubican a 50 o 60 kilómetros de los grandes centros de consumo **tienen una "metodología diferente** a la que se han venido observando en las naves de cross docking de los operadores de paquetería. "En las naves de proximidad sí que parecen estar estableciendo un nuevo lay-out que no existía en el mercado", afirma.

¿Almacenes en altura?

Teniendo en cuenta la **escasez de suelo para nuevos desarrollos**, de la que adolecen algunas ciudades como Barcelona, Seattle o San Francisco, también se ha debatido sobre la mesa la posibilidad de **establecer almacenes en tres plantas**, de los que ya hay en las ciudades americanas.

Según Fernandez de Alarcón, estos son

económicamente inviables pero, en opinión de **Cardozo, es posible que estos terminen llegando a la ciudad condal**.

La proximidad es clave

Aunque "**no hay un estándar para naves e-commerce**", como ha apuntado Bernard, y estas pueden cambiar al estar el sector actualmente inventándose y evolucionando, como ha señalado Fernández de Alarcón, "**la proximidad a los grandes centros de consumo parece una condición indispensable para estos inmuebles**".

Un buen ejemplo de ello es **Inditex**, empresa que "**está abriendo plataformas logísticas en todo el mundo que se caracterizan por su mayor cercanía a los centros de consumo**", según ha explicado Gustavo Cardozo, el vicepresidente se-

(derecha) Thierry Milon, director general adjunto de GSE, Gustavo Cardozo, vicepresidente senior de Prologis y Fabián Fernández de Alarcón, Real Estate manager de Logista.





nior de Prologis.

Miguel Ángel González, de Plataforma Central Iberum, asegura que, *en lo que respecta al suelo*, los operadores de la logística e-commerce "no piden especificaciones diferentes, aunque está claro que cuanto más flexible seas, mejor".

Más espacio en almacén y menos en tienda

La explosión del e-commerce ha motivado que *sea necesario cada vez más espacio en almacén y cada vez menos en tienda*. El problema, según González, es que "venimos de un periodo de crisis en el que el desarrollo de suelo ha sido escaso".

Más allá de los etailers que han nacido por y para el comercio on-line, su llegada también supone un *cambio de paradigma para el comercio tradicional*, tanto para los grandes centros comerciales, que ya han iniciado su transformación en centros de ocio, como para las grandes empresas de Gran Consumo, que deben entrar en la batalla de la venta por Internet.

Así lo ha recordado **Javier Inchauspe, de Merlin Properties**, quien señala que *estas grandes empresas están adaptando sus naves al comercio electrónico*.

Jean Bernard Gaudin, director nacional industrial de BNP Paribas y **Javier Inchauspe**, director de Merlin Properties

Para **Thierry Milon, de GSE**, la carrera entre el retail tradicional y los etailers puros se observa tanto en España como en Francia. "Es difícil saber quien saldrá ganador y habrá que ver si se impone la rapidez de la entrega al precio, pero el mercado terminará encontrando un equilibrio", ha apuntado.

Alquileres por poco tiempo

Ante los *picos de demanda* que se generan en fechas concretas como el Black Friday, fechas que marcan la entrega de un desarrollo logístico a un cliente, se ha analizado *si los arrendamientos a corto plazo tiene cabida en el mercado* para hacer frente a una situación que desborda a los operadores.

Los expertos *parecen rechazar esta posibilidad*, ya que, salvo en casos particulares de naves que llevan mucho tiempo vacías, *es difícil que el propietario quiera alquilar una superficie para sólo tres o*

cuatro meses, aunque alguna operación de este tipo se produjo durante la crisis.

Habrá una mayor automatización

En lo que respecta al aumento del empleo que el e-commerce está trayendo consigo, los expertos también coinciden en que *los procesos se irán automatizando* en un futuro en algunos segmentos.

Pero, por el momento, *la demanda de mano de obra está garantizada para los próximos años*, sobre todo en picos de producción, ya que el picking de los etailers, por su diversidad de productos, es a día de hoy imposible de automatizar.

En definitiva, a mayor parte de los participantes coinciden en que *todos quieren trabajar para proyectos inmobiliarios vinculados al e-commerce*, aunque resulta ser un sector cuya rentabilidad para la cadena de valor, es difícil de calcular en estos momentos. □





*Tu negocio comienza
en una nave logística*

*¿Te ayudamos
a encontrarla?*

www.cbreinmuebles.cbre.es

CBRE

91 598 19 00





La voracidad de Amazon impulsa el mercado inmologístico español

El operador mira más allá de Madrid y Barcelona y cierra nuevos proyectos en Toledo y Valencia en sólo un mes, para poder hacer frente al incremento de sus operaciones en nuestro país.

Han pasado seis años desde que, en septiembre de 2011, el gigante del e-commerce Amazon aterriza oficialmente en España.

En este tiempo, aquella compañía fundada por Jeff Bezos en 1994 como librería on-line bajo el nombre de Cadabra.com ha conseguido **transformar la mentalidad de los consumidores**.

Ofreciéndoles la posibilidad de que cualquier mercancía llegue a su hogar en un tiempo récord o, al menos, cuando ellos decidan, Amazon **ha trasformado este valor añadido en una exigencia de la demanda** y, por tanto, en una oferta que deben poner en el mercado los actores que quieran permanecer en el mismo. De esta forma, Amazon no sólo ha impulsado la venta on-line en España, **también ha motivado el crecimiento del sector inmologístico**, tanto de forma directa, con sus nuevas instalaciones, como indirectamente, porque **su apuesta obliga a sus competidores** a aproximarse, con nuevas

naves, a los centros de las ciudades.

El centro de Amazon en el municipio madrileño de San Fernando de Henares es sólo **la punta de lanza de una estrategia logística** que, a tenor de las inversiones planteadas en los últimos meses, no parece conocer límites.

La plataforma logística madrileña se inauguró en 2012 con 28.000 m², se amplió a finales con una nueva zona de almacenaje de 16.000 m² en tres alturas de entreplantas y, en 2016, **la superficie se vio incrementada con otros 45.000 m² y 12.000 m² adicionales de entreplanta**.

Sin embargo, la instalación se queda pequeña ante el crecimiento del etailer, por lo que ahora **quiere seguir ganando espacio en torno a los principales núcleos económicos del país**.

Junto al centro de 30.000 m² del municipio barcelonés de **El Prat de Llobregat**, que ha empezado a operar el 4 de octubre, la operación de Amazon más importante de los últimos meses ha sido, sin duda, la gestión de la compra de

240.000 m² en la toledana **Plataforma Central Iberum**, que desarrollará el fondo P3 Logistics Parks para la compañía norteamericana.

Del mismo modo, el etailer ha alquilado al fondo británico **Rockspring**, en junio de 2017, los 56.000 m² de la plataforma logística de Los Gavilanes en **Getafe**, cuya construcción finalizó en marzo, mientras que ya se han iniciado las obras en una parcela de un polígono de la localidad valenciana de Paterna.

Más allá de estas grandes operaciones, también se han acometido actuaciones de menor calado pero de suma importancia para la **logística inversa y las entregas ultra rápidas**.

