Interempresas.net

www.interempresas.net

OFICINAS Y CENTROS DE NEGOCIOS

INFORMACIÓN ESPECIALIZADA EN EL MERCADO INMOBILIARIO EMPRESARIAL

OFICINAS, LOCALES, CENTROS DE NEGOCIOS. MOBILIARIO Y EQUIPAMIENTO

Entrevista a Ramon Folch, director general de ERF - Gestión y comunicación ambiental

Ana Zavala, Directora de Agencia de Oficinas de Savills Madrid

La oficina 2.0

Tras la sobreoferta, Barcelona se quedará sin nuevas oficinas en 2012

Telefónica ya tiene su torre

Oficinas disponibles

Selección de oficinas tanto en alquiler como en venta en las mejores zonas de Madrid y Barcelona.
Nuestra extensa cobertura del mercado inmobiliario terciario nos sitúa en una posición única para ofrecer un asesoramiento integral a nuestros clientes en sus operaciones de alquiler, compra o venta de oficinas.

OFICINAS EN ALQUILER - MADRID
Parque Norte - Serrano Galvache, 56
Superficies desde 453 m² hasta 8.603 m²

OFICINAS EN ALQUILER - MADRID
Paseo de la Castellana, 92
Oficina disponible de 640 m²

OFICINAS EN ALQUILER - MADRIID
Torre Europa - Paseo de la Castellana, 92
Oficina disponible de 317 m² en planta 16ª

OFICINAS EN ALQUILER - BARCELONA
Edifiiiiiiiiicio? - Plaça Europa, 31
Superficies desde 793 m² hasta 5.050 m²

OFICINAS EN ALQUILER - BARCELONA
P. E. Can Ametller - Sant Cugat del Vallès
Superficies desde 240 m² hasta 28.500 m²

EDIFICIO EN VENTA - BARCELONA
Edificio Canadá - Viladecans
Edificio corporativo de 4.900 m²

Savills, asesoramiento integral

Para más información, por favor contacte con:

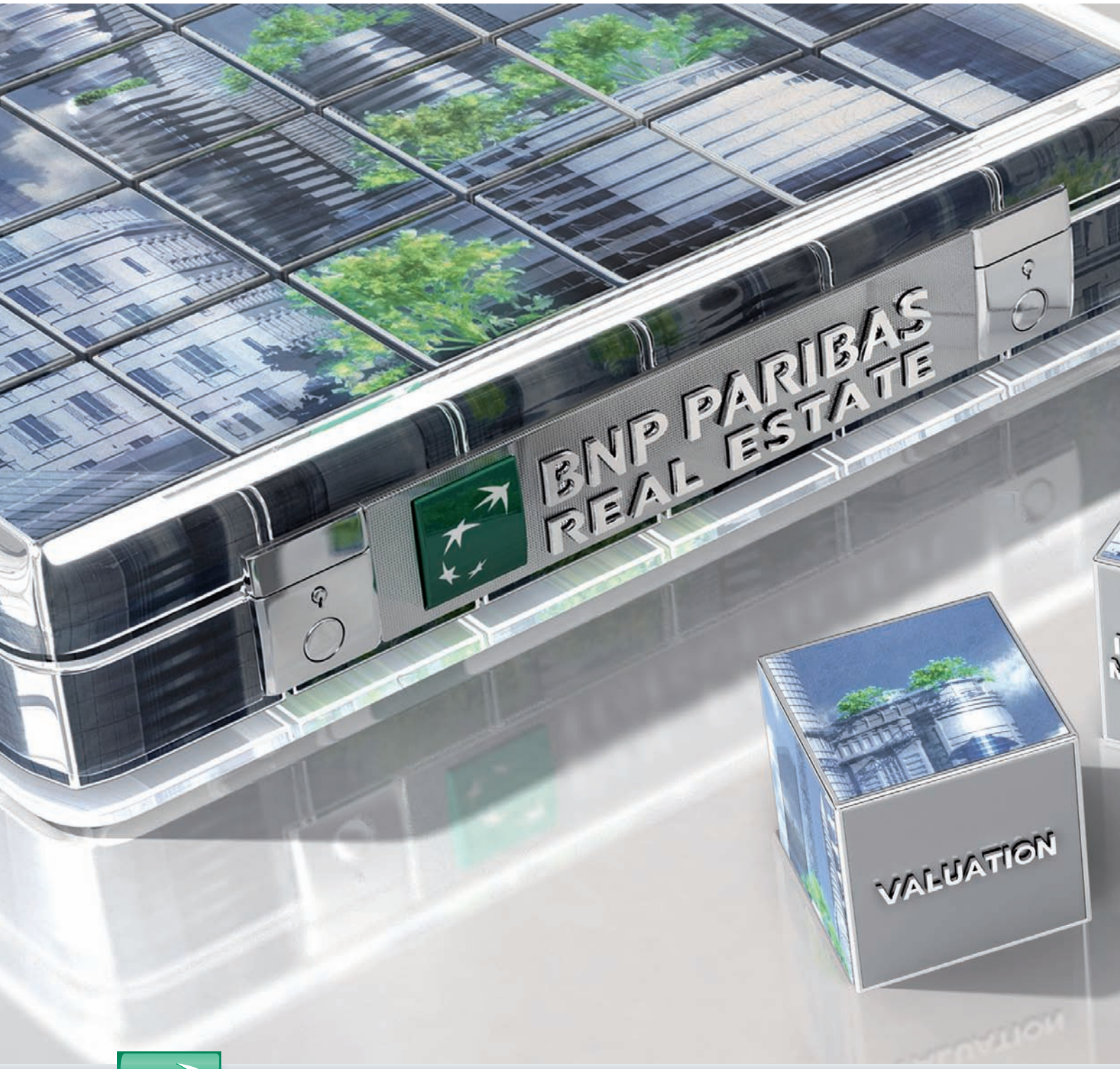
Savills Madrid: 91 140 77 76
Savills Barcelona: 93 272 41 00

savills.es

savills

BNP PARIBAS REAL ESTATE

TODAS LAS PIEZAS DEL PUZLE INMOBILIARIO



BNP PARIBAS
REAL ESTATE | Real Estate for a changing world

BNP Paribas Real Estate desarrollará con usted soluciones inmobiliarias integrales y a medida, para cada una de sus necesidades: **Valoración, Transacción, Consultoría, Property Development, Investment Management, Property Management**. Gracias a nuestro ámbito internacional y a nuestra presencia en España, ponemos a su disposición todos nuestros conocimientos especializados. Con BNP Paribas Real Estate, todos los servicios en uno.

Su contacto en España: 914 549 600

www.realestate.bnpparibas.es

Interempresas.net

La plataforma multimedia de comunicación industrial

OFICINAS Y CENTROS DE NEGOCIOS

Agricultura
Horticultura
Jardinería y Paisajismo
Vitivinícola
Ganadería
Producción Alimentaria

Distribución Alimentaria

26 SECTORES INDUSTRIALES

REVISTAS ESPECIALIZADAS

Logística
Envase y Embalaje

Mantenimiento y Seguridad
Reciclaje y Gestión de Residuos

EDICIONES ELECTRÓNICAS

E-MAILINGS

Obras Públicas
Equipamiento para Municipios
Construcción
Cerramientos y Ventanas

Metalmecánica
Madera
Ferretería

INTEREMPRESAS.TV

EL PORTAL DE REFERENCIA DE LA INDUSTRIA

Química
Plásticos Universales
Artes Gráficas

Energías Renovables
Automatización y Componentes
Agua

INTEREMPRESAS.NET

Naves Industriales
Oficinas y Centros de Negocios

Director
Ibon Linacisoro

Redactora Jefa
Nerea Gorriti

Equipo de Redacción
Esther Güell, Laia Banús, Ricard Arís, Javier García, Anna León, Mar Martínez, David Pozo

redaccion_oficinas@interempresas.net

Equipo Comercial
Marta Montoro

comercial@interempresas.net

EDITA
nova àgora, s.l.
C/ Amadeu Vives, 20-22
08750 MOLINS DE REI (Barcelona) ESPAÑA
Tel. 93 680 20 27 • Fax 93 680 20 31

Director General
Albert Esteves Castro

Director Adjunto
Angel Burniol Torner

Director Comercial
Aleix Torné Navarro

Director Técnico y de Producción
Joan Sánchez Sabé

Staff Comercial
Imma Borràs, Antonio Gallardo, Angel Hernández, María José Hernández, Marta Montoro, Ricard Vilà, Gustavo Zariquiey

Publicidad
comercial@interempresas.net

Administración
administracion@interempresas.net

Suscripciones
suscripciones@interempresas.net

http://www.interempresas.net

Difusión controlada por

www.interempresas.net controlada por

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

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

Sumario

ÉPOCA 2ª Nº 768/2011 FEBRERO

7 ÁNGULO CONTRARIO
Si no digo teta reviento

7 EDITORIAL
Sentido común empieza con 'S', como sostenibilidad

9 EL PUNTO DE LA i
La sucesión en las pymes

10 PANORAMA

13 La contratación de oficinas en Barcelona de 2010 roza la media de los últimos 10 años

14 INFORAMA

14 Entrevista a Ramón Folch, director general de ERF-Gestión y comunicación ambiental
"Sostenibilidad no es añadir media docena de tonterias a un edificio ya construido. Es justo lo contrario"

20 Punto de vista:
Entrevista a Ana Zavala, directora de Agencia de Oficinas de Savills Madrid
"Hoy se valora más la calidad y eficiencia de los edificios y las prestaciones que ofrecen"

24 Una red de viveros para el espíritu emprendedor de Madrid

26 Centros de negocios
La especialización y la experiencia, principales bazas para un buen centro de negocios

29 Entrevista a Beatriz Portillo, directora financiera de Gran Via Business Center

32 Delta Business Center, un nuevo centro de negocios para Viladecans Business Park

34 La oficina 2.0

38 Tras la sobreoferta, Barcelona se quedará sin nuevas oficinas en 2012

42 La contratación en Barcelona en 2010 se acerca a la media de los últimos diez años

46 Opinión de Jorge Zanoletty, presidente de World Office Forum
La Tour Phare

48 El futuro está en tu móvil

50 Nueva Implantación
Telefónica ya tiene su torre

52 Business Center Polinyà, oficinas y locales en un lugar estratégico

54 Can Sant Joan Business Park, un parque de oficinas comprometido

56 EMPRESAS

61 Equipamiento para oficinas

62 INFORAMA

62 4 generaciones sociales en el mismo espacio de trabajo = conflicto generacional

66 Opinión de Tom Wagland director División Medio Ambiente, Ricoh Europe
De la obligación a la oportunidad: hacia el crecimiento económico medioambiental y sostenible

69 A doble cara, mejor

70 Campus Palmas Altas, un escaparate para las tecnologías 'verdes'

72 Para un buen café en el curro

74 La higiene del entorno también previene la lipoatrofia semicircular

76 Control de gastos, servicios a medida y eficiencia: el futuro de la impresión empresarial

78 Ahorrar tiempo y dinero a las pymes en la impresión

79 EMPRESAS

AFFIRMA®
Business Centers

Tu oficina en el cielo de Madrid

En la Torre de Cristal. Cuatro Torres Business Área

- Despachos *y Oficinas*
- Oficina *virtual*
- Salas *de reuniones*
- Aulas *de formación*
- Oficina *móvil*
- Co*working*

Más que un Centro de Negocios

Más que un Centro de Negocios

Más que un Centro

www.affirmabusinesscenters.com

902 88 88 72

15+ años

Pº de la Castellana 164-166, 1º 28046 Madrid.	Avda. del Mediterráneo 9, 2º. 28007 Madrid.	San Bernardo 20, 1º 28015 Madrid.	Avda. de Europa 14. 28108 La Moraleja Alcobendas. Madrid.	Pza. de Catalunya 9, 1º 08002 Barcelona.	Beethoven 15, 4º 08021 Barcelona
ZONA CUZCO	ZONA RETIRO	ZONA GRAN VÍA	ZONA MORALEJA	ZONA CENTRO	ZONA DIAGONAL

Si no digo teta reviento

Ibon Linacisoro
ilinacisoro@interempresas.net

Teta, sí, teta, he dicho teta. Convencido, preparado, para la ristra de insultos.

Una preocupación extrema viene azorando mi nube en los últimos tiempos. Es una preocupación presente, pero latente, una de esas cosas que está ahí, que afecta a todo el mundo, que hemos interiorizado en nuestro ser pero que estando ahí, no está. La libertad de expresión, amigos, se ha esfumado. Pero no la libertad de expresión de otros tiempos, no, esa ha sido interpretada por todo el mundo con la máxima subjetividad y todo el mundo se cree en su derecho de insultar o decir cualquier barbaridad en los medios porque hay un derecho que se llama libertad de expresión. De la libertad de descalificar gozamos plenamente. La libertad de expresión que se ha esfumado es otra. Es la de la conversación en sociedad, con los amigos, con conocidos, con compañeros de trabajo. Hay afirmaciones que uno sólo puede hacer entre quienes le conocen bien, porque, de lo contrario, corre el riesgo de que lo tachen de machista o de racista o de homófobo, o de cualquier tara semejante que nadie reconoce padecer.

Compré una goma de borrar en los chinos y no borraba. 'Chinos' dicho sea de paso, sin ánimo de ofender. No borraba la goma de borrar que compré en los chinos, dicho sea de paso, sin ánimo de ofender. Un problema acuciante el de los chinos, no por su origen, obviamente, sino por el horror que supone comprar algo que no sirve para lo que debería servir. Como hemos quedado en que hay afirmaciones que uno solo puede hacer ante quienes le conocen bien, vamos a arriesgar con una afirmación rotunda: las gomas de los chinos son una porquería. Abierta la veda, ahí va, todo seguido: las gomas y la mayor parte de las cosas de los chinos, aquellas cuyos precios son infinitamente más bajos que los de origen europeo, valen para lo que valen y muchas veces ni para eso. Compremos suizo, compremos alemán, compremos francés, italiano o belga. Incluso español. Nos estaremos haciendo un favor, tendremos gomas de borrar que borran, destornilladores que destornillan y peluches no tóxicos.

Es decir teta y atreverse uno con todo lo demás.

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

EDITORIAL

Sentido común empieza con 'S', como sostenibilidad

Tras unos años en los que el sector de las oficinas parecía haber entrado en una vorágine de construcción-compra-venta-alquiler de 'proporciones desproporcionadas' —hay que decir que fue un mal endémico que afectó a muchos sectores y subsectores relacionados con el mundo de la construcción; la cruz se la reparten entre varios— parece ser que en los últimos tiempos hemos recuperado el sentido común. Así, desde consultoras inmobiliarias nos explican que el mercado hace una puesta a punto para preparase de cara a 2012, por lo menos. Hasta entonces, el objetivo es 'estar'. Y es mucho. Pero no queda más remedio puesto que hasta que el sector no absorba toda la oferta, excesiva, que fue copando el mercado durante los últimos años, no tendrá mucho sentido hablar de nuevos desarrollos.
Lo que sí está tomando cierto impulso es la recuperación, o rehabilitación, de oficinas obsoletas que poco a poco van quedando libres por el traslado y optimización de espacios que las empresas están llevando a cabo. Porque éstas también han tenido que poner un poco de raciocinio a tanto despropósito y reducir espacios a menudo sobredimensionados.
Un sentido común que personas de la talla de Ramon Folch reclaman también para la misma construcción de los edificios, sean para oficinas, viviendas o de cualquier índole. "Es ridículo que en unas oficinas con fachada de cristal se tenga la luz encendida todo el día". Pues sí, pero lo cierto es que vemos ejemplos a diario. En las páginas interiores podrán leer más detalles acerca de la construcción moderna y las propuestas de este renombrado y medioambientalmente comprometido ecólogo.

Sobre el papel...

Los conceptos de ahorro y sostenibilidad no sólo se refieren a la construcción, la movilidad o la iluminación. ¿Sabemos cuánto se gasta hoy en día en impresión en una oficina? Tom Wagland, director de la División de Medio Ambiente de Ricoh Europe, explica su experiencia en el camino que ha recorrido la compañía para convertirse en una empresa responsable con el medio ambiente. Un cambio de mentalidad que viene dada, también, por el cambio generacional. O más bien la combinación generacional, porque tal y como vaticinan desde Steelcase en los próximos años, y por primera vez en la historia, hasta cuatro generaciones convivirán en el mismo espacio de trabajo; cuatro maneras de organizarse diferentes, de pensar, de utilizar la tecnología y de relacionarse. Será interesante ver cómo los espacios de oficinas se adaptan a todas estas sensibilidades.

No necesitas ir al Caribe para disfrutar del "todo incluido"

Prueba el concepto "todo incluido" en 160 Centros de Negocios

- Oficinas en alquiler en Centros de Negocios completamente equipadas

- Suministros, mantenimiento, limpieza, seguridad 24 horas... incluidos

- Sin gastos de instalación

ACN
Asociación Española de Centros de Negocios

Visita nuestra web para encontrar tu oficina

www.acnspain.com

el punto DE LA i

Albert Esteves
aesteves@interempresas.net

La sucesión en las pymes

Si su empresa va mal y es usted de esos empresarios que creen que la culpa la tiene el Gobierno, la Administración autonómica o el Ayuntamiento, a quienes ve como un atajo de corruptos e incompetentes que han hundido la economía. O que es a causa de los bancos, que piensa usted que si no le dan crédito no es porque no se fíen de que pueda devolverlo, sino porque no tienen liquidez a causa de los excesos cometidos en los años de bonanza, o porque sólo les interesan las grandes empresas y desprecian a las pymes renqueantes y sin fondos. Si es usted de esos empresarios, déjelo. Abandone y cierre cuanto antes.

Si su empresa va mal y es usted de esos empresarios que creen que la culpa la tienen sus trabajadores, que sólo piensan en trabajar menos y cobrar más. Que tiene que estar constantemente vigilándoles porque piensa que a la mínima se van a escaquear o se pondrán a navegar por Internet o hablar por el móvil. Si ha perdido la confianza en sus ejecutivos, que están apalancados, que ganan más de lo que se merecen, o en sus comerciales que si no venden es porque no están en la calle, que es donde tienen que estar los comerciales. O porque siempre están en la calle, a saber dónde, y se pasa semanas sin verles. Si es usted de esos empresarios, no lo piense más. Busque un abogado experto y cierre cuanto antes.

Si su empresa va mal y es usted de esos empresarios a quien la crisis ha desbordado por completo. Si su deuda es descomunal y lleva meses negociando con los bancos cómo refinanciarla. Si sus proveedores ya no quieren servirle si no les paga al contado. Si su índice de morosidad es bochornoso, sus mejores clientes han cerrado y los pocos que le quedan le pagan tarde y mal. Si su situación financiera se ha convertido en una bola de nieve que amenaza con afectar a su patrimonio personal y no le ve salida por ninguna parte. Si es usted de esos empresarios, no lo piense más. Busque una consultoría especializada y presente concurso de acreedores cuanto antes.

Si su empresa va mal y es usted de esos empresarios que ha ganado mucho dinero en los últimos años pero que su producto ha empezado a quedar obsoleto o a resultar demasiado costoso. Si las ventas ya tendían a disminuir antes de la crisis y el mercado daba signos de agotamiento atraído por otros productos más modernos o más baratos o más innovadores o más chinos. Si se ve usted incapaz de competir a esos precios o de adecuar su producto a las nuevas demandas de los consumidores. Si es usted de esos empresarios, no pierda más el tiempo y cierre cuanto antes.

El empresario deberá buscar la solución más favorable para él y para la empresa y planteárselo con la mayor anticipación posible, siempre con el asesoramiento de profesionales expertos

Si su empresa va mal y es usted de esos empresarios ya veteranos, sin hijos o cuyos hijos no se han interesado por el negocio o han demostrado que no sirven para dirigirlo, si es de los que piensa que cuando usted ya no esté al frente la empresa se hundirá irremisiblemente. Si ha perdido el ánimo y la ilusión para seguir luchando y haciendo crecer la empresa. Si le espera una buena pensión y ha acumulado cierto patrimonio para vivir holgadamente lo que le quede de vida, no malgaste más el tiempo. Jubílese y eche el cerrojo cuanto antes.

Hay decenas de miles de empresas que van a cerrar en los próximos meses. Es lo malo (o lo bueno) que tienen las crisis. Aceleran los procesos naturales que, en cualquier caso, se hubieran producido de forma más lenta, menos simultánea, y con efectos menos dramáticos sobre la economía, especialmente en términos de empleo. Pero, puesto que va a acabar sucediendo, sería bueno que la fase agónica se acortara al máximo. El proceso terminal de una empresa en decadencia, si se alarga en el tiempo, deja muchas más secuelas en todos los ámbitos (acreedores, valor de los activos, situación patrimonial, etc.) que si se aborda con antelación y con un buen asesoramiento. Es mejor para los afectados, y mucho mejor para la economía en su conjunto.

Si su empresa va mal y no le ve futuro, cierre ya. Y con la experiencia acumulada, si le quedan ánimos, vuelva a empezar de cero, cuanto antes.

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

PANORAMA

Torre Espacio, primer edificio que logra el nuevo certificado GVE de Aenor

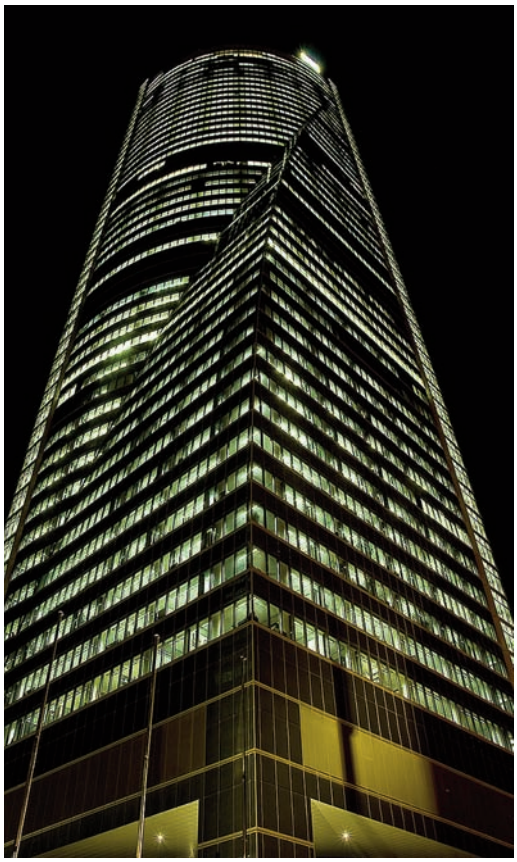


Foto: Manolo Gómez.

Torre Espacio se ha convertido en el primer edificio en obtener el nuevo certificado del Sistema de Gestión del Valor de Edificios —GVE— que Aenor ha otorgado con su máxima calificación, AAA, a este edificio. Aenor ha auditado que Torre Espacio cumple con los indicadores energéticos, de sostenibilidad, materiales, mantenimiento, accesibilidad, seguridad, funcionalidad, utilización y documentación requeridos por la especificación técnica GVE, consiguiendo la máxima calificación en todos ellos.

Valencia contará con un segundo vivero empresarial destinado a la innovación

La alcaldesa de Valencia, Rita Barberá, visitó las obras de habilitación del local que albergará el segundo Vivero Municipal de Empresas de la ciudad, el cual acogerá hasta 14 firmas orientadas a la innovación en el sector servicios. Se trata de un local de cerca de 300 metros cuadrados que será rehabilitado para dar cabida a nueve despachos y un espacio de uso común. Según explicó la alcaldesa, el nuevo Vivero Municipal de Empresas ofrecerá a los jóvenes emprendedores una ubicación donde desarrollar sus ideas sin pagar alquiler y con una contribución "mínima" para los gastos corrientes. La iniciativa, que ofrecerá además asesoramiento jurídico y técnico gratuito, está pensada para empresas de servicios orientadas a la innovación, como las consultorías energéticas o las propuestas relacionadas con la ingeniería.

Eduardo Salsamendi, reelegido presidente de EuroCBCA

Eduardo Salsamendi, presidente de la Asociación Española de Centros de Negocios —ACN— ha sido reelegido presidente de la Confederación Europea de Asociaciones de Centros de Negocios, EuroCBCA. Asociación sin ánimo de lucro, la EuroCBCA nació a principios del año 2007, aunque su inicio oficial se produjo en mayo de 2008, en el transcurso del congreso anual de la ACN. Representa los intereses de unos 2.000 centros de negocios en 7 países europeos. Entre las labores prioritarias de la confederación se encuentran las de realizar un estudio a nivel europeo de la situación del sector, fomentar las relaciones entre los centros asociados de los distintos países, e impulsar las asociaciones de centros de negocios en todos los países de la UE donde no existan y su posterior integración en la confederación.

Gran Vía

BUSINESS & MEETING CENTER

la mejor solución

GRAN VÍA BUSINESS CENTER | TU CENTRO DE NEGOCIOS EN BARCELONA

www.granviabc.com 900 800 132

TecnoCampus alcanza las 80 empresas en los primeros 100 días

Transcurridos 100 días des de la inauguración de la nueva sede del parque tecnológico TecnoCampus Mataró-Maresme (TCM), situada en el frente marítimo de Mataró (Barcelona), las dos torres destinadas a usos empresariales registran una alta ocupación que pone de manifiesto el interés por el proyecto por parte de las empresas y emprendedores. Así lo valoran los responsables del proyecto, con las cifras de ocupación en la mano: en el caso de la torre TCM 2 el espacio ocupado alcanza el 87% mientras que el de la torre TCM 3 el 50%. Hoy en día, la comunidad empresarial del TCM está formada por un total de 80 empresas o fundaciones que ocupan unos 5.600 metros cuadrados de espacio para oficinas.

La contratación de oficinas en la City de 2010, la más alta de la última década

Durante el último trimestre de 2010 se contrataron 174.000 metros cuadrados de superficie de oficinas en la City londinense, un 30% por encima de la media de los últimos cinco años de 130.000, según BNP Paribas Real Estate. La contratación de oficinas en la City ha tenido un comportamiento sólido durante el ejercicio 2010, con más de 715.000 metros cuadrados, la cifra más alta desde 2000, cuando se alcanzaron 808.000. El crecimiento de la confianza en el mercado londinense ha permitido un incremento de los desarrollos aprobados en 2010.

Foto: Chris Hearn.

El ejercicio de 2010 confirma la recuperación de la inversión terciaria en Francia

El volumen de inversión en inmuebles de uso terciario en Francia durante 2010, 12.000 millones de euros, se ha incrementado alrededor del 40% respecto a 2009, según BNP Paribas Real Estate. Con 4.800 millones de inversión, el cuarto trimestre se ha mostrado particularmente activo. Este buen comportamiento es atribuible a varios factores. En primer lugar, las medidas del gobierno para limitar el impacto de la crisis financiera han propiciado una mejora de las condiciones de financiación. Los inversores, de esta manera, han podido solicitar mayor volumen de crédito y a un tipo de interés históricamente bajo. Además, las rentabilidades de los activos inmobiliarios se han mostrado más fuertes y menos volátiles que las de otra clase de activos, como deuda del estado o las acciones.

Mejora la contratación de oficinas en 2010 animada por el ajuste de precios

Según el informe de Aguirre Newman sobre el mercado de oficinas de Madrid y Barcelona correspondiente al segundo semestre de 2010, durante el pasado año la contratación en Madrid experimentó un incremento del 45% respecto a 2009. Por su parte, en Barcelona, la contratación mejoró en un 17% en comparación con el año anterior. La tasa de desocupación se incrementó de forma generalizada en los dos mercados, situándose en un 10,5% en Madrid y alcanzando un preocupante 14,2% en Barcelona.

También, los precios medios de alquiler sufrieron un descenso generalizado en ambos mercados con respecto a los dos semestres anteriores, aunque el descenso es menor porcentualmente en el segundo semestre. En cuanto al mercado de inversión, creció el volumen de inversión en un 30% y se retornó al mercado del inversor institucional internacional.

Foto: Svilen Mushkatov.

La contratación de oficinas en Barcelona de 2010 roza la media de los últimos 10 años

La superficie de oficinas contratada en la ciudad de Barcelona durante 2010, 234.400 metros cuadrados, se aproxima al promedio de los últimos diez años de 250.000 metros cuadrados. Se trata de un dato positivo, según la consultora BNP Paribas Real Estate, que supone también un incremento del 30,2% respecto a 2009, si bien el pasado fue uno de los años más débiles en términos de contratación.
En la composición de la demanda, además de las relocalizaciones oportunistas propias del ajuste de las rentas, se han observado durante el pasado año nuevas implantaciones y ampliaciones de superficie por parte de algunos usuarios, especialmente en las zonas descentralizadas de 22@ y Plaça Europa.
Las zonas descentralizadas, de hecho, han concentrado dos terceras partes de la contratación del año, 145.000 metros cuadrados, y se muestran capaces de atraer a importantes compañías internacionales en sus implantaciones en la ciudad, compitiendo así con el tradicional distrito de negocios (CBD).

Plaça Europa se ha consolidado como una zona de mayor interés en las nuevas implantaciones, junto con el CBD.

Ciriaco Hidalgo, nuevo miembro del consejo de BZ Barcelona Zona Innovació

El delegado del Estado en El Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB), Manuel Royes, ha nombrado al ex jefe del Área de Políticas Económicas de Presidencia de la Generalitat de Catalunya, Ciriaco Hidalgo, como miembro del consejo de la gestora del parque tecnológico BZ Barcelona Zona Innovació, proyecto estratégico que impulsa el CZFB para situar producciones industriales innovadoras en los antiguos terrenos de SEAT en el polígono de la Zona Franca. Con esta decisión, Hidalgo se incorpora al comité científico operativo que hace dos años que trabaja en el desarrollo del proyecto.

Se crea una herramienta TIC para la gestión de oficinas inteligentes y 'verdes'

Barcelona Digital, centro tecnológico especializado en la I+D+i de las TIC ha desarrollado un proyecto de I+D, SmartOffice, para demostrar el potencial de las TIC para diseñar espacios y oficinas más sostenibles y más seguras para sus trabajadores. Contando con las nuevas oficinas de Barcelona Digital en el edificio Media-TIC como 'laboratorio viviente' para el proyecto, el objetivo de SmartOffice es la construcción de un entorno tecnológico basado en el despliegue de una red inalámbrica de sensores, que mide factores ambientales del espacio como la temperatura, la luminosidad y la humedad, pudiendo monitorizar también el consumo de energía de la oficina.

El TecnoCampus asesorará a las empresas 'gacela' del Maresme (Barcelona)

El parque TecnoCampus Mataró-Maresme presentó el programa 'Éxito de Aceleración Empresarial', que organiza conjuntamente con la consultora Ernst & Young. Se trata de un programa que esta consultora empezó a aplicar el pasado año en otros territorios, con unos excelentes resultados, según explicó en el acto Lluís Buzzi, responsable de Ernst&Young en Barcelona. El objetivo del programa es detectar empresas que tienen un alto potencial (llamadas 'gacela') y revisar su plan de negocio para que consigan un fuerte crecimiento en poco tiempo. La consultora aporta una red de contactos de alto nivel, que pueden abrir puertas a las empresas en mercados internacionales. Además, el programa abre la posibilidad de entrar en contacto con firmas de capital riesgo y participar en rondas de financiación.

De izq. a dcha.: Sergi Antolí, director del área de Empresa e Innovación del TecnoCampus, Alícia Romero, presidenta de la Fundació TecnoCampus Mataró-Maresme y Lluís Buzzi, responsable de Ernst & Young en Barcelona.

