



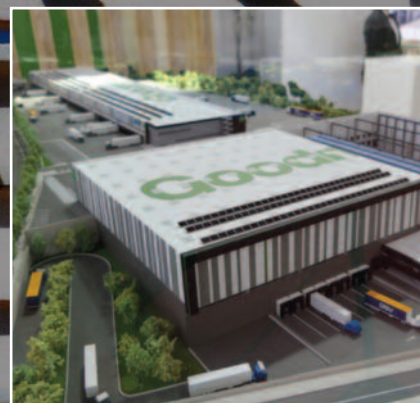
INMOLOGÍSTICA, EN CONTÍNUA EXPANSIÓN



>Amazon sienta
doctrina inmologística

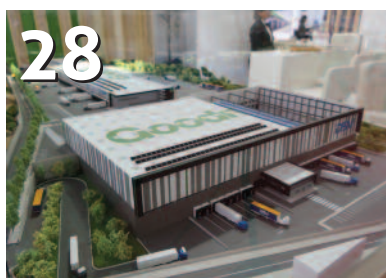


>Montepino, actor
determinante



>Nuevas tendencias en
naves logísticas

Contenidos



- 3** **Editorial: Primeros síntomas de incertidumbre tras una etapa de fuerte crecimiento**
Ricardo Ochoa de Aspuru, director de Cadena de Suministro
- 4** **Consumo y comercio electrónico, verdaderas fortalezas**
Comportamiento de la demanda en 2018 y la primera mitad de 2019
- 8** **Expectativas para una nueva plusmarca de inversión en el mercado del sector inmoelogístico español**
Supone ya el 11% del total de la inversión en activos inmobiliarios
- 12** **¿Se está sobrecalentado la inversión en inmuebles logísticos en España?**
John Thompson, miembro de la Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS) 14
- 14** **La presión inversora y el e-commerce llevan la actividad inmoelogística a buscar nuevos polos de desarrollo**
La inversión amplía el campo de acción
- 18** **Montepino da el salto a nuevas áreas geográficas**
Entrevista a Juan José Vera, vicepresidente de Operaciones de Montepino
- 22** **Merlin Properties, inversiones a velocidad de crucero**
Los buenos datos de ocupación alientan nuevas inversiones
- 24** **La logística, sector de moda en cambio constante**
Alberto Larrazábal, director Nacional de Industrial & Logística de CBRE
- 26** **Naves multinivel: la solución al precio del suelo en ubicaciones prime**
Una nueva tendencia llega al mercado europeo
- 28** **"Las soluciones multinivel tienen un amplio recorrido en España"**
Ignacio García Cuenca, Country Manager de Goodman en España
- 30** **¡Seguiremos trabajando, seguiremos aprendiendo!**
David Martínez, director General de Proequity
- 32** **Pulsar Properties, una nueva forma de hacer las cosas**
Desarrollos abiertos a nuevas propuestas

- 34** **El efecto Amazon**
Visita exclusiva a la plataforma de Amazon en Illescas (Toledo)
- 38** **Principales operaciones inmobiliarias en el mercado logístico español, agosto 2018 - junio 2019**
- 40** **Gazeley: confianza plena en el mercado inmoelogístico español**
Entrevista con Óscar Heras, director general de Gazeley en España
- 42** **Historia y evolución de las naves logísticas: 20 años no es nada... ¿o sí?**
Jesús Lacasia, director general de Gran Europa
- 45** **Los principales retos de la Inmoelogística en España**
Baldemar Asensio, director de TPF Consultora
- 46** **Nuevas tendencias inmoelogísticas en el canal on-line del retail**
E-commerce y omnicanalidad
- 49** **Eigo, construcción especializada en logística**
Consolida su presencia en el mercado peninsular
- 50** **La tendencia del mercado inmoelogístico durante 2019**
Roberto Agreda, director oficina de Madrid de Inmoking Real Estate
- 52** **"Me gustaría que VGP tenga parques de tamaños adaptados en las principales ciudades españolas"**
Entrevista con Jan Van Geet, CEO de VGP
- 54** **Aragón Plataforma Logística, una marca consolidada**
Francisco de la Fuente, director gerente de Aragón Plataforma Logística
- 57** **Magna construirá una nave logística de 60.000 m² en Valencia**
En el polígono de Carrases del municipio de Llíria
- 58** **Hubs urbanos: los stocks se acercan al consumidor**
- 62** **Las naves logísticas se transforman en lugares de trabajo agradables**
- 70** **La construcción se adapta a las demandas de los clientes**

Primeros síntomas de incertidumbre tras una etapa de fuerte crecimiento

La inversión en el sector inmo­logístico avanza hacia un nuevo año de récord en 2019, en medio de una profunda transformación motivada por las nuevas tendencias en el mercado español.

La escasez de suelo en determinadas zonas está apuntando a nuevos desarrollos multinivel que buscan aprovechar las ventajas de ubicaciones que resultan estratégicas.

Al mismo tiempo, la situación actual hace que la demanda se amplíe desde los principales focos, como Madrid, Barcelona o Valencia, a áreas como Zaragoza, Sevilla, Málaga o el País Vasco.

El diseño y la ejecución de las instalaciones también avanza. Los nuevos proyectos se adaptan aún más si cabe a las necesidades particulares de los clientes con más muelles, amplias playas de maniobra o zonas de preparación que aprovechan la luz natural. Esto convive con almacenes ubicados en las ciudades, los llamados microhubs urbanos, que nacen para facilitar el reparto de mercancías al cliente final, acercando lo máximo posible el stock a los destinatarios urbanos.

El sector está realizando también una fuerte apuesta por la sostenibilidad, mejorando los costes de explotación, con el fin de cumplir con las nuevas exigencias de los futuros inquilinos que demandan ahora una mayor eficiencia energética y una construcción responsable, en la que se mantengan unos elevados estándares medioambientales.

A ello se añade la nueva filosofía que empieza a calar en el ámbito inmo­logístico, de desarrollo de espacios agradables para los tra-

bajadores, en los que se priorice una vida saludable, y se fomente el espíritu de equipo, así como la conciliación de la vida laboral y familiar, lo que redundará en definitiva en una mayor productividad a la vez que permite retener la mano de obra especializada.

La evolución del sector es evidente, pero los nuevos proyectos exigen también una tramitación administrativa que en no en pocas ocasiones supone un aumento de las trabas para la construcción de sus centros logísticos en determinadas zonas.

“No es extraño el interés por contar con una mayor representatividad que otorgue un grado de interlocución ante las administraciones.”

No es extraño el interés por contar con una mayor representatividad que otorgue un grado de interlocución ante las administraciones. Algo que en este otoño puede empezar a cristalizar en una iniciativa que responde a la necesidad de que este sector, de vital importancia en una economía globalizada, cuente con una visibilidad de la que ahora carece.

Y todo esto sucede en un momento en el que comienzan a escucharse las primeras advertencias ante una ralentización económica que coincide con una importante oferta de metros cuadrados construidos, que deben encontrar clientes para que la rueda siga girando.



Tenga siempre a mano 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 de forma on-line o descargarla en formato pdf, en su móvil, tablet u ordenador. Así podrá leerla cuando desee y siempre la tendrá a mano.

Hay que tener instalada una App para leer códigos QR. Son gratuitas y se pueden obtener fácilmente. También puede acceder a esta edición y al resto de los Monográficos editados por Cadena de Suministro, en:

www.cadenadesuministro.es/monograficos/los-monograficos-de-cadena-de-suministro/

Número 17 - Septiembre 2019
Depósito Legal: M-8324-2018

EDITA

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

EQUIPO

Director: Ricardo Ochoa de Aspuru (rochoa@cadenedesuministro.es)
Jefe de redacción: Laureano Vegas
Redacción y departamento multimedia: Lucía Jiménez.
Maquetación: Rafael Cerezo.

IMPRIME

Copysell, SL
@2019 www.cadenadesuministro.es

Consumo y comercio electrónico, verdaderas fortalezas del sector inmologístico español

Las perspectivas dibujan un buen comportamiento de la demanda en un entorno de escasez de oferta de calidad, lo que presiona al alza las rentas, algo que, a su vez, atrae inversiones al sector inmologístico español, fundamentalmente de fondos extranjeros, que siguen viendo en el país un negocio con recorrido.

Tras registrar un volumen aproximado de **500 millones en la primera mitad de 2019**, la inversión en activos logísticos en España podría batir un nuevo record por cuarto año consecutivo y alcanzar un volumen aproximado de 1.600 millones de euros al cierre del presente ejercicio, si se tienen en cuenta las operaciones ya en curso.

El incremento del consumo y el auge del comercio electrónico repercuten directamente en la necesidad de contar con **nuevas plataformas de almacenaje y distribución**, lo que está provocando que actualmente se registren los máximos niveles de contratación e inversión en espacios logísticos, toda vez que el sector

se encuentra en una fase de crecimiento consolidado, sobre todo desde los últimos dos años, en los que han registrado niveles de contratación históricos en Madrid, Barcelona y Valencia, los principales mercados del país.

De igual modo, también influyen en esta situación positiva tanto el hecho de que se prevea un **buen comportamiento de la demanda** para los próximos meses, como la realidad de que la carencia de una oferta de calidad, acuciante sobre todo en algunas zonas, presione al alza las rentas, circunstancia que ayuda a atraer inversiones al sector, fundamentalmente de fondos extranjeros.

A esta coyuntura se suman las **atractivas rentabilidades** que en este momento

ofrece el sector en comparación con otros más tradicionales, gracias en gran medida a la buena evolución de la economía del país y a las previsiones positivas para los próximos años.

Sin embargo, pese a las buenas perspectivas, también se observa **un cierto estancamiento** que puede achacarse al enfriamiento de las perspectivas económicas a nivel mundial, fruto, sobre todo, de las tensiones proteccionistas que se viven entre los Estados Unidos y China, algo que repercute también en la propia economía española, aunque los principales organismos internacionales han demostrado en las últimas semanas su **confianza** en la fortaleza de la evolución del país

“En el mercado inmologístico del centro de la península, los operadores logísticos actúan como principales catalizadores de la demanda, con un 61% de las operaciones registradas entre primeros de 2018 y marzo de este mismo año.”



El mercado en la zona Centro

En este contexto de incertidumbre, la consultora BNP Paribas estima que la contratación en Madrid se situará **entre los 600.000 m² y los 650.000 m²**, una cifra inferior a la del año anterior a no ser que se produzcan nuevas operaciones llave en mano de gran volumen en lo que queda de 2019, tal y como sucedió en 2018.

En el mercado inmo­logístico del centro peninsular, **los operadores logísticos actúan como motor principal** de la demanda de inmuebles para actividades logísticas, ya que han protagonizado 61% de las operaciones registradas durante todo 2018 y los primeros tres meses de este mismo año, con lo que otro 25% queda para usuarios finales y el 14% restante para naves de cross-docking.

En este mismo sentido, **el 57%** de las operaciones en los 15 meses han sido para alquiler, otro 41% para proyectos llave en mano y el 2% restante para venta.

500

MILLONES DE EUROS

se han invertido en la primera mitad de 2019, lo que podría llevar el volumen a final de año hasta los 1.600 millones de euros.

Al mismo tiempo, el mercado inmo­logístico del centro peninsular, en los primeros meses de 2019 cuenta con una **tasa de disponibilidad de un 5,9%**, ligeramente superior a la de finales de 2018, y que se traduce en 502.600 m² disponibles en abril y una oferta futura a 18 meses vista de 615.500 m², que se distribuye a partes iguales casi entre el Corre-

dor del Henares y la zona sur, dejando poco espacio residual para otras zonas del centro peninsular.

Por lo que respecta a las **rentas** en el mercado inmo­logístico madrileño, se observa un crecimiento contenido por la concentración puntual de la nueva oferta en desarrollos localizados en San Fernando de Henares y Getafe, que se coloca en una media de 4,4 euros por metro cuadrado y mes y en una cantidad de 6,2 euros por metro cuadrado y mes para rentas prime.

Junto con estos polos, también están ganando presencia **nuevas áreas de desarrollo** en el sur de la capital y en To-



La rentabilidad del sector inmo­logístico español atrae inversiones extranjeras.

“Las rentas tienden a subir ligeramente tanto en el mercado inmologístico barcelonés como en el valenciano, aunque con tendencia a estabilizarse en el rango alto, en este caso.”

ledo, provincia en la que Illescas y Torija se han convertido en zonas de gran importancia

Cataluña y Valencia

Por su parte, **en Barcelona y Valencia**, las cifras superaran a las registradas en 2018 y previsiblemente alcanzarán los 500.000 m² y los 200.000 m² respectivamente.

En lo que se refiere a Barcelona, **los usuarios finales dominan la demanda**, mientras que un 42% de las operaciones registradas el año pasado han sido llave en mano, frente a un 52% destinado al alquiler y el 4% restante para la venta.

Debido a la escasez de **una oferta adaptada** a las necesidades de la demanda en cuanto a tipología de inmuebles en este mercado, que se coloca con

una tasa de disponibilidad de un 3% en los primeros meses de este mismo año, una cifra más o menos similar a la registrada a finales de 2018 y que se traduce en 180.000 m² disponibles a finales de abril, lo que viene a indicar que la disponibilidad es residual en el arco local, con una oferta futura a 18 meses de 847.605 m², un volumen que está prealquilado en un 50%, lo que constriñe aún más la oferta a corto plazo, dada la escasez de proyectos especulativos en este mercado, sobre todo si se compara con la actividad en Madrid.

En el mercado catalán, las **rentas** seguirán ligeramente al alza en el primer arco, mientras que en el segundo y el tercero se observa una tendencia clara a la estabilización, que se traduce en unas rentas medias de 4,8 euros por metro cuadrado y mes que, en el caso de las

ubicaciones prime, asciende a los 6,8 euros por metro cuadrado y mes.

El mercado valenciano

Valencia, por su parte, ha registrado en los tres primeros meses del año **su mejor trimestre histórico**, con una contratación de 128.248 m².

Para el mercado inmologístico de la capital del Turia, Ribarroja actúa como el municipio que tira de la oferta y los **nuevos proyectos en el mercado inmologístico valenciano**, junto con Torrente y el sur de la capital. El mercado inmologístico valenciano está dominado por **usuarios finales**, que suelen preferir operaciones llave en mano.

De igual modo, la **disponibilidad** de suelo inmologístico en Valencia se coloca, al igual que en Barcelona, en el 3%, para un volumen total de 53.000 m² en abril pasado y una disponibilidad futura total de 151.300 m² a 18 meses vista y unas rentas que en su rango inferior tienden a subir, mientras que las más altas se estabilizan. □

En Barcelona, al igual que ocurre en Valencia, los usuarios finales dominan la demanda.



Insight Real Estate

- Urbanismo
- Diseño de proyectos inmobiliarios
- Comercialización de activos
- Venta de proyectos a inversores institucionales y privados



Meco (Madrid)

51.969 m²

Plataforma logística para 1 ó 2 inquilinos

Parcela de 97.560m²

Disponibilidad noviembre 2019



Seseña (Toledo)

28.641 m²

Posibilidad de dividir hasta en 4 módulos

Disponibilidad inmediata



Illescas (Toledo)

37.463 m²

Materiales de gran calidad
y respeto por el medio ambiente
Disponibilidad 1er trimestre 2020



Torrejón de Ardoz (Madrid)

6.769 m² disponibles

Certificación LEED Gold

Disponibilidad inmediata



Supone ya el 11% del total de la inversión en activos inmobiliarios

Expectativas para una nueva plusmarca de inversión en el mercado

Entre 2018 y 2019, la inversión en inmuebles inmológicos en España encadenará, si nada se tuerce, dos plusmarcas consecutivas concentrada en los principales polos logísticos del país, aunque también abriendo el espectro a nuevas áreas de interés.

El mercado inmológico español suma y sigue, acumulando ya **un lustro** con cifras que se van superando unas a otras, y generando elevadas expectativas entre los inversores nacionales y extranjeros.

Así las cosas, en 2018 la inversión en inmuebles para actividades logísticas alcanzó un **volumen total de 1.320 millones de euros**, con un 11% de cuota de mercado sobre el volumen total de inversión, según los registros hechos públicos por BNP el pasado mes de junio.

Sin embargo, 2019 también parece bien encaminado hacia un volumen total de inversión que **rondará los 1.600 mi-**

llones de euros y que marcará un nuevo registro récord para el mercado inmológico español.

De ese volumen total de inversión previsto en proyectos inmológicos para este ejercicio en España, la mayor parte se destinará a operaciones en el entorno de Madrid, que se lleva **un 59% del total**, según los datos de la consultora inmobiliaria.

Tras el centro peninsular se coloca Cataluña con **un 26% de la inversión total** en el país, mientras que a continuación queda la Comunidad Valenciana, con un 9% de la inversión inmológica en España durante este 2019.

Justo por detrás, **otras zonas copan el 6% restante**, con inversiones dirigidas fundamentalmente a Murcia, Castilla y León, Andalucía y País Vasco, así como,

“Madrid ha copado el 59% de la inversión inmológica total de 2018, mientras que Cataluña suma otro 26% y el resto de España el 6% restante.”

en menor medida, a Aragón y Navarra.

En relación con estas nuevas zonas de atractivo para la inversión en inmuebles logísticos, 2019 parece un año llamado a **abrir el mercado con mayor intensidad hacia nuevos polos geográficos** de interés, aunque siempre con inversiones pegadas a la necesidad y de la mano de los clientes, que son los que suelen demandar activos adaptados a necesidades de mercados de menor tamaño.

Por lo que respecta a las **rentabilidades**, la consultora estima que los *yields prime* han retrocedido levemente al final del primer cuarto de 2019, para colocarse en el 5,15%, mientras que, en igual medida, los *yields* con riesgo comercial también han disminuido, y quedan al final del período en el 6,5%.

Por zonas, los '*yields prime*' en Valencia no han variado en el primer semestre de 2019 y permanecen, al igual que en 2018, en el 6%, mientras que los de Madrid y Barcelona presentan leves descen-

1.600

MILLONES DE EUROS

se invertirán en inmuebles logísticos en España este año 2019, marcando un nuevo récord.

sos en la primera mitad del año, para quedar en sendos 5,15%.

Operaciones

Analizada la inversión por rango de volúmenes, BNP estima que el año pasado se han llevado a cabo **37 operaciones**, de las que siete corresponden a portafolios, con un monto total de 1.320 millones de euros, para un total de 111 activos.

Al tiempo, en los primeros seis meses de este mismo año, la cifra de inversión

total asciende a **457 millones de euros distribuidos en 18 operaciones**, de las que seis son portafolios, para un total de 25 activos.

De todas ellas, un 29% corresponden a valores inferiores a los diez millones de euros, un 28% a valores entre 11 y 20 millones, otro 28% entre 21 y 50 millones y el **15% restante a más de 50 millones de euros**.

Más en detalle, **en Madrid** las operaciones llevadas a cabo en la primera mitad del año han sido de mayor cantidad, ya que un 66% corresponden a inversiones que superan los 21 millones de euros, mientras que Valencia tiene un comportamiento similar.

Al mismo tiempo, en **Barcelona** predominan las operaciones de **volúmenes intermedio y pequeño**, y en otras zonas del país, lo más utilizado son inversiones de cantidades menores, ajustadas a la demanda de cada lugar.

Por otra parte, por lo que respecta a los



ASESORAMIENTO INTEGRAL EN TUS PROYECTOS



aspor
Ingeniería

INGENIERÍA
ESPECIALIZADA EN
EDIFICACIÓN LOGÍSTICA

tpf
CONSULTORA INMOBILIARIA

CONSULTORA INMOBILIARIA
ESPECIALIZADA EN LOGÍSTICA



EMPRESAS CERTIFICADAS
EN ISO 9001 Y 14001

902 107 500

www.tpfconsultora.es | www.aspor.es

“Ocho inversores copan el 86% de la inversión total del sector inmologístico español, en un mercado dominado principalmente por operaciones de rentabilidad.”

valores capitales, el análisis sobre el mercado inmologístico español observa **hasta 2020** sendos incrementos tanto de la actividad, como de los valores capitales, tendencia que presiona los *yields* a la baja.

Estas tendencias siguen al **período de recuperación del mercado que se produjo entre 2014 y el año pasado** y que se caracterizó por una mayor actividad y por una subida de las rentas, parámetros que contrastan con el descenso de la actividad que se dio entre 2008 y 2013.

Estrategias de inversión

Adicionalmente, en cuanto a las estrategias inversoras, la consultora calcula que **ocho inversores** (Prologis, Arena, Merlin Properties, Palm Capital, Greenoak, Invesco, Tritax y Blackstone) copan el 86% de la inversión del sector inmologístico español, en un mercado dominado en un **72% por operaciones de rentabilidad**, al que también hay que añadir otro **20% de especulativo y un 7% de llaves en mano**, con el 1% restante para operaciones de *sale and lease back*.

En definitiva, con todos estos datos, se dibuja un panorama inversor en el sector inmologístico del país que está **captando capital de otros segmentos**, especialmente de retail, despertando un gran interés a nivel nacional e internacional.

De igual modo, en este mercado la entrada de **nuevo producto de inversión asociado a proyectos de última milla** y de distribución urbana de mercancías está generando un descenso del ticket medio, asociado, de igual modo, a una caída de las superficies medias demandadas, sobre todo en ubicaciones prime.

Sin embargo, al mismo tiempo, **el comercio electrónico sigue actuando como una potente locomotora** que tira de los proyectos especulativos, demandando grandes espacios, buenas infraestructuras de comunicaciones y amplios espacios de aparcamiento para plantillas de tamaños superiores a los que se suelen emplear en instalaciones logísticas tradicionales.

Por otra parte, también se vislumbra que en el mercado inmologístico español la prima de riesgo asociada a la comer-

cialización **es cada vez más reducida** y, de igual modo, se está produciendo una segmentación de los inversores especializados en logística, con un mercado que tiene espacio aparente tanto para grandes inversores internacionales, como para otros especializados en nichos de mercado concretos.

Adicionalmente, desde Savills Aguirre Newman se estima que el interés por parte de inversores en el mercado logístico, tanto nacionales como internacionales, **se ha mantenido en los tres primeros meses de este mismo año**, en los que ha alcanzado un volumen de 155 millones de euros.

En concreto, las **operaciones más destacadas** por volumen fueron, por un lado, la compra por parte de **Prologis** de un portfolio compuesto de cinco naves ubicadas en distintas ciudades (dos en el mercado de Madrid, dos en el mercado de Barcelona y una tercera en el País Vasco), por un volumen superior a los 64 millones de euros.

Así mismo, la segunda operación relevante fue la realizada por **Pulsar Iberia Logistics** sobre **otro portfolio formado por tres naves**, también distribuidas en distintas ciudades, de las cuales dos están ubicadas en la tercera corona del mercado de Madrid y una más en Barcelona. □



El mantenimiento de las perspectivas económicas en España es un espaldarazo para la entrada de inversores internacionales en el sector inmologístico español.



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?



¿Se está sobrecalentado la inversión en inmuebles logísticos en España?

No es difícil entender los argumentos macro a favor de invertir en España en bienes inmuebles logísticos. Para los actores familiarizados con el sector, y en particular los interesados en asegurar la entrada de capital en el mercado español, los argumentos son conocidos. Una economía en expansión que supera el promedio de la UE; un entorno de inversión favorable, maduro y relativamente estable o un incremento del consumo combinado con previsiones de crecimiento del Ecommerce son solo algunas de las principales consideraciones.

