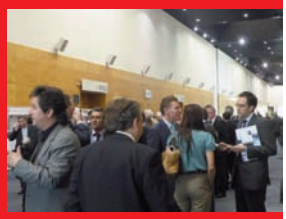
Entrevista a Jordi Toboso, director general de Cataluña de Jones Lang LaSalle

El mercado de oficinas de Madrid sigue en 'stand-by'

World Office Forum se consolida y se hace internacional



El turismo de negocio, la otra cara de Barceló Hotel & Resort

El MICINN destina 4,8 ME para el proyecto Envite

JONES LANG LASALLE

Real value in a changing world

Agencia Oficinas Madrid y Barcelona

Es el mejor momento de *cambiar* y trasladarse a la mejor oficina

Jones Lang laSalle dispone de los mejores edificios de oficinas en Madrid y Barcelona. Aproveche el momento actual con rentas muy competitivas.

Madrid. Edificio Pórtico. Mahonias, 2. Zona Campo de las Naciones. Superficie desde 700 a 10.300 m².

Barcelona. P. E. Urbano Distrito 38. Paseo de la Zona Franca. Dos inmuebles de 16.300 m² y 10.300 m². Plantas diáfanas hasta 3.500 m².

Madrid. P. E. Omega. Zona Arroyo de la Vega. Superficies desde 900 a 30.875 m².

Barcelona. Vallsolana Garden Business Park (Sant Cugat). Dos edificios de 9.767 m² y 9.820 m².

Madrid
Pº de la Castellana, 51 - 5ª. 28046 Madrid.
+34 91 789 11 11

Barcelona
Pº de Gracia, 11, esc A, 4ª. 08007 Barcelona.
+34 93 318 53 53

Más producto disponible en: www.joneslanglasalle.es

BNP PARIBAS REAL ESTATE

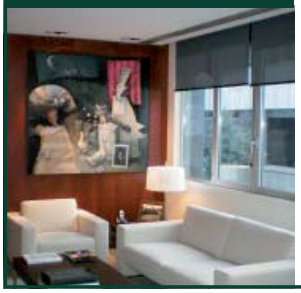
Real Estate for

SERVICIOS INMOBILIARIOS INTEGRALES

Valoración, Transacción, Consultoría, Property Development, Investment Management, Property Management

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

CENTRO - Madrid



C/ OQUENDO – Bº DE SALAMANCA

- Edificio Exclusivo de Oficinas: 740 m²
- Archivo/Trastero: 55 m²
- Alta representatividad
- Se entrega implantada y cableada
- Seguridad 24 horas

Alquiler

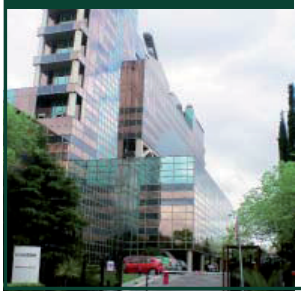
CENTRO - Madrid

C/ JOSÉ ABASCAL – CHAMBERÍ

- Oficina de 450 m² en edificio representativo
- Ubicada en el corazón del Bº Chamberí, a escasos metros del Pº de la Castellana
- Se entrega recién renovada
- Plazas de garaje en parking próximo
- Servicio de consejería

Alquiler

CENTRO - Madrid



C/ JOSEFA VALCARCEL - PRÓX. AVDA. DE AMÉRICA

- Edificio exclusivo de oficinas: 5.316 m²
- Múltiples posibilidades de modulación a partir de 226 m²
- Muy bien comunicado tanto por transporte privado como público
- Plazas de parking interiores y exteriores
- Control de accesos / CCTV 24 horas

Alquiler

CENTRO - Valladolid

JUNTO A MERCAOLID

- Dos edificios, en venta o alquiler de 1000 m² y el otro de 2.000 m², preparado de oficinas nuevo a estrenar
- En la mejor situación de Valladolid comunicado por las Rondas y junto a Mercaolid
- Posibilidad de 1.064 m² en naves a mayores
- Precio m² construido en alquiler a 7,5 €/m² y en venta 1.500 €/m² construido

Alquiler/Venta

CANARIAS

C/ LUIS DORESTE SILVA

- Oficina ubicada en pleno centro de Las Palmas de Gran Canaria en la principal área financiera de esta ciudad
- Distribución diáfana en una sola planta
- Ubicada en esquina con tres fachadas y a la que se accede directamente desde la calle Luis Doreste Silva através de escalera privativa

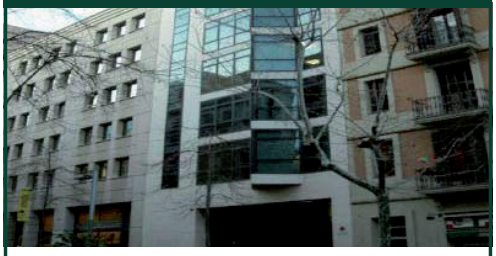
Alquiler

Madrid 914 367 777 | **Barcelona** 933 012 010 | **Valencia** 963 163 120 | **Sevilla** 954 270 300 | **Málaga** 952 226 050 | **Alicante** 965 926 656

a changing world

Oficinas Nacional

CATALUÑA - Barcelona



C/ ENRIC GRANADOS

- Edificio corporativo de 3.370 m²
- Patio interior ajardinado de 350 m²
- Plazas de parking: 26 + Archivos
- Plantas de oficinas con equipamientos básicos
- Abundante luz natural
- Plazas de parking + trasteros incluidos en la renta

Alquiler

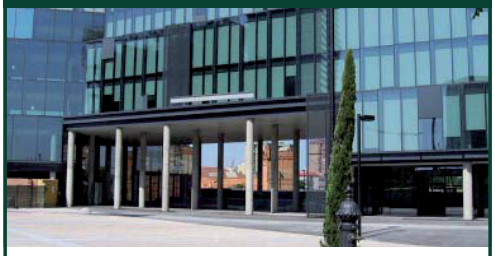
CATALUÑA - Barcelona

C/ MARINA – TORRE MAPFRE

- Representativa torre de oficinas ubicada en Villa Olimpica
- Plantas diáfanas de 1.100 m², divisibles en 4 modulos
- Parking y control de acceso
- Servicio de mensajería, auditórium y salas de reuniones
- Numerosos servicios en la zona

Alquiler

CATALUÑA - Barcelona



PZA. EUROPA

- Edificio Corporativo de 5.518 m² para uno o dos usuarios máx.
- Cuenta con equipamientos y acabados de última generación
- Parking: 68 plazas disponibles
- Entorno de negocios en plena consolidación
- Servicios en la zona

Alquiler/Venta

LEVANTE - Valencia

PARQUE TECNOLÓGICO – PATERNA

- Edificio de oficinas de 3.549 m²
- Edificio de obra nueva
- Abundante luz natural
- Doble acristalamiento acústico
- Parking propio

Venta

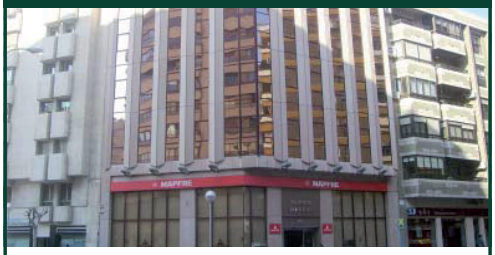
LEVANTE - Valencia

PARQUE TECNOLÓGICO – PATERNA

- Edificio de oficinas de 1.605 m² en muy buen estado
- Fachada acristalada con gran luminosidad
- Red eléctrica perimetral y de datos
- Office y salas de reuniones
- Excelentes comunicaciones

Venta

LEVANTE - Alicante

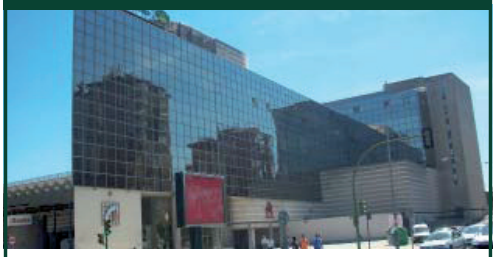


ZONA CENTRO

- Edificio exclusivo de Oficinas
- Zona de negocios
- Disponible: 1495 m², módulos desde 248 m²
- Medidas seguridad y contraincendios
- Plazas aparcamiento

Alquiler

ANDALUCIA - Sevilla

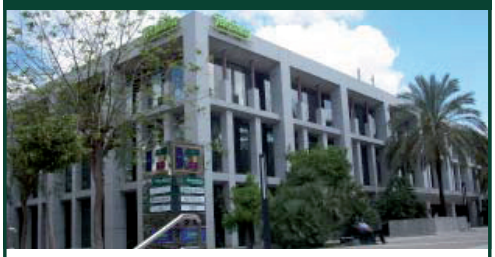


EDIFICIO TAMARGUILLO - C/ TAMARGUILLO

- Total: 8.000 m²
- Vigilancia privada 24 h.
- Alarmas y detección de incendios
- Plazas de parking gratuitas
- Personal de mantenimiento

Alquiler

ANDALUCIA - Sevilla



AVDA PALMERA

- Edificio de oficinas de 5.000 m²
- Superficie disponible: 750 m²
- Zona "prime" de oficinas
- Buena iluminación natural
- Suelo registrable
- Conserjería y vigilancia privada 24 h.
- Buenas comunicaciones SE-30

Alquiler

ANDALUCIA -Málaga

PARQUE MYRAMAR - MIJAS COSTA - MÁLAGA

- Edificio de 4.800 m², Módulos desde 60 m²
- Integrado en el Parque Comercial de Medianas
- Acceso directo a la Autovía del Medierráneo, A-7
- A 20 min de Málaga capital, aeropuerto internac. y Marbella
- Totalmente instaladas a estrenar, suelo técnico, falso techo
- Control de accesos, servicio de conserjería y vigilancia 24h.
- 1 plaza de garaje gratuita por cada 60 m²

Alquiler

Zaragoza 976 478 869

Valladolid 983 290 099

Canarias 928 366 100

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 Urbano e Infraestructuras
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

Nova Àgora es miembro de AEEPP

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 803/2011 MAYO

7 ÁNGULO CONTRARIO

Nuestro futuro ante el botox, las alzas y la grasa de barriga

7 EDITORIAL

Europa a toda marcha, España a ralentí

9 EL PUNTO DE LA i

Financiación a las pymes, ¡pero ya!

10 PANORAMA

10 La escasez de proyectos de oficinas perjudicará la oferta futura

12 INFORAMA

12 Dos nuevos edificios dan 15.000 m² más a Vía Norte

14 Punto de vista:
Entrevista a Jordi Toboso, director general de Cataluña de Jones Lang LaSalle,
"Actualmente las empresas buscan dos cosas: precio y calidad de edificación"

20 Los centros de negocios, la mejor alternativa en tiempos de crisis

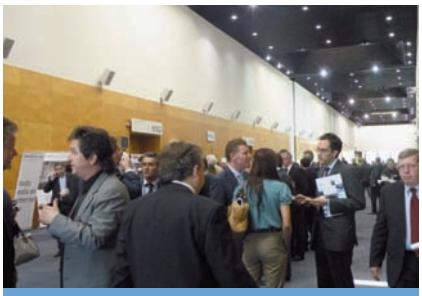
22 El centro de negocios Puerta de Sol, en Castellón, se adhiere a la ACN

24 Busining recibe el distintivo de calidad social de Pozuelo de Alarcón

27 El mercado de oficinas de Madrid sigue en 'stand-by'

32 El mercado terciario catalán respira moderado optimismo

34 La contratación de oficinas en Alemania crece un 2% en el primer trimestre de 2011



36 World Office Forum se consolida y se hace internacional

38 El turismo de negocio, la otra cara de Barceló Hotels & Resort

42 Uponor traslada su nueva sede a un edificio sostenible

44 Edificio Ofipinar, "la mejor alternativa al precio"

46 Edificio Gonsi-Pont Reixat: polivalente y sostenible

48 El MICINN destina 4,8 millones de euros para el proyecto Envite

52 Tripark Las Rozas obtiene la calificación LEED Oro 'Core & Shell'

54 EMPRESAS

58 El edificio corporativo de Actiu, cerca del LEED-EB de Oro

59 Equipamiento para oficinas

60 INFORAMA

60 ¿Puede ser el espacio de trabajo un activo estratégico?

62 Mobiliario de oficina con sello vasco y proyección mundial

64 Opinión de Michelle LaBrosse y Erica Edmond
Dirección de proyectos: el negocio de ser verde

66 ¿Mi oficina está enferma? Guía publicada por el Gobierno de Aragón y Ecodes

70 Ricoh logra su cuota más alta de este siglo en equipos multifunción de oficina

74 LifeSpace acerca la eficiencia energética al usuario final

66 Entrevista a Vicente Berbegal, presidente del grupo Actiu
"Ofitec proporciona una mayor visibilidad en el mercado nacional e internacional"

78 EMPRESAS

SOLUCIONES INMOBILIARIAS

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

San Sebastián de los Reyes (Madrid)

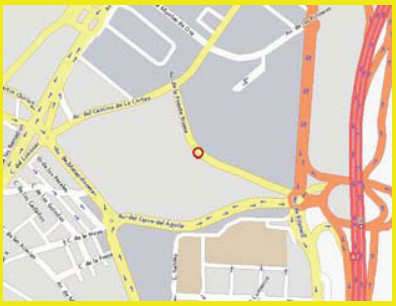
Metro Línea 10 Reyes Católicos

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

Nuestro futuro ante el botox, las alzas y la grasa de barriga

Ibon Linacisoro
ilinacisoro@interempresas.net

Aunque la mona se vista de seda, mona se queda. Siendo esto muy cierto, no es menos cierto que no nos lo creemos. De lo contrario no le daríamos tanto al botox.

Gadafi, nuestro amigo, la verdad es que sirve en bandeja la burla. No sólo por lo que hace o dice, sino por su aspecto. Hace ya unos cuantos años, le sacaron grasa de la barriga y se la inyectaron en las arrugas de su rostro. Como no podía ser menos, nuestro amigo la lió y se tomó un descanso en plena intervención para comer una hamburguesa. Y no es broma, lo ha contado el cirujano que le operó en su búnker. Pero ¿se han fijado en Berlusconi, otro amigo nuestro? Cirugía, espesa capa de maquillaje, zapatos especiales con alzas y tacón cubano (corto, recto y bastante grueso, el tacón, no el personaje), pelo extraño en la zona calva. Nuestro amigo y vecino Sarkozy, además de arreglarse los flotadores laterales para las fotos, tiene también, según dicen, una intensa afición por tacones y alzas. En este caso, su éxito con las mujeres le ha dado la razón y en el Reino Unido se habla de un 'síndrome Sarkozy' que afecta a hombres de entre 40 y 50 años que recurren, cada vez más, a la cirugía estética para rejuvenecerse. Otro de nuestros mejores amigos, Barack Obama, también es muy guapo, pero dicen los envidiosos que es por la operación de cirugía estética de la nariz que se hizo en el pasado.

Al producto español no hay quien lo supere. Nuestro mejor amigo, sin artificios, sin cirugía, sin anestesia, ha sido objeto de la gran bomba informativa del momento. La revista francesa Madame Figaro ha incluido a José Luis Rodríguez Zapatero en la lista de los 20 hombres más elegantes del mundo. Han pasado del traje de pana a la corbata de seda y lo han hecho por la puerta grande.

El actual asesor de Conan el Bárbaro le ha propuesto que trabaje para ser… agárrense, ¡presidente de la Unión Europea! En sus tiempos Conan tenía pinta de tener grasa de hamburguesa inyectada en los pectorales, hoy luce un aspecto sanote y no descartamos la posibilidad de que haya pasado por cirugía, ni siquiera que se haya inyectado grasa de algún tipo para ensalzar el cerebro.

Lo que preocupa de todos ellos y de otros muchos es que si en lo visible son capaces de intentar hacer ver que son algo que no son, ¿de qué serán capaces en lo invisible? Si su 1,70 es más falso que su cintura fina, si su pecho musculado tiene más pinchazos que músculo, si la cabellera es de ficción, ¿cómo será todo lo que nos cuentan?

Votemos al gordo, calvo, bajito y cabezón. Al menos empieza por una verdad, la de su aspecto mismo.

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

EDITORIAL

Europa a toda marcha, España a ralentí

Mientras el mercado español todavía está curándose las heridas de las consecuencias de la crisis, Europa, con Alemania al frente, comienza la remontada. Una vez más, Europa va a dos velocidades y España no está entre los países tractores. Lo cual no es necesariamente negativo para el mercado de inversión, tal como comenta Jordi Toboso, director general de Cataluña de Jones Lang LaSalle, "en los mercados europeos los precios están subiendo, por lo que los inversores empiezan a fijarse en España". Pero no deja de ser incómodo que para atraer inversión el mercado deba permanecer en 'stand-by'. Así, mientras Alemania o Francia están superando la crisis —la contratación de oficinas en el país germano ha subido el 2% en los tres primeros meses del año, según los datos de BNP Paribas Real Estate—, el mercado de Madrid sigue en un estado latente. "Tomaron las medidas que debían tomar, que posiblemente fueron más drásticas, y ya están remontado", afirma Toboso.

Entre tanto, plazas como Madrid o Barcelona valorizan sus edificios aportando valor añadido, con proyectos totalmente equipados en cuanto a telecomunicaciones y, mayoritariamente, situados en zonas alejadas del centro de la ciudad. Así, mientras que la demanda de pequeños espacios sí podrá encontrar buen precio en zonas 'prime', la tendencia es que las corporaciones, grandes empresas y multinacionales opten por ubicaciones en zonas más externas pero bien comunicadas, por edificios donde prime el confort y el diseño.

Porque el espacio de trabajo puede ser también un activo para la empresa. Según estudios realizados por AF Steelcase, algunas empresas logran hasta un 30% de mejora de la productividad realizando cambios en la oficina o redistribuyendo espacios. El mobiliario, el modo de relacionarse, de ubicarse en el puesto de trabajo y la calidad de los productos son factores que inciden en esta mejora del bienestar de los empleados y, por tanto, de la productividad.

Ello, junto a cuestiones como sostenibilidad, flexibilidad, nuevas tecnologías, la arquitectura aplicada a la empresa, financiación, inversión y presente y futuro del sector serán algunos de los temas que se tratarán en WOF Madrid 2011. Un encuentro nacido como comunidad profesional, cuyo objetivo es implementar las mejores prácticas en la oficina y que, tras el éxito de las convocatorias de Madrid y Barcelona, este año ha cruzado el Atlántico para celebrar sendos encuentros en México y Colombia donde, tal como nos cuenta Jorge Zanoletty, 'alma mater' y presidente de World Office Forum, han "recibido una acogida entusiasta de empresas e instituciones lo que nos convence de que estamos en la línea correcta".

Reuniones de trabajo... entre paisajes

Quizá por ello también han proliferado considerablemente la oferta de espacios dedicados a la organización de eventos empresariales en parajes pensados inicialmente para el turismo. Entre ellos se encuentran hoteles que dedican parte —más o menos importante— de sus instalaciones a empresas que quieren celebrar desde reuniones hasta conferencias, encuentros empresariales, ferias privadas, etc., lejos de las instalaciones diarias y en un entorno atractivo y con todo el servicio de un hotel.

JONES LANG LASALLE®

Real value in a changing world

BUSCAS ESPACIO?