Así, entre otros alquileres, Amazon ha incorporado una nave de 7.000 m² en el Polígono de Los Olivos de **Getafe**, otra nave de más de 7.000 m² en el municipio madrileño de **Vicálvaro** y una tercera de 8.000 m² en la madrileña **Alcobendas**. Estas dos últimas están actualmente en construcción. □



Para saber más:

<http://www.plataformacentraliberum.com>

El tiempo nos da la razón, PCI es la mejor alternativa logística en la zona centro peninsular

En el último año se han finalizado las obras de urbanización de la Fase 2 e iniciado la Fase 3 de **Plataforma Central Iberum (PCI)**, ubicada en la localidad toledana de Illescas, a sólo 35 km de Madrid, y con más de 3,5 millones de m².

PCI da respuesta a las **necesidades de grandes parcelas**, viales adaptados a las necesidades de operadores y empresas, y un entorno medioambientalmente avanzado, enfocado a la integración de la actividad empresarial e industrial **con el máximo respeto al equilibrio sostenible**.

Plataforma Central Iberum **ofrece parcelas de mediano y gran tamaño, hasta 450.000 m²**, como consecuencia de un exhaustivo análisis del mercado, la aportación de expertos en entornos logísticos y empresariales, y una previsión de las nuevas necesidades, que han sido los ejes de trabajo de Urban Castilla La Mancha desde el inicio del proyecto, en 2006.

Plataforma Central Iberum cuenta con más de 3.5 millones de m² y parcelas de hasta 450.000 m².

Desde el inicio, todo el proyecto fue concebido atendiendo a las necesidades de este tipo de áreas, con **avenidas y rotondas dimensionadas para la circulación de camiones y también de los megacamiones**, zonas de accesos fáciles, zonas de parking de camiones o de rotación en viales, que han sido cuidadas y privilegiadas, priorizando la comodidad y la eficiencia en su uso.

Por otra parte, el **planteamiento sostenible de todo el proyecto** se ha visto mejorado y ampliado en la realización del mismo, de forma que Plataforma Central Iberum es el **primer Ecopolígono de España reconocido por la Comisión Europea**, aportando importantes mejoras en materia de sostenibilidad.

Cuenta con **Iluminación Led**, viales para bicis y vehículos adaptados, **puntos de recarga de vehículos eléctricos**, reutilización de aguas pluviales, que son **almacenadas en una balsa de más de 5.000 m³**, agricultura ecológica de las rotondas y avenidas, contando con la colaboración de los agricultores locales para el cul-

tivo de trigo, cebada o mostaza, entre otros, así como **el cuidado y recolección de los olivos de la zona**, que han sido reubicados.

De esta forma, **la actividad en Plataforma Central Iberum convive con la naturaleza**, llegando a albergar una zona de gran valor ecológico con una población aviar que ha escogido esta zona como zona de tránsito y procreación.

Empresas como **Toyota** y su central de repuestos de la península ibérica, **Excel**, fabricante de fibra de carbono, **Panificadora Milagros**, que elabora masa de pan congelada, **Michelin**, y su centro logístico de distribución de neumáticos para España, Portugal y Andorra, y recientemente **FM Logistic**, operador logístico internacional que ha ubicado una plataforma de gran consumo, son **algunos de los desarrollos que han apostado por las ventajas de PCI**, sin olvidar la excelente ubicación en la zona Centro, a 35 km. de Madrid, en el eje de comunicaciones vertebrador este-oeste y norte-sur, con un excelente acceso a Portugal, y **con accesos a las circunvalaciones de Madrid**, y a todas las radiales.

Por todo ello, y como afirma Miguel Ángel González Naranjo, director general adjunto de PCI, “**el tiempo nos está dando la razón, y quién llega a conocer nuestra propuesta, la valora como la opción natural del centro peninsular**. Seguiremos ofreciendo un producto único y de calidad para seguir atrayendo a nuevas compañías”. □



Miguel Angel González,
director general adjunto de PCI



Desayuno Logístico organizado por GSE y Cadena de Suministro (y 3)

'El sector inmologístico precisa tanto de la promoción a riesgo como del llave en mano'

Tercer y último 'Desayuno Logístico', organizado en Barcelona por GSE y Cadena de Suministro, en los que se han abordado aspectos relevantes de la actualidad del sector inmologístico español, de la mano de expertos de primer nivel.

En esta tercera convocatoria, el tema de debate planteado ha sido el de '*Promoción a riesgo vs llave en mano*' y ha contado con la participación de **Antonio Guarascio**, director ejecutivo de GSE España y Portugal; **John Thompson**, socio de Rockspring; **Ignacio García**, director general de Goodman en España, **David Martínez**, director general de Proequity; **Luis Lázaro**, responsable de Centros Comerciales y Logística de Merlin Properties; **Rafael López de Zamora**, director de Servicios Técnicos y de Compras de Ceva Logistics y **John Derweduwé**, director para España y Portugal de Mountpark, junto con **Laurent Jayr**, director de Desarrollo de GSE España y **Ricardo Ochoa de Aspuru**, director de Cadena de Suministro.

El papel de los promotores se vuelve cada día más importante en el sector in-

mologístico, sobre todo a medida que aumenta el consumo en España y, con él, la **necesidad de nuevas instalaciones desde las que dar servicio** para albergar y distribuir la mercancía.

Tras muchos **años sin promociones a riesgo**, estas han vuelto al mercado español, principalmente en Madrid y Barcelona, por la suma de una serie de factores como la **falta de oferta existente** o la incapacidad de esta para **satisfacer las nuevas demandas**, la mayor disponibilidad, el **incremento de la liquidez o la gran absorción** experimentada en los últimos años.

Con este telón de fondo, los principales

impulsores del sector inmologístico han coincidido en un encuentro organizado por GSE que el mercado "**sigue en la fase ascendente del ciclo y queda recorrido para nuevas promociones**", como ha apuntado **John Thompson, de Rockspring**, fondo que "está dispuesto a asumir riesgos si encuentra suelos interesantes".

Esta opinión es compartida por **Luis Lázaro, de Merlin**, quien asegura que "**hay que aprovechar la tendencia del mercado, que se mantendrá al alza durante los próximos 12 o 24 meses, para seguir promoviendo y que, al quedar todavía espacio, seguirán apostando por proyectos**



Puede acceder a un **RESUMEN EN VIDEO** de este tercer 'Desayuno', directamente **desde este enlace**, o a través del código QR adjunto, mediante una aplicación que **lea estos códigos**.



David Martínez, director general de Proequity, Luis Lázaro, responsable de Centros Comerciales y Logística de Merlin Properties y John Thompson, socio de Rockspring.

a riesgo".

"El mercado puede permitirse nuevos proyectos a riesgo, ya que todavía existen necesidades por parte de los operadores de seguir consolidando, de empezar a operar naves nuevas, eficientes y sostenibles", ha asegurado el responsable de Logística de Merlin.

Oportunidades con mínimo riesgo

Sin embargo, **Ignacio García, de Goodman**

“Un mix adecuado en el mercado sería promover un 75% de naves a riesgo y un 25% llave en mano.”

man, empresa en la que apuestan "más por llave en mano que por la promoción", sostiene que "en Barcelona se puede lanzar un riesgo a día de hoy pero en Madrid, con todo lo que hay en San Fernando, tengo mis dudas. No obstante, es cierto que a muy corto plazo no hay pro-

ducto, por lo que quien promueva en los próximos 12 meses va a tener una oportunidad".