Ramon *Folch*

Ecólogo, doctor en biología y director general de ERF – Gestión y comunicación ambiental

Construcción sostenible. Oficinas con certificado LEED, BREAM, ecología, medio ambiente... Nuevos, y no tan nuevos, términos que han venido a incorporarse día a día a nuestro vocabulario. ¡Quién no habla con sus amigos sobre las bondades de una caldera de biomasa, un pozo geotérmico, sobre cómo debe ser la fachada de la casa o las ventajas de la fotovoltaica o la solar térmica! ¿Seguro?. Ramon Folch, doctor en biología, ecólogo y asesor medioambiental de arquitectos, promotores y constructores, cree que la mentalidad está cambiando, aunque desde hace poco tiempo. Hablar con él supone mantener una conversación con alguien que sabe. ¿De qué? De muchas cosas. Porque el saber no debería estar tan fraccionado como está hoy en día. Y porque, tal como él dice, al fin y al cabo el ser humano es una especie más que hace como las demás: "tratar de protegernos de las adversidades del entorno y vivir de la mejor manera posible".

"Sostenibilidad no es añadir media docena de tonterías a un edificio ya construido. Es justo lo contrario"

Esther Güell

Con la excusa de hablar sobre el edificio que Layetana Inmobiliaria desarrolló en Plaça Europa (L'Hospitalet de Llobregat, Barcelona), diseñado por RCR Arquitectes y con el asesoramiento del Estudio Ramon Folch, le visitamos en su despacho de la Ciudad Condal para que nos explicara cómo se integra el concepto de la sostenibilidad desde el principio (un modo de trabajar que defiende a capa y espada) qué cambios supone en la arquitectura y en el modo de concebir los nuevos proyectos y, sobre todo, para conocer la filosofía que hay detrás de una mente sostenible. Aunque sólo fue una excusa...

En primer lugar, querría hablar del edificio de Layetana... ¿Cómo entra del Estudi ERF en el proyecto?

Nosotros somos una consultoría ambiental que trabaja en ámbitos diversos algunos de carácter territorial, como urbanísticos, grandes infraestructuras.. pero que también cambia la escala de trabajo y se centra en proyectos arquitectónicos y constructivos.

Entonces, una de las líneas que de la propia evolución de la realidad nos llevó a adoptar fue, precisamente, la certificación energética de los edificios por un lado, después la homologación sostenibilista de los edificios, que son estas etiquetas internacionales como el LEED o el BREAM, o sencillamente la asistencia a un estudio de arquitectura para mejorar el comportamiento de un

edificio. Son aspectos diferentes de una misma cuestión.
En este sentido, Layetana, concretamente su consejero delegado, Santiago Mercadé, nos contactó porque quería que su promotora incorporara como política básica de empresa, en todas las soluciones que se hicieran a partir de entonces, y de eso hará un par de años casi tres, criterios de tipo sostenibililista. Y tengo que decir que quizá no se encuentra entre las grandísimas promotoras pero tampoco es banal. Ha hecho por ejemplo la Torre Agbar, que ha pasado a ser uno de los iconos de Barcelona, entre muchas otras cosas.
A partir de aquí empezamos a trabajar con ellos y en este caso concreto, con el equipo de RCR, de Pigerm Vilalta, un estudio de arquitectura con renombre que ha llevado a cabo una serie de proyectos muy considerables.
En este edificio hemos tenido ocasión de trabajar desde la gestación del propio anteproyecto, un hecho capital en el tema que nos ocupa porque, al revés de los instaladores, que colocan un aparato una vez el edificio ya está hecho, la política sostenibilista en la construcción, en gran medida, depende de la propia concepción estructural del edificio. Hay una serie de consecuciones que se obtienen por vía activa mediante aparatos o máquinas, de climatización por ejemplo, pero fundamentalmente hay una concepción del edificio: con qué materiales está hecho, en la medida de lo posible cómo está orientado dentro de la propia parcela... Y lo que es muy importante: de qué manera la fachada no es una simple cobertura para dar apariencia al edificio sino que es la piel de este edificio y, por tanto, cómo se comporta en las relaciones de intercambio tanto de luz como de temperatura con el exterior.
En este caso pudimos trabajar desde el comienzo y eso nos permitió que la concepción diera un índice de comportamiento pasivo muy bueno. Es decir, que sin añadir ninguna máquina el edificio ya se comportaba muy bien: no se calentaba demasiado en verano ni se enfriaba mucho en invierno, tenía un índice de captación de luz exterior muy bueno y todo ello nos permitió proponer unos sistemas de climatización, para acabar de compensar y tener el confort necesario, con un consumo energético muy bajo.

‘El primer edificio sostenible de Catalunya’

El proyecto, de Layetana Inmobiliaria, que permitirá ahorrar anualmente 125.000 € y 600 toneladas de emisiones de CO_2, es una construcción de 5.500 metros cuadrados situada frente a la nueva Fira de Barcelona, diseñado por RCR Arquitectes y en la que destaca el gran protagonismo del hierro y la ausencia total de pilares interiores.

Pero más allá del diseño, lo que hace característico a este edificio es su funcionalidad y la nueva forma de concebir la sostenibilidad, que representa ahora un ahorro sustancial. Para ello se contó desde el inicio con el asesoramiento de Ramon Folch, que introdujo elementos en el diseño que han logrado que se le otorgue la certificación LEED, concedida por el U.S. Green Building Council, la principal acreditación internacional que avala la calidad ambiental de un edificio.

Para conseguir la certificación LEED se innovó en eficacia energética, lográndose en este aspecto un ahorro global del 53% (entre los que destacan un 73% en consumo de agua y un 67% en iluminación y climatización) Además se utilizaron materiales reciclados y de origen cercano.

Para conseguir todo esto, y ésta es nuestra aportación técnica y no sólo filosófica, hay que analizar el proyecto con mucho detalle, lo que conlleva a analizar los ciclos de vida de los materiales, modelizar el comportamiento del edificio hora por hora a lo largo de los 365 días del año en función de las sombras que le proyectan los otros edificios y en función de las insolaciones que recibe, la forma en que la fachada intercepta el sol, etc. Y esto es muy importante porque a veces parece que en cuestiones de sostenibilidad se hable de algo mágico o de añadir media docena de chorradas en un edificio previamente construido. Y es justo lo contrario. Es como tener una persona con un pésimo estado de salud y poco antes de dejarla salir a la calle ponerle un poco de colorete y una peluca para que tenga buen aspecto.
Nosotros somos beligerantes en este tema porque hablamos de un análisis profundo del concepto del edificio, de un acto tecnológico de base filosófica. Sin esta base filosófica la tecnología no sabe dónde quiere ir pero, sin base tecnológica, la filosofía se quedaría en literatura. Se trata de tener una base filosófica, esto es, el concepto del edificio, su comportamiento inercial y el balance global, no sólo la factura de la luz, sino también como han impactado los procesos de extracción de materiales y el transporte de estos materiales.
Nosotros tenemos en cuenta tanto su huella ecológica como el comportamiento inercial del edificio. Pero sobre esta base trabajamos técnicamente en relación al proyecto que nos presente el arquitecto. ¿Qué materiales han escogido? ¿Cómo está hecha la fachada? ¿Cuál es su grosor? ¿Ésta pretende ser un adorno o un protector? Y a partir de ahí empezamos a trabajar y acabamos modelizando el comportamiento del edificio y sugerimos una serie de cosas: cómo debe ser el vidrio, qué anchura debe tener la ventana, si los voladizos deben salir más o menos, etc. etc.
Por otra parte, si se quiere tener una huella ecológica razonable, el acero debe ser de una manera u otra, debe provenir de una acería u otra, puede ser acero reciclado o debe ser virgen, conviene hormigón o acero, qué porcentaje de madera se puede colocar a la estructura, qué tipo de madera y de dónde debe ser. Esto es trabajar técnicamente.

Usted incide también en que hay que tener en cuenta si es sostenible traer materiales de la Europa del Este...

Claro, hay que tener en cuenta todo lo relacionado con el proyecto. Éstos son los aspectos de huella ecológica que comentaba. Una cosa es hablar de cómo se comporta inercialmente el edificio, pasivamente o de cómo lo dotamos tecnológicamente pero otra cosa es preguntarse por el balance ambiental: ¿Cuánto nos cuesta hacerlo de una determinada manera? Y nosotros eso también lo integramos en el proyecto. ¿De dónde vienen los materiales ¿Cuál es el ciclo de vida de estos materiales? ¿Qué pasará en los procesos de deconstrucción? También hay que hablar de los conceptos de confort y saludabilidad. Cosas que hace un tiempo parecían una tontería pero que ahora vemos que son una realidad. Basta con ver los problemas de los edificios enfermos, o los casos de lipoatrofia o bien cosas que, sin llegar a ser patologías, pueden comportar molestias: tener que encender demasiadas horas al día la luz eléctrica puede ser una molestia, más allá del coste económico. Es el caso de los edificios antiguos, en los que a las 12 del mediodía tenemos que encender la luz. Y no debe ser así. Fíjese en la incoherencia que representan algunos edificios con fachada de vidrio que, en cambio, tienen las luces encendidas todo el día. ¡Es ridículo! Poner vidrio en estas fachadas ha sido un acto estético, no funcional. Si ponemos una fachada de vidrio, éste debe permitir entrar la luz y evitar los infrarrojos, por lo tanto, la naturaleza del vidrio, las sombras del propio edificio... son aspectos que hay que proyectar. No deben salir por casualidad o no tenerse en cuenta, debe formar parte del proyecto y ésta es nuestra aportación al trabajo del arquitecto.

"Algunos edificios con fachada de vidrio tienen las luces encendidas todo el día. ¡Es ridículo! Poner vidrio en estas fachadas ha sido muchas veces un acto estético, no funcional"

Hablando de los arquitectos, ¿cree que tanto ellos como los constructores tienen en cuenta todos estos aspectos?

En primer lugar debemos distinguir el trabajo de los arquitectos, los constructores o de los promotores. Una cosa es la arquitectura y otra la edificación: un mismo proyecto arquitectónico puede estar resuelto constructivamente de muchas maneras. No digo que sea bueno, digo que es así. Muchas veces el arquitecto del proyecto no determina si el suelo tiene que estar cubierto con una losa cerámica u otra. Es un tema que a menudo decide el constructor o el promotor, a última hora, o si se pone un vidrio u otro. Nosotros pensamos que en realidad todo debería ir ligado. Creo que un proyecto arquitectónico correcto que no precise —o que sea adulterado después con unos materiales distintos de los que se concebían— no funciona.

Sea como sea, la inquietud de los arquitectos por estas cuestiones está cambiando rápidamente. Pero en un pasado reciente, digamos uno o dos años, no era así. Hay un momento en la historia de la arquitectura, el llamado 'Movimiento Moderno', que comienza hace casi un siglo, en que la arquitectura abandona las prácticas del pasado, seducida por las novedades tecnológicas del momento. Es cuando se deja de construir con ladrillos y se pasa al cemento o el acero, se pone vidrio, las ventanas se hacen horizontales en vez de verticales.

Hay muchos aspectos positivos del movimiento moderno; que de hecho ya no es moderno, ya es clásico, porque ya no existe la arquitectura clásica; pero también hay algunos detalles horrorosamente negativos. El primero es que rompen con la tradición en el aspectos artificiosos pero también en todo lo bueno que tenía aquella arquitectura. Por ejemplo, no tienen en cuenta los diferenciales térmicos, los 'adelante y atrás' de un edificio, les parecen cosas de abuelas, para entendernos. Y la realidad es que ahora lo estamos redescubriendo: los patios de luces, la ventilación cruzada, las persianas... Tiraron todas esas consecuciones interesantísimas de la arquitectura porque los seducía el vidrio resistente en la fachada o los aparatos de aire acondicionado, por poner ejemplos. Esto por un lado. Y, por otro, por si fuera poco, entramos en un nuevo fenómeno, mucho más reciente, del arquitecto estrella, de la 'pirueta arquitectónica' —podríamos decir lo mismo de la cocina— con lo cual, la suma de ambos factores dio lugar a unos desvaríos, no lo puedo calificar de otra manera, absolutamente lamentables.

Simultáneamente, nunca han dejado de existir sólidas corrientes arquitectónicas. Gente que trabaja perfectamente, pero que, como ocurre siempre, no son los que salen en las portadas de los periódicos. Aunque hay que reconocer que existen arquitectos muy conscientes de los temas medioambientales. Pero desde un punto de vista general, cabe decir que el peso del movimiento moderno ha sido tan grande que ni siquiera los arquitectos contemporáneos más sólidos, menos 'malabaristas' han tenido como inquietud principal la preterición de las habilidades antiguas y el rescate de éstas, o la generación de nuevas, para afrontar los retos del siglo XXI. Esta es la realidad, no nos engañemos.

Ahora bien, esto está cambiando muy deprisa. En parte generacionalmente, con nuevos arquitectos que lo ven de otra manera, y por la aportación de gente que lleva tiempo, como yo mismo.

Un ecólogo pionero...

Sí, de hecho sí. Soy licenciado en biología y doctor en ecología. Puedo decir que soy de los primeros porque estoy hablando de los años 60. Formé parte de la primera promoción de los ecólogos académicos. Porque la primera Cátedra de Ecología en España se creó en 1966 en la Universidad de Barcelona, cuando yo estaba estudiando. Pero así como algunos colegas y compañeros, la mayoría, se han dedicado a la ecología académica o a la investigación ecológica, mi vida profesional me ha llevado a ir traduciendo todos los conceptos de la ecología a la ecología de los siste-

mas humanos, por decirlo de algún modo. Porque es perfectamente transponible: funcionamos de la misma manera, somos una especie biológica como otra, parece pintoresco pero no lo es. Los humanos hacemos lo mismo que cualquier otra especie: tratar de protegernos de las adversidades del entorno y vivir de la mejor manera posible, lo que pasa es que lo hacemos de una manera más compleja y también más exitosa.

"La arquitectura moderna despreció aportaciones de la tradicional que veían como cosas de abuelas: los diferenciales térmicos, la ventilación cruzada, las persianas... y ahora las redescubrimos"

Folch está convencido de que "la inquietud de los arquitectos por la sostenibilidad está cambiando pero no era así hace uno o dos años".

El problema es que también somos los únicos que destruimos nuestro entorno

Es que precisamente esta propia capacidad nos ha dado, por un lado, una arrogancia y, por otra, un distanciamiento de la realidad que hemos olvidado la razón por la que hacemos las cosas.

Lo mismo ocurre cuando hablamos de las fachadas de los edificios, que es una idea central. Cuando hablamos con los arquitectos una de las primeras cosas que les decimos es que, ante todo, una fachada es una interfície. Es como la piel de una persona, que la puedes maquillar y mejorar su aspecto, sí, pero su función no es estética, sino garantizar el intercambio de gases, evitar que el cuerpo se deshidrate, etc. Y, por lo tanto, deben concebirse como espacios de intercambio. Pero en los últimos años se han concebido como muros de aislamiento. Esto incluso ha sido teorizado, por escuelas arquitectónicas con las que no comparto nada, que dicen: ahora creo mi muro y dentro de estos edificio haré mi universo. Y muchos edificios modernos son un ejemplo: aislados completamente del exterior, hay que darles frío o calor para aclimatarlos. El resultado final son edificios con unos costes enormes e incomodidades manifiestas.

Si en cambio utilizamos la fachada como una interfície de intercambio, de luz, de temperatura, de humedad, la cosa cambia. Y esto nos lleva al principio, cuando decía que a parte de la filosofía hay que poner la técnica para llevar a cabo estas ideas, para construir materialmente, físicamente, esta piel.

Tengo que decir que, visto desde fuera, sorprende este abandono de la 'sabiduría antigua'. Es decir, el hombre aprende de sus errores pero también mantiene las soluciones que funcionan... ¿Por qué lo despreciaron tanto?

Para hacer historia hay que tener distancia. Estoy seguro de que los historiadores considerarán con interés, y no sin sorpresa, el llamado movimiento moderno, porque fue curioso como personas tan capaces y lúcidas hicieran aportaciones tan interesantes pero a la vez también cometieran algunos errores, algunos, de posicionamiento en base a la arrogancia (un pecado humano por autonomasia) tan espectaculares que han costado lo que han costado. Y que aún siguen siendo una sólida incrustación en las mentes de muchos arquitectos, que no entienden la idea de que su edificio es parte del territorio y del sistema. Han de ver que ellos están añadiendo constructos en un sistema territorial y, por lo tanto, deben saber cómo funciona este sistema. Y por limitación técnica, toda la arquitectura desde los primeros tiempos hasta el siglo XIX y primeros del XX lo tuvieron en cuenta. Pero en el momento en que la potencia técnica se lo permitió... se olvidaron de ello. Se repite la historia de Ícaro, que quería volar y que se olvidó entonces de andar.

Pero también sorprende la diferencia de mentalidad según la sociedad. En algunos países, con más tradición en temas de sostenibilidad, se valoran los beneficios medioambientales. Aquí, en cambio, se habla mucho más de amortización. ¿Esta diferencia es cuestión de tiempo o de carácter?

Las dos cosas. Primero tenemos un saldo muy negativo en nuestro sistema arquitectónico o constructivo y es que ha proliferado enormemente (sobre todo en la vivienda) el formato de la venta, con lo que el promotor, normalmente, no es el explotador del edificio. Así, el que construye no es el que gestiona y, por lo tanto, opta por minimizar costes y no siente un especial interés por las dificultades, y costes, que puedan derivarse de la gestión de

estos edificios. Esto es muy negativo porque quiere decir que todo se encamina a la minimización del coste de construcción y al aspecto seductor para atraer al comprador.
En otras tradiciones europeas, donde el alquiler o la explotación del edificio por parte del mismo promotor está mucho más extendido, esto es diferente, porque en realidad en el coste global computan los costes de explotación posteriores.
Los modos de construir que hacemos en una consultora como la nuestra, es objetivamente cierto; que conllevan pequeños incrementos de coste. Repito: pequeños incrementos de coste. Ahora bien, si cuentas el global del coste de la construcción y del coste de explotación a lo largo de la vida útil del edificio, que lo podemos situar en 30 años, entonces se ve que hacemos cosas mucho más baratas. No más caras, sino mucho más baratas. Por ejemplo, reducir en un 60-70% la demanda energética de un edificio, si lo cuentas en kW, m^3 de gas, lo que sea que consumirá este edificio a lo largo de estos años, y si tienes en cuenta además que tanto el gas o la electricidad serán cada vez más caros, como se está demostrando manifiestamente, lo que hacemos es incrementar 3 para ahorrar 50. Pero no es sólo eso. Estamos creando un sistema constructivo con menos tensión con su entorno. Ya no es sólo lo que cuesta comprar esta energía, es también cuestión de las disfunciones que provoca la generación de esta energía. Cuando hablamos del efecto invernadero y de las emisiones de CO_2, resulta que estamos minorando las alteraciones del clima de la Tierra. Cuando tenemos en cuenta las distancias que recorren los materiales para la construcción, estamos 'tranquilizando' el movimiento espástico de vehículos y que, de alguna manera, tiene que ver con las congestiones de tráfico.

La experiencia es un grado

Más allá del proyecto realizado en la Plaça Europa para Layetana, la experiencia de ERF es larga y cuenta en su haber con considerables aportaciones en obras muy relevantes. Algunos de sus últimos trabajos han sido:

Caracterización higrotérmica de los espacios interiores y exteriores de 'The Egde', en Dubai.
- **Arquitecto:** RCR Arquitectos
- **Cliente:** RCR Arquitectos
- **Trabajos realizados:** establecimiento de condiciones de confort internas y externas para los usuarios del edificio (temperatura, humedad, velocidad del viento, ruido, radiación solar, etc.); definición de estrategias pasivas (bioclimáticas) para garantizar el confort de los usuarios en los espacios interiores y exteriores del edificio y reducir el consumo energético; revisión del ciclo del agua y propuestas para la reducción de su consumo; asesoramiento en paisajismo.

Auditoría energética y funcional de la planta de exposiciones y cubierta del Edificio Fórum, en Barcelona.
- **Cliente:** Museu de Ciències Naturals del Ayuntamiento de Barcelona.
- **Trabajos:** el análisis de la situación actual del edificio ha tenido como finalidad que éste sea un espacio de buena calidad y elevada eficiencia y, en consecuencia, presente una adecuada contención de su consumo energético, de agua y recursos naturales y emisiones de CO2 contenidas.
- **Objetivos:** integrar criterios de eficiencia energética y pertinencia ambiental en las instalaciones energéticas, considerando el mantenimiento general del edificio, incluida la planta cubierta y su lámina de agua; mejorar las condiciones de confort y saludabilidad de los usuarios.

Sede corporativa de Coca-Cola España, Madrid.
- **Arquitecto:** De la Puerta + Asensio
- **Cliente:** The Coca-Cola Company Spain
- **Trabajos realizados:** integración de criterios de adecuación en la fase de diseño del edificio, con la finalidad que la construcción sea un espacio de calidad en temas sostenibilistas y de elevada eficiencia. Con conductos de luz por espejos y fibra óptica, mecanismos para el ahorro de agua y análisis y propuestas de vegetación de bajo consumo.

Estamos intentando crear un sistema más confortable todo él. Aparte de que resulta más barato, es una confortabilitzación global del sistema productivo y de la forma de vida de los humanos. Evidentemente todo tiene sus escalas. Nuestro proyecto se centra en la solución de ese edificio pero digamos que las derivadas propenden a apaciguar el problema, no a incrementarlo.

Y edificio + edificio + edificio...

Y poca broma porque la construcción y explotación de un edificio representa aproximadamente, en Europa, entre el 15-20% del total de la energía primaria consumida. Sin tener en cuenta que el transporte, que supone el 40% de esta energía, también se ve minorado. Pero esta es una derivada que no tengo en cuenta. Así que no estamos incidiendo sobre cosas pequeñas sino que son de mucha entidad. Y si hablamos del confort y de los gastos cotidianos del usuario, entonces estamos incidiendo sobre una cosa importantísima: el que se gastará esa persona a lo largo de su vida. Cuando nosotros ponemos nuestros esfuerzos en conseguir el confort térmico, que es diferente de temperatura —esto es un clásico, uno tiene frío, el otro calor, es una fuente de conflictos constante— estamos hablando de hacer que todo el edificio se comporte bien en términos térmicos. No creamos una estructura que no haya sido pensada para que tuviera un buen comportamiento térmico e ir dando calor y frío por todas partes. Un ejemplo es la construcción en piedra. Tiene muchas dificultades a la hora de construir pero hay que reconocer que los edificios de piedra tenían una inercia térmica muy buena: a la piedra le cuesta mucho calentarse y mucho enfriarse, de manera que durante el verano absorben calor que no transmitan al interior, de manera que las personas están relativamente frescas, y cuando empieza a estar caliente la piedra, que comenzaría a ser una temperatura incómoda para el interior si el verano durara unos meses más, es cuando llega el invierno y entonces liberan el calor acumulado durante el verano. Pues bien, mediante otros sistemas, nosotros intentamos conseguir inercias térmicas comparables.

Esto es lo que decíamos de la sabiduría ancestral. Si ahora ya no podemos construir de la misma manera, tenemos que buscar cómo conseguir unos resultados similares utilizando otras técnicas, no menospreciarlo y hacer los edificios como sistemas aislados y darles calor y frío mediante tecnología, con los costes que ello ha supuesto. Teniendo en cuenta que esta construcción no sólo ha costado mucho dinero sino que además tampoco se ha conseguido el confort deseado porque que no se tenía en cuenta todo el comportamiento térmico de la masa inercial del edificio.

"Las fachadas son una interfície y deben concebirse como espacios de intercambio no como muros de aislamiento"

Por lo tanto... es cierto el tópico que dice 'la mejor energía es la que no se consume'?

Si, claro, naturalmente. Y es que lo que nosotros hacemos es llegar a ver qué somos capaces de proyectar que no necesite un aporte suplementario de energía. Una vez llegados a límite donde podíamos llegar, entonces corregimos la limitación de nuestro proyecto con climatización complementaria. Pero es muy diferente complementar la limitación que hacer de esta limitación el objetivo proyectativo. Por eso conseguimos pasar de las demandas ordinarias de un edificio, que se mueve entre 120 kW/h/m^2 y año, a una demanda de ¡30-40 kW/h/m^2/año!.

Así, edificios como el de Layentana son una excepción? ¿Servirán de revulsivo?

Digamos que siguen siendo la excepción, pero son una excepción cada vez menos excepcional. Si hace 3 ó 4 años se hacían 1 ó 2 cada año, ahora se hacen 10 ó 15.

Y creo que este camino ya no tiene retorno porque por la fuerza ahogan. Ahora ya está claro que las cosas deben hacerse de otra manera y es que el mismo cliente ya lo demanda. Es una cuestión de costes. Igual pasó con los automóviles. Antes nadie preguntaba cuánto gastaba un coche, era irrelevante (algo que ocurre todavía en los EE UU) y en cambio ahora es un factor determinante.

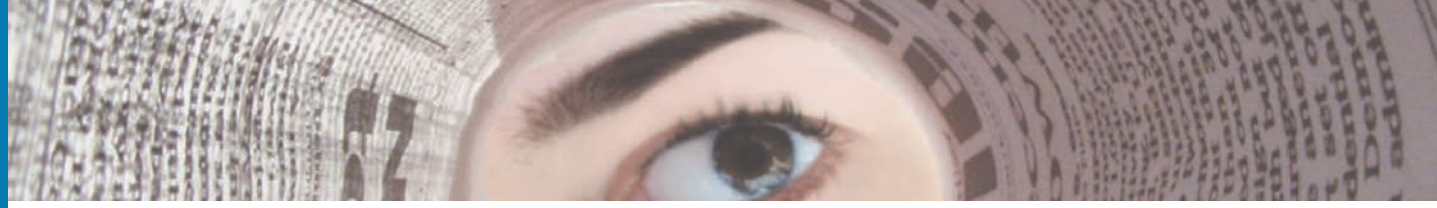
Hoy en día, tanto el comprador como el promotor están demandando inmuebles que estén pensados en este sentido.

Déjeme ser malpensada. ¿Esta evolución es por conciencia o por obligación legal?

Creo que por ambas cosas. Como en la vida. Los años enseñan que la vida es una matriz compleja donde nunca un único parámetro determina lo que ocurre. Por un lado, hay un incremento de un factor ético, sociológico, de entender que no podemos hacer según qué en el siglo XXI, pero también hay un factor económico. Cada vez es más difícil mantener unos determinados estándares de consumo pero, en tercer lugar, claro, hay una presión legal, que también es fruto de todos estos factores anteriores.

Entonces, a medida que la ley empuja en una dirección; que es una de sus misiones, aprovecho para decirlo, porque a veces parece que la misión de los gobiernos sea dar satisfacción a los deseos de las personas y no, la misión de un gobierno es la de encauzar la vida colectiva; más el incremento de la conciencia y la reducción de los costes, crean una serie de factores coadyuvantes cuyo resultado es que estamos concibiendo y construyendo los edificios de otra manera.

Y nosotros, como consultoría ambiental, y proyectistas del concepto, estamos teniendo unos resultados inimaginables 20 años atrás. A mí incluso me sorprende lo que podemos llegar a hacer, e incluso aún tenemos que explicar a los arquitectos todo lo que les podemos llegar a ofrecer. Cuando me dicen "ya te enseñaré el proyecto" les respondo "no, trabajemos juntos en el proyecto". Porque no siempre la solución es poner una cubierta verde. Que está bien a veces, pero no siempre. Hay que saber qué queremos conseguir y cuál será la mejor manera. Y esto se hace trabajando desde el inicio. ■



"Hoy se valora más la calidad y eficiencia de los edificios y las prestaciones que ofrecen"

El pasado enero, la consultora internacional Savills incorporaba a Ana Zavala como nueva directora del departamento de Agencia en Madrid. Licenciada en Gestión Comercial y Marketing, Zavala cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector inmobiliario. Tras su paso por compañías como Trema y Laese, en 1995 se incorporó a la consultora internacional Jones Lang Lasalle, donde ocupó el cargo de directora de ventas dentro del departamento de Agencia de Madrid. En 2008 se incorporó a Colliers, como directora de inversiones inmobiliarias, etapa en la que realizó varias operaciones de inversión de oficinas, locales comerciales y naves logísticas, asesorando a clientes nacionales e internacionales. Hablamos con ella de este nuevo reto profesional y cómo, bajo su experta opinión, evolucionará el mercado de oficinas en Madrid.

Laia Banús

Ana Zavala, directora de Agencia de Oficinas de Savills Madrid

Ante todo, felicidades por su nombramiento. ¿Cómo afronta esta nueva etapa en su carrera profesional?

Para mí, esta nueva etapa supone un reto en mi trayectoria profesional que afronto con gran ilusión y con la idea de hacer crecer el área de Agencia de una de las principales consultora internacionales inmobiliarias como Savills a corto- medio plazo.

Tras 20 años en el sector, ¿qué puede aportar su experiencia a una consultora internacional como Savills?

A lo largo de toda mi trayectoria he desempeñado puestos de trabajo no sólo en el ámbito de oficinas sino también, en locales, centros comerciales y naves industriales. En estas áreas de negocio he coordinado y realizado operaciones tanto de alquiler como de venta, lo que me ha permitido desarrollar un amplio conocimiento del mercado en todos sus sectores. Asimismo, tengo que añadir la experiencia y las relaciones de los años que he estado trabajando en empresas del sector y que actualmente están muy presentes en el mercado actual.

¿Han cambiado mucho las exigencias de los demandantes de oficinas en los últimos años?

El mercado de oficinas en los últimos años se ha profesionalizado mucho. Eso ha hecho que la demanda sea más exigente en la información que recibe sobre los inmuebles a la hora de plantearse un cambio de sede. Se valora mucho la calidad y eficiencia de los edificios así como las prestaciones que les ofrece para la implantación de las oficinas.

"El interés de los inversores a largo plazo sigue siendo claramente el CBD de Madrid"

Usted conoce profundamente el mercado de oficinas madrileño. ¿Qué lo destaca o qué lo diferencia respecto a otros mercados nacionales e internacionales?
Los mercados internacionales están mucho más profesionalizados. En mercados como Londres ninguna empresa hace ningún movimiento inmobiliario sin estar asesorado por profesionales, tanto propietarios como inquilinos (demandantes). Siempre contratan a una consultora para que les represente en las negociaciones. En general, en España las empresas nacionales cuando buscan oficinas, salen al mercado con varias consultoras y no recurren a este tipo de asesoramiento, sino que las consultoras representan y defienden los intereses de las propiedades.

Recoletos 3, una de las principales operaciones en el eje 'prime' de Madrid en la que Savills intervino el pasado año.

"A pesar de que 2011 ha comenzado con menor demanda, las previsiones de contratación estarán en las mismas cifras que el año pasado"

Estamos viviendo una época de crisis importante, aunque parece que la contratación en Madrid en 2010 se incrementó ligeramente. ¿Se puede dar el bache por superado o hay que esperar un poco más?
A pesar que la contratación de oficinas en Madrid durante el año 2010 fue mayor que la acaecida en 2009, hay dos parámetros que hay que tener en cuenta. Uno es la continua bajada de rentas que ha habido durante todo el año 5,17% en zona CBD (de 29 euros por metro cuadrado y mes en el cuarto trimestre de 2009 a 27,50 en el cuarto trimestre de 2010); y el otro, el incremento de la oferta disponible. A pesar de que año ha comenzado con menor movimiento en cuanto a demanda se refiere, las previsiones de contratación para este año estarán en las mismas cifras que el año pasado.