Príncipe de Vergara, 37
Superficie 2.986 m²

Pº. de la Habana, 101
Superficie 2.600 m²

Arturo Soria, 128
Superficie desde 3000 m²

Parque Empresarial Omega
Superficie desde 900 m²

Avda América, 115
Superficie desde 1.250 m²

Pegaso city Edif Allende
Superficie desde 600 m²

Julián Camarillo, 36
Superficie 3.896 m²

Complejo Empresarial La Gavia
Superficie desde 1.300 m²

Salvatierra, 4
Superficie desde 310 m²

C. Empresarial Adequa
Avda Burgos, 89
Superficie desde 800 m²

Edificio Pórtico
Mahonias, 2
Superficie desde 700 m²

Tripark Business Sense
Jacinto Benavente, 2
Superfície desde 600 m²

Documento No Contractual
La información de cada promoción con productos para su comercialización, es orientativa y de carácter general, estando sujeto a posibles cambios. Toda 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. España.
Información en el : +34 91 789 11 11
Más producto disponible en: www.joneslanglasalle.es

1 ENCUADRA
2 ESCANEA
3 INFÓRMATE

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

el punto DE LA i

Albert Esteves
aesteves@interempresas.net

Financiación a las pymes, ¡pero ya!

'Señor, dame paciencia, ¡pero ya!'. Era un viejo chiste que contaba hace años el genial y malogrado humorista Eugenio. Substituyan 'paciencia' por 'financiación' y el chiste valdría hoy para la inmensa mayoría de pequeñas y medianas empresas españolas. Sólo que no sería un chiste. Sería el grito angustiado de decenas de miles de emprendedores que ven como el colapso crediticio les impide invertir, crecer y desarrollarse o, simplemente, obtener el circulante necesario para sobrevivir.

Según una encuesta reciente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio sobre acceso de las pymes a la financiación ajena, un 72,3% de ellas (en concreto 1.145.000 empresas, dicho llanamente, la gran mayoría) ha intentado acceder a líneas de crédito. De ellas, un 86,3% (esto es, casi todas) tuvo dificultades para obtenerlo, a casi un 40% le disminuyó el volumen de financiación, a más de un 60% le aumentó el tipo de interés y al 82,5% se le exigió mayores garantías. Y finalmente, al 48,8% (es decir, a casi la mitad) no le concedieron la cantidad solicitada y al 12,5% (115.000 empresas) no le concedieron nada. Son datos referidos al cuarto trimestre de 2010, pero no creo que hayan variado mucho en lo que llevamos de 2011.

Detrás de esas 115.000 empresas a las cuales se ha denegado el crédito, hay 115.000 empresarios que muy probablemente tendrán que cerrar el negocio

Son sólo estadísticas. Se publican en los periódicos y en los medios digitales, dan pie al artículo de algún dirigente patronal o cualquier tertuliano las esgrime en uno de esos programas de debate nocturno que tanto abundan en nuestra televisión. Estadísticas, porcentajes fríos, sólo datos. Pero detrás de esas 115.000 empresas a las cuales se ha denegado el crédito hay 115.000 empresarios que muy probablemente tendrán que cerrar el negocio. ¿Negocio? Y sus trabajadores pasarán a engrosar las listas de desempleados. Y el más de medio millón de empresas que no obtuvieron lo que necesitaban, tal vez no cerrarán —o también— pero no podrán afrontar esas inversiones que habían planificado para mejorar sus productos o abrir nuevos mercados, o no podrán pagar lo que deben a sus proveedores, o no podrán innovar o reestructurarse. Y los puestos de trabajo que se hubieran podido crear o salvar no se crearán o no se salvarán. Todo eso es lo que hay detrás de esas estadísticas. La constatación de una economía que se desangra amenazando con paralizar sus órganos más vitales: sus empresas.

Sin financiación para las pymes no salimos de la crisis. Esto no es una opinión, es un axioma. No nos sacarán de la crisis las grandes empresas del Ibex, ésas con cuyos dirigentes acostumbra a reunirse el presidente del Gobierno. No nos sacarán las multinacionales que nutren la cúpula de la gran patronal. Son las pymes las que crean más del 70% de los puestos de trabajo en España. Y sin ellas, y mucho menos contra ellas, no hay nada que hacer.

Por la misma razón que está ayudando a bancos y cajas en dificultades, el Estado debe garantizar la adecuada financiación de las pymes

Pero ¿cómo podrá el sistema financiero financiar a las empresas si es el propio sistema financiero el que necesita ser financiado? Necesitamos un sistema bancario saneado y el Estado debe hacer lo necesario para que así sea. Para eso se creó el FROB y por eso se están reestructurando las cajas de ahorro. Pero si el sistema no es capaz de proveer a las empresas de la liquidez necesaria, por la misma razón que se está ayudando a bancos y cajas en dificultades debe ser el Estado quien se responsabilice de garantizar la adecuada financiación de las pymes y debe hacerlo con la máxima urgencia. Las líneas ICO se han demostrado del todo insuficientes. Pero, a su vez, ¿puede el Estado hacerse cargo de la financiación de la economía productiva cuando es el propio Estado el que tiene dificultades para financiar su deuda?

Hay que encontrar con urgencia una solución. De lo contrario, y en el mejor de los supuestos, nos enfrentaremos a un dilatado período de estancamiento. Lamentablemente, no parece que nuestros gobernantes estén encontrando la respuesta adecuada. Más bien dan la impresión de estar como en aquel otro chiste de Eugenio que, a la pregunta de cuánto son dos más dos respondía: pues si no me das más datos…

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

PANORAMA

La escasez de proyectos de oficinas perjudicará la oferta futura

El área de negocio inmobiliario de Henderson Global Investors ha publicado un breve estudio en castellano sobre el mercado de inversión no residencial en España.
Según la consultora, existen muy pocos proyectos de oficinas, lo que perjudicará la oferta futura. Las rentas 'prime' son considerablemente volátiles y podrían proporcionar un crecimiento atractivo desde su bajo nivel actual. A la vista de esta situación, unas rentabilidades del 5,75% a partir de las rentas de mercado actuales resultan atractivas, lo cual explica probablemente por qué el mercado es mucho más caro en realidad.
Si bien en 2010 los volúmenes de inversión en Madrid fueron bajos, mejoraron con respecto a 2009. Sin embargo, no ocurre lo mismo en Barcelona, donde sólo se llevó a cabo un número reducido de operaciones por un valor total de 236 millones de euros, según CB Richard Ellis.

13 ayuntamientos se adhieren a la Red de Emprendedores del Maresme (Barcelona)

Trece ayuntamientos de la comarca del Maresme (Barcelona) han entrado a formar parte de la Red de Emprendedores (XEM). Se trata de una iniciativa que promueven conjuntamente el Consell Comarcal del Maresme y el parque científico y de la innovación Tecnocampus Mataró-Maresme. Su objetivo es crear una oferta conjunta de los servicio públicos que existen en la comarca para dar soporte a las personas emprendedoras con ganas de crear una empresa, a fin de proporcionales los servicios de valor añadido que el usuario necesita.
La Red pretende genera un ecosistema para el soporte a la iniciativa emprendedora y la creación de empresas del Maresme y nace con la voluntad de prestación de servicios para la estimulación de todo el ciclo del emprendedor.

El 88% de las empresas españolas adopta medidas de trabajo flexible

Según un estudio global llevado a cabo por el proveedor de soluciones de espacio de trabajo Regus, nueve de cada diez empresas en España ofrecen a su personal medidas de trabajo flexible. Y es que, según estas empresas, el trabajo flexible genera grandes ventajas tales como el aumento de la productividad del personal, mejoras en la conciliación de la vida familiar de los empleados y una reducción de los gastos generales. En este sentido, según el estudio, realizado entre 17.000 compañías de 80 países diferentes, el 73% de las empresas españolas asegura que el trabajo flexible genera menos costes respecto al trabajo fijo en oficina.
Más de un 80% de empresas que ofrecen trabajo flexible indica que los empleados han mejorado considerablemente el nivel de conciliación de la vida laboral y personal, más del 50% cree que el trabajo flexible aumenta la productividad del personal y más del 25% afirma que la flexibilidad les permite ampliar su plantilla.

Se inaugura la Torre First, el edificio de oficinas más alto de Francia

El rascacielos más alto de Francia, un edificio de oficinas de 231 metros de alto ubicado en el barrio de negocios de La Défènse, en París, se inaugura tras cuatro años y medio de obras. La nueva Torre First ha necesitado una inversión de 320 millones de euros para el acondicionamiento de un bloque que originalmente pertenecía a la aseguradora Axa, y cuya altura se ha aumentado en 76 metros, con lo que ha superado los 210 metros de la torre de Montparnasse de París, hasta ahora el 'techo' de Francia.
El gabinete Ernst & Young, el primer inquilino que firmó un contrato con los propietarios, trasladará allí en noviembre a 3.100 de sus empleados que ocuparán en total 33.500 metros cuadrados repartidos en 17 plantas.

La Torre First, de 231 m, el nuevo 'techo' de Francia. Foto: Apostoly.

La inversión terciaria en Alemania crece un 16% durante el primer trimestre de 2011

Según los datos de la consultora inmobiliaria BNP Paribas Real Estate, el volumen de inversión en inmuebles no residenciales en Alemania durante el primer trimestre de 2011 sumó 5.700 millones de euros, que supone un incremento del 16% en términos anuales. Estos resultados hacen de este trimestre el mejor de los últimos tres años. De los 5.700 millones de euros invertidos, las operaciones individuales han supuesto 4.450 millones de euros (78% del total) y las ventas de carteras de inmuebles 1.250 millones de euros (22%). Retail ha sido el segmento con mayor participación en el total de la inversión, con cerca del 63%. La inversión en edificios de oficinas, por su parte, ha supuesto aproximadamente el 15%, mientras que los complejos logísticos han contribuido con algo más del 5% al resultado final.

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.

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.

María Montaña Redondo, nueva gerente de ACN

La Asociación Española de Centros de Negocios (ACN) ha nombrado recientemente a María Montaña Redondo Antón nueva gerente para reforzar su estructura organizativa. Desde su nuevo cargo, se encargará entre otros, de gestionar y coordinar las distintas áreas de la asociación, dar a conocer el sector de los Centros de Negocios y apoyar en las negociaciones con la Administración.

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas, con especialización en Marketing, por el colegio universitario Cardenal Cisneros (Universidad Complutense), María Montaña Redondo tiene una amplia experiencia en protocolo y organización de eventos. En su trayectoria destaca un Curso de Especialización en Protocolo y Empresa por la Universidad Antonio de Nebrija, y su labor docente en este área, impartiendo cursos de 'Experto en Protocolo y Organización de Eventos' en el Instituto Superior de Nuevas Profesiones (ISNP).

La nueva gerente de ACN es fundadora, propietaria y directora de Dolcevento, empresa especializada en servicios de protocolo, organización de eventos, azafatas y modelos, actividad que compagina con su nuevo cargo al frente de la asociación.

Los emprendedores madrileños cuentan con el nuevo vivero Puente de Vallecas

El Vivero de Empresas de Puente de Vallecas, gestionado por la Asociación de empresas de Confección y Moda de Madrid (Asecom), cuenta desde marzo, con una preincubadora, una sala con 8 puestos de trabajo destinada a ayudar a los emprendedores madrileños a poner en marcha su propio negocio. Durante seis meses, el emprendedor que esté en la preincubadora contará con asesoría, tutelaje y formación gratuitos que le ayudarán en el desarrollo de su plan de empresa. Además, dispondrá de un puesto de trabajo equipado, con conexión telefónica, Wifi, y podrá utilizar los servicios del vivero como impresora, fotocopiadora, fax o la sala de reuniones. Una vez transcurrido este tiempo, el emprendedor podrá solicitar un despacho en el vivero, siguiendo los cauces habituales para conseguirlo, presentando una oferta en concurso público.

El complejo de Metrovacesa se encuentra al 75% de su ocupación actual

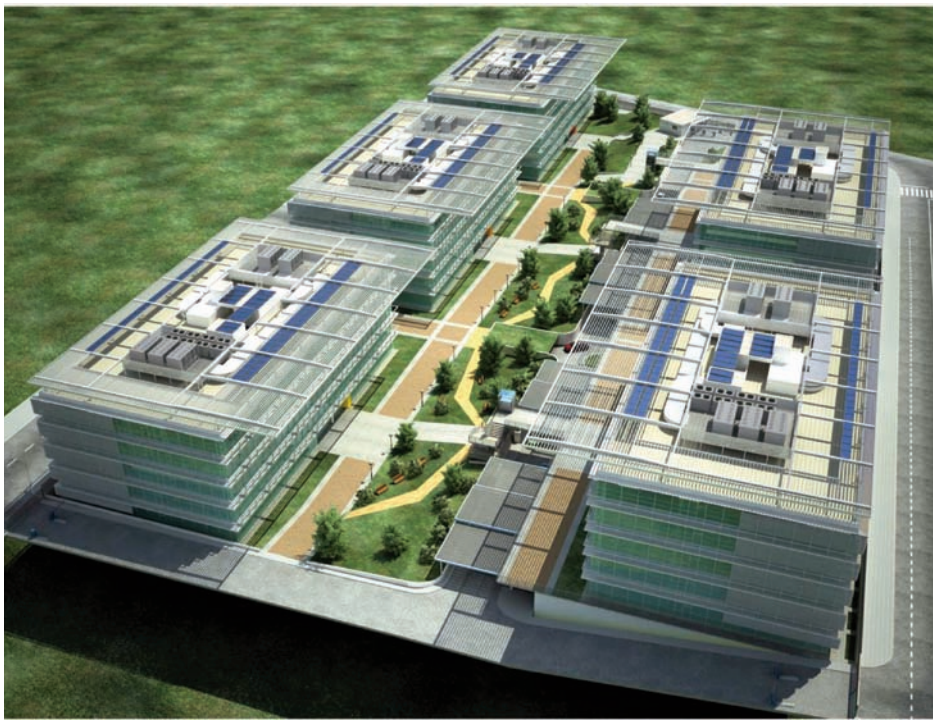
Dos nuevos edificios dan 15.000 m² más a Vía Norte

Vía Norte está situado en la zona norte de Madrid, un área en pleno desarrollo urbanístico de la capital, Las Tablas. Foto: Indal.

El parque empresarial Vía Norte, propiedad de Metrovacesa, se encuentra al 75% tras el contrato firmado con una multinacional farmacéutica americana, que ha supuesto el alquiler 4.600 metros cuadrados.
Asimismo, en el parque han entrado en explotación dos nuevos edificios de oficinas que supone aumentar en casi 15.000 metros cuadrados la superficie alquilable, con lo que se completa la oferta del nuevo parque empresarial.

Vía Norte está situado en la zona norte de Madrid, un área en pleno desarrollo urbanístico de la capital, Las Tablas, próximo a la Ciudad de las Telecomunicaciones de Telefónica. Esta zona cuenta con un volumen creciente de localización de empresas y servicios debido a su estratégica localización al borde la M40, A1, el aeropuerto de Madrid - Barajas y la Estación del AVE de Chamartín.
Tras la entrada en explotación de los dos nuevos edificios de oficinas, Vía Norte contará con un total de cinco edificios, una superficie alquilable superior a los 37.000 metros cuadrados y más de 860 plazas de aparcamiento.
Siete compañías han trasladado ya su sede social a Vía Norte: además de la propia Metrovacesa, que lo hizo el pasado mes de agosto, y la farmacéutica anteriormente mencionada se encuentran Optimedia, Zenithmedia, Starcom MediaVest, sociedades pertenecientes al Grupo de Comunicación Vivaki, Atento Inversiones y Teleservicios, compañía perteneciente al grupo Telefónica y Stora Enso, multinacional finlandesa dedicada al embalaje industrial y el negocio de la madera.
El parque cuenta también con servicios de guardería, cafetería, restauración y tienda, así como con un minimarket, una zona wellness, servicios de conciliación para los usuarios del parque y vigilancia durante las 24 horas del día, con control de todo el perímetro del parque mediante cámaras y sistemas antiintrusión.

Vía Norte cuenta con un total de cinco edificios, una superficie alquilable superior a los 37.000 metros cuadrados y más de 860 plazas de aparcamiento. Foto: Indal.



Entre las dotaciones del parque destacan los sistemas de ahorro de energía como, por ejemplo, los paneles solares térmicos para la producción del 60% de las necesidades de agua caliente sanitaria, la instalación fotovoltaica para la reducción de energía eléctrica utilizada para el autoconsumo, la utilización de energías limpias con el objeto de disminuir las emisiones de CO_2 o aljibe de recogida de agua de lluvia para realizar tareas de riego.
La arquitectura de este parque empresarial, como el de otros parques gestionados por Metrovacesa, está pensada para garantizar un mejor aprovechamiento de los espacios funcionales y una mejora de la utilización de los recursos naturales.

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.

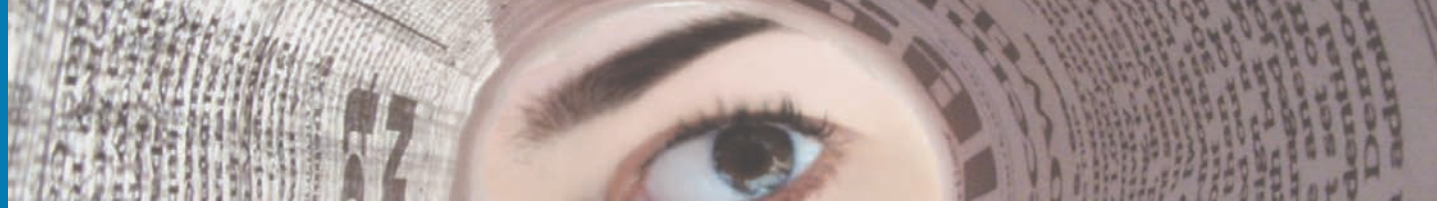
SEVILLA .PRÓXIMO PALACIO DE CONGRESOS.
Gran local comercial de 2.000m2. Planta baja y 300m2. sótano. Amplia fachada de esquina. Zona muy consolidada. Importante crecimiento población

SEVILLA. ZONA SANTA JUSTA.
2 Locales Comerciales. 563 m2 y 335 m2. Amplia fachada de esquina, buena altura de techos, salida de humos. Zona muy consolidada. Gran población. Parking Público, Bus, Tren.

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



"Actualmente las empresas buscan dos cosas: precio y calidad de edificación "

Jordi Toboso nos recibe en lo más 'prime' del centro de Barcelona, el Passeig de Gràcia, donde la consultora internacional Jones Lang LaSalle tiene su delegación catalana. De trato afable, sus palabras destilan optimismo, el mismo que en una rueda de prensa de hace dos años, en plena crisis, le llevo a afirmar "Volvemos a ver dinero en el mercado, y esto es una muy buena noticia". Le acompaña Laura Caballero, subdirectora de Marketing de la consultora. "Laura es la que sabe más, la que tiene los datos más por dominados", afirma Toboso. Y presume: "En muchos aspectos somos tan buenos como nuestra competencia pero nuestro departamento de investigación es el mejor del sector. Tenemos incluso datos históricos de antes de los años 80...".

Entrevista a Jordi Toboso, director general de Cataluña de Jones Lang LaSalle

Laia Banús

Con más de 25 años de andadura profesional en el ámbito immobiliario de Cataluña, Toboso trabajó durante casi dos décadas en el sector público, concretamente para el Consorci de la Zona Franca de Barcelona, donde ocupó la responsabilidad de director general durante 14 años. Como responsable ejecutivo del Consorci, Jordi Toboso fue consejero delegado del Parque Tecnológico del Vallès, presidente y consejero delegado de Glorias Diagonal, director del Proyecto Nexus junto con la Universidad Politécnica de Barcelona, miembro del comité ejecutivo del Plan Estratégico de Barcelona y representando a la compañía Zona Franca de Barcelona (ZFB), consejero del Instituto de Estudios Regionales y metropolitanos de Barcelona, presidente de BMP, Barcelona, Meeting Point, S.A y presidente de Meeting y Salones, S.A, entre otros.