A nivel micro, la situación es también concluyente. Gran parte del stock de instalaciones logísticas en España está obsoleto o es ineficiente desde un punto de vista operativo, lo que lo hace inadecuado para los requisitos actuales de los clientes, con instalaciones que en muchos casos se encuentran en malas ubicaciones, accesos inadecuados, insuficientes plazas de parking o déficits en otras instalaciones.

En los últimos años, la demanda de instalaciones logísticas modernas se ha visto impulsada gracias a una economía emergente posterior y a otros factores, como la aceleración de las nuevas tendencias de consumo. La disponibilidad limitada de instalaciones modernas, con buenas especificaciones, capaces de satisfacer esta demanda, excitada por la falta de nuevos desarrollos logísticos significativos entre 2008-2014, ha atraído a promotores e inversores de todo el mundo.

Tras la reactivación de la actividad de inversión y promoción en el sector, la profundidad y amplitud del capital, nacional e internacional, activo en el mercado español no tiene precedentes. Los promotores grandes y pequeños (muchos de los cuales se han transformado en inversores), inversores privados, 'family office', compañías inmobiliarias públicas y privadas, socimis, administradoras de fondos, GOEFS, fondos de pensiones, compañías de seguros y compañías de capital privado, se han focalizado en este sector. Este capital global, procede de los cinco continentes y aunque España no es su único destino objetivo, en muchos casos se trata de un mercado prioritario, por la percepción de su potencial de crecimiento.

Pero como con cualquier mercado que es finito, hay mu-

“El balance actual entre oferta y demanda se caracteriza por un mercado con muchos inversores y no tantos clientes”.

chas posibilidades para que esta situación se de la vuelta. A medida que la actividad inversora ha aumentado, con el inevitable efecto negativo en el precio del suelo, los costes de construcción y las rentabilidades, algo que no está sincronizado con la evolución del precio del alquiler en la mayoría de los submercados en España, el balance fundamental entre oferta y demanda se caracteriza ahora por un mercado con muchos inversores y no tantos clientes.

A medida que la competencia por acciones generadoras de ingresos ha aumentado y los rendimientos han disminuido, muchos inversores se han encontrado, a sabiendas o no, en dirección a un escenario que puede no haber sido contemplado en las salas de los comités en Londres, Nueva York o Singapur cuando se tomó la decisión de invertir en logística en España.

Esta ha hecho que un número cada vez mayor de inversores esté optando por desarrollos especulativos, ya sea a través de fondos a plazo, compras a plazo o 'joint ventures' con desarrolladores, con indicios de que esta tendencia continúe.

Sin embargo, me pregunto si el mercado no estará comenzando a sobrecalentarse. Algunos inversores parecen estar perdiendo de vista el panorama general a medida que se intensifica la lucha por la cuota de mercado. Una de las principales consecuencias de esta situación es que los clientes comienzan a beneficiarse no solo de una mayor elección sino también de un mayor poder de negociación, que en ciertos submercados clave ya se está manifestando en alquileres estancados, con presión a la baja.

Una ironía, teniendo en cuenta que aquellos inversores que están contribuyendo al auge de desarrollos en especulativo, son los mismos que han aceptado la compresión de rendimientos futuros, en gran medida gracias a la fortaleza del crecimiento de alquiler anticipado. Una circunstancia que, cada vez más, no parece una perspectiva realista a corto plazo.



*Tu negocio comienza
en una nave logística*

*¿Te ayudamos
a encontrarla?*

www.cbreinmuebles.cbre.es

CBRE

91 598 19 00





La inversión amplía el campo de acción

La presión inversora y el e-commerce llevan la actividad inmologística a buscar nuevos polos de desarrollo

Los operadores logísticos piden producto en nuevas zonas de actividad, con el fin de dar servicio al canal de comercio electrónico que desborda los límites de los principales núcleos urbanos, en busca de nuevos mercados.

La fuerza expansiva del comercio electrónico y sus crecientes necesidades de actividades logísticas para las entregas de paquetería al cliente final llevan a los operadores logísticos a contar con **instalaciones fuera de los tradicionales focos** para el sector que se tradicionalmente se han localizado en Barcelona, Valencia y el centro peninsular.

En este sentido parece que convergen en el tiempo **dos tendencias** que llevan a dirigir la mirada hacia otras zonas geo-

gráficas, siguiendo a un canal voraz, que parece no tener límites y que una vez que ha ocupado las ciudades parece querer llegar también a destinos remotos.

La primera de ellas es el **potente crecimiento del comercio electrónico**, que tiende a aumentar su cobertura territorial con el fin de seguir ganando clientes en nuevas áreas geográficas, y la segunda se centra en los **altos volúmenes de inversión** existentes en el mercado inmologístico español, que lleva a diversificar con el fin de ganar presencia en

otras plazas que no están saturadas o en las que existe una abundante oferta.

Polos que **no son "nuevos" en sentido estricto**, porque siempre han estado ahí, aunque el fuerte desarrollo focalizado en los últimos años entre Madrid, Barcelona y Valencia.

Presión inversora

Promotores e inversores vienen notando, desde hace dos o tres años, un interés creciente por el desarrollo de



“Las nuevas zonas de desarrollo sirven a los inversores para diversificar sus carteras a medida que las áreas de mayor demanda se van colmatando.”

otra manera, con las necesidades de cada cliente.

Algunos analistas del mercado también opinan que es el comercio electrónico el que está obligando a **redimensionar algunos mercados** y, tras haber consolidado su presencia en los principales núcleos de población, ahora le toca el turno a otras ubicaciones con menor tamaño, aunque en la justa medida para evitar sobredimensionamientos excesivos con los que podría incurrirse en sobrecostos difícilmente amortizables en los plazos que se manejan.

Sin embargo, parece que esta tendencia puede leerse en la estela lo que ya ha ocurrido en otros países europeos en los que el e-commerce ha tenido más recorrido y se ha convertido en un sector **maduro**, de tal modo que la fuerza expansiva del comercio electrónico constituye un motivo suficiente para pensar que las principales ciudades españolas tendrán desarrollos adaptados a las necesidades que marque la operativa logística para cada caso, toda vez que existen polos muy atractivos para los inversores.

Además, precisamente en este mismo, sentido, con esta multitud de focos de atención, los inversores cuentan con una forma de **diversificar sus carteras**.

El impacto del e-commerce en el consumo

Es más, algunos expertos creen que el **impacto del comercio electrónico** sobre el sector logístico también alcanzará a los modelos de inversión inmobiliaria para actividades logísticas.

Es algo que habría pasado, por ejemplo, con el caso de Amazon, una empresa que ha revolucionado el mercado inmobiliario logístico y ha hecho que las inversiones se centren en grandes volúmenes, lo que, a juicio de algunos, también podría complicar la búsqueda de inversiones en plazas menores que, sin embargo, van ganando importancia en función del ciclo y de la presión inversora en los principales núcleos de población.

A medida que las zonas más maduras se van colmatando y la disponibilidad de suelo se hace escasa, los actores del sec-

inmuebles para actividades logísticas en otras ciudades, como **Bilbao, Málaga, Sevilla o Mallorca**, algo que podría dar a entender que la presión inversora es tan elevada que se están abriendo nuevos mercados, pero siempre adaptando las operaciones a las realidades de cada zona y de acuerdo, como no podía ser de

La presión inversora y el ciclo económico animan la inversión en nuevas zonas.





“La ampliación de la construcción de inmuebles logísticos en nuevas zonas se realiza para acompañar a los clientes, adaptando el producto a la demanda.”

tor inmológico español abren sus ojos a nuevas zonas geográficas menos saturadas, a la búsqueda de posibilidades para desarrollar naves adecuadas a las necesidades de suelo en estas otras áreas.

Además, en línea con el crecimiento vivido por el comercio electrónico en los últimos cinco años, parece que los próximos ejercicios también marcarán **nuevos registros al alza**, a medida que el canal de e-commerce se abra, por un lado, a nuevos productos, como puede ser los del segmento de perecederos y productos de alimentación y, al mismo tiempo, por otro lado, amplíe su radio de acción a nuevas parcelas, incluyendo el medio rural.

El e-commerce busca proximidad

A todo este panorama hay que añadir que el propio comercio electrónico busca **emplazamientos cercanos a sus clientes**, con el fin de mejorar servicio en la medida de lo posible y conseguir una rentabilidad necesaria para la propia supervivencia de este canal.

En esta coyuntura, frente a mercados cada vez con más oferta, como Barcelona o Valencia y algunas zonas del centro peninsular, se abren **nuevos mercados**. Son los casos de Sevilla y Málaga, en Andalucía, Zaragoza y el País Vasco, mientras que, además, se espera que alguna operación sirva para decidir nuevos emplazamientos que sirvan para dar servicio en el noroeste de la península ibérica.

Sin embargo, más que una decisión de los propios inversores, esta tendencia parece **consecuencia de la actividad de los propios clientes** del sector inmológico que, de un tiempo a esta parte, vienen demandando inmuebles con buenas características en algunas de las zonas ci-

tadas anteriormente.

Precisamente esta situación, en la que los desarrollos acompañan a los clientes, está haciendo que las nuevas zonas de interés crezcan **de manera saludable** en la medida en que lo necesita cada mercado.

En esta tendencia hay una doble vertiente. Mientras por un lado se trata de **controlar el stock** para evitar su dispersión, por otro lado, también se intenta reducir el tiempo que las mercancías viajan, acortando el transporte, en una búsqueda constante por **reducir los costes en unas operaciones** que suelen contar con unos márgenes comerciales muy ajustados.

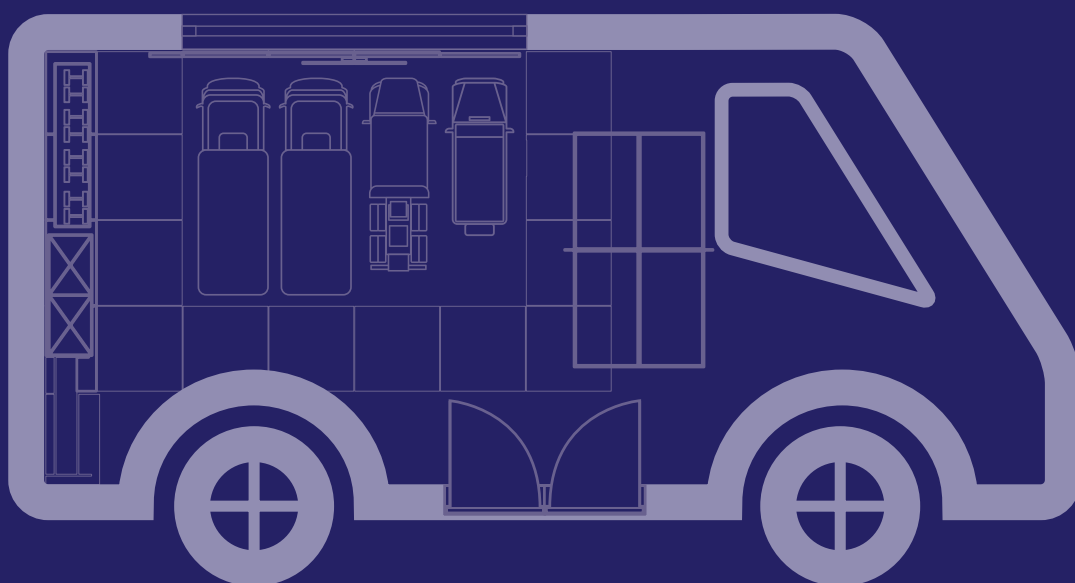
Zaragoza y Valencia, puntas de lanza

El mercado español empezó a abrirse en primer lugar con la pujanza de Zaragoza, hace ya algunos ejercicios, hasta que, hace dos años, Valencia se convirtió en un nuevo y potente foco de atención, gracias a unas infraestructuras de primer nivel, una posición geográfica estratégica y amplias posibilidades para el desarrollo de inmuebles para actividades logísticas.

La lógica marca que nuevas zonas irán empezando a **ganar atractivo**. Entre ellas se coloca principalmente el eje que une Sevilla y Málaga, donde se da una importante concentración de población en la comunidad autónoma más poblada de toda España, así como un importante foco turístico **generador de mucha actividad estacional y fuertes picos de demanda** que requieren de instalaciones logísticas adecuadas para poder hacer frente a las necesidades que genera un consumo con estas características.

De igual modo, en el norte, el **País Vasco** también se abre paso con fuerza, así como el eje que va de Asturias hasta Benavente en el noroeste. □

Tras Zaragoza y Valencia, el País Vasco y el noroeste del país también cuentan con polos logísticos de interés.



**We create spaces tailored
to your industry**

The best way to enjoy a space is to adapt it to you.

At MERLIN, we design **logistics warehouses** with
operator efficiency in mind.

The leading Iberian REIT



Entrevista a Juan José Vera,
vicepresidente de Operaciones de Montepino

Montepino da el salto a nuevas áreas geográficas

Desde sus inicios con proyectos de mininaves en Aragón, Montepino ha ido ganando experiencia con proyectos no exentos de riesgo que han demostrado la versatilidad de una compañía que ahora se lanza a ampliar su posición a nuevas áreas geográficas como Cataluña y Andalucía, donde ya cuenta con los primeros desarrollos.

La historia de Montepino en el sector inmológico español habla de una trayectoria marcada por importantes hitos que han ido siguiendo el devenir del sector logístico español desde los momentos más duros de la crisis, hasta ver despuntar el desarrollo de proyectos en diferentes zonas del país y llegar al momento actual y poner la vista en **un futuro que se abre a nuevos retos.**

“El año 2012 marca un cambio de visión para Montepino que ve una oportunidad de negocio en el desarrollo de edificios nuevos, que hasta entonces no existían en España, adaptadas a un nuevo modelo logístico existente en Europa.”

La promotora aragonesa **inicia su actividad en el año 2000** realizando proyectos de mininaves en Aragón hasta 2008.

Ya entonces, la compañía contaba con un rasgo diferenciador claro consistente en contar con una oficina técnica propia, que le permite tener una interlocución directa con los clientes y, como indica

Juan José Vera, vicepresidente de Operaciones de Montepino, **“poder personalizar hasta el mínimo detalle de cada proyecto”.**

Entre 2007 y 2008, la empresa desembarca en la zona centro del país, con los primeros proyectos llave en mano. En 2007 se hacen con el primer solar en **Villaverde** para el desarrollo de mininaves, cuya construcción arrancó en 2010 y que ahora está ocupado al 100%.

Dos años después, en 2012 se empieza a notar un **cambio en el sector logístico español**, de tal modo que, como explica Vera, **“el modelo logístico que existe en Europa no cuenta con edificios que puedan darle servicio en España”.**

Ante esta carencia, Montepino ve una **oportunidad de negocio** y empieza a estudiar operaciones.

Este trabajo de análisis cristaliza en 2014, cuando la compañía aragonesa adquiere a dos bancos el **polígono Casablanca** de la localidad madrileña de Torrejón de Ardoz, en una operación realizada totalmente a riesgo y sin ningún inquilino.

“Aquello”, explica el vicepresidente de Operaciones de Montepino, **“parecía una locura en aquel momento, pero nosotros creíamos que no había ningún parque logístico nuevo de última generación”.**

Sin embargo, las dificultades se vencieron con otro nuevo proyecto, al reali-



zar **una gran compra de suelo en Cabanillas del Campo**, Guadalajara, a un pool de bancos y a Hercesa, para un total de 31 hectáreas, en una operación que se llevó a cabo mientras continuaban las obras en el parque de Torrejón, antes de su venta a Rockspring a la finalización del proyecto.

Además, esta operación conllevaba

El parque Montepino Casablanca desarrollado en Torrejón de Ardoz en 2014 fué en aquel entonces la primera operación realizada “a riesgo” en el mercado español desde hacía siete años.





grandes riesgos, ya que la absorción del mercado no era la actual y las rentas en la zona eran muy bajas, pero aun así, Montepino la acometió en lo que finalmente se convertiría en un gran éxito para la promotora aragonesa.

En Cabanillas se alquiló la primera nave a Logista, y sin terminar esta operación se alquiló espacio a Luis Simoes en

dos parcelas diferentes, a XPO y, posteriormente, a DSV, en un momento en que ya se empezaba a vislumbrar que **el sector empezaba a despuntar**, por lo que la primera fase se alquiló antes de que llegara a terminarse, sobre un suelo de 150.000 m² que después se vendió a Merlin Properties.

Posteriormente, en 2017, una de las

dos familias propietarias de Montepino decide **desinvertir** y salir del accionariado de la empresa.

Este movimiento dió paso a la entrada de los fondos del inversor de **Global Invector Partners** en el capital de Montepino, con lo que se reestructuraron los vehículos de inversión de la compañía, con el **objetivo de construir 300.000 m² de naves hasta 2020** que, después y gracias a la aceptación del mercado, se han ido hasta los 650.000 m² desarrollados en seis meses.

Tras este cambio puramente empresa-

“**La operación desarrollada para XPO en Cabanillas del Campo constituye la operación llave en mano para el e-commerce más grande de las desarrolladas en España.**”

rial, el proyecto de **Marchamalo** supuso un nuevo salto adelante para la empresa

Esta nave construida para XPO en el municipio de Cabanillas del Campo se ha convertido en la **operación llave en mano más grande de España para e-commerce**, sobre una superficie total de 180.000 m².

Al mismo tiempo, Montepino ha sabido demostrar su versatilidad en la promoción de inmuebles logísticos, con otro **proyecto llave en mano para Nacex** sobre una nave de cross-docking avanzada que reutiliza terrenos con construcción obsoletas en el municipio madrileño de Coslada, donde, además también se ejecutó otro proyecto para BS.

Marchamalo es, como destaca Juan José Vera, **otro de los grandes hitos** en la trayectoria de Montepino, ya que constituye, como relata, “**un desarrollo que se había quedado colgado con la crisis y que se ha conseguido completar con éxito**”.

Montepino ha conseguido, en colaboración con Hercesa, relanzar un polígono como Puerta Centro, una **infraestructura**



pensada para la gran distribución y uno de los más modernos del sur de Europa y con intercambio ferroviario.

Precisamente este desarrollo ha experimentado el **cambio que se ha producido en el diseño y construcción** de los inmuebles logísticos que se ha producido en los últimos años.

En este sentido, el vicepresidente de Operaciones de Montepino, estima que la logística del e-commerce demanda **más flexibilidad** en las características internas de las naves, espacios adaptados para acoger más personal, instalaciones dotadas de infraestructuras y servicios, posibilidad de entreplantas, más confort en el interior e instalaciones preparadas para la operativa de megacamiones, entre otros aspectos, algo que lleva adaptando Montepino desde 2014.

De igual modo, la promotora zaragozana también ha detectado un crecimiento en el nivel de exigencias a las prestaciones de las naves, por lo que todas sus naves cuentan con **certificación**

Leed.

En este mismo sentido, para hacer frente a un mercado cada vez más exigente y competitivo, Montepino optó desde un principio por contar con **oficina técnica** compuesta por 26 personas.

Este equipo técnico permite, como asegura Juan Jose Vera, *"personalizar y poder ofrecer a nuestros clientes cosas que la competencia no puede. Podemos trabajar en tiempo real con los clientes para adaptar sobre la marcha los edificios a sus requisitos, porque en el negocio logístico los tiempos son cruciales"*.

Proyectos futuros

Pero como del pasado no se vive y el futuro abre perspectivas apasionantes en un año que Juan José Vera califica **"de transición, tras dos años buenos de con-**

“Contar con una oficina técnica propia compuesta por 26 personas permite trabajar en tiempo real con los clientes para adaptar sobre la marcha los edificios a sus requisitos.”

tratación que el mercado necesita digerir". Montepino tiene ya proyectos avanzados para los próximos meses.



Juan José Vera ve 2019 como **"un año de transición"** para el mercado inmologístico español.

Por un lado, en Coslada, la promotora tiene previsto desarrollar un grupo de naves adaptadas al tamaño que se suele pedir en este municipio madrileño, con módulos de 2.500 m², para sustituir a naves industriales antiguas. Se abre el camino para reconvertir edificios antiguos, algo que no se ha hecho en España históricamente.

Por otro, tras hacerse con el 100% de

“Tras un 2019 de transición, en 2020 volveremos a tener niveles de contratación buenos, porque la necesidad logística sigue existiendo y porque el e-commerce seguirá creciendo.”

Marchamalo, Montepino tiene previsto iniciar el desarrollo de **dos plataformas, una de ellas llave en mano y otra a riesgo**, en Puerto Centro, con 100.000 m² de superficie logística cada una, sobre parcelas de 200.000 m² cada una, con la vista puesta en que las obras empicen este mismo mes para de que estén operativas a finales de 2020.

Pese a que la empresa ha estado centrada en el mercado inmologístico del centro peninsular, también tiene previsto desembarcar en **Cataluña**, con proyectos

que, según explica Vera, *"nos ilusionan mucho tras mucho esfuerzo"*.

En este sentido, Montepino se ha hecho con tres suelos en Barcelona que suman una **superficie total de 80.000 m²** en total, en ubicaciones de calidad.

La compañía tiene previsto hacer una **nave de cross-docking llave en mano** en el municipio de Castellbisbal, localidad en la que también se hará otro proyecto en especulativo.

Además, también ha adquirido suelo en Sant Esteve Sesroviers para construir **dos plataformas logísticas**, una de las cuales ya está prealquilada.

Por otra parte, Montepino también llegará al mercado inmologístico andaluz, con un proyecto en **Málaga** sobre 120.000 m² para dar servicio a clientes y a demanda insatisfecha en la zona.

Todos estos proyectos llevan el portfolio de la compañía aragonesa **por encima del millón de m²**, prealquilados en su práctica totalidad y con contratos de largo plazo.

Visión de mercado

Tras este 2019 de transición, según Vera, en 2020 asegura que *"volveremos a tener niveles de contratación buenos, porque la necesidad logística sigue exis-*



Montepino se ha hecho con tres suelos en Barcelona que suman una superficie total de 80.000 m² en total, en ubicaciones de calidad.

tiendo, porque el e-commerce ha llegado para quedarse y **seguirá creciendo**".

El vicepresidente de Operaciones de Montepino estima que aún tienen que llegar a España los grandes players del sector y que, en este sentido, "la demanda de este sector **no puede satisfacerse con naves obsoletas**: veo

complicado que una empresa de e-commerce acabe en una nave obsoleta".

De igual modo, Vera también apunta que "es necesario **desarrollar suelo finalista** por los timings que tenemos en urbanismo en España".

En este sentido, Juan José Vera cree que "se van a reactivar nuevos desarrollos

que quedaron colgados con la crisis, porque **hay escasez de suelo** en zonas como el Corredor del Henares, y, además, los alquileres no han subido tanto como el suelo, debido a la baja inflación del país, lo que, a su vez, impide que los precios de los servicios logísticos crezcan, con su impacto consecuente en las rentas". □



CONSTRUCCIÓN LOGÍSTICA
"LLAVE EN MANO"



PROMOCIÓN DELEGADA
PROYECTOS LLAVE EN MANO
CONSTRUCCIÓN INTEGRAL



EIGO GESTIÓN DE OBRAS, S.L.

www.eigoconstrucciones.com

c/ Bari 31 - Edificio Technocenter (Pol. PlaZa) - Zaragoza

Tel. 876 24 78 19

Los buenos datos de ocupación alientan nuevas inversiones

Merlin Properties, inversiones a velocidad de crucero

Los planes de inversión de la socimi para su área de logística siguen cumpliendo los plazos marcados, al tiempo que se amplían a nuevas zonas geográficas de la península, en un mercado que ofrece señales contradictorias y que obliga a moverse con cautela.

Merlin Properties sigue desarrollando con la velocidad de crucero estimada sus **planes de inversión** en el área de logística, atesorando, según destacan sus últimos resultados, buenos datos de ocupación y tendencias sostenidas en las rentas.