Savills participó el año pasado en dos importantes operaciones en el eje 'prime' de Madrid: Recoletos 3 y Recoletos 33. ¿Cree que los inversores seguirán centrando sus intereses en CBD o se pondrán en valor otras zonas, como ocurre por ejemplo en Barcelona?
El interés de los inversores a largo plazo sigue siendo claramente el CBD de Madrid. La escasez de oferta de edificios de oficinas de calidad hacen que los inversores se interesen de nuevo por edificios en la periferia, en especial en la N1 (zona Arroyo de la Vega) y en la N2 (zona Campo de las Naciones).

Sin embargo, la disponibilidad de espacio en Madrid está creciendo. Bajo su punto de vista, ¿la tendencia seguirá siendo ascendente o poco a poco se equilibrará este próximo 2011?
La incorporación de edificios nuevos, modernos o rehabilitados y altamente eficientes de excelentes calidades a la zona de CBD hará que compañías que se habían visto casi obligadas a trasladarse a zonas secundarias, con el ajuste de los precios, puedan volver al distrito de negocios en edificios emblemáticos a precios muy competitivos. Bajo nuestra experiencia, cualquier edificio de oficinas del CBD que se reforma o rehabilita consigue mejor precio y se comercializa más rápido que edificios muy emblemáticos que llevan tiempo sin reformarse. La tendencia se equilibrará a medida que la demanda se recupere un poco, aunque depende en gran parte de los factores económicos.

Según su opinión, en los años pasados, la 'alegría del mercado' ¿hizo que se construyeran edificios de oficinas sin analizar la demanda real del sector?
La bonanza económica, la facilidad en el crédito promotor y el optimismo del mercado provocaron el desarrollo de muchos edificios en la periferia que hoy están sufriendo dificultades para conseguir inquilinos. Es muy difícil prever estas situaciones pero desde mi experiencia, un edificio de tamaño medio, con calidades adaptadas a su

zona y con buenas comunicaciones de transporte público se acabará colocando. El problema lo tienen edificios o parques empresariales sobredimensionados para su zona donde la absorción de demanda es baja o muy baja y los precios han caído. Hay que tener en cuenta que en el pasado se han pagado precios muy altos por la compra de suelos en donde no se han cumplido los planes de negocio en cuanto a la ocupación de los inmuebles y a las rentas previstas.

"Un edificio de oficinas del CBD rehabilitado se comercializa más rápido que edificios muy emblemáticos sin reformar"

Para finalizar, y sin ayuda de una bola de cristal... ¿cómo cree que evolucionará el mercado de oficinas madrileño este año que estrenamos?

Las perspectivas para este año siguen siendo reservadas aunque la tasa de disponibilidad en CBD irá creciendo. En cuanto a las rentas, habrá ligeras caídas en la periferia y estabilización en el CBD, aunque todo dependerá mucho del proceso de recuperación económica y en consecuencia, del comportamiento de la demanda.

"La incorporación de edificios nuevos y altamente eficientes de excelentes calidades a la zona de CBD hará que compañías que se habían visto obligadas a trasladarse a zonas secundarias, con el ajuste de los precios, puedan volver al distrito de negocios en edificios emblemáticos a precios muy competitivos".

Foto: Caja Madrid.

Códigos QR
Quick Response

RESPUESTA INMEDIATA Y GRATUITA

ESCANEA CON TU MÓVIL
ESTE CÓDIGO
Y DESCUBRE **NUESTRA OFERTA** INMOBILIARIA

1. **Encuadra**
2. **Captura**
3. **Infórmate**

Software recomendado para la lectura de QR:
- **iPhone.** Optiscan
- **Blackberry.** BeeTagg o Blackberry Messenger
- **Android.** Barcode Scanner

Barcelona T. +34 93 467 07 07
Madrid T. +34 91 411 86 00
www.tasinsa.com - Oficinas en Barcelona, Madrid y Johannesburgo

TASINSA
Gestión Inmobiliaria

PASSATGE PERMANYER / ROGER DE LLURIA (BARCELONA) 497 m²

PASEO DE LA CASTELLANA / EMILIO CASTELAR (MADRID) 2.784 m²

VÍA AUGUSTA / GUINARDERA (SANT CUGAT DEL VALLÉS) 10.540 m²

JOSÉ ABASCAL / PASEO DE LA CASTELLANA (MADRID) 2.373 m²

TASINSA 2.0 | facebook | twitter | linkedin | flickr | youtube

Con cerca de 26 M€ de presupuesto, es el proyecto más ambicioso de la Agencia Madrid Emprende

Una red de viveros para el espíritu emprendedor de Madrid

La creación de la Red de Viveros de Empresas de la Ciudad se enmarca dentro de las estrategias y actuaciones de la Agencia de Desarrollo Económico del Ayuntamiento de Madrid destinadas a fomentar el espíritu emprendedor del ciudadano madrileño, buscando con ello incrementar, consolidar y diversificar el tejido productivo de la ciudad de Madrid. En 2011 culminará el proyecto con la entrada en funcionamiento de los viveros de Latina y Moratalaz.

Iñaki Ortega Cachón, *(director gerente de Madrid Emprende)*

El proyecto fue concebido por Madrid Emprende en 2005, poco después de la fundación de la agencia, y desde entonces ha ido materializándose año tras año hasta englobar en la actualidad cinco centros situados en diferentes distritos de la ciudad.

Madrid Emprende ha tomado como referencia el éxito cosechado por las incubadoras de empresas tecnológicas en Estados Unidos o los Business Innovation Centres en la Unión Europea, a la hora de diseñar la Red de Viveros de Empresas de la Ciudad de Madrid, buscando concentrar en los centros que la integran los recursos y servicios más útiles para los emprendedores. A este respecto, cabe reseñar que la Red de Viveros ha conseguido recientemente la acreditación BIC/CEEI lo que la convierte en el primer Centro Europeo de Empresas Innovadoras de Madrid. Este hecho va a acercar a la ciudad a las regiones europeas más punteras.

La Red de Viveros ha conseguido recientemente la acreditación BIC/CEEI, lo que la convierte en el primer Centro Europeo de Empresas Innovadoras de Madrid

La red consta físicamente de siete centros, de los que ya hay cinco en funcionamiento, que ponen a disposición de quienes dan el paso de convertirse en empresarios una serie de espacios, equipamientos y servicios especializados con vistas a crear un ecosistema favorable al desarrollo de la iniciativa empresarial.
El primer vivero entró en funcionamiento en 2007 y, desde entonces, han sido otros cuatro los que se han abierto en diferentes emplazamientos de la ciudad. Está previsto que el proyecto culmine en el primer trimestre de 2011 con la apertura de los últimos dos viveros.
Los centros que existen actualmente se ubican en los distritos madrileños de San Blas, Vicalvaro, Puente de Vallecas, Villaverde y Carabanchel, sumando 14.200 metros cuadrados destinados a la incubación empresarial, cuatro preincubadores y 109 despachos para emprendedores. Una vez que entren en funcionamiento los viveros de Latina y Moratalaz la Red aglutinará 15.700 metros cuadrados, cinco preincubadoras y 122 despachos. Con cerca de 26 millones de euros de presupuesto, la Red de Viveros es el proyecto más ambicioso de la Agencia Madrid Emprende.
La gestión de los viveros de Madrid Emprende responde a un modelo de colaboración público-privada (PPP), en virtud del cual la agencia municipal construye y administra las infraestructuras, mientras que son entidades sin ánimo de lucro de la sociedad civil las que se ocupan de la gestión del día a día y de los servicios de acompañamiento a los emprendedores.
Estas entidades colaboradoras de Madrid Emprende son instituciones o asociaciones comprometidas con la promoción del talento emprendedor que han sido elegidas por su vinculación o conocimiento de la realidad empresarial en la que van a operar los emprendedores. Por otra parte, se ha conseguido involucrar a grandes multinacionales como Cisco, Microsoft, HP y Philips en la Red de Viveros para que apoyen tanto al proyecto como a los emprendedores, proporcionando tecnología de última generación. A título ilustrativo, Hewlett Packard ha creado la sala HP en el Vivero de Carabanchel, un espacio de co-working a disposición de los emprendedores dotado con modernos equipos informáticos y audiovisuales.
El modelo en el que se ha inspirado Madrid Emprende en el desarrollo de la Red de Viveros responde, por tanto, al de la 'triple hélice', en el que la Administración Pública, las entidades del conocimiento y las empresas interaccionan con objeto de acometer proyectos de desarrollo económico que redunden en un incremento de la riqueza y el empleo.

La gestión de los viveros de Madrid Emprende responde a un modelo de colaboración público-privada. En la foto, vivero de Puente de Vallecas.

Resultados de la Red de Viveros

La Red de Viveros de Empresas ha sido decisiva para el nacimiento de muchas iniciativas empresariales en la ciudad, y está contribuyendo a fortalecer el sector madrileño de las nuevas tecnologías.
En total, son 211 las empresas actualmente vinculadas a la Red de Viveros, a través de los programas de incubación y preincubación. De estas empresas, 152 (72%) tienen un alto componente TIC, ya sea por su sector de actividad (diseño de páginas web, desarrollo de video juegos, creación de plataformas online, comunicación 2.0) o por las herramientas que utiliza para desarrollarla (comercio electrónico, diseño industrial, iluminación LED, etc.).
En 2010, las empresas incubadas suman 401 personas y su facturación conjunta asciende a cerca de 18,5 millones de euros, siendo más de 1.500 el número de empresarios y emprendedores madrileños que han hecho uso de sus servicios de asesoramiento.

	2008	2009	2010 (1)	2011 (2)
Emprendedores y empresas asesoradas	648	1.139	1.539	1.700
Empresas incubadas y preincubadas tecnológicas	52	179	211	238
Facturación (millones de euros)	3,2	6,6	18,5 (3)	25,0
Empleo	135	429	401	450

(1) Datos a 31 de octubre
(2) Previsión
(3) Estimación para todo el ejercicio

ACN hace entrega de los III Premios Anuales

La especialización y la experiencia, principales bazas para un buen centro de negocios

ACN, Asociación Española de Centros de Negocios, celebró a finales de 2010 la tercera edición de sus premios anuales. Unos galardones que quieren premiar la labor de los centros de negocios de España en su lucha por dinamizar este sector e impulsarlo definitivamente. Instituidos en 2008, los premios ACN se han convertido en todo un referente para el sector y conceden premios a los emprendedores, al apoyo institucional y a los centros asociados con más experiencia. Y con motivo de la entrega de este año hemos querido recoger las impresiones de dos de los premiados.

Ricard Arís

Este año, los centros de negocios Cirilo Amorós Centro Empresarial, Lexington Internacional Business Center, la Business School de la Universidad Antonio de Nebrija y la empresa Daitelmed, S.L. fueron los premiados. El centro de negocios Lexington Internacional Business Center recibió el premio por su trayectoria de 25 años de actividad en el sector. Con delegaciones en varias provincias españolas, la ACN ha galardonado en esta ocasión al centro Lexington ubicado en el Paseo de la Castellana 141 de Madrid, en pleno corazón financiero de la capital española. El centro de negocios cuenta con 35 despachos y 2 salas de reuniones, en una superficie total de 1.300 metros cuadrados.

En cuanto a Cirilo Amorós, fue reconocido por su trayectoria de 15 años de actividad en el sector. Localizado en el centro urbano de la ciudad de Valencia, este centro de negocios cuenta con 30 despachos y 2 salas de reuniones, en una superficie total de 1.000 metros cuadrados.

David Vega, director de Lexington, y María Antonia Furió, directora de Cirilo Amorós Centro Empresarial, nos explican en sendas entrevistas cómo afrontan la implantación de nuevas tecnologías, algunas de las más curiosas peticiones de sus clientes y el futuro del sector.

Empecemos con una fácil ¿qué representa para Lexington el premio de ACN?

En nuestro caso el reconocimiento a una trayectoria de 30 años y al esfuerzo de

una empresa que fue pionera en España en su sector y que por, tal motivo, más complicado fue el reto de vender un servicio que no se demandaba porque no se conocía.

Háblenos un poco de su empresa. ¿Qué características cree que diferencia su centro de negocios?

La diferencia fundamental es el tiempo, ya que somos el único centro en España con 30 años. Este hecho nos ha permitido tener un 'know-how' del negocio en la actualidad contrastado y testado durante todos estos años, lo que hace de nuestros procesos internos y flujos de trabajo algo muy sólido que garantiza el éxito en el modo de prestar el servicio a nuestros clientes, y por tal motivo tener una incidencia de errores muy baja. El resultado entonces es la satisfacción del cliente y su garantía de buen servicio. En cuanto a otras posibles diferencias, dependiendo de con quien nos comparemos, las diferencias pueden ser muy grandes o no tanto, ya que como en cualquier otro sector de actividad hay centros de negocios de primer nivel que hacen un esfuerzo en ofrecer las mejores ubicaciones, inversiones muy altas en comunicaciones para ofrecer las últimas tecnologías en cada momento, y otros, que por el enfoque de clientes a los que se dirigen, no requieren de inversiones tan altas.

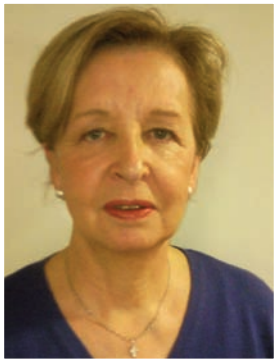
¿Cómo se ha integrado su empresa en las nuevas tecnologías? ¿Qué tipo de servicios ofrecen en este sentido?

Uno de los cimientos en los que Lexington ha basado su desarrollo en todos estos años ha sido la apuesta por las tecnologías. Hemos sido innovadores en dicha área desde el principio, es parte de nuestra esencia, y en todo momento hemos entendido que para tener acceso a clientes como Cisco, Apple, Adobe, Facebook, Citrix, la única manera de poder hacerlo es con un componente de desarrollo tecnológico muy alto. Fuimos pioneros en sustituir centralitas analógicas por PBX. Respecto a la banda ancha, por ejemplo, nunca hemos ofrecido ADSL como solución de conectividad a Internet sino que apostamos desde el primer momento por la fibra óptica.

¿Qué diagnóstico puede hacernos del sector? ¿Cree que le falta algo, en estos momentos?

Creo que nos estamos preocupando por querer superar esta crisis centrando todos los esfuerzos en bajar los precios,

María Antonia Furió, directora de Cirilo Amorós:"El sector está pasando por un gran bache pero tiene un gran futuro"



¿Qué representa para su empresa ser premiado por ACN?

El premio ACN supone un reconocimiento a nuestro esfuerzo y trabajo a lo largo de estos años.

¿Qué rasgos cree que les diferencian más de otros centros similares?

Nuestro centro tiene a la frente a la propiedad, lo que lo hace más humano y más cercano.

¿Cuántos años lleva en marcha su empresa?

La empresa lleva unos 16 años en funcionamiento. El sector está, como toda la economía, pasando por un gran bache, pero es un trabajo que, aunque desconocido en muchas partes, tiene un gran futuro. La gente no ha comprendido aún la filosofía del negocio. Sólo se fijan en el precio y no en el contenido de los servicios. Estoy hablando de una gran parte de gente que viene por mi centro.

Las nuevas tecnologías son ya un requisito imprescindible en el mundo empresarial. ¿Cómo han integrado estas nuevas tecnologías? ¿Qué tipo de servicios ofrecen en este sentido?

Procuramos estar alerta con las nuevas tecnologías e ir poco a poco adaptándolas en nuestro centro.

Y ¿qué diagnóstico puede hacernos del sector?

El sector se resiente con la crisis. La gente tiene miedo a comprometerse con el canon. Falta fe en el futuro.
"La gente tiene que animarse a crear negocio. Hacen falta muchos emprendedores, sobre todo entre los jóvenes"

Así, ¿qué evolución cree que va a tener el sector en los próximos años?

Creo que la evolución será buena, pero a medio, largo plazo. Ahora hay mucho miedo alrededor de todos los negocios. Falta iniciativa para empezar a funcionar. Si no se empieza a funcionar no se puede salir del paro. Hay que hacer que la gente se anime a crear negocio. Si no se trabaja no se puede salir del paro. Hacen falta muchos emprendedores, sobre todo entre la gente joven, la gente que comienza ahora su vida laboral.

Cambiando de tercio, ¿qué servicios ofrecen en sus centros? ¿Qué suelen pedir más habitualmente los usuarios de sus espacios?

Ofrecemos tres tipos de servicios básicos: alquiler a externos, por horas, medias jornadas, etc.; 'Oficina Virtual'; y despachos a clientes fijos.

Para terminar... ¿qué es lo más raro que le han pedido antes de contratar un espacio en su centro de negocios?

Un cliente nos pidió que pudiera entrar su perro. Era un perro muy bueno y siempre tenía que estar con su amo...

cuando la solución desde Lexington la entendemos más a partir de aportar servicios de valor añadido a los productos que ofertamos. Luchar en precio es una estrategia muy peligrosa que puede acabar pasando factura a muchos en el sector.

¿Qué evolución cree que tendrá el sector en los próximos años?

Uno fundamental será profesionalizarse más. Hoy en día hay empresas que se hacen llamar centros de negocios pero que, bajo nuestro modelo de entender y concebir este sector, no reúnen los requisitos básicos para serlo. Ser un centro de negocios no es alquilar espacio, implica aportar valor al cliente desde la calidad y un portafolio de servicios que es necesario tener para hacer de este sector la verdadera alternativa a los alquileres tradicionales de oficina. Cada vez más las empresas cliente nos ven como una alternativa rentable al alquiler convencional. Entienden que la optimización en los costes, algo que es clave en estos días, se consigue mejor ubicándose en estructuras flexibles tanto en la duración de contratación como a la hora de ampliar o reducir espacio, lo que les permite ajustar su espacio de trabajo a su realidad de cada momento. Cada vez más los centros de negocios albergan a empresas de más de 30 empleados, lo que hace que esto haya dejado de ser una buena opción en la primera fase de implantación de la empresa para vernos como un proveedor a largo plazo y permanente.

¿Qué servicios ofrecen en sus centros? ¿Qué suelen pedir más habitualmente los usuarios de sus espacios?

En Lexington fundamentamos nuestra oferta en tres servicios clave: espacios de oficina totalmente amueblados y equipados, listos para que el cliente empiece a trabajar de forma inmediata sin tener que hacer ninguna inversión inicial, servicios de oficina virtual y salas de reuniones y 'day offfices' para ser contratados por horas o días. Además otros servicios como las salas de videoconferencia están siendo cada vez más demandadas por nuestros clientes. Y para cerrar el círculo y dar sentido a lo que realmente somos, es necesario ofrecer todos aquellos servicios que cualquier empresa necesita para el desarrollo de su actividad, tales como telefonía, servicios secretariales, mensajería, material de oficina, cátering para salas, fotocopias, impresiones color, etc. En Lexington disponemos de un departamento interno de profesionales que presta servicios de asesoría contable, laboral, fiscal y mercantil. Más del 70% de mis clientes son compañías extranjeras o 'Star UPS' que requieren de estos servicios al llegar a España, constitución de sociedades, etc.

Para finalizar, entre usted y yo ¿qué es lo más raro o peculiar que le han solicitado para contratar un espacio en su centro de negocios?

Ya que me pide algo raro, le diré que un posible cliente nos pidió tener una cámara en la calle grabando su despacho constantemente. No me pregunte para qué, porque de tan raro que es no lo sé.

APIBURGOS
AGENCIA DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA - SEVILLA

SEVILLA. ZONA PORVENIR.
Oficina en edificio muy representativo. 750m2. Totalmente instalada, red, voz, datos, climatizada. Distribuida con varios despachos, amplias zonas diáfana, sala de juntas, servicios. Parking para 4 vehículos.

MAIRENA DEL ALJARAFE.
SEVILLA. JUNTO ESTACIÓN METRO
Oficinas estrenar en moderno edificio de cuidado diseño. Totalmente terminado e instalado.
1.500m2. Divisibles desde 200m2. Garajes y archivos.

SEVILLA .PRÓXIMO PALACIO DE CONGRESOS.
Gran local comercial de 2.000m2.
Planta baja y 300m2. sótano.
Amplia fachada de esquina.
Zona muy consolidada.
Importante crecimiento población

SEVILLA. PLENO CENTRO.
Locales en las calles más comerciales, junto a grandes firmas, El Corte Inglés, Zara, Mc´donalds, Superficies desde 150 - 400 - 600 - 1.000 - 2.000m2.

OFICINA SEVILLA
AVDA. DE LA CONSTITUCIÓN
Frente a la Catedral.
Muy representativa. Magníficas vistas
541m2. Divisible.
Totalmente instalada, red, voz, datos, climatizada.

OFICINAS ISLA DE LA CARTUJA.
SEVILLA.
Magnifica ubicación y buenas comunicaciones. Varias superficies.
250 - 500- 1.000 - 2.000 - 3.000m2.
Totalmente terminadas e instaladas.
Todos los servicios.

C/. Asunción 66, Sevilla. Tel. 954 270 787 www.apiburgos.es - apiburgos@apiburgos.es

"Frente a la crisis, la posición de Gran Via Bussiness Center es crecer, mejorar y aprender"

Gran Via Business & Meeting Center es un centro de negocios pionero en España, con gran experiencia en la prestación de servicios de alquiler de oficinas y salas de reunión. En los últimos 15 años se ha consolidado como una plataforma diferente y de excepcional ubicación para las empresas que buscan trabajar en Barcelona. Pero lejos de considerar que 'ya está todo hecho', el centro ha emprendido en los últimos meses un ambicioso proyecto de renovación y mejora de sus instalaciones y equipamientos. Hablamos con Beatriz Portillo, su directora financiera, que nos explica las claves de estas novedades.

Laia Banús

Entrevista a Beatriz Portillo, directora financiera de Gran Via Business Center

Su centro de negocios empieza 2011 con novedades. ¿Qué les ha llevado a emprender estos proyectos de reforma de sus instalaciones?

Desde finales del año 2008, en España como el resto de los países desarrollados, nos hemos visto inmersos en una crisis económica y financiera de muy gran calado. Naturalmente no es la primera que sufre el 'mundo occidental' ni será la última, pero sin duda esta crisis, por sus características específicas, ha afectado de forma dramática y muy especialmente al tejido empresarial (y hablo de la pequeña y mediana empresa como base y, no lo olvidemos, soporte de la economía) de nuestro país.

Frente a esta difícil situación, la posición de Gran Via Business Center es crecer, mejorar y aprender; la alternativa seria morir y ésta, como es lógico, no es una opción.

Así pues hemos emprendido un ambicioso proyecto de reformas que pretenden hacer aún mejor el soporte y el servicio que, desde siempre, venimos ofreciendo a todas las empresas que confían en nosotros.

Empecemos por la recepción y las zonas comunes... ¿Nos podía explicar cómo y por qué las han reformado?

Gran Via Business Center es posiblemente el centro negocios que dispone, porcentualmente, de

Las novedades en las instalaciones de Gran Via Business incluyen la reforma integral de la recepción y zonas comunes.

mayor superficie destinada a zonas de uso común y esparcimiento para el cliente (el 30% del total de las instalaciones).
Así pues resulta obvio que cualquier intervención dirigida a mejorar nuestras instalaciones y facilidades al cliente pasase por actualizar y mejorar los espacios de uso común; recepción general, zonas de espera, Office, salas de reunión y formación, espacios para presentaciones de productos y/o servicios y naturalmente, nuestras fantásticas terrazas.

También han creado una nueva zona de 'office' que han llamado con el curioso nombre de 'La Pecera'. Cuéntenos un poco más sobre ella.
La Pecera es algo único, un espacio totalmente acristalado y climatizado en nuestra terraza de la 6ª planta. Destinado a zona de 'office' y esparcimiento de nuestros clientes, es diferente a cualquier 'office' que puedas encontrar en otros centros de negocios.

"La Pecera es algo único, un espacio totalmente acristalado y climatizado en nuestra terraza, destinado a 'office' y esparcimiento"

Una de sus apuestas estrellas en el proyecto de reforma ha sido la total renovación de las telecomunicaciones. ¿En qué consiste?
Hemos apostado por la renovación integral de nuestra infraestructura de telecomunicaciones, tanto en voz como en datos. Así podemos ofrecer a las empresas instaladas con nosotros toda la garantía y seguridad que ofrecen las comunicaciones basadas en fibra óptica, junto con sistemas de voz de última generación.

¿Supondrá mayor valor añadido a sus instalaciones?
Exactamente esto es lo que pretendemos. Todas las mejoras que estamos llevando a cabo pretenden dotar a nuestras instalaciones de mayor atractivo e interés, no sólo estético, para las empresas que demandan nuestros servicios. Nuestro objetivo es poder responder a las cada vez mayores exigencias de las empresas en cuanto a facilidades y tecnología se refiere.

En cuanto a comunicaciones, ¿cuáles son los servicios más demandados por sus clientes?
Nuestros clientes nos exigen un soporte de telecomunicaciones ágil, avanzado y seguro, pero que simplifique los recursos que ellos mismos deberían mantener para disponer de estas facilidades. Así, a nivel telefonía, agradecen y valoran enormemente las facilidades de atención y filtro de llamadas y comunicación inmediata de los mensajes recibidos por parte de nuestro equipo de atención telefónica, si bien a algunos clientes les resulta más cómodo gestionar sus mensajes a través del correo de voz.
En el ámbito de datos, cada vez más clientes nos demandan el soporte necesario para configurar VPN's, así como anchos de banda exclusivos y garantizados.

Bajo su punto de vista, ¿cómo ha cambiado la forma de hacer negocios con las nuevas tecnologías?
Sin duda, la gran transformación se concreta en la inmediatez de acceso a la información; las comunicaciones tanto orales como escritas se pueden entregar al destinatario en tiempo real, no importa si la persona o empresa se encuentra en la otra parte del planeta.
Las distancias, a efectos de comunicación, han dejado de existir. Y esto, a nuestro entender, es fantástico. Se pueden estar comunicado y conectado a la empresa, tomar decisiones y cerrar negocios sin importar la ubicación de los interlocutores y por tanto, sin limitaciones geográficas.

El pasado año estrenaban un nuevo servicio exclusivo, su alojamiento PG16. ¿Cómo les ha funcionado hasta ahora este servicio? ¿Cómo lo valoran sus clientes?
PG16 es una suite de diseño de 80 metros cuadrados, situada en la calle más prestigiosa de nuestra ciudad, el Paseo de Gracia, y junto a nuestras oficinas. Dispone de cocina equipada con los mejores electrodomésticos, baño con bañera de hidromasaje o acceso wi-fi a Inter-

"Gracias a la inmediatez de acceso a la información las distancias, a efectos de comunicación, han dejado de existir".

"Se puede estar comunicado y conectado a la empresa, tomar decisiones y cerrar negocios sin importar la ubicación de los interlocutores"

net, entre otras facilidades. Resulta perfecto para los ejecutivos y directores que no residen en Barcelona y nos visitan por motivos profesionales; les ofrece la independencia y exclusividad que es difícil encontrar en una habitación de hotel.
Estamos muy satisfechos de la acogida que ha tenido, nuestros clientes aprecian este servicio.

¿Tienen previstos nuevos proyectos de reforma de cara a 2011?
Sí, tenemos varios proyectos en este sentido. En concreto, ahora mismo estamos cerrando el proyecto de renovación de dos de nuestras plantas, 4ª y 5ª. Además, en los próximos meses, tenemos prevista una nueva ampliación de nuestras instalaciones en Barcelona, la cual vendrá a sumarse a la ampliación inaugurada a principios de 2010.
Y seguiremos trabajando para mantenernos como el centro de negocios de referencia en Barcelona.■

Gran Via Business ofrece a las empresas instaladas comunicaciones basadas en fibra óptica y sistemas de voz de última generación.

Situado en el edificio Dinamarca, está destinado a emprendedores y microempresas

Delta Business Center, un nuevo centro de negocios para Viladecans Business Park

El alcalde de Viladecans (Barcelona), Carles Ruiz Novella, fue el encargado de inaugurar el nuevo centro de negocios Delta Business Center, situado en el edificio Dinamarca del Viladecans Business Park, parque empresarial del Grupo Goodman. El nuevo business center cuenta con 1.700 metros cuadrados de espacio de oficinas dirigido a los emprendedores y a las pequeñas y medianas empresas y ofrece espacios de trabajo polivalentes y una amplia gama de servicios pensados para facilitar el desarrollo de sus negocios en un entorno profesional.

En su discurso inaugural del acto, el alcalde destacó su deseo de convertir Viladecans en un referente de calidad, introduciendo nuevos sectores y espacios de actividad económica. "Ahora estamos afrontando un nuevo reto como es poder ayudar a que se instalen en nuestra ciudad empresas innovadoras, que están saliendo adelante en momentos de dificultad y que generan nuevos puestos de trabajo".

Guillermo Ravell, country manager de Goodman, apuntó que "es un gran éxito el poder tener a Delta Business Center dentro de las instalaciones de Viladecans Business Park, ya que esto supone una mayor actividad dentro del parque empresarial que ayuda a potenciar nuevas interrelaciones empresariales". "Este nuevo centro de negocios —añade Ravell— ofrece a

Imagen de la inauguración del Delta Business Center.

emprendedores y pymes la posibilidad de contar con la misma gestión y servicios que tienen las grandes empresas instaladas en el parque. Así mismo, éstas podrán disfrutar también de este nuevo espacio para la realización de eventos y presentaciones", señaló el country manager de Goodman.

El nuevo centro de negocios también dispone de espacios compartidos y servicios comunes de secretaria, mensajería y telefonía, entre otros

Espacio de oficinas para todos

Delta Business Center cuenta con 1.700 metros cuadrados de espacio de oficinas dirigido a los emprendedores y a las pequeñas y medianas empresas, con servicios modernos y recursos adaptados a las necesidades empresariales actuales. Con un 65% de ocupación, Delta Business Center es una solución con muchas ventajas que les permite reducir hasta un 90% la inversión inicial necesaria para la implantación en una oficina tradicional, aumentar la productividad y mejorar la imagen corporativa de un negocio.

Para los emprendedores y autónomos el centro de negocios pone a su disposición despachos amueblados y equipados para una o más personas así como plazas individuales en el área de coworking. Con todos los servicios necesarios para el desarrollo de su negocio incluidos, los emprendedores pueden tener acceso a un agradable espacio de trabajo que les permite ahorrar tiempo y dinero y olvidarse de las improductivas tareas que acarrea una oficina tradicional.

Por su parte, las pequeñas y medianas empresas pueden disponer de forma prácticamente inmediata, y por el período que requieran, de unas oficinas funcionales y ajustadas a sus necesidades de espacio. Una opción flexible y que les ofrece numerosas ventajas ya que no es necesario que realicen una inversión inicial y que les supone un importante ahorro en los costes mensuales respecto a una oficina tradicional.

El nuevo centro de negocios también dispone de espacios compartidos (salas de reuniones) y de servicios comunes de secretaria, mensajería y telefonía, entre otros. Así mismo, es posible tener tan solo una oficina virtual, si no existe la necesidad de tener un despacho, pero con la posibilidad de tener un domicilio social y acceso a servicios y salas de reuniones.

Delta Business Center está rodeado por 7.000 metros cuadrados de jardines y amplias zonas de aparcamiento.