Hace cuatro años asumió la dirección general de Jones Lang LaSalle en Cataluña, cargo que le ha aportado un "punto de vista más global y más amplio del sector inmobiliario, porque aquí, además del mercado industrial y de oficinas, he conocido de cerca el sector comercial, el 'project management', la arquitectura de interiores y todos los servicios globales que ofrece esta consultora".

Desde su punto de vista, ¿cuál es la transformación más importante que ha sufrido el mercado de oficinas catalán?

Lo que más ha cambiado ha sido el tema de la financiación. El apalancamiento que había tradicionalmente en el sector inmobiliario ha cambiado sustancialmente, con lo que los promotores que quieran sacar adelante proyectos deberán reinventar nuevas fórmulas para financiarse. Antes, la empresa que quería comprar suelo no tenía ningún problema de credibilidad ante la entidad financiera para apalancarse un porcentaje determinado y para tirar adelante una promoción. Esto, evidentemente, con la situación actual, ha cambiado totalmente. Por ello, creo que también se deberían empezar a estudiar nuevas fórmulas para financiar proyectos, además de las provenientes de las entidades financieras.

También opino que cada vez más el sector público y el privado deberían encontrar maneras de colaborar en proyectos comunes para tirar adelante la situación complicada que estamos viviendo. Estos dos sectores deben cambiar las reglas del juego para poder dar entrada al sector privado como socio del sector público.

"Los sectores público y privado deben cambiar las reglas del juego y empezar a colaborar en proyectos comunes"

¿Hay vuelta atrás? ¿Se puede volver a la situación precrisis o alguna cosa ha cambiado definitivamente?

Creo que todo será diferente. ¿Mejor o peor que antes de la crisis? Es difícil decirlo, pero seguro que todo será diferente porque el mundo también ha cambiado. Vivimos en un sistema globalizado y, por tanto, las cosas deberán adaptarse en cada momento a la situación según vayan evolucionando los países, no sólo España o Cataluña, sino a nivel europeo y mundial.

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

¡Mucho! Ahora no se entiende un edificio de oficinas que no tenga suelo técnico y un grado de eficiencia importante, que esté bien comunicado y que tenga todos aquellos requerimientos necesarios para desarrollar su trabajo diario de la mejor manera, por lo que los inmuebles deben estar perfectamente equipados en todas sus instalaciones y adaptaciones.

Hace unos años, hubo la tendencia de convertir muchas viviendas en oficinas. No era extraño entrar en una empresa donde el archivo estaba en la cocina o la máquina de café en el segundo cuarto de baño. Esto hoy en día es impensable porque dedicar metros de cocina o de office a archivo es antieconómico, ya que el suelo es cada vez es más escaso en según qué zonas.

Por otro lado, hay una reflexión que las empresas se hacen cada vez más y es que no es necesario que se instalen en el centro de la ciudad y, por ello, la tendencia es la de trasladarse a las nuevas áreas de negocio, como Plaça Europa o el distrito 22@.

Desde su conocimiento profundo del mercado barcelonés de oficinas... ¿Qué lo diferencia de otros mercados como el de Madrid?

Antes, entre estos dos mercados había unas diferencias muy importantes. El mercado de Madrid era más dinámico y activo y las operaciones que se hacían era de grandes metrajes. Pero en los últimos años, con la crisis, las cosas se han ido equiparando paulatinamente. Por poner un ejemplo: el año pasado, la cifra de inversión en oficinas en Madrid y Barcelona fue igual, cosa que no había pasado nunca o casi nunca en la historia. Madrid siempre hacía el doble de lo que hacíamos aquí. La tendencia es que las empresas que por motivos corporativos deben estar en Madrid, escogerán

Mientras que las grandes compañías optarán por descentralizarse en la Ciudad Condal, "en el centro de la ciudad quedará la pequeña demanda, que ahora encontrará ubicaciones 'prime' muy bien de precio", según Laura Caballero. Imagen del Passeig de Gràcia de Barcelona.

Madrid; y las que crean que Barcelona es mejor sitio, se instalarán en Barcelona. Pero al final, lo que se ve es que tanto en una ubicación como en la otra, las necesidades y las demandas del cliente vienen a ser bastante similares. Y los mercados, en épocas de actividad económica no tan potente, se equiparan.

Pero la principal diferencia es que en Madrid, en épocas de bonanza económica, las cosas han ido arriba, muy arriba, pero en épocas de crisis han ido mucho más abajo, por lo que el GAP* ha sido muy importante. En Barcelona no se han producido estos 'dientes de sierra' tan acusados: ni en épocas de prosperidad los alquileres han subido tanto como en Madrid ni en épocas de depresión, han bajado tanto como allí. Durante el primer trimestre —apunta Laura Caballero— en Barcelona se han contratado 65.000 metros cuadrados y en Madrid 77.000, una cifra muy equitativa, teniendo en cuenta que es un mercado con el doble de stock.

Puede ser que en el futuro las cosas cambien —continua Jordi Toboso—, pero actualmente son mercados que se han ido igualando, porque al final lo que manda es la actividad económica y si la economía del país no es la mejor, esto provoca que los movimientos que hay en el sector no sean tan importantes.

**Término inglés que se podría traducir por 'diferencia', 'brecha' o 'déficit'. Se utiliza en economía para referirse a la diferencia existente entre los valores de dos magnitudes que son comparadas..*

¿Y con el resto de Europa?

Actualmente, lo único que nos diferencia con mercados como el alemán, el francés o ciudades como Londres es que ellos han vivido también su crisis pero que a día de hoy ya la han superado. Van dos pasos por delante nuestro. Su mercado inmobiliario ya se ha ido recuperando, con lo que sí que es diferente al español, porque ellos hicieron los deberes antes que nosotros, tomaron las medidas que debían tomar, que posiblemente fueron más drásticas, y ya están remontado. La prueba está en los precios, que en estos mercados europeos están subiendo, con lo cual, los inversores, que ya invirtieron en su momento en ellos, empiezan a fijarse en España para hacer nuevas inversiones. Como el mercado español está en la parte más baja del ciclo económico, los inversores saben que en cuestión de un par de años subirá. Es lo mismo que ha pasado en otros países: estando en proceso de bajada es cuando se hacen las operaciones más importantes, porque se sabe que las expectativas sólo pueden ser de mejora. En nuestro caso, ahora tenemos muchos inversores buscando producto en Madrid y Barcelona porque entienden que la tendencia a partir de ahora será sólo de ascenso.

Contagio vs. confidencialidad

"Es bueno que se diga que el sector inmobiliario está empezando a moverse. Estamos viendo una mayor actividad que hace dos años, motivado sobre todo porque los inversores se están focalizando más en España como mercado de grandes posibilidades de inversión, que finalmente se traducirá en operaciones que tirarán adelante el sector. En este momento los inversores nos ven como un buen mercado para hacer negocios" Jordi Toboso insiste en la necesidad de hacer públicas todas las operaciones que se están realizando, por lo que define como 'efecto contagio'. "Cuando un cliente ve que un competidor o una empresa de referencia empiezan a hacer determinadas operaciones, piensa que quizás también es momento de hacer algo parecido. Pero este contagio tiene un gran enemigo: los acuerdos de confidencialidad". Toboso asegura que el mercado catalán siempre se ha caracterizado por su discreción pero muchos promotores e inversores prefieren que no se sepa nada de sus acciones, y siempre se tienen más operaciones entre manos de las que parece, "no sólo de las que vemos los resultados, sino también las que requieren largos procesos de preparación".

A toro pasado, y después de haber vivido lo peor de la crisis, ¿podría contarnos si ustedes, como consultores inmobiliarios expertos, lo veían venir? ¿Esperaban que la crisis fuera tan grave y tan larga?

Si dijera que sí sería el más sabio del país —bromea—, pero creo que no se lo esperaba nadie. Evidentemente ha habido un problema añadido, que el sector financiero sufriera la situación que ha sufrido. Porque las anteriores crisis que he vivido a lo largo de mi trayectoria profesional eran sólo del sector inmobiliario. Hasta ahora no había habido una crisis en el sector financiero de estas características, que ha acabado de agravarlo todo. Esto ha motivado que gran cantidad de empresas que no han conseguido financiación hayan tenido que cerrar. Otras, afortunadamente, han conseguido refinanciarse y otras han salido de la situación reforzadas.

"En este momento los inversores nos ven como un buen mercado para hacer negocios"

¿Por qué cree que la crisis ha afectado también a grandes consultoras inmobiliarias internacionales?

Ha habido consultoras que han querido crecer demasiado deprisa. Han apostado por grandes proyectos, y muchas de ellas incluso se han implicado en grandes inversiones. Pero una consultora inmobiliaria no deja de ser como cualquier otra empresa: según como hayas hecho estas inversiones, si las has acertado, perfecto, pero si no... una mala inversión puede provocar el cierre de una empresa. Las grandes consultoras internacionales no son muy diferentes a las grandes multinacionales que también han sufrido mucho en esta crisis.

¿Cómo ha superado la situación Jones Lang LaSalle?

Lo hemos superado bastante bien, afortunadamente. En España, hemos mantenido más o menos la estructura de personal que teníamos, si bien es cierto que en épocas de bonanza no hicimos grandes crecimientos en cuanto a estructura y los ajustes que se han tenido que hacer han sido mínimos. Ya sé que no es una gran cifra, pero el pasado año Jones Lang LaSalle Cataluña creó un puesto de trabajo. No es mucho, pero es muestra de que las cosas se han hecho con cabeza, bastante pausadamente, y hemos preferido ir a poco a poco y esto nos ha ayudado a aguantar la crisis de una manera factible.

Y a nivel internacional, Jones Lang tiene la ventaja que no se ha endeudado excesivamente, como empresa que cotiza en Bolsa, y sus endeudamientos son a largo plazo, con lo que lo estamos superando bastante bien. Además, las cotizaciones en la Bolsa de Nueva York están repuntando y subiendo, prueba de la confianza que le da el sector. No nos podemos

quejar, aunque naturalmente querríamos que hubiera más prosperidad y abrir más delegaciones, aunque con las que tenemos cubrimos todo el territorio y estamos satisfechos.

¿Cree que la crisis ha hecho limpieza en el sector inmobiliario?

Evidentemente. Las empresas que sólo se han dedicado a puras operaciones de transacción, en el momento que este tipo de operaciones han bajado han tenido que cerrar. Nuestra ventaja es que hemos diversificado mucho nuestras operaciones y ofrecemos muchos otros servicios, tanto de consultoría estratégica como valoraciones de activos inmobiliarios, arquitectura de interiores, 'project management'... En momentos en que el volumen de las transacciones ha menguado, hemos recurrido a otras actividades, como la de consultoría y valoración, a las que quizás en el pasado no se les daba tanta importancia. Porque antes de la crisis al inversor le daba igual comprar un solar tres pesetas más caro. Ahora, evidentemente, el inversor que tiene un portafolio importante quiere saber cuál es su valor real en el mercado y cuál es la mejor estrategia para poner en marcha o no un nuevo proyecto. Esto, lo que hacer es reforzar nuestro conocimiento desde el punto de vista de la propiedad y desde el del mercado en todos sus sectores: industrial, comercial, de oficinas, etc. Y con esta experiencia podemos asesorar muy bien a los clientes que nos demandan nuestros servicios.

Aparte, muchas de estas empresas inmobiliarias que han tenido que cerrar se centraron mucho en el mercado residencial. En nuestro caso, no está en nuestro 'core business' el sector de la vivienda. Hemos tenido un departamento para dar servicio a los inversores, y aunque quizás no hemos aprovechado tanto los momentos de prosperidad del sector residencial, a la contra, la recesión no nos ha arrastrado como a otros.

Bajo su punto de vista, en los años de mayor 'alegría' del mercado, ¿se construyeron edificios de oficinas sin analizar la demanda real del sector?

Se construyeron demasiados edificios residenciales. El nuestro ha sido un sector un poco diferente, porque los promotores de oficinas siempre se han querido informar de cómo está el mercado, qué está pasando y qué puede pasar en los próximos años antes de emprender un nuevo proyecto. Y por esa razón han estado más en contacto con los consultores que otro tipo de promotores.

Además, teniendo en cuenta que la tendencia es que la economía suba, no estuvo de más hacer nuevas oficinas y crear nuevas áreas de negocios, por lo que el mercado no estaba mal enfocado. Pero estas perspectivas de crecimiento y prosperidad que creíamos que se mantendrían en el tiempo sufrieron un parón y una bajada considerable, cosa que ha provocado que proyectos que estaban en marcha hayan dejado un stock de oficinas. También es verdad que, al contrario de lo que pasaba en el mercado residencial, muchos proyectos de oficinas que debían salir al mercado se pararon, por lo que sí que hay un exceso de oferta, aunque también veremos que en los próximos años no saldrán nuevos proyectos al mercado. Dependerá mucho de la actividad económica que seamos capaces de crear para poder reducir este stock de metros cuadrados disponibles. Según nuestros informes de mercado, en este primer trimestre de 2011 se ha reducido la tasa de disponibilidad. A finales de 2010 habíamos llegado al 13,5% y ahora estamos cerca del 13,2. Pasa lo siguiente: las oficinas que hay en el mercado se van absorbiendo a medida que se van construyendo. Entonces, el stock se va reduciendo a la vez que los precios se van estabilizando después de la bajada sufrida. Creemos que en el primer trimestre de 2012 veremos que los precios se mantienen a la vez que en alguna zona veremos precios ligeramente al alza.

Edificio Media-TIC, uno de los edificios más destacables del distrito de negocios 22@ de la capital catalana. El departamento de Arquitectura de Jones Lang LaSalle ha realizado todo el proyecto de interiorismo en él para Barcelona Digital.

Oficinas de BDigital Centro Tecnológico en Media-TIC

Uno de los muchos servicios que presta la consultora Jones Lang LaSalle es la que realiza su división de Arquitectura. Una de las últimas obras de este departamento ha sido el proyecto de interiorismo para Barcelona Digital en el edificio Media-TIC, situado en el 22@ barcelonés. Barcelona Digital Centre Tecnològic es un centro tecnológico avanzado especializado en la aplicación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en los campos de la salud, la seguridad, la movilidad, la alimentación y la eficiencia energética. El programa de este centro tecnológico está compuesto por un total de 94 puestos de trabajo —90 de los cuales han de plantearse en grupos de 6 u 8 mesas—, tres despachos de dirección convertibles en salas de reunión cuando están desocupados, tres salas de reuniones comunicadas entre sí, así como espacios alternativos ('office' y biblioteca) convertibles en salas cuando no estén dedicados a otros usos. La mayor parte de los criterios utilizados por el departamento de Arquitectura de Jones Lang LaSalle, como punto de partida en la concepción y evolución de este proyecto, proceden del edificio Media-TIC, un edificio singular cuyas particularidades no podían pasarse por alto. Por ello, el equipo de arquitectos e interioristas, dirigido por Lola Antón, apostó por reducir la estructura de las fachadas exteriores del edificio hasta simples paneles inclinados que 'únicamente' sugieren que la forma de la estructura continúa existiendo en el interior. "Cuando intervenimos en un edificio, intentamos reflejar en su interior lo que el arquitecto buscaba externamente en su estructura", afirma el director general de Cataluña de Jones Lang LaSalle.

"Estamos muy orgullosos porque este proyecto está propuesto para el Premio FAD de Arquitectura", comenta Jordi Toboso. Y añade que cada vez más "el cliente no pide sólo el edificio de oficinas, también lo quiere adecuado a sus necesidades" y por ello esta actividad de arquitectura e interiorismo dentro de la consultora ha visto aumentado su éxito. Y no sólo en edificios de nueva construcción. Como nos contó Laura Caballero, la rehabilitación también es una fuente importante de proyectos para este departamento: "Muchos promotores están rehabilitando sus inmuebles, les hacen un lavado de cara para adecuarlos al mercado y así aumentar su rentabilidad".

Interior de las oficinas de BDigital en Media-TIC, proyecto dirigido por Lola Antón del departamento de Interiorismo de Jones Lang LaSalle.

"Teniendo en cuenta que la tendencia es que la economía suba, no estuvo de más hacer nuevas oficinas y crear nuevas áreas de negocios"

Evidentemente, si se hubiera sabido antes que la actividad económica sufriría este frenazo, pasaría lo que está pasando ahora: proyectos que iban a salir el año pasado o el actual se han frenado porque se ha visto que el mercado no absorbería estos metros cuadrados. Pero si lo supiéramos todo, no nos equivocaríamos nunca...

En un futuro próximo... ¿Qué tendrá más salida: ubicación o eficiencia? ¿Nuevas áreas de negocio o 'prime?

Actualmente nos encontramos en la tesitura en que las empresas buscan dos cosas: precio y calidad de edificación. ¿Dónde se encuentran estos factores? Pues en las nuevas áreas de negocio como Plaça Europa o el 22@, donde las oficinas son supermoder-

En opinión de Jordi Toboso, las nuevas áreas de negocio como 22@ o Plaça Europa (en la imagen) proporcionan, además de eficiencia, un buen precio.

nas y eficientes, con grandes plantas, por lo que las empresas que ocupan muchos metros cuadrados en 'prime' en edificios menos eficientes pueden instalar el mismo número de trabajadores en menos espacio. Por lo tanto tienen un doble ahorro: en metraje y en precios. Las compañías que no tienen que estar necesariamente en el centro de la ciudad se han ido desplazando hacia estas nuevas áreas; en este último trimestre, más del 50% de las contrataciones se han hecho en estas dos zonas. Y las empresas que necesitan pequeños espacios de representación en el centro de la ciudad, tienen pequeños despachos en 'prime', pero la sede corporativa la tienen descentralizada. Creemos que ésta será una tendencia que veremos cada vez más, porque se buscan edificios modernos, bien de precio y a la vez con una superficie más eficiente que pueda albergar más trabajadores. Laura Caballero añade: Evidentemente habrá mercado para las dos cosas. Porque en el centro de la ciudad quedará la pequeña demanda, que ahora encontrará ubicaciones 'prime' muy bien de precio.

Ya para terminar, ¿cómo cree que evolucionará el mercado de oficinas de Cataluña durante 2011? ¿Y a 5 años vista?

En 2011 veremos una recuperación de precios debido a que no saldrán más metros cuadrados al mercado en los próximos 2-3 años. Los metros cuadrados disponibles en stock irán disminuyendo, a la vez que los precios se estabilizarán e incluso aumentarán ligeramente. Por lo tanto asistiremos a un panorama en los próximos 2 años más favorable del que tenemos ahora.

Y de aquí 5 años, yo quiero pensar que habremos superado ya la situación económica que estamos viviendo, que ya se habrán aplicado las medidas necesarias y que nuestra credibilidad en Europa volverá a ser importante, por lo cual volveremos al auge económico. Al menos éste es mi deseo. Y creo que todos debemos trabajar para que sea una realidad y poner nuestro granito de arena; es un trabajo que debemos hacer todos, sin excepción.

Los centros de negocios, la mejor alternativa en tiempos de crisis

Instalarse en un centro de negocios perteneciente a la Asociación Española de Centros de Negocios (ACN) es todo ventajas. Conscientes de esto, uno de los principales retos de la asociación será seguir impulsando la actividad de los business centers, una interesante vía que permite utilizar los recursos necesarios para llevar a cabo una actividad empresarial sin la necesidad de comprarlos 'usar sin tener'.