Para **John Derweduwe, de Mount Park**, "es obvio que se deben hacer más naves". De hecho, en la compañía, especializada en naves XXL de más de 50.000 m², creen que sería oportuno entrar en el mercado español con este tipo de inmueble porque "el riesgo es mínimo".

Para lanzar una promoción a riesgo lo primero que hay que hacer, según **David**

Martínez, de Proequity, es analizar los precios de los parques próximos, ya que "si sales a un 20-30% por encima del mercado no lo alquilas". Martínez también anima a **mirar más allá de Madrid y Barcelona**, ya que "un parque también puede tener éxito en Málaga o Bilbao", por ejem-

plo, al no haber naves de calidad. A este respecto, **Lázaro apunta que el riesgo aquí es más elevado**.

De promoción a riesgo a llave en mano

Otra actuación que suele ser habitual en el mercado es **lanzar un proyecto a riesgo** que, a medida que se construye, se va adaptando a las demandas del operador que lo ha alquilado, con lo que la promoción a riesgo **termina transformándose en un llave en mano**.

En este contexto, un **mix adecuado** en el mercado sería, para **López de Zamora de Ceva Logistics**, un **75% a riesgo y un 25% llave en mano**. El responsable logístico reconoce que **los almacenes multiusuarios los han pedido llave en mano**, "pero quizás porque no había nada en el mercado compatible con nuestra actividad", apunta.

John Derweduwe, director para España y Portugal de Mountpark, Laurent Jayr, director de Desarrollo de GSE España e Ignacio García, director general de Goodman en España.





Los tenders condicionan el mercado

Un problema añadido que tienen los operadores a la hora de encontrar naves, y los promotores a la hora de su desarrollo, es **el condicionamiento que introducen los tenders** que lanzan los cargadores.

Aunque con largos plazos de decisión hasta su resolución, se puede decir que **se exige al operador aumentar su capacidad "casi de un mes para otro"**, según López de Zamora, por lo que cree que en el mercado se deben contar con inmuebles, "*al menos, como alternativa, aunque luego se traduzca en un llame en mano*". Para el representante del operador logístico, "**la falta de naves, también puede suponer la paralización de proyectos de los propios operadores**".

Los asistentes a la reunión están de acuerdo en que **las promociones a riesgo deben ser lo más flexibles posible** y contar con unos **estándares "básicos"** que permitan fácilmente que un llave en mano que se adecue a las necesidades del cliente. Además, también **es clave que se acorten los plazos para pasar de riesgo a llaves en mano**, y aquí la Administración juega un papel clave.

Administración y asociacionismo

Antonio Guarascio, director ejecutivo de GSE España y Portugal y Ricardo Ochoa de Aspuru, director de Cadena de Suministro.

A nivel administrativo, España adolece de un problema en relación con el sector inmologístico: **la aprobación de un proyecto en muchos casos, "queda en manos de la interpretación de una persona**, ya sea el que firma por parte del Ayuntamiento o el técnico, a las que **en muchas ocasiones la envergadura del proyecto les supera**", según López de Zamora.

Por ello, López de Zamora considera necesario **promover una nueva normativa que no de lugar, en la medida de lo posible, a interpretaciones personales**. Tampoco ayuda "*la dificultad de llegar a acuerdos con las administraciones en determinados momentos políticos*", apuntada por Derwedure, y que "*el sector industrial no tenga una reglamentación clara*", según Guarascio, de GSE.

A esto se suma, además, que el "**sector cambia muy deprisa y la normativa no acompaña porque los políticos no saben lo que quieren fomentar**", según Derwedure, y que "*ni el sector inmobiliario ni el logístico han estado muy bien vistos tradicionalmente por la sociedad*", en opinión de Laurent Jayr.

Para ganar peso ante la Administración, Antonio Guarascio considera **necesario un "mayor asociacionismo" en el sector inmologístico** que permita establecer "normas comunes" para todos.

"**Hay que crear una estructura que aúne a los diferentes actores del sector con intereses comunes**", ha apuntado el director ejecutivo de GSE España y Portugal, algo que, necesita de un período de maduración y de concreción, así como de los pasos a tomar. □

“Sería necesario promover una nueva normativa que, en la medida de lo posible, no diera pie a interpretaciones personales.”



Nuestra experiencia es tu éxito !!

UBICACIONES
ÓPTIMAS

PRECIO y
PLAZO
CERRADOS

ALQUILER o
COMPRA

FINANCIACIÓN

CONSTRUCCIÓN
y
LEGALIZACIÓN

TRAMITACIÓN
de LICENCIAS

PROYECTOS

ADQUISICIÓN
de SUELO





Área Industrial & Logistics, especialistas en proyectos llave en mano

Además de proyectos llave en mano, la promotora especializada en edificios industriales, también ofrece servicios de asesoramiento jurídico y legal, técnico, económico y comercial.

Area Industrial & Logistics es una compañía **promotora** especializada en la ejecución de edificios industriales, cuyo equipo cuenta ya con una **experiencia contrastada de más de 10 años en el sector**.

Desde el comienzo de su actividad ha focalizado su interés en el **sector industrial y logístico** para la materialización de su producto estrella, el proyecto "llave en mano".

Cuentan con un **equipo multidisciplinar** compuesto principalmente por personal técnico, jurídico y administrativo perfectamente capacitado para acometer **cualquier tipo de promoción de uso industrial o terciaria**, ya sean edificios destinados a uso productivo, almacenamiento, distribución, de uso comercial e incluso oficinas.

Además **AREA I&L** dispone de un amplio departamento comercial encargado tanto de la captación de nuevos clientes y colaboradores como del **mantenimiento y fideliza-**

ción de clientes corporativos.

El proyecto "llave en mano" consiste en gestionar **todas las fases** de la materialización y puesta en funcionamiento de un edificio, desde el momento primero en el que el cliente decide tomar la decisión de la búsqueda de un nuevo emplazamiento hasta el momento final de la entrega de las llaves.

En este producto integral intervienen varias **etapas** en las que AREA I&L está en continuo contacto con su cliente:

- **Asesoramiento jurídico y legal:** aconsejando al cliente en todo momento sobre la **normativa urbanística aplicable**, tanto estatal como autonómica y local.

- **Asesoramiento técnico:** mediante la realización de **propuestas** para la definición

técnica y **redacción** de los distintos proyectos de edificación e instalaciones para la **completa legalización** del edificio.

- **Asesoramiento económico:** realizando los necesarios **estudios de viabilidad** económica de la promoción para que el cliente conozca en todo momento el estado y rentabilidad de su inversión. También cuentan con un servicio muy requerido por parte del cliente: la ayuda en la **búsqueda de financiación**.

- **Asesoramiento comercial:** analizando la **evolución** de oferta y demanda en los distintos mercados para la **redacción de informes** a disposición de los clientes.

Se trata de un **producto muy atractivo** con el que buscan la mejor solución para cada cliente de la manera más eficiente y

“ Área Industrial & Logistics cuenta con un equipo multidisciplinar para acometer cualquier tipo de promoción.”

cómoda para ellos.