Best II cumple plazos

En un buen marco sectorial y con un nutrido grupo de inversores sondeando el mercado inmológico español, el **plan Best II de Merlin** se desarrolla a partir de **ocho activos diferentes**.

El primero de ellos es el de **Pinto II**, correspondiente al contrato de alquiler negociado con Mediarkt sobre una plataforma de 30.000 m², que ya ha sido alquilado este mismo mes de agosto.

Por otra parte, la socimi también ha finalizado una nueva nave de 20.000 m² en **Cabanillas Fy** y ha iniciado las negociaciones con varios inquilinos interesados en ocupar estas instalaciones.

En este mismo municipio de Guadalajara, Merlin Properties ha cerrado el pasado mes de mayo el alquiler a Logisfashion de una **instalación de 21.879 m²** de superficie.

Al mismo tiempo, en la localidad toledana de **Seseña**, la compañía tiene acabada una nueva actuación desde finales de junio.

Este complejo cuenta con **cuatro módulos** de diferentes dimensiones, de los que uno ya ha sido arrendado a un cliente que podría ampliar el espacio que ocupa, mientras que, al mismo tiempo, Merlin negocia para dar salida a la superficie restante.

Además, en **Azuqueca de Henares**, Merlin ha firmado hace unos meses una de las operaciones más destacadas de 2019 con Carrefour.

En este sentido, la empresa gala de gran distribución ha alquilado a Merlin una plataforma en la localidad con una superficie total de **99.500 m²**, para construir su plataforma de distribución nacional para producto de baja rotación.

Estas obras avanzan a gran rapidez, con el contrato en marcha desde el pasado mes julio y con licencia de obra



desde agosto, con la intención de que estén totalmente entregadas en una única fase a lo largo del **último trimestre de 2020**.

De igual modo, en esta misma población del Corredor del Henares, Merlin cuenta con un suelo que compró a Gran Europa y sobre el que se ha proyectado **Azuqueca III**. Una actuación sobre la que hay que decidir este mismo mes de septiembre si se inicia con un proyecto de nave única 50.000 m² o en dos módulos de 25.000 m² cada uno. Las obras están previstas para iniciarse en el primer trimestre de 2020 y entregar la construcción a finales de año.

De igual modo, en la localidad madrileña de **San Fernando de Henares** la socimi trabaja en un proyecto de casi 35.000 m² destinado a un llave en mano.

Por último, en **Cabanillas del Campo**, Guadalajara, Merlin tiene previsto iniciar en el primer trimestre de 2020 las obras correspondientes al Cabanillas Park II, de 210.000 m² de naves y dividido en tres fases..

En paralelo, la compañía también sigue completando **nuevos alquileres en la ZAL del puerto de Barcelona**, donde a dos recientes contratos de alquiler hay que sumar otro nuevo con Caprabo sobre una nave de 22.000 m² así como otro más con Alfil Logistics de 30.000 m².

“En paralelo con el Plan Best II, Merlin Properties también desarrolla su Plan Best III centrado en ampliar la huella inmológica de la socimi a nuevas áreas geográficas.”

Best III, ya en marcha

Junto con su Best II, Merlin también trabaja a buen ritmo en su **Plan Best III**, centrado en actuaciones en **otros mercados fuera de su tradicional presencia en el centro peninsular** y en el área metropolitana de Barcelona, en una tendencia que parece imponerse a medida que el comercio electrónico va extendiendo su influjo a nuevas zonas alejadas de las principales ciudades, así como al entorno rural, aunque con la cautela necesaria para medir correctamente unas inversiones que deben adaptarse como un guante a las necesidades de los clientes en estos ámbitos de actuación.

En este sentido, Merlin tiene en marcha **dos proyectos en Valencia**, zona en la que se están produciendo grandes desarrollos, empujados por su buena posición geográfica y por las buenas infraestructuras multimodales que tiene.

Uno de ellos en Ribarroja, uno de los municipios más activos en el sector inmológico de la Comunidad Valencia, sobre 37.000 m², además de otro actualmente en fase de estudio.

Así mismo, en **Zaragoza**, la socimi desarrolla un proyecto llave en mano en

PlaZa de 11.421 m² para la construcción de una nave de cross-docking para DSV.

Por otra parte, también se está trabajando en una nave a riesgo en el suelo que queda en la **ZAL de Sevilla**.

Sin embargo, junto con estos proyectos que amplían la huella de Merlin por gran parte de la geografía nacional, junto con otros sondeos en Andalucía, la compañía tiene un **gran proyecto en Lisboa**, sobre unos terrenos heredados de Saba y que totalizan más de 200.000 m².

En la capital lusa, Merlin tiene previsto arrancar la construcción de una nave a riesgo de **entre 30.000 y 40.000 m²**, mientras que, al mismo tiempo, negocia nuevos proyectos llave en mano en la ciudad portuguesa.

Por último, la socimi también tiene sobre el tapete otra operación en una de sus principales campos de actuación: **Cabanillas del Campo**.

En este municipio de la provincia de Guadalajara, Merlin ha adquirido la última parcela del **Cabanillas Park I**, de 139.000 m² y ya tiene previsto iniciar a principios de 2020 la construcción de dos nuevas naves del parque con 22.000 m² de superficie cada una, ya que la parcela ofrece suelo para edificar hasta 85.000 m² totales de nave, con lo que se completaría totalmente el parque de Cabanillas I. □





La logística, sector de **moda** en cambio constante

Si hay un sector inmobiliario que realmente está de moda es el logístico, con una transformación real y brutal en todas sus vertientes. Capítulos como la digitalización, el e-commerce, la logística inversa y la urbana y la cadena de suministro son ya comunes a un sector que solo hace cinco años era el que peor percepción tenía dentro de la industria inmobiliaria. Inversores y promotores eran vistos como bichos raros y, en cierta manera, los promotores nacionales no gozaban de buena fama.

Pero todo esto ha cambiado de manera radical y todos los inversores quieren ahora tener en sus carteras producto logístico. De hecho, y según encuestas de CBRE, el inmologístico es el segmento favorito para invertir por segundo año consecutivo, y sus promotores, por lo general, tienen fama reconocida. Se están desarrollando y construyendo naves de altísima calidad, y es el segmento en el que los brokers inmobiliarios hacen un trabajo más profesionalizado.

Uno de los principales drivers de la transformación del sector logístico ha sido la irrupción del Ecommerce. Pero hay otros factores que hacen que la inmologística esté en boca de todos.

El comercio online ha sido sin duda el motor del cambio del sector y el responsable del aumento tanto de la demanda de espacios logísticos como del interés de los inversores. Más del 25% de la contratación en España en los últimos tres años proviene del comercio electrónico y los inversores quieren tener en sus carteras a un operador de comercio online.

La logística del online no solo se debe entender como la nave de proximidad para enviar pedidos, sino también como las grandes plataformas fuera de la ciudad, con tendencia a ser cada día más grandes. Si hace cinco años las grandes naves rondaban los 30.000 m², ahora se superan los 100.000 m².

A destacar la tendencia de naves con alturas superiores a 20 metros, al ser preferible almacenar en metros cúbicos, en lugar de en metros cuadrados. Será una tendencia de mercado para los próximos años, si bien es todavía es más importante hablar de automatización de las naves logísticas y de distribución.

En los próximos años será fundamental entender la unión de la logística y el retail, con una clara tendencia hacia la multicar-

“Por segundo año consecutivo, el logístico ha sido considerado por los inversores como el segmento favorito de la industria inmobiliaria”

nalidad en la que, la logística y la optimización de espacios tendrán cada día más importancia. El retail sufre un claro proceso de transformación, no tan negativo como se percibe, pero que sí tiene cierta realidad debido al efecto del e-commerce, con una adaptación de sus cadenas de suministro.

La logística inversa es también un fenómeno al que pocos le otorgan la importancia debida. Uno de cada tres pedidos online es devuelto y por tanto, tienen que regresar a un almacén. Desde CBRE, estimamos que podrían destinarse entre un 10% y un 15% más de espacios logísticos debido al efecto de la logística inversa.

El e-commerce ha originado también un incremento en el movimiento de mercancías en las ciudades. Algo que junto con las restricciones al tráfico de camiones y los episodios de contaminación, exigen soluciones a una logística urbana en crecimiento. Aparecen los almacenes urbanos denominados PDU (plataformas de distribución urbanas) para dar salida a las mercancías destinadas a las tiendas, oficinas, viviendas y a los diferentes modalidades de entrega y/o recogida, como lockers, etc.

Una normativa clara y unos ayuntamientos involucrados en el desarrollo sostenible de las ciudades serán clave en los próximos años para que este transporte sea eficiente, rápido, flexible y compatible con la actividad diaria urbana.

En definitiva, todo nos hace pensar que nuestro sector vive un momento álgido que debemos aprovechar, huyendo del conformismo, para mejorarlo desde todos los ámbitos y también desde las entidades públicas. Es prioritario reforzar la profesionalización para no repetir errores pasados en aspectos como la ordenación del suelo, la mala construcción, las malas praxis de brokers o las bajadas de márgenes de operadores logísticos que hacen inviable la rentabilidad.

Vivamos por tanto con mucha ilusión y profesionalidad nuestro sector, para que siga siendo por muchos años el sector de moda.

PRÓXIMAS
PROMOCIONES
DISPONIBLES

EMPRESA LÍDER EN PROMOCIÓN, INVERSIÓN, Y GESTIÓN DE ACTIVOS LOGÍSTICOS DE MÁXIMA CALIDAD

Más de 2 millones de metros cuadrados
en propiedad en Europa

Disponible en
Diciembre 2019

GUADALAJARA



43 182



Disponible en
Enero 2020

ILLESCAS

TOLEDO



37 114



Disponible en
Febrero 2020

VALLS

TARRAGONA



29 001



Gazeley

Torre Picasso - Plaza Pablo Ruiz Picasso, 1, Planta 13.
28020 Madrid, Spain

Contacten con nosotros si desean ampliar
información o concertar una reunión en
relación a los proyectos.



Una nueva tendencia llega al mercado europeo

Naves multinivel: la solución al precio del suelo en ubicaciones prime

La escasez y el precio del suelo y su reflejo en el precio de las rentas, así como la necesidad que tienen los operadores logísticos de contar con naves cerca de los núcleos de población, hace que el sector empiece a introducir las naves multinivel en el mercado inmo­logístico español.

En su continua búsqueda por encontrar aquellos productos que más se adecuen a las **ne­cesidades de sus clientes**, el sector inmo­logístico responde con el desarrollo de inmuebles que se adaptan tanto a las características que se deman­dan, como a las limitaciones del entorno.

Los inmuebles logísticos multinivel son una **solución técnica de gran comple­jidad** cuyo uso se circunscribe a ciertos casos muy concretos.

En este sentido, proyectos de este tipo parecen, por un lado, muy adecuados para mercados inmo­logísticos muy saturados y con poca disponibilidad de suelo, dada su capacidad para aprovechar a través de una **mayor edificabilidad** el poco espacio existente.

Otro factor limitativo tiene que ver con los usos que se dan a las plataformas multinivel, ya que ciertas actividades logísticas que requieren de un **intenso tra­siego** de vehículos de reparto y abastecimiento puede encontrar dificultades para desarrollar una operativa adecuada en edificios de varios niveles, en los que los **accesos a través de rampas** pueden suponer un tiempo estimado de cerca de un minuto y medio, algo que para operaciones de flujo tenso, en las que el tiempo es oro, puede suponer un hándicap importante.

De igual modo, y en este mismo sentido, el uso de inmuebles multinivel puede tener su razón de ser en **ubicaciones 'prime'**, muy cerca de los principales núcleos de población y con la finalidad de abaratar suelo en un segmento de actividad muy sensible a las rentas, debido fundamentalmente a los márgenes tan ajustados que suelen tener las empresas del sector.

La importancia del entorno

Sin embargo, esta tendencia es una realidad que ya está presente en el mercado inmo­logístico español, que ha venido para quedarse, que tiene unos usos muy concretos y que **mejora el aprovechamiento del suelo**, aunque, por otra parte, tampoco está exenta de condicionantes.

Por otra parte, la acogida de estas naves por parte de los clientes del mercado español es hoy por hoy **una incógnita**, pese a que sí que son una realidad asentada desde hace ya varios años en otros países y en particular en el mer­

cado asiático.

Esta situación obligará a los primeros desarrollos de este tipo a **lanzarse a competir por rentas**, un factor que deberá combinarse adecuadamente para no dejar de lado los **retornos de inversión**, con la vista puesta en que estos desarrollos sigan manteniendo el atractivo de cara a los fondos inversores internacionales.

Además, hay que contar con que las **administraciones municipales** verán estos desarrollos en sus primeros proyectos como elementos difíciles de ges­



“Las naves multinivel constituyen edificios con un alto componente tecnológico, pensados como solución para labores logísticas complejas y con alto nivel de automatización.”



tionar desde el punto de vista de la **normativa urbanística y de seguridad**. Esto obligará a los actores del sector inmológico a llevar a cabo una labor divulgativa y de colaboración con el fin de demostrar que el cumplimiento de la regulación se cumple escrupulosamente, al tiempo que pueden actuar como polos de desarrollo de actividad y empleo para zonas en las que, a priori, no podría preverse más actividad.

Algunos expertos estiman que aún queda lejos la llegada de estos productos al mercado inmológico español, aunque otros, por otra parte, creen que **serán una realidad en breve plazo**, a la vista de la **escasez de suelo** que da en ciertas áreas muy concretas como la ciudad de Barcelona y algunas zonas de Madrid, y que parece estar empezando a

65%

DE LAS INSTALACIONES desarrolladas por Gazeley en China y Japón, corresponden a instalaciones multinivel.

afectar también a la primera corona de Valencia.

Precisamente es en estos ámbitos, donde la escasez de suelo es especialmente acuciante, donde las naves multinivel pueden ofrecer una **gran versatilidad**, y de manera especial en proyectos relacionados con los servicios logísticos de última milla y en zonas 'prime'.

Retos para un producto imprescindible

En este sentido, los operadores ven estos edificios multinivel como un reto, ya que plantea una **operativa complicada** desde el punto de vista técnico, con el condicionante que puede suponer la **normativa de incendios**, que es muy compleja y, además, varía en función de cada autonomía y en cada municipio.

Sin embargo, la situación del suelo en ciudades como Barcelona o algunas zonas de Madrid justifican el uso del multinivel, a juicio de los expertos, ya que los operadores logísticos esperan **espacios bien localizados a precios competitivos**.

Esta necesidad podría provocar que este producto llegue al mercado inmológico

“Los primeros desarrollos de plataformas multinivel ofrecerán naves muy bien ubicadas y con buenas rentas, ya que, al ser un producto innovador, estarán obligados a competir por rentas.”

gístico español en breve. De hecho, ya se están desarrollando las **primeras instalaciones de este tipo** en el mercado catalán, y que incluso sean un éxito siempre que las rentas sean competitivas, en consonancia con la tendencia existente a nivel europeo.

Sin embargo, los proyectos a desarro-

llar con naves multinivel **deben analizarse cuidadosamente** para evitar que los costes fluctúen.

De igual modo, en estos desarrollos también hay que tener en cuenta de manera especial su impacto sobre el entorno, así como la **operativa de vehículos** alrededor de unos edificios que suelen

estar cerca de los núcleos urbanos y necesitan infraestructuras capaces de absorber grandes volúmenes de tráfico.

Para el mercado, los proyectos multinivel para un único usuario están ya aceptados, debido a que el crecimiento del comercio electrónico obliga a los operadores a **estar más cerca del usuario final**.

Sin embargo, una de las barreras para su desarrollo es la regulación, en especial la normativa antiincendios, transferida a las CC.AA. en algunos casos y que suelen desconocer cómo se debe aplicar

Ignacio García Cuenca, Country Manager de Goodman en España

“Las soluciones multinivel tienen un amplio recorrido en España”

- **Cadena de Suministro:** Goodman ya está desarrollando dos proyectos multinivel en España, ¿cómo ha sido la acogida de este producto en el mercado español por parte de los clientes?

- **Ignacio García Cuenca:** Contar con la instalación adecuada en la localización ideal es vital para el éxito de nuestros clientes. Quieren estar lo más cerca posible de sus clientes y ser más eficientes. Por ello a principios de este año iniciamos nuestro primer proyecto logístico multinivel en España, un diseño que Goodman ya ha desarrollado con éxito en el mercado asiático. En nuestro país, donde hay una gran escasez de suelo en las principales ciudades como Barcelona y Madrid, es una solución versátil y flexible que aproveche al máximo el espacio disponible en una buena localización goza de una gran acogida por parte del mercado.

Los desarrollos multinivel son una alternativa muy interesante para los clientes que necesitan estar en una determinada localización y pueden organizar sus operaciones en distintos niveles.

- **CdS:** ¿Qué características reúnen cada uno de los desarrollos en concreto?

- **IGC:** El proyecto que estamos desarrollando para el Grupo DSV en Molins de Rei (Barcelona) es un claro ejemplo de integración del edificio en el entorno y de optimización del espacio disponible.

La innovadora solución de Goodman contempla el desarrollo de dos edificios conectados que suman un total de 46.000 m²: una instalación de 14.000 m² para el área de transporte y un segundo edificio multinivel de 32.000 m² para el negocio logístico.

Cada una de las plantas de la instalación multinivel tiene una altura libre de 10,50 metros y una elevada capacidad portante, de hasta 5.000 kg por metro cuadrado.

Gracias a esta instalación, DSV podrá concentrar su área de negocio logístico: DSV Solutions y de transporte, DSV Road. La instalación multinivel está ubicada en una zona con grandes desniveles de terreno. Lejos de ser un hándicap, hemos aprovechado esa

diferencia en el terreno para integrar el edificio en el paisaje haciéndolo multinivel e instalando rampas para proporcionar acceso directo a cada nivel.

Para completar su integración con el entorno, Goodman recuperará más de 100.000 m² de espacio verde, que cederá a las autoridades locales.

- **CdS:** ¿Se trata de desarrollos para un cliente o es un proyecto a riesgo?

- **IGC:** El proyecto de Molins de Rei está siendo desarrollado para el Grupo DSV y se compone de dos edificios conectados. Una instalación de 14.000 m² para DSV Road, el negocio de transporte del Grupo y un segundo edificio multinivel de 32.000 m² para DSV Solutions. La fecha de finalización de la primera instalación está prevista para diciembre de 2019, mientras que el segundo desarrollo, el almacén multinivel, está prevista su finalización en abril de 2020.

- **CdS:** ¿Cuáles son las principales características de un proyecto de estas características, en comparación con un proyecto de una nave “estándar”?

- **IGC:** Las principales características

o se empeñan en criterios restrictivos, que hacen inviable su desarrollo.

Sin embargo, las naves multinivel constituyen **edificios con alto componente tecnológico**, pensados como solución para labores logísticas complejas y con un alto nivel de automatización, en cuyo desarrollo y diseño se han tenido en cuenta las necesidades concretas de cada cliente.


Esto es así, ya que se trata de un producto innovador que los clientes aún no han tenido ocasión de contrastar, lo que

obliga a los actores a tener que **ser competitivo a través de rentas**.

Pese a todas las dificultades, las naves logísticas multinivel son una realidad que responde a la búsqueda de terrenos cercanos a grandes ciudades, para **dar solución a la falta de suelo y para maximizar su valor**, pero sin dejar de lado el retorno de la inversión y ofrecer tasas atractivas”.

En este sentido, el multinivel es un producto concreto con una características que se adecuan a ciertos usos logísti-

cos, que tiene que estar bien diseñado y tener una **motivación clara que es la ubicación estratégica**, algo que se va a dar en Madrid, Barcelona y Valencia.

Así mismo, también es previsible que estos desarrollos obliguen a los operadores logísticos y a las empresas a tener que **rediseñar su operativa**, con el fin de adaptar el funcionamiento de sus cadenas de suministro a estos desarrollos, con el fin de conseguir un abastecimiento fiable, seguro y al coste adecuado. 

son consideraciones de ingeniería adicionales como las rampas o elevadores y los soportes de carga. También es importante valorar la integración del proyecto en el entorno.

Independientemente del tipo de instalación, mantenemos siempre el mismo nivel de calidad que caracteriza a nuestras plataformas.

El valor diferencial de las naves multinivel es su capacidad para aprovechar al máximo el espacio, a la vez que facilitan la optimización de las operaciones.

- CdS: ¿Cómo está siendo el desarrollo de estos proyectos en cuanto a relaciones con las administraciones?

- IGC: En cualquier proyecto inmológico es fundamental la colaboración con las administraciones públicas. Nos gustaría destacar la buena predisposición tanto por parte de los Ayuntamientos como con el departamento de Bomberos de la Generalitat. Han entendido el gran valor que aportan este tipo de instalaciones a su región y nos han ayudado con su experiencia técnica a la consecución de este proyecto.

- CdS: ¿Cuáles están siendo las principales dificultades por lo que respecta al cumplimiento de las normativas de seguridad y contra incendios?

- IGC: Las instalaciones logísticas multinivel requieren de soluciones técnicas innovadoras que deben cumplir


con los más rigurosos protocolos de seguridad, para asegurar que los materiales de construcción sean ignífugos y que las salidas de emergencia estén despejadas. Además, es imprescindible disponer de un plan de evacuación ante incendios, en coordinación con el cuerpo de bomberos de la región, que nos permita garantizar la seguridad de todos los empleados que desarrollen su día a día en estas instalaciones.

- CdS: ¿Cree que las naves multinivel tienen recorrido en el mercado inmológico español?

gístico español?

- IGC: En España, Goodman será el primero en desarrollar una instalación multinivel, pero no será la primera del Grupo a nivel mundial donde, desde hace tiempo, posee, desarrolla y gestiona espacios logísticos multinivel. Los proyectos multinivel son ideales para proporcionar a nuestros clientes una buena localización cerca de los grandes núcleos de población donde el espacio es escaso.

Las soluciones multinivel responden a la creciente demanda de espacio en localizaciones privilegiadas por lo que estamos convencidos de que tienen un gran recorrido en España. La región de Barcelona es un ejemplo de la necesidad de optimizar el escaso suelo disponible en localizaciones cercanas y bien comunicadas con el centro de la ciudad.

La sostenibilidad e integración en el paisaje son otros de los beneficios de las instalaciones multinivel. En nuestros proyectos tenemos en cuenta aspectos como el desarrollo de zonas verdes y respeto del entorno, buscando soluciones que agilicen el tráfico y faciliten los accesos y el transporte de los empleados. Un ejemplo de ello es el proyecto de Molins de Rei, en el que Goodman cederá 100.000 m² de espacio verde a las autoridades que pasarán a formar parte del “Parque Natural de Collserola” en Barcelona. 





¡Seguiremos trabajando, seguiremos **aprendiendo**!

Vivimos en nuestro mundo de la in-
mologística, en un periodo de “brains-
torming” continuo. No hay día que no
surjan nuevas opiniones en cuanto a la
“última milla”, el auge del e-com-
merce, la electrificación de las flotas o

cualquier otro asunto de los que están en boca de todos
los expertos. Eso hace que, desde el punto de vista del di-
seño y construcción de las instalaciones logísticas que pre-
cisan actualmente los clientes, nos planteemos
continuamente no sólo cuáles deben de ser las naves del
futuro, sino cuáles deben de ser las naves que se necesitan
hoy en día.

Lo que está claro es que los profesionales del “real es-
tate” necesitamos cada vez más entender el negocio de
nuestro principal cliente, como son las empresas de logís-
tica, con el fin de diseñar edificios que respondan a sus ex-
pectativas y necesidades para hacer más operativo y
efectivo su trabajo diario.