Opinión de María Montaña Redondo, *gerente de ACN*

Otro de los puntos en los que vamos a incidir en los próximos meses es en la obtención de un sello de excelencia entre nuestros asociados, el mejor referente para conocer si una institución cuenta con una gestión eficiente. Al igual que un restaurante mide su calidad en función del número de tenedores, los servicios y unidades de una institución pueden solicitar el reconocimiento de su trabajo mediante certificados o sellos de excelencia. Y ACN es garantía de calidad, las empresas asociadas así lo demuestran día tras día, y seguiremos trabajando para mantenernos en primera línea y ser un referente nacional e internacional de los centros de negocios.

Por supuesto, y dada la cercanía, la celebración del XII Congreso Anual de ACN, que se celebrará en Bilbao los días 10 y 11 de junio, es actualmente nuestra prioridad. El Congreso ha conseguido conver-

tirse en un referente del sector, en un punto de encuentro y de intercambio de experiencias para los líderes nacionales e internacionales del sector de los business centers. Las expectativas son muy buenas y confiamos en repetir los excelentes resultados alcanzados en las anteriores ediciones. Durante dos días, los asistentes podrán escuchar de expertos las últimas tendencias en el sector de los business centers, conocer de primera mano lo que se hace fuera de nuestras fronteras, y estar al día de cuanto ocurre en este sector en constante evolución.

Los centros de negocios son, cada vez más, la mejor alternativa a la oficina tradicional y la llave para fomentar el desarrollo empresarial y el espíritu emprendedor. Con un volumen de facturación de más de 70 millones de euros, España es el país europeo en el que más ha crecido el número de business centers, sólo por detrás de Reino Unido y Francia. Y es que los business centers son una excelente oportunidad para instalar un negocio sin necesidad de grandes inversiones. Desde la Asociación Española de Centros de Negocios (ACN) estimamos que el ahorro tanto en el momento de iniciar la actividad como de forma mensual se reduce un 84,77% y un 76,19% respectivamente, en relación a los costes de una oficina en alquiler tradicional. Todo son ventajas.

Los más de 160 centros asociados a ACN suman 154.000 metros cuadrados de instalaciones tecnológicamente avanzadas, 3.450 despachos equipados y 375 salas de reunión. Cerca de 25.000 clientes emprendedores, profesionales, empresarios individuales, pymes, multinacionales y entidades optan por los centros de negocios como alternativa a la oficina convencional por las ventajas que ofrecen. Y todo ello, con la garantía de pertenecer a una asociación que se adapta a los tiempos y está en constante evolución. Estratégicamente localizados en los centros de las ciudades, con excelentes comunicaciones, los business centers asociados a ACN se han convertido actualmente en la mejor solución para las empresas, debido a que pueden establecerse en una oficina de forma inmediata y con todos los servicios necesarios. Así, el empresario que se instala en un centro de negocios dispone de un espacio dedicado a despacho, salas de reunión a su disposición y personal que recepciona y administra sus llamadas de forma personalizada. Además, cuenta con servicios de copistería, mensajería, mantenimiento, etc. y sólo tiene que preocuparse por llevar a cabo su actividad, lo que supone además un importante ahorro de tiempo.

Los business centers asociados a ACN pueden establecerse en una oficina de forma inmediata y con todos los servicios necesarios

Los centros de negocio son, en definitiva, un salvoconducto en tiempos de crisis ya que facilitan la creación, ampliación y diversificación de empresas. Sus numerosas ventajas con respecto a una oficina tradicional (inmediatez, flexibilidad, adaptación a las necesidades del cliente, localizaciones privilegiadas, despreocupación, ahorro, servicios) y el valor añadido que muchos de ellos ofrecen ya a sus clientes (incorporación en sus instalaciones de zonas dedicadas al ocio y a la relajación que ayuden a aliviar el cansancio, el estrés y la tensión característicos de una intensa jornada laboral: gimnasios y spas, salas antiestrés, galerías de arte, networking, etc) les convierten en la opción principal, no solo para los emprendedores y las pymes sino también, y cada vez más, para multinacionales que buscan ubicarse en nuestro país o empresas que quieren abrir delegaciones de forma rápida, flexible y económica. Los centros de negocios son siempre una garantía de éxito y constituyen una ventajosa alternativa para aquellos empresarios que quieren poner en marcha un nuevo proyecto y para las organizaciones que se plantean una diversificación de su negocio o una ampliación de su actividad.

Y en los tiempos que corren, es fundamental poder dejar de lado las gestiones logísticas y de mantenimiento de una oficina, y dedicarse en cuerpo y alma a la empresa, a su crecimiento. Todos sabemos que para afrontar una situación económica adversa, la paciencia y la constancia suelen ser las mejores armas para el empresario. A día de hoy, me atrevería a añadir una tercera: los centros de negocios.

El nuevo centro de negocios está ubicado en el epicentro de la ciudad, una de las zonas más privilegiadas de Castellón

El centro de negocios Puerta de Sol, en Castellón, se adhiere a la ACN

El Centro de negocios Puerta del Sol de Castellón se ha adherido a la Asociación Española de Centros de Negocios (ACN), entrando a formar parte de los más de 150 centros ya existentes en España y de la red de más de 2.000 europeos.

Este nuevo asociado representa un importante impulso para la ACN en la Comunidad valenciana, que cuenta ya con once centros en la región: tres en Castellón (OfiEspai, VN Castellón Trade Center y el Centro de Negocios Puerta del Sol, el miembro más reciente), seis en Valencia (BDOS Center Barón de Carcer Business Center; Cirilo Amorós Centro Empresarial, G&P European Business Center; Géminis Center; Regus y Serinter-Servicios valencianos internacionales) y dos en Alicante (Aldeser y Centro de Negocios Cemon).

Puerta del Sol está ubicado en el epicentro de la ciudad, una de las zonas más privilegiadas de Castellón. Edificio señorial de 4 plantas con fachada clásica y modernos interiores, el centro ofrece 20 despachos de diferentes dimensiones (de 14 a 30 metros cuadrados). Como explican los responsables de este nuevo centro asociado de la ACN, el Centro de Negocios Puerta del Sol está destinado a atender las necesidades de profesionales y empresas, y hace además las funciones de oficina virtual al permitir la domiciliación de sociedades y la gestión de llamadas y correo. Entre otras prestaciones, ofrece además servicio de fotocopia, envío de fax, recepción y envío de correo, escáner, cafetería, servicios de recursos humanos, traducción y llamadas personalizadas. El centro pone además a disposición de sus clientes salas comunes: sala de espera, sala de reuniones, cocina, y recepción.

Una solución en tiempos de crisis

Eduardo Salsamendi, presidente de la EUROCBCA (European Confederation of Office Business Centre Associations), explica que "la actividad de los centros de negocios permite disfrutar de forma instantánea y sin necesidad de inversión de una completa infraestructura con la combinación idónea de recursos técnicos y humanos para desarrollar la actividad empresarial. Nuestros servicios constituyen un importante apoyo al espíritu emprendedor que, en épocas de crisis, debe ser más dinámico para ofrecer alternativas renovadoras al mercado laboral".

Durante 2010, cerca de 25.000 clientes —entre profesionales, pymes y micropymes, emprendedores, multinacionales y entidades sin ánimo de lucro— han optado por los centros de negocios como alternativa a la oficina convencional por las ventajas que ofrecen. Un 48% han sido compañías españolas de entre cinco y diez empleados. El resto de usuarios habituales lo han compuesto delegaciones de compañías extranjeras (20%) y profesionales liberales (17%)

La principal ventaja de los centros de negocios frente a la opción habitual de alquiler o compra de oficina tradicional es la optimización de costes por la flexibilidad y la integración de servicios e infraestructuras. El ahorro, tanto en el momento de iniciar la actividad como de forma mensual, se reduce un 80,95 y un 73,20%, respectivamente, con relación a los costes de una oficina en alquiler tradicional.■

La principal ventaja de los centros de negocios es la optimización de costes por la flexibilidad y la integración de servicios e infraestructuras.

La empresa asume este reconocimiento para continuar trabajando y convertirse en el mayor facilitador de servicios para hacer negocios

Busining recibe el distintivo de calidad social de Pozuelo de Alarcón

Busining, empresa que desarrolla centros de negocio e innovadores servicios B2B, ha recibido el distintivo 'Sello Social 2010' que otorga el ayuntamiento de Pozuelo de Alarcón a empresas asentadas en el municipio, gracias a su ética de gestión empresarial, ya que desde su puesta en marcha en 2009 ha mostrado especial interés en la mejora social, económica y ambiental de su entorno.

La empresa asume este reconocimiento de Calidad Social, para continuar trabajando y convertirse en el mayor facilitador de servicios para hacer negocios y permitir a los empresarios que sólo se inquieten por desarrollar su actividad sin preocuparse de las tareas administrativas u organizativas.

El 'Sello Social Pozuelo de Alarcón' es un premio que otorga el ayuntamiento del municipio con el objetivo de fomentar las buenas prácticas en RSC, para que impulsen a otras empresas a adoptar prácticas efectivas con el fin de generar un aporte social, económico y ambiental en el desarrollo local.

El 'Sello Social Pozuelo de Alarcón' es un premio que otorga el ayuntamiento del municipio con el objetivo de fomentar las buenas prácticas en RSC

Gran Vía

BUSINESS & MEETING CENTER

la mejor solución

GRAN VÍA BUSINESS CENTER | TU CENTRO DE NEGOCIOS EN BARCELONA

OFICINAS

SALAS DE REUNIÓN

AULAS DE FORMACIÓN

ESPACIOS SINGULARES

www.granviabc.com

900 800 132

¡NOVEDAD!

Interempresas

Disponible en
App Store

–DESCARGA GRATUITA–

Más de 40.000 ofertas y ocasiones

de maquinaria, equipamiento y naves industriales a su alcance, en la nueva aplicación móvil de Interempresas.

Según los datos publicados por diferentes consultoras de referencia

El mercado de oficinas de Madrid sigue en 'stand-by'

La disponibilidad ha aumentado ligeramente, la oferta se mantiene, la inversión asciende un poco y la demanda no sufre cambios. Lo cierto es que el mercado de oficinas de Madrid se encuentra en una fase de estancamiento del que no saldrá hasta pasado este año, según las previsiones de consultoras de la talla de BNP Paribas Real Estate, Jones Lang LaSalle o Savills.

Esther Güell

Otro tema son las rentas. Si bien en la zona prime siguen en la misma línea, lo cierto es que la media ha descendido hasta un 6,5% según los datos de BNP Paribas Real Estate. En la misma línea, desde Jones Lang LaSalle apuntan que, concretamente los precios de alquiler de referencia, no ven reflejada todavía una estabilización de renta de modo que, por segundo trimestre consecutivo, han disminuido por debajo del 1%.

Pero la fluctuación de las rentas depende también de la zona, tal como señalan desde Savills. Según los analistas de la consultora británica, el mercado de oficinas de Madrid avanza a dos velocidades en cuanto a rentas se refiere, distinguiendo la fortaleza del CBD (Central Business District) de las áreas más alejadas del centro.

La contratación de oficinas en Madrid suma una superficie de 74.000 m²

La cautela de las empresas ante una recuperación económica que se muestra más lenta de lo esperado se ha trasladado al mercado de oficinas de Madrid. Durante el primer trimestre de 2011 la contratación registró un descenso del 9,4% en términos anuales, según la consultora inmobiliaria BNP Paribas Real Estate, que cifra en 74.000 metros cuadrados la absorción bruta de los primeros tres meses del año. Al igual que en el ejercicio 2010, las relocalizaciones han constituido el motor de la contratación, pese a que empiezan a percibir cierto agotamiento de esta estrategia.

Por zonas, la contratación retrocedió un 7% en términos anuales en el centro de negocios (CDB) y un 30% en la zona Descentralizada. La zona de mayor crecimiento fue en Periferia (+39%), aunque se debe esencialmente a la escasa contratación de hace un año.

Las empresas del sector servicios, fabricantes y entidades financieras —en este caso, por la destacada operación protagonizada por BBVA, con 9.000 metros cuadrados en zona Descentralizada— sumaron el 75% de la contratación del trimestre. Asimismo, la consultora apunta también que la Administración permanece ausente de la demanda de oficinas en Madrid por las políticas de austeridad imperantes.

Asimismo, y aunque no se han registrado entregas de obra nueva significativas durante el pasado trimestre, la disponibilidad creció un punto porcentual por la liberación de superficie de segunda mano como consecuencia de las estrategias de optimización de espacio y, en menor medida, del cierre de empresas. Las oficinas vacantes en este momento constituyen el 13,9% del total del parque madrileño. El mayor crecimiento (+2,3%) se registró en Periferia, y determinó el aumento de este parámetro en toda la ciudad. No obstante, al ritmo de contratación de los últimos doce meses, el parque de oficinas disponible en la ciudad se absorbería en cuatro años, lo que supone una mejora respecto a los cinco años que eran necesarios a principios de 2010.

Al ritmo de contratación de los últimos 12 meses, el parque de oficinas disponible en la ciudad se absorbería en 4 años cuando en 2010 eran necesarios 5 años

Rentas

La renta prime de Madrid del trimestre se mantuvo estable frente a 2010 en 28 €/m²/mes. Las rentas medias, por su parte, descendieron el pasado trimestre un 6,5% en términos anuales, como respuesta a la menor actividad del mercado y al aumento de disponibilidad. Sólo en el centro de negocios (CDB) las rentas crecieron un 4%. El descenso más acusado se dio en Periferia, donde los precios de alquiler retrocedieron un 21%. Desde que en el 2008 empezara a decrecer la actividad, las rentas medias han acumulado un descenso del 26% en la ciudad.

La oferta en oficinas y edificios 'high tech' crece ligeramente

Según el informe del mercado de oficinas de Madrid para el primer trimestre del año elaborado por la consultora Jones Lang LaSalle, los precios de alquiler de referencia no ven aún reflejada una estabilización de renta. Por segundo trimestre consecutivo, dichas rentas han disminuido ligeramente por debajo del 1%. Además, los niveles de carencias en incentivos en los mejores productos del mercado siguen utilizándose para conseguir llevar a término las operaciones firmadas, así como en algunos casos otro tipo de incentivos.

En el caso de la oferta de edificios de oficinas en alquiler en la capital, la falta de movimiento de empresas así como el descenso de proyectos terminados han marcado que la oferta

'La disponibilidad disminuye tras más de 3 años de crecimiento'

Savills también ha presentado recientemente su último informe sobre el mercado de oficinas de Madrid correspondiente al primer trimestre del año. Según éste, la desconfianza ante la evolución de la situación económica en España ha provocado que el mercado de las oficinas en la capital muestre síntomas de estancamiento. Tanto, que el volumen de absorción, cerca de 73.000 metros cuadrados, se ha situado un 25% por debajo de la cifra registrada en el mismo período del año anterior. Además, la demanda ha dado muestras de cautela ya que las operaciones han sufrido un descenso del 8%.

Dentro de este contexto de atonía, uno de los aspectos más reseñables ha sido la caída de la tasa de disponibilidad. Tras trece trimestres consecutivos de crecimiento, el mercado de oficinas de Madrid ha dejado un volumen de superficie vacante por debajo de la barrera psicológica de 1,5 millones de metros cuadrados. "Estas cifras se pueden explicar en base a varios factores. Por un lado, debido a la discreta incorporación de nuevos desarrollos y, por otro, a las compañías que durante el ejercicio pasado firmaron grandes operaciones y que todavía no han desocupado sus sedes. Así, la tasa de disponibilidad en el mercado global de Madrid quedaría en un 11,5%", explica Ana Zavala, directora del departamento de Agencia de Oficinas de Savills.

disponible de este trimestre tanto en oficinas como en 'high-tech' haya crecido muy ligeramente, superando el millón quinientos mil metros cuadrados en oficinas, junto con casi 462.000 metros cuadrados en productos 'high-tech'. Este ligero crecimiento sigue consolidando la tendencia a la estabilización de la disponibilidad inmediata en el mercado.

En cuanto a la tasa de disponibilidad de oficinas, ésta ha alcanzado el 10,2% dados los ligeros incrementos en todas las zonas menos en la Periferia. Las cifras de los productos terminados consolidan su vuelta a los niveles de los años 90, marcando de manera cada vez más acusada la escasez de productos nuevos, que representan sólo algo más del 8% sobre el total de stock de oficinas en Madrid.

Por otra parte, entre enero y marzo de este año las demandas inferiores a los 200 metros cuadrados aumentaron ligeramente su actividad frente a períodos anteriores. Pero sigue sin aumentar el número de grandes corporaciones que buscan espacio, por lo que el mercado se mantiene gracias a las demandas pequeñas, que incrementan ligeramente su posición a más del 60% del total. La mayor parte de las demandas de más de 5.000 metros cuadrados comenzaron su búsqueda hace ya tiempo y siguen sin encontrar oficinas que cumplan con sus requisitos.

La inversión busca 'prime'

Los criterios de demanda de inversión analizados por Jones Lang LaSalle no han variado en los últimos meses y los edificios que más demandas están teniendo son los situados en las mejores ubicaciones de Prime y CBD, en los que la calidad prima sobre la situación arrendaticia, los edificios localizados en zonas secundarias dentro de la M-30 y periféricas cercanas muy consolidadas. En otras áreas de Madrid, los inversores sólo considerarían zonas muy consolidadas como el Parque Empresarial Las Rozas por ejemplo, y siempre y cuando la oportunidad no presente riesgos de desocupación a corto plazo y el arrendatario sea de probada solvencia. Igualmente, las transacciones de sale & leasebacks continúan siendo de interés para la demanda.

Por otra parte, en los últimos meses la consultora ha detectado un ligero aumento de activos en el oferta en el mercado ya que algunas inmobiliarias y fondos de inversión han decidido rotar ciertos inmuebles y aunque las expectativas de precio siguen siendo altas en muchos casos, previsiblemente se irán vendiendo en los próximos meses. Mientras, los sale & leaseback, que han protagonizado el mercado de inversión en los últimos 2 años, empiezan a escasear aunque no descartamos que sigan apareciendo oportunidades puntuales en diferentes zonas de Madrid.

Finalmente, las rentabilidades para el mercado de inversión de oficinas de Madrid se mantuvieron en este trimestre en un 5,5% aunque, algunos inversores, especialmente privados, estarían en disposición de aceptar rentabilidades más bajas para activos muy atractivos y de gran calidad.

En palabras de Jorge Sena, director de Inversión de Jones Lang LaSalle en Madrid, "la oferta de productos en inversión aumentará en los próximos meses en todas las zonas de Madrid. No obstante el producto en el CBD empieza a ser cada vez más escaso debido fundamentalmente al alto número de operaciones que se ha registrado en losúltimos 2-3 años y que los actuales propietarios no están en disposición de venta." Y concluyó: "El incremento de oferta provocará un aumento significativo de transacciones de inversión que previsiblemente se deberían cerrar antes de verano".

En el apartado de las rentas, los analistas de la consultora británica consideran que el mercado de oficinas de Madrid avanza a dos velocidades: Por un lado, la fortaleza del CBD (Central Business District) y de las áreas prime de la periferia han conseguido que se aminore el ritmo de los descensos. En cambio, en las áreas más alejadas del centro, donde el exceso de oferta supera con creces los niveles 'saludables', el factor precio se convierte en el principal incentivo para atraer a la demanda.
El valor teórico del CBD se mantuvo estable respecto al trimestre anterior entre los 27 €/m²/mes y los 28 €/m²/mes, con una variación interanual del -3,5%, si bien el 60% de las operaciones firmadas en esta zona se situaron en una horquilla entre los 25 €/m²/mes y los 30 €/m²mes. En cuanto al área urbana, la dispersión de los valores de renta es más amplia, sin embargo en el 38% de las operaciones el precio se situó entre los 18 €/m²/mes y los 20 €/m²/mes.