Dos de los principales **rasgos** de este producto son el **precio y plazos totalmente cerrados**, de tal manera ambos elementos se fijarán en el momento de la firma del contrato y serán inamovibles hasta la **entrega y liquidación** final de la obra.

AREA I&L comercializa este producto tanto en régimen de venta mediante la figura de **promotor delegado**; como en régimen de arrendamiento, colocándose en estos últimos casos como propios **inversores patrimonialistas** del inmueble objeto de la ejecución "llave en mano" y formando

materia urbanística (redacción o modificación de planes) como proyectos de **edificación** e instalaciones o simplemente la **construcción y legalización** del edificio.

El equipo de **AREA I&L** ha logrado desarrollar con éxito proyectos **llave en mano**

habiendo ejecutado nave para empresas de distintos sectores productivos como **Nevir** (producción y reparación de equipos electrónicos), **Mercadona** (alimentación) o Delikia Fresh (distribución alimentos envasados en máquinas expendedoras)



“ Área Industrial & Logistics tiene promociones en ejecución en San Fernando de Henares, Getafe, Málaga, Elche y Ribarroja de Turia. ”

parte de la propia inversión junto con el cliente.

Cualquiera que sea la modalidad escogida por el cliente, la **compañía** siempre se encuentra a su total disposición y plenamente comprometida con el éxito de la promoción.

Asesoramiento

Además del producto "llave en mano" **AREA I&L** cuenta con una gran **experiencia** en el **asesoramiento** a clientes para la adquisición de suelo, ya sean solares finalistas aptos para la edificación inmediata, como suelos que se encuentren pendientes de cualquier tipo de gestión o planeamiento urbanístico.

Del mismo modo que comercializa el producto integral llave en mano, **AREA I&L** ofrece sus servicios de manera independiente, pudiendo optar el cliente por la contratación del **asesoramiento** en la búsqueda y adquisición de suelo, la contratación de la **redacción y gestión** de proyectos tanto en



para empresas líderes en el sector de la logística y distribución de mercancías, como a la compañía **XPO Logistics** (antes Norbert Dentressangle), a quienes ya le han ejecutado tres naves de crossdocking en el ámbito nacional (dos de ellas en San Fernando de Henares en Madrid y otra en Les Franquesas del Vallés en Barcelona); o a la empresa de paquetería **Tipsa**, a quienes le ejecutaron sus instalaciones centrales en el Sector SUP I-2 de San Fernando de Henares (Madrid).

La **experiencia** del equipo de **AREA I&L** en la ejecución de edificios de uso distinto al de almacenamiento y transporte de mercancías también está más que contrastada,

Actualmente **AREA I&L** tiene en ejecución **obras de promoción en San Fernando de Henares y Leganés**, dentro de la Comunidad de Madrid, y en otras comunidades autónomas como **Andalucía (Málaga)** o **Comunidad Valenciana (Elche y Ribarroja de Turia)**, donde está ejecutando un edificio de crossdocking de casi 9.000 m².

Se trata de una compañía muy comprometida y actualmente en **pleno crecimiento**, con una **trayectoria y experiencia contrastada** en la promoción y ejecución de edificios industriales y siempre dispuestos e ilusionados en creer y formar parte de cualquier proyecto junto cada uno de sus clientes. □



Las administraciones locales llenan España de nodos y plataformas logísticas

Las administraciones se muestran cada vez más interesadas en que las grandes empresas y operadores desembarquen en su territorio ante el empleo y crecimiento económico que generan a su alrededor.

Logística, distribución, transporte, cadena de suministro... Todos estos términos eran unos desconocidos hasta hace pocos años por las administraciones, a la hora de establecer sus *prioridades de inversión, sus agendas políticas, sus proyectos para satisfacer las necesidades de la población sobre la que gobiernan*. Ha sido así tanto a nivel local como regional, autonómico y nacional.

Sin embargo, a nivel estatal, es cierto que se plantea difícil la consecución de una *estrategia logística que establezca objetivamente un despliegue de infraestructuras adecuado*, y no sobredimensionado, para abastecer las necesidades logísticas y de transporte de mercancías que la industria y la economía española necesitan.

Además, tal y como se puso de manifiesto en los programas políticos de los principales partidos que se presentaron a las pasadas elecciones de 2016, todos los representantes de los ciudadanos coinciden en la *necesidad de convertir a España*

"en la gran plataforma logística del sur de Europa", pero nadie parece *conocer la fórmula exacta para ello*.

El resultado de todo ello es que se deja en manos de las *administraciones autonómicas y los ayuntamientos locales* la capacidad para atraer hacia su zona un determinado proyecto. Pero el *desarrollo de un área o zona logística* pasa, generalmente, porque el Gobierno o incluso Europa paguen buena parte de su desarrollo.

Por tanto, la batalla política está servida y, en ella, cada región intenta que se impulse su iniciativa, aunque esta choque frontalmente con una estrategia conjunta de país. *"La logística no da votos"*, se ha podido oír alguna vez en algún foro, pero nadie puede negar que el empleo que genera una gran plataforma en un pequeño

municipio si los da.

Todas las comunidades apuestan por la logística

Así, todas las regiones españolas están intentando, de un modo u otro, *impulsar la capacidad logística* de su territorio. Basta señalar sólo los *ejemplos* más conocidos para demostrar este interés.

En el *sur de España*, la Junta de Andalucía sigue apostando por *reforzar la red logística* de la Comunidad Autónoma, que contará con un total de **11 nodos logísticos** cuando comiencen a operar los seis que tiene actualmente en desarrollo. A principios del próximo **2018** licitará las obras de *urbanización del Área Logística de Antequera*, en Málaga, pero esta es sólo una de

“ Se antoja difícil conseguir un mapa de infraestructuras bien dimensionado, que se adapte a las necesidades logísticas reales de la economía española.”

las actuaciones que tienen en la agenda. Actualmente están en servicio las áreas logísticas de **Bahía de Algeciras, Córdoba, Málaga y Sevilla-La Negrilla**.

Para **2020**, Andalucía también quiere tener operativas parte de las áreas logísticas de **Níjar**, en Almería, y **Motril**, en Granada, mientras que las tres áreas del nodo logístico de **Jaén (Linares, Bailén y Andújar)** están en proceso de desarrollo para que puedan entrar en servicio antes de **2023**. La Junta no ha puesto fecha aún a las otras áreas en desarrollo: Sevilla-Majarabique y Málaga-Buenavista.

Mientras tanto, en **Murcia**, se ha presentado a finales de junio el **Parque Logístico del Sureste**, cuyas obras se encuentran en fase de licitación. En total, cuenta con **1.100.000 m²**, de los que 420.000 m² se destinarán a la instalación de naves industriales y logísticas. Además, la administración autonómica mantiene su **envite por las ZAL de Cartagena y Murcia**. Para la asociada a la actividad portuaria ha conseguido una subvención europea de 674.000 euros, que financiará el 50% de los estudios y proyectos necesarios para su desarrollo.

En el **centro** peninsular, las administraciones extremeña y castellano manchega se muestran mucho más activas que la madrileña en lo que respecta a la difusión y la divulgación de la necesidad de contar con nodos logísticos en sus territorios.