Viladecans Business Park

Viladecans Business Park, propiedad de Goodman, está formado actualmente por cuatro edificios que ocupan 34.000 metros cuadrados de espacio para oficinas. Este gran parque empresarial, que está integrado en un amplio entorno verde de 14.000 metros cuadrados, ha sido galardonado con el prestigioso premio Quatrium al edificio de oficinas más innovador. Sus clientes tienen fácil acceso a servicios como cafés, restaurantes, bancos y un importante centro comercial. Además el Parque dispone de una excelente ubicación, se encuentra a sólo doce minutos de Barcelona y a seis del aeropuerto, y cuenta con una buena infraestructura de transporte público, con las estaciones de tren y autobuses a tan solo tres y seis minutos caminando, respectivamente.

Con 1.700 m² de espacio de oficinas, Delta Business Center cuenta ya con un 65% de ocupación.

Los medios físicos y las herramientas disponibles en el entorno laboral marcan el nivel de eficiencia en el trabajo

La oficina 2.0

Lunes, 8:30 de la mañana, Juan acaba de dejar a su hija Sara en el colegio y se dirige en coche a la oficina con cierta prisa y nerviosismo ya que dispone del tiempo justo para llegar a una reunión, que él mismo ha convocado, para cerrar una importante propuesta. Es una gran oportunidad para su empresa y como tal, ha reunido a su equipo para revisarla antes de que finalice el plazo de entrega a media mañana. Sabe que otros, al igual que él, deben hacer un gran esfuerzo para llegar puntuales a la hora de la reunión a la que les ha convocado, pero no había otro remedio. De pronto, Juan abandona sus pensamientos para volcar su atención hacia el camión que bloquea la calle y hacia dos personas que discuten junto al vehículo atravesado. Mira el reloj con preocupación, su estómago empieza a notar los síntomas de la angustia y, al cabo de unos segundos los nervios se rompen y Juan con gran vehemencia, se une con su claxon al estruendo de bocinas del resto de los vehículos, igualmente atrapados en la calle.

Guillermo García,
CEO de GlobalPlace Consulting

Mientras tanto, a la misma hora, Verónica, acaba de dejar a su hija en el colegio y, caminando con paso firme, se dirige hacia su casa, situada a tan sólo cuatro manzanas del colegio. Mientras camina va realizando una primera, pero pausada, reflexión sobre las actividades que debe acometer ese día. De camino compra el pan y un cruasán, del que dará buena cuenta junto con un café a media mañana, una vez haya terminado la reunión virtual con su equipo. La mayoría de ellos teletrabaja y está segura de que ya están revisando los cambios de última hora que hizo a la propuesta y que les ha dejado en el directorio compartido.

Verónica y Juan son dos excelentes profesionales, trabajan en el mismo sector y tienen la misma cualificación y experiencia, pero la forma de comenzar su jornada laboral sin duda marcará la eficiencia de su trabajo a lo largo del día. Igualmente, los medios físicos y las herramientas de que dispongan en su entorno laboral, durante el resto de la jornada, marcarán su nivel de eficiencia a la hora de acometer las diferentes actividades a las que se enfrentarán.

Guillermo García es actualmente el CEO de GlobalPlace Consulting, una compañía de consultoría, especializada en la implantación de modelos de trabajo virtual y en la adaptación de las compañías a la cultura 2.0.

Los esquemas de siempre no son válidos para siempre

Durante el siglo XX se ha producido una evolución muy significativa en el diseño de las oficinas como lugar de trabajo, pero el cambio más importante se ha producido a lo largo de la primera década del presente siglo como consecuencia del gran desarrollo tecnológico, especialmente con Internet.

Hemos pasado del espacio de trabajo, diseñado por el ingeniero americano Frederick Taylor, donde todos los trabajadores estaban juntos, en espacios abiertos y supervisados (más bien vigilados) por sus jefes, a un modelo de espacios abiertos, donde a través de sistemas de muebles modulares se generan espacios divididos, que fomentan una mayor flexibilidad en el trabajo. Son modelos que hoy en día siguen vigentes en muchas empresas y que coloquialmente se han venido en llamar 'cubículos'.

A pesar de intentar fomentar la comunicación, el modelo 'cubículo' sigue representando un concepto jerárquico y poco social, que dista del modelo de espacios abiertos donde fomentar el espíritu de colaboración y contribución que se está demandando para las empresas líderes del futuro.

¿Un espacio para todo o espacios para cada actividad?

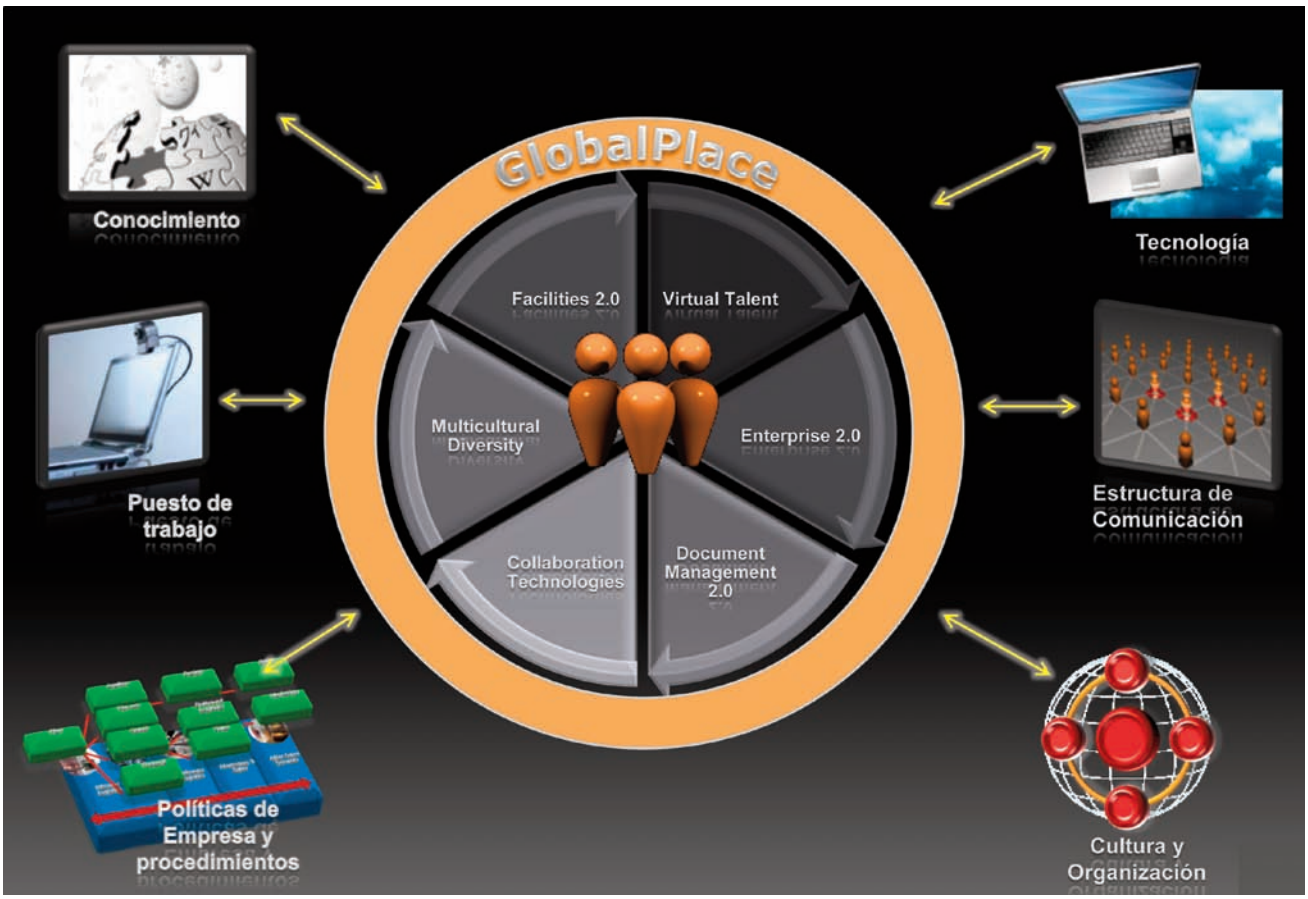
Sin duda la tendencia es la creación de un lugar de trabajo totalmente abierto, más social y dotado con las últimas tecnologías, que permiten trabajar de una manera distinta y, porque no decirlo, mucho más productiva. En otras palabras, la oficina 2.0.

El modelo 2.0 para ser más competitivo

La actual situación económica global está obligando a competir con mayor nivel de innovación y tecnología que nunca, lo que no deja de ser una buena noticia dentro de un panorama negativo como el que estamos viviendo.

Incidiendo en el mensaje de que lo importante es ligar la cultura al espacio de trabajo, aquellas empresas que quieran competir de manera diferencial en el mercado, tanto hoy como en los próximos años, deben reunir ciertas características de actuación fundamentales, como puedan ser:

- Fomentar al máximo la flexibilidad laboral, incorporando modelos de conciliación y flexibilización del puesto de trabajo, como pueda ser el teletrabajo.
- Generar un modelo de organización en red. Aunque las empresas no son, ni deben ser, entornos totalmente liberados, sí deben fomentar una estructura de comunicación abierta y fluida, con el fin de que todas las personas de la organización contribuyan con su trabajo y sus ideas a enriquecer un objetivo común que es la empresa en la que trabajan.
- La contribución y la colaboración deben ser elementos imprescindibles en los valores de la empresa el futuro y sobre todo, porque definen de forma completan lo que se denomina cultura 2.0.
- Incrementar no solamente la tecnología y los nuevos medios de comunicación, sino su uso óptimo y adecuado.



La oficina 2.0 debe proporcionar el espacio adecuado para cada una de las diferentes actividades que se desempeñan dentro de un lugar de trabajo (reuniones, sesiones personales, desarrollo, acceso a la información, etc.). Dicho espacio debe estar en constante cambio para que todos los trabajadores que lo necesiten hagan un uso adecuado y óptimo del mismo.

El hecho que la tendencia sea a oficinas más abiertas y sociales se debe principalmente a que las actividades a desarrollar en ellas sean aquellas que únicamente requieren bien de una presencia física (por ejemplo reuniones) o de un alto nivel tecnológico (sistemas de telepresencia), ya que la flexibilización del puesto de trabajo pasa igualmente por permitir que, tareas de formato más individual, puedan ser realizadas con tecnología básica, desde cualquier espacio separado del núcleo principal de la empresa (por ejemplo teletrabajo).

Sin duda, la clave del éxito no está únicamente en diseñar un espacio flexible y dinámico, sino en la generación de una cultura de flexibilidad en la organización y en las propias personas. Por tanto, lo importante es ligar el modelo de trabajo con el espacio. ¿Por qué un trabajador debe tener un único sitio para realizar todas sus actividades cuando actualmente se realizan diferentes actividades a lo largo del día?

Las empresas deben cambiar, sin duda, pero también debe cambiar el sentido de propiedad que los trabajadores tienen sobre su espacio físico (su mesa, su silla, etc.), hacia un concepto de utilidad y gestión adecuada del espacio en base a su actividad y mejor rendimiento. Pongamos por ejemplo un despacho, un espacio más representativo que útil. A veces se clama al concepto de confidencialidad para defenderlo pero en mi opinión no hay nada más frío que un despacho a la hora de hacer una sesión de 'coaching', o incómodo para mantener una videoconferencia en grupo. Evidentemente la solución es disponer de espacios más adecuados y tecnológicamente preparados para cada actividad.

En resumen, el 'layout' de las oficinas debe estar cada vez más adaptado a los nuevos modelos de trabajo, donde prima la colaboración y la contribución, por encima de las estructuras. Donde sacar provecho de las oportunidades que las nuevas tecnologías nos ofrecen y reducir costes estructurales al virtualizar parte de las actividades que hasta ahora se realizaban de forma física.

Un espacio flexible, acorde a un modelo de trabajo flexible es la mejor de las combinaciones para conseguir el éxito personal y empresarial, como hizo la compañía de Verónica, quien por cierto, será promocionada el próximo mes, no solamente por haber cumplido con sus objetivos, sino también por haber promovido un concurso de ideas dentro de la empresa, de donde han surgido dos nuevas líneas de servicio, muy innovadoras, que seguro reportarán ingresos adicionales a la compañía. ¡Enhorabuena Verónica!.

Las empresas deben cambiar, sin duda, pero también debe cambiar el sentido de propiedad que los trabajadores tienen sobre su espacio físico

SOLUCIONES INMOBILIARIAS

Oficinas disponibles en edificio industrial
Posibilidad de alquilar conjuntamente o por módulos

San Sebastián de los Reyes (Madrid)

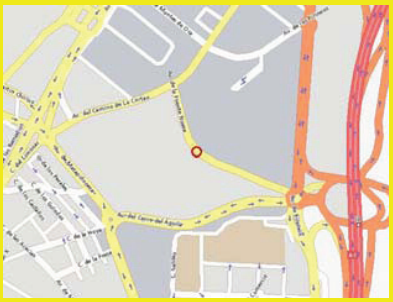
Metro Línea 10 Reyes Católicos

Autobuses desde Plaza de Castilla

A-1, M-40, M-30, R-2, M-12, M-11

C-1 Estación Alcobendas

Barajas a 10 min.



Oficina 2: 362 m2 en 2ª planta.

Exterior, acceso con puerta doble, ascensor-montacargas para 1.000 kg., suelo de PVC, falso techo con luminarias, A/C frío calor, instalación eléctrica de alumbrado revisada, BIE contra incendios, pintada.

Distribución: sala de administración diáfana, un despacho, una sala de reuniones y 2 aseos (H/M)

Oficina 3/4: 802,55 m2 en 2ª planta.

Completamente exterior, 2 accesos independientes con puertas dobles, ascensor montacargas para 1.000 kg con capacidad para pallets, suelo técnico, moqueta, cableado de voz y datos y Rack, A/C nuevo marca DAIKIN sectorizado, ventanas practicables, falso techo técnico, luminarias empotradas, posibilidad compra mobiliario.

Distribución: amplias zonas diáfanas, despacho de dirección, sala de juntas, almacén, archivo, cuarto de servidores, comedor, 4 aseos (H/M)

Posibilidad de unión sencilla mediante derribo tabique de separación módulos.

Oficina	Sup/m2	€/m2	Renta ofic.	Plazas	€/ud	Renta pz	Renta /mes	Cdad /mes
Nº 2	362,00	6,00	2.172,00	4,00	60,00	240,00	2.412,00	234,35
Nº 3 y 4	802,55	7,50	6.019,13	9,00	60,00	540,00	6.559,13	448,57
Total	**1.164,55**	**7,03**	**8.191,13**	**13,00**		**780,00**	**8.971,13**	**1.177,98**

* Impuestos no incluidos

Av. Fuente Nueva nº 4
Polígono industrial San Sebastián de los Reyes (Madrid)
T. 91 651 30 12 - F. 91 651 30 33
Inmobiliaria@SolucionesM2.com
www.SolucionesM2.com

SOLUCIONES INMOBILIARIAS

Jones Lang Lasalle presentó su informe sobre la situación del mercado en la Ciudad Condal

Tras la sobreoferta, Barcelona se quedará sin nuevas oficinas en 2012

La presentación del último informe de la consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle sobre el mercado inmobiliario de oficinas en Barcelona sirvió para hacer balance de lo que ha pasado en 2010 pero también para lanzar previsiones de lo que posiblemente acontecerá este 2011. Jordi Toboso, director de Jones Lang LaSalle en Cataluña, y Laura Caballero, directora de Marketing e Investigación de la consultora, expusieron ante la prensa especializada los pormenores de este mercado, que empieza a dar muestras de recuperación tras una época oscura.

Laia Banús

Una de las consecuencias más destacables de la crisis económica es sin duda la bajada de precios. En 2010 los precios de alquiler en Barcelona han sufrido un descenso medio del 8,3% en 'Prime', siendo la zona Periferia la que ha visto una mayor caída, con un descenso acumulado del 12,5%. Toboso lo explicaba así: "Cada vez más los clientes buscan precio, calidad de la edificación y ubicación. En momentos de bonanza, esta demanda se expulsaba hacia la Periferia; y en momentos más críticos, donde hay mucha oferta, los promotores se han vuelto muy flexibles y mucha demanda que antes se iba fuera, se ha quedado en zonas más céntricas". Este esfuerzo de los propietarios, sobre todo de aquellos que disponen de edificios nuevos con mucha superficie disponible, "han dado sus frutos en zonas como Plaça Europa o Cornellà, con índices de ocupación muy aceptables y posicionándose como alternativas a una zona ya consolidada como el 22@", señaló el director de Jones Lang LaSalle en Cataluña.

Jordi Toboso y Laura Caballero, director y responsable de Marketing e Investigación, respectivamente, de Jones Lang LaSalle Cataluña.

La contratación, más dinámica a principios de año

Con respecto a la demanda, ésta se ha mostrado más activa a principios de 2010 que en el último semestre, un hecho poco habitual. En todo 2010 se han producido un total de 486 operaciones, de las que el 11% han sido mayo-

res de 1.000 metros cuadrados. Una de las zonas que mayor contratación ha registrado es la de Nuevas Áreas de Negocio donde se ha firmado el 42% de la superficie, la mitad de las operaciones mayores de 1.000 metros cuadrados.

En lo referente a contratación, el informe de Jones Lang LaSalle señala que este año 2010 ha mostrado signos de mayor dinamismo y ha ascendido a un total de 264.500 metros cuadrados, un 23% más que en 2009. El primer trimestre destacó por ser el más activo alcanzando los 95.000 metros cuadrados, mientras que en los trimestres posteriores la cifra media de contratación se ha situado en torno a los 55.000.

Por zonas, todas las áreas se han mantenido bastante estables. Sólo destaca el auge de contratación en las Nuevas Áreas de Negocio, cada vez más consolidadas. Mientras que en 2009 se contrataron unos 77.000 metros cuadrados en esta zona, en 2010 la cifra asciende a 110.000. Este hecho se explica en parte por las operaciones firmadas en Plaça Europa, cuya ocupación es ya de más del 50% a sólo dos años del inicio de comercialización de la zona.

La operación más destacada este cuarto trimestre es el alquiler por parte de Agencia Tributaria de todo el edificio E-Forum de 5.000 metros cuadrados situado en Plaça Espanya (CBD), transacción asesorada por Jones Lang LaSalle. Cabe destacar también dos operaciones de 2.655 y 1.327 metros cuadrados en Torre Realia (Secundaria), que sitúan la ocupación de este edificio emblemático de Plaça Europa en un 70%. En cuanto a Periferia, destaca el traslado de Axa al World Trade Center de Cornellà y de Reebook a Sant Cugat del Vallès. Y en 'Prime', Toboso destacó el alquiler de 1.000 metros cuadrados en Diagonal 123 por parte de Dow Jones y otras operaciones más atomizadas de pequeñas superficies en el Passeig de Gràcia y Diagonal: "Despachos de abogados o empresas pequeñas que debido a la bajada de precios de los promotores, han podido alquilar en zonas más céntricas".

Del informe de Jones Lang LaSalle se desprende que el volumen de contratación para 2011 será entre 230.000 y 250.000 metros cuadrados, ligeramente inferior a los 264.500 de 2010. La consultora prevé movimientos importantes de grandes corporaciones: "Debido a la corrección a la baja de los precios y que los edificios son más nuevos, modernos y eficientes, muchas grandes corporaciones, tras analizar su situación, se trasladarán a las nuevas zonas de negocios. Se busca buenos edificios y flexibilidad en el precio, tendencia que hemos ido viendo este 2010 y que seguiremos teniendo este próximo año".

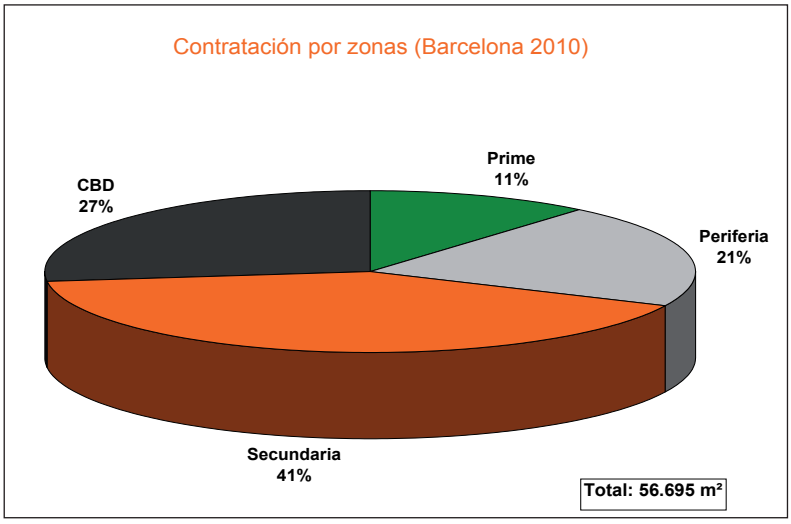
Asimismo, Jordi Toboso y Laura Caballero también señalaron que las Administraciones públicas han sido tradicionalmente grandes demandantes de oficinas. Esta tendencia se paró en 2010, aunque desde la consultora prevén que entre 2011 y 2012, debido a las políticas de ajuste que se puedan llegar a hacer, la Administración vuelva a buscar nuevas ubicaciones más modernas para reducir costes y concentrar espacios.

Oferta, presente y futura

En cuanto a la oferta, la tasa de disponibilidad media de oficinas en Barcelona se mantiene en el 13,5%, el mismo nivel que hace unos meses. Esto equivale a 796.000 metros cuadrados. El último trimestre de 2010 se han entregado en Barcelona 70.300 metros cuadrados de oficinas, entre los que destacan el edificio T del parque empresarial Distrito 38, propiedad de Gesmadrid y situado en el Passeig de la Zona Franca, o las sedes de Telefónica o RBA, ambas en el 22@. En 2010 Barcelona ha sumado a su stock de oficinas 256.000 metros cuadrados, de los cuales casi el 60% ha sido superficie libre para alquilar o vender y el 40% han sido metros cuadrados destinados a ocupación propia. En este sentido, 2010 ha sido el año que más sedes propias se han inaugurado, concretamente ocho, sumando casi 104.000 metros cuadrados. Entre la oferta disponible, en 'Prime' destacan los edificios de Diagonal que ha dejado libre KPMG y las oficinas que ha dejado libres Axa, tras su marcha de la Illa Diagonal. También Passeig de Gràcia, 101. En Periferia, la disponibilidad es muy patente en los edificios de oficinas vacíos de Sant Cugat, y en Secundaria, "donde hay más metros cuadrados juntos y superficies más grandes", hay todavía espacios vacíos en las Torres Litoral y en Plaça Europa. En cuanto al CBD, Toboso destacó los edificios de Diputació 219 (1.200 metros cuadrados), Córcega 344 (7.000), Vergara 3 (3.127 metros cuadrados) y Pau Claris 124 (6.000).

En cuanto a la oferta futura, Jones Lang LaSalle prevé que entre 2011 y 2012 saldrán al mercado aproximadamente 160.000 metros cuadrados, de los cuales, un alto porcentaje están ya contratados o precontratados para sedes corporativas, por lo que "afortunadamente, habrá muy pocos metros cuadrados especulativos". Esto provocará que poco a poco se vaya liquidando el stock de metros cuadrados disponibles. "En los próximos dos años el panorama de la oferta futura cambiará radicalmente y pasa-

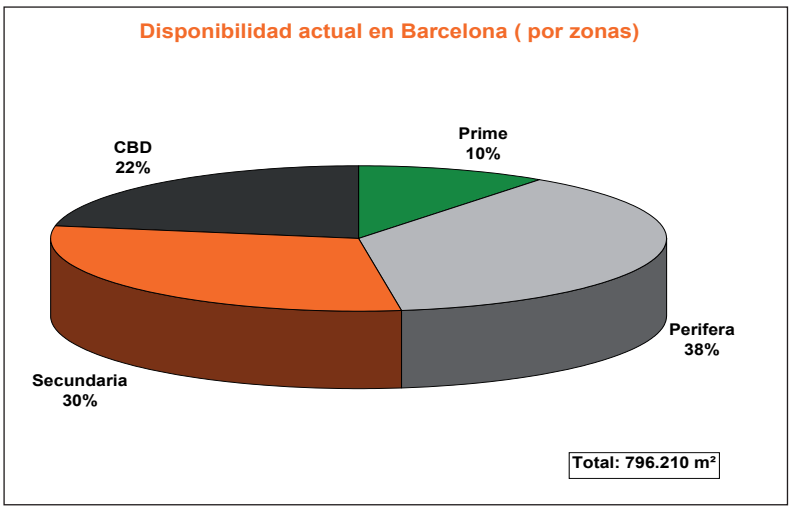
"En los próximos 2 años pasaremos de un escenario de exceso de oferta a un contexto donde los nuevos proyectos de oficinas serán muy escasos"



remos de un escenario de exceso de oferta a un contexto donde los nuevos proyectos de oficinas serán muy escasos. Así, en 2011 y 2012 prevemos que sólo se entreguen 68.000 metros cuadrados libres para alquilar o vender y 96.000 para ocupación propia", añadió Jordi Toboso. En consecuencia, la consultora prevé que los precios bajarán un poco más en 2011, aproximadamente un 5%, "es decir, no habrá grandes bajadas, pero todavía habrá una corrección a la baja para llegar a la estabilización definitiva a finales de 2012" auguró Toboso.
Así, como oferta 'especulativa', en 2011 saldrá al mercado el edificio de Catalana Occident en Sant Cugat (unos 20.000 metros cuadrados) y en 2012, Porta Firal (25.000) y Diagonal 131 (unos 8.000). "Esto es sólo una previsión —añadió el director de Jones Lang LaSalle en Cataluña— porque en función del comportamiento del mercado, es posible que esta oferta que tiene que salir se alargue en el tiempo para no tener edificios vacíos". Además Toboso señaló la diferencia: mientras que en los últimos tres años se han entregado más de 730.000 metros cuadrados de oficinas, en los próximos dos años no llegará a 150.000.

Los inversores, todavía cautos

El informe de Jones Lang LaSalle en cuanto al mercado de inversión de oficinas de Barcelona señala que la demanda por parte los inversores privados sigue latente, aunque sin conseguir el producto deseado. Éstos siguen centrando su atención en Barcelona ciudad, pero al no encontrar alternativas interesantes se están viendo forzados a invertir en locales 'prime' y sucursales bancarias. Los inversores internacionales han seguido mirando oportunidades, pero de forma muy cauta, según la consultora. Porque atendiendo a la oferta de inmuebles de oficinas en inversión, el estudio recoge que ésta es muy baja. No obstante, matiza que es elevada en zonas descentralizadas y en la Periferia, pero resulta poco interesante para el inversor en la actualidad. Por otro lado, las entidades financieras no se han desprendido de las propiedades que el mercado esperaba. Los pocos activos bien alquilados los mantienen en balance o intentan venderlos a un precio por encima de las expectativas de los compradores. Además, los propietarios con problemas de liquidez están siendo refinanciados por la banca antes que asumir ésta los activos en el balance.
Pese a ello, el volumen de inversión en edificios de oficinas en Barcelona ha alcanzado los 39 millones de euros en el último trimestre del año. En todo 2010 ha sido de 607 millones de euros, lo que supone un 11% más que en 2009. Entre las operaciones más importantes del último trimestre del año destaca la compra de la 'Casa de les Punxes' a Colonial, Diagonal 640 a Gesmadrid, la Torre Diagonal a Iberdrola y la Torre Zenit. Así, en 2010 se han producido un total de 12 operaciones en el



En Madrid, en 2012, también escasearán las nuevas oficinas

Jones Lang LaSalle también ha publicado un informe sobre el mercado de alquiler de oficinas de Madrid correspondiente al cuarto trimestre de 2010, donde se asegura que las rentas han desacelerado su caída, bajando algo menos del 1%, lo que supone la menor caída de los últimos trimestres. Actualmente, el precio máximo de la zona 'Prime' se sitúa en 27 euros/m²/mes, un 8,47% por debajo del mismo periodo que hace un año.
La zona más afectada en cuanto a rentas continúa siendo la Satélite, salvo el área de Las Rozas. "Las oficinas más alejadas de la M-30 o más allá de la M-40 siguen manifestando una tendencia al ajuste en sus rentas. Aunque en muchos casos se están realizando esfuerzos muy importantes en concesiones a los inquilinos por parte de los propietarios, por ejemplo, carencias y ayudas en obras. Creemos que los precios seguirán suavizando su caída en las zonas más activas", señala Pedro de Churruca, consejero director general de Jones Lang LaSalle.
En cuanto a la oferta disponible de oficinas, el informe señala que ha aumentando ligeramente, alcanzando un stock total de 1.940.000 m² este cuarto trimestre de 2010, un 13,6% más que hace un año. Por su parte, la tasa de disponibilidad supera ya el 10%, lo que supone un aumento de 109 puntos con respecto al mismo periodo del año anterior, pero con una tendencia a la estabilización. La oferta de oficinas nuevas en 2011 y 2012 será muy limitada, con probabilidades de volver a niveles no vistos desde los años 90. El 50% de la oferta de oficinas que se terminará en 2011, unos 50.000 m², se concentra en el proyecto del parque empresarial Avenida de América 115. Para 2012, se estima que el 67% de la superficie prevista de finalizar se encuentre ya prealquilada o sea un proyecto diseñado para ocupación propia.
Siguiendo con la tendencia de los últimos meses, el informe señala que la demanda de oficinas en Madrid ha continuado siendo limitada durante el cuarto trimestre de 2010, descendiendo incluso la de mayor tamaño. Los grandes demandantes a corto plazo siguen escaseando, aunque el informe destaca que no descartan opciones de reducir costes o reagrupar sedes a medio plazo."Creemos que a corto plazo seguiremos notando una ausencia de grandes demandas dada la ausencia de un número significativo de grandes corporaciones buscando espacio. La contratación continuará mayoritariamente copada por empresas pequeñas y medianas, como hasta ahora", añade José Miguel Setién.
El estudio de Jones Lang LaSalle publica que el volumen de contratación total en 2010 ha sido de 422.000 m², un 36% superior que el año anterior. Los metros cuadrados de oficinas contratados durante el cuarto trimestre de 2010 han supuesto el 22.63% de todo 2010, destacando la operación más grande del año (más de 21.000 m² de PWC en la Torre Sacyr de la antigua Ciudad Deportiva del Real Madrid). Las operaciones pequeñas (menores de 1.000 m²) han sido las protagonistas del mercado en 2010, representando el 73% del total de operaciones en los pasados trimestres, y casi el 80% en el último. Se ha producido una disminución de operaciones medianas (18,5%), mientras se ha mantenido el número de operaciones totales. En total en 2010 se han producido 410 operaciones, de las que 97 fueron en el último trimestre.

"El inversor privado está dispuesto a jugar con rentabilidades más bajas pero no a equivocarse en la ubicación", según Jordi Toboso

mercado, cuyo volumen medio ha sido de 50 millones de euros.
Las rentabilidades mínimas se han mantenido estables por cuarto trimestre consecutivo, según el estudio. Se prevé una ligera corrección a la baja en los próximos trimestres debido al buen dato de contratación con el que se ha cerrado el 2010, una tasa de disponibilidad que comienza a dar signos de descenso y la escasa entrega de nuevos proyectos de oficinas.
Y en cuanto a su previsión en este mercado, el informe señala un descenso en el número de transacciones ni gran número de operaciones de gran volumen, porque todavía no hay ningún inversor dispuesto a asumir riesgos innecesarios. Jordi Toboso añadió: "Seguirán habiendo operaciones medianas debido a que la política crediticia todavía es bastante restrictiva y se seguirá utilizando fórmulas como el sale & leaseback". En 'Prime', seguirán habiendo inversiones puntuales de inversores privados locales: "El inversor privado va a la segura. Está dispuesto a jugar con rentabilidades más bajas pero no equivocarse en la ubicación porque entiende que invertir en 'Prime' es una inversión de menos riesgo".