A la espera del 2º semestre de 2011

Según los datos publicados por las consultoras, las previsiones no son muy optimistas, al menos no hasta finales de 2011 y, sobre todo, primeros de 2012. Y es que las previsiones apuntan a una progresiva estabilización de las rentas, aunque con nuevos descensos en las zonas más alejadas. "Aún esperamos que el segundo trimestre, el más determinante, pueda mejorar la tendencia global del año", afirma Ilan Dalva, director del área de oficinas de BNP Paribas Real Estate. Aunque se espera la definitiva recuperación de la actividad del mercado de oficinas en 2012, "en la actualidad existe demanda, si bien la toma de decisiones de las empresas se está alargando", explica el directivo. Los precios, la mejora de las condiciones contractuales y las ayudas a la implantación pueden colaborar a la reactivación del mercado.
En la misma línea, para Savills 2011 será un año de transición, "en el que las rentas continuarán su ajuste bajista y el mercado de inversión alcanzará el nivel de los últimos dos años". Desde la consultora británica consideran que, sin duda, los inversores internacionales afianzarán su regreso al mercado de oficinas de la capital, lo que incrementará el volumen medio por operación, cuya capacidad inversora le permite acceder a producto que queda fuera del alcance del inversor nacional.

El mercado de inversión ha superado los 100 millones de euros, según los datos de Savills

En fase de transición

Durante los tres primeros meses del año el mercado de inversión superó ligeramente los 100 millones de euros. Sin embargo, como señala el informe de Savills, aunque el volumen dobla la cifra alcanzada en el primer trimestre del año anterior, el dato resulta poco alentador teniendo en cuenta que ha sido el mínimo de la última década. En la opinión de los consultores, el nivel de rentabilidad en CBD mantiene el registro del trimestre anterior, entre el 5 y el 5,25%, pero si se detectase un edificio en venta que cumpliese todos los fundamentos de inversión, la voracidad de los inversores nacionales comprimiría las yields.
"Nos encontramos en un momento de transición en el que se conjugan varios elementos: escasez de producto, incertidumbre económica y aumento del coste de la financiación, entre otros. No obstante, en los próximos meses aumentará la oferta de inmuebles de calidad, lo que provocará una mayor actividad inversora", concluye Pavía, director de Inversión de Oficinas Nacional de Savills.

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

Conclusiones del encuentro III Foro Inmobiliario organizado por Jones Lang Lasalle en Barcelona

El mercado terciario catalán respira moderado optimismo

Torre Realia BCN, situada en Plaça Europa, nació como alternativa frente a la oferta en oficinas del centro de la ciudad.

La consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle organizó el pasado mes de marzo el III Foro Inmobiliario donde se analizaron las nuevas tendencias en el mercado terciario catalán después de unos años de constante cambio y reajuste. El evento tuvo lugar en el Espacio Esade Forum de Barcelona y a él asistieron numerosas personalidades del mundo económico e inmobiliario de la capital catalana.

La presentación corrió a cargo de Jordi William Carnes, primer teniente de alcalde del Ayuntamiento de Barcelona, quien hizo un repaso del plan metropolitano urbano. Tras esta intervención, se dio paso a una serie de conferencias que concluyeron algunos aspectos fundamentales para los retos del futuro el mercado inmobiliario terciario catalán.

Las empresas optan por edificios más modernos fuera del centro de la ciudad

Javier Fernández Clavé, director general de IVG Funds, tomó la palabra para explicar el proyecto del complejo empresarial 'The Squaire' que están llevando a cabo en Frankfurt (Alemania). Fernández Clavé señaló que es un ejemplo de presente y de futuro de lo que tenderán a ser los proyectos de oficinas, ya que reúne en sí mismo todo lo que la demanda desea: eficiencia, flexibilidad, servicios, y transportes.

A continuación Elena Torres, codirectora de Agencia Oficinas de Jones Lang LaSalle en Barcelona, presentó un estudio de mercado realizado por el departamento de Research de la consultora sobre las preferencias de la demanda, tras analizar las empresas que se han trasladado de oficinas en durante 2009

Vallsolana Garden Business Park es un proyecto de 4 edificios de oficinas de unos 9.500 m² más 5.600 m² de servicios complementarios y aparcamiento, ubicado en el Parc de Negocis Can Sant Joan, en Sant Cugat del Vallés (Barcelona).

Mercado de inversión: Europa va a dos velocidades

La siguiente ponencia fue a cargo de Xavier Cotet, director adjunto de Inversión de Jones Lang LaSalle, que centró su discurso en el resurgir de la inversión inmobiliaria. De acuerdo con Xavier, la confianza de los inversores está mejorando gracias en gran medida a la recuperación económica de Alemania y los mercados nórdicos, pero aclaró que Europa va a dos velocidades y España está mostrando mayores dificultades que el resto. "Se espera que las rentabilidades se mantengan estables en la mayoría de mercados. El crecimiento del volumen de inversión en el corto plazo dependerá de la evolución de las rentas y llegará antes en aquellos mercados donde la ocupación sea mejor, aunque no antes de 2014", explicó.

Meridian es un edificio exclusivo de oficinas situado junto a la Avenida Meridiana de la Ciudad Condal, con 24.000 m² sobre rasante, apartamiento, semisótano, plantas divisibles en dos módulos y ubicado junto al centro lúdico Heron City, el Corte Inglés y el parque de Can Dragó.

y 2010. Así, el 61% ha preferido salir del centro ciudad a edificios mas modernos. Respecto a la empresas instaladas en nuevas áreas de negocio, el 44% ha preferido Plaça Europa.

Además, Torres hizo un repaso de la oferta actual existente explicando que proyectos como Distrito 38, Torre Realia, Vallsolana Garden Business Park o Meridian son ejemplos de los inmuebles de oficinas punteros, que reúnen eficacia, sostenibilidad y arquitectura de vanguardia. "El mensaje de que hay que aprovechar el momento para situarse en buenos inmuebles ha calado fondo. Bajo la premisa del ahorro, muchas grandes compañías han decidido moverse. La demanda se mantendrá cautelosa en los próximos meses, pero sabemos que todavía quedan muchas compañías esperando el momento idóneo para llevar a cabo sus estrategias inmobiliarias", concluyó.

El Puerto posicionará aun más a Barcelona como centro logístico de Europa

Otro tema destacado del Foro fue el del mercado inmobiliario industrial de Cataluña. Abrió esta ponencia Santiago Bassols, director general de Cils y Barcelona Centre Logístic, quien habló de la ampliación del Puerto de Barcelona que, según sus palabras, "ayudará a posicionar aún más Barcelona como un polo logístico estratégico en España y en Europa".

Continuó Luis Guardia, director de Industrial y Logística de Jones Lang LaSalle, que se centró más en la situación del mercado. Al respecto declaró: "En este mercado pesa mucho el desarrollo de buenas infraestructuras que ayuden a situar a la demanda logística en nuestro territorio. Los síntomas demuestran que lo peor ya lo hemos dejado atrás. Las buenas perspectivas de la cantidad de espacio actualmente en negociación nos hacen ser bastante optimistas de cara a este año".

Mesa redonda de clausura

Las ponencias se clausuraron con una mesa redonda moderada por Andrés Escarpenter, consejero delegado de Jones Lang LaSalle en España, en la que se debatieron los nuevos indicadores, tendencias del mercado inmobiliario (sostenibilidad y nuevas fórmulas de trabajo), así como la nueva normativa contable de alquileres. En ella intervinieron diferentes expertos como Pere Viñolas (CEO de Colonial), Gonzalo Delgado (responsable de Property de Vodafone España), Eduard Mendiluce (CEO de CatalunyaCaixa inmobiliaria), José Antonio Martínez Álamo (presidente la Comisión de Industria e Innovación de Fomento del Trabajo) y Jordi Toboso (director general de Cataluña de Jones Lang LaSalle).

BNP Paribas Real Estate publica las cifras del primer trimestre de 2011 del mercado de oficinas

La contratación de oficinas en Alemania crece un 2% en el primer trimestre de 2011

La contratación de espacio de oficinas durante el primer trimestre de 2011 en las ocho principales ciudades alemanas —Berlín, Colonia, Düsseldorf, Essen, Frankfurt, Hamburgo, Leipzig y Munich— ha sumado 650.000 metros cuadrados, un 2% más que en el mismo periodo del año anterior, según la consultora inmobiliaria BNP Paribas Real Estate.

Como se esperaba, ha proseguido la positiva evolución del mercado de alquiler que empezamos a apreciar el pasado año. Es destacable el buen arranque de ejercicio, con un crecimiento general de la contratación pese a la distorsión que produce la operación excepcional de 90.000 metros cuadrados cerrada el pasado año por Vodafone en Düsseldorf", explica Peter Rösler, presidente ejecutivo de BNP Paribas Real Estate en Alemania. "Es asimismo gratifican-

te verificar que esta tendencia positiva se repite en la mayoría de las ciudades analizadas, lo que confirma que, en términos generales, el crecimiento de la contratación se ha asentado. Dadas además las buenas perspectivas actuales para la economía alemana y el mercado de trabajo, todo apunta a que continuará el rápido crecimiento de la demanda", adelanta Rösler.

Las únicas excepciones al crecimiento general de la contratación han sido Colonia (-26%, 34.000 metros cuadrados), Leipzig (-29%, 17.000 metros cuadrados y Dusseldorf (-43%, 84.000 metros cuadrados). En el caso de Dusseldorf, excluyendo la mencionada operación de Vodafone del pasado año, la absorción habría crecido un impresionante 45%. La contratación más alta, no obstante, se registró en Múnich, con un total de 160.000 metros cuadrados (+12 %), seguida de Hamburgo, con 104.000 metros cuadrados (+13%). El porcentaje superior de crecimiento fue el de Frankfurt, con un 64% y 95.000 metros cuadrados de superficie contratada, y Berlín (+27 % y 136.000 metros cuadrados). Essen elevó un 11% su contratación de oficinas respecto al año anterior (20.000 metros cuadrados).

Dusseldorf ha registrado un descenso del 43% aunque, si excluyera la operación de Vodafone del pasado año, la absorción habría crecido un impresionante 45%.

La disponibilidad, por su parte, ha descendido un 1% durante los últimos doce meses en el conjunto de las localidades analizadas, situando el parque de oficinas en 8,78 millones de metros cuadrados. No obstante, durante el primer trimestre de este año se ha observado una ligera tendencia al alza de este parámetro, debido, esencialmente, a la desocupación de todas sus oficinas por parte de una compañía en Dusseldorf y a la finalización de varios desarrollos de gran tamaño en Frankfurt.

Las rentas prime —las que corresponden a los mejores inmuebles y ubicaciones— se han incrementado algo más de un 2% de promedio en el conjunto de las ocho ciudades. El mercado donde más han subido fue Berlín, casi un 9%, hasta 22 euros/metros cuadrados/mes. Otras ciudades con sensibles incrementos de las rentas prime de sus oficinas fueron Leipzig, (11,50 euros/metros cuadrados/mes, +4,5%), Essen, (13.50 euros/metros cuadrados/mes, +4%) y Frankfurt, (35 euros/metros cuadrados/mes, +3 %). Las rentas prime en Munich y Colonia permanecieron estables, y sólo Hamburgo registró una caída, del 2% hasta los 23 euros/metros cuadrados/mes. Como conclusión, Rösler pronostica: "Nosotros esperamos que prosiga la positiva evolución general del mercado de oficinas durante el resto del año. En varias localizaciones, las rentas continuarán creciendo con moderación, y es probable que la contratación en el año entero supere la de 2010".

Rösler: "las rentas continuarán creciendo con moderación y es probable que la contratación en el año entero supere la de 2010"

Jorge Zanoletty, presidente de World Office Forum

World Office Forum se consolida y se hace internacional

En algún momento del siglo XXI la población global urbana ha superado a la población global rural. Cada vez más gente vive en ciudades, cada vez las ciudades son más grandes. Los gestores de las mismas mantienen con dificultad el ritmo en la creación y mantenimiento de las infraestructuras y la prestación de servicios a los ciudadanos. Cada vez la población ocupada se inclina más hacia el sector servicios mientras cada país lucha por defender su productividad en una economía global altamente competitiva, en que las máquinas van sustituyendo a los trabajadores en la agricultura y la industria. Sucesivas fronteras físicas y tecnológicas van cayendo y con ello se abren nuevas oportunidades. Y se presentan nuevas amenazas.

Las empresas, según crecen, se ven obligadas a pensar, más y más, en términos globales. Y al propio tiempo tienen que actuar en cada uno de sus territorios con conocimiento y tácticas locales.

Las oficinas son el asentamiento de esa actividad local. El conocimiento sobre este tipo de inmuebles, que aúnan en sí mismos el valor de uso para las empresas y el de inversión para quienes desean obtener un rendimiento de su explotación, se mantiene disperso entre muchos profesionales, especialistas en parcelas de conocimiento. Todos esos profesionales, desde el ingeniero que diseña un equipo de iluminación al abogado que trabaja bajo esa luz en las cláusula de un contrato de financiación, tienen un hilo conductor: la producción de mejores espacios, adecuados y confortables para las personas que trabajan en ellos y rentables para las empresas que los explotan.

En los últimos pocos años, la nueva conciencia social sobre el cambio climático y su relación con las emisiones de gases de efecto invernadero, han introducido un nuevo reto: ya no basta con que los edificios sean cómodos y funcionales o rentables, tienen que ser, además eficientes desde el punto de vista energéticos —es decir, con la menor emisión posible de CO^2— y sostenibles desde el de conseguir que nuestro entorno futuro no empeore como consecuencia de su existencia. No sólo que no empeore: idealmente deben ayudar a que nuestro entorno mejore. Ha llegado la 'revolución verde'.

Los usuarios han hecho suyo el reto de la sostenibilidad y lo han metabolizado como reputación corporativa: la sostenibilidad ya no es sólo un elemento positivo para la sociedad, global o no, al que la empresa u organización sirve; el ignorarla se convierte en un daño a su reputación, una posible lesión para su cuenta de resultados. Los inversores institucionales han tomado nota de esta situación y se han tornado selectivos hacia 'lo sostenible', demandando rentabilidades crecientes para los edificios que no cumplen con los nuevos criterios 'verdes'.

Y, mientras tanto, el individuo que trabaja sigue su propia evolución, equipado de forma creciente con tecnología que le permite y le obliga a estar comunicado de forma permanente. Otra revolución.

En World Office Forum hemos venido siguiendo esta evolución de hechos e ideas, y estas revoluciones que nos rodean, con interés creciente. Y hemos pensado que nosotros también estamos obligados a actuar localmente, pero a pensar globalmente.

Profesionales de distintos ámbitos del mercado de oficinas están deseando, en todos sitios, relacionarse entre ellos de forma más intensa, porque perciben que se enriquecen profesionalmente y que consiguen más negocio para sus empresas

2010 nos ha permitido constatar todo lo anterior. Y también nos ha brindado la satisfacción de que no estamos solos en nuestras inquietudes. Así nos lo confirma el hecho de que en nuestro primer año de actividad nos hayan apoyado empresas como IBM, Philips, Bovis Lend Lease, Arup, Otis, Carrier-Toshiba, CBRE y DTZ, o Hines, ING Real Estate e Iberdrola, entre muchas otras, o los ayuntamientos de Madrid y Barcelona. Y nos satisface haber contado entre nuestros ponentes a arquitectos de primera línea en España: Gabriel Allende, Fermín Vázquez, Luis Alonso, Joan Sabaté, Luis Vidal, L35 o Estudio Lamela. Asociaciones como IFMA Spain, el Urban Land Institute, la Asociación de Centros de Negocios, la Asociación Española de Oficinas nos han ayudado de forma incondicional. Así como el prestigioso European Council for an Energy Efficient Economy, —ECEEE— que ha acogido nuestra actividad con especial cariño. Y sin olvidar a nuestros medios afines, Interempresas, Inmobiliario Mes a Mes, Media Responsable y ODM-Oficinas del Mundo.

Y también nos ha satisfecho que en 2011 las cosas nos vayan mejor si cabe. Y añadamos como nota al margen que estamos convencidos de que una parte de esa satisfacción cristalizará en nuestra cuenta de resultados.

Nos hemos ido a México y nos hemos ido a Colombia. Y en ambos sitios hemos recibido una acogida entusiasta de empresas e instituciones lo que, de nuevo, nos convence de que estamos en la línea correcta.

En México, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda del Distrito Federal, así como el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, dos organizaciones del máximo nivel, se han puesto a nuestra disposición desde un principio, al igual que el Urban Land Institute local, el Instituto Mexicano del Edificio Inteligente y numerosas empresas que nos han puesto en la difícil labor de elegir quién comparte nuestros mensajes en este año 2011.

En el caso de Colombia, el primer banco del país, Bancolombia, se ha prestado a explicar sus prioridades

en la mejora de eficiencia de su cartera de edificios corporativos, el Consejo Colombiano de Construcción Sostenible nos presta su apoyo incondicional, así como las principales promotoras del país, que incluyen entre ellas a los grupos Sarmiento Angulo y Terranum. Unilever explicará su concepto de Agile Work Place y nos es particularmente grato iniciar una experiencia de 'cross breeding' al llevar al arquitecto Rafael de La-Hoz a explicar el Distrito C de Telefónica en Bogotá o a Joan Sabaté a hacer lo mismo con el Banco de Sangre y Tejidos de Cataluña en Ciudad de México. Les esperan con especial interés.

En Europa, la Cámara de Comercio de Milán nos ofreció en Mipim su colaboración de forma inmediata, por lo que podemos confirmar que el 19 de octubre tendrá lugar WOF Green Office Milan.

Y de Estambul, Lyon, Bruselas, Buenos Aires, Santiago de Chile, Lima, iremos hablando.

En suma, desde World Office Forum podemos afirmar que las necesidades y afán de conocimiento de una empresa promotora en Estambul o en México tienen mucho en común. Y que profesionales de distintos aspectos del mercado de oficinas están deseando, en todos sitios, relacionarse entre ellos de forma más intensa, porque perciben que no sólo se enriquecen profesionalmente, sino que consiguen más negocio para sus empresas. Y que el conocimiento de las tendencias globales se considera imprescindible. Y que en la sostenibilidad del sector de oficinas hay un filón global, de trabajo y de beneficio, que merece ser explotado, para bien los que quieran participar en World Office Forum, y para el de la sociedad en su conjunto.■

Establecimientos que permiten combinar gastronomía, viaje y trabajo en un mismo espacio

El turismo de negocio, la otra cara de Barceló Hotels & Resorts

El origen vacacional de Barceló Hotels & Resorts ha hecho de su vertiente urbana, que actualmente alcanza casi el 50% de su oferta, la faceta menos conocida. Sin embargo la cadena dispone de hoteles de negocio, ubicados en las principales ciudades de España y América, al tiempo que cuenta con modernos centros de convenciones con capacidad para acoger eventos de hasta 1.000 personas.

Su servicio de congresos, convenciones e incentivos MeetBarceló, pone a disposición de los organizadores profesionales de eventos más de 50.000 metros cuadrados de salas de reuniones en 16 países y 9 centros de convenciones. En la zona sur de España se pueden encontrar propuestas como Punta Umbría Beach Resort de Huelva.