Es indudable que el desempeño profesional en cual-
quier disciplina es una continua adaptación. Algo que en
los momentos actuales, es aún más cierto. Hay que adap-
tarse a los nuevos tiempos y a esa búsqueda constante de
la satisfacción instantánea del cliente. Ante este plantea-
miento, hay dos factores con los que necesariamente de-
bemos contar, si queremos alcanzar el éxito en nuestros
objetivos.

Por un lado está el tema de la sostenibilidad, cada vez
más presente. Las regulaciones crecientemente restrictivas
en cuanto a emisiones de los vehículos que acceden y cir-
culan en las ciudades, tienen como primera derivada la
búsqueda de nuevos modelos de distribución en cuanto a
puntos de recogida y nuevos vehículos cada vez más sofis-
ticados y más respetuosos con el medioambiente y en de-
finitiva con la salud de los ciudadanos, que hasta hace
bien poco sólo veíamos como algo de la ciencia ficción.

***“En un momento de cambios acelerados como el
actual, hay dos factores, como la sostenibilidad y la
tecnología, que debemos ser capaces de incorporar a
nuestro negocio”.***

Por otro lado, nos encontramos con el decisivo papel que
juega, cada vez más, la tecnología, con el avance de la ro-
botización en la actividad industrial o con la ayuda de la
inteligencia artificial en la búsqueda de la optimización de
tiempo y costes y, sobre todo, en la seguridad en las entre-
gas.

Todas estas nuevas tendencias, que son ya realidades
instaladas en la actividad diaria de las empresas, debemos
ser capaces de trasladarlas a nuestro negocio, el inmobilia-
rio. Como muestra un botón. Las salas de baterías de los
almacenes, donde se cargaban las carretillas, están de-
jando paso a tomas de carga para vehículos eléctricos.

Lo que debemos tener claro es que la demanda y las
exigencias del mercado están cambiando, y además lo
están haciendo a un ritmo como nunca antes se había
dado. En este contexto, las empresas logísticas no tienen
muy claro el futuro, lo que hace que a los del real estate
nos surja una duda: ¿servirán las naves de hoy a las necesi-
dades de dentro de 5 ó 10 años?

De momento, apostamos por un aumento en la especi-
ficación de los proyectos, lo que debe potenciar el desarro-
llo de proyectos “llaves en mano”. Esto, trasladado a la
estrategia en inversión inmologística, nos lleva a aconsejar
a los inversores la apuesta por el “banco de suelo” para el
desarrollo a medida de futuros proyectos.

Por todo ello, nuestra obligación es conocer en todo
momento hacia donde nos lleva la implementación de la
tecnología y los nuevos proyectos en un sector tan diná-
mico y cambiante como es la logística.


¡Seguiremos trabajando, seguiremos aprendiendo!

Making space for greatness

Goodman

Espacio logístico para:

distribución eficiente



Pulsar Properties, una nueva forma de hacer las cosas

La impronta de sus desarrollos abiertos a nuevas propuestas, quedan patentes en las recientes plataformas logísticas diseñadas bajo criterios innovadores.

Para ser excelentes, no basta con desearlo, es necesario constancia y compromiso a largo plazo. No se trata de sustituir los viejos discursos por otros llenos de palabras nuevas, sino de trabajar con el objetivo de mejora continua y evolución.

Pulsar Properties, *fundada en el año 2002* por un grupo de profesionales que conocían el sector desde la década de los '90, participa de esta filosofía y aprovecha su profundo conocimiento del sector, experiencia, trabajo colaborativo, ilusión e innovación, que le sitúan como desarrollador empresarial inmoelogístico y gestor global de todas y cada una de las fases de sus proyectos, para garantizar la calidad y servicio a todos los intervinientes.

La experiencia avala a Pulsar Properties como referente a nivel nacional, en las áreas de **desarrollo, promoción y gestión** de infraestructuras industriales, logísticas e intermodales, partici-

pando activamente con todos los agentes intervinientes y actuando como motor de desarrollo, crecimiento y creación de empleo en las zonas donde ubican sus promociones.

Con el compromiso de ofrecer un servicio de calidad en todos los ámbitos y centrados en el cliente, Pulsar Properties consolida **relaciones a largo plazo** con los diferentes actores, con el fin de ofrecer espacios para crecer, intentando anticiparse a los requisitos cambiantes de los modelos de negocio y responder así ante los nuevos desafíos.

Nuevos productos, nuevos servicios

La impronta de los desarrollos de Pulsar Properties, abiertos continuamente a nuevas propuestas y nuevas formas de hacer las cosas, quedan patentes en las recientes plataformas logísticas llevadas a cabo por Pulsar Properties, diseñadas bajo criterios innovadores.

Nave rehabilitada de 20.000 m² en Parets del Vallés en la que se ha aprovechado la estructura metálica existente.



A este respecto, la **nave de 20.000 m² de Ontígola (Toledo)**, cuenta con un sistema BMS de gestión de los principales servicios del edificio: iluminación, calidad del aire, confort térmico, etc. con el objetivo de gestionar de forma automatizada todos los sistemas individuales que integran cada uno de estos servicios, así como el análisis de comportamiento de los mismos, con el fin de mejorar la eficiencia operacional y energética.

Este inmueble, ubicado a pie de la Autovía A-4, y cuenta también con un alto nivel de acabado y calidad, que permitirá alcanzar la certifica-

ción “Leed Silver”. Además proporciona alternativas versátiles a los clientes, con la posibilidad de **ampliar en entreplanta, o de crecimiento en suelo adyacente**, contando con un sistema BMS de gestión de los principales servicios del edificio.

Con estos mismos criterios Pulsar Properties está edificando una **plataforma logística en Fontanar (Guadalajara)**, de **20.000 m²**, que se entregará en el primer cuatrimestre de 2020 a TXT que, junto con Pulsar Properties ha trabajado colaborativamente para elaborar un diseño constructivo adaptado a sus necesidades específicas.

La rehabilitación como apuesta

Para Pulsar Properties, la **rehabilitación, regeneración y renovación** de las áreas industriales y logísticas y de sus parques empresariales, representa una manera inteligente de intervenir en economía sostenible, poniendo en valor las zonas y edificios degradados, como elementos del pasado, para su actualización y adaptación a las exigencias actuales en materia de calidad y seguridad normativa.

Con esta filosofía, Pulsar acaba de entregar al operador logístico ALC una **plataforma logística de 20.000 m²**, construida sobre una parcela de 35.000 m², ubicada a pie de la Autopista A-7, en **Parcs del Vallès (Barcelona)**, que dará servicio a los clientes del operador en Cataluña.



Concebido bajo criterios de diseño BIM innovadores, la plataforma alcanzará la **certificación Leed Silver**. El proyecto ha consistido en la rehabilitación de una nave para el almacenamiento de productos siderúrgicos de 11.800 m² en uso, a la que se han añadido dos ampliaciones de 8.200 m² en dos módulos contiguos.

Con la creencia de que **la sostenibilidad es responsabilidad de todos**, Pulsar Properties procura trabajar con personas y organizaciones que estén en sintonía con este planteamiento a través de su **Fundación Pulsar**, con la que llevan a cabo diversas actividades a lo largo del año, en colaboración con otras fundaciones, instituciones, organizaciones, etc.

Nuevos proyectos en cartera

Para Pulsar Properties, el trabajo colaborativo y las alianzas son fundamentales. En enero se constituyó una **joint venture entre los fondos de inversión internacionales KKR y Round Hill Capital con Pulsar Properties**, con el fin de desarrollar y adquirir a medio plazo aproximadamente 400.000 m² de superficies logísticas e industriales. También se ha creado Puksar Kreaan, una **nueva joint entre Pulsar Properties y Kreaan-LKS**, para el desarrollo de nuevos proyectos de rehabilitación de plataformas.

Tanto los proyectos detallados, como los que han comenzado a edificar en Torija, en el Corredor del Henares con el eje de la autovía A-2, formarán parte, junto con otras inversiones, del portafolio de la joint venture **Pulsar Iberia Logistics**, en la que cada una de las partes aporta su experiencia, con el objetivo común de crear una de las mayores carteras de activos logísticos de España.

Actualmente se están edificando en Torija dos **plataformas logísticas de 32.000 m² y 20.000 m²**, que contarán con los mismos estándares de calidad de los productos desarrollados por Pulsar Properties y estarán disponibles en el 2Q y 3Q de 2020 respectivamente.

En cartera hay nuevos proyectos, en distintas fases de maduración, ubicados en diferentes zonas de España, que suponen abrir el abanico de productos a ofrecer a los clientes.

La nave de 20.000 m² de Ontígola (Toledo), cuenta con un sistema BMS de gestión de los principales servicios del edificio.





Visita exclusiva a la plataforma de Amazon en Illescas (Toledo)

El efecto Amazon

La plataforma del e-tailer norteamericano en el municipio toledano de Illescas, que ya opera a pleno rendimiento, está especializada en los productos más voluminosos del catálogo de la multinacional en Europa y trabaja integrada en la Red Logística Europea de Amazon que opera de manera integrada en todo el Viejo Continente.

Hay algunas empresas que tras mucho batallar se convierten en **el espejo en que se miran multitud de compañías y emprendedores**, como modelos a seguir por su impacto y éxito, ya sea a escala local o mundial.

Si en el ámbito de la tecnología este papel lo juegan Apple o Google, y en la moda Inditex hace lo propio, para el **comercio electrónico**, Amazon constituye la imagen de todo lo que puede conseguirse en este canal, junto con la china Alibaba y prácticamente sin rival en todo el globo.

Desde el pasado mes de abril, el gigante norteamericano del comercio electrónico ha vuelto a marcar **otro hito más en su expansión por España** con la puesta en marcha de una nueva nave lo-

gística que P3 Logistics ha construido en el municipio toledano de Illescas para el e-tailer norteamericano.

Esta instalación es la más grande de las que la multinacional americana tiene en nuestro país y abarca una **superficie útil de más de 100.000 m²**.

Las instalaciones alcanzarán su **pleno rendimiento en 2022**, y supondrán la creación de más de 900 nuevos puestos de trabajo en tres años.

Con una capacidad de **almacenamiento de más de dos millones de productos**, sus estanterías con una altura de

más de nueve metros ofrecen más de 60.000 ubicaciones de palet.

Ubicada en la Plataforma Central Iberum, se integra en la **Red Logística Europea de Amazon**, compuesta en la actualidad por más de 40 centros distribuidos por todo el Viejo Continente.

Sistema logístico integrado

De estos, **cinco están en España**, que se localizan en San Fernando de Henares, en Madrid; El Prat y Martorelles, en Barcelona; y Paterna, en Valencia; junto al ya

“La instalación de Illescas forma parte de la Red Logística Europea de Amazon que da servicio en todo el continente de manera integrada.”



mencionado en Illescas.

Esta red sirve para suministrar a los clientes del e-tailer en toda Europa de manera global y a través de un **sistema logístico integrado**, gracias al cual se evitan roturas de stock, así como otras incidencias que pudieran alterar el normal funcionamiento de su cadena de suministro.

La plataforma ocupa una **parcela de 240.000 m² de suelo** ubicada en el municipio toledano de Illescas y que ha sido

desarrollada por el fondo P3 Logistics Parks, en la que supuso su primera actuación en España.

Las instalaciones, fieles a la filosofía de la compañía estadounidense, que otorga características diferenciadoras a cada uno de sus inmuebles para adaptarlos a los requerimientos específicos de las actividades que se llevan a cabo en todos ellos, desarrollan toda su operativa en un único nivel y están divididas en **tres grandes áreas logísticas**.

La primera de ella se encarga de la **re-cepción** de los productos para su posterior almacenamiento.

La **zona de almacén** cuenta con dos grandes zonas diferenciadas. Por un lado, se han colocado estanterías en altura, mientras que, por otro, las instalaciones también cuentan con otra zona de las tradicionales estanterías de Amazon, más bajas, y pensadas para productos de fácil manejo, como libros, discos compactos o videojuegos.





La segunda zona está pensada para dar salida a los productos ya empaquetados de cara a su **distribución a cliente final**. En esta área se ubican puestos de empaquetado y preparación de los pedidos para su salida, en conexión con los muelles.

Finalmente, la tercera área se destina a **logística inversa**, que es el lugar en el que se tramitan las devoluciones y se deciden los pasos a seguir con los artículos que están defectuosos o que no desean los clientes.

Esta zona se encuentra algo más alejada de los **muelles de entrada y de salida de mercancías**, que ocupan todo un frontal de la nave, toda vez que los volúmenes que manejan son menores que

“**Illescas es el sexto centro logístico de la multinacional norteamericana en España, junto con los tres de Barcelona, el de San Fernando de Henares y el de Getafe.**”

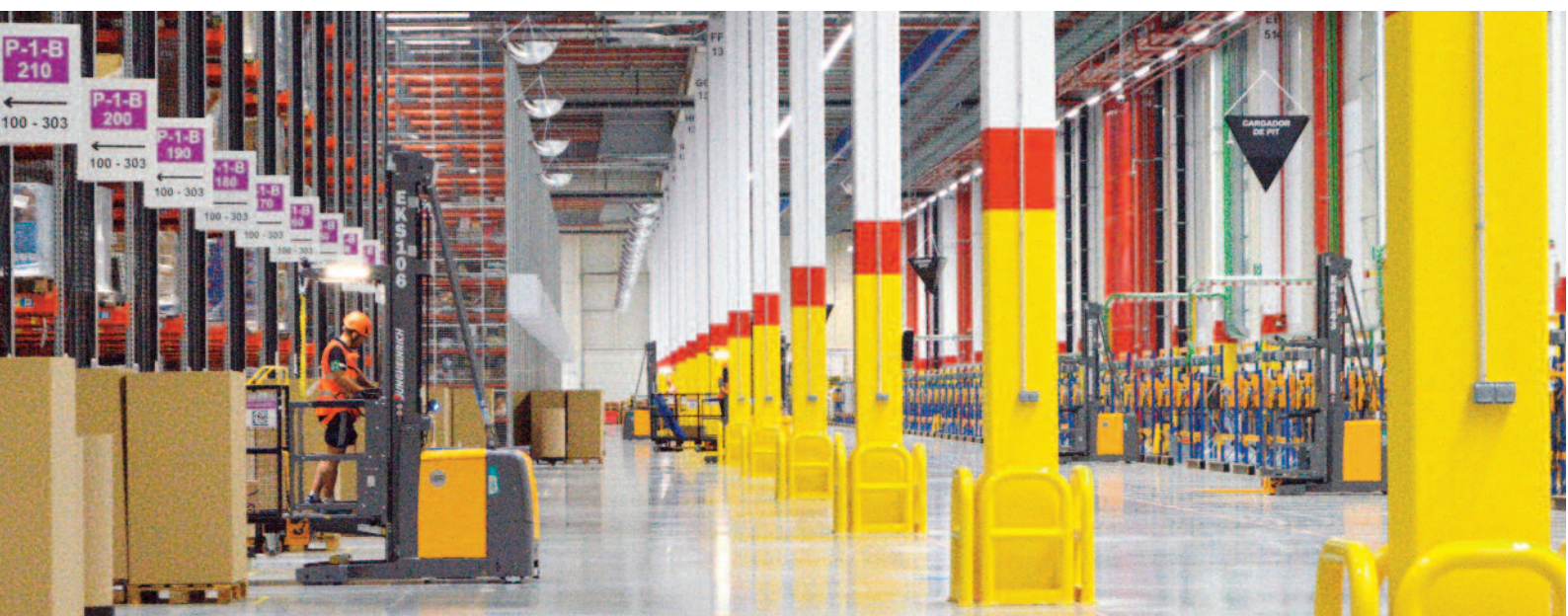
los del movimiento de mercancía en aprovisionamiento o en reparto.

En términos generales, en las instalaciones de la plataforma de Illescas se gestionan los **productos más voluminosos** del catálogo que ofrece el **marketplace** de la multinacional en Europa, utilizando para ello los múltiples avances

tecnológicos de los que dispone y que contribuyen a mejorar notablemente la eficiencia en el movimiento de pedidos.

El almacén de Amazon en Illescas trabaja, aprovechando su especialización en determinados productos, tanto a escala regional, como nacional e internacional gracias a su **integración en la red europea** del gigante norteamericano del comercio electrónico, en una disposición que le permite gestionar su cadena de suministro de manera ágil, para poder atender cualquier incidencia en el menor tiempo posible, evitando así que el funcionamiento de sus servicios de reparto se vean interrumpidos.

En este sentido, las instalaciones cuentan con un **diseño específico** que se



“La plataforma de Illescas está dividida en tres zonas principales relacionadas con el aprovisionamiento, la expedición de pedidos y la gestión de la logística inversa.”

adapta a las necesidades de la compañía en su ámbito de actuación concreto y que ofrece facilidades para la operativa del personal que trabaja en el centro, con un alto nivel de seguridad laboral y ergonomía.

La **red logística de Amazon en España** arrancó con su centro logístico de San Fernando de Henares, en Madrid, que comenzó a operar en 2012.

Desde entonces, la compañía ha abierto **tres centros logísticos** ubicados en los municipios barceloneses de El Prat, Martorelles y Castellbisbal, así como en la localidad madrileña de Getafe y el de Illescas.

100.000

M² DE SUPERFICIE TOTAL

ocupa el mayor centro de Amazon en España, destinado a los productos más voluminosos del catálogo del e-tailer, como aspiradoras, barbacoas, drones o piscinas hinchables, entre otros.

Además, Amazon está operando también dos centros logísticos urbanos en Madrid y Barcelona, que ofrecen entregas ultrarrápidas a sus clientes Prime, así como **once estaciones logísticas** ubicadas en todo el país para reforzar sus servicios de entrega en beneficio de los clientes y vendedores.

De estas últimas, las **de más reciente apertura** son las de Pontevedra y de Asturias, ya en marcha desde julio de este mismo año. □



La zona de salida de pedidos está directamente conectada con los muelles de carga y descarga.



Las estanterías aprovechan la altura total de la nave.



Las áreas de recepción y de expedición de pedidos se diferencian claramente de la zona de almacenamiento.

PRINCIPALES OPERACIONES INMOBILIARIAS EN EL MERCADO LOGISTICO ESPAÑOL DESDE AGOSTO 2018 A JUNIO 2019

AUG-18			
MERCAMER ampliará su plataforma logística de Alicante en 53.000 m²	San Isidro	Alicante	53.000
Finalizadas las obras de la plataforma de cross-docking de Nacex en Coslada	Coslada	Madrid	14.000
Arranca la primera fase del proyecto de Palm Logistics en Los Gavilanes	Getafe	Madrid	33.000
Mercadona amplía su bloque logístico de Sevilla	Huérvar del Aljarafe	Sevilla	36.700
SEP-18			
CN Logística alquila un nuevo centro en Barcelona	Moncada y Reixach	Barcelona	7.400
Coopervisión ya tiene operativa su plataforma logística de Alcobendas	Alcobendas	Madrid	6.300
Nueva plataforma frigorífica de Transportes Extremeños Ramón	Navalmoral de la Mata	Cáceres	3.900
Inbisa finaliza la construcción de la plataforma logística Gavilanes Park	Getafe	Madrid	30.000
La nueva nave de Correos Express en Guarromán estará lista en 2019	Guarromán	Jaén	4.800
Aernnova apuesta por Arasur	Rivabellosa	Álava	6.780
Nueva plataforma para XPO Logistics en Marchamalo	Marchamalo	Guadalajara	115.000
Inbisa inicia la construcción de un centro logístico para GreenOak en San Fernando de Henares	San Fernando de Henares	Madrid	38.000
Nedervall adquiere una nave logística en Almusafes	Almusafes	Valencia	10.000
ProEquity asesora en la venta de suelo industrial en Puerta Centro a Montepino Logística	Guadalajara y Marchamalo	Guadalajara	151.236
Bridgestone alquila una plataforma en Arasur	Rivabellosa	Álava	20.200
Inmoking construirá una plataforma a riesgo en Loriguilla	Loriguilla	Valencia	6.400
Inmoking desarrollará un edificio industrial para el Grupo Chema Ballester	Ribarroja del Turia	Valencia	1.500
Pavasol vende a Merlin un proyecto logístico en Valencia	Ribarroja del Turia	Valencia	35.382
Merlin compra suelo para un nuevo desarrollo en San Fernando de Henares	San Fernando de Henares	Madrid	100.000
Montepino inicia el desarrollo de una plataforma para Luis Simões en Puerta Centro	Guadalajara y Marchamalo	Guadalajara	89.000
VGP vende la plataforma logística de Mango en Barcelona	Lliçà d'Amunt	Barcelona	180.000
Greenoak adquiere dos plataformas frigoríficas en España	Valencia y Barcelona	Valencia y Barcelona	
El puerto de Tarragona contará con una terminal en Puerta Centro	Guadalajara y Marchamalo	Guadalajara	150.000
OCT-18			
P3 Logistics Park adquiere dos nuevas parcelas en la Plataforma Central Iberum	Illescas	Toledo	136.000
Glassdrive alquila una nave en Plaça	Zaragoza	Zaragoza	950
CBRE comercializará suelo en el Parque Logístico de Cheste para la construcción de cuatro platafor-	Cheste	Valencia	200.000
Platea inicia las obras de urbanización de nuevas parcelas	Teruel	Teruel	177.737
Logifashion construye un centro logístico en Toledo	Ontigola	Toledo	34.000
Invesco adquiere tres activos en Madrid y Barcelona	Madrid y Barcelona	Madrid y Barcelona	189.000
Airbus contará con una plataforma logística en Toledo	Illescas	Toledo	31.280
Segro desarrollará un centro de distribución urbana en Madrid	Villaverde	Madrid	33.500
Segro levantará un almacén de distribución en Coslada	Coslada	Madrid	11.000
Global Talke invertirá 14 millones en sus nuevas instalaciones de Tarragona	Tarragona	Tarragona	23.500
Eurofund Logistics Capital Partners desarrollará un proyecto a riesgo en Guadalajara	Torija	Guadalajara	80.000
CTV vende una parcela a Mercedes-Benz	Vitoria	Vitoria	47.406
Gazeley construirá un almacén en Toledo	Illescas	Toledo	37.100
Caprabo tendrá una nueva plataforma en la ZAL del puerto de Barcelona	Barcelona	Barcelona	24.000
Mountpark construirá un llave en mano para XPO en Illescas	Illescas	Toledo	44.000
Decathlon ya tiene operativa su séptima plataforma en España	Getafe	Madrid	24.000
DHL Express invertirá en unas nuevas instalaciones en Tarragona	Tarragona	Tarragona	2.000
Montepino construye una plataforma para DSV Solutions	Cabanillas del Campo	Guadalajara	21.000
Nuevas instalaciones de La Plataforma de La Construcción en Barcelona	Martorell	Barcelona	10.145
Tourtine Express alquila una nave en Coslada	Coslada	Madrid	11.600
NOV-18			
Goodman desarrolla una colmena para el e-commerce de Mercadona en la Zona Franca de Barcelona	Barcelona	Barcelona	10.500
El Grupo Lar construirá una plataforma logística en Valencia	Quart de Poblet	Valencia	25.000
Nueva plataforma de Bsccompany en Coslada	Coslada	Madrid	8.700
Leroy Merlin amplía sus instalaciones logísticas	Torija	Guadalajara	
De Rijke alquila una nave en Barcelona	Barberá del Vallés	Barcelona	2.723
Nuevas instalaciones de Transportes Callizo en Plhus	Huesca	Huesca	3.500
Correos Express alquila una nave en Zaragoza	Zaragoza	Zaragoza	4.500
Nueva plataforma para frescos de Coviran	Sabadell	Barcelona	2.862
Mercadona construirá su segunda colmena en Barcelona	Ripollet	Barcelona	14.650
Invesco adquiere dos naves en San Fernando de Henares	San Fernando de Henares	Madrid	38.684
Grupo Arnedo inicia las obras de su plataforma de Sagunto	Sagunto	Valencia	28.000
Montepino desarrollará una nave a riesgo en Barcelona	San Esteban de Sasroviras	Barcelona	13.000
DHL Express construirá unas nuevas instalaciones en Castellbisbal	Castellbisbal	Barcelona	2.900
El Grupo Patrizia adquiere un centro logístico en Ontigola	Ontigola	Toledo	66.424
DEC-18			
Inbisa traspasa la nave de FM Logistic en Cabanillas	Cabanillas del Campo	Guadalajara	20.390
Disfrimur compra suelo en Parc Sagunt	Sagunto	Valencia	9.781
Frit Ravich abre una plataforma logística en Canarias	Las Palmas de Gran Canaria	Las Palmas de Gran Ca-	2.100
Comienza la construcción de una nave en Ribarroja	Ribarroja del Turia	Valencia	5.700
Nueva plataforma logística de Correos Express en Murcia	Murcia	Murcia	3.000
Kuehne + Nagel alquila unas nuevas instalaciones en la ZAL del puerto de Barcelona	Barcelona	Barcelona	15.325
Amazon se instalará en la ZAL del puerto de Sevilla	Sevilla	Sevilla	9.000
Pavasol construirá un nuevo parque logístico en la M-40	Madrid	Madrid	51.823
JAN-19			
Seur invertirá 15 millones en una plataforma en Miranda de Ebro	Miranda de Ebro	Burgos	15.000
Plaza se ampliará con más de 33 hectáreas de suelo	Zaragoza	Zaragoza	335.679
Seur unificará su operativa en Madrid con un nuevo almacén en Illescas	Illescas	Toledo	36.000
OKM Química Ortopédica se instalará en Logis Empordà	Alfar	Gerona	19.163
Nuevas instalaciones de Integra2 en el Área Logística de Córdoba	Córdoba	Córdoba	1.579
Corpfin reconvertirá un establecimiento comercial en una plataforma logística para la última milla	Valencia	Valencia	1.800
Gate Gourmet alquila la plataforma de Bsccompany en Coslada	Coslada	Madrid	8.700
Inditex se adjudica una parcela en Parc Sagunt	Sagunto	Valencia	279.380