Foto: Jordi Armengol.

Casa Terrades, o 'Casa les Punxes', entre las calles Roselló y Bruc y la Avenida Diagonal, una de las principales inversiones del año en la Ciudad Condal..

FORCADELL
Consultores Inmobiliarios Internacionales

VENTA
Ref. 02998

Gran de Gracia - Barcelona

Edificio mixto, servicio de conserjería. Oficina distribuida en 7 despachos, sala de juntas, recepción, archivo y office. Parket, falso techo registrable, AACC y calefacción. Oficina lista para entrar.
SUPERFICIE: 237 m².

ALQUILER
Ref. 02873

Zona 22@ - Barcelona
Edificio de oficnas rehabilitado, conserjería, 2 ascensores y montacargas. Oficinas de planta diáfana y gran luminosidad perfectamente acondicionadas, falso techo registrable con luminarias empotradas, climatización aire frío - calor e instalación de cableado de voz y datos. Parking en el mismo edificio.
SUPERFICIES DESDE: 672 m² a 1.089 m²

ALQUILER
Ref. 02826

Distrito 38 - Barcelona
Excelente edificio con gran imagen corporativa, conserjería. Oficinas diáfanas, gran luminosidad, pavimento de suelo técnico, falso techo registrable con luminarias empotradas, climatización, office, aseos y preinstalación de cableado de voz y datos.
SUPERFICIES DESDE: 215 m² a 415 m².

ALQUILER
Ref. 02380

Plaça Universitat - Barcelona
Edificio oficinas, conserje, 2 ascensores. Ático exterior a dos vientos, 2 terrazas de 57 m² en total. Distribuida en: Gran despacho de dirección con aseo, 2 despachos ext., 1 despacho, núcleo doble de aseos, 2 open space exteriores, los despachos exteriores con terraza. Armarios perimetrales, terrazo, falso techo, climatización por falso techo. 4 plazas de parking
SUPERFICIE: 398 m² + 57 m² terrazas

ALQUILER
Ref. 02999

Sants - Barcelona
Oficinas en Local esquinero, P.Baja de 413,29 m², P.Entlo. de 360 m² y patio de 20 m². Fachada de 30 m, 1 puerta de acceso. recepción, 13 estancias, gran open space, sala de juntas, 3 lavabos y un archivo. Acabado s de calidad, pavimento de parket, halógenas y ojos de buey, splits con bomba de frío/calor.
SUPERFICIE: 719 m² .

ALQUILER
Ref. 02772

Roselló / Avd. Diagonal - Barcelona
Edificio mixto, ascensor. Oficina exterior a dos vientos, excelentes vistas a Avd. Diagonal. Distribuida en 4 despachos, dos salas y un baño. Parquet, cableado por canaleta perimetral, preinstalación de aire acondicionado y luminarias suspendidas en el techo. Lista para entrar.
SUPERFICIE: 130 m² .

INFÓRMESE DE OTRAS OFICINAS DISPONIBLES

Pl. Universitat, 3 - 08007 Barcelona - Tel. 93 496 54 13 - Fax 93 496 54 34 • www.forcadell.com - oficinas@forcadell.com

Según los últimos datos publicados por la consultora BNP Paribas Real Estate

La contratación en Barcelona en 2010 se acerca a la media de los últimos diez años

La superficie de oficinas contratada en la ciudad de Barcelona durante 2010, 234.400 metros cuadrados, se aproxima al promedio de los últimos diez años de 250.000 metros cuadrados. Se trata de un dato positivo, según la consultora BNP Paribas Real Estate, que supone también un incremento del 30,2% respecto a 2009, si bien el pasado fue uno de los años más débiles en términos de contratación.

En la composición de la demanda, además de las relocalizaciones oportunistas propias del ajuste de las rentas, se han observado durante el pasado año nuevas implantaciones y ampliaciones de superficie por parte de algunos usuarios, especialmente en las zonas descentralizadas de 22@ y Plaza Europa.

Las zonas descentralizadas, de hecho, han concentrado dos terceras partes de la contratación del año, 145.000 metros cuadrados, y se muestran capaces de atraer a importantes compañías internacionales en sus implantaciones en la ciudad, compitiendo así con el tradicional distrito de negocios (CBD). En este ejercicio ha sido el caso, por ejemplo, de KPMG (Torre Realia, 6.000 metros cuadrados), Vanity Fair (2.000 metros cuadrados, Edificio Afirma) y Grupo Werfen (10.000 metros cuadrados, Edificio Banif), en Plaza Europa, y Altran Tecnologies (3.500 metros cuadrados), en 22@. Sobresale también la inauguración de la nueva sede de Telefónica, el Torre Diagonal ZeroZero de 30.000 metros cuadrados en 22@.

"El comportamiento especialmente dinámico de 22@ y Plaza Europa está provocando el desplazamiento del centro de negocios real de la ciudad a estas zonas descentralizadas, especialmente en el caso de los grandes usuarios, una tendencia que puede terminar

La Torre Realia, en Plaza Europa de L'Hospitalet de Llobregat, ha protagonizado una de las operaciones más destacadas del pasado año.

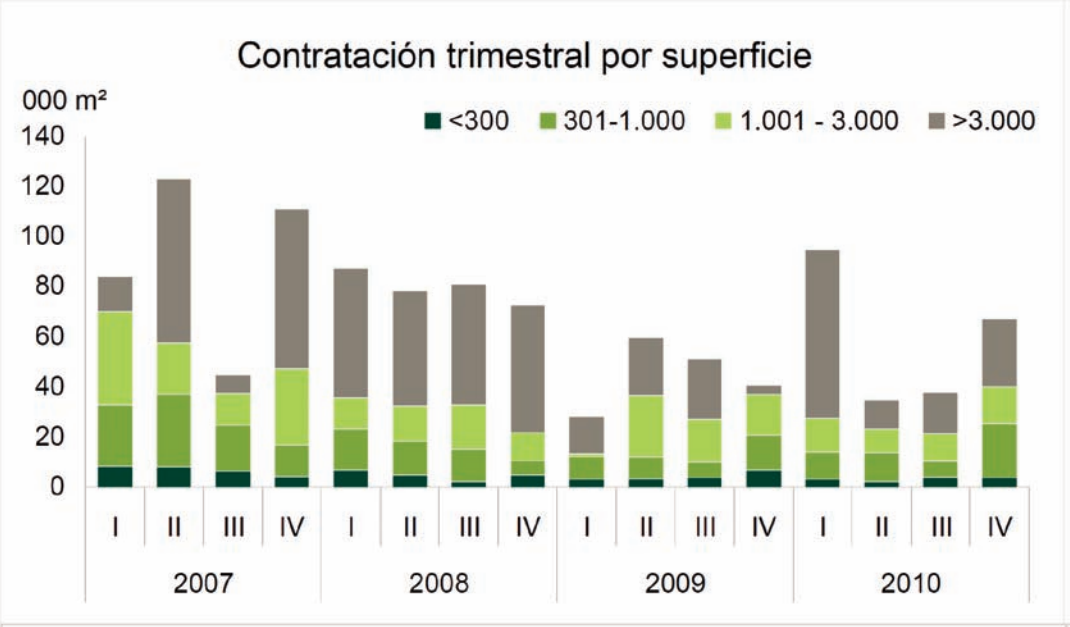
La contratación crece con fuerza en el mercado de oficinas de Alemania en 2010

La absorción de espacio de oficinas en las nueve principales ciudades de Alemania —Berlín, Colonia, Düsseldorf, Essen, Frankfurt, Hamburgo, Leipzig, Munich y Stuttgart— alcanzó los 3,1 millones de metros cuadrados durante el ejercicio 2010, según BNP Paribas Real Estate. Este volumen supone un crecimiento del 18% respecto al año anterior.
"La positiva evolución del mercado de alquiler se aceleró en la segunda mitad de 2010", explica Peter Rösler, presidente de BNP Paribas Real Estate en Alemania. "La velocidad de recuperación de la economía alemana después de la crisis y la fuerte confianza que muestran las compañías respecto al presente ejercicio, tendrá también su reflejo positivo en el mercado de oficinas. Las previsiones de principios de 2010 se han superado por un amplio margen".
Sólo dos ciudades sufrieron descensos en la absorción bruta: Essen (-16%) y Leipzig (-26%). Los volúmenes de contratación más significativos se registraron una vez más en Múnich (599.000 metros cuadrados, +11%), Frankfurt (516.000 metros cuadrados, +22%), Berlín (512.000 metros cuadrados, +24%) y Hamburgo (492.000 metros cuadrados, +26%). El incremento más destacado se alcanzó en Düsseldorf con una variación anual del 74% lo que corresponde a 383.000 metros cuadrados contratados. La absorción en Colonia fue de 234.000 metros cuadrados (+3%) y en Stuttgart de 181.000 metros cuadrados (+7%).

La desocupación y la actividad promotora descienden
A cierre de 2010 la desocupación creció un modesto 1% anual, , si bien, durante la segunda mitad del año descendió un 2,5%. "En concreto, la superficie vacante en edificios modernos disminuyó cerca del 5% durante los últimos seis meses. Parece que el punto máximo se ha superado, iniciando la tendencia a la reducción", dice Peter Rösler.
Al mismo tiempo, el volumen de proyectos en desarrollo registróuna caída anual de cerca del 7%, hasta 2,02 millones de metros cuadrados. "La proporción de este tipo de superficies disponible en el mercado de alquiler ha descendido más del 16%. 925.000 metros cuadrados, en este momento. Así, podemos afirmar que la oferta futura de oficinas modernas definitivamente está descendiendo", añade Rösler.
Tras la estabilización de las rentas 'prime' registrada en todas las localizaciones durante los primeros tres trimestres de 2010, los últimos tres meses del año trajeron un movimiento al alza en algunas ciudades. Entre éstas, figuran Berlín (+6 % hasta 21.50 euros/metros cuadrados), Leipzig (+4,5 % hasta 11.50 euros/metros cuadrados), Múnich (+3 % hasta 30 euros/metros cuadrados) y Frankfurt (+3 % hasta 35 euros/metros cuadrados En los centros de negocio de otras ciudades, las rentas 'prime' se mantuvieron estables entre octubre y diciembre, lo que significa que en el conjunto de las ciudades analizadas, las rentas máximas crecieron por encima del 2%.

Previsiones: continuará la evolución positiva
"Las previsiones económicas generales para 2011 son esperanzadoras y esperamos que esto se refleje en la evolución del mercado de oficinas. En particular, el buen estado de ánimo de las empresas, visto a través de diferentes indicadores, debería tener una influencia positiva en el espacio contratado en los próximos meses. Así, parece probable un crecimiento de la contratación por encima del 10% en 2011", anticipa Rösler. "Aunque la desocupación decrece lentamente, el descenso de la superficie disponible en inmuebles modernos, principal foco de la demanda, es notablemente más rápido". En resumen, añade Rösler, "las rentas 'prime' probablemente crecerán con más fuerza y rapidez de lo previsto en la segunda mitad de 2010. Las perspectivas para 2011 son optimistas, no obstante, los riesgos residuales de la crisis —todavía evidentes en la escena internacional, especialmente la crisis del euros— no deben, evidentemente, ser infravalorados".

En Múnich se ha registrado un incremento en la contratación del 11%.



por reconfigurar la tradicional división del mercado de oficinas de Barcelona", argumenta Inés Bordás, directora de oficinas de BNP Paribas Real Estate en Cataluña.
Por sectores, las empresas de servicios han vuelto a mostrarse especialmente activas, a las que ha correspondido el 42% de la contratación, en tanto que el sector público (4%) y financiero (2%) se han comportado con retraimiento.

La disponibilidad en Barcelona alcanza en la actualidad el 14% del parque de oficinas, lo que supone un incremento de 2,4 puntos respecto al ejercicio anterior

Las importantes entregas de nueva superficie realizadas entre 2008 y 2009 en las zonas periféricas y descentralizadas han penalizado sus índices de desocupación, que en la actualidad se sitúan en el 25,9 y 21%, respectivamente. Las perspectivas de las zonas periféricas para reducir su superficie vacante son algo más pesimistas, al mostrase menos dinámicas en su capacidad de contratación. La nueva superficie prevista para entregar en 2011 suma 96.000 metros cuadrados, y corresponde a dos edificios, uno en zona descentralizada (de 30.000 metros cuadrados) y otro en periferia (Sant Cugat).
El ejercicio 2010 ha finalizado con una renta media en la ciudad de 14,7 euros/ metros cuadrados /mes y una renta prime de 20 euros/ metros cuadrados /mes, lo que supone un descuento anual del 6% en el primer caso y del 9% en el segundo. Con respecto al trimestre anterior, no obstante, las rentas medias se han incrementado por el aumento el precio de alquiler de las zonas descentralizadas y el distrito de negocios.
Es previsible que el ejercicio 2011 dibuje un escenario similar al de 2010 en términos de contratación de oficinas, como consecuencia de que tanto la actividad productiva como el nivel de empleo se mantendrán prácticamente estables. Se podría observar, no obstante, cierta volatilidad en los precios de las rentas de las zonas descentralizadas, por el elevado movimiento de la demanda en estas áreas así como por la nueva superficie de oficinas que está previsto que salga al mercado.

La contratación crece un 12% en Bruselas en 2010

Animado por las estrategias de optimización de las empresas, el mercado de oficinas en Bruselas registró en 2010 el mejor comportamiento de los últimos tres años. Con un volumen de contratación de 472.600 metros cuadrados, el pasado ejercicio se cerró con un incremento del 12% en términos anuales, según el estudio elaborado por la consultora inmobiliaria BNP Paribas Real Estate.
La demanda de oficinas en la capital europea se ha dirigido a los inmuebles 'prime', más asequibles gracias a la crisis, y ha estado dominada por el sector privado, al que ha correspondido el 63% de la contratación anual. Se ha observado también un incremento del tamaño de las operaciones, con una progresión del 40% en superficies de entre 5.000 y 10.000 metros cuadrados. La absorción del sector público ha sido débil —164.600 metros cuadrados que suponen el 37% del total— debido a la escasa actividad de las instituciones europeas y las administraciones públicas extranjeras. El centro de negocios (CBD) se ha mantenido como área preferente para los usuarios, con una contratación de 267.200 metros cuadrados.
El descenso de entregas ha contribuido a la estabilización del espacio vacante. La tasa de disponibilidad se ha situado en 11,5% a final del ejercicio, volviendo al nivel de principios de año tras un ligero repunte. Para los dos próximos años, la caída de la actividad promotora será mayor, y se alcanzará un nivel históricamente bajo de proyectos especulativos. En este momento, sólo está previsto que se entregue una superficie de 16.400 metros cuadrados en 2011 y de 38.900 metros cuadrados en 2012.
Por lo que se refiere a los precios, el mercado ha mostrado dos velocidades, con unas rentas 'prime' que han empezado a estabilizarse mientras que el resto continúa bajo presión por el importante stock de oficinas disponible. Los incentivos al alquiler han repetido esa misma tendencia, estabilizándose para productos 'prime' mientras que se han tenido que mantener para las oficinas de menores calidades. Las rentas 'prime' para superficies inferiores a 500 metros cuadrados se encuentran en 295 euros/metros cuadrados/año en Leopold District, la mejor zona de la ciudad. Las rentas medias se han mantenido más o menos estables en 169 euros/metros cuadrados/mes, aunque el resto de segmentos sigue una evolución distinta.
El comportamiento del mercado de inversión ha confirmado una modesta recuperación pese al crecimiento del 34% en términos anuales. Con un volumen de inversión de sólo unos 500 millones de euros en 2010, se ha mantenido muy por debajo del nivel previo a la crisis. El interés de los inversores continúa centrado en activos de alta calidad, en buenas localizaciones y con contratos de arrendamiento de larga duración. La fuerte competencia por este tipo de activos ha forzado a la baja los 'yields' a lo largo de 2010. Las rentabilidades 'prime' para inmuebles con alquileres de 3/6/9 años se mantienen estables en 6,25% en el centro de negocios (CBD). Las compañías de seguros se han mostrado muy activas en los últimos doce meses.

CAMARENA PARK

GESTIÓN DE OFICINAS
Y EDIFICIOS

ALQUILER Y VENTA DE OFICINAS EN VALENCIA

OFICINAS EN VENTA Y ALQUILER

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
OFICINAS CENTRO DE NEGOCIOS, TODO INCLUIDO. 300 €/mes.

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
ALQUILER OFICINA 182 m² EN PLANTA BAJA.

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
ALQUILER OFICINAS A ESTRENAR
DESDE 50 m².

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
ALQUILER 56 m², 450 €/mes.

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
ALQUILER / VENTA DE EDIFICIO COMPLETO.

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
VENTA EDIFICIO DE 1.000 m².
ALQUILER POR PLANTAS DE 339 m².

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
OFICINAS EN ALQUILER, DESDE 356 €/mes.

FRENTE AL NUEVO MESTALLA
LOCAL FRENTE AL NUEVO ESTADIO, 220 m².

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
NAVES EN ALQUILER DESDE 670 m².

Tel.: 96 131 80 70 / 606 982 477 • www.camarenapark.com

Jorge Zanoletty

La Tour Phare

He estado algunas veces en el CNIT —Centre des Nouvelles Industries et Technologies— de La Défense (París), un centro de congresos multiuso con auditorio, tiendas y un hotel. Nunca me ha impresionado en especial, salvo en que es grande. Hay que reconocer el cierto valor arquitectónico de su fachada acristalada y el alarde de ingeniería que supone su bóveda de hormigón, todavía hoy la de mayor distancia libre sin apoyos del mundo, pero el aspecto interior es el un de gran 'hall' de estación en desuso, sin trenes, y yo creo que le pesaban los años: lo inauguró Charles de Gaulle en 1958, cuando La Defénse ni siquiera existía. Leo que en 2009 lo han vuelto a remodelar y supongo que habrá mejorado, no lo he visto desde entonces. Es sólo el preludio de una gran sinfonía inmobiliaria.

La Défense, en Francia, es casi un tema de estado. Un estandarte del poderío económico e inmobiliario francés que el 'establishment' galo se preocupa de cuidar. Lo que no quita que Epadesa —Établissement Public d'Aménagement de la Défense Seine Arche—, especie de junta de compensación de La Défense, haya pasado varios años peleando con Unibail-Rodamco sobre la licencia y en particular sobre quién pagaba toda la modificación de infraestructuras que su nuevo gran edificio de oficinas, la Tour Phare, que será el más alto de Francia, supone. Cuesta trabajo imaginar cómo han conseguido los arquitectos encajar esta nueva construcción entre vías de tren y autopistas y situarlo entre el Gran Arche —Espace Gran Arche— y el CNIT, ambos por cierto propiedad igualmente de Unibail-Rodamco. A primera vista la compañía consolida su zona, en la que explota espacio comercial y de congresos.

Hay quien dice que el proyecto es de mucho riesgo por la abundancia de oferta futura en la zona, pero yo creo que el señor Guillaume Poitrinal no se equivoca y 900 millones de euros, que es el coste inicial estimado del proyecto, incluido el terreno, no parece excesivo para un edificio de 146.988 metros cuadrados netos, que en el mercado de La Defénse debería ser capaz de conseguir rentas entre 38 y los 45 euros/metro cuadrado/mes. Si la economía francesa se mueve como debería a cinco años vista.

Jorge Zanoletty Larrea es Licenciado en Ciencias Empresariales. Ha sido presidente de Atisreal España, director general de Aareal Bank AG y director de consultoría inmobiliaria de Ernst & Young en España. Antes de todo ello trabajó en banca comercial en el Banco de Bilbao, en el que fue subdirector de la Sucursal en Londres, y jefe de créditos de la oficina regional de Valencia. En concurrencia con dichas ocupaciones ha sido responsable de formación inmobiliaria fuera de Estados Unidos para Ernst & Young, miembro de su International Real Estate Steering Committee y del European Advisory Board de Aareal Bank AG. Ha sido además presidente de la Asociación Española de Oficinas.

En la actualidad es socio fundador y presidente de World Office Forum y socio director de Tulipp Salones y Subastas.

Foto: Defense-92.

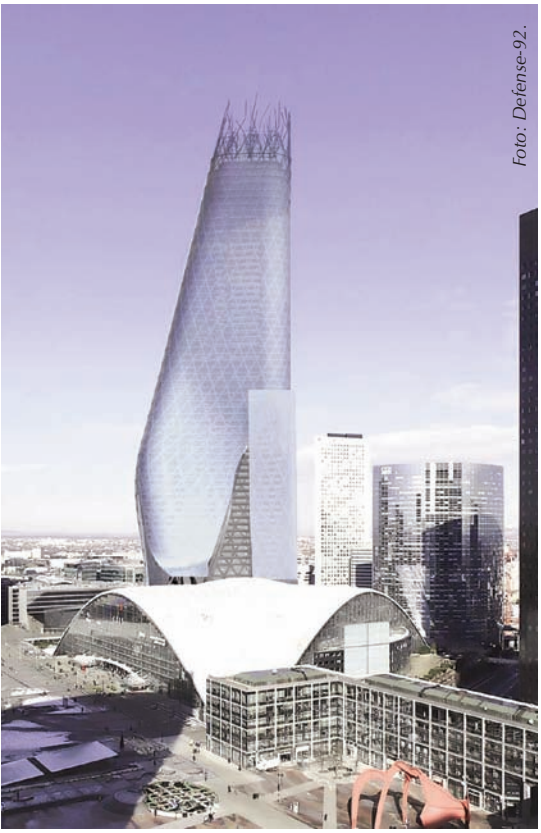


Foto: Defense-92.

El nuevo edificio de oficinas que se construirá en la zona de La Defénse de París, la Tour Phare, será el más alto de Francia.

Unibail-Rodamco realizará un proyecto de Thom Mayne (1944, Pritzker 2005), arquitecto ecléctico propietario del estudio Morphosis, que ha concebido un diseño sin duda atrevido, que integra el CNIT con la nueva torre. De hecho lo conecta por escaleras mecánicas exteriores acristaladas que ascenderán hasta la novena planta del edificio.

La torre en sí, de 300 metros de altura, se apoya en tres 'patas', a modo de trípode, dos funcionales, 'Trapezium' y 'East Building' y una estructural, dejando entre ellas una plaza de paso de unos 700 metros cuadrados. A nivel de la planta 11 se sitúa el 'Grand Hall', acomodado por la silueta abombada que se aprecia en el diseño, de 78 metros de altura interior y del que parte toda la comunicación vertical del edificio. La fachada es plana y de máxima transparencia para la orientación norte con el fin de conseguir la mayor cantidad de luz natural y curvada y de doble piel para el resto, con una capa de láminas de acero inoxidable que permiten dosificar la exposición solar y reducir el calentamiento interior según la época. La torre se culmina con lo que su arquitecto denomina un 'jardín metafórico', a modo de corona: sus plantas son antenas y turbinas aerogeneradoras.

Valdrá la pena un viaje a París allá por 2016. Si les parece quedamos en el restaurante de la Tour Phare, planta 66.

Foto: Defense-92.

La torre, de 300 m de altura, se apoya en tres 'patas', a modo de trípode, dejando entre ellas una plaza de unos 700 m².

Foto: Defense-92.

La fachada es plana y de máxima transparencia para la orientación norte con el fin de conseguir la mayor cantidad de luz natural.

Tasinsa, una inmobiliaria pionera en la aplicación de los códigos QR en este sector

El futuro está en tu móvil

Internet es parte de nuestras vidas a niveles nunca soñados. La tecnología ha convertido nuestros teléfonos en móviles de última generación con los que somos capaces de hacer casi cualquier cosa. Por ello Tasinsa ha apostado por los códigos QR para ofrecer a sus clientes una respuesta inmediata y gratuita a través de sus rótulos o su documentación comercial.

Ricard Arís

Los que auguran que futuro está cerca, se equivocan. El futuro ya está aquí. Los móviles de última generación son una herramienta que nos permite hacer casi cualquier cosa. Cada día aparecen nuevas aplicaciones que nos ayudan y falicitan nuestra forma de trabajar, de entretenernos e, incluso, de vivir. Una de las novedades con más tirón en Europa son los códigos QR (quick response), como el que vemos en la foto.

En España hemos encontrado este tipo de códigos (similares a códigos de barras) sobretodo en los billetes de avión y en aplicaciones relacionadas con el turismo, con mucho éxito. Por eso Tasinsa ha decidido apostar por los códigos QR, que a partir de pasado 20 de enero podemos encontrar en los rótulos que la empresa ha repartido por zonas concretas de Barcelona y Madrid. En estos rótulos podemos hallar dichos códigos, con información comercial encriptada de los inmuebles, tanto para compra como para alquiler.

De esa forma, cualquier persona con un móvil de nueva generación puede acceder a los datos de un inmueble anunciado en los rótulos o en los catálogos informativos de Tasinsa escaneando el código QR. El escaneo remite a una mini-website donde se podrán leer las características del mismo de forma rápida y gratuita.

Los teléfonos de nueva generación han supuesto un avance considerable, no sólo relacionado con la comunicación o el entretenimiento, sino también como una herramienta de trabajo con muchísimo potencial. Más aún cuando la gran mayoría de estos teléfonos disponen de serie este sistema de escaneo de códigos (y en caso de no tenerlo, es descargable gratuitamente de Internet). En el caso del iPhone se trata del sistema Optiscan; en el caso de Blackberry, el Scanner BlackBerry; mientras que los sistemas Messenger y Android, se trata del Barcode Scan.

Todos ellos son sistemas de muy fácil utilización y funcionamiento que permiten al usuario escanear sin dificultades y recibir la información deseada de forma inmediata (a menos que no tengamos una buena cobertura para el sistema 3G, lo cual puede retrasar unos segundos la recepción).

Toda la información en nuestras manos

David Marquina fue el encargado de presentar a la prensa este nuevo sistema. El director general de Tasinsa dejó clara la implicación de la empresa por las nuevas tecnologías y también por el marketing online. Analizó la situación actual del sector afirmando que "llevamos tres años en crisis en todos los ámbitos, que ha provocado un desequilibrio entre la oferta y la demanda". Por esa razón, "necesitamos —añadió— más canales de comercialización".

Hablando del pesimismo que reina en el sector desde que comenzó la crisis económica, explicó que es natural que eso ocurra, pero que, a pesar del fuerte descenso que ha experimentado, en realidad el mercado "no está tan mal", ya que todavía encontramos noticias positivas. En este sentido, recordó la importancia de los mensajes positivos en los medios y encomendó a todo el sector a intentar actuar de esta forma.

Los códigos QR son de gran utilidad para descargar información de cualquier tipo.

"Los códigos QR son una innovación tecnológica en un sector que está adormecido y del que apenas escuchamos noticias positivas"

David Marquina, director general de Tasinsa, durante la presentación a la prensa del nuevo sistema de códigos QR.

Marquina expresó su orgullo por la gran implicación de Tasinsa con la innovación tecnológica, afirmando que "somos los primeros en España utilizando el sistema de códigos QR en el mercado inmobiliario", lo cual les aporta un plus frente a otras compañías que se tengan que poner al día en este aspecto. En este sentido, explicó que"en esta primera etapa, donde tenemos que aleccionar a algunos de los usuarios, vamos a darles la información redirigiéndolos a una dirección on line donde podrán consultar toda la información al momento. Es un sistema novedoso, cómodo, gratuito e instantáneo. No exige esfuerzo por parte del interesado y sin embargo, puede llevarle en un sólo click a una gran información". Es importante recordar también que cada código QR es diferente y va asociado a un producto concreto. Todo ello ha sido elaborado con el fin de facilitar a los clientes la localización del producto que mejor se adapte a sus necesidades de una forma rápida, funcional y cómoda, entre toda la oferta disponible que se encuentra actualmente en el mercado.

Una nueva forma de informarse comercialmente

David Marquina afirmó también durante la presentación que "estamos muy ilusionados con esta herramienta que esperamos sea tan bien acogida como lo ha sido su aplicación y desarrollo en el sector. Estamos casi seguros que transformará la forma de ver las cosas y de informar sobre ellas. Es una innovación tecnológica en un sector que está adormecido y del que a penas escuchamos noticias positivas". "En otros países esta tecnología esta totalmente incluida en todos los dispositivos que se comercializan, pero en España aún vamos un poco retrasados, pero estamos convencidos que este lanzamiento puede darle un buen empujón"

Por otra parte, representantes de Tasinsa quisieron adelantar que en 2011 ampliarán la oferta de servicios con la creación de un nuevo departamento, Tasinsa 2.0, "que ofrecerá a nuestros clientes servicios de marketing online y la apertura de una nueva delegación de Tasinsa en Johannesburgo, para dar servicios inmobiliarios en los mercados emergentes de África".

El código QR tiene varias características que mejoran los resultados obtenidos por los habituales códigos de barras convencionales:

- Mayor memoria y con más tipos de datos.
- Menor espacio de impresión, es resistente a daños y manchas
- Puede ser leído a alta velocidad desde todas las direcciones (en 360º).

Pero ¿qué es un código QR?

Los códigos QR, 'Quick Response', son un tipo de código de barras orientados a móviles. Funcionan como un enlace de hipertexto impreso: una vez identificado puede enviar un mail, abrir una página web o enviar un SMS. También puede almacenar datos sin enlaces como vCard o texto alfanumérico simple. Existen diferentes lectores para las diferentes plataforma móviles como Blackberry, iPhone o Android. El único requisito para poder acceder a la información es que el móvil tenga una cámara integrada de al menos 2 Mp.

Estos códigos bidimiensionales, inventados en Japón, permiten almacenar información en una matriz de puntos o un código de barras bidimensional; caracterizada por tres cuadrados que se encuentran en las esquinas y que permiten detectar la posición del código al lector. ■

El equipo de Tasinsa presente en la presentación de los nuevos sistemas QR.

Telefónica ya tiene su torre

A mediados del pasado enero el Consorci de la Zona Franca de Barcelona entregaba a Telefónica su edificio, la Torre OO o Telefónica, que será su sede corporativa en Cataluña y un icono del 'skyline' de la Ciudad Condal. La Torre está ubicada en el extremo de la Avenida Diagonal, que desemboca delante del mar, en el ámbito de influencia del distrito digital 22@.

El alcalde de Barcelona y presidente del Consorci de la Zona Franca (CZFB), Jordi Hereu, acompañado del presidente de la compañía, César Alierta, dirigieron el acto de entrega del edificio que pone de manifiesto la apuesta de la multinacional por reforzar el peso de la sede corporativa y del Centre de Investigación y Desarrollo de Barcelona. El delegado del Estado en el CZFB, Manuel Royes, y el director general de Telefónica en Cataluña, Kim Faura, participaron también del acto de entrega del edificio obra del taller de arquitectura EMBA de Enric Massip-Bosch.

El edificio se levanta en un solar de 4.000 metros cuadrados en el inicio de la Avenida Diagonal, un terreno del que el Consorci adquirió el derecho de superficie al Ayuntamiento de Barcelona. Sobre este terreno, el CZFB ha edificado una torre de 24 plantas sobre rasante y dos plantas bajo rasante para 280 plazas de aparcamiento que ha arrendado a Telefónica. El Consorci ha invertido unos 86 millones de euros en este proyecto de 34.000 metros cuadrados de superficie por 110 metros de altura.