Hacer negocios en un paisaje único

Situado en un entorno privilegiado en una playa virgen rodeada de dunas, integrado en el Paraje natural de los Enebrales, Barceló Punta Umbría Beach Resort es un hotel de construcción propia, de estilo andaluz. Con amplias habitaciones totalmente equipadas, un restaurante bufé con la mejor oferta gastronómica onubense, un restaurante a la carta con 'show cooking' y espectaculares vistas al mar, dispone de 5 salones de convenciones con capacidad hasta 180 personas, equipadas con la última tecnología audiovisual y poniendo a la disposición del cliente un departamento especializado en la organización de eventos.

Como oferta complementaria dispone de un amplio programa de animación que

Barceló Punta Umbría Beach Resort dispone de 5 salones de convenciones con capacidad hasta 180 personas, equipadas con la última tecnología audiovisual. Foto: Barceló Hotels & Resorts.

Entrada al Centro de convenciones del hotel Barceló Renacimiento (Sevilla). Foto Barceló Hotels & Resorts.

incluye actividades acuáticas, deportivas y sociales, campos de golf cercanos al hotel, Spa & Wellness y todo tipo de actividades 'team building'.

El Hotel está galardonado con la certificación 'Q' del Instituto para la Calidad del Turismo Español.

En Sevilla se encuentra el hotel Barceló Renacimiento, un clásico en el turismo de negocios de Andalucía, ya que en él se han celebrado multitud de eventos. Considerado por algunos como el Guggenheim de los hoteles debido a su original arquitectura: 3 edificios circulares rodeados de jardines y con vistas al río Guadalquivir, cuenta con un Centro de convenciones y 25 salones adicionales con capacidades entre 50 y 1.500 personas.

Otro hotel especializado en este tipo de eventos es el Barceló Málaga, con un centro de convenciones con más de 1.500 metros cuadrados, dividido en 16 salas con una capacidad máxima de 1.200 personas y totalmente equipado con las últimas tecnologías.

Adecuado para todo tipo de reuniones y eventos, cuenta con B- lounge y una gran oferta gastronómica, desde restaurante a la carta hasta 'buffet'; además de un 'fitness centre', sauna, sala VIP y 'business centre'.

Barceló Punta Umbría Beach Resort es un hotel de construcción propia, de estilo andaluz, con 5 salones de convenciones dotados con la última tecnología

Salón	m²	Ancho x Largo	Altura	Luz natural	Banquete	Cocktail	Escuela	Teatro	U	Imperial
Asia	130	9,5 x 13,7	3	Si	40	100	60	80	40	50
Oceanía	63	5,7 x 11,1	2,6	Si	30	50	30	50	21	26
Europa	47,5	5,9 x 5	2,2	Si	30	50	30	50	24	26
África	90	10 x 9	3,1	No	60	70	40	50	24	30
América	124	12,1 x 10,2	3,1	No	60	90	60	75	26	30

Salón	m²	Ancho x Largo	Altura	Luz natural	Banquete	Cocktail	Escuela	Teatro	U	Imperial
Atrium I+II+III	405	45 x 11,2	5	Sí	350	395	250	390	130	138
Atrium I	125	11,2 x 11,2	5	Sí	90	104	48	92	40	46
Atrium II	135	12,1 x 11,2	5	Sí	130	150	84	150	40	46
Atrium III	145	13 x 11,2	5	Sí	120	150	80	135	40	46
Patio Interior	198	16 x 11,9	3/4	Sí	140	250	-	-	30	36
1ª Planta	200	22,7 x 8,5	4,5	Sí	200	300	140	220	56	62
T.V.	40	10,2 x 4	3,5	Sí	12	40	12	20	12	14
Bridge	72	12,8 x 5,8	3,5	Sí	60	80	36	60	17	20
Cheminée	50	10,4 x 5,25	3,5	Sí	20	30	21	30	10	18
Los Cartujanos	55	8 x 6,7	3	Sí	40	50	30	50	17	32
Los Barros	123	11,2 x 11	3	Sí	120	170	80	120	27	35
Los Arenas	64	9,2 x 7,1	3	Sí	50	70	30	60	17	22
Spa	46	8 x 5,98	3	Sí	22	50	30	42	-	22
5 salas convertibles	12	4 x 3	3	Sí	-	-	-	-	-	8

Barceló Montecastillo Golf & Sports Resort es ideal para organizar reuniones, almuerzos de trabajo, cenas de gala, etc.

Hotel Barceló Montecastillo Golf & Sports Resort

Situado en Jerez de la Frontera, Cádiz, Barceló Montecastillo Golf & Sports Resort está formado por dos edificios de hoteles y dos conjuntos de villas que permiten acoger tanto pequeños eventos en un entorno privado como grandes eventos hasta 400 personas. El gran número y variedad de salones hace posible celebrar las reuniones, almuerzos de trabajo, cenas de gala, fiestas privadas en ubicaciones y ambientes diferentes, como su castillo del año 1.900, sin necesidad de salir del Resort. Incluso dentro de un entorno único cabe la posibilidad de instalar cualquier tipo de carpa.

Es posible también desarrollar programas de trabajo tanto 'outdoor' como 'indoor', como los de 'team building', entre otros. El establecimiento tiene un acuerdo especial con el Circuito de velocidad, lo que le permite realizar actividades tanto de ocio como de trabajo, como presentaciones de productos, actividades de karting, etc. Asimismo se pueden realizar cocktails tematizados, almuerzos de trabajo incluso dentro de boxes, entre otros.

El centro de convenciones de Barceló Málaga cuenta con más de 1.500 m² dividido en 16 salas con una capacidad máxima de 1.200 personas, totalmente equipado. Foto: Barceló Hotels & Resorts.

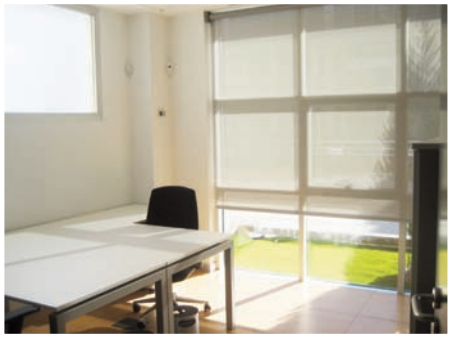
En Jerez de la Frontera, Cádiz, se encuentra Barceló Montecastillo Golf & Sports Resort, con una amplia variedad de salones para celebrar reuniones, almuerzos de trabajo, etc. en un entorno especial. Foto: Barceló Hotels & Resorts.

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

Las nuevas instalaciones de la empresa finlandesa son una buena muestra de sus principales soluciones de climatización eficiente

Uponor traslada su nueva sede a un edificio sostenible

Uponor, empresa especializada en soluciones para el transporte de fluidos en la edificación y climatización invisible, ha inaugurado recientemente su nueva sede corporativa y el centro de operaciones logístico de Uponor Iberia. Ubicadas en Móstoles, son un ejemplo de eficiencia energética y sostenibilidad, así como un 'showroom' de las soluciones y sistemas de la compañía.

Se trata de un edificio sostenible y energéticamente eficiente formado por la sede corporativa en la que se encuentran las oficinas centrales y las nuevas instalaciones de la Uponor Academy, con una superficie total de 2.690 metros cuadrados, y un centro logístico de 9.482 metros cuadrados destinados para almacén, en el que se han instalado las principales soluciones de la compañía tanto para el sector industrial como para el de oficinas.

Sistemas vanguardistas y eficientes

Los sistemas de climatización invisible Uponor para uso industrial, permiten hasta un 80% de ahorro energético, en combinación con fuentes de energía renovable, una reducción de pérdidas de calor así como la distribución homogénea del mismo y un mínimo mantenimiento, lo que implica un ahorro en gastos de explotación. Entre los sistemas que se han incorporado cabe resaltar: soluciones de climatización invisible para calefacción y refrigeración de oficinas por suelo y techo; soluciones de climatización por forjados activos (TAB); tuberías preaisladas LHD; energía geotérmica; frío solar por absorción; y climatización invisible industrial por suelo.

La zona de oficinas se encuentra climatizada mediante sistemas de climatización invisible por suelo radiante y por techo radiante técnico, Confort Panel. De este modo se cubren todas las demandas anuales con el mínimo consumo energético, consiguiendo ahorros de entre un 20% e incluso un 80% combinados con energías renovables.

En la nueva sede en Móstoles de Uponor se encuentran las oficinas centrales y las nuevas instalaciones de la Uponor Academy.

En el edificio de la sede corporativa se encuentran ubicadas las nuevas instalaciones de la Uponor Academy. Se trata de un taller de más de 180 metros cuadrados totalmente equipado para realizar formación práctica y un aula magna de más de 170 metros cuadrados para la impartición de seminarios y clases teóricas, conforman el complejo de la Academy. En estas instalaciones, además de la climatización invisible para calefacción y refrigeración por suelo radiante, se incorpora la solución de forjados activos (Thermally Active Building, TAB), sistema que emplea la inercia térmica del hormigón a través de la incorporación en la propia estructura del edificio, de circuitos de tuberías Uponor que transportan agua destinada a la calefacción y refrigeración de las instalaciones.

Inauguración oficial

Beatriz Corredor, secretaria de Estado de Vivienda, Jan Vapaavuori, ministro de Vivienda de Finlandia y Esteban Parro del Prado, alcade de Móstoles presidieron el acto de inauguración de las nuevas instalaciones de Uponor, junto a Jyri Luomakoski, presidente y CEO de Uponor Corporation, Fernando Roses, vicepresidente ejecutivo Norte, Sur y Oeste de Europa de Uponor Corporation y Ángel López, director general de Uponor Iberia, que les acompañó durante su visita por las instalaciones.

Fernando Roses quiso destacar el esfuerzo de la Administración Central y de la Secretaria de Estado de Vivienda por mejorar la eficiencia energética de los edificios, así como el confort de los usuarios finales, a través de la mejora y actualización del Código técnico de edificación y los reglamentos relacionados. En palabras del presidente y CEO de Uponor Corporation, Jyro Luomakoski: "Uponor ha tenido una importante presencia local en el mercado español, produciendo en España desde 1984 y colaborando junto a prestigiosas instituciones a crear una industria de la construcción más sostenible. Este compromiso con la economía española se hace patente con la inauguración de estas nuevas instalaciones de Uponor Iberia, en Móstoles".

Beatriz Corredor, puso de manifiesto la apuesta del Gobierno de España por la eficiencia energética y el uso de energías renovables tanto en la nueva construcción como en los edificios ya construidos, como cuestiones básicas para potenciar la sostenibilidad del entono urbano. Por su parte, Esteban Parro, alcalde de Móstoles, transmitió su agradecimiento a Uponor por haber depositado su confianza en este municipio, y como clausura de las intervenciones, el ministro de Vivienda de Finlandia, Jan Vapaavuori catalogó las nuevas instalaciones de Uponor como un excelente ejemplo de soluciones de construcción sostenible, aplicadas tanto a entornos industriales como a oficinas. Uponor no es sólo capaz de conseguir ahorros energéticos significativos, sino también de mejorar la calidad de las condiciones laborales de sus empleados.

En la foto de izquierda a derecha: Jan Vapaavuori, ministro de Vivienda de Finlandia; Beatriz Corredor, secretaria de Estado de Vivienda; Jyri Luomakoski, presidente y CEO de Uponor Corporation; Fernando Roses, vicepresidente ejecutivo Norte, Sur y Oeste de Europa de Uponor Corporation; y Esteban Parro del Prado, alcalde de Móstoles.

Ambos sistemas se alimentan totalmente a través de energías renovables para climatizar las instalaciones durante todo el año. Por un lado mediante el aprovechamiento de la energía almacenada en la tierra con la geotermia (pozo geotérmico + sonda geotérmica + bomba de calor agua-agua) y por otro mediante la utilización de energía solar térmica para alimentar los sistemas de forma gratuita con agua caliente en invierno y la conversión en agua fría en verano con la Tecnología de Frío Solar (energía solar térmica + máquina de absorción). De esta forma, los más de 350 metros cuadrados de la Uponor Academy, podrán disponer de calefacción y refrigeración, con un ahorro energético superior al 80% frente a sistemas convencionales, y la mayor calificación energética posible.

Por su parte, el centro logístico tiene una superficie total útil de 9.482 metros cuadrados, y está compuesto de oficinas equipadas con los mismos sistemas de climatización invisible que la sede corporativa y de un gran almacén logístico que incorpora la solución industrial Uponor de calefacción por suelo radiante. ■

La zona de oficinas está climatizada mediante sistemas de climatización invisible por suelo radiante y por techo radiante técnico

Las nuevas instalaciones son el mejor 'showroom' de las soluciones y sistemas de Uponor.

Savills comercializa el edificio exclusivo de oficinas en Pinar de Chamartín

Edificio Ofipinar, "la mejor alternativa al precio"

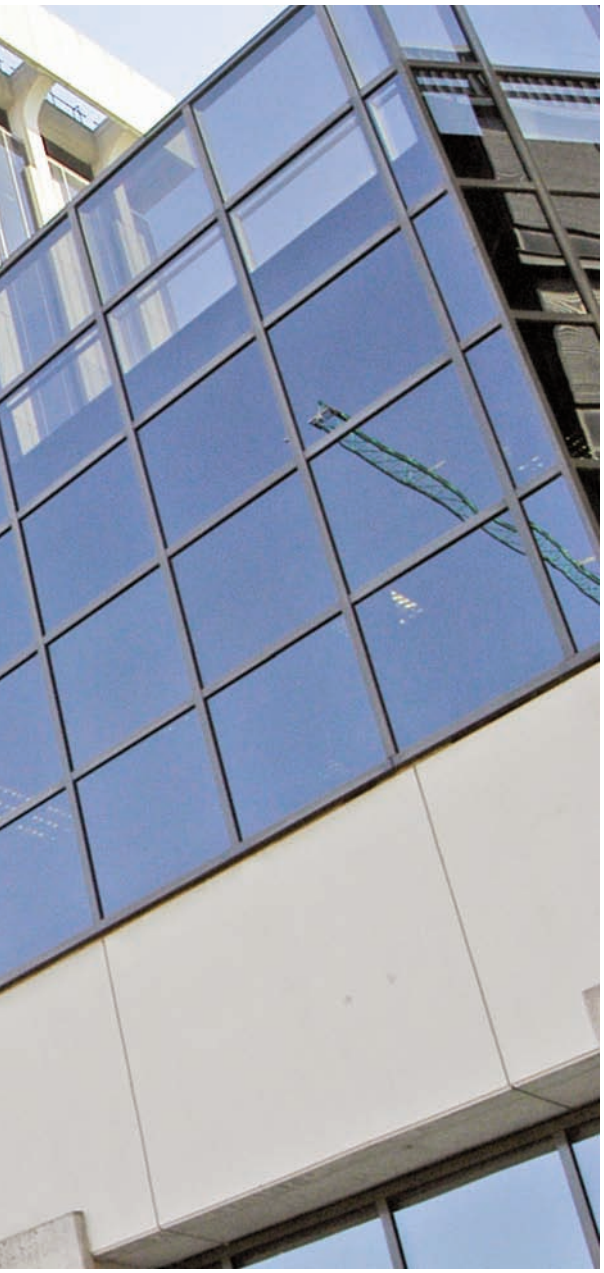
Ofipinar es un edificio exclusivo de oficinas de alta representatividad que alberga importantes empresas de carácter tanto nacional como internacional. Cuenta con una superficie construida de 13.150 metros cuadrados sobre rasante, distribuidos en planta baja, entreplanta y 11 plantas de igual superficie. Cuenta con aparcamiento público y privado con capacidad para 290 vehículos en los sótanos del mismo edificio.

Ofipinar está ubicado estratégicamente en la zona de Pinar de Chamartín.

En su planta baja se encuentra una amplia zona de recepción gestionada por conserjería y pasos con control de acceso, en esta misma planta podemos encontrar una sala polivalente de 80 metros cuadrados destinada a sala de reuniones de gran capacidad y una zona de 'office' para uso y disfrute de los inquilinos del edificio. Está dotado de servicio de cafetería Restaurante y unas zonas ajardinadas que preceden la majestuosa entrada del edificio.

Entre las principales características de este edificio exclusivo de oficinas destaca su fachada de formica cristal 'Cool-Light' que hace tenga una gran representatividad, sus plantas totalmente diáfanas que hacen que su pérdida sea muy pequeña, y la alta luminosidad natural que podemos encontrar en todas sus plantas.

Zonas comunes y restaurante.



En cuanto a comunicaciones se refiere, el Edificio Ofipinar se encuentra situado estratégicamente en el nudo de comunicación entre la M-30 y la M-11 a su altura de Pinar de Chamartín en la zona de Arturo Soria, lo que supone tener un excelente enlace con el Aeropuerto Madrid-Barajas e Ifema y a tan solo 5 minutos del centro de negocios de la capital.

El edificio cuenta con una tasa de ocupación del 90% y, en palabras de Ignacio Sobrino, responsable de Desarrollo de Negocio del departamento de Agencia de Savills en Madrid, "las condiciones de comercialización de la superficie disponible, sumado a la calidad y representatividad del edificio con su excelente ubicación, hacen que sea una alternativa única para los clientes que quieran ubicarse en la zona de Pinar de Chamartín".

Savills ofrece ventajas especiales contratando espacio antes del 31 de julio

Distribución por plantas:

- Aparcamiento: Se trata de un edificio con una dotación de 290 plazas de aparcamiento, con acceso por la calle Caleruega con doble vial de entrada y garita de seguridad con personal 24 horas.
- Planta baja: A pie de calle se encuentra la majestuosa entrada del edificio antecedida de zonas ajardinadas que cuidan hasta el último detalle. La planta dispone de zona de recepción con barreras de seguridad de control de acceso.
- Entreplanta: En la entreplanta del edificio se encuentra la sala polivalente para juntas y reuniones, una zona habilitada con máquinas de 'vending' que da servicio a los usuarios del edificio y un módulo de oficinas de 154 metros cuadrados así como espacios comunes de espera y descanso.
- Planta tipo: Debido a su alta tasa de ocupación, el edificio Ofipinar actualmente sólo dispone de tres plantas de oficinas con una superficie individual de 436.15 metros cuadrados. Todas las plantas tienen una gran luminosidad gracias a su fachada de formica 'Cool-Light'.

El proyecto desarrollado por la promotora Gonsi tiene usos comerciales, industriales y/o de oficinas

Edificio Gonsi-Pont Reixat: polivalente y sostenible

En Sant Just Desvern, municipio limítrofe con Barcelona, se encuentra el edificio Gonsi-Pont Reixat, un inmueble concebido para usos mixtos y construido bajo criterios de sostenibilidad. Así, la luz, el agua de lluvia y el aire tienen una importante función en el acondicionamiento de la temperatura interior del edificio, permitiendo un importante ahorro energético. Las zonas ajardinadas integran de forma armoniosa vegetación y edificación.

El polígono Pont Reixat está situado frente a la autopista AP-7, y junto a la B-23, al sureste de la localidad de Sant Just Desvern, municipio limítrofe con Barcelona. El Ayuntamiento de la localidad, dentro de su 'Pla de Millora de Sant Just', recientemente ha urbanizado este polígono dentro de lo que representa una importante transformación de esta área no residencial del término municipal, y además ha traído a la población el Tram Baix, el tranvía urbano que conecta toda el Área Metropolitana de Barcelona. Así, muy cerca del edificio, al lado del Edificio Walden, diseñado por Ricardo Bofill y muy representativo de Sant Just, se encuentra la parada del Tram Baix 'Edificio Walden'. Por este polígono ya han apostado empresas consolidadas como Almirall, INA, Porsche, Asland, Volkswagen, Plataforma de la Construcción, y el RACC entre otras, para su implantación.