La Junta de Extremadura sigue peleando

“ El impulso de áreas como Guadalajara y el Corredor de Henares condicionan el desarrollo de inversión pública en Madrid.”

por la **Plataforma Logística de Badajoz**, por **Expacio Mérida** y por **Expacio Navalmaral**. Su última actuación ha sido la resolución de los contratos adjudicados por el anterior gobierno autonómico para la redacción del proyecto y ejecución de obras y la construcción de las conexiones ferroviarias de estas tres zonas.

En una línea similar, en **Castilla-La Mancha** avanzan en las plataformas logísticas de **Alcázar de San Juan**, Ciudad Real, y de **Talavera**, en Toledo, que están lejos de ser realidad en un corto espacio de tiempo, ya que en la de Alcázar de San Juan aún se trabaja en el estudio de viabilidad del proyecto y todavía no se ha concretado la ubicación de la de Talavera.

Madrid y Cataluña, situaciones diferentes

Por el contrario, **Madrid**, con un stock de casi 10.000.000 m², no necesita que la administración autonómica trabaje tan fervientemente en su desarrollo, principalmente, porque hay mucho suelo en **Guadalajara** y el **Corredor de Henares** asociado a las necesidades de la capital y porque las grandes empresas no precisan de un incentivo para estar cerca del mayor

núcleo económico del país. En esta Comunidad Autónoma, la batalla por atraer inversores y empleo se libra sobre todo en los ayuntamientos locales.

Una situación parecida se experimenta en **Cataluña**, donde las decisiones también parecen tomarse en los despachos de las administraciones municipales. No obstante, la **escasez de suelo** hace que la Generalitat tenga que ponerse manos a la obra para **facilitar nuevos desarrollos** y, con ellos, la llegada de nuevas empresas.

Entre otras actuaciones, este mismo mes de julio ha firmado un **acuerdo con las cuatro diputaciones catalanas** para elaborar un **censo de polígonos industriales** que permita captar nuevas inversiones.

Por su parte, el **Instituto Catalán de Suelo, Incasol**, tiene encima de la mesa otros **2.000.000 m²** de suelo logístico para ofrecer al mercado, en el año **2020**, un total de 3.000.000 m².

En la **Comunidad Valenciana**, el trabajo de la Generalitat se está basando, mayormente, en la promoción de las bondades de Parc Sagunt y el PLV, en los que aún hay espacio para nuevos desarrollos, y en la búsqueda de la ubicación idónea para la Plataforma Logística Intermodal de Castellón. Según un estudio encargado por la ad-



¿SU EMPRESA NECESITA UNA NAVE LOGÍSTICA??

Tenemos su solución

Póngase en contacto con nosotros

Información: 963 385 484
inmoking@inmoking.com

www.inmoking.com



ministración, el mejor sitio sería el Polígono Industrial del Serrallo.

Aragón Plataforma Logística y CyLOG

Castilla y León y Aragón han asumido, a través de sus marcas CyLoG y Aragón Plataforma Logística, la definición de sus respectivas estrategias regionales en materia de logística.

La plataforma aragonesa nació en abril de 2017 para centralizar la gestión y comercialización de todas las plataformas de Aragón con el objetivo de multiplicar la capacidad logística y mejorar la competitividad de las empresas aragonesas. Así, gestiona entre otras las plataformas de **Plaza, PLUSH y Platea**. En lo que respecta a la plataforma zaragozana, la labor e insistencia de la administración aragonesa ya

han conseguido arrancar el *compromiso a los gestores del tren Yiwu-Madrid para que el ferrocarril haga parada en Zaragoza en 2018*.

Entre las actuaciones castellanoleonesas, cabe destacar que la Junta inició en marzo un expediente de rescisión de la concesión que **Miranda Logística** posee en el polígono industrial de Ircio, en Miranda del Ebro (Burgos), como parte de su estrategia para *resolver el contrato* que vincula a esta sociedad con la puesta en marcha de la plataforma.

Desarrollo ligado a los puertos

En el norte, el desarrollo de nuevas zonas logísticas está ligado a los **puertos**. El de **Bilbao** promete impulsar la plataforma alavesa de **Arasur**, que usará como puerto Seco gracias a la instalación de una termi-

nal intermodal, aunque compartida con **Pancorbo**, en Burgos.

En Galicia, el **Consorcio de la Zona Franca de Vigo** ha encargado este mes la redacción del proyecto para ampliar el **Parque Tecnológico y Logístico** de la ciudad, mientras que la **primera fase** de los servicios generales de la Plisan ya está casi finalizada.

Por su parte, con la **Zalia** al borde de la liquidación, los **puertos de Gijón y Avilés**, que participan en el capital de la empresa pública, han intentado adquirir sendas parcelas de 5.000 m² probablemente con el fin de inyectar **liquidez** a la sociedad para que pueda hacer frente a la **deuda** y evitar el concurso de acreedores al que ahora mismo está abocada.

Sin embargo, **Puertos del Estado** ha puesto condiciones a la inversión de **El Musel**, por lo que habrá que esperar para ver como se desenvuelve este asunto. □

Plataforma logística disponible en alquiler Arasur-Alava 945 23 31 00





La sostenibilidad no es sólo una palabra de moda

El Grupo Carreras es el primer operador logístico español con una certificación 'Green Building' para una de sus plataformas, lo que corrobora que la concienciación medioambiental es uno de sus pilares estratégicos.

La sostenibilidad es algo que se puede mantener durante largo tiempo sin agotar los recursos o causar grave daño al medio ambiente. Esa es, al menos, la definición de la RAE en lo relativo al aspecto ecológico y económico.

El uso indiscriminado de una palabra pervierte su significado y, hoy en día, **parece que cualquier actuación que lleve una mínima reducción del consumo o de los recursos naturales** convierte a su impulsor en un férreo defensor del medioambiente.

En otras palabras, todas las empresas aseguran apostar, en mayor o menor medida, por **ser más sostenibles**, y en inver-

tir muchos recursos para este fin.

Así, la sostenibilidad se está convirtiendo en una **palabra de moda**, pero no puede ser sólo eso: debe establecerse como un pilar estratégico sobre el que se sustenten todas las actuaciones de la compañía.

Así lo han entendido algunos operadores logísticos, entre los que destaca el **Grupo Carreras**, entre otras cosas, por contar con el **primer edificio ecológico 'Green Building' de una compañía del sector en España**. Para evitar la mencionada degradación de la palabra sostenibilidad son vitales este tipo de certificaciones, ya que aseguran que la protección del medio ambiente se ha te-

nido en cuenta en todos los procesos.

La plataforma Green Building de Carreras está ubicada en el **polígono industrial El Goro, en Gran Canaria**. Sus **16.000 m²** se levantan sobre una parcela de **40.000 m²**, con una capacidad de más de **20.000 palets**, el 70% de ellos a temperatura controlada entre 14º y 18ºC.

Cuenta con una **zona para almacenamiento refrigerado** de 2º a 10ºC y cuenta con **24 muelles** de carga hidráulicos para carga y descarga de vehículos.

Todo en la instalación ha sido pensado y diseñado para reducir el consumo: el aislamiento térmico con **paneles PIR de 90 mm** permiten un correcto aprovechamiento de las aguas de los condensados, la **refrigeración** se lleva a cabo mediante una enfriadora de agua de tornillo con un consumo de refrigerante muy reducido y se utilizan enfriadores de agua para la **climatización**, que favorecen la reducción del consumo de energía eléctrica.