PRINCIPALES OPERACIONES INMOBILIARIAS EN EL MERCADO LOGISTICO ESPAÑOL DESDE AGOSTO 2018 A JUNIO 2019

JAN-19			
Noatum Logistics abre un nuevo almacén en Barcelona	Llís de Munt	Barcelona	9.000
Noatum Logistics pondrá en marcha un almacén en San Fernando	San Fernando de Henares	Madrid	4.800
Finalizada la estructura del nuevo centro logístico de Decathlon en León	Villadangos del Páramo	León	32.600
Mertin desarrollará cuatro plataformas en Castilla-La Mancha	Cabanillas, Azuqueca y Seseña	Guadalajara y Toledo	400.000
El Incasol y Cimalsa construirán una zona de actividades logísticas en Lérida	Lérida	Lérida	116.133
Grupo Damn se instalará en una parcela de San Fernando de Henares	San Fernando de Henares	Madrid	57.000
Dadelos construye una plataforma logística a riesgo en Sagunto	Sagunto	Valencia	13.200
Intercargo Asturias invertirá tres millones en sus nuevas instalaciones	Gijón	Asturias	13.000
Ya operativa la ampliación de la plataforma de Lácteas del Jarama en Madrid	Fuente El Saz de Jarama	Madrid	3.000
Correos invertirá en el desarrollo de una nueva nave en Barajas	Madrid	Madrid	13.278
Gramercy Europe desembarca en el mercado español con una nave en Tarragona	La Bisbal del Penedès	Tarragona	20.000
Lidl construirá un centro logístico en Gran Canaria	Agüimes	Gran Canaria	25.000
Segro adquiere una plataforma en Granollers	Granollers	Barcelona	28.500
Avanza la ampliación del centro logístico de Rallo	Onda	Castellón	24.000
Pulsar Iberia Logistics compra cuatro proyectos logísticos	Ontígola, Torija y Parets del Va-	Toledo, Guadalajara, Barcelona	94.400
FEB-19			
Conforama abrirá una nueva plataforma en Valencia	Liria	Valencia	60.000
FM Logistic ampliará su plataforma de Illescas en 10.000 m²	Illescas	Toledo	10.000
VGP construirá una plataforma de cross-docking para Rhenus	San Fernando de Henares	Madrid	12.200
Goodman construye un nuevo proyecto para DSV en Barcelona	Molins de Rei	Barcelona	46.000
Merlin Properties vende una nave en Barcelona	La Granada	Barcelona	16.758
Decathlon invertirá 60 millones en un nuevo centro en la ZAL del puerto de Barcelona	Barcelona	Barcelona	96.000
Gazeley inicia la construcción de un nuevo centro logístico en Guadalajara	Guadalajara	Guadalajara	48.000
Cilsa construirá el nuevo centro de Agility en la ZAL del puerto de Barcelona	Barcelona	Barcelona	11.200
La plataforma logística de Amazon funcionará a pleno rendimiento en 2022	Illescas	Toledo	100.000
Prologis y Blackstone adquieren cinco naves logísticas en España	Madrid, Barcelona y Vitoria	Madrid, Barcelona y Vitoria	90.000
Nuevo parque logístico en Torrejón de Ardoz	Torrejón de Ardoz	Madrid	819.773
Nueva plataforma de ICC en Torrejón de Ardoz	Torrejón de Ardoz	Madrid	15.700
Estrella Galicia inaugura su nuevo centro logístico en La Coruña	Vimianzo	La Coruña	3.000
Districenter alquila un almacén en una parcela de VGP	Llís de Munt	Barcelona	33.000
Prologis Park cuelga el cartel de completo con los alquileres de DO&CO y Transemer	Madrid	Madrid	12.500
Gefco amplía su plataforma de Ontígola en 10.000 m²	Ontígola	Toledo	10.000
Segro concluye la construcción de su parque logístico en Los Gavilanes	Getafe	Madrid	48.000
Logifashion contará con un nuevo centro de distribución en Toledo	Toledo	Toledo	80.000
MAR-19			
Amazon pondrá en marcha en Sevilla su mayor centro logístico en España	Dos Hermanas	Sevilla	192.300
Nadal Forwarding alquila una nave en Barcelona	El Prat de Llobregat	Barcelona	2.780
VGP adquiere suelo urbanizable en PlaZa	Zaragoza	Zaragoza	40.000
Mediamarkt amplía su plataforma logística de Pinto en 30.000 m²	Pinto	Madrid	30.000
Fedefarma invertirá 35 millones en un nuevo centro en Barcelona	Palau-solità i Plegamans	Barcelona	19.000
Nuevo proyecto logístico de Hercesa en Guadalajara	Guadalajara	Guadalajara	135.467
La Comunidad de Madrid desarrollará el Parque Logístico de Arganda del Rey	Arganda del Rey	Madrid	2.760.000
Nueva plataforma multicliente en Seseña	Seseña	Toledo	28.477
Sevisur construirá un área para la logística de frío y una nave multicliente en la ZAL de Se-	Sevilla	Sevilla	17.300
Acciona construirá un complejo logístico en Barcelona	Sant Adrià del Besòs	Barcelona	26.000
Mercadona levantará una colmena para el e-commerce en Alicante	Alicante	Alicante	12.000
APR-19			
Nueva plataforma de Continental en Cabanillas del Campo	Cabanillas del Campo	Guadalajara	35.000
Alfil Logistics ampliará su espacio en la ZAL del puerto de Barcelona	Barcelona	Barcelona	62.169
Mediapost ya tiene operativas sus nuevas instalaciones logísticas en Madrid y Barcelona	Yeles y Polinyá	Madrid y Barcelona	21.500
Jysk alquila un centro logístico en Cheste	Cheste	Valencia	53.000
MAY-19			
Sama Logística mejora su operativa con una nueva nave en Barcelona	La Llagosta	Barcelona	4.533
Elrow Family alquila una nave en Barcelona	Gavà	Barcelona	6.396
Semark abrirá un nuevo centro en Cantabria	Marina de Cudeyo	Cantabria	37.000
Noatum abre una plataforma en el Parque Logístico de Valencia	Ribarroja del Turia	Valencia	10.000
Iturri abrirá en Sevilla un centro logístico de 80.000 m²	Utrera	Sevilla	80.000
Arima Real Estate adquiere una nave logística ocupada por Eroski	San Agustín de Guadalix	Madrid	25.694
Logicor cierra nueve acuerdos de arrendamiento en Madrid y Barcelona	Madrid y Barcelona	Madrid y Barcelona	160.000
Prologis alquila una nave a Seur en el Parque Logístico de Valencia	Ribarroja del Turia	Valencia	5.220
VGP construirá dos naves logísticas en Cheste	Cheste	Valencia	41.000
Transfesa amplía su plataforma de Alcalá de Henares hasta los 30.000 m²	Alcalá de Henares	Madrid	20.000
Gazeley construye un almacén a riesgo en Barcelona	Valls	Barcelona	28.500
Merlin traspasa dos inmuebles logísticos por 26 millones	Castellbisbal y Llíssá de Vall	Barcelona	36.194
DSV contará con un nuevo almacén en PlaZa	Zaragoza	Zaragoza	10.000
JUN-19			
Amazon inicia las obras de su nueva plataforma en Málaga	Málaga	Málaga	13.200
Nuevas instalaciones de Amazon en Vizcaya	Valle de Trápaga	Vizcaya	8.000
AbCustom alquila una nave logística en PlaZa	Zaragoza	Zaragoza	1.230
Mahou San Miguel comercializa una plataforma logística que estará situada en Alovera	Alovera	Guadalajara	150.850
Mercadona adquiere dos nuevas parcelas en Parc Sagunt	Sagunto	Valencia	136.328
Byco construye una plataforma de cross-docking para Land Capital	Villaverde	Madrid	7.700
Delin Capital desarrolla un centro logístico multicliente en Alcalá de Henares	Alcalá de Henares	Madrid	53.000
Invesco vende una nave en Los Gavilanes	Getafe	Madrid	29.536
Aquila Capital adquiere suelo en la Plataforma Central Iberum	Illescas	Toledo	50.000
Segro desarrolla una plataforma de distribución urbana en Barcelona	Mollet del Vallés	Barcelona	43.000
Emblex tendrá un nuevo centro logístico en la ZAL de Barcelona	Barcelona	Barcelona	10.000
Emblex tendrá un nuevo centro logístico en la ZAL de Barcelona	Barcelona	Barcelona	10.000

Gazeley: confianza plena en el mercado inmologístico español

Tras salir de España y de Italia en 2016, la compañía que ha regresado a Europa integrada ahora en el fondo soberano GLP, lo hace con tres desarrollos especulativos en Cataluña y Madrid a punto de salir al mercado y prepara nuevas actuaciones en nuevas áreas geográficas, con confianza en las necesidades que tiene el sector logístico español de nuevas naves más modernas.

En 2016, Gazeley decidió desinvertir en España y Italia, en lo que su actual director en España, Óscar Heras, define como **un éxito**, tras agotar el capital que tenía destinado el fondo para el mercado español

Sin embargo, el resurgir del mercado inmologístico español en 2014, hizo que esta salida fuera solo **un paréntesis temporal** y que Gazeley regresara al país en 2018, con la clara intención de mantenerse largo tiempo, como señala el director de la compañía en España, Óscar Heras.

Actualmente, Gazeley centra su actividad en España en **tres proyectos** que se desarrollan a buen ritmo en el centro peninsular y en Cataluña, aunque entre sus

objetivos para el próximo ejercicio ya se colocan nuevas actuaciones en nuevas zonas geográficas del país, al tiempo que se trabaja el equipo que comandará las operaciones en el mercado nacional.

De los tres proyectos especulativos que actualmente tiene Gazeley en ejecución en España, el más avanzado es el de **Guadalajara**, un proyecto que tiene una ubicación estratégica en el corredor que une Madrid con Barcelona, cuya finalización está prevista para el próximo mes de diciembre de 2019.

Este proyecto, desarrollado sobre una **parcela de 69.513 m², comprende un inmueble para usos logísticos de 47.182 m²** con las especificaciones de máxima calidad que son habituales en la compañía en los edificios que construye en

todo el mundo.

El proyecto, que contará con **certificación Breeam Very Good** cuenta con una altura libre de 11,6 metros, con 46 muelles de carga, así como aparcamiento para 31 camiones y con 115 plazas para automóviles.

Por otra parte, Gazeley también tiene en construcción desde el pasado mes de julio una **nave de 37.135 m² de superficie** que se desarrolla sobre una parcela de 74.135 m² en la Plataforma Central Iberum del municipio toledano de Illescas.

Esta actuación, con 11,65 metros de altura libre y por la que ya se ha interesado algún cliente del **sector del comercio electrónico**, dispondrá de 38 muelles de carga y aparcamiento tanto para 70 coches como para 30 camiones, con vistas





Las obras de la plataforma de Gazeley en Illescas han dado comienzo en julio y marchan a buen ritmo.

a que esté totalmente finalizada en enero de 2020.

Por último, el tercer proyecto de Gazeley actualmente en marcha en el mercado inmologístico español se desarrolla en el municipio tarraconense de **Valls**, donde ya se ha procedido a realizar el movimiento de tierras, para levantar una plataforma de 29.001 m² que ocupará una parcela de 35.339 m² y que contará con 28 muelles, así como con aparcamiento para 76 automóviles y 15 camiones.

Proyectos de futuro

Además, Gazeley ya trabaja para contar con **nuevos proyectos de cara a 2020** en nuevas zonas geográficas, como podrían ser los casos de Valencia o del eje que forman las capitales andaluzas de Sevilla y Málaga, e incluso para otras tipologías de naves, como podría ser el caso de desarrollos para actividades de cross-docking.

Para Óscar Heras, director de Gazeley en España, el mercado inmologístico español *"mantiene una buena fortaleza"*, por lo que el directivo mantiene su **con-**

“ Los proyectos inmologísticos ya no compiten solo por lo que ofrecen los propios edificios, sino por lo que ofrece cada inmueble en relación con su entorno empresarial. ”



fianza en su buena evolución de cara a los próximos años.

En este sentido, la compañía perteneciente al fondo soberano de Singapur GLP 'Global Logistics Properties', está *centrada, según Heras, en "desarrollar proyectos interesantes en el mercado español a medio y largo plazo, focalizados en la calidad y en el servicio al cliente"*.

Así mismo, Heras confía en que el co-

mercio electrónico siga marcando el paso al mercado inmologístico español.

De igual modo, Heras estima que las rentas tendrán **subidas moderadas a medio plazo**, ya que, aunque existe una necesidad por contratar inmuebles logísticos, sin embargo, las empresas del sector también son muy sensibles a

cualquier variación en los precios del alquiler, lo que obligará a ser competitivos.

Además, Heras cree que las empresas del sector inmologístico empezarán muy pronto a competir *"no solo por lo que ofrecen los propios edificios, sino por lo que ofrece cada inmueble en relación con su entorno empresarial"*, para lo que ya se están empezando a utili-

zar nuevas tecnologías que permiten monitorizar el gaso energético, al tiempo que se buscarán edificios más confortables que permitan retener al personal en un escenario de falta de mano de obra, al tiempo que se cuida la sostenibilidad medioambiental de los proyectos y se consolidan tendencias como el uso de edificios multinivel, como el que desarrolla Gazeley en Londres. □

20 años no es nada... ¿o sí?

Historia y evolución de las naves logísticas



A partir de una experiencia personal, el director general de Gran Europa, Jesús Lacasia, plantea un viaje en el tiempo, en el que se pasa revista a la evolución, igual no tan rápida como algunos piensan, del concepto de "nave logística", desde los prolegómenos del comercio electrónico a finales de los 90 hasta nuestros días.

En 1998 Tabacalera y Cortefiel crearon VíaPlus. El artículo de El País que en junio de ese año describía la noticia decía que habían *"acordado constituir una sociedad conjunta para **desarrollar el comercio electrónico de productos**"* y que se habían *"comprometido a realizar una inversión inicial de 4.150 millones de pesetas"* (25 millones de euros).

La campaña inicial de publicidad fue muy intensa. Contrataron páginas completas en todos los periódicos de tirada nacional con no menos de siete imágenes impactantes relacionadas con el ***naciente comercio electrónico y el "moribundo" comercio tradicional***. Una de ellas era una foto de un carrito de hipermercado sin ruedas.

Yo acababa de ser nombrado Director del Área de Centros Comerciales de Metrovacesa e, impactado por la campaña, empecé mi despacho con las páginas

de la campaña de VíaPlus. Cada lunes, en nuestras reuniones de departamento, dedicábamos un rato a pensar en aquella amenaza para nuestros centros comerciales. Vuelvo a recordar que estábamos en 1998.

Fruto de aquellas reflexiones, y de mi experiencia como director técnico de Mercasa, surgió una idea de ***una nave similar a la de los Mercados Mayoristas donde el naciente comercio electrónico pudiera situarse en la proximidad de las ciudades***, igual que los Mercas, y ofrecer a las empresas de comercio electrónico la posibilidad de distribuir sus productos desde allí y, al mismo tiempo, ofrecer a

los clientes la posibilidad de poder recoger y devolver sus pedidos, o protestar en un sitio físico.

Llegamos a enseñar el diseño a algún inversor, pero antes de que avanzara más el proyecto, en nuestra reunión de los lunes ***llegamos a la conclusión de que "las chaquetas nunca irían por la Red"***, que habría que vigilar todos los negocios de nuestros centros comerciales que fueran digitalizables (librerías, agencias de viajes, etc.), arranqué los anuncios de la pared y nos olvidamos del asunto. ***Vía-plus cerró en julio de 2002.***

Y ¿Google cómo lo haría?

Doce años más tarde, en el verano de 2010, en plena crisis, estaba leyendo un libro titulado "y Google ¿cómo lo haría?". Poco antes me habían planteado ***qué se podría hacer con un polígono urbanizado y vacío junto a la M40 de Madrid***. Ya lle-

"En 1998 surgió una idea de una nave similar a la de los Mercados Mayoristas donde el naciente comercio electrónico pudiera situarse en la proximidad de las ciudades, igual que los Mercas."

vaba ocho años en el mundo de las naves logísticas, y algo sobre naves ya había aprendido.

La combinación de lo que decía el libro y el problema del polígono junto a la M40 me recordó **la idea de la nave que habíamos dibujado doce años antes**. Y con algunas modificaciones, plasmé la idea en la propia página del libro. Esta idea la desarrollamos ya un poco mejor. Hicimos una presentación en PowerPoint y la circulamos por posibles interesados.

La nave, en ese momento, no era más que un crossdocking camión – furgoneta, con capacidad de almacenamiento, y un altillo para poner oficinas y un cibercafé (era 2010), en donde podían convivir empresas de comercio electrónico, que no tuvieran tiendas físicas, con empresas de reparto, y que pudieran realizar las labores de almacenamiento anticipado, reparto y contacto con clientes. Y al mismo tiempo poder **optimizar los procesos de reparto buscando sinergias entre las em-**



Qué se podría hacer con un polígono urbanizado y vacío junto a la M40 de Madrid.

presas, siguiendo un poco el mismo proceso asociativo que ha llevado al comercio tradicional, desde hace siglos, a asociarse en el espacio y en el tiempo para atraer al comprador y vender más.

Nos dimos cuenta de que **el mercado del comercio electrónico o no estaba maduro** para una asociación como la que exigía el concepto de nave diseñada, o bien que los nuevos actores hacen de la individualidad una forma de proceder, y olvidamos la idea.

Contradicción aparente

Pero desde 2010 han pasado muchas cosas, y no digamos desde 1998. El título del artículo "que veinte años no es nada...¿o sí?" sólo quiere recordar que **el tiempo pasa muy deprisa y parece que nada cambia**, pero a la vez, va más despacio de lo percibido y las cosas cambian cada vez más deprisa. Es una aparente contradicción que conviene entender.

En 2012 llegó a España el primer almacén de Amazon, la eclosión de los teléfonos con conexión a Internet se ha producido en menos de cinco años, la evolución del comercio electrónico ahora

Parque logístico modulable desde 5.000 m²

Edificio 1: 21.000 m²
Edificio 2: 60.000 m²

Parque logístico Sur Valencia

Naves en alquiler "Llave en mano"



Comercializa:
InmoKing
REAL ESTATE

Madrid
911 09 05 03

Valencia
963 38 54 84



sí que parece que es de verdad... pero hay que tener cuidado con las estadísticas. **Las estadísticas nos sitúan por debajo de la media europea, aunque hay algún dato contradictorio:** en unos sitios lo sitúan en el 5% del comercio total y en otros por encima del 10%

Según la CNMC, en 2018 ya se ha alcanzado la cifra de 40.000 millones de euros en comercio electrónico, pero distribuidos como indican los dos gráficos.

Como se puede comprobar, la mayor parte de esto tiene poca necesidad de naves logísticas, por lo que todas las noticias de crecimientos habría que estudiarlas y matizarlas un poco. Es una realidad que **en los últimos tres años se ha producido un incremento del parque de naves logísticas dedicado al comercio electrónico:** todas las de Amazon, tanto en periferia como junto a ciudades, Inditex en Marchamalo, H&M en Illescas, Vente Privé en La Bisbal, Leroy Merlin en Meco..... Pero también es una realidad que se ha estado, y **se está haciendo e-commerce desde naves existentes.**

Por la ubicación, los tamaños y las formas de las naves, se puede deducir que **la forma de resolver el e-commerce no es ni única ni homogénea.** Sacar conclusiones para que un promotor inmológico se adelante a las necesidades del cliente no es fácil. Ni siquiera en la localización de espacios, no digamos ya en la tipología de nave.

Tres tipologías de naves

Una conclusión que creo que sí se puede sacar es que hay **tres tipologías de nave:**

Una con vocación de **distribución nacional**, que puede situarse a más de 40/50 km del centro de Madrid, incluso en la zona de Barcelona, con acceso al sur de Francia. Otra con vocación de **distribución regional**, situada en proximidades de cabeceras regionales y una tercera, **de reparto en la proximidad de las ciudades.**

Las dos primeras tipologías son utilizadas por un solo e-retailer, mientras que **la tercera tipología es la que es utilizada por las empresas de reparto y donde Amazon ha empezado a meterse**

En las dos primeras tipologías, en mi opinión, el gran reto del promotor es **cómo acomodar una nave lo más convencional posible a las necesidades específicas de la operativa de e-tailer**, con todas las instalaciones de picking y almacenamiento automático que exigen, y parece que en la resolución de ese reto no está habiendo problemas.

En cambio, **en la tercera tipología, la del reparto a la ciudad, es donde parece que hay mayor diversidad.** No solo en la tipología y ubicación (no se parece mucho la nave de Nacex en Coslada a la de Amazon en Vicálvaro) sino que además están apareciendo otras soluciones

que tratan de resolver ese último escalón que se ha llamado tradicionalmente "última milla" (que yo creo que al menos habría que llamarlo "últimas 10 millas").

Los proyectos de Merlin para usar los aparcamientos subterráneos de edificios de oficinas y comerciales, el proyecto de CBRE con Azora para utilizar antiguos locales comerciales para el reparto de esas "últimas 10 millas" y el proyecto de Invesco Pavasal al pie de la M40 pretenden ser **soluciones a un problema que se ha complicado, tanto por el incremento de necesidades de reparto como por las limitaciones al tráfico** impuestas por cuestiones ambientales.