El edificio cuenta con acceso rodeado por rampas para vehículos a todas las plantas del edificio (excepto la última).

Eminentemente sostenible

El edificio Gonsi-Pont Reixat está diseñado y construido con criterios de edificabilidad sostenible. Su arquitectura tiene en cuenta las energías renovables como elementos esenciales en su diseño, energías como la luz, el agua y el viento. Diseñado por el despacho Pich-Aguilera Arquitectes y promovido y construido por Gonsi, S.L., recibió una 'Mención Especial a la Promoción Inmobiliaria más sostenible' dentro de los Premios Endesa a la Edificabilidad Sostenible del certamen Barcelona Meeting Point. En él, se utiliza la luz exterior dejándola pasar tamizada al interior del edificio, a través de perforaciones en la chapa de la fachada exterior. Asimismo, se utiliza el agua de lluvia que se recoge en las cubiertas del edificio y en un depósito del interior. Esta agua de lluvia recogida es la que se utiliza para el riego de las zonas ajardinadas de la cubierta y para la limpieza de las zonas comunes del edificio. Y por otra parte, el sistema de almacenamiento del agua en las cubiertas permite aprovechar la propiedad aislante de este elemento, absorbiendo el calor que la exposición permanente de los edificios al sol y minorando la transmisión al interior del propio edificio.

Además, se utiliza el viento —aire en movimiento— como elemento que fluye permanentemente entre la fachada exterior y el interior del edificio, con los consiguientes ahorros energéticos en el acondicionamiento de su temperatura interior, produciéndose ventilaciones cruzadas entre las tres fachadas acristaladas que tiene el edificio, acondicionando la temperatura interior de forma natural y sin consumo energético.

Cabe resaltar también la posibilidad de acceso rodado por rampas para vehículos a todas las plantas del edificio, excepto a la última, que en cambio disfruta de excelente iluminación y una exclusiva terraza ajardinada. También por rampa se accede a la una planta bajo rasante, que dispone de capacidad para 41 plazas de aparcamiento para coches y 6 plazas para motos.

Edificio Gonsi en Avinguda Carrilet

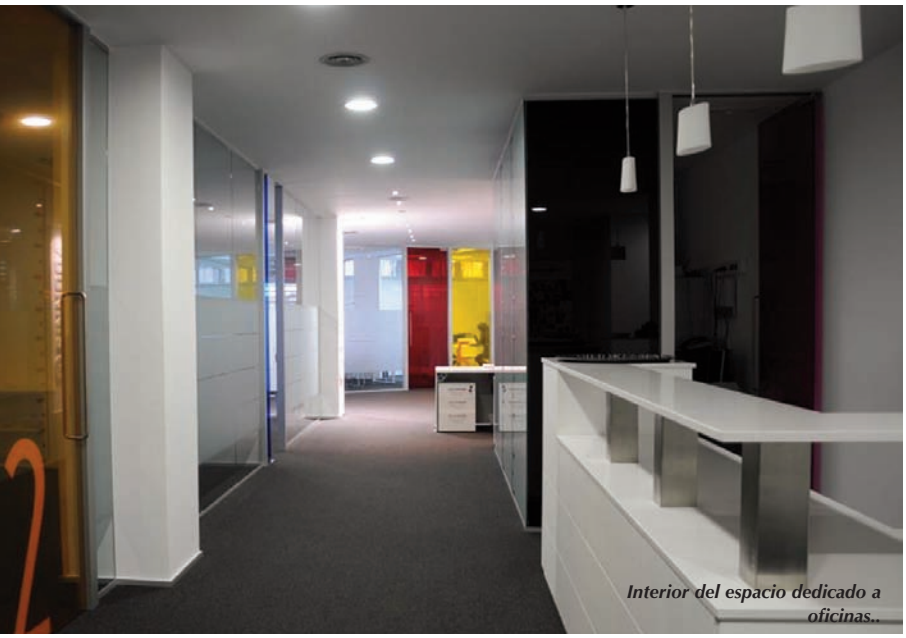
La promotora Gonsi, S.L. también dispone de un edificio de usos mixtos en la Avenida Carrilet de L'Hospitalet de Llobregat, Barcelona. Se trata de una zona muy próxima al polígono industrial de la Carreteria del Mig y también del Ayuntamiento de la localidad y de una área residencial. El edificio se halla justo frente a la parada 'Sant Josep' de los Ferrocarrils de la Generalitat y muy cerca de la L1 del Metro.

En él, la planta 4ª, de 468 metros cuadrados es un espacio totalmente diáfano, muy luminoso, con aseos dobles y vestuario. Cuenta con nueva cubierta tipo Deck a dos aguas, con superficie exterior preparada para un futuro acoplamiento de placas fotovoltaicas. La cubierta está aislada térmica y acústicamente e impermeabilizada. Asimismo, está sustentada con cerchas metálicas vistas al interior. El espacio dispone de luces de 20 metros, con 3 fachadas al exterior y alturas de 4,50 metros laterales y 7,50 de cumbrera.

El suelo es técnico, con losas reforzadas y acabado en pavimento vinílico. Puede soportar una sobrecarga de 600 kilos por metro cuadrado. El local incorpora además preinstalación para alimentación eléctrica y cables UTP. Su fachada trasdosada cuenta con aislamiento interior y con ventanas tipo climalit con minoración solar. El edificio dispone de climatización (frío-calor) y ventilación del espacio interior.

El inmueble cuenta asimismo con muelle de carga en la planta baja, montacargas para mercancías, ascensor independiente para las personas, y servicio conserjería permanente.

La cubierta del local en Avda. Carrilet, aislada térmica y acústicamente e impermeabilizada, está sustentada con cerchas metálicas vistas al interior.



Interior del espacio dedicado a oficinas..

El edificio dispone de muelle de carga practicable para trailers, dos montacargas de 2.500 kilos, sobrecarga de la estructura de 1.500 kilos por metro cuadrado, luces entre pilares de 7,5 metros, altura libre de plantas de 4,10 metros, ascensor para 10 personas y dos escaleras de acceso peatonal.

La promotora Gonsi tiene todavía disponibles dos espacios en el edificio, uno de 596 metros cuadrados en planta baja y otro de 1.083 en planta primera. Se trata de espacios polivalentes, para usos mixtos de almacén, oficinas y/o local comercial. La planta baja, muy luminosa, cuenta con amplia fachada a pie de calle, lo que le da la posibilidad de vidriera-escaparate. Ambas disponen de accesos directos e independientes rodados —vehículos y mercancías— y peatonal, además de por el vestíbulo común del edificio. Su alquiler incluye 6 plazas de aparcamiento en la planta baja y 10 plazas en la primera planta.

La ministra Cristina Garmendia destacó, en la inauguración, el papel que jugará la construcción sostenible en el cambio de modelo productivo

El MICINN destina 4,8 millones de euros para el proyecto Envite

El pasado mes de marzo se inauguró el edificio bioclimático Envite, de Valladolid, con la presencia de la ministra de Ciencia e Innovación, Cristina Garmendia, acompañada por el director general del Centro de Investigaciones Energéticas, Medioambientales y Tecnológicas (Ciemat), Cayetano López Martínez, y el presidente de la Fundación Personas, Manuel Fernández Alonso.

El Ministerio de Ciencia e Innovación (MICINN) ha subvencionado el proyecto Envite con 4,8 millones de euros a través de la convocatoria extraordinaria de proyectos singulares estratégicos de demostradores de energía. El presupuesto total de las instalaciones que albergarán las oficinas, talleres y aulas del Grupo Lince Asprona-Fundación Personas, asociación destinada a la formación y contratación de personas con discapacidad intelectual, asciende a 10,4 millones de euros.

Edificio bioclimático Envite

El proyecto de Grupo Lince Asprona – Fundación Personas

Grupo Lince Asprona, participada íntegramente por Fundación Personas, que asume la titularidad y gestión de las líneas de actividad del Centro Especial de Empleo segregadas de Asprona. Desde su creación trata de abarcar y dar respuesta a las dos etapas básicas del proceso de inserción laboral de personas con discapacidad: Formación de los trabajadores aspirantes y contratación efec-

La zona de oficinas está atravesada por unos patios especiales de iluminación y ventilación cuyo objetivo es mejorar la iluminación interior y alimentar el sistema de renovación de aire en verano.

Diseñado por el arquitecto Emilio Miguel Mitre y construido por la empresa Collosa, este edificio es un ejemplo de arquitectura sostenible, lo que le ha valido el premio en la categoría de inmuebles administrativos y públicos de los III premios construcción sostenible de Castilla y León 2009-2010.

Los materiales empleados son parte fundamental del aislamiento acústico y térmico: desde los cerramientos, el propio aislamiento de la cámara de aire y la carpintería exterior con un vidrio adecuado ayudan a conseguir un mejor aprovechamiento de la energía.

tiva de trabajadores con discapacidad ya formados. Su misión es generar oportunidades laborales a personas con discapacidad, preferentemente intelectual, con el fin de potenciar su desarrollo integral, a la vez que satisfacer las necesidades de nuestros clientes a través de la calidad de los servicios y todas las actividades que se llevan a cabo son respetuosas con el medio ambiente y con la salud.

El edificio

Este edificio único, diseñado por el arquitecto Emilio Miguel Mitre y construido por la empresa Collosa, reúne instalaciones novedosas, que son ejemplo de una arquitectura sostenible, tanto es así que ha sido galardonado en la categoría de inmuebles administrativos y públicos de los III premios construcción sostenible de Castilla y León 2009-2010. La concepción bioclimática del edificio se basa en la adecuada relación del mismo con su entorno, ya que se integra en el ambiente que lo rodea. Para ello se orienta adecuadamente hacia el sol utilizándolo como fuente energética; favorece la circula-

La inauguración contó con la presencia de la ministra de Ciencia e Innovación, Cristina Garmendia, el director general del Centro de Investigaciones Energéticas, Medioambientales y Tecnológicas (Ciemat), Cayetano López Martínez, y el presidente de la Fundación Personas, Manuel Fernández Alonso.

ción del aire en verano; intercambia energía con la tierra y hace una adecuada gestión del agua, aprovechando la lluvia y las aguas grises generadas en él. Los materiales empleados son parte fundamental para conseguir aislamiento acústico y térmico, teniendo menos pérdida de energía. Desde los cerramientos, el propio aislamiento de la cámara de aire y la carpintería exterior con un vidrio adecuado, ayudan a conseguir un mejor aprovechamiento de la energía.

En lo que hace referencia al interior del pabellón, se distinguen dos zonas, una de trabajo y otra de servicios complementarios, distribuidos en dos plantas: la planta baja aloja las escaleras, los aseos, vestuarios de los trabajadores, oficinas y zona de formación, y el sótano, donde se encuentran las instalaciones del edificio. Las plantas primeras de ambos pabellones se destinan al uso de área de trabajo del Centro Especial de Empleo. El atrio bioclimático central que une la zona de oficinas y las naves se configura como zona comercial, siendo el elemento articulador de los módulos de los diferentes usos. El exterior, se encuentra cubierto por una pérgola vegetal que favorece la creación de un microclima interior, en él se sitúa el acceso y un aparcamiento en superficie.

Lugares de interés

- **Atrio bioclimático.** Se comporta como atemperador de las condiciones meteorológicas exteriores; puede estar completamente cerrado en invierno y abrir su cubierta en verano para refrescar por ventilación y por radiación nocturna.
- **'Lucernaires'.** La zona de oficinas se ve atravesada por unos patios especiales de iluminación y ventilación, su misión es tanto mejorar la iluminación interior como alimentar el sistema de renovación de aire en verano, aportando un aire refrescado en el jardín de planta baja.
- **Estores.** Se han diseñado para que se cierren en sentido ascendente, evitando el deslumbramiento en la franja inferior de trabajo y permitiendo la captación solar directa por la franja superior.
- **Cubierta ajardinada.** La evaporación de agua en la temporada estival permite reducir la transmisión de calor a través de la cubierta. Está cultivada con especies aromáticas autóctonas, dispuestas en un fitocalendario visitable.
- **Fachada camaleónica y patio de los Bambúes.** Crea un espacio exterior confortable, acentuado por los bambúes y el fondo cromático cambiante de la fachada camaleónica realizada con paneles de lana de roca de alta densidad
- **Jardín del soportal.** Cuenta con especies rastreras tapizantes que, mediante riego, producen el descenso de la temperatura del aire de ese ámbito. ■

Este edificio único, diseñado por el arquitecto Emilio Miguel Mitre, destaca por la concepción bioclimática del edificio, basada en su relación con el entorno

PLAZA EUROPA, 17-19 ·
Comercializadores en exclusiva, 4.355 m²

Expertos en comercialización y gestión inmobiliaria

La satisfacción de nuestros clientes y el éxito logrado en gran número de operaciones avalan nuestros **25 años de experiencia ofreciendo un servicio inmobiliario integral**. Cubrimos todas las etapas del ciclo inmobiliario del producto prestando así, un mayor y mejor servicio a los clientes.

Consultoría · Gestión de Patrimonios · Agencia Oficinas · Locales · Residencial · Industrial · Inversión y Project Management

TASINSA
Gestión Inmobiliaria

BARCELONA Avda. Diagonal, 368 3ª planta 08006 Barcelona · T. +34 93 467 07 07
MADRID Paseo de la Castellana, 180 bis 1ª planta 28046 Madrid · T. +34 91 411 86 00
www.tasinsa.com | tasinsamadrid@tasinsa.com | tasinsabcn@tasinsa.com

Es el primer edificio corporativo de España que obtiene la certificación en esta categoría

Tripark Las Rozas obtiene la calificación LEED Oro 'Core & Shell'

Tripark Las Rozas ha obtenido el LEED Oro Core & Shell, convirtiéndose en el único complejo corporativo de oficinas en España que dispone de esta acreditación del organismo estadounidense US Green Building Council, en dicha categoría. Para conseguir el certificado, el US Green Building Council exige el cumplimiento de rigurosos criterios en seis apartados (localización, optimización del consumo hídrico, eficiencia energética y aire interior, certificación de materiales, calidad del aire interior e innovación y diseño).

La arquitectura y el diseño deben adaptarse al entorno y contribuir a la sociedad. Estos son los pilares sobre los que Hines España ha promovido Tripark Las Rozas, un conjunto corporativo de tres edificios de oficinas de última generación, construidos por Acciona y diseñados por el arquitecto Gabriel Allende. Tripark Las Rozas es la constatación de los criterios sobre los que Hines basa sus proyectos inmobiliarios para uso corporativo: parques empresariales innovadores, situados en los mejores emplazamientos, concebidos por arquitectos de prestigio, partiendo de los recursos y particularidades del entorno, y capaces maximizar su eficiencia energética, armonizar su diseño, para lograr mayor bienestar y productividad.

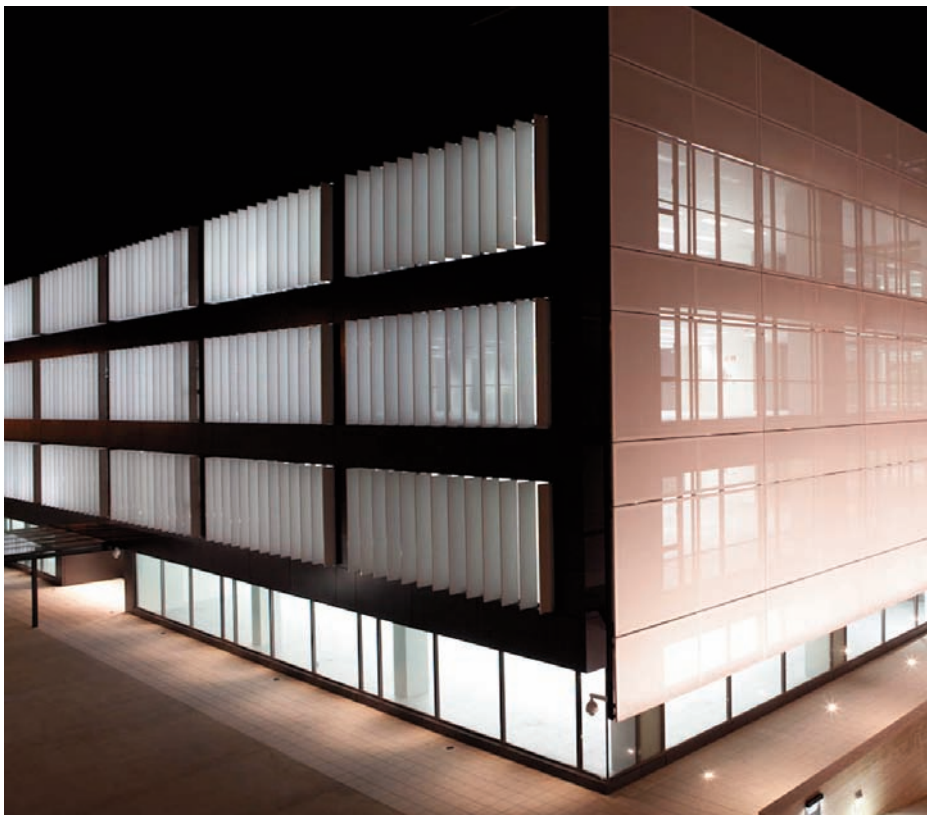
Tripark Las Rozas no sólo ha cumplido los requisitos para conseguir este sello sino que en algunos aspectos ha superado los créditos exigidos por LEED. Por ejemplo, el edificio tiene rociadores en todas las plantas, algo inusual y no exigido por normativa, pero que responde a los altos estándares de Hines.

La rentabilidad también es clara: el ahorro de un edificio de estas características, respecto a otro sin certificación LEED, está cuantificado en 110.000 euros al año.

Aire más limpio, mayor productividad

Uno de los elementos que supera los estándares Leed es el sistema de climatización. Una de las mayores novedades es un sistema de fotocatálisis que proporciona un aire puro en el interior al destruir el ADN de los microorganismos. Este sistema consiste en la degradación de contaminantes por la acción de la combinación de luz ultravioleta y un catalizador de dióxido de titanio, de tal manera que los compuestos y contaminantes orgánicos son destruidos y se convierten en vapor de agua y CO_2. El absentismo laboral se reduce hasta en un 15%, al disminuir las enfermedades.

Trabajar en un 'green building' de estas características, además, aumenta la productividad hasta en un 18%, debido a que la práctica totalidad del espacio de trabajo recibe luz natural. El edificio produce energía eléctrica a través de paneles fotovoltaicos colocados en su cubier-



Una climatización digna de un LEED Oro

Daikin ha climatizado con tecnología VRV el edificio de oficinas Tripark Las Rozas que, por primera vez en España, ha recibido recientemente la prestigiosa certificación LEED Oro en la categoría Core & Shell, que acredita el estricto cumplimiento de diferentes aspectos de eficiencia y sostenibilidad en los edificios.

Dos de las cuestiones que se han tenido en cuenta para la concesión de esta certificación es el sistema de climatización y de control que utiliza el edificio. Tripark las Rozas destaca por tener un sistema de climatización eficiente y con recuperación de calor entre zonas, desarrollado e implantado por Daikin. En concreto, en el complejo se instalaron 168 unidades exteriores VRV III Recuperación de Calor que suman una potencia frigorífica de 7.425 kW y conectan con 1.170 unidades interiores de conductos, todo ello controlado y supervisado por sendos sistemas de gestión intelligentManager. El resto de elementos e instalaciones se han integrado también en el sistema de control, consiguiendo aumentar aún más la eficiencia energética del complejo.