Del mismo modo, la **iluminación**, tanto interior como exterior, está basada en **tecnología LED al 100%**.

Además, la nave cuenta con una **instalación fotovoltaica para el autoconsumo, con una potencia de 100 kW**. □





Las Zonas de Actividades Logísticas miran más allá de la logística portuaria

La proximidad de estas áreas con los centros urbanos las convierten en una solución para la logística de última milla.

Diseñadas y desarrolladas en un primer momento para acompañar a los nuevos desarrollos portuarios, las Zonas de Actividades Logísticas se posicionan, cada vez más, como uno de los **espacios más atractivos** para establecer centros logísticos que poco tienen que ver con el transporte marítimo.

Ubicadas muy cerca de las grandes ciudades costeras españolas, su proximidad con los núcleos urbanos y sus excelentes conexiones, junto a la falta de superficie de la que algunas de estas ciudades adolecen para nuevos desarrollos, convierten a las ZAL en una **opción más que viable para todo tipo de compañías a la hora de levantar plataformas logísticas ligadas al consumo**.

En España hay, actualmente, **cinco**

zonas de actividades logísticas operativas, en Algeciras, Barcelona, Bilbao, Madrid y Sevilla.

En **Algeciras**, el área logística anexa al complejo portuario e industrial de la Bahía está conectada con la autovía Algeciras-Jerez; el Corredor Ferroviario Transeuropeo del Mediterráneo y los aeropuertos de Málaga, Jerez y Gibraltar. Una vez desarrolladas completamente las áreas de El Fresno, Los Barrios y San Roque, sumará una **superficie de 2.876.000 m²** y la mitad estará desti-

nada a uso logístico.

Cuando finalice el **proyecto de expansión** que está acometiendo la **Zal Port de Barcelona**, por el que invertirá en los próximos cuatro años **200 millones de euros** para desarrollar **450.000 m² de naves logísticas**, esta área estará formada por **1.000.000 m²** de naves de alta calidad dentro de la primera corona logística de Barcelona, una ciudad cuya orografía dificulta el desarrollo de nuevo suelo.

La **ZAL de Sevilla**, con 54 hectáreas de superficie y **220.000 m²** de naves logísticas, está situada en el mismo centro de la ciudad y a pie de la ronda de circunvalación exterior SE-30 y rondas urbanas intermedias, lo que la convierte en un lugar idóneo para compatibilizar distribución local, regional, nacional e internacional.

En **Bilbao**, la ZAD se ubica en Zierbena

“Proximidad a los núcleos urbanos y buenas conexiones, marcan el viraje de las ZAL hacia la distribución urbana de mercancías.”



y el **puerto apuesta por Arasur como ZAL**, por lo que no se cumplen las características señaladas de Algeciras, Barcelona o Sevilla, para satisfacer una logística de última milla en la capital vizcaína. Por el mismo motivo, la del puerto de **Motril**, que tiene una superficie de **380.000 m²**, también está más enfocada a la logística portuaria.

El deseo de otros puertos

Teniendo en cuenta la respuesta que el sector ha tenido con respecto a algunas de estas zonas, sobre todo en Algeciras y Barcelona, **no es de extrañar que otras instalaciones portuarias quieran una ZAL propia para fomentar la llegada de nuevas empresas a su territorio**. Por ello, esperan ubicarlas, en la medida de lo posible, muy próximas a los núcleos urbanos.

Durante los próximos años también está previsto que se pongan **en marcha las ZAL de Alicante, Asturias (Zalia), Cartagena, Castellón, Ferrol, Las Palmas, Sagunto, Santander, Tarragona, Valencia y**

Vigo (Plisan).

Sin embargo, algunas llevan años desarrollándose y no terminan de arrancar. La **Zalia** sigue sin actividad después de varios años y vuelve a estar al borde de la quiebra, algo que ya sucedió a finales de 2013, cuando su Consejo de Administración acordó refinanciar la sociedad. Tampoco llega la de **Castellón**, bautizada como '**Parc Castelló**', que se proyecta en el Polígono Industrial de Serrallo desde el año 2003. Recientemente, catorce años después, la Generalitat Valenciana ha publicado un estudio en el que señala que dicho parque es la opción más idónea para instalar una plataforma logística intermodal en la región.

A ritmo lento, pero hacia delante, avanzan otras infraestructuras como la **Plisan**, cuya primera fase de los servicios generales está casi ejecutada por completo; y la de **Cartagena**, después de que Europa haya decidido financiar la mitad de la inversión de los estudios para su desarrollo.

Aunque también se está haciendo esperar la **ZAL del puerto de Valencia**, que el

Tribunal Supremo tumbó en 2009, su desarrollo parece más cerca después de que la Generalitat Valenciana haya sacado a información pública, esta segunda semana de julio, el proyecto para su reactivación. □

ZAL DEL PUERTO DE BARCELONA, DIVERSIDAD DE OPERACIONES

La ZAL del puerto de Barcelona es el mejor ejemplo de la viabilidad de estas infraestructuras para todo tipo de operaciones. La construcción de una plataforma de frío de 18.200 m² para Carrefour y de una nave de 'crossdocking' de 16.900 m² para FedEx son algunas de las actuaciones acometidas en los últimos meses.

Además, Cilsa, compañía que gestiona esta superficie, está negociando la construcción de 150.000 m² de contratos 'llave en mano' con actores internacionales de primer nivel del sector textil, gran distribución, transitorios y e-commerce . □



El puerto seco de Pancorbo, a disposición de los cargadores

La Autoridad Portuaria de Bilbao ofrece parcelas que se pueden adquirir en régimen de alquiler o en venta, y suponen un puente logístico entre el Puerto de Bilbao y Burgos. El primer tren entrará en servicio en septiembre.

La Autoridad Portuaria de Bilbao comercializa ya la **primera fase del puerto seco de Pancorbo**, en Burgos. Las parcelas se pueden adquirir en régimen de **alquiler o en venta** a precios competitivos, y la superficie mínima es de **4.000 m²**.

Pancorbo supone un **puente logístico entre el puerto de Bilbao y la zona de Burgos**, separados ambos por 138 kilómetros, lo que permite a los cargadores beneficiarse de las **ventajas competitivas** que les ofrece el enclave vizcaíno.

El acceso entre puerto seco y puerto marítimo se puede llevar a cabo **por carretera o por tren a modo de "lanzadera"**.

Con la circulación del primer tren, prevista para el mes de septiembre, se inicia la puesta en marcha de esta iniciativa estratégica, hasta ahora novedosa en la política comercial de Bilbao.

La terminal dispone, en concreto, de una **vía de expedición y recepción de trenes de 750 m, una vía mango de 600 m y dos vías de carga y descarga de 600 y 650 m cada una**.

El ancho de las vías es ibérico, con posibilidad de migración a ancho internacional. En las obras de conexión, la

“Pancorbo supone un puente logístico entre el puerto de Bilbao y el norte de Castilla que permite a los cargadores aprovechar las ventajas competitivas que ofrece la dársena vizcaína.”



Autoridad Portuaria ha invertido **13,8 millones** y el proyecto ha contado con ayuda europea, dentro del proyecto "IBUK-Corredor Intermodal".