La solución no es fácil. Cada ciudad es un caso diferente con una normativa y una política municipal diferente (y hay mucha ideología en esto) sobre tráfico, carga y descarga, usos de los edificios, etc. Cada empresa, de comercio y de reparto, busca su propia solución. Se están haciendo muchos experimentos por todo el mundo en lo que ahora se llama DUM (Distribución Urbana de Mercancías). Y **los promotores inmológicos deben "pensar" edificios que no se pueden construir o reformar para planes a cinco años, plazo que hoy parece infinito.** La rigidez de lo inmobiliario parece que encaja mal con la flexibilidad que exigen los "nuevos tiempos" (¿nuevos?). Es todo un reto para el sector del e-commerce y para el sector inmológico. Y todo esto siguiendo un modelo en el que el cliente final exige cada vez más prontitud y menos precio en lo que demanda.

Igual es necesario volver a recordar **"que las chaquetas no van a ir por la Red"** y que los edificios no son desmontables para **resolver entre todos los actores, incluyendo las Administraciones Públicas, los problemas que se plantean con el e-commerce.** □

Jesús Lacasia
Director general de
Gran Europa





Los principales retos de la Inmologística en España

El sector logístico y de transporte supone ya más del 4 % del PIB español con una tasa de crecimiento anual del 5,7% en 2017, que prácticamente duplica la de la economía española del 3%. Los datos auguran una tendencia al alza, también en cuanto a la ocupación en este sector. Sin embargo, el relativamente rápido crecimiento de la logística y, por extensión, de la inmologística, ha evidenciado algunos problemas que deben subsanarse para garantizar un modelo de negocio sostenible y generador de valor y de riqueza.

Como director de TPF Consultora Inmobiliaria desde hace más de 20 años, uno de los principales problemas a los que se enfrenta la inmologística hoy en día es la normativa de protección contra incendios. En concreto, las diferentes interpretaciones de las administraciones autonómicas para otorgar los instrumentos de intervención ambiental basados en los estudios específicos que justifican técnicas de seguridad equivalentes, contempladas en la norma.

El RD 2267/2004 por el que se aprueba el *Reglamento de Seguridad Contra Incendios en los Establecimientos Industriales (RSCIEI)*, tiene por objeto conseguir un grado suficiente de seguridad en establecimientos e instalaciones de uso industrial en caso de incendio. Así, exige determinadas instalaciones para garantizar esa seguridad, salvo que se justifique, con un estudio prestacional de incendio basado en modelizaciones de incendios, que un inmueble en concreto puede estar igualmente protegido frente al fuego mediante técnicas alternativas pero equivalentes a la norma. La problemática se presenta cuando cada administración autonómica utiliza unos criterios diferentes para aceptar o no esos informes y aprobar o no los instrumentos de intervención ambiental correspondiente.

Esa arbitrariedad genera incertidumbre y provoca retrasos y gastos extraordinarios en el desarrollo de cada proyecto inmologístico, pues lo que sirve en una Comunidad autónoma puede no ser suficiente en la de al lado. La solución debe pasar por unificar criterios y que la administración central tome cartas en el asunto para fijar unos estándares que deban aceptar todas las administraciones autonómicas.

“La diferente interpretación que se hace, por parte de las administraciones, de la normativa de protección contra incendios, representa un grave problema.”

Cuestiones técnicas como los sistemas de protección contra incendios son claves a la hora de comercializar de manera adecuada un producto inmologístico. Y aquí es donde detecto el segundo problema importante en el sector: la falta de especialización en logística y en inmuebles específicos para esta actividad que tienen los departamentos comerciales de muchas consultoras y comercializadoras.

Los clientes finales necesitan tener garantías suficientes de que el inmueble no sólo es adecuado para el trabajo que va a albergar, sino que cumple con todos los criterios técnicos exigidos por normativa y también, aquellos que su actividad concreta necesita. En TPF Consultora apostamos desde el principio por estos conocimientos técnicos hasta el punto de tener nuestro propio departamento de Ingeniería. Hoy en día, ese departamento se ha convertido en otra empresa del mismo grupo, Aspor Ingeniería, con la que trabajamos de la mano. Un importante valor añadido que hemos querido apoyar y desarrollar desde nuestros inicios con el objetivo de ofrecer un servicio integral inmobiliario.

Por último, y muy relacionado con la capacidad comercializadora de los intermediarios, otro problema importante es el excesivo enfoque en la inversión y en la nueva construcción dejando de lado inmuebles existentes. Es tarea de todas las empresas que nos dedicamos a la comercialización de los inmuebles logísticos e industriales trabajar por la ocupación de inmuebles ya construidos.

Con la excusa de disponer de plataformas más innovadoras y de atraer la inversión, que es lo que incrementa la facturación, hay muy pocas empresas, como TPF Consultora, enfocadas en dar salida al stock a pesar de que muchos de estos inmuebles pueden resultar igual de óptimos para la logística actual, incluso sin la necesidad de nuevas inversiones. Ocupar las naves ya construidas es vital para que la cadena de la inmologística siga avanzando a un ritmo productivo y sostenible.



E-commerce y omnicanalidad

Nuevas tendencias inmologísticas en el canal on-line del retail

La omnicanalidad permite a las empresas llegar al cliente por el canal que decida en cada momento. Esta tendencia se refleja en el diseño de las instalaciones logísticas que buscan múltiples modelos con el comercio electrónico integrado en la estrategia omnicanal y lanzado a conquistar nuevas áreas geográficas y nuevos productos.

El **impacto del comercio electrónico** sobre la actividad logística ha condicionado en los últimos años tanto la ubicación de los almacenes y plataformas logísticas, como su tamaño y características.

Si hasta recientes fechas la tendencia se centraba en el **desarrollo de naves de gran tamaño**, sobre la base de que la logística del e-commerce necesita aproximadamente tres veces más espacio que las actividades de almacenamiento tradicionales, ahora parece que los tiros se dirigen hacia **nuevas direcciones**, ya que el e-commerce se ha convertido en un ele-

mento que ha revolucionado la manera en que se afronta la actividad logística y que, además, ha contribuido a colocar a la gestión de la **cadena de suministro como un elemento de importancia estratégica** para la gestión empresarial.

Pese a que se siguen necesitando naves XXL con gran cantidad de muelles para facilitar la conectividad de vehículos de distribución y abastecimiento de diferentes tamaños, sobre todo en puntos estratégicos especialmente ubicados en los principales centros de consumo, en áreas densamente pobladas, ahora también ha empezado a surgir en los dos últimos años una **creciente tendencia a**

buscar espacios logísticos más próximos a las ciudades, incluso, si es posible, dentro de sus propios límites.

Se trata en definitiva de **abaratar las operaciones de distribución y almacenaje del canal on-line**, que suelen moverse en un escenario de altos costes y muchos movimientos, aunque, por contra, con precios muy ajustados, ya que este segmento sigue centrado en ganar cuota de mercado a la venta física por facilidad en la entrega y precio, dos factores estrechamente vinculados a los costes logísticos.

La instalación de plataformas logísticas en entornos urbanos cuenta con va-



rios **condicionantes**. El más importante de todos ellos es, sin duda alguna, el del **precio del suelo** con su traslación directa a las rentas de alquiler. No obstante, conviene no olvidar otros de gran calado como es el propio impacto de las actividades logísticas sobre el entorno urbano en términos de **ruidos o afectaciones al tráfico** en el entorno de las instalaciones,

“El entorno urbano se convierte en un nuevo espacio para contar con un stock imprescindible que permita reducir al máximo el tiempo de entrega y ahorrar costes.”

algo que, a su vez, también tiene sus repercusiones sobre la fluidez en el reparto de última milla, además de sobre el propio abastecimiento de productos a estos centros de último toque o 'last touch', como los llaman en los Estados Unidos.

Diversos modelos de hubs urbanos

Sin embargo, los modelos de **aproximación de los stocks a las áreas urbanas** no siguen un único patrón, sino que se vienen utilizando **diferentes aproximaciones**.

Así, por un lado, diversas empresas de paquetería vienen utilizando sus oficinas comerciales en las principales ciudades, además de para la recepción y el envío de paquetes como **punto de conveniencia**, como pequeños almacenes para la preparación rápida de envíos de comercio electrónico.

Con este modelo **se aprovecha la capilaridad de la red** de oficinas comerciales, al tiempo que se dan diferentes usos a un mismo espacio, lo que contribuye a rentabilizar su ocupación.

Por otro lado, muchas empresas de gran distribución y retailers parecen también centrados en **aprovechar sus instalaciones en los núcleos urbanos** para dar servicios propios del canal on-line también.

En este sentido, se intenta aprovechar que ya hay un stock en tienda para su distribución física, con el fin de **poder atender con estas existencias los pedidos de comercio electrónico**, tanto para entrega directa en tienda, una tendencia en auge, como para su envío domiciliario, con lo que las tiendas pasan a hacer funciones de 'dark stores' para el canal de internet.

Además, estos establecimientos también cuentan con **servicios de empaquetado y preparación de pedidos** propios para el comercio electrónico.

Así mismo, los **retailers** están empezando a contar con espacios en sus establecimientos comerciales dedicados específicamente al canal on-line, que, de este modo, recibe una atención preferente y personalizada.

Por otra parte, en la gran distribución también se están dando otras **dos ten-**



CIMALSA
Logística i mobilitat

La red multimodal y logística de CATALUÑA

Gestionamos infraestructuras logísticas y de movilidad para dinamizar la economía con criterios de sostenibilidad.

Siempre al servicio de las personas y de las empresas.

“Mientras algunas empresas buscan instalaciones específicas para el canal de comercio electrónico, otras intentan abrir espacios para el e-commerce en sus tiendas físicas.”

dencias.

Por un lado, algunas empresas están creando su propia **red de almacenes específicos para el canal on-line**, bien en instalaciones nuevas creadas ex profeso para este canal, o con instalaciones mixtas, mientras que, por otro lado, otras buscan anticiparse a futuros descensos en los volúmenes del canal físico reorientando algunos de centros para dedicarlos al almacenamiento de stocks para el reparto de última milla.

En el primer caso se encuentra **Merca-dona**, que desde hace algo más de un año está poniendo en marcha modernas instalaciones destinadas a dar servicio a su canal on-line, y que la empresa valenciana ha denominado **colmenas**.

De igual modo, los propios e-tailers también buscan, por otra parte, contar con **espacios en entornos urbanos que les permitan ganar rapidez en sus servicios**, así como abaratar costes en un servicio cuya rentabilidad es muy ajustada.

Para ello crean **hubs urbanos** que les permitan contar con presencia cerca de los principales núcleos de población a los que ofrecer los servicios más rentables relacionados con productos de

envío premium y, por lo tanto, con clientes recurrentes.

Para ello, algunas empresas han decidido **utilizar sus propias tiendas** para reconvertirlas en cierto modo.

Este es el caso, por ejemplo, de **El Corte Inglés** y de las enseñas del Grupo Inditex, así como de las del Grupo Tendam, entre otros.

En el caso de El Corte Inglés, la compañía parece decidida a **aprovechar las ubicaciones** que tiene en algunas de las principales calles comerciales de las principales ciudades del país, para establecer allí **centros logísticos de proximidad** que le permitan acceder a los clientes en los barrios más céntricos, unas zonas, además, que cada vez están más sometidas a crecientes restricciones de acceso, con el fin de reducir la contaminación en las ciudades europeas.

Repensando el modelo de tienda

De igual modo, tanto Inditex como Tendam están dando una **vuelta de tuerca al concepto de tienda física**, que está virando hacia un entorno tecnológico focalizado en la omnicanalidad y

que busca generar en los consumidores una experiencia de compra que ofrezca nuevos alicientes a los puramente comerciales.

Esta tendencia se ve reflejada en algunas cadenas que antes de la revolución del comercio electrónico apostaron por **buscar ubicaciones en el extrarradio** de las ciudades y que ahora, además de los grandes centros comerciales de la periferia, también se han mostrado interesadas en **entrar al corazón de las ciudades**, con el fin de acercarse a un cliente que ahora también cuenta con la ventaja de poder hacer que las mercancías le lleguen directamente sin tener que hacer desplazamientos a los límites de la ciudad para emplear toda una tarde (o una mañana) para hacer grandes compras, cuando ahora puede realizar pequeñas adquisiciones con más comodidad.

En definitiva, con el canal on-line ya integrado en gran parte de las empresas de distribución como una parte más de su gestión omnicanal y con el comercio electrónico lanzado hacia nuevas áreas geográficas y nuevos productos, la gestión logística plantea nuevos retos para **contar con inmuebles adaptados a fines diversos**, que integran diversas actividades y que se encuentran ubicados en diferentes zonas, ya sean en pleno centro urbano o en áreas menos congestionadas. □



Eigo, construcción especializada en logística

La constructora maña consolida su presencia en el mercado del centro peninsular con nuevos proyectos para 2020, al tiempo que trabaja para el desembarco en Cataluña.

Tras irrumpir como constructora especializada en el mercado inmológico español en 2016, con un **primer proyecto para ICC sobre 15.000 m² en ICC Casablanca**, desarrollo ubicado en la localidad madrileña de Torrejón de Ardoz, la empresa constructora de Zaragoza sigue sumando nuevos proyectos.

A este primer trabajo se sumó **otro más sobre 52.000 m² para ICC Meco**, firmado en 2018 para ejecutar en 2019, que se entregará próximamente. Así mismo, también en 2018 incorporan a su cartera de clientes a Inversiones Montepino con un desarrollo en Coslada, realizado el año pasado.

Ya en 2019 llega la consolidación en el mercado inmológico madrileño para la compañía de la mano de **Gazeley**, empresa que le confía su regreso a España, con el desarrollo de su plataforma **G-Park Illiescas**.

La seriedad, el cuidado en obra y el contacto constante con los clientes fructifican también en la adjudicación de un nuevo inmueble para 2020, con la construcción del **nuevo proyecto de ICC en Torrejón de Ardoz en Los Almendros**, donde se desa-

rollará un nuevo inmueble logístico de 37.000 m² de superficie.

Además de en la zona centro, Eigo está construyendo en **Tudela (Navarra)** una nave logística de 17.000 m² para Transportes Jaylo y está prevista en breve la firma de sus primeras obras en **Cataluña**.

Con 27 empleados directos y una cifra de ventas superior a los 25 M€ en 2019, esperan superar los 40 M€ en 2020.



VGP **PARK**
ZARAGOZA

VGP Spain
+34 936 819 260
contacto@vgpparks.eu
www.vgpparks.eu

Módulos industriales y logísticos Clase A desde 2.400 m² en la mejor ubicación de Zaragoza para sus proyectos, disponibles a final de año.



La **tendencia** del mercado inmologístico durante 2019

El interés que sigue suscitando el mercado inmologístico en las dos principales áreas de la península, Madrid y Barcelona, por parte de los inversores hace que los proyectos especulativos, sobre todo en la zona centro, excedan los niveles y ritmos de contratación a los que en los últimos tiempos nos tenía acostumbrados en mercado.

En Madrid y zonas limítrofes, con un volumen de construcción total en el entorno de los 530.000 m² actualmente ejecutándose o en proyecto de ejecución, más de la mitad, unos 265.000 m², son ejecutados en modo especulativo. El resto tiene definido y comprometido un futuro ocupante de las plataformas logísticas. La contratación hasta el momento actual de 160.000 m², hace que vayamos a tener un exceso de superficie futura que se deberá absorber.

En Barcelona (Zona Cataluña) la situación es completamente la contraria. Proyectos y metros cuadrados en construcción escasos con altos niveles de contratación. Más concretamente 350.000 m² firmados y 180.000 m² de plataformas logísticas en ejecución. La tendencia clara es el incremento de rentas, provocadas por el interés de los usuarios por hacerse con espacio para el desarrollo de su actividad.

Lo expuesto anteriormente provocará en la zona centro, y está siendo una realidad actualmente, que los propietarios-inversores tomen decisiones muy flexibles en las negociaciones de acuerdos con posibles clientes, para hacerse con los contratos y que las apuestas en términos de inversión generen rendimientos positivos desde el primer momento en el que se entrega, por parte de los promotores, el edificio. Esta actitud es la que lleva a una estabilidad en las rentas zonales con una clara tendencia a descensos muy sostenidos en los niveles de rentas provo-

“Más de la mitad de lo que se está construyendo en estos momentos en la zona centro, se está ejecutando en especulativo”.

cados por la competencia entre inversores.

En cuanto a la evolución del mercado en Valencia no puede ser mejor, de ahí que el interés de los inversores por este mercado se haya posicionado como prioritario. La tendencia durante el presente año, en términos de contratación, se acerca a niveles record, aproximándose a los 200.000 m² contratados de espacios tanto llave en mano, así como espacios construidos. La situación es muy parecida a la de Barcelona, poca disponibilidad e interés por parte de los operadores de firmar buenas ubicaciones.

Las rentas en las zonas “prime” se han estabilizado en los 4,50 €/m², la disponibilidad de espacios construidos es muy baja no alcanzando el 3%. La actividad promotora sigue en funcionamiento, tanto a nivel especulativo como grandes proyectos llave en mano, en Ribarroja, Cheste, Picassent y Sagunto, aunque cada vez las posibilidades de suelo finalista para proyectos logísticos son menores.

La escasez de oportunidades, así como el exceso de posiciones en la zona centro de España principalmente, están provocando desde hace tiempo que los inversores estén poniendo el foco de su interés en zonas que parecían olvidadas (Zona norte de España, Sevilla, Málaga,...). Según cada mercado, el interés por proyectos especulativos desciende muy considerablemente, apostando por ubicaciones ‘last mile’ con contratos cerrados a largo plazo por las empresas claramente asociadas al negocio online. Activos con una clara falta de riesgo asociado a la rotación comercial futura y con unos niveles constructivos y operativos muy altos.



Aragón Plataforma Logística

Conectando el mundo Connecting the world

Plataformas:



La mayor plataforma logística de Europa
The largest Logistics Platform in Europe



Parcelas de uso logístico e industrial
Land for logistical and industrial use



Parcelas de uso logístico e industrial
Land for logistical and industrial use

Sociedades:



Un polígono con conexión con el Mediterráneo
An estate linked to the Mediterranean

Consejo asesor:



Servicios Logísticos
Logistics Services



Elevar las rutas logísticas
Upgrade logistics routes



Innovación, colaboración, vía para la mejora
de la competitividad empresarial
Innovation + Collaboration - the road to improved
business competitiveness



Aragón's Trade & Investment Agency



Centro del comercio del mundo
Yiwu-Zaragoza-Madrid Train



Innovación tecnológica
Technological Innovation



Plataforma logística agroalimentaria del Valle del Ebro
The Ebro Valley Agri-Foods Logistics Platform



Faro internacional de la logística
International Logistics Forum



Parcelas de uso logístico e industrial
Land for logistical and industrial use



Plataforma aeronáutica internacional
International Aeronautics Platform



Una terminal para el desarrollo industrial
A terminal for industrial development



La mayor terminal marítima de interior de España
The largest inland maritime terminal



Hub de talento para la gestión
de la cadena de suministro
Talent hub for supply chain

www.aragonplataformalogistica.es

SILBARCELONA
expo & congress
26-28 junio 2019



**GOBIERNO
DE ARAGON**



Entrevista con Jan Van Geet, CEO de VGP

“Me gustaría que VGP tenga parques de tamaños adaptados en las principales ciudades españolas”

El consejero delegado de VGP reflexiona sobre la trayectoria de la compañía en el mercado logístico europeo, con una vista puesta tanto en la preparación para el futuro, como en las oportunidades que traerán los próximos años.

Jan Van Geet, socio fundador, principal accionista y CEO de VGP analiza el presente y el futuro del mercado inmobiliario europeo y la presencia de la compañía en España desde que se produjo su desembarco en julio de 2015.

- Cadena de Suministro (CdS): VGP cumplió 20 años de historia en 2018. ¿Se imaginaba en sus inicios que pudiera llegar a crear el grupo que es hoy VGP?

- Jan Van Geet (JVG): A menudo, en mi vida, me he planteado ¿qué hubiese ocurrido si hubiese hecho las cosas de otra forma?, ¿qué hubiese hecho si pudiese volver hacia atrás en el tiempo? y, sobre todo, ¿cómo hubiese actuado teniendo los conocimientos que tengo ahora? No veo nuestra historia como una foto ins-

tantánea o una serie de fotos estáticas, sino como un trayecto, **un camino en curso que nos ha permitido llegar hasta donde estamos hoy**. Estoy muy orgulloso de lo que hemos hecho y soy muy optimista sobre nuestro futuro, porque tenemos la misma ilusión que en nuestros inicios, pero con mucha más experiencia. Me gusta mucho la definición de la suerte que hace Séneca: “La suerte es lo que ocurre cuando la preparación coincide con la oportunidad”.

- CdS: ¿Qué análisis hace sobre el recorrido de VGP en el mercado español?

- JVG: Ahora que lo vemos con perspectiva, no llegamos en un momento fácil a España. La crisis que dejamos atrás había detenido completamente las inversiones inmobiliarias durante muchos años y

había muchas dudas acerca de las oportunidades en ese momento. Pocas empresas estaban invirtiendo en desarrollo de nuevos parques industriales y no estaban dispuestas a tomar riesgos. Supimos ser atentos, reactivos y tomar las decisiones correctas a pesar de las incertidumbres. Nos ubicamos siempre en lugares destacados y esto nos permite **reducir parte de los riesgos** en nuestro negocio. Por otra parte, el crecimiento del e-commerce es también un motor importante para nuestro grupo, directamente y a través de las empresas de mensajería y paquetería. Se está creando, casi de cero, una nueva red de abastecimiento para poder entregar a los clientes cada vez más rápidamente. Esta red empezó por las zonas de mayor concentración, pero

se va extendiendo a todas las ciudades importantes, de la misma manera que la gran distribución se desplegó en los años '80 y '90 con los centros comerciales.

Nuestros criterios de selección en cuanto a ubicación de nuestros parques industriales, tanto en España como en el resto de Europa, es también un factor que hace atractivos nuestros desarrollos para la logística del futuro.

- CdS: ¿Cómo ve el mercado inmobiliario español?

- JVG: España es un país al cual tengo mucho aprecio tanto a nivel personal como empresarial. Fue **la segunda inversión importante en nuestra expansión europea** después de Alemania y tras nuestros primeros años en la República Checa y países limítrofes. Es un país muy dinámico, lleno de energía, que ofrece muchas oportunidades. Nuestro sector es parte de un **mercado muy cíclico**, especialmente en lo que a terrenos se refiere. Esto puede ser perjudicial en cuanto a competitividad porque **si el suelo es demasiado caro, puede penalizar las inversiones** en mano de obra y tecnología cuando el sector precisamente está viviendo una pequeña revolución, con competencias técnicas cada vez más valoradas e importantes en la cadena. Es un cambio y al mismo tiempo una gran oportunidad. Lo estamos viviendo en Alemania. Las compañías locales necesitan edificios modernos, adaptados a sus necesidades actuales y futuras.

“**España fue la segunda inversión importante de VGP en su expansión europea, después de Alemania y tras los inicios en la República Checa.**”

En cuanto a posicionamiento estratégico, dinamismo y competitividad, **España tiene las herramientas para ser una gran potencia**, también para abastecer al sur de Europa. A nivel de infraestructuras, España es un país dotado de una gran capacidad de crecimiento logístico en transporte marítimo, aeronáutico y terrestre. A nivel regional, nuevas carreteras de circunvalación como la M50 en Madrid o la SE-40 en Sevilla han permitido crear nuevos centros logísticos modernos, preparados para el futuro como es el caso de nuestros parques de San Fernando y Fuenlabrada en Madrid, o Dos Hermanas en Sevilla.