La Torre Telefónica, en forma de rombo-diamante, tiene una gran amplitud y un aspecto ligero y luminoso, gracias al juego de penetración de luz entre las delgadas nervaduras de las fachadas. La torre es obra del arquitecto Enric Massip-Bosch, uno de los destacados nuevos arquitectos euro-

De izq. a dcha.: Enric Massi-Bosch (arquitecto del proyecto), Manuel Royes, César Alierta, Jordi Hereu, Kim Faura, Xavier Trias (representante de CIU en el consistorio barcelonés).

Foto: Juanjo Martínez.

La Torre Telefónica, en forma de rombo-diamante, tiene una gran amplitud y un aspecto ligero y luminoso, gracias al juego de penetración de luz entre las delgadas nervaduras de las fachadas.

La Torre Telefónica estará abierta a los ciudadanos para demostraciones tecnológicas y acogerá un centro de I+D de la empresa

peos que actualmente también se encuentra desarrollando otro gran proyecto corporativo y comercial en Riyadh, Arabia Saudí.

La nueva sede de Telefónica completa la singularidad arquitectónica del frente litoral de Barcelona al inicio de la Avenida Diagonal, ya que es vecina del edificio Fórum de Herzog y De Meuron y también lo será de la futura torre Spiralling Tower de Zaha Hadid, esta última también promovida por el CZFB.

Telefónica prevé ubicar en la torre a los profesionales de la compañía en Cataluña que actualmente desarrollan su labor en diferentes oficinas en la ciudad de Barcelona. El edificio destinará 5.000 metros cuadrados al Centro de I+D de Telefónica, actualmente ubicado en la Vía Augusta, y dedicado a la investigación de aplicaciones multimedia y servicios de Internetpara todas las empresas de la compañía en el mundo. De esta forma, la nueva sede social de Telefónica, dotada de aplicaciones de alta tecnología, se convertirá en punto de referencia de la innovación en Barcelona, un centre de actividad tecnológica que será un nuevo foco de dinamización económica en el nuevo entorno urbano del área 22@.

En la planta baja del edificio se ubicará un centro de demostraciones en el que se darán a conocer las últimas novedades tecnológicas aplicadas a cualquier tipo de dispositivo. La vocación de Telefónica con esta iniciativa es acercar la tecnología y su uso a todos los ciudadanos además de mostrar las innovaciones que los científicos e ingenieros de Telefónica desarrollan en Barcelona.

La Torre Telefónica se convertirá en la primera sede corporativa abierta al público. El interés de Telefónica por abrir a la ciudad su sede corporativa y sus avances tecnológicos tiene una especial importancia, teniendo en cuenta que cerca del nuevo edificio también se construye un Campus Universitario de Estudios de Ingeniería.

La sede corporativa de Telefónica en Cataluña también contará con un auditorio modular con capacidad para 340 personas, que también será utilizado para acciones de formación puntuales por parte de Universitas Telefónica, la universidad Corporativa de la Compañía ubicada en La Roca del Vallès (Barcelona).■

Empresa de investigación

La construcción de una nueva sede corporativa forma parte del proyecto que Telefónica está desarrollando en Cataluña y que también incluye la ubicación en esta comunidad del campus Universitas Telefónica, la universidad del Grupo; el impulso de su centro de I+D y la puesta en marcha del programa Catalunya 4.0, que tiene por objetivo ampliar y mejorar el uso de la tecnología en ámbitos de la sociedad catalana como la administración, sanidad, educación o las empresas.

Telefónica factura en Cataluña alrededor de 4.000 millones de euros, y da trabajo directo e indirecto a 14.000 personas, lo que representa el 2% del PIB del territorio. Además, la Compañía ha realizado inversiones por valor de 2.000 millones de euros a lo largo de los últimos cuatro años en el despliegue de la banda ancha en Cataluña.

El Consorci de la Zona Franca es una de las principales agencias públicas de desarrollo económico de la ciudad de Barcelona. A lo largo de sus 94 años de historia ha ido evolucionando desde su misión primigenia de administrar los terrenos de la Zona Franca a ser una herramienta de soporte para las actividades tecnológicas, para la actividad industrial y para la creación de nuevo tejido urbano en el área metropolitana, iniciativas que contribuyen a actualizar el peso específico de la economía de Barcelona.

La promoción del Grupo Ánfora se ubica en el corazón de la zona industrial del Vallès (Barcelona)

Business Center Polinyà, oficinas y locales en un lugar estratégico

El Business Center Polinyà es un edificio de uso comercial y terciario, el cual cuenta con tres locales comerciales iluminados con luz natural en planta baja, cuatro oficinas en la planta primera y cuatro en la planta segunda, todas diáfanas. El edificio tiene acabado en ladrillo manual y acristalamiento, con un diseño actual y moderno de nueva construcción.

Las oficinas cuentan con unos excelentes acabados. Su ubicación lo hacen ideal para el desarrollo de industrias, sedes corporativas y comercios.

La promoción de Grupo Ánfora en Polinyà consta de un edificio de oficinas y locales. Los locales cuentan con una superficie entre 100 y 160 metros cuadrados y las oficinas, en la primera y segunda planta, de 100 metros cuadrados de espacio.

Con plazas de aparcamiento, 18 plazas de aparcamientos interiores más 37 unidades exteriores, esta promoción está disponible en régimen de venta o alquiler.

El proyecto, localizado en la carretera de Sentmenat 159, se halla cercano a un nuevo conjunto residencial de viviendas, tiene una fachada situada en la carretera nacional y está situado en la confluencia de cuatro ejes de unión entre las poblaciones de Sentmenat, Granollers, Sabadell y Polinyà.

El municipio de Polinyà se halla, estos últimos años, en crecimiento residencial constante y con un futuro industrial que amplía su capacidad. Se trata de un enclave industrial estratégico en cuanto a accesos a la AP-7 y al centro de logística de la CIM Vallès que abre las puertas al transporte Internacional. Se caracteriza por su importante nivel de implantación industrial, por lo que el Business Center Polinyà se convierte en un lugar estratégico para el desarrollo de industrias, sedes corporativas y comercios.

ALARAZ VEINTE
CENTRO DE NEGOCIOS

BIENVENIDOS

Desde 1986, ALARAZ VEINTE, ofrece un servicio integral para que usted **disponga desde el primer día de una oficina a pleno rendimiento, equipada con todo lo necesario para el desarrollo de su actividad,** con un equipo profesional dispuesto a solventar todas las tareas de gestión para sus clientes, agilizando así su trabajo.

Usted ya puede tener una imagen de **prestigio permanente** tanto por su **localización** como por su **profesionalidad y equipamiento**, ahorrándose preocupaciones, tiempo, esfuerzo y por supuesto dinero.

Contacto

CENTRO DE NEGOCIOS
ALARAZ VEINTE

Capitán Haya 60 2º • 28020 MADRID
T 91 5713804 **F 91 5714266**

comercial@alarazveinte.es

PROMOCIÓN DESTACADA

- **Despachos** totalmente amueblados y equipados con **ADSL (Desde 1 hora y por días, semanas, meses, ...**
- **Domiciliación de Sociedades y particulares**
- **Oficina Virtual y de enlace para planes de contingencia**
- **Salas de reuniones** con todo el equipamiento necesario
- **Recepción y desvío de llamadas** personalizadas con el nombre de la empresa
- **Recepción de correspondencia, paquetería, mensajería** y distribución de los mismos
- **Secretaria Bilingüe**
- **Servicio de Envío, Recepción de fax y Correo Electrónico**
- **Servicio de fotocopias, impresión y escaneo de documentos**
- **Posibilidad de Parking**

SERVICIOS PRODUCTOS

Recepción

Despachos desde 1 a 7 puestos de trabajo

Sala de Reuniones

Disponga de su oficina de forma inmediata y sin inversión. Realice un estudio comparativo de costes y comprobará que resulta enormemente beneficiado con los servicios de ALARAZ VEINTE.

El proyecto cuenta con una evaluación inicial LEED Oro y la calificación A en eficiencia energética

Can Sant Joan Business Park, un parque de oficinas comprometido

Can Sant Joan Business Park es un parque de oficinas compuesto de cuatro edificios independientes concebido especialmente para aquellas empresas comprometidas con el medio ambiente y el bienestar.

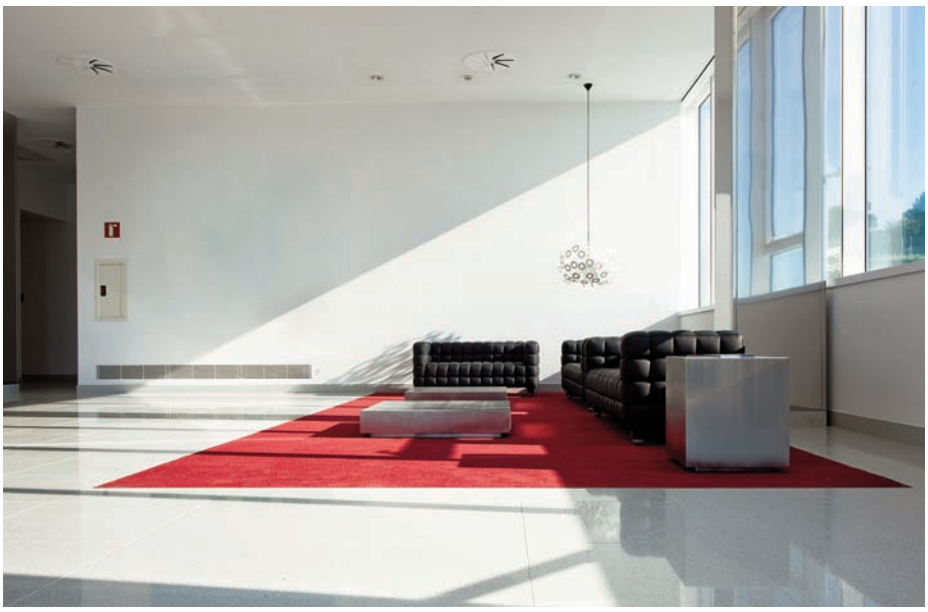
Situado en Sant Cugat del Vallès (Barcelona), una de las mejores zonas empresariales alternativas al centro de la Ciudad Condal, el parque se basa en cinco ideas fundamentales:

- Sostenibilidad: reducción de los recursos utilizados en el proceso constructivo así como de su mantenimiento y conservación.
- Arquitectura: edificios de última generación y alta representatividad, situado en un entorno de prestigio y con servicios.
- Bienestar: servicios disponibles y óptimas condiciones de habitabilidad de todos los lugares de trabajo.
- Ahorro: reducción del consumo gracias al óptimo comportamiento energético de los edificios.
- Garantía. Certificación en calidad de construcción y gestión del parque directa de R5R Grup Immobiliari.

El complejo de edificios de oficinas están desarrollados en planta baja de 1.000 metros cuadrados, cinco plantas piso de 700 metros cuadrados y una planta sótano de aparcamiento con 300 plazas de aparcamiento. El proyecto completo del parque suma un total de 18.000 metros cuadrados, constituyendo un polo económico de primer orden dentro de Sant Cugat del Vallès.

El parque dispone también de zonas de uso común, destinadas a jardines, aparcamientos de superficie (120 plazas), restaurante y servicios complementarios, correspondientes a la garita de control de accesos con centralización de instalaciones y dependencias de servicios comunes. En total, el conjunto consta de 18.775 metros cuadrados edificados sobre rasante, 7.500 metros cuadrados de aparcamiento subterráneo y 1.500 metros cuadrados de aparcamiento en superficie. La superficie construida del conjunto con sus servicios complementarios y restaurante es de 26.700 metros cuadrados. El área ajardinada es de 5.500 metros cuadrados.

El parque se sitúa frente a la autopista E-9, a unos 12 kilómetros del norte de Barcelona, con una ordenación que permite amplios espacios con luz natural y vistas.



Entre los servicios complementarios se encuentran la garita de control de accesos con centralización de instalaciones y dependencias de servicios comunes —como vestíbulos, salas de reuniones, etc.—.

Por plantas...

- **aparcamiento:** cada edificio dispone de 75 plazas de aparcamiento en la planta sótano, con acceso por la Avenida de la Generalitat mediante vial de servicio. Se asignan también 30 plazas de aparcamiento en superficie por edificio. Junto a los vestíbulos de cada edificio se han dispuesto plazas de aparcamiento exclusivas para visitantes 'VIP'.
- **planta baja:** con una altura libre de entre cuatro y cinco metros y con 1.000 kg/m2 de carga máxima, es especialmente apta para usos polivalentes, disponiendo de salas de actos con iluminación natural.
- **planta tipo:** las cinco plantas tipo son diáfanas, con distancias libres de 9 metros que permiten un adecuado aprovechamiento del espacio, luz natural y vistas. Su altura libre es de 3 metros, y su carga máxima es de 500 kg/m2. Cada planta es divisible en dos módulos de 350 metros cuadrados con servicios y cuarto de limpieza independientes. La planta primera dispone de una terraza de 500 metros cuadrados.
- **planta cubierta:** la cubierta de los edificios, accesible por ascensores panorámicos, está acondicionada para usos lúdicos.

Dispone también de zonas de uso común, destinadas a jardines, aparcamientos de superficie, restaurante, entre otros.

El parque empresarial Can Sant Joan Business Center posee la calificación A en eficiencia energética — máxima calificación otorgada por el Institut Català d'Energia de la Generalitat de Catalunya, según Directiva Europea 2002/91/CE—, donde la letra A indica que el ahorro energético en clima e iluminación es superior al 60% respecto al consumo del edificio de referencia letra D establecido por normativa. También cuenta con la evaluación inicial 'Oro' en certificación LEED, distinciones que garantizan la óptima calidad medioambiental con un ahorro del 60% en consumo de energía para las compañías instaladas.

Con todo ello, el inquilino está seguro de poder gozar de sus instalaciones calidades bajo criterios de sostenibilidad, eficiencia en consumo de agua y energía, calidad ambiental interior y de espacios comunes.

Las plantas tipo son diáfanas, con un adecuado aprovechamiento del espacio, luz natural y vistas.

EMPRESAS

Sacyr y PwC cierran el alquiler de la torre de la Castellana

PwC ha alcanzado un acuerdo con Testa, filial de patrimonio inmobiliario del grupo Sacyr Vallehermoso (SyV), para trasladar a sus más de 2.300 profesionales en Madrid a una sede única en la Torre Sacyr. El acuerdo permitirá a PwC unificar en un edificio singular las tres sedes con las que la firma cuenta actualmente en Madrid y a SyV completar la ocupación del 100% de su edificio, ubicado en la llamada 'Cuatro Torres Business Área'. El traslado a la nueva torre será efectivo entre julio y agosto de 2011. Entonces, PwC ocupará los 21.390 metros cuadrados de las 17 plantas ubicadas entre los pisos 34 y 50 –ambos inclusive—. La firma contará con una entrada propia y más de 600 plazas de aparcamiento para coches y motos.

Carlos Mas, presidente de PwC, y Luis del Rivero, presidente de Sacyr Vallehermoso, —con una maqueta del edificio en sus manos—, en la planta 50 de la Torre.

Torre Inbisa Plaza Europa albergará la nueva sede de SH Hotels

SB Hotels ha adquirido 800 metros cuadrados de la Torre Inbisa Plaza Europa para instalar su sede central, en la planta 24. La operación ha sido intermediada por BNP Paribas Real Estate. SB Hotels cuenta con cinco hoteles y está reforzando su división hotelera, que a partir de ahora dirigirá desde su sede central en la Ciudad Condal.

Torre Inbisa Plaza Europa, que comercializa superficies en venta desde 200 metros cuadrados, mide más de 100 metros de altura y su superficie total construida sobre rasante supera los 19.500 metros cuadrados.

Torre Inbisa Plaza Europa comercializa superficies en venta desde 200 m².

Vía Célere prevé alcanzar los 248 M€ de inversión este año

Vía Célere, compañía inmobiliaria internacional, ha presentado los resultados de su actividad promocional durante 2010 y realizado un avance de lo que será su actividad en 2011. La promotora estima alcanzar los 248 millones de euros de inversión en 2011, superar las 2.500 viviendas programadas y en comercialización, así como generar unos 2.400 puestos de trabajo —de los cuales 800 serán generados en España y 1.600 en Brasil— derivados de sus diferentes actividades de promoción y construcción inmobiliaria. Por otra parte, la promotora española mantiene su apuesta por el mercado nacional ampliando, con una nueva delegación, su actividad a Cataluña. La compañía estima que su cifra de negocio en España se sitúe en 228,5 millones de euros lo que representa un 56% de la cifra total estimada de negocio. Brasil volverá a liderar la actuación internacional del grupo aportando un 44% de la cifra global de negocio estimada en 406 millones de euros para el ejercicio 2011 y 2012.

CPI adquiere el edificio de oficinas Serrano 240 de Madrid

Serrano 240 se encuentra en el distrito de Chamartín, el principal eje de oficinas de Madrid junto con el Paseo de la Castellana.

Continental Property Investment (CPI), la sociedad de inversión inmobiliaria del empresario británico de origen libanés Boutros El Khoury, ha adquirido el edificio de oficinas Serrano 240 en una operación asesorada por la consultora BNP Paribas Real Estate. Se trata de la primera operación de inversión del año que se cierra en el centro de negocios de Madrid. Serrano 240, hasta ahora propiedad de Grupo Foxá, tiene una superficie total aproximada de 12.000 metros cuadrados entre oficinas, locales comerciales y club deportivo, y dispone de 70 plazas de aparcamiento. El inmueble tiene un índice de ocupación superior al 90%, y cuenta con inquilinos de elevada solvencia y estabilidad.

Exa asesora en una operación de alquiler en el parque empresarial Avalon

Exa ha intervenido recientemente en una operación de alquiler de unas oficinas de 1.500 metros cuadrados en la calle Santa Leonor 65, en el parque empresarial Avalon, en Madrid. El arrendador ha sido la empresa Naropa y el arrendatario, Konecta. Avalon se ubica en la confluencia de las calles Santa Leonor y Emilio Muñoz, una de las zonas más dinámicas y con mejores comunicaciones de la capital madrileña. El proyecto se compone de nueve edificios con una impactante estética de fachada muro cortina, obra del pres-

Tasinsa asesora en la implantación del Grupo CTO en su nueva sede

Grupo CTO, especialista en formación sanitaria, ha arrendado un local comercial en la calle Tarragona 78 de Barcelona con el asesoramiento de la consultora inmobiliaria Tasinsa. La nueva sede del grupo, que ya se encuentra totalmente operativa, cuenta con un unos 1.100 metros cuadrados distribuidos en planta baja (695 metros cuadrados) y planta primera (395 metros cuadrados), con una fachada acristalada de 16 metros. Tasinsa también ha realizado, desde su departamento de Project Management, las obras de adecuación para la implantación de Grupo CTO en el local, de acuerdo a las necesidades del cliente.

Ricoh amplía las oficinas de su sede en Madrid

Esta ampliación de espacio se suma a los más de 1.700 m² que la empresa ya tiene en el inmueble.

Con cerca de 800 metros cuadrados adicionales, Ricoh Madrid ha ampliado las oficinas con que cuenta en el edificio Amura, situado en la calle Cantabria de Alcobendas. Dicha mejora, entre otros aspectos, permitirá albergar a todo el personal del departamento DPO (Document Process Outsourcing), que recientemente ha incorporado a 41 trabajadores en dicha área. Esta expansión ha propiciado que las oficinas de Ricoh Madrid dispongan de un 'showroom' de más de 100 metros cuadrados. En este espacio se expondrán todas las soluciones Ricoh para oficina de alto nivel y PPBG (impresión de producción).

Saab se traslada al parque empresarial Miniparc de Madrid

Saab Automobile ha trasladado su sede en Madrid al parque empresarial Miniparc, situado en la urbanización El Soto de la Moraleja en la zona de la A-1. En esta operación Knight Frank ha actuado como asesor para la casa de automóviles, cuya ubicación en El Soto de la Moraleja está comercializada en exclusiva por CB Richard Ellis. El parque empresarial Miniparc, propiedad del Grupo Gomendio, comprende 48.000 metros cuadrados y alberga 20 edificios de oficinas. Situado en un enclave privilegiado, en la zona empresarial norte de Madrid y con total visibilidad desde la A-1, está rodeado de zonas verdes y dispone de todos los servicios dentro del propio recinto.

Peter Kamp, nuevo responsable de Tenant Representation en Jones Lang LaSalle

Peter Kamp ha sido nombrado nuevo responsable del departamento de Tenant Representation (representación de usuarios) en la consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle. Kamp, que hasta ahora había desempeñado el cargo de consultor senior y director asociado, pasa ahora a responsabilizarse de la prestación de servicios a nivel nacional a numerosas compañías españolas, así como a multinacionales establecidas en España.

Aguirre Newman mide su huella de carbono

La consultora Aguirre Newman ha obtenido su certificado de 'Huella de Carbono' para medir las emisiones de efecto invernadero que genera y contribuir a su disminución. De esta forma se convierte en la primera compañía del sector en obtener la certificación. Tras la obtención de la Huella de Carbono, Aguirre Newman se adherirá a la política de reducción de emisiones contaminantes trazando un 'Plan Verde' que incluirá un plan de movilidad sostenible para sus empleados, la reducción de consumos y un tercero de reciclaje. Además, diseñará una campaña para compensar sus emisiones de CO_2.

Jones Lang LaSalle desembarca en Suiza

La consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle ha anunciado que el equipo inmobiliario de Sal. Oppenheim en Suiza ha pasado a formar parte de la compañía desde el pasado 1 de febrero de 2011. Para la consultora, la incorporación de sus 11 profesionales inmobiliarios supone el hito de contar con presencia física en Suiza a través de una oficina propia en Zúrich. Jan Eckert, anteriormente responsable de Sal. Oppenheim Real Estate, ha sido nombrado consejero delegado de la nueva empresa. La compañía centrará sus actividades en la gestión de operaciones y estructuras inmobiliarias, la tasación de activos y negocios inmobiliarios, el asesoramiento en financiación corporativa, fusiones y adquisiciones, así como el asesoramiento estratégico y organizativo en el ámbito de la promoción y la gestión de inmuebles. Asimismo, Jones Lang LaSalle mantendrá su exitosa y duradera colaboración con Kuoni Mueller & Partner en Zúrich y Schofield & Partners en Ginebra.

RBA se instala en el distrito de negocios 22@ de Barcelona

Del nuevo inmueble, diseñado por MBM Arquitectes, destaca su fachada de ladrillo vitrificado.

El grupo de comunicación RBA se ha instalado en el centro neurálgico del 22@ y se ha incorporado a la asociación de empresas e instituciones 22@network, que actualmente cuenta con más de 100 empresas que ocupan a 11.000 profesionales. Estratégicamente situada en la Diagonal, esquina Roc Boronat, en el Parc Barcelona Media, la nueva sede de RBA tiene una superficie construida de 25.000 metros cuadrados de oficinas y cuatro plantas de aparcamiento. En la nueva construcción, diseñada por MBM Arquitectes, se da especial importancia a la luz natural y los espacios abiertos. Concebido como un edificio sostenible, cuenta con la máxima calificación medioambiental, tanto por su buen diseño arquitectónico como por su bajo consumo de energía.

Continental Tires se instala en el parque empresarial San Fernando

Goodman ha alquilado una oficina de 1.300 metros cuadrados a la multinacional alemana Continental Tires en el parque empresarial San Fernando, en Madrid. Estas oficinas, situadas en el edificio Múnich, acogerán la sede central en España de esta compañía, una de las principales proveedoras del sector de la automoción.
Según Jon Ander García Encinas, director general de Continental Tires España, "en estas nuevas instalaciones se seguirá desarrollando e incrementando nuestra actividad comercial dotando a nuestros empleados, colaboradores y clientes de un entorno de trabajo moderno, adaptado a las últimas y más modernas tecnologías, transparente, flexible y con mayores y mejores servicios".

JONES LANG LASALLE®

Real value in a changing world

BUSCAS ESPACIO?

Serrano, 49
Superficie desde 280 m²

Príncipe de Vergara, 37
Superficie 2.986 m²

Pº. de la Habana 101:
Superficie 2.600 m²

Julián Camarillo, 36
Superficie 3.896 m²

Avda América 115
Superficie desde 1.250 m²

Pegaso city
Edif Allende
Superficie desde 600 m²

Avda Ensanche
y Entrepeñas
Superficie desde 240 m²

Salvatierra 4
Superficie desde 310 m²

Parque Empresarial
Omega
Superficie desde 700 m²

C. Empresarial Adequa
Avda Burgos 89
Superficie desde 250 m²

Edificio Pórtico
Mahonias 2
Superficie desde 700 m²

Tripark Business Sense
Jacinto Benavente 2
Superficie desde 600 m²

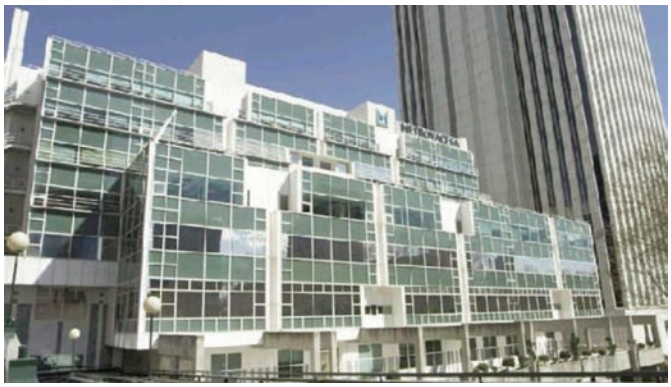
Documento No Contractual
La información de cada promoción con productos para su comercialización, es orientativa y de carácter general, estando sujeta a posibles cambios. Todo la información relativa al R. D. 515/89 del 21 de Abril, se encuentra a disposición de los compradores en nuestras oficinas del Paseo de la Castellana 51 de Madrid

Pº de la Castellana, 51 - 5ª. 28046 Madrid.
Información en el : +34 91 789 11 11
Más producto en: www.joneslanglasalle.es

Aplicaciones recomendadas para la lectura de códigos QR:
iphone. Optiscan o BIDI
Blackberry. BeeTagg o Blackberry Messenger
Android. Barcode scanner

TeleTech alquila más de 2.000 m² en el edificio Sollube de Metrovacesa

TeleTech ha alquilado 2.028 metros cuadrados en el edificio de oficinas Sollube en Madrid y unirá su sede central actualmente ubicada en el barrio de Mirasierra y el call center, ubicado en Méndez Álvaro. Esta operación de alquiler ha contado con el asesoramiento de la consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle. El inmueble, propiedad de Metrovacesa, cuenta con 31.600 metros cuadros de oficinas construidos, distribuidos en planta baja y siete niveles. Además, el edificio también dispone de 379 plazas de aparcamiento y seguridad las 24 horas del día.



El inmueble cuenta con 31.600 m² de oficinas construidos, distribuidos en planta baja y siete niveles.

El nuevo edificio de oficinas disfrutará de un ratio del 20% de energías renovables.

Neif adquiere un edificio de oficinas en París desarrollado por BNPPRE

Next Estate Income Fund —Neif— ha adquirido un edificio de oficinas que desarrolla BNP Paribas Real Estate Development en el ZAC Claude Bernard, en el distrito 19º de París por Porte de la Villette, por un importe de 93 millones de euros. La superficie de oficinas está enteramente prealquilada por el grupo BNP Paribas, que ha suscrito un contrato de arrendamiento de 9 años. El edificio está siendo construido con las más altas especificaciones técnicas y de acabados, por las que ha recibido los certificados medioambientales franceses Très Haute Performance Energétique (THPE) y Haute Qualité Environnementale (HQE). El inmueble disfrutará de un ratio de energías renovables superior al 20% y tiene una superficie de 15.627 metros cuadrados, que se distribuye en nueva plantas sobre rasante y tres subterráneas.

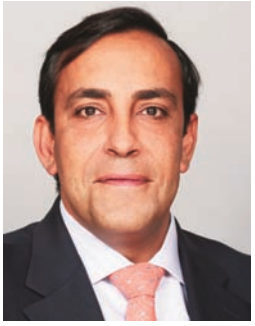
Jones Lang y Aguirre Newman comercializan el parque empresarial Omega

Las consultoras inmobiliarias Aguirre Newman y Jones Lang LaSalle han obtenido el mandato en coexclusiva para la comercialización del parque empresarial Omega en Alcobendas (Madrid). El complejo es propiedad de la compañía internacional de origen británico Grosvenor y está compuesto por 6 edificios de oficinas, de 6 plantas sobre rasante y dos bajo rasante, con una superficie total de 51.660 metros cuadrados. La arquitectura ha sido diseñada para ofrecer una flexibilidad máxima para todo tipo de usuarios, permitiendo desde un único inquilino para todo el parque, o un inquilino exclusivo por edificio, hasta divisiones en medias plantas, ajustándose a las necesidades específicas de cada usuario.

El parque empresarial Omega está compuesto por 6 edificios de oficinas.

Alberto Gómez, nuevo director de Gestión de Inmuebles de Savills

Alberto Gómez, el que fuera director del departamento de Agencia en Madrid de Savills desde el año 2007, pasa a dirigir el departamento de Gestión de Inmuebles de la consultora, departamento que ayudó a crear en el año 2002. Gómez cuenta con 18 años de experiencia en el sector inmobiliario. Este nombramiento responde a la estrategia de la filial británica en España de reforzar la división de Property que gestiona aproximadamente 10,5 millones de metros cuadrados en toda Europa y más de 400.000 metros cuadrados en sus diferentes tipologías en España. El equipo español está formado por nueve profesionales bajo la dirección de Alberto Gómez.



EQUIPAMIENTO PARA OFICINAS, LOCALES Y CENTROS DE NEGOCIOS

MOBILIARIO DE OFICINAS, OFIMÁTICA, SEGURIDAD, CERRAMIENTOS

4 generaciones sociales en el mismo espacio de trabajo = conflicto generacional

Control de gastos, servicios a medida y eficiencia: el futuro de la impresión empresarial

De la obligación a la oportunidad: hacia el crecimiento económico medio-ambiental y sostenible

La higiene del entorno también previene la lipoatrofia semicircular

Océ, soluciones para Oficina

Océ, su experto en gestión documental

Desde encuadernar librillos DIN A4, hasta imprimir cartelería o documentación técnica

Desde la impresión de un documento personalizado hasta 2 millones al mes

Desde organizar los albaranes recibidos por e-mail, hasta suministrar papel ecológico

Desde suministrar equipos hasta proporcionar un servicio completo "llave en mano".

Sabemos que...

- le preocupa no tener claro lo que su empresa gasta en impresión
- necesita controlar el gasto
- ahorrar costes no es solo un buen descuento en la compra
- no desea interrupciones en sus tareas críticas de impresión
- prefiere manejar 2 proveedores que 20 para equipos y consumibles
- necesita ser respetuoso con el medio ambiente

La gama más amplia de productos y servicios

Copiadoras, impresoras y sistemas multifuncionales digitales de oficina para la producción de documentos color y blanco/negro en entornos de trabajo de alto y bajo volumen.

Consumibles, servicios de externalización, financiación, consultoría y formación a la medida de cada cliente. Esta amplia oferta nos permite adaptarnos a las necesidades específicas de su negocio.

Programa Océ Performance

Océ cuenta con un programa específico para el segmento de Oficina que contempla 4 áreas: Control, Efectividad, Integración y Aceptación. Este programa permite asegurar un control absoluto de costes, la adaptación de los recursos a su actividad principal, la integración de los sistemas a su infraestructura tecnológica y facilitar el trabajo tanto a usuarios como a administradores.

Océ es, además, un proveedor de soluciones comprometido con el respeto de su entorno y dispone de un programa de Sostenibilidad.