Fases de urbanización

En cuanto a la urbanización de la terminal, la Autoridad Portuaria de Bilbao ha planificado **dos grandes fases** de actuación:

- **Fase 1:** que afecta a 148.785 m², que incluye la terminal logística ferroviaria, el área logística para contenedores y mercancía general, y las áreas logístico-industriales).

- **Fase 2:** que afecta a 331.215 m².

Dentro de la primera fase, además de la terminal logística ferroviaria, se han finalizado la primera fase de urbanización. Las obras, que han requerido una inversión de 4.527.100 euros, para la urbanización de un total de 59.424 m².

El resto de la superficie se irá urbani-

zando por fases, de manera flexible, **de acuerdo a las necesidades y al tipo de carga** de los clientes interesados en ubicarse en la zona.

Futuras conexiones

El puerto de Bilbao también contempla otras actuaciones para incrementar sus tráficos, entre las que se encuentra la instalación de **Arasur**, actualmente en ejecución, que estará lista para finales de **2018**.

El puerto empieza a operar trenes de 550 m, tanto de contenedores como de otro tipo de tráficos. En el Plan de Inversiones de 2018 ya se ha incorporado una **ampliación de un apartadero de Orduña** que permitirá operar estos trenes.

Por otro lado, **en 2023 está previsto finalizar la primera fase de la variante sur ferroviaria** que contará con una inversión de 461 millones de euros.

Así mismo, en **2018** se hará la declaración de impacto ambiental, en 2019 se ejecutará el proyecto y en **2020** se iniciarán las obras de esta infraestructura que **permitirá enlazar el puerto con la red general sin necesidad de cruzar el Bilbao metropolitano.** □

Un puerto seco estratégico



La **estrategia de desarrollo** del puerto de Bilbao contempla la **creación de puertos secos** para facilitar la captación de tráficos acercando los servicios marítimos hacia sus clientes. Con este fin, la Autoridad Portuaria de Bilbao adquirió **480.000 metros cuadrados** en el polígono "El Prado" de Pancorbo (Burgos) para el desarrollo de su terminal logística ferroportuaria (TELOF), y de zonas logísticas e industriales.

Este polígono se encuentra estratégicamente situado, entre la nacional N-1 y la autopista AP-1 Vitoria-Burgos-Madrid, lindante a la estación de Pancorbo en la línea Madrid-Irún. De este modo, permite acercar a los cargadores de la zona los servicios marítimos de Bilbao, que conectan con **860 puertos de todo el mundo.** □

“ El puerto de Bilbao busca extender su hinterland a través de la creación de puertos secos que permitan a su comunidad logística aprovechar sus conexiones con otros 860 puertos.”





¿Sobran nodos logísticos en España?

En España existen actualmente 70 terminales interiores, mientras que algunos estudios apuntan que sólo serían necesarias siete.

El interés conocido de cada municipio, provincia o Comunidad Autónoma de contar con un nodo logístico que beneficie e impulse la economía local o regional ha propiciado, en opinión de algunos expertos, un **exceso de terminales interiores financiadas con inversión pública** que están lejos de cumplir las condiciones para que **se de el "carácter estratégico"** que se proclama.

En la Asociación de Centros de Transporte y Logística de España, ACTE, lo tienen claro: **en España hay infraestructuras infrutilizadas y terminales que no absorben un mínimo de demanda que pueda garantizar su viabilidad**, mientras que otras que sí serían estratégicas pierden financiación en favor de las anteriores.

El presidente de ACTE, Ramón Vazquez, ha trasladado estas ideas en numerosas ocasiones, la última de ellas en el marco

del SIL 2017. En la última feria de Barcelona, Vazquez ha asegurado que **la única solución posible es que la Administración lleve a cabo "un control riguroso económico para aquellas inversiones que se hayan hecho con un estudio de demanda y viabilidad claro, concreto y realizado sobre el terreno".**

Ya a finales de 2015, durante el 'II Encuentro Internacional de Corredores Europeos a su paso por España' que ACTE organizó en Madrid, su presidente llamó a una **jerarquización de las plataformas logísticas en España**, con el fin paliar la "dicotomía" de las diferentes áreas existentes. Dicha jerarquización debía ir **en sintonía**

con la estrategia adoptada por la Unión Europea, estableciendo **plataformas de "ámbito o interés europeo, estatal, autonómico y local"**, por este orden.

De este modo, la Administración podría **diferenciar los intereses de cada plataforma según sus objetivos y potenciales usuarios**, entre otras cuestiones, lo que ayudaría a concretar la **financiación** que a cada nodo logístico le debería corresponder.

Por tanto, ante la falta de dicha jerarquización, Vazquez se ha mostrado más drástico en Barcelona, donde ha apuntado que deben de **dejar de financiarse con dinero público infraestructuras infrutilizadas**, las

“ Una mejor estructuración y un diseño más adecuado de las terminales podría mejorar la eficiencia del sistema ferroviario y aumentar su demanda.”



cuales tendrán que cerrarse si es necesario.

Setenta terminales interiores

En el último encuentro de la asociación se han presentado dos documentos que apuntalan las exigencias de ACTE: un *estudio de la consultora Arup y la propuesta que, hace años, el Grupo de Trabajo TILOS del Consejo Nacional de Transporte Terrestre* presentó a las administraciones.

El estudio de la consultora Arup apunta que hay actualmente **70 terminales interiores “con un diseño y operativa mejorables y en muchos casos mal integradas entre sí y con el territorio”**, lo que provoca un coste de mantenimiento excesivo. A esto hay que sumar, además, una **oferta diseñada “de espaldas al usuario”**. El resultado de todo ello es que aumentan las costes por unidades manipuladas y, de este modo, las tarifas de las terminales, lo que disuade a los clientes e impide el aumento de la carga que permitiría bajar las tarifas.

Este círculo vicioso negativo podría pasar a ser positivo **si la Administración pone en marcha una serie de actuaciones**.

En lo que se refiere a las actuaciones sobre la infraestructura, según el informe de la consultora, el Gobierno debe **revisar la red nacional de terminales para cerrar aquellas infráutilizadas y sin proyección y reacondicionar terminales existentes y ope-**

“Deben de dejar de financiarse con dinero público infraestructuras infráutilizadas, que tendrían que cerrarse llegado el caso.”

rativas pero poco funcionales y costosas.

Del mismo modo, debe hacer un **esfuerzo en la fase de planificación y diseño** de nuevas terminales, soportando la decisión inversora con un buen entendimiento de la demanda y coordinando a los agentes públicos y privados en la toma de decisiones.

Con la **racionalización del número y di-**

seño de las terminales, se podría incrementar la demanda y mejorar la eficiencia de todo el sistema ferroviario, lo que atraería a un mayor número de cargadores.

Siete terminales bastarían

El **Grupo de Trabajo TILOS** del Consejo Nacional de Transporte Terrestre presentó a las administraciones una *propuesta que, a día de hoy, “sigue siendo válida”* según el vocal del Consejo, Juan Miguel Sánchez.

El proyecto nació para definir una red de nodos logísticos de transporte combinado en la Península Ibérica y, según sus estimaciones, sólo serían necesarios **siete nodos uniformemente distribuidos en zonas de influencia** con un importante peso en términos socioeconómicos y de flujos de transporte. Así, se ubicarían en **Benavente, Vitoria, Barcelona, Madrid, Zaragoza, Sevilla y Albacete**.