- CdS: ¿Qué papel juega España en la estrategia común de la compañía con Allianz?

- JVG: Después del éxito de la primera Joint Venture al 50:50, VGP European Logistics, hemos decidido **constituir un segundo fondo** en julio de este 2019, y estamos muy contentos de haber llevado a cabo la primera transacción con un valor de 175 millones de euros en España y Rumania. Este nuevo vehículo tiene como objetivo **llegar a 1.700 millones de euros**, es decir, diez veces más que la primera experiencia. El fondo aporta activos en Austria, Benelux, Italia, España,

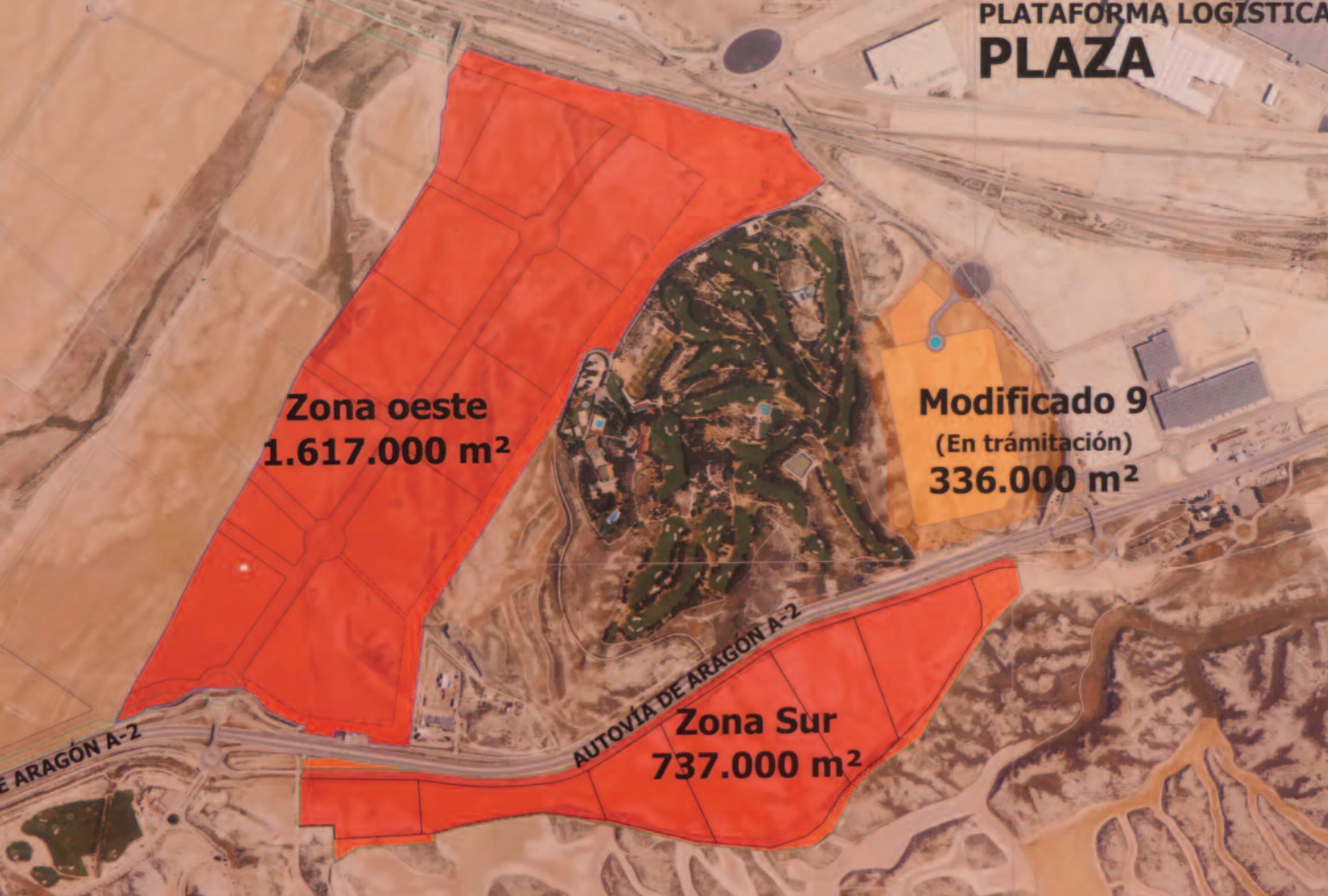
Portugal y Rumania. España será uno de los grandes motores de este fondo a través del desarrollo de nuevos proyectos (**ocho proyectos de VGP estarán en construcción** en el segundo semestre del año en España) que estamos lanzando en Barcelona, Madrid, Valencia y Zaragoza, así como las promociones en Fuenlabrada y Sevilla. También contribuirá con el objetivo de desarrollo territorial continuo en los próximos tres años en todas las ciudades importantes de España.

Mirando a medio y largo plazo, me gustaría que VGP tuviera parques de **tamaños adaptados en todas las grandes ciudades de España**, como Bilbao, Málaga, Vigo, Alicante, Pamplona o Gerona. Son ciudades en las que nos gustaría crecer, siempre que se presenten ocasiones que permitan aportar valor y competitividad a nuestros clientes.

Tengo **mucha confianza en nuestro equipo español**. Les deseo que mantengan su nivel actual de entusiasmo y energía, vivacidad de mente y ánimo; porque esto les permitirá cumplir todos nuestros sueños conjuntos. Esta aventura apenas acaba de empezar y estaremos preparados para encontrar la **“suerte”** que citaba el famoso escritor y político romano de origen cordobés, Séneca. □

VGP ha constituido junto con Allianz un segundo fondo en julio de 2019, con el que ya se ha llevado a cabo la primera transacción por un valor de 175 millones de euros en España y Rumanía.





Aragón Plataforma Logística, una marca consolidada

A lo largo de los últimos cuatro años, se han comercializado 997.571 m² en las plataformas logísticas de Aragón, que integran PlaZa, en Zaragoza, Plhus, en Huesca, y Platea y Fraga, en Teruel.

Con un potencial logístico indiscutible, *Aragón se ha convertido en los últimos años en una región clave* para el desarrollo del sector en la península ibérica.

Sus amplias plataformas y sus sólidas infraestructuras conforman la base adecuada para **sostener su tejido productivo**, que disfruta de unas conexiones cada vez más eficientes, tanto en el ámbito nacional como internacional, ya sea por ferrocarril, aire o carretera.

Además, también cuenta con **salida al mar a través de otros puntos** de España, como Bilbao o Valencia.

La sociedad pública Aragón Plataforma Logística, APL, que actualmente dirige

Francisco de la Fuente, aglutina en la actualidad **la oferta global en materia logística** de toda la Comunidad Autónoma y se ocupa de la gestión de las plataformas de **PlaZa, en Zaragoza, Plhus, en Huesca, y Platea y Fraga, en Teruel.**

Entre sus socios se encuentran diferentes entidades del sector público y privado, todas ellas vinculadas de algún modo al ámbito logístico.

De la Fuente destaca la capacidad de la administración regional para resaltar la

oferta logística de la región precisamente cuando **ha empezado a aumentar la demanda**, lo que ha contribuido a que APL ocupe un papel preponderante en el mercado inmológico español; *“Hemos hecho una fuerte apuesta por incrementar la conectividad de Aragón, sobre todo con Portugal y Andalucía, y hemos retomado la **conectividad con Valencia**”,* explica el director.

El balance de la última legislatura es, a su juicio, muy positivo, aunque aún están

“Uno de los propósitos actuales es impulsar la terminal ferroviaria de PlaZa para potenciar el trasvase modal desde la carretera.”

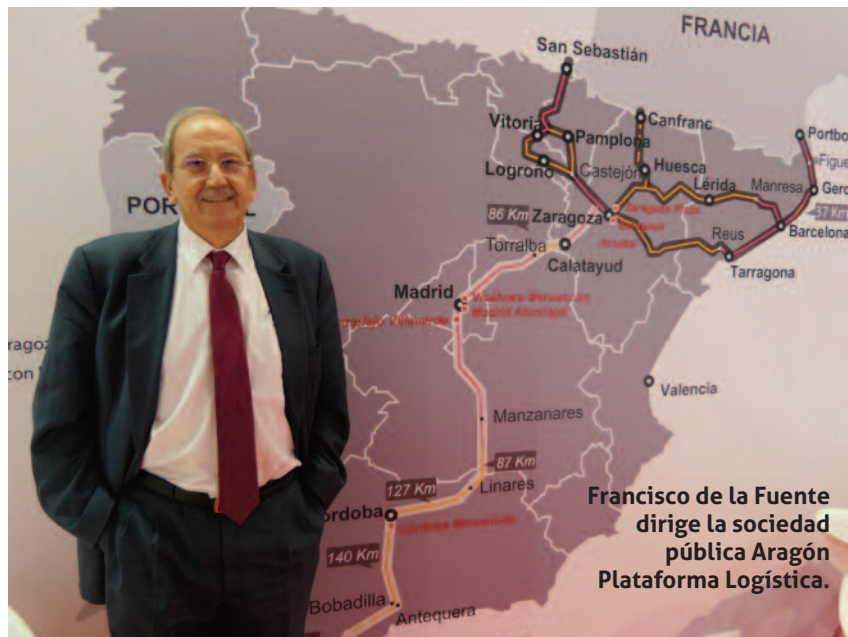
pendientes de concretar **varios proyectos en marcha** que permitirán "poner en valor todos los activos disponibles".

Ampliaciones previstas

Por el momento, ya está en marcha **la ampliación de PlaZa en 270 hectáreas**, un proceso que se llevará a cabo en varias fases. La primera, que finalizará en 2020, prevé incorporar 336.000 m² en los terrenos colindantes a la carretera de la Base Militar de Zaragoza, para poder edificar unos 220.00 m².

Además, de cara a 2021, se anexionarán dos terrenos que rodean al campo de golf de La Peñaza, **con más de 1.600.000 m² y 737.000 m²** respectivamente.

También está previsto, según el gerente de APL, impulsar la **terminal ferroviaria de la Plataforma Logística de Zaragoza**, actualmente infrautilizada pese a sus excelentes **conexiones con la A-2** y las posibilidades que ofrece a las empresas de la zona. "No hay en España



una terminal ferroviaria como la de PlaZa", asegura.

La infraestructura consta de unos 350.000 m² de suelo ferroviario y otros 280.000 m² de aparcamiento para camiones, con el fin de facilitar el transporte de mercancías y el **desvío de la**

carga desde la carretera al ferrocarril.

Otra plataforma que será ampliada es la de Fraga, concretamente en 14 hectáreas, la mayor parte de las cuales corresponden a **una gran empresa que se instalará en la zona.**

Aragón Plataforma Logística va adap-



Edificación industrial, logística y comercial

Hacemos sus proyectos realidad

● Promoción delegada ● Llave en mano ● Ejecución de obra ● Mantenimientos





La primera fase de la ampliación de PlaZa finalizará en 2020.

tándose así a las **nuevas demandas del sector logístico**, que exige parcelas más amplias para sus operativas.

Además, existe un proyecto para construir **una nave de dos plantas** en Fraga, que alcanzaría los 24 metros de altura, según ha confirmado el director de APL.

En cuanto a la Plataforma Logística de Teruel, sigue evolucionando y ya cuenta con empresas de renombre instaladas en la zona, como **Ronal Ibérica o Rochling**.

270

HECTÁREAS

de superficie para la ampliación de PlaZa en varias fases.

A su vez, la Plataforma Logística de Huesca ofrece grandes perspectivas y en los últimos meses ha acogido a nuevos inquilinos, aunque aún dispone de gran cantidad de suelo para nuevos desarrollos. En total, **se han comercializado más de un millón de metros cuadrados** en los últimos cuatro años en Plaza, Platea, Plhus y Fraga.

“El proyecto de autopista ferroviaria busca impulsar el tráfico de camiones por ferrocarril entre Zaragoza, Madrid y Algeciras.”

Conectividad

Todas las plataformas aragonesas están **contribuyendo a la vertebración del territorio**, muy bien comunicado con las comunidades de su interés gracias a conexiones como el Corredor del Ebro y la línea del Corredor Cantábrico-Mediterráneo, que une Bilbao y Valencia.

Tampoco descarta De la Fuente una **conexión ferroviaria transpirenaica**, teniendo en cuenta la preponderancia de los puertos españoles y la necesidad de facilitar la llegada hasta allí de las mercancías a través de Francia, evitando con el tren las **habituales retenciones que sufren los camiones** en la frontera.

Asimismo, valora los **contactos con el puerto de Valencia** para que participe en la gestión de Platea, y los avances en la línea ferroviaria que une ambas regiones.

Por otro lado, acaba de presentarse el proyecto para el desarrollo de una autopista ferroviaria que **favorecerá el tráfico de camiones por ferrocarril** entre Zaragoza, Madrid y Algeciras, pudiendo incluir una parada en Córdoba.

“Ha supuesto un hito muy importante”, reconoce el director, que destaca el arduo trabajo realizado junto al **sector del transporte** para impulsar la iniciativa.

La previsión es **poder conectar PlaZa con el puerto algecireño** en un plazo de dos años, para lo que ya han comenzado a estudiarse las actuaciones necesarias. De este modo, podrá desviarse de la carretera parte del movimiento terrestre, ya que se prevé un **repunte del tráfico ro-ro** en las líneas del Estrecho de Gibraltar.

Complementar la oferta

En términos generales, el **objetivo de Aragón Plataforma Logística** es “**complementar la oferta de suelo con diferentes servicios y con la gestión de las infraestructuras**”.

En esta línea, algunos espacios logísticos repartidos por la región han conseguido multiplicar las posibilidades que ofrecen las distintas plataformas. Entre ellos, se encuentran los aeropuertos de Teruel y Zaragoza, **la terminal de Monzón o la Terminal Marítima de Zaragoza**.

En palabras de Francisco de la Fuente, para tener una oferta completa, es necesario ofrecer “**no solo una calidad contrastada y una conectividad aérea, ferroviaria y por carretera, sino también formación, investigación y un clima logístico**”. Por ello, cuentan con el apoyo del Zaragoza Logistics Center, **primer centro de formación logística de España**, aunque también conviene señalar el impulso que han dado al sector los Premios Pilot. □

Magna construirá una nave logística de 60.000 m² en Valencia

El proyecto, que se destina a almacén logístico para muebles y productos del hogar, se desarrollará en el polígono de Carrasses del municipio de Liria.

La promotora López Real 09 ha encargado a Magna la ejecución de una nave logística de 60.000 m² en el municipio valenciano de Liria, que se destinará a almacén logístico para la **distribución de muebles y equipamiento para el hogar**.

La nave logística, de 14,5 metros de altura interior, contará con **58.000 m²** de almacén y 2.000 m² de zona para oficinas distribuidas en dos plantas, sobre una parcela de casi 79.000 m² de superficie.

Así mismo, la cubierta del inmueble se resolverá como una **cubierta a dos aguas plana tipo deck** con perfil de chapa por el interior, mientras que las fachadas del edificio se proyectan con un recubrimiento de materiales de calidad que, hasta los 3,6 primeros metros de fachada se ejecutarán con paneles de hormigón prefabricado con aislante, para ejecutar con paneles sándwich de acero lacado a partir de los 3,6 hasta el remate de coronación de peto.

De igual modo, el inmueble contará con **50 muelles de carga y descarga**, dos accesos para furgonetas, así como una amplia playa de maniobras para vehículos pesados y aparcamiento para 299 automóviles y 50 vehículos pesados.



VGP PARK VALENCIA

VGP Spain
+34 936 819 260
contacto@vgpparks.eu
www.vgpparks.eu

Módulos industriales y logísticos Clase A desde 4.300 m² en una de las mejores ubicaciones de Valencia para sus proyectos, disponibles a final de año.



Hubs urbanos: los stocks se acercan al consumidor

Desde 1999, las normas que regulan la actividad del transporte por carretera han cambiado radicalmente, con el fin de pasar de un sector regulado a una actividad totalmente liberalizada que ahora juega dignamente a nivel europeo.

Tras marcar una tendencia a contar con naves logísticas más grandes, fieles al adagio de que el e-commerce necesita tres veces más suelo que las actividades logísticas tradicionales, ahora el comercio electrónico también **amplía su presencia en las zonas más cercanas a los principales núcleos de población**, con el fin de ganar proximidad a los principales núcleos urbanos.

Esta tendencia tiene su razón de ser en la necesidad de **optimizar al máximo unas operaciones con márgenes de beneficio tan escasos** que a veces son inexistentes, aunque en este camino también se topan con el límite que fijan las rentas,

un tema especialmente sensible para los inquilinos del sector logístico.

Además, por otra parte, el auge del comercio electrónico obliga a la distribución urbana a **reaccionar con rapidez** para adaptarse a un escenario mutante, en el que lo que era válido hasta hace unos meses deja de serlo sin que las alternativas que se plantean garanticen un recorrido a medio plazo.

En este sentido, parece que la tenden-

cia más extendida en los dos últimos años se centra en **acercar los stocks lo máximo posible a los clientes finales**, con el fin de reducir costes, facilitar la operativa de vehículos de energías alternativas, con el condicionante que marca la autonomía de los vehículos eléctricos, asegurar la efectividad de las entregas para evitar fallidos y facilitar la gestión de la logística inversa.

Partiendo de la base de que **no existe**

“La revolución tecnológica no implica sólo un cambio en las herramientas que se utilizan en el transporte, sino también una modificación radical de la operativa.”



una solución única para la distribución urbana, ya que cada ciudad cuenta con sus propias particularidades que impiden encontrar una única respuesta extensible a todas las poblaciones, la tendencia se centra en potenciar la colaboración tanto entre los diferentes operadores como entre el sector privado y las administraciones municipales para

buscar soluciones óptimas.

De igual modo, a la hora de **buscar emplazamientos para los hubs urbanos** hay que tener en cuenta tanto las necesidades del reparto, como la necesidad de encontrar una rentabilidad para estas instalaciones que deberían suponer una inversión mínima, con rentas que, para el caso de Madrid, no deberían de superar los **siete u ocho euros por metro cuadrado y mes** para que el modelo fuera económicamente sostenible.

Así mismo, el modelo para el reparto de paquetería de comercio electrónico del futuro a medio plazo debe buscar una **mayor sostenibilidad medioambiental**, sobre todo en cuanto a optimización de los repartos para evitar duplicidades, algo que sin duda potenciará la colaboración entre operadores para buscar sinergias.

Esta tendencia pasa, a priori, tanto por el uso de vehículos menos contaminantes, como por la reducción de los viajes y su **acortamiento**.

En este ámbito juegan un papel cada vez más importante las **crecientes restricciones de circulación** para los vehículos más contaminantes que se están imponiendo en cada vez más ciudades europeas, pese a la polvareda que han levantado en España algunos casos como

es el de Madrid Central, toda vez que parece que la existencia de una zona de acceso restringido acabará convirtiéndose en la norma para gran parte de las ciudades del continente.

Nuevos modelos de reparto

En este mismo sentido, según revela un estudio de Aecoc sobre distribución en hostelería, un 98% de las empresas del canal Horeca cree que el sector debe

98%

DE LAS EMPRESAS DEL CANAL HORECA

creen que deben prepararse para cambios en los modelos de reparto a corto y medio plazo.

prepararse a corto y medio plazo para implantar **nuevos modelos de reparto**, en un escenario marcado por el creciente número de restricciones en el acceso a los principales núcleos de población.





En ciudades como Ámsterdam, hasta los propios barcos se convierten en almacenes para el reparto avanzado.

Así pues, para las empresas de este sector de actividad, la colaboración entre ellas a través de plataformas urbanas es **una de las opciones que se consideran más factibles**, pese a toda una serie de dificultades que entraña, relacionadas tanto con la propia operativa, como con asuntos relacionados con la libre competencia o las fricciones que podrían surgir al compartir instalaciones.

Aecoc estima que un 76,58% de las empresas de Horeca verían bien la posibilidad de realizar el **reparto de última milla de sus productos desde hubs urbanos** gestionados por un tercero, mientras que solo un 6,96% no aplicaría este mo-

delo de ninguna manera.

Sin embargo, pese a esta opinión favorable que implicaría un **alto grado de colaboración**, existen múltiples circunstancias que dificultan su implantación, como, por ejemplo, la atomización existente en el sector o problemas de competencia y organización interna relacionados con la propia gobernanza de cada compañía, así como con la propia gestión de cada hub y las prioridades que se otorguen a unas empresas u otras.

Así pues, dentro del concepto de hub urbano caben **múltiples conceptos**, que van desde el propio almacén, hasta dark stores o establecimientos mixtos, en los

que la tradicional trastienda ha evolucionado para convertirse en un espacio destinado a labores de picking y actividades logísticas de alto flujo.

Nuevas iniciativas

En este ámbito, además, **se multiplican las iniciativas**, desde las propias compañías, que reorientan sus establecimientos a medida que el comercio electrónico va ganando espacio a la compra tradicional, hasta los propios e-tailers, que también tienden a acercar stock a los núcleos urbanos.

De igual modo, los operadores logísti-



cos también buscan nuevas soluciones que les permitan mejorar márgenes que son bastantes exigüos, y las propias compañías inmo­lógicas también ponen en marcha nuevos productos con la intención de aprovechar espacios que pueden destinarse a la distribución urbana de mercancías.

En el primer grupo se encuentran El Corte Inglés o Mercadona, por citar solo dos ejemplos, aunque también podría hablarse de Carrefour, que buscan **apro­vechar los almacenes de sus estableci­mientos comerciales** para hacer una gestión omnicanal de la atención al cliente.

De igual modo, algunos operadores logísticos, como Seur o DHL, por citar solo dos casos, también están aprovechando sus **redes de puntos de conveniencia**, ya sean propios o de terceros, para llevar stocks más cerca de los destinatarios finales, al tiempo que utilizan estas instalaciones como establecimientos comerciales.

Así mismo, los **operadores del canal on-line** también buscan espacios físicos que les permitan gestionar unas mínimas existencias para satisfacer pedidos con servicios rápidos, en las mejores condiciones y sin perjudicar los márgenes.

“La necesidad de contar con espacios logísticos en entornos urbanos para rentabilizar las operaciones de comercio electrónico choca con la sensibilidad del sector ante subidas en las rentas.”

E incluso también parecen ir llegando a Europa experiencias más propias de los Estados Unidos o de Asia, con **actores puros del comercio electrónico que abren establecimientos físicos** en un intento por acercarse a nueva clientela y por no poder combar en la lucha por la omnicanalidad, frente a otros modelos mixtos.

Por último, **las propias empresas inmo­lógicas** desarrollan sus propios modelos, como es el caso de Merlin, que ha puesto en marcha un proyecto piloto con varios operadores logísticos y con el que quiere aprovechar los aparcamientos de algunas de las oficinas de su propiedad que quedan vacíos por las noches para poder instalar allí pequeños almacenes de alta rotación, destinados a realizar servicios de distribución urbana tanto diurnos, como nocturnos.

En idéntico sentido, CBRE y Azora tienen en marcha un proyecto para aprovechar locales comerciales, con la intención de **reconvertirlos en almacenes**, mientras que, por otra parte, Pavasal está levantando, pese a ciertos impedimentos rela-

cionados con la imbricación del proyecto en una zona popular de la capital, una importante nave logística en Villaverde, un barrio de Madrid al pie de la M-40, con unas conexiones magníficas con el centro de la ciudad y algunas de las zonas más pobladas del área metropolitana de la capital.