Para más información, contacte con nosotros en:

Océ España, S.A.
Avenida de Europa, 21
Parque Empresarial La Moraleja
28108 - Alcobendas (Madrid)

Alta Ribagorça, 20
Business Park Mas Blau II
08820 - El Prat de Llobregat

Consulte nuestra página web para encontrar su oficina Océ más cercana.

www.oce.es

E-mail **es.info@oce.com**

Sabemos. Llevamos 130 años aportando soluciones.

Conclusiones del estudio The European World of Work realizado por Ipsos Public Affairs en colaboración con Steelcase

4 generaciones sociales en el mismo espacio de trabajo = conflicto generacional

La actual pirámide de la población europea presenta un déficit de jóvenes para coger el relevo en el mundo profesional y esto, unido a la situación actual que está desencadenando prejubilaciones y despidos masivos, está cambiando de manera drástica el panorama laboral. AF Steelcase, en colaboración con Ipsos Public Affairs, ha publicado los datos referentes a la 3ª oleada de su estudio sobre 'The European world of work' que analiza las respuestas relacionadas con las generaciones sociales de más de 2.400 directivos europeos de Alemania, Reino Unido, Francia, España, Italia y Holanda.

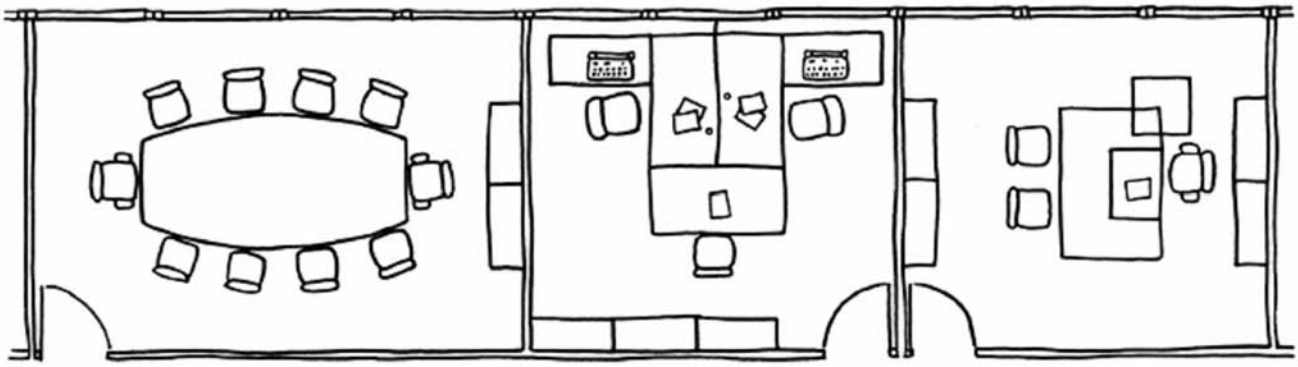
50 millones de trabajadores europeos se jubilarán durante los próximos años y solamente 20 millones entrarán en el mercado laboral. Por primera vez en la historia, cuatro generaciones sociales conviven en el mismo espacio de trabajo presentando al mercado un desafío sin precedentes debido a las diferentes actitudes, necesidades y formas de trabajar de cada uno de ellos.

El espacio de trabajo y la manera en la que las empresas lo diseñen se convertirá en una pieza crucial de las compañías, puesto que hoy en día ya nos encontramos con un mayor porcentaje de trabajadores abandonando las empresas que incorporándose a ellas. Con esta situación, una valiosa experiencia también desaparece del mercado laboral.

Por primera vez en la historia, cuatro generaciones sociales conviven en el mismo espacio de trabajo.

Resultados del estudio

Los tradicionalistas nacieron entre el 1928 y el 1945, los boomers entre el 1946 y el 1964, la generación X (más reconocida en España



El espacio de trabajo para los tradicionalistas marca jerarquías y diferencias.

como el 'baby boom', debido a la diferencia histórica de nuestro país) entre el 1965 y el 1978 y la generación más joven (Y) nació entre el 1979 y el 2000. El rol que ejerce el trabajo en la vida de las personas y la actitud hacia la jornada laboral ha cambiado enormemente a lo largo de las décadas. La tecnología ha evolucionado de tal manera durante los últimos 30 años que ha dado un enfoque global a la forma de trabajar y comunicarse dentro de las oficinas.

Las principales características de cada generación que se desprenden del estudio se pueden resumir de la siguiente manera:

Los tradicionalistas son personas que consideran que han tenido que hacer un gran sacrificio en su vida para llegar a la posición que tienen y se caracterizan fundamentalmente por la dedicación, el trabajo concienzudo y el respeto a la autoridad. Por estas razones, el espacio de trabajo más acorde a sus características es aquel que marca las jerarquías y establece claramente las diferencias en los puestos de trabajo.

Los boomers son optimistas y orientados al trabajo en equipo a la vez que a su desarrollo profesional. Consideran que son el motor de las empresas pero que no están suficientemente reconocidos, sin embargo, ejercen como modelo para las siguientes generaciones. El espacio de trabajo en el que se sienten más a gusto es aquel que reúne espacios individuales y espacios de equipo.

La generación X tiene una visión global y son independientes y flexibles. No se sienten intimidados por la autoridad pero son considerados algo perezosos y poco asertivos por las mayores generaciones. El espacio de trabajo que más les caracteriza es aquel flexible y personalizable, con espacios abiertos y acceso directo a la tecnología.

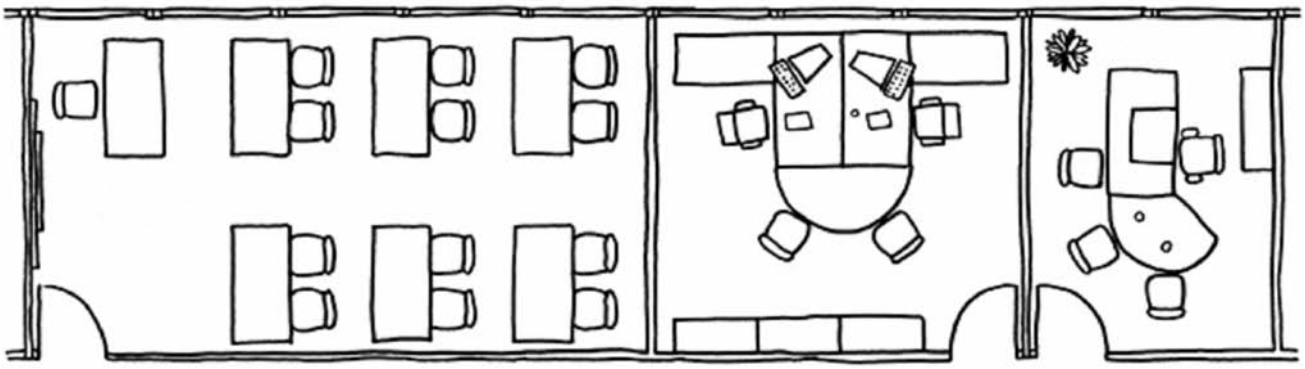
La generación Y está formada por personas optimistas y sociables que buscan un mentor en el terreno profesional. No se sienten atados a ningún trabajo en particular porque no consideran que sea fundamental para vivir y esto les hacer ir cambiando de empresa. Se aburren con facilidad y consideran que fuera de una oficina hay mucho más que aprender que dentro de ella. El espacio de trabajo en el que mejor pueden desarrollarse profesionalmente se caracteriza por ser divertido, flexible y abierto en el que puedan personalizar su espacio y que tengan acceso directo a la tecnología.

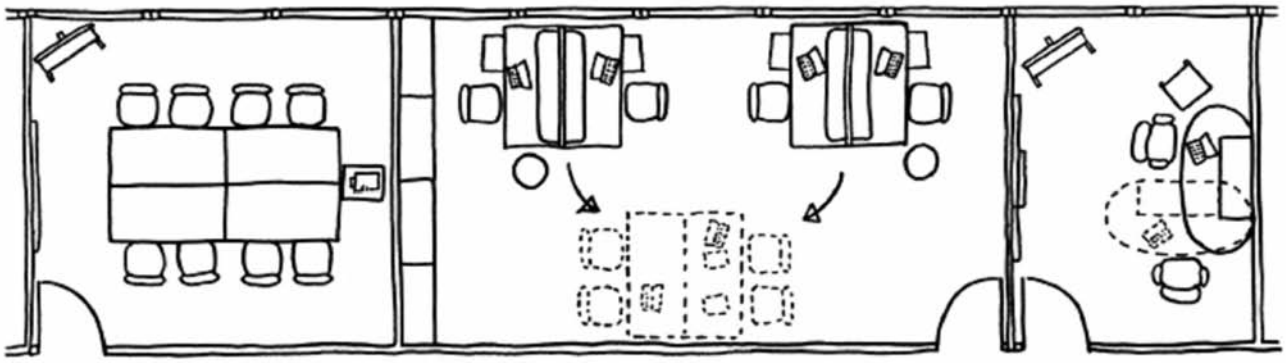
En cuanto a la relación que se establece entre las diferentes generaciones podemos resumir que en general el trato es cordial, aunque como es de esperar las personas de una generación se sienten mejor integradas con los de su mismo grupo, e igualmente surge una mayor competitividad.

En lo que se refiere al sentimiento de amenaza, éste viene principalmente por las generaciones más jóvenes mientras que por las generaciones mayores sentimos admiración, especialmente con los boomers que son considerados el motor de las empresas. La generación X es considerada colaboradora y la Y ambiciosa.

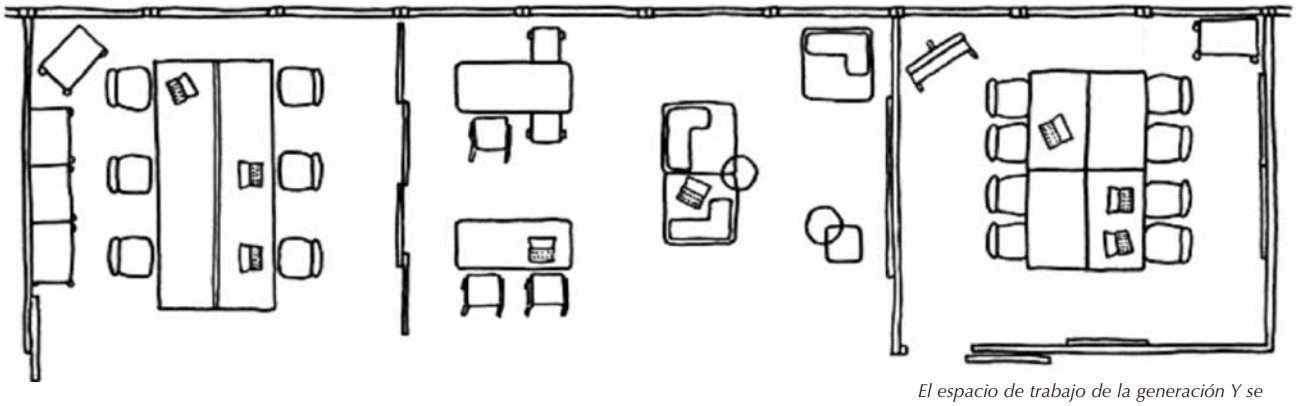
El rol que ejerce el trabajo en la vida de las personas y su actitud hacia él ha cambiado enormemente a lo largo de las décadas

El espacio de trabajo para boomers reúne espacios individuales y de equipo.





Para la generación X, el espacio de trabajo es flexible y personalizable.



El espacio de trabajo de la generación Y se caracteriza por ser divertido, flexible y abierto en el que puedan personalizar su espacio y que tengan acceso directo a la tecnología.

A la hora de trabajar en equipo los más jóvenes prefieren trabajar en grupo mientras que las generaciones mayores consideran más provechoso el trabajo individual. Los líderes de los grupos de trabajo suelen ser las generaciones boomers y X. Todos trabajamos en equipo para aprender y obtener feedback de nuestros compañeros, incluso la generación Y suele compartir sus dudas con amigos que no pertenecen a su trabajo.

En los momentos de distensión en las horas de trabajo, todas las generaciones hablan con sus compañeros en la hora del café de los mismos temas, a saber: trabajo, familia, compañeros y hobbies. La generación X es la que más relaciones sentimentales ha tenido con compañeros y la generación tradicionalista confiesa que como mucho se ha echado una pequeña siesta en la oficina. Internet se utiliza fundamentalmente como herramienta de trabajo excepto los integrantes de la generación Y que aprovechan para descargar música, formar comunidades y crear blogs.

Distracciones en el trabajo

La generación Y es la que más tiempo pasa delante del ordenador y no les importa el ruido ni las distracciones visuales pero se quejan de fatiga visual, dolor de espalda y fundamentalmente se sienten distraídos por su jefe. Los boomers no soportan el ruido y se quejan del sonido de los móviles de los compañeros.

En los momentos de distensión en las horas de trabajo, todas las generaciones hablan con sus compañeros de los mismos temas: trabajo, familia, compañeros y hobbies.

A la hora de trabajar en equipo los más jóvenes prefieren trabajar en grupo mientras que las generaciones mayores consideran más provechoso el trabajo individual.

El espacio de trabajo y la manera en la que las empresas lo diseñen se convertirá en una pieza crucial de las compañías

En lo que se refiere a la motivación todos coinciden en que el salario, el desarrollo personal y un ambiente agradable son prioritarios, pero cabe destacar alguna diferencia entre generaciones como por ejemplo la Y que se siente desmotivado por la falta de prospección profesional que encuentra en las empresas o los boomers que valoran especialmente la conveniencia y el confort.

Un espacio multigeneracional

Actualmente los espacios de trabajo que encontramos en los países de estudio no se caracterizan por recoger las necesidades de las cuatro generaciones sociales que conviven en él y por lo tanto no consigue minimizar los factores de stress y aumentar la productividad.

Hoy en día, los espacios de trabajo deberían ser más flexibles y dar la posibilidad de que los trabajadores seleccionen el sitio más indicado en función de la tarea que quieran realizar.

Como conclusión del estudio se presentan unos consejos prácticos que pueden ayudar a las empresas a crear el mejor espacio de trabajo:

- Reconocer la importancia que el espacio de trabajo tiene como encuentro social e interactivo.
- Ofrecer el equilibrio necesario entre espacios individuales y de colaboración.
- Crear espacios para la inspiración y la colaboración
- La tecnología móvil es solo el principio de la cultura de trabajo que se libera de las fronteras de tiempo y espacio
- Las políticas de recursos humanos deben centrarse en ofrecer el equilibrio perfecto entre inspiración y formación
- La inspiración puede surgir en cualquier sitio y en cualquier momento.

Tom Wagland, director de la División de Medio Ambiente, Ricoh Europe

De la obligación a la oportunidad: hacia el crecimiento económico medio-ambiental y sostenible

Cada vez que nos fijamos en cómo la industria a escala global afecta a la sostenibilidad, se hace más obligado equilibrar el cuidado del medio ambiente con nuestros objetivos financieros. Si bien existe una creciente conciencia de la estrecha relación entre la sostenibilidad económica y medioambiental muchas empresas todavía tienen una actitud pasiva ante la gestión de esta área clave. No es extraño que las empresas se centren en la legislación y normativa vigente y no pretendan ir más allá de estas normas mínimas.

Podemos enumerar multitud de razones por las que algunas empresas tienen una actitud pasiva, por ejemplo, la naturaleza de su negocio, el tiempo que han estado involucradas, los recursos internos, la incapacidad de los procesos de cambio y así sucesivamente. Estas empresas pasivas deben saber que todavía pueden ganar más, porqué cualquier esfuerzo por pequeño que sea se les retornará en beneficios a largo plazo para la compañía y el medio ambiente.

Además de las obligaciones ecológicas, tales como hacer frente a la contaminación, hay oportunidades que se pueden identificar al mismo

tiempo con la conservación del medio ambiente y la rentabilidad, y que ayudarán a lograr los beneficios de sostenibilidad económica y ambiental a largo plazo.

Una cultura de sostenibilidad

Reconocer la relación entre empleados, sociedad y medio ambiente debe ser el punto de partida en los esfuerzos de cualquier empresa por la sostenibilidad. Una cultura empresarial que abarca esta visión del mundo y reconoce que sus acciones y empleados pueden influir en las vidas de millones de personas recorrerá un camino más transparente para lograr la conservación del medio ambiente y el éxito rentable de forma simultánea. Kiyoshi Ichimura, fundador de las soluciones de oficina digital y la producción especializada de impresión de Ricoh, adoptó una filosofía de empresa que ya reflejaba estos valores en 1936, llamándola "el espíritu de los tres amores". Si cada empleado desarrolla el amor y el respeto por sí mismos comenzarán a amar y apreciar a los demás y el mundo que les rodea. El concepto es similar a lo que hoy llamamos la responsabilidad social corporativa y ha contribuido al establecimiento de Ricoh como pionera en Green IT, gestión empresarial sostenible, así como un líder en la innovación orientada al cliente.

La etapa pasiva: centrarse en el cumplimiento

Cuando la conciencia ambiental encontró su espacio en la agenda corporativa de los años 70, la contaminación se convirtió en una cuestión clave y empezó el esfuerzo por reducir el impacto ambiental y las emisiones de CO_2. Reconociendo la importancia de la prevención de la contaminación, Ricoh estableció su primera oficina de promoción ambiental para examinar objetivos básicos como la eliminación de los CFC, así como el desarrollo de productos eco-responsables. También se centró en áreas como el diseño y la fabricación de productos, reconocidas como las que mayor impacto ambiental, consumo de recursos y emisiones de CO_2.

Los esfuerzos para cumplir con las regulaciones son el primero de los tres pasos clave hacia la conservación del medio ambiente y la gestión sostenible. Es en la etapa pasiva cuando la empresa cumple con todos los requisitos ambientales conocidos, pero todavía no promueve activamente el cambio. En esta etapa las empresas se centran en hacer un impacto ambiental positivo, pero no han descubierto la posibilidad de ahorrar dinero y mejorar la rentabilidad - un elemento de cambio en cualquier ecosistema de negocios.

La etapa proactiva: superar los estándares mínimos de la 'Responsabilidad Ambiental'

El vínculo entre el esfuerzo y la rentabilidad puede encontrarse hacia el final de la segunda etapa. Es la etapa proactiva, donde las empresas aceptan voluntariamente su condición de ciudadanos del mundo y establecen objetivos para

mejorar el desempeño ambiental a través de la incorporación de prácticas verdes en las actividades de negocio, tales como el I+D.

Para Ricoh esta segunda etapa se inició en la década de 1990 cuando se llevaron a cabo una serie de medidas proactivas para ir más allá de las normativas y legislaciones vigentes. Un diferenciador clave respecto a las actividades anteriores fue la participación de todos los miembros del personal para reducir la carga ambiental de Ricoh y compartir una visión común en consonancia con los objetivos de negocio de la empresa. En este punto se estableció que todas las actividades de medio ambiente tenían que cumplir dos criterios fundamentales:

- Deben generar beneficios adicionales para el grupo.
- Deben contribuir a la calidad de la empresa.

Fue durante este período que Ricoh publicó su 'círculo cometa' (1.0). La representación gráfica define los participantes y las acciones de una sociedad sostenible, y las huellas a los procesos de negocio que tienen el mayor impacto sobre el medio ambiente. Las empresas de hoy deben reconocer que los recursos naturales se empiezan a agotar dentro de nuestra vida. Por ello, tiene sentido ambiental y económico poner en marcha una estrategia que fomente la reducción, la reutilización y el reciclaje como parte del proceso de producción.

La etapa responsable: lograr la conservación del medio ambiente y rentabilidad al mismo tiempo

Desde el año 2000 Ricoh ha combinado las preocupaciones ecológicas con las mejores estrategias de empresa para impulsar al mismo tiempo la conservación del medio ambiente y la rentabilidad. Los logros han sido:

- La introducción del 'sistema de equilibrio ecológico' Ricoh para medir y reducir el impacto ambiental en todo el ciclo de vida del producto.
- El establecimiento de objetivos para que cada oficina de Ricoh en todo el mundo pudiera lograr la acreditación ISO 14001 y todas las fábricas generaran 'cero residuos a los vertederos'.
- La divulgación de la contabilidad ambiental de la empresa. El grupo introdujo un informe empresarial de contabilidad de medio ambiente en el que cada operación global proporcionaría información financiera dos veces al año, para las actividades ambientales. Esta representa una herramienta clave para lograr los objetivos de gestión financiera sostenible.

Con estos resultados en la mano, ¿Qué se consigue con la alineación de las preocupaciones ecológicas y la estrategia de negocio? El impacto es impresionante – al reducir el impacto ambiental de Ricoh como compañía y en sus productos se generó un beneficio combinado de 1.266 billones de dólares entre 2000-2008, y Ricoh ha reducido su huella de carbono en 45.000 toneladas desde 2007.

El futuro

Como empresa ecológicamente responsable, ¿Qué debe tenerse en cuenta para el futuro, y cómo puede apoyarse la necesidad para seguir siendo rentable? Los dos últimos años han sido muy difíciles para la mayoría de las organizaciones, pero las empresas que tienen un pedigrí medioambiental y en las que se puede confiar para proporcionar las soluciones correctas que satisfagan las necesidades de los clientes en el contexto actual están en mejores condiciones para sobrevivir no sólo a la peor de la recesión, sino salir de ella más fortalizadas y más en forma.

Una estrategia del 'modelo de carbono'

La evolución de la Responsabilidad Social de Ricoh sirve como guía útil para aquellas ompañías que se encuentran en una de las tres etapas clave de la sostenibilidad de las empresas:

- Pasivo – cumplir la legislación y normativa vigente
- Proactivo – superar las regulaciones ambientales establecidas
- Responsable – la combinación de las preocupaciones ecológicas con las mejores estrategias de negocio para impulsar al mismo tiempo la conservación del medio ambiente y la rentabilidad

El esfuerzo por ser sostenible comienza cuando existe una filosofía empresarial que reconoce la relación en red de empleados, empresa y medio ambiente. A medida que el compromiso se desarrolle, van a crecer las actividades que no sólo reducen el impacto medioambiental, sinó que proporcionan beneficios.

Hoy ya tiene sentido ambiental y económico optar por el reciclado como parte del proceso productivo

Corresponde a las organizaciones globales y multinacionales hacer una diferencia real, y esto sólo puede lograrse mediante la innovación tecnológica y la mejora de procesos. Ricoh, por ejemplo, está ayudando a los clientes a hacer su negocio competitivo y sostenible, con soluciones como el Pay Per Page Green Consultancy. La oferta está basada en hechos y se compone de auditoría y análisis del entorno de documentos del cliente, la elaboración de un plan para reducir las emisiones de CO_2, y la verificación periódica de los avances. Es un ejemplo de cómo las empresas que tienen en mente minimizar su impacto medioambiental deben explorar todas las oportunidades para ser aún más sostenibles en el ciclo completo de vida de sus negocios.

¿Estáis preparados?

Las empresas españolas malgastan un 40% del papel que usan

A doble cara, mejor

El teléfono y viajes de empresa suelen ser los primeros ítems que la administración de una empresa escribe en su lista de 'tijeretazos' en tiempos de crisis, quizá porque son los gastos más llamativos y, por tanto, tema de conversación frecuente entre los empleados. Sin embargo, muy pocas compañías se acuerdan de que el papel, en efecto, también se puede recortar.

Así, al menos, lo creen los especialistas de Kyocera, que tras más de 100 consultorías realizadas en diferentes entornos de oficina en España, han detectado que sólo un 9% de las empresas cuenta con alguna medida para reducir el gasto en papel.
Según Lars Gomero, director de la división Business Services de esta multinacional japonesa, las empresas "no tienen en cuenta que con las políticas de impresión oportunas podrían ahorrar casi la mitad del papel que utilizan diariamente en su trabajo lo que, trasladado a sus cuentas de resultado, supone un ahorro del 25% con respecto a lo que la empresa gasta en impresión".

El buen uso del papel contribuye al medio ambiente.

Supondría un ahorro de hasta el 25% en las cuentas de resultado respecto al gasto en impresión

En concreto, se trata de un 40% de papel que se tira a la basura, y al que si se le aplicaran las técnicas de impresión oportunas supondría un beneficio medioambiental y económico, puesto que la simple transformación de la celulosa emite miles de partículas de dióxido de carbono, muy dañinas para el entorno.
Por ello, los expertos ofrecen una serie de consejos para evitar este malgasto en la oficina. Un primer paso sería configurar el driver de la impresora para que siempre permanezca por defecto en modo impresión doble cara o modo 'dúplex', en lenguaje técnico. Así, se reduciría el uso de papel en un 50% con el consiguiente ahorro de costes.
Además, para determinados documentos de un número elevado de páginas es recomendable utilizar la impresión en modo 'librillo', que consiste en imprimir cuatro caras en una sola hoja. Esta funcionalidad, aseguran, reducen la impresión de cada cuatro páginas a una, de forma que el uso de papel disminuye en un 75%.

El parque empresarial de Abengoa muestra el potencial de la arquitectura sostenible de la tecnología solar de Schott

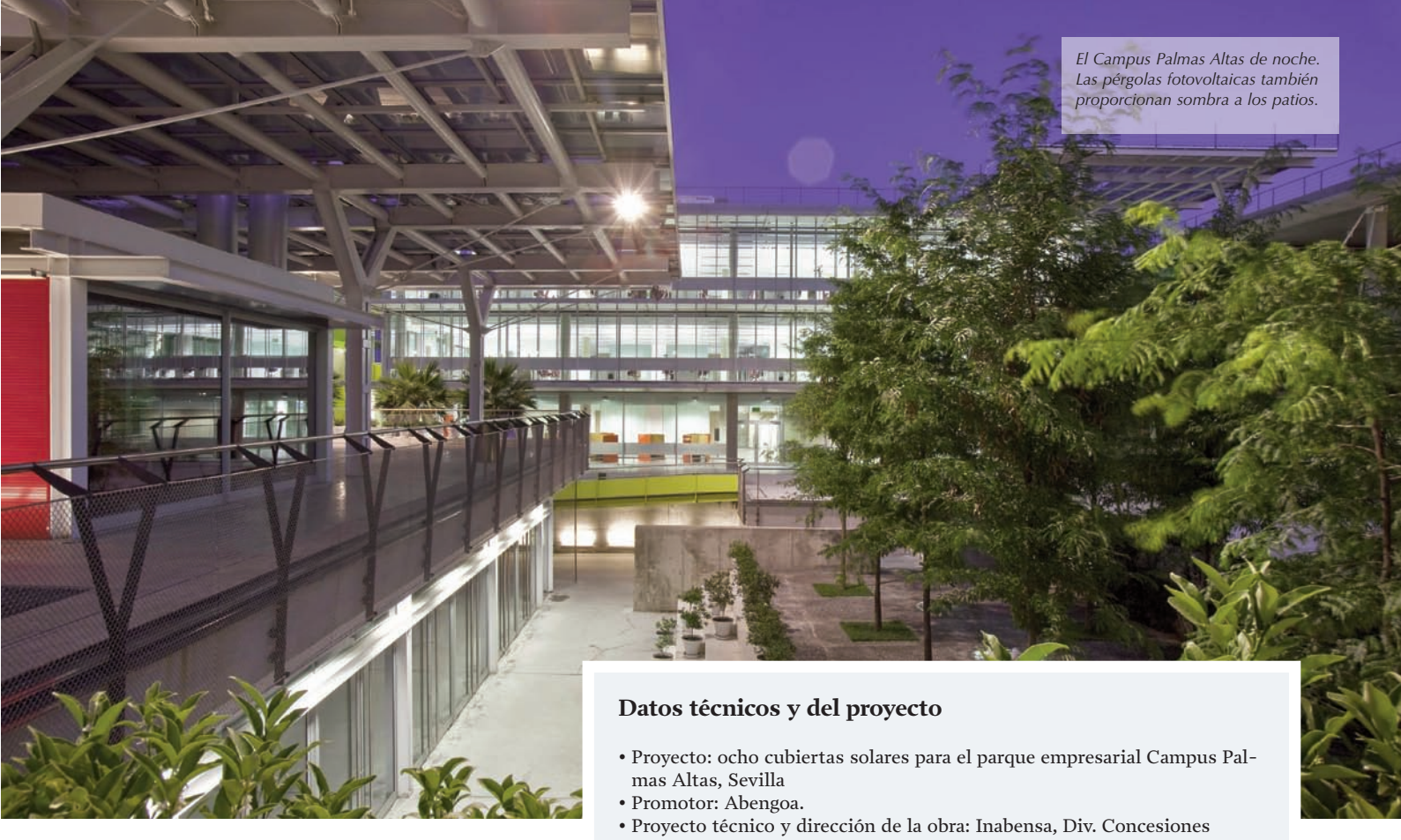
Campus Palmas Altas, un escaparate para las tecnologías 'verdes'

Un complejo de siete edificios de oficinas, construido ajustándose a los más modernos criterios de eficiencia energética y compatibilidad medioambiental forman el Campus Palmas Altas, en Sevilla, que es la sede central de la multinacional Abengoa. Schott, consorcio tecnológico internacional cuyo propósito fundamental es mejorar de forma sostenible la vida y el trabajo de las personas, ha participado en este ejemplo de 'Edificación sostenible' con unas cubiertas solares especiales que integran 632 módulos de vidrio solar semitransparentes Schott 'ASI Thru'.

En este recinto, de aproximadamente 47.000 metros cuadrados de superficie, se agrupan los edificios de oficinas, de tres a cuatro plantas de altura, en torno a una plaza central. En el jardín que los rodea, así como en los numerosos patios del complejo, se encuentran rincones idóneos para el relax. El parque empresarial alberga entre sus equipamientos un jardín de infancia, un supermercado, un restaurante, un centro de fitness y una pequeña clínica.

Para Abengoa, la conciliación de trabajo y tiempo libre es una obligación social. Por esta razón, se buscaba crear un entorno laboral atractivo para los empleados. La visión y el objetivo del proyecto era también crear una obra pionera, en la que fuera visible y perceptible el potencial de las tecnologías innovado-

Abengoa buscó con este proyecto crear un entorno laboral atractivo para los empleados.



El Campus Palmas Altas de noche. Las pérgolas fotovoltaicas también proporcionan sombra a los patios.

Datos técnicos y del proyecto

- Proyecto: ocho cubiertas solares para el parque empresarial Campus Palmas Altas, Sevilla
- Promotor: Abengoa.
- Proyecto técnico y dirección de la obra: Inabensa, Div. Concesiones
- Arquitectos: Rogers Stirk Harbour + Partners (oficina de Madrid); Vidal y Asociados Arquitectos (Madrid)
- Módulos solares: 1.393 módulos de silicio policristalino y silicio amorfo, sobre una superficie total de 2.415 m², de ellos 632 módulos Schott 'ASI Thru' (potencias: 45, 50 y 75 W; dimensiones de los módulos: 1027x1781, 1027x1204, 628x1881)
- Instalación solar: 2 instalaciones con una potencia nominal conjunta de 150 kW y una potencia pico de 170 kWp; 9 inversores, 5 convertidores CC/CC; Sistemas de monitorización remota y telemedida; 2 centros de transformación (1.260 kVA) para la evacuación de la energía generada
- Producción eléctrica anual (estimada): 221 MWh.

ras y las energías alternativas. A fin de cuentas, Abengoa y sus filiales se dedican principalmente al desarrollo de tecnologías sostenibles en campos como el de las energías, las telecomunicaciones y el medio ambiente.
En consecuencia, los arquitectos, el británico Richard Rogers —premio Pritzker— del estudio Stirk Harbour & Partners (RSH&P), y el estudio de arquitectura español Vidal y Asociados Arquitectos, idearon un concepto arquitectónico orientado hacia la sostenibilidad, en el que se utilizan con la mayor amplitud posible tecnologías que ahorran recursos. Todos los sistemas utilizados debían demostrar su rentabilidad, su contribución al ahorro energético y a la reducción de las emisiones de dióxido de carbono (CO_2), así como otras ventajas, a partir de los estudios pertinentes.