En la definición de los mismos se tuvo en cuenta, entre otros factores, un radio de 250 kilómetros en torno a los mismos, ya que esta es la distancia que puede recorrer un camión para ir y volver desde el centro a la periferia en una misma jornada de trabajo.

Entre las **conclusiones** del estudio también se recoge la necesidad que “**controlar la calidad de las terminales**”, lo que implicaría el establecimiento de un **sistema uniforme** que permita medir la calidad tanto de las públicas como de las privadas ligadas a los corredores multimodales. □



Según el Grupo de Trabajo TILOS del Consejo Nacional de Transporte Terrestre, sólo serían necesarios siete nodos uniformemente distribuidos en zonas de influencia.



TPF Consultora, referente en la Comunidad Valenciana

TPF Consultora Inmobiliaria nace de las inquietudes de profesionales especializados en el sector del asesoramiento inmobiliario a empresas.

Creada en 2004 y con el objetivo de "ser la empresa referente en la Comunidad Valenciana en la gestión de inmuebles industriales", TPF ha crecido durante los **más de 10 años de trayectoria**, con una especialización cada vez mayor hacia el mercado de inmuebles destinados a logística.

En 2009 se constituyó Aspor Facility & Services, integrada por el antiguo departamento técnico de TPF, con el objetivo de ayudar también a terceros clientes, **con un servicio de ingeniería diferenciado dentro del sector inmobiliario logístico**.

Aspor ofrece un servicio integral, en cuanto a todos los aspectos técnicos que conlleva el implantarse en un nuevo inmueble, su adaptación, legalización y mantenimiento. El tiempo ha demostrado

que esta ha sido una excelente decisión, al **facilitar un contacto diario con todas las partes que intervienen** en la inmobiliaria, tanto con el propietario como con el usuario, lo que permite detectar cuáles son las inquietudes y problemas de cada una de las partes que intervienen.

La calidad como meta

En el grupo siempre se ha apostado por la **exigencia en cuanto a parámetros de calidad**, como lo demuestra el hecho de **haber sido la primera inmobiliaria industrial a nivel nacional en obtener una certificación ISO 9001:2015 en calidad**.

A día de hoy todas las empresas del grupo siguen **superando todas las auditorias anuales**, incluyendo también la obtención de la ISO 14001:2015

medioambiental.

Actualmente se están **implantando procesos organizativos LEAN**, lo que implica la mejora continua de la que se benefician en última instancia los clientes.

El **crecimiento y la expansión a otros mercados a nivel nacional e internacional**, ha sido siempre de la mano de los clientes y de su fidelización, participando en proyectos en **República Checa y Brasil**, teniendo alguna experiencia **también en Rusia**, afrontando los retos que se presentan, allí donde la experiencia adquirida nos permite estar presentes.

El **conocimiento de mercado y la facilidad de adaptación** es la principal fortaleza del grupo humano que forma este núcleo de empresas.

Fundadores de Triangle REM, empresa de real estate inmobiliario, que nace con el objetivo de crear nuevos espacios logísticos con **nuevos parámetros técnicos necesarios para las nuevas operativas logísticas** y la involucración con la sostenibilidad.

Así, el **modelo E_Cross de Parques Logísticos** ha tenido su arranque en Valencia, y ya se está trabajando en la Comunidad de Madrid para establecer este nuevo modelo de parque logístico. □

El modelo E_Cross de Parques Logísticos ha tenido su arranque en Valencia, y ya se está trabajando en la Comunidad de Madrid.



Cimalsa ha promovido 1.020.923 m² de parcelas destinadas a plataformas logísticas



El presidente de Cimalsa, Damià Calvet, acompañado del director general, Isidre Gavín, dirigiéndose a los asistentes en el stand del SIL 2017 celebrado en Barcelona.

Entre 2018 y 2019 se iniciarán los trabajos para desarrollar 356,70 Has de suelo, que se sumaran a las 180,50 Has que ya está promoviendo entre los seis centros actualmente en funcionamiento.

La empresa pública catalana *Cimalsa gestiona actualmente un total de 1.020.923 m² en parcelas logísticas* repartidas entre los centros en funcionamiento de CIM Vallès, CIM Lleida, CIM La Selva, CIM el Camp, LOGIS Empordà y LOGIS Bages. En estos centros se ubican un total de 97 empresas logísticas y 42 de oficinas o servicios, que emplean a un total de 5.866 trabajadores.

En este sentido, cabe destacar que *Cimalsa tiene ocupado el 100% del espacio logístico y de servicios del CIM Vallès*, con 29 empresas logísticas y 22 de oficinas y servicios instaladas, que emplean a 2.600 trabajadores; *y del Logis Bages*, con dos empresas logísticas instaladas, que emplean directamente a unas 106 personas.

El CIM la Selva está al 95%, con 14 empresas logísticas y seis de oficinas y servicios, que emplean a 450 personas. Por su parte *CIM Lleida al 75%*, cuenta con 36 empresas logísticas y 12 de oficinas y servicios, con 2.125 trabajadores. En cuanto al *Sector Oeste de la CIM el Camp, está al 55%*, con 12 empresas logísticas y 2 de oficinas y servicios y 550 empleos directos.

Por último, *la 1ª fase de consolidación del Logis Empordà, está al 20%*, con cuatro empresas logísticas instaladas que emplean directamente a unos 35 trabajadores.

Nuevos proyectos

Cimalsa prevé seguir con la *promoción del sector logístico catalán* en los próximos años. En esta línea, *se prevé finalizar el sector este de la CIM el Camp*, con previsión que ocupe otras 39 Has. Ya han comenzado los trabajos de planeamiento, de unas *obras que está previsto iniciar el año 2018*. El proyecto contempla 200.000 m² de parcelas logísticas, con 120.000 m² de naves logísticas que generarán unos 800 nuevos empleos.

También se han iniciado los trabajos de planeamiento de la 2ª fase de el LOGIS Empordà, que prevé iniciar las obras este

próximo año. Están previstas una 3ª y 4ª fases, con 51,70 Has que incorporarán 346.028 m² de parcelas logísticas, para 242.220 m² de naves.

En esta misma línea, *se han iniciado los trabajos de planeamiento*, tanto de la zona logística, *con 150 Has, y la zona ferroviaria, con 27 Has, de LOGIS Intermodal del Penedès*.

También está planificado impulsar el centro *Logis Intermodal Montblanc, con una primera fase de 29 Has*, para 2019, de un total de 89 ha que tiene este sector, con 373.165 m² de parcelas logísticas con 261.216 m² de naves logísticas.

Con estos nuevos desarrollos se prevé generar entre 2.000 y 3.000 nuevos empleos, para *finalizar con 356,70 nuevas hectáreas de suelo logístico*, que contribuirán al fomento del sector y de la economía del país. □

“ Con los nuevos desarrollos supondrán la creación de entre 2.000 y 3.000 nuevos empleos, para un total de 356,70 nuevas hectáreas de suelo destinado a usos logísticos. ”

Generamos información relevante

¡Sea inteligente y manténgase informado!



*Suscríbase gratis 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