Todos estos proyectos vienen marcados por dos características contrapuestas. Por un lado se encuentra la necesidad que tienen los actores que dan servicios logísticos para el canal de comercio electrónico de contar con **espacios lo más próximos posible a los principales núcleos urbanos**, mientras que, por otro, por su propia idiosincrasia, las actividades logísticas constituyen un negocio que es muy sensible al coste del suelo, dado que manejan márgenes económicos muy ajustados, que les impiden poder contar con grandes espacios en los principales ejes comerciales de las grandes ciudades, donde el precio del metro cuadrado se les escapa de las posibilidades que manejan. □





Las naves logísticas se transforman en lugares de trabajo agradables

Crece la tendencia a integrar nuevos servicios en los inmuebles logísticos destinados a facilitar el trabajo y la conciliación familiar de unas plantillas que desarrollan su labor en lugares alejados de los entornos urbanos, en un marco de escasez de personal que afecta a todo el sector logístico.

Tradicionalmente, los almacenes siempre han sido **instalaciones poco atractivas**, con entornos agresivos, llenos de movimiento y aparentemente desordenados para quien no conozca los secretos organizativos que esconden estas instalaciones.

Sin embargo, en las últimas décadas, la logística ha dado un giro importante y ha pasado de estar arrinconada en la oscuridad a jugar un **papel determinante en la competitividad** de cualquier empresa.

A pesar de este cambio, las actividades logísticas no logran atraer talento por diversas causas y en los últimos años ha aflorado **un evidente problema de esca-**

sez de personal que se ha hecho evidente tanto en el segmento del transporte, como, más recientemente, en las operaciones de almacén.

En este ámbito, el problema se agrava por la circunstancia de que **las instalaciones logísticas suelen agruparse** en zonas muy bien definidas por su estratégica ubicación y las redes de infraestructuras que necesitan.

Esta acumulación de empresas en de-

terminadas zonas hace que todas ellas compitan por **profesionales escasos y cada vez con mayores necesidades formativas**, en consonancia con la incorporación en los almacenes de equipos cada vez más tecnológicos que requieren de una formación funcional específica.

En este contexto, los operadores logísticos tienden a **competir para atraer personal** por medio de salarios que se han ido incrementando en los últimos años y

“La escasez de personal hace que las empresas compitan entre sí para atraer talento no solo por medio del salario, sino también por mejores condiciones de trabajo.”



ciertas épocas del año para tender picos de actividad y, consecuentemente, necesitan la existencia de bolsas de paro para poder contratar que generalmente se suelen establecer por encima del 15%.

Una dura competencia

Pero, además, las empresas del sector han empezado a competir para ofrecer a sus plantillas instalaciones cada vez más agradables, con **opciones de servicios** que les permitan desarrollar actividades de ocio y esparcimiento en compañía de sus colegas de trabajo, en entornos cada vez más cuidados y con detalles de calidad.

En paralelo, también crece la idea de que unos edificios más adaptados a las necesidades de las personas que realizan allí su trabajo contribuirá **a mejorar la productividad, creatividad y bienestar**, a través de entornos de trabajo flexibles y sostenibles.

En este mismo sentido, las naves logísticas suelen estar ubicadas **fuera de los núcleos urbanos**, por lo que las personas que viven y trabajan cerca de ellas tienen poco acceso a los servicios que existen en los centros de la ciudad.

De igual modo, los trabajos que se desarrollan en las naves logísticas tienen **un horario exigente y con turnos continuos**, además de ofrecer un entorno físicamente muy exigente, que involucra el

movimiento de cargas voluminosas y el uso de maquinaria compleja, con trabajo pesado durante gran parte de las jornadas laborales.

Según un estudio europeo elaborado por **Prologis**, esta situación de escasez de personal adecuadamente formado, además, **podría empeorar en los próximos cinco años**, ya que, según el análisis de la compañía, actualmente ya se coloca como uno de los factores más decisivos a la hora de que las empresas del sector elijan la ubicación de sus instalaciones logísticas.

51%

DE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR LOGÍSTICO EN EUROPA viven a entre 15 y 30 kilómetros de distancia de sus centros de trabajo.

En este sentido, el trabajo de la promotora desvela que el 51% de los 3,3 millones de trabajadores del sector logístico europeo viven en un radio de entre 15 y 30 kilómetros de distancia a sus centros de trabajo, circunstancia que, dada la concentración de estas instalaciones en focos concretos de la geografía del continente, obliga a las empresas a

que, con el aumento del salario mínimo interprofesional, también van poniéndose al día.

Sin embargo, las actividades logísticas son, por su propia naturaleza, cíclicas, con períodos de gran actividad estacional que se suceden con otros más tranquilos. Esta coyuntura hace que las empresas del sector necesiten de un **grupo de trabajo ajustado**, al que se incorporan trabajadores temporales en

Los desarrollos inmologísticos buscan entornos cada vez más cuidados y respetuosos.



luchar para retener a los mejores profesionales.

En esta coyuntura, **las empresas logísticas se adaptan** principalmente a través de la consolidación de operaciones, estrategia que adoptan un 52% de los encuestados, aunque también tienden a descentralizar, en un 19%, o a deslocalizar, en un 5%, mientras que otro 24% de los encuestados estiman que la **escasez de mano de obra** no afecta a sus estrategias de localización de sus instalaciones.

Para hacer frente a este problema, Prologis cree que el sector debe abordar **estrategias para mejorar la selección y atracción del personal** mediante la mejora de su imagen actual, para potenciar la formación de los trabajadores con el fin de ofrecerles una carrera profesional atractiva y para retener talento.

La cara amable de los almacenes

En este último terreno, la empresa inmobiliaria apuesta por darle **una cara más amable a las instalaciones logísticas** por medio de la introducción de nuevos servicios que faciliten la labor y la conectividad de las plataformas.

Para ello, las empresas desarrolladoras de proyectos inmo­logísticos se centran, **en estrecha colaboración con sus clien-**

“Los inmuebles logísticos tienden a incorporar elementos de fomento de una vida saludable, que permitan la colaboración entre la plantilla y que faciliten la conciliación de la vida laboral con la familiar.”

tes, en incorporar en sus activos elementos relacionados, como describe CBRE en otro análisis reciente, con una vida saludable, con el fomento de la integración y la colaboración, así como con la conciliación de la vida laboral y las responsabilidades familiares.

En el primer ámbito, CBRE destaca **espacios para la actividad física y movilidad** destinados a evitar el sedentarismo, opciones de movilidad a pie y con bicicleta, la organización de competiciones lúdicas y deportivas o la oferta de comida saludable.

En el ámbito de la cooperación, CBRE refleja que las empresas apuestan por fomentar el espíritu de equipo por medio de actividades de colaboración, a través de competiciones deportivas de equipo y otras actividades lúdicas, y el desarrollo de **espacios de trabajo y esparcimiento** comunes, en los que los trabajadores puedan compartir experiencias.

Por último, en el terreno de la concilia-

ción, la consultora defiende la puesta a disposición de los trabajadores de **medios de transporte alternativos** a los vehículos privados, el fomento de horarios flexibles que permitan atender a las necesidades domésticas y la incorporación de funcionalidades que faciliten la itineración de actividades privadas en los centros de trabajo, como, por ejemplo, la recogida de paquetes, talleres para sus vehículos o gimnasios, así como zonas de ocio y compras, junto con amplios espacios para aparcamiento.

En este sentido, los proyectos empiezan a pensarse **más allá de las cuatro paredes de las naves y de la tasa de edificabilidad de cada parcela**, de tal modo que se empieza a poner el foco en toda una serie de servicios que rodean a las propias instalaciones logísticas y que intentan facilitar la vida de los trabajadores, más allá de su propia actividad como miembros de la plantilla que lleva a cabo múltiples tareas en una plataforma logística. □

Se empieza a poner el foco en servicios que rodean a las instalaciones logísticas y que intentan facilitar la vida de los trabajadores.





Primer encuentro inmobiliario
para profesionales de la logística

¡Noviembre, en Madrid!



El papel de las Administraciones municipales

Los ayuntamientos empiezan a prestar más atención al sector

La tramitación administrativa de los proyectos logísticos representa en muchos casos un punto de fricción, que añade incertidumbres allí donde lo que debería ofrecerse es todo lo contrario, aunque en algunas corporaciones empiecen a comprender las implicaciones y el significado de la palabra 'servicio'.

Para que el sector inmo-
logístico funcione adecuada-
mente y las empresas
puedan disponer de suelo e
instalaciones adecuadas en las mejores
condiciones y a precios de mercado es
imprescindible **que se engrase la colabo-
ración público-privada.**

En muchas ocasiones existe una **ten-
sión palpable** entre la tramitación admi-
nistrativa que proporcionan las
administraciones municipales y autonó-
micas y la rapidez "en el papeleo" que
demandan las empresas involucradas en
el desarrollo de los proyectos que tienen
muy ajustados que cumplir para evitar
que las inversiones vuelen en busca de
mejores condiciones.

En este sentido, suelen colisionar los
tiempos garantistas que fijan las admi-
nistraciones para dar el visto bueno a
proyectos inmo-
logísticos, con el vértigo
que supone poner a disposición de los
clientes, cuanto antes y en las condicio-
nes exigidas, instalaciones que suponen
fortísimas inversiones.

Tal y como pueden constatar las em-
presas del sector inmo-
logístico español
en su quehacer diario, existen **grandes di-
ferencias de criterio** entre unos munici-

pios y otros a la hora de dar el visto
bueno a actuaciones similares, algo que
se achaca principalmente al diferente ro-
daje que suelen tener unos ayuntamien-
tos u otros, según estén más o menos
acostumbrados a que les lleguen proyec-
tos para el desarrollo de naves logísticas.

Además, es precisamente esta **falta de
un criterio único**, lo que más perturba a
los actores del sector inmo-
logístico es-
pañol que ven cómo la documentación
que es válida en un proyecto en determi-
nado lugar, sin embargo, es insuficiente
para poder abordar nuevas inversiones
en otra localidad.

Inversiones cuantiosas, plazos apremiantes

Esta situación puede suponer un
fuerte riesgo para inversiones que re-
quieren de plazos muy ajustados, así
como de ajustes en los costes, con el fin
de sacar adelante proyectos en los que
suelen estar involucrados múltiples acto-
res y que requieren de una labor de orfe-
brería fina para que todo cuadre.

Uno de los aspectos más controverti-
dos a la hora de concretar desarrollos in-
mo-
logísticos en España está relacionado

también con la **normativa de seguridad y
contra incendios**, especialmente garan-
tista, incluso para aquellos casos que
presentan soluciones técnicas adecua-
das, y que, además, suele variar en fun-
ción de las diferentes áreas geográficas,
lo que dificulta el desarrollo de proyec-
tos homogéneos, algo especialmente im-
portante dados los tiempos que se
manejan.

Esta situación, además, suele darse de
la mano con **una cierta lentitud**, que con-
trasta fuertemente con la urgencia que
suelen tener algunos de los clientes del
sector inmo-
logístico, que buscan tener
almacenes en plazos muy cortos, lo que
suele chocar con los trámites municipa-
les y que puede traducirse en que algu-
nos proyectos, valorados en fuertes
sumas de dinero, inversiones y creación
de puestos de trabajo, no acaben sa-
liendo adelante por la falta de acuerdo.

Administraciones "especialistas"

Sin embargo, **algo parece moverse** en
las procelosas aguas de las administra-
ciones municipales, sobre todo en las de
aquellas localidades con larga tradición
en el sector.



“Algunos ayuntamientos con Ribarroja de Turia, Antequera, Arteixo, Martorell, Mérida y Mondragón trabajan de manera conjunta para intentar encontrar un marco regulatorio homogéneo que facilite el desarrollo de proyectos inmologísticos.”



Robert Raga,
alcalde de
Ribarroja de
Turia.

Este es el caso, por ejemplo, de **Ribarroja de Turia**, un municipio valenciano en el que el equipo municipal viene **mejorando la interlocución** con los diferentes actores del sector logístico, aplicando

la experiencia acumulada en desarrollos inmologísticos desde que Mercadona decidiera instalarse en el municipio a finales de los '80 del pasado siglo XX.

Como explica **su alcalde, Robert Raga**,

en exclusiva a Cadena de Suministro, “*la maquinaria administrativa no está bien diseñada ni bien engrasada para lo que nos pide el mercado, pero se están haciendo grandes esfuerzos*”.

En este sentido, el representante municipal destaca la **labor de unificación de la interlocución** con el sector que se ha llevado a cabo o los planes de formación de los técnicos de la localidad, aunque sin entrar en ámbitos que corresponden en todo caso a la iniciativa privada, ya que, como recuerda el alcalde de Ribarroja de Turia, “*nosotros somos gestores de suelo, no inmobiliarias*”.

Es más, todo este trabajo se ha extendido para evitar que los polígonos industriales, como explica Raga, ofrezcan una mala imagen y, por el contrario, **se conviertan en un escaparate para la actividad en la localidad**, incluso en colaboración con municipios aledaños como **Loriguilla y Chestre**, con los que se ha constituido una asociación para actuar en el sector inmologístico de manera coordinada y “*evitar que las inversiones se vayan a otras zonas*”, toda vez que estos tres ayuntamientos valencianos cuentan con una superficie total de más de catorce millones de metros cuadrados para actividades industriales y logísticas, en una zona, además, que está viviendo un auge importante y que parece decidida a aprovechar su posición geoestratégica para generar riqueza y empleo.

En este contexto de colaboración, el ayuntamiento de Ribarroja ofrece **servicio de transporte público gratuito** para facilitar el acceso de los empleados a los polígonos de la demarcación con seis paradas en sus zonas industriales. También ha suscrito un contrato de mantenimiento de larga duración, desarrolla actuaciones en materia de seguridad y señalética, además de llevar a cabo convenios para mejorar la huella de carbono de algunos operadores instalados en el municipio.

De igual modo, la corporación local participa activamente en **iniciativas conjuntas con otros municipios con gran pre-**

sencia de empresas del sector logístico como Mérida, Antequera, Arteixo, Mondragón y Martorell, para consensuar normativas en materia de construcción y desarrollo de inmuebles para actividades logísticas, en un esfuerzo por encontrar

“Muchos municipios cuentan con oficinas específicas y técnicos especialmente formados para poder atender las necesidades los proyectos inmologísticos.”

un equilibrio que permita aunar seguridad, garantías y facilidad para que las inversiones encuentren suelos adecuados.

Ante todo, seguridad jurídica

Por eso, uno de los elementos que más se valora en el desarrollo de proyectos inmologísticos está relacionado con **la seguridad jurídica, un elemento imprescindible** para bienes con largos período de amortización y que necesitan que los inversores tenga certeza a futuro de que las condiciones en que se firmó un determinado proyecto se mantendrán durante

la tramitación en el tiempo, para evitar replanteamientos y la introducción de circunstancias sobrevenidas.

En definitiva, los promotores de inmuebles para naves logísticas necesitan **administraciones cercanas, con una interlocución fluida y dialogante**, que, sin renunciar a las exigencias de seguridad y respeto medioambiental que tiene el marco jurídico, tengan la flexibilidad suficiente para permitir que los proyectos salgan adelante con el fin de asegurar las inversiones y permitir que los municipios en que se instalen cuenten con potentes focos de creación de empleo y, consecuentemente, de riqueza.

Así mismo, en este mismo sentido, el sector no se cansa de pedir, además de una interlocución directa, un cierto nivel de homogeneización en relación con los requisitos necesarios para los proyectos, independientemente de su ubicación, en la creencia de que **una normativa uniforme facilitará el cumplimiento de las peticiones administrativas**, lo que, a su vez, también redundará en un cumplimiento más eficaz de los requisitos que se soliciten, ante la premura de tiempo en que se mueven los proyectos, especialmente en un mercado tan dinámico como el español, y la necesidad de actuar con diligencia y agilidad.



Acciones positivas y nuevas tendencias

Sin embargo, existe en cada vez más municipios españoles una **creciente concienciación** para facilitar la implantación de proyectos inmologísticos, al calor de las expectativas que levanta el comercio electrónico.

Precisamente el e-commerce ha contribuido de manera decisiva para que **la lo-**



Los inversores buscan seguridad jurídica para proyectos que suponen grandes inversiones y la creación de puestos de trabajo.



gística haya dejado de ser un patito feo encerrada en anticuados polígonos industriales, para pasar a ser una actividad con mayor peso en las decisiones de los gobiernos municipales a la hora de tomar una decisión en relación con inversiones en áreas que han pasado de ser zonas alejadas de los cascos urbanos a tener mejores comunicaciones, buenas vías de acceso e *incluso instalaciones para el disfrute de los trabajadores y zonas verdes.*

Además, muchos municipios trabajan también para *ofrecer algunos extras*, a la vista de los montantes inversores que se mueven, así como por la creación de empleo que conlleva cualquier plataforma logística.

Por otra parte, la logística es un sector extraordinariamente dinámico que se enfrenta a los *retos que plantean los cambios que se están produciendo en los hábitos de consumo* a nivel planetario y

que implican cambios en la operativa de la cadena de suministro.

A su vez, esta tendencia también se refleja en las *nuevas necesidades* que tienen las empresas en relación con los inmuebles y que tienen que ver, de ma-

“Pese a los avances, todavía siguen existiendo grandes diferencias entre las necesidades de las empresas y el tiempo que llevan a veces los trámites administrativos.”

nera particular, con las nuevas tendencias, como los *hubs urbanos o las plataformas multinivel*, aunque también con las importantes necesidades de bienestar que tienen las empresas con el fin de retener un talento cada vez más escaso.

En este sentido, los diferentes actores del sector inmológico piden *soluciones de consenso* que aúnen la necesidad que tienen las empresas del sector logístico para contar con instalaciones en entornos urbanos, con las necesidades de los habitantes de cada ciudad, con el fin de alcanzar un ámbito en el que todos puedan moverse con comodidad. □



La construcción se adapta a las demandas de los clientes

Nuevos materiales y técnicas constructivas, acortamiento de los plazos de construcción, proyectos que cambian y se transforman a lo largo de su ejecución, dimensiones hasta hace poco impensables, son el pan de cada día de los que convierten los proyectos en algo concreto.

La construcción de una instalación logística, *supone pasar del papel a la realidad un proyecto que ha pasado por varias etapas*, como las de desarrollo de suelo, búsqueda de promotor e inversor, proyecto técnico, de acuerdo con la ubicación y con las necesidades del mercado y búsqueda del cliente o inquilino, que es quien finalmente dicta sus necesidades y la forma en la que el edificio va a dar respuesta a esas necesidades.

Resulta evidente la necesidad de este sector de **contar con instalaciones modernas y bien situadas** en los nudos de comunicaciones internacionales, que deben estar disponibles en unos plazos de tiempo acordes con lo que demanda el mercado.

Por eso, el **proceso de construcción** ha sufrido una importante evolución, de la

mano de la llegada de **nuevos materiales y técnicas constructivas**, así como de nuevas herramientas de gestión, como la metodología **BIM (Building Information Modeling)** que permite crear simulaciones digitales de diseño, manejando coordinadamente toda la información que conlleva un proyecto de construcción, con el resultado final de un importante **acortamiento en los tiempos de ejecución** y en un incremento en la calidad del producto final.

La construcción de una instalación **comienza con el movimiento de tierras**, con

el fin de poner a la cota adecuada el suelo de la nave, si es necesario aportando materiales para que la composición del soporte sea la adecuada.

Posteriormente se inicia la **cimentación y el montaje de la estructura**. Actualmente, la gran mayoría de las naves se construyen con prefabricados de hormigón que aceleran enormemente esta fase, además de ofrecer un incremento en la calidad del producto final.

Dependiendo de las dimensiones de la nave, se puede simultanear el montaje de la estructura, con el **cerramiento peri-**

“El punto crítico de una nave logística lo representa la solera, sobre la que transitarán las carretillas elevadoras, que representan todo un “tour de force” cargadas y a gran velocidad, para la integridad del pavimento.”



La construcción de una nave logística es un proceso contra reloj, con unos plazos de ejecución muy ajustados, que tienen como objetivo final la entrega de la instalación en la fecha prevista en el contrato.

metral de la misma.

Es aquí donde surgen diferentes alternativas. Normalmente en la parte inferior se monta un **cierre en prefabricados de hormigón**, incluyendo los huecos para el montaje posterior de los muelles de carga y del resto de los accesos. En la superior se suele montar un **panel de tipo sandwich**, que ofrece el aislamiento necesario para conseguir en el interior del recinto unas condiciones de trabajo para los empleados acordes con el desarrollo de la actividad. Algo a lo que cada vez se le otorga mayor importancia.

Uno de los elementos fundamentales de una nave, lo constituye **la cubierta, que dota de impermeabilidad a la instalación** frente a los agentes meteorológicos, pero que a la vez debe de **procurar el máximo de luminosidad al interior**, para un aprovechamiento óptimo de la luz natural, lo que repercutirá en un menor consumo energético. La última tecnología de los lucernarios, aprovecha la difracción de la luz natural a su paso, para aumentar este aprovechamiento, consiguiendo una **alta eficiencia porque disminuye el consumo energético** del edificio. También se alivian los gastos de mantenimiento.

Sin embargo **el punto crítico en la cons-**

trucción de una nave logística lo representa la solera, sobre la que descansará el equipamiento y las estanterías y sobre la que transitarán las carretillas elevadoras, que representan todo un “tour de force” cargadas y a gran velocidad, para la integridad del pavimento y en especial para las juntas de dilatación del mismo. Actualmente se está extendiendo la técnica constructiva, al alcance de empresas especialistas, consistente en la **fabricación de una solera continua sin juntas**. El proceso es más caro, pero si la ejecución es correcta, se asegura un futuro de la instalación libre de grietas y de polvo, verdaderos enemigos en la operativa diaria de estas instalaciones.

Las certificaciones ambientales

Una plataforma logística debe de ser construida con las **especificaciones más altas en cuanto a calidad y sostenibilidad**, dos de los retos principales de cualquier construcción.

La forma de certificar que es así, frente al propietario de la instalación y también de cara al inquilino, la representan las **certificaciones medioambientales**, que han pasado a ser moneda común en los

nuevos desarrollos inmobiliarios.

Dos son las certificaciones más habituales. En primer lugar está **BREEAM (BRE Environmental Assessment Method)** fue creado originalmente por el Building Research Establishment (BRE), Organismo de Investigación de la Construcción, de Reino Unido. Es el método de evaluación y certificación de la sostenibilidad de la edificación, **con más de 20 años en el mercado** y más de 541.000 edificios certificados en 77 países. En España está operativo desde 2010.

El otro es **LEED (Leadership in Energy in Environmental Design)**, creado en 1993 por el US Green Building Council. Para evaluar la sostenibilidad de los edificios **tiene en cuenta aspectos como la eficiencia energética, el uso de energías alternativas**, la mejora de la calidad ambiental interior o la eficiencia del consumo de agua entre otros.

Solo los mejores edificios del mundo cuentan con una acreditación de este tipo. Es una forma de **demostrar el compromiso de las empresas con su entorno**. Contar con esta distinción tiene indudables beneficios económicos, ambientales y sociales para quienes trabajan dentro y quienes conviven fuera. □





Monográficos con **información y análisis** en profundidad de los principales expertos de cada sector.

Triple difusión: revista digital, formato web a través de www.cadenadesuministro.es y edición impresa.

Y nuestros **boletines diarios de lunes a viernes**, con información especializada de logística, transporte por carretera, sector marítimo portuario, inmologística, ferrocarril, industria...

¡SUSCRÍBASE!

cadena de suministro

Información Just In Time. ¡En cualquier sitio, en cualquier momento!