Tecnología solar

Con estos criterios como base, se recomendó el empleo de los módulos fotovoltaicos semitransparentes Schott 'ASI Thru'. Fabricados con silicio amorfo y empleando la denominada tecnología de capa fina, estos elementos solares de vidrio posibilitan un excelente suministro de potencia, incluso a temperaturas ambiente elevada. En su versión semitransparente protegen de la irradiación solar excesiva, una ventaja fundamental, dadas las condiciones climatológicas extremas existentes durante el verano en el sur de España. Además, la construcción flexible de estos paneles vidrio-vidrio permite su integración directa en un edificio como elementos de construcción visualmente atractivos.
Los 632 módulos solares de Schott utilizados están integrados en ocho cubiertas fotovoltaicas, que suman 1.382 módulos. Estas pérgolas solares están ubicadas en el campus donde proporcionan sombra a los patios o reducen la radiación solar incidente sobre las fachadas acristaladas de los edificios. Los módulos fotovoltaicos elegidos para este fin han sido fabricados utilizando diversas tecnologías y presentan diferentes características eléctricas. En total hay hasta siete tipos de módulo distintos, incluyendo tres modelos 'ASI Thru'. Los elementos solares están integrados en dos instalaciones independientes entre sí, de 80 y 70 kW de potencia, respectivamente. Según los cálculos, dichas instalaciones generan juntas unos 221 MWh anuales, suficientes para abastecer a 60 hogares. De esta forma se evita la emisión de unas 232 toneladas de CO_2 por año.
Este parque empresarial ha sido el primer complejo de edificios de Europa en recibir la certificación previa LEED Platinum por parte del U.S. Green Building Council, y el American Institute of Architects (AIA) le concedió en 2010 el Design Award dentro de la categoría 'Commercial'.

Se ha creado una obra pionera, en la que es perceptible el potencial de las tecnologías innovadoras y las energías alternativas

Vendomat reúne al sector para presentar los nuevos productos Lavazza

Para un buen café en el curro

Vendomat, empresa especializada en la distribución de todo tipo de productos para distribución automática, reunió en Barcelona a finales del pasado año a los profesionales del sector para presentar, de forma exclusiva en este segmento de mercado, los nuevos productos Lavazza que la compañía introduce en el mercado español, así como la nueva campaña de Vendomat que describe la filosofía de la empresa: profesionalizar el sector ofreciendo un café de calidad, con un packaging cuidado, en máquinas de diseño.

Foto: Jiří Sedláček.

Vendomat expuso las características que distinguen a los productos Lavazza y que se han convertido en distintivos propios: "aúnan calidad, tecnología y diseño y garantiza, gracias al sistema de cápsulas que emplea, un auténtico café espresso en cualquier momento y lugar'. La compañía italiana lanzó hace más de una década el sistema Espresso Point para oficinas y algo más tarde el sistema Blue para Distribución Automática y Restauración.

Café 'Premium' a 70 céntimos

En lo referente a la filosofía emprendida por la compañía, ésta se apoya en www.porfinunbuencafeenelcurro.com, una nueva site que nace para que el sector de la distribución automática deje de servir el café menos valorado por los consumidores. Para ello Vendomat busca servir un producto de extrema calidad: la máquina, el café Lavazza, los solubles y los vasos. El objetivo principal de esta campaña es que todos los empleados de cualquier empresa puedan disfrutar de un buen café en sus puestos de trabajo y que tomen conciencia de la importancia de este acto.

De mano de la nueva campaña de Vendomat, los invitados descubrieron que tomar un buen café en una máquina de Distribución Automática es posible, algo que parecía hasta hace poco una quimera en nuestro país, donde históricamente hemos asociado este sector a poca calidad.

Uno de los principales objetivos de Vendomat, empresa importadora en exclusiva de 'Lavazza Espresso Point', es profesionalizar el sector junto a Lavazza y con productos 'Premium'. Su nuevo reto: café 'Premium' a 70 céntimos en máquinas de distribución automática.

Interempresas.net

LA PLATAFORMA MULTIMEDIA DE COMUNICACIÓN INDUSTRIAL

LA PUBLICIDAD CON RETORNO

AC MARKETS • ACCOR HOTELES • AECOC • AGCO • AGGREKO • AM
METAL • AYUDA EN ACCIÓN • BNP PARIBAS REAL • STATE • CEO
COGNEX • DELTECO • DOVEBID • EASYFAIRS • EGS • SPANGRA
E-INFORMA • EPSON • EUROGAN • FEGEMU • FESPA DIGITA
FIRA DE BARCELONA • FIRAMUNICH • FLUKE • FULTECH •
GO INDUSTRY • GOOGLE ADSENSE • HELMUT ROEGELE •
HEWLETT-PACKARD • HÖRMANN • IFEMA • INTERMA
IP CLEANING • JUNGHEINRICH • JUNKERS • LIEBHER
LÍNEA DIRECTA • LLADRÓ • MAKINO • MASTERCAR
MECALUX THYSSEN • METTLER TOLEDO • MICRO
MILACRON • MOLDTRANS • MORISEIKI • MOSS
NATIONAL INSTRUMENTS • NCI CONSULTORE
INMOBILIARIOS • PORSCHE • PROMOSALON
REGUS • RENAULT • REYNAERS • RICOH •
SCHÄFER • SIEMENS • SOLIDWORKS •
DATA • TOYOTA • TROOSTWIJKAUKTIO
UAB • UNIVERSAL CNC • WD-40 •

e-mail marketing

Interempresas.net

Más de 250 empresas ya han informado a sus clientes potenciales de sus ofertas, productos y servicios, en los más de 10.000.000 de envíos electrónicos realizados.

CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN *a la medida* DE CADA EMPRESA

SOLICITE PRESUPUESTO SIN COMPROMISO
Tel. (+34) 93 680 20 27 comercial@interempresas.net

Interempresas.net tiene todas sus revistas auditadas por OJD y su audiencia en internet controlada por Country Market Intelligence de Nielsen Online y auditada por OJD

Interactiva ofrece servicios de limpieza con microfibra, que absorbe el micropolvo y los residuos químicos

La higiene del entorno también previene la lipoatrofia semicircular

Interactiva, empresa del Grupo Ibergest de mantenimiento integral para inmuebles e instalaciones, ofrece entre otros servicios el de la limpieza con microfibra, un sistema que absorbe el micropolvo y los residuos químicos que producen alergias y evita el desarrollo de gérmenes y bacterias, el cual puede alcanzar un incremento de hasta el 500% en 20 horas en presencia de agua y residuos químicos. Este proceso elimina asimismo la electricidad estática, causante de la lipoatrofia semicircular.

Con el uso de esta técnica, se aumenta el rendimiento con menos esfuerzo, ya que la microfibra puede utilizarse tanto en la limpieza en seco, humedecida en agua para manchas de suciedad o grasas, así como limpieza en mojado para manchas fuertes. En palabras de Inmaculada Briones, responsable del Área Calidad y Medio Ambiente del Grupo Ibergest: "Con este proceso de limpieza se garantiza la eliminación del 100% de electricidad estática en los aparatos ofimáticos, así como en las dependencias donde están ubicados. Asimismo, se evita a los empleados y usuarios, la temida lipoatrofia semicircular, que degenera el tejido adiposo. Esta patología tiene su origen en la electricidad estática y es la causante de un buen número de bajas laborales".

Interactiva apuesta también por la ozonización en su catálogo de servicios como técnica de limpieza responsable con el medio ambiente y con la salud laboral de sus trabajadores. De este modo, la empresa del Grupo Ibergest incorpora la ozonización periódica y de choque, basada en la eliminación de las moléculas de los malos olores y erradicación de los agentes microbiológicos que contaminan el aire: bacterias, virus, hongos, entre otros. Así, a través de los tratamientos de higienización activa con ozonización se actuará en todas aquellas superficies donde pueda producirse un deterioro de la calidad del aire por los microorganismos.

El micropolvo que invade los aparatos ofimáticos y los muebles de oficina produce alergias.

Finalmente, destacan los procedimientos de limpieza e higienización de suelos por sistema de fregado especial, en los que no se utiliza cubo ni agua, lo que reduce el desarrollo bacteriano e incrementa la eficacia y nivel de higiene al utilizar una mopa limpia para cada dependencia.

"Estos sistemas implican un esfuerzo y una inversión, pero que se compensa por el alto valor que significan. La importancia está en los resultados, basados en una mejora del impacto medioambiental y, asimismo, en nuestro caso, de la salud de nuestros trabajadores, significativamente menos expuestos a los productos químicos de limpieza habituales", comenta la responsable de Medio Ambiente del Grupo Ibergest.

Calidad y apuesta por el medio ambiente

El grupo Ibergest cuenta con la distinción de Empresa Verde otorgada por COEPA (Confederación Empresarial de la provincia de Alicante) y forma parte de la base de datos de entidades ambientales del Ministerio de Medio Ambiente en su página web.

A través de estas iniciativas, Interactiva pretende disminuir el impacto medioambiental a través de la optimización de recursos en las compañías. Con ello se consigue una disminución de los productos utilizados y, por tanto, una minimización de los residuos generados, la gestión correcta de los residuos y una reducción del gasto en energía eléctrica, combustible, agua y materias primas.

Tal y como señala Inmaculada Briones del Grupo Ibergest: "Nuestra compañía cuenta con la certificación ISO 14001 lo que asegura el control de los requisitos medioambientales y legales"- y añade "Las ventajas respecto a otras empresas se encuentra en la mejora de la eficacia del proceso de prestación del servicio y la reducción de la generación de residuos y gestión correcta de los mismos".

Además, dentro de su política de RSE la compañía ha trabajado en varios proyectos de la mano de fundaciones como Fundación Rose Cam. ■

Este proceso de limpieza garantiza la eliminación del 100% de electricidad estática en los aparatos ofimáticos

La presencia de gérmenes y bacterias puede incrementarse hasta el 500% en 20 horas en presencia de agua y residuos químicos.

Foto: Sanja Cjenero.

Los servicios de impresión gestionados permiten optimizar los procesos de impresión y reducir costes

Control de gastos, servicios a medida y eficiencia: el futuro de la impresión empresarial

Actualmente hay una nueva tendencia sobre la fórmula de adquisición de los sistemas de impresión. Se trata de los servicios de impresión gestionados (Managed Print Services), en los que se engloban los servicios de coste por página. Este tipo de oferta de servicios, que nació en el mercado reprográfico hace tiempo, ahora se incorpora fuertemente a la impresión, marcando la evolución de este mercado.

Juan Pedro Pérez,
director de marketing de OKI

Las empresas no pueden hacer oídos sordos a esta tendencia y deben aprovechar los recursos a su alcance para conseguir una mayor eficiencia y rentabilidad, especialmente considerando la cuantía de sus costes de impresión, ya que estos sistemas ofrecen unos ahorros importantes respecto a la compra de impresoras y tóner por separado, que pueden alcanzar hasta el 40%.

Además, estos sistemas permiten conocer y controlar los costes de impresión reales, datos fundamentales a la hora de buscar fórmulas de ahorro y de optimizar procesos. Los gastos de impresión, dependiendo del tipo de empresas, pueden ser sustancialmente elevados si no se dispone de los equipos más adecuados en velocidad, calidad y prestaciones.

Basta con observar un dato estimado de 2009, año en que las empresas gastaron 12.999 millones de euros en sus tareas de impresión, lo que supuso una suma superior al consumo total de alcohol en España. Puesto que se trata de un gasto importante, es muy interesante mantener un control y optimizar estos costes tanto como sea posible.

La crisis económica está haciendo que las empresas revisen sus estructuras y sus procesos, estudiando sus costes y tratando de abaratarlos, y es en este punto donde los servicios de impresión gestionados cobran una gran importancia, ya que son una potente herramienta de abaratamiento de los costes de impresión.

Los servicios de coste por página, permiten a las empresas, pagar sólo por lo que imprimen, de forma flexible y sin compromisos mínimos, al tiempo que aumentan su eficiencia. Esto es así, porque reciben una solución completa de servicios que van desde la consultoría y la instalación del producto más adecuado, a la asistencia técnica y todo ello, a través de un único proveedor que les garantiza, no sólo un nivel de atención adecuado, sino también el suministro de consumibles en el momento en que lo necesiten.

El único freno existente para la adopción de estos sistemas es la creencia por parte de las empresas de que la monitorización de su impresión puede representar una vulneración de su seguridad, o de su confidencialidad, pero no es así. Se trata de aplicaciones que contabilizan datos como el número de páginas impresas, verifican si son en color o en monocromo, si el tipo de documento es un Word, un Excel o una imagen, etc., pero no controlan el contenido de los documentos. Proporcionan una información sobre los hábitos de impresión, muy útil para optimizar procesos y si se desea, conseguir una reducción de costes adicional.

En pocos años, una gran parte de las impresoras destinadas a uso profesional, se comercializarán bajo este modelo de servicio.

La nueva Epson aúna la impresión a alta velocidad con calidad láser y los costes reducidos de la inyección de tinta

Ahorrar tiempo y dinero a las pymes en la impresión

Epson lanza su última novedad en la gama de impresoras de inyección de tinta para pequeñas empresas: la Epson Stylus Office B42WD. La B42WD, que cuenta con impresión a doble cara para ahorrar tiempo y dinero, se presenta rápida, fácil de utilizar y un coste por página hasta un 50% menor que sus competidoras láser[1]. Gracias a la conectividad Wi-Fi y Ethernet integrada, varios usuarios pueden compartir la B42WD y disfrutar de su eficacia.

La B42WD permite aumentar la productividad en la oficina gracias a una velocidad de impresión con calidad profesional muy competitiva, de 15 páginas en negro y de 7,1 en color por minuto (ISO/IEC 24734)1, así como de hasta 38 páginas por minuto en el modo borrador2. Ofrece resultados inmediatos, sin necesidad de período de calentamiento. La impresión rápida y automática a doble cara disminuye el consumo de papel hasta un 50% para reducir los costes y el impacto ambiental. Gracias a su flexibilidad de manejo de papel y su facilidad de uso, la B42WD puede imprimir sobre una mayor variedad de soportes que la competencia láser. La recarga de papel es sencilla gracias a la bandeja de carga delantera con capacidad para hasta 250 hojas de papel normal A4.

José Ramón Fernández, jefe de producto de Impresoras de inyección de tinta para microempresas en Epson Ibérica, señala: "La B42WD resulta ideal para pequeñas empresas que requieran una impresión rápida y sin complicaciones. Ofrece la calidad de las impresoras láser y la asequibilidad de la inyección de tinta, permitiendo alcanzar unos resultados profesionales sin afectar al presupuesto".

La tinta DURABrite Ultra ofrece texto de calidad láser y nítido, además de colores brillantes, para obtener gráficos y diagramas a todo color. Además, se seca de forma instantánea y es resistente al agua, las manchas, la decoloración y los rotuladores: perfecta para los documentos importantes de la empresa y su archivo. Con el sistema de cartuchos independientes de Epson, únicamente hay que sustituir el color agotado, pudiendo ahorrar con la amplia variedad de consumibles, incluidas las tintas XL de la serie Ciervo para grandes volúmenes de impresión.

La B42WD cumple con las estrictas directrices Energy Star y ofrece una excelente eficiencia energética que contribuye a reducir las facturas y el impacto medioambiental.

La Epson B42WD estará disponible a partir del 1 de febrero de 2011.

1 Determinado según la ISO/IEC 24734 mostrando el promedio de rendimiento saturado estimado (ESAT) para la prueba de categoría de oficina para símplex predeterminado. Para ver el informe completo, consultar www.epson.es.

2 En comparación con impresoras láser de menos de 299 € (impuestos incluidos) en EMEA. Coste por página calculado a partir de la lista de precios publicada por el fabricante en enero de 2010. Coste por página de Epson basado en el rendimiento ISO de los cartuchos de mayor capacidad.

EMPRESAS

Biplax lanza una versión mejorada de su silla Ergotango

La nueva silla Ergotango Plus puede llevar una base tipo peana.

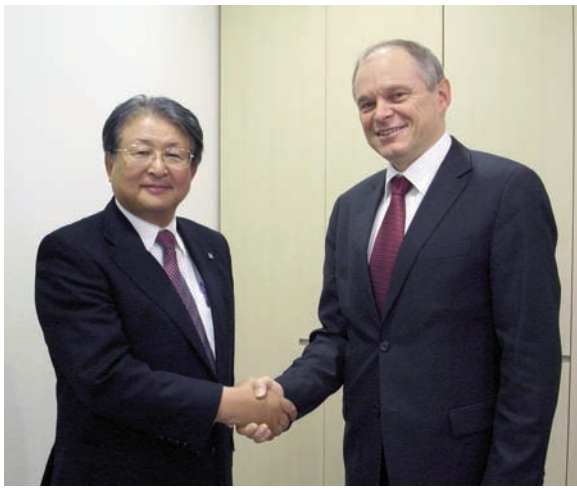
Biplax ha anunciado el lanzamiento de una nueva versión optimizada de su silla de trabajo Ergotango, denominada Ergotango Plus. Sus principales novedades son la utilización de espuma inyectada en el respaldo, que aporta un plus de confort y comodidad, y una mayor versatilidad, ya que se puede combinar con una base de tipo peana, y existe asimismo una versión de mayor altura diseñada para puestos directivos. Junto a estas novedades, Ergotango Plus mantiene las características del modelo original: respaldo que facilita una postura erguida de la columna, apoyo lumbar adaptable en altura, elasticidad del tejido para una distribución uniforme del peso, respaldo que acompaña dinámicamente al usuario en sus movimientos, y zona de asiento anatómica y acolchada.

Unipost cumple 10 años inaugurando una nueva sede en Madrid

El complejo ha supuesto una inversión de más de 10 M€ y tiene una capacidad de distribución superior a dos millones de envíos diarios.

Unipost, operador privado del sector postal español, acaba de inaugurar sus nuevas instalaciones en el moderno parque empresarial 'Puerta Madrid Business Park', en San Fernando de Henares (Madrid), una de las principales plataformas industriales y empresariales del país. Se trata de una de las instalaciones más avanzadas del mercado postal español. Coincidiendo con el décimo aniversario de su fundación, la compañía ha construido una gran nave logística distribuida en tres plantas sobre un espacio de más de 7.000 metros cuadrados. La nueva sede de Unipost en Madrid alberga la plataforma y las oficinas de la dirección regional centro-sur e internacional, que anteriormente se encontraban en la calle de Resina.

Heidelberg y Ricoh anuncian una cooperación estratégica global



Shiro Kondo, director general de Ricoh, y Bernhard Scheier, director general de Heidelberg.

Ricoh Company, Ltd. y Heidelberg Druckmaschinen AG han establecido una cooperación estratégica global entre ambas empresas. Como primera medida, ambas compañías acordaron suscribir un contrato de distribución mundial para la cartera de productos de Impresión de Producción de Ricoh. Gracias a este contrato Heidelberg podrá vender la última impresora digital en color de Ricoh, la Pro C901 Graphic Arts Edition. La cooperación estratégica global, que incluye la prestación de servicios y asistencia de Ricoh, empezará en abril de 2011. Los primeros mercados serán el Reino Unido y Alemania, con una implementación por fases que continuará en otras zonas geográficas y que está prevista que concluya en la feria de Artes Gràficas, Drupa 2012.

Actiu celebra su Convención Nacional 2011

Dulces 'cupcakes' personalizadas para Actiu y elaboradas de forma artesanal bajo el lema 'Motivos para sonreír'.

Una vez más, el Parque Tecnológico Actiu fue un punto de encuentro para el estudio y debate sobre la situación actual del sector del equipamiento de espacios de trabajo y colectivos. Durante varios días, la firma reunió a su equipo de ventas para exponer nuevas herramientas de apoyo, estrategias comerciales y proyectos de potenciación que la marca desarrolla en su proceso de acercamiento y colaboración junto al mundo de la prescripción. Actiu mostró a su red de ventas los últimos proyectos equipados por la empresa, donde el desarrollo de productos específicos adaptados a cada proyecto se convierte en un denominador común, y que junto con los programas normalizados, ha permitido a la empresa formar parte en proyectos de renombre a nivel mundial.

JG Group amplía su oferta incorporando el diseño y fabricación de sillería

JG Group, firma dedicada al diseño y fabricación de equipamiento interior corporativo, amplía su gama de producto con un nuevo catálogo que actualmente ofrece cinco colecciones de sillería para oficina y que se verá ampliado próximamente con soluciones destinadas a colectividades. Esta nueva gama se suma a la amplia oferta en armarios de archivo, programas para entornos corporativos y para colectividades con que ya cuenta la firma.

La nueva gama Ixion de JG Group incorpora avances que mejoran el riego sanguíneo de la columna vertebral

Panasonic presenta un nuevo software para sus escáneres

Panasonic ha lanzado un nuevo software para su gama de escáneres profesionales que puede crear archivos PDF con OCR completa y automatizar la salida a la red de la información almacenada e, incluso, los correos electrónicos de los clientes. El software, denominado Image Capture Plus, transfiere las imágenes escaneadas a un PC, en forma de archivos seleccionables por el usuario, incluyendo PDFA y archivos PDF de OCR. La interfaz de usuario también permite a éstos reordenar las páginas digitalizadas (visualmente mover páginas y eliminarlas desde dentro de un documento), usando imágenes en miniatura. También es posible personalizar estas características antes de la digitalización para ahorrar tiempo y simplificar los procesos.

Konica Minolta recibe dos premios 'Pick of de Year' de BLI

Bizhub 423 de Konica Minolta.

El laboratorio de evaluación de productos y soluciones de impresión, Buyers Laboratory Inc. (BLI) ha otorgado a Konica Minolta varios premios durante las primeras semanas de 2011. Entre los galardones se encuentran dos Pick of the Year para las bizhub 223 y 423 y otro para los logros en materia de eficiencia energética, con la bizhub 363, sin olvidar el premio como 'Line of the Year' ganado recientemente. Por su parte, las bizhub 223 y 423 se proclamaron ganadoras en la categoría de baja-media velocidad. Así, la primera de ellas recibió el premio para 'Multifuncional monocromo de 21 a 30 ppm' y la segunda para la gama de 41 a 50 ppm.

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Affirma Grupo ____ 6

Alaraz Veinte ____ 53

Apiburgos ____ 28

Asociación Española de Centros de Negocios ____ 8

BNP Paribas Real Estate ____ Int. Portada, 3, Contraportada

Camarena Park, S.L. ____ 45

Forcadell ____ 41

Gran Via Business Center ____ 11

Hermarta, S.L. ____ Int. Contraportada

Jones Lang LaSalle España, S.A. (División Oficinas) ____ 59

M2 Soluciones Inmobiliarias (División Oficinas) ____ 37

Océ - España, S.A. ____ 61

Savills Consultores Inmobiliarios ____ Portada

Tasinsa ____ 23

CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN *a la medida* DE CADA EMPRESA

SOLICITE PRESUPUESTO SIN COMPROMISO
Tel. (+34) 93 680 20 27 comercial@interempresas.net

Interempresas.net — BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

Interempresas publica ediciones especializadas para cada sector industrial. Si desea recibir durante un año todas las ediciones de uno o varios sectores, marque la casilla o casillas de su interés.

REVISTAS INTEREMPRESAS	EDICIONES AL AÑO	PRECIO ESPAÑA (precios sin IVA)	COMPRAR	PRECIO EXTRANJERO (precios sin IVA)	COMPRAR
METALMECÁNICA	11	80 €	☐	184 €	☐
FERRETERÍA	4	24 €	☐	55 €	☐
MADERA	4	24 €	☐	55 €	☐
MANTENIMINETO Y SEGURIDAD	4	24 €	☐	55 €	☐
AGRICULTURA	9	54 €	☐	124 €	☐
GANADERÍA	4	24 €	☐	55 €	☐
JARDINERÍA Y PAISAJISMO	4	24 €	☐	55 €	☐
PRODUCCIÓN ALIMENTARIA	4	24 €	☐	55 €	☐
DISTRIBUCIÓN ALIMENTARIA	6	36 €	☐	82 €	☐
VITIVINÍCOLA	4	24 €	☐	55 €	☐
OBRAS PÚBLICAS	9	54 €	☐	124 €	☐
CONSTRUCCIÓN	4	24 €	☐	55 €	☐
EQUIPAMIENTO PARA MUNICIPIOS	4	24 €	☐	55 €	☐
CERRAMIENTOS Y VENTANAS	4	24 €	☐	55 €	☐
RECICLAJE Y GESTIÓN DE RESIDUOS	4	24 €	☐	55 €	☐
NAVES INDUSTRIALES	6	36 €	☐	82 €	☐
OFICINAS Y CENTROS DE NEGOCIOS	4	24 €	☐	55 €	☐
ARTES GRÁFICAS	9	54 €	☐	124 €	☐
PLÁSTICOS UNIVERSALES	9	80 €	☐	184 €	☐
ENVASE Y EMBALAJE	4	24 €	☐	55 €	☐
AUTOMATIZACIÓN Y COMPONENTES	4	24 €	☐	55 €	☐
ENERGÍAS RENOVABLES	4	24 €	☐	55 €	☐
QUÍMICA	4	24 €	☐	55 €	☐
AGUA	4	24 €	☐	55 €	☐
LOGÍSTICA	4	24 €	☐	55 €	☐
HORTICULTURA	6	36 €	☐	82 €	☐

DATOS PERSONALES

Empresa _____ N.I.F. _____

Nombre _____ Apellidos _____

Dirección _____

Población _____ C.P. _____

Teléfono _____ Fax _____

E-mail _____

FORMA DE PAGO

☐ CHEQUE NOMINATIVO A NOVA ÀGORA, S.L.

☐ DOMICILIACIÓN BANCARIA

Nombre y Apellidos del titular _____

Código de cuenta de cliente (C.C.C.)

Entidad | Agencia | DC | Nº de Cuenta

Fecha / /20

FIRMA DEL TITULAR

☐ TARJETA DE CRÉDITO

Nombre y Apellidos del titular _____

Número tarjeta _____ Fecha de caducidad _____

La suscripción se renovará anualmente salvo orden en contra del suscriptor

Puede enviar este boletín por fax al 93 680 20 31 o por e-mail: suscripciones@interempresas.net
O bien por correo postal a nova àgora, s.l. C/ Amadeu Vives, 20-22 • 08750 MOLINS DE REI (Barcelona)

FABRICAMOS ESPACIOS

industriales
oficinas
comerciales

· IMPLANTACIONES · SUELOS ELEVADOS · MOBILIARIO · DIVISORIAS · TABIQUERIA MOVIL·
·TECHOS TECNICOS · GESTION INTEGRAL ESPACIO · PAVIMENTOS TEXTILES · CORTINAJE ·

T_935.934.500

www.hermartasl.com

hermarta
arquitectura

Promotores
Consultorías inmobiliarias
Arquitectos
Ingenierías
Gestores de edificios

BNP PARIBAS REAL ESTATE

Oficinas Nacional

Ahórrese dinero cambiando de oficina

MADRID

C/ CONDESA DE BENADITO

- Total: 1.957 m² / Divisible a partir de: 835 m²
- Edificio de uso exclusivo de oficinas íntegramente rehabilitado
- Ubicado en el area empresarial de Arturo Soria, a 10 min. del aeropuerto
- El complejo cuanta con parking para visitas y un edificio anejo con salas de juntas y restaurante

Alquiler

BARCELONA

TORRE MAPFRE – VILLA OLÍMPICA

- Superficie diáfana (1.100 m² / planta) / Modulación a partir de 275 m²
- Representativa torre de oficinas ubicada en Villa Olímpica.
- Servicio de mensajería y sala de congresos en el edificio.
- Red eléctrica perimetral y telefónica y falso techo.
- Gran hall de entrada, numerosos servicios en la zona.

Alquiler

VALENCIA

P.E. TÁCTICA. PATERNA

- Total: 11.500 m² / Módulos desde 150 m²
- Oficinas cableadas con suelo técnico y falso techo con luminarias empotradas
- Control de accesos y vigilancia 24 h.
- Salas de reuniones y convenciones

Venta/Alquiler

SEVILLA

C/ TAMARGUILLO / ZONA SURESTE (SEVILLA CAPITAL)

- Disponibilidad: 8.000 m².
- Junto al barrio de Nervión, buenas accesos a la ronda de circunvalación SE-30.
- Parking gratuito en el edificio (aprox. 150 para futuros usuarios).
- Vigilancia privada 24 h y servicio de consejería en horario laboral.
- Climatización frío / calor.

Venta/Alquiler

Málaga
- C/ Martinez Campo (Zona Alameda de Colón). Oficina exterior totalmente instalada de 188 m². ALQUILER
- C/ Enrique Scholtz: Edificio de oficinas dividido en 5 oficinas que suman 380 m² aprox. A menos de 100 m. del Corte Inglés y Málaga Plaza. VENTA
- Avda. Andalucía "Edif. Jábega III". Oficinas 1: 112.25 m² / Oficinas 2: 59.35 m². A 5 min. de la A-7, A-357 y a 2 min. de la estación de tren y autobuses. VENTA
- Pza. de la Solidaridad. Varias sup. disponibles. Oficinas a estrenar. A 5 min. de la A-7. ALQUILER

Alicante
- CENTRO, Av. Salamanca, edif. excl. oficinas, totalmente exterior, conserje, A/A, 2 ascensores, 175 m². ALQUILER
- ZONA CTRA OCAÑA, edif. excl. oficinas A7, suelo técnico, luminosas, A/A, alarma, parking, disponibilidad desde 80 m². ALQUILER
- CENTRO, Av. Maisonnave, zona prime negocios/comercial, suelo parquet, falso techo, conserje, A/A, 320 m². ALQUILER
- CENTRO, Av. Oscar Esplá, zona negocios, salas diáfanas, despachos, falso techo, a/a, exterior, plazas de garaje, 600 m². ALQUILER

Valladolid
- Edif. Valladolid Business Park ubicado en zona "El Cabildo": 2532,19 m2 de oficinas. A estrenar con todas las instalaciones. 60 plazas de garaje. ALQUILER
- Pº Arco de Ladrillo "Edificio Madrid": 700 m². 2 edificios de oficinas. Superficie diáfana. Buena luminosidad exterior. Estado oficina: En bruto. ALQUILER
- Pº Arco de Ladrillo 1.150 metros de oficinas, totalmente acondicionadas, voz, datos. 30 plazas de garaje. Nuevas. ALQUILER
- Edificio Empresarial Polígono San Cristobal 1.700 metros de oficinas en tres plantas. Próxima entrega. ALQUILER O VENTA

Canarias
- 115 m² de oficinas en la C/. Venegas (esq. C/. Cebrián) en pleno centro. AA/CC y todas las infraestructuras. Dispone de plaza de garaje. ALQUILER
- 945 m² de local comer. en la Avda. Alcalde Jose Ramirez Bethencourt, buena visibilidad y alto flujo peatonal. Climatización y entorno residencial. ALQUILER
- 288 m² de local comer. C/ Viriato, escaparate que rodea la fachada del edif. Muy buenas comunic., transito peatonal muy alto. ALQUILER
- 100 m² de oficina. C/ Pedro de Vera. Sup. diáfana y suelo de parquet. Oficina reformada. ALQUILER

902 456 464
realestate.bnpparibas.es