La certificación LEED (Líder en Eficiencia Energética y Diseño Sostenible) es un sistema de evaluación internacional, desarrollado por U.S Green Building Council, que valora las edificaciones en función de criterios sostenibles y de alta eficiencia. Para obtener esta certificación, los edificios deben cumplir una serie de requisitos en diferentes aspectos: sostenibilidad de la parcela; eficiencia en agua; eficiencia energética y utilización de energías renovables; calidad medioambiental interior e innovación en tecnología y procesos.

Según la calificación obtenida en cada uno de los aspectos citados se pueden alcanzar diferentes niveles de certificación y los tres edificios que conforman Tripark Las Rozas han conseguido una de las más altas, ya que han sido certificados con el LEED-CS Oro.

El ahorro de un edificio de estas características, según los cálculos de sus promotores, respecto a otro sin certificación LEED está cuantificado en 110.000 euros al año

ta, que vuelca directamente a la red, y un operador le suministra energía verde procedente de sistemas sostenibles.

Cuenta también con paneles solares para el consumo de agua caliente. Además, se ha instalado una unidad central de control y monitorización de su consumo energético. Todos estos factores han permitido que, en total, se haya logrado una reducción del consumo de agua del 31% con respecto a un edificio normal. Una de las iniciativas que han dado lugar a esta reducción es que la vegetación se ha elegido atendiendo al ahorro de consumo de agua. El sistema de riego implantado se basa en la tecnología de goteo directamente en la raíz, que elimina las pérdidas, lo que permite un ahorro del 50%.

Tripark Las Rozas es un conjunto corporativo de tres edificios de oficinas de última generación promovido por Hines España, construido por Acciona y diseñado por el arquitecto Gabriel Allende.

Iluminación inteligente

En otro orden de cosas, en el 100% de los espacios hay vistas del exterior y en el 75% de los espacios hay iluminación natural, ya que existe un sistema de patios que divide los tres bloques que permite la entrada de luz a las oficinas por todas sus fachadas. La iluminación interior se regula de forma automática, dependiendo de la entrada de luz natural. Además, las lámparas tienen detectores de presencia. En lo que respecta al sistema de iluminación exterior, las balizas del suelo, para evitar la contaminación lumínica, han sido diseñadas para no emitir luz hacia arriba. Igualmente, los focos que iluminan la fachada exterior han sido diseñados y orientados con ese objetivo.

La eficiencia ha llegado hasta el aparcamiento interior. Hay 57 plazas reservadas exclusivamente a vehículos de baja emisión contaminante y un aparcamiento para bicis con 38 plazas y vestuarios para ducharse. Por último, los materiales son respetuosos con el medio ambiente. Todos los adhesivos y sellantes utilizados son ecológicos y no emiten partículas volátiles contaminantes al aire. El 83% de la madera está certificada, y la composición y producción de la moqueta sigue los criterios ecológicos LEED.

Construcción sostenible, una cuestión de detalles

Ya desde el diseño se ha trabajado para que el edificio resulte lo más eficiente posible. Por ejemplo, las zonas exteriores intermedias y ajardinadas se concibieron para ser aprovechables para eventos y hasta se han instalado tomas eléctricas y de datos. Los estanques que las bordean tienen el agua depurada y se les aplica tratamientos antialgas. En el terreno sobre el que se construyó este conjunto de edificios había varias encinas. Hines extrajo los árboles y los replantó. En la fase de movimiento de tierras, la constructora disponía de un lugar habilitado exclusivamente para las hormigoneras y los camiones, que se lavaban antes de salir a la carretera. En esta línea se llevó a cabo un riguroso control de la emisión de polución y tratamiento de residuos, de forma que el 90% de los residuos generados en la obra se recicló.

Por otra parte, se optó por varias medidas dirigidas a evitar el efecto isla de calor: se colocó un suelo en la cubierta de un hormigón poroso claro para absorber el calor. A su vez, se personalizó el tratamiento de algunos elementos para protegerlos del sol y el edificio fue especialmente diseñado para facilitar la entrada de luz. Los colores de los techos, paredes y suelos interiores se eligieron en función de la reflectancia. Por último, el vidrio de las ventanas ofrecer la máxima protección solar y, en el aparcamiento exterior, una capa vegetal con enredaderas sobre una malla garantiza que, en cinco años, estará cubierto. Con todas estas medidas la reducción de emisiones de CO_2 de este edificio equivale a plantar 750 árboles cada año.

EMPRESAS

Ignacio Sobrino, nueva incorporación en Agencia de Madrid de Savills

Savills ha incorporado a Ignacio Sobrino como responsable de Desarrollo de Negocio dentro del departamento de Agencia de oficinas de la capital madrileña.
En su nuevo puesto, Ignacio Sobrino será el encargado de reforzar la experiencia comercial del departamento de Agencia, y ampliar las posibilidades de éxito en la búsqueda proactiva de demanda, bajo la dirección de Ana Zavala, directora del departamento de Agencia de oficinas de Savills Madrid.

Item Agency asesora a View Management en la ubicación de sus nuevas oficinas en Barcelona

La agencia de modelos View Management, perteneciente al grupo Globalia, ha arrendado unas oficinas en la zona 'prime' de la Ciudad Condal. View Management contará con más de 200 metros cuadrados y se instalará en el próximo mes de junio en la primera planta del Passeig de Gràcia número 60. Item Agency ha asesorado a la agencia de modelos en esta operación.

View Management contará con más de 200 m^2 en la primera planta de Passeig de Gràcia nº 60 de la Ciudad Condal.

Alpiq Energía, nuevo inquilino de Torre Espacio

El departamento de Agencia Oficinas de Jones Lang LaSalle ha asesorado a Alpiq Energía en su traslado a sus nuevas oficinas en Torre Espacio, en el complejo de las 4 torres de la antigua Ciudad Deportiva del Real Madrid. Tras esta operación de alquiler, la compañía ocupará una superficie total de 631 metros cuadrados en la planta 31 del inmueble.
De esta manera, Alpiq Energía traslada su sede a uno de los mejores edificios de oficinas de Madrid. Torre Espacio, propiedad del Grupo Villar Mir, se encuentra actualmente al 85% de su ocupación de sus más de 56.000 metros cuadrados repartidos en 57 plantas y seis plantas sótano.

GE Capital Real Estate nombra a Lennart Sten presidente para Europa

Lennart Sten, que cuenta con 13 años de experiencia en GE Capital, ha sido nombrado presidente de GE Capital Real Estate para Europa con efecto inmediato. Sten rendirá cuentas a Mark Begor, presidente y director ejecutivo de GE Capital Real Estate, y trabajará desde las oficinas de la compañía en París.
Sten dirigirá a partir de ahora la actividad de GE Capital Real Estate en todos los mercados europeos, donde la compañía cuenta con más de 2.000 activos por valor de cerca de 10.000 millones de euros y presta servicio a cerca de 7.500 inquilinos.

Dipyme, nueva compañía que se instala en Torre Inbisa

La consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle ha intermediado la operación por la que el Grupo Dipyme, dedicado a la promoción y venta de servicios energéticos y telecomunicaciones en España y Portugal, así como la distribución internacional de productos de nutrición y cosmética, ha alquilado 800 metros cuadrados en la Torre Inbisa de Barcelona.
De esta manera, el grupo de empresas se traslada de sus antiguas instalaciones en la calle Comte Borrell, 230 a estas nuevas oficinas, para consolidar su expansión territorial y crecimiento de los últimos años, que lo han llevado a ser un referente en el mercado del outsourcing comercial, por lo que ocupará la totalidad de la planta 12 de la torre.

Alberto Prieto, nuevo director general de Knight Frank España

Alberto Prieto ha sido nombrado nuevo director general de Knight Frank España. Sustituye en el cargo a Frédéric Mangeant, quién abandona la firma después de más de veinte años al frente de la compañía en España. Mangeant ha liderado la expansión y consolidación de la firma en España como parte del plan de negocio diseñado a nivel europeo.
Prieto se incorporó a la firma de servicios y consultoría inmobiliaria en 1995. Desde entonces ha ido ocupando distintos puestos y responsabilidades. Desde 2008 es uno de los 60 socios propietarios en el mundo, único en España y miembro permanente de la European Advisory Board.

Nueva aplicación de Jones Lang LaSalle para iPhone

Jones Lang LaSalle presentó a mediados de abril la primera aplicación para iPhone que proporciona un acceso fácil con opciones de búsqueda a análisis sobre el sector inmobiliario terciario en todo el mundo, así como a una amplia gama de redes sociales para que los usuarios interactúen con expertos de Jones Lang LaSalle en su país o por todo el mundo. La aplicación, que también está disponible para iPad, se puede descargar gratuitamente desde Apple Store.

AOS Studley interviene en varias operaciones de 1.000 m²

AOS Studley, consultoría inmobiliaria dedicada al 'tenant representation', ha asesorado a diversas empresas en los últimos meses, dando solución a sus diferentes necesidades inmobiliarias. De entre las últimas operaciones destacan el sale & leaseback de una oficina de 1.000 metros cuadrados en la calle Velázquez, 150, de la capital, para el grupo Lico, dedicado al desarrollo de productos y servicios financieros.
También intervino en el alquiler de una oficina de 1.000 metros cuadrados en la calle Santa Engracia, 120 (Madrid) para la empresa Zeltia, en colaboración con CBRE, y el arrendamiento por parte de Alma Consulting de una oficina de 1.000 metros cuadrados en el Edificio Sollube, propiedad de Metrovacesa.

Alma Consulting ha arrendado una oficina de 1.000 m2 en el Edificio Sollube, de Madrid, propiedad de Metrovacesa.

Gigle Networks se traslada al Edificio Llacuna (Barcelona)

Tasinsa y Cushman & Wakefield han asesorado la operación de arrendamiento de las nuevas oficinas de Gigle Networks. La primera, Tasinsa, asesorando al cliente y la segunda, asesorando a la propiedad Inmobiliaria Colonial como consultora coexclusivista del inmueble.
Gigle, que hasta el momento ocupaba unas instalaciones en el vivero de empresas Barcelona Activa, instalará su sede en España en este nuevo complejo de oficinas ocupando un espacio de 760 metros cuadrados.
El complejo de oficinas Llacuna cuenta con una fachada acristalada y un diseño vanguardista, dotada de instalaciones de primera calidad, todas las oficinas cuenta con abundante luz natural, suelo técnico, espacios diáfanos y aparcamiento en el edificio.

Knight Frank España pone en marcha Saving Solutions para el mercado de las oficinas

El Departamento de Gestión Integral de Proyectos y Arquitectura de Knight Frank acaba de lanzar la iniciativa Saving Solutions. Ésta solución está compuesta por un paquete de servicios diseñados a la medida de un mercado que busca ahorrar costes y garantizar los retornos de la inversión optimizando el rendimiento y aprovechando las oportunidades que la situación ofrece, desde una perspectiva personalizada de acompañamiento proactivo al cliente.
Saving Solutions ofrece iniciativas concretas encaminadas a reportar rendimientos reales desde el momento de su implantación. Los tres servicios de la solución, a los que posteriormente se unirán otros, permitirán reducir los gastos operativos de sus clientes garantizando la operatividad empresarial, el rendimiento financiero de sus inversiones y la transparencia de los procesos.

Con esta operación Inmobiliaria Solozábal reconvierte un edificio sin uso pero muy atractivo en el edificio de negocios de referencia en la capital riojana.

Inmobiliaria Solozábal comercializa el centro empresarial La Colmena

Inmobiliaria Solozábal ha sido seleccionada por la propiedad del edificio La Colmena de Logroño (antiguos cines Golem) para su comercialización en exclusiva. El edificio se transformará totalmente convirtiéndolo en un centro de negocios, con toda su fachada de vidrio corrido y la nivelación y departamentalización de sus plantas. Así, quedarán superficies en planta baja de 1.950 metros cuadrados, primera planta de 2.000 y segunda planta de casi 700 metros cuadrados. A ello hay que añadir un sótano que con usos tanto de aparcamiento como comercial de otros 2.000 metros cuadrados.
Con ello, se quiere conseguir un gran espacio empresarial donde agrupar empresas del sector tecnológico y de I+D con las que ya se están manteniendo contactos y han mostrado un gran interés. Con ello Inmobiliaria Solozábal reconvierte un edificio sin uso pero muy atractivo en el edificio de negocios de referencia en la capital riojana, relanzando de nuevo la vida de ese barrio que quedó huérfana tras el cierre de los emblemáticos cines.

Savills comercializa en exclusiva el edificio Inbisa Mas Blau de Barcelona

Inbisa, una de las principales promotoras de edificios de oficinas en Cataluña, ha elegido a Savills para comercializar en exclusiva el edificio de oficinas Inbisa Mas Blau. El inmueble, de 4 plantas de 1.640 metros cuadrados aproximadamente con módulos disponibles a partir de 350 metros cuadrados, ha sido reformado en los espacios privativos y comunes a fin de mejorar sus instalaciones. Una de las novedades más destacables es un gimnasio totalmente equipado en la planta sótano para el uso y disfrute de sus usuarios. Entre sus nuevos ocupantes se encuentran grandes compañías de prestigio como Det Norske Veritas (DNV), Volkswagen Audi Retail o Issismediasystem.
El edificio se encuentra ubicado en la calle Garrotxa números 6-10 en el parque empresarial Mas Blau, junto al Aeropuerto de Barcelona.

Inbisa Mas Blau consta de 4 plantas de 1.640 m² aproximadamente con módulos disponibles a partir de 350 m².

Jones Lang LaSalle nombra a Juan Manuel Ortega nuevo director de Inversión Oficinas

La consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle ha incorporado a Juan Manuel Ortega como nuevo director del área de Oficinas dentro de su equipo de Inversión en España.
Juan Manuel regresa a la compañía después de trabajar varios años en los departamentos de Oficinas y Residencial y haber sido director de Inversiones inmobiliarias en Colliers International. Cuenta también con experiencia en la gestión de inversiones inmobiliarias y estructuración de vehículos inmobiliarios, después de haber sido el responsable de asesoramiento inmobiliario de la banca privada UBS en España.

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 edificio corporativo de Actiu, cerca del LEED-EB de Oro

El edificio corporativo del Parque Tecnológico Actiu está cerca de obtener el Certificado LEED-EB Oro. LEED (Leadership in Energy & Environmental Design) es un sistema de clasificación de edificios verdes que establece un estándar de categorización voluntario y privado desarrollado por el U.S. Green Building Council. Promueve la adopción global de prácticas de desarrollo de construcción ecológica y sostenible, a través de herramientas y criterios de rendimiento universalmente entendidos y aceptados.
Para conseguir esta certificación de prestigio internacional, Actiu colabora con CB Richard Ellis, consultora especializada y homologada para gestionar todo el proceso de certificación LEED.

Bassat Ogilvy estrena nueva sede en el distrito 22@ de Barcelona

Como parte de su estrategia de refuerzo de sus actividades de negocio en la capital catalana, Grupo Bassat Ogilvy ha culminado el traslado a su nueva sede ubicada en un edificio construido por Grupo Inmobiliario Castellví en la calle Bolivia, en el distrito 22@Barcelona. La compañía de comunicación apuesta así por Barcelona y por el 22@, un distrito aglutinador del diseño, la innovación y la creatividad en la ciudad, y dotado de excelentes infraestructuras.
El edificio de la nueva sede corporativa de Grupo Bassat Ogilvy supone la finalización de la primera fase de construcción del 22 @ Business Park.

Groupe Idec instala su primera sede española en el distrito de negocios de Barcelona

Groupe Idec, multinacional francesa dedicada a la promoción, construcción e inversión en parques logísticos y comerciales, va a abrir sus primeras oficinas en España en pleno centro de negocios de Barcelona, en el número 7 del Passeig de Gràcia. La consultora inmobiliaria BNP Paribas Real Estate ha asesorado la operación.
La multinacional francesa se instalará en el Passeig de Gràcia, 7, en plena zona 'prime' de Barcelona, donde ocupará 100 metros cuadrados de superficie.

Regus se asocia con Miles&More

Regus, proveedor de innovadoras soluciones de espacio de trabajo, y Miles & More, el programa de viajeros frecuentes líder en Europa de Lufthansa, Swiss, Austrian Airlines y Brussels Airlines, del Grupo Star Alliance, han anunciado un acuerdo de colaboración que puede beneficiar a más de 20 millones de socios. Esta nueva alianza permitirá a todos los socios de Miles & More conseguir millas de distancia de premio cada vez que contraten los servicios de Regus, entre los que se incluyen alquiler de salas de reuniones, oficinas privadas, oficinas virtuales, instalaciones para videoconferencias, así como una amplia gama de servicios de soporte empresarial adicionales.

Welcome Incoming Services se instala en Barcelona

La representante oficial de Travelplan en España, Welcome Incoming Services, han arrendado unas oficinas en la Ciudad Condal asesorada por Item Agency. La compañía ha apostado por ubicarse en la Nueva Área de Negocios del 22@, en un edificio de nueva construcción ubicado en la calle Pallars 99, donde ocuparán una superficie de 220 metros cuadrados en la tercera planta del inmueble.

La compañía ha apostado por ubicarse en la Nueva Área de Negocios del 22@.

EQUIPAMIENTO PARA OFICINAS, LOCALES Y CENTROS DE NEGOCIOS

MOBILIARIO DE OFICINAS, OFIMÁTICA, SEGURIDAD, CERRAMIENTOS

¿Puede ser el espacio de trabajo un activo estratégico?

¿Mi oficina está enferma?
Guía publicada por el Gobierno de Aragón y Ecodes

Ricoh logra su cuota más alta de este siglo en equipos multifunción de oficina

ORGANIZA / ORGANISED BY
IFEMA Feria de Madrid
TU ENCUENTRO
YOUR MEETING

25-28 OCTUBRE/ OCTOBER 2011

OFITEC

PERSPECTIVAS DE VANGUARDIA

CUTTING-EDGE PERSPECTIVES

Salón Profesional Internacional de Equipamiento de Oficinas y Colectividades
International Trade Exhibition of Office and Contract Furniture and Equipment

Promueve / Promoted by: ffmo

www.ofitec.ifema.es

LÍNEA IFEMA / IFEMA CALL CENTER
LLAMADAS DESDE ESPAÑA / CALLS FROM SPAIN
INFOIFEMA 902 22 15 15
EXPOSITORES / EXHIBITORS 902 22 16 16
LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 00
INTERNATIONAL CALLS
ofitec@ifema.es

AF Steelcase estudia la productividad de los equipos de trabajo antes y después de los cambios de oficina y redistribución del espacio

¿Puede ser el espacio de trabajo un activo estratégico?

La crisis económica está obligando a las empresas a replantear sus procesos y buscar soluciones que mejoren sus resultados económicos. En la inmensa mayoría de las empresas, el motor es el conocimiento y las ideas y en este entorno el espacio de trabajo representa el segundo activo más importante, después del salario de las personas. El mobiliario es una herramienta más de la gestión del activo de la oficina y es sorprendente que no siempre se considera como tal.

Estudios realizados por AF Steelcase con objeto de conseguir información para optimizar los proyectos realizados en sus clientes miden, entre otras cosas, la productividad de los equipos de trabajo antes y después de los cambios de oficina y redistribución del espacio.
Según estos estudios, en algunas empresas se consigue hasta un 30% de mejora de la productividad, una cifra nada desdeñable teniendo en cuenta que España sigue estando a la cola en los ranking de productividad. Esta mejora de la productividad se debe principalmente a dos factores. Por un lado, a la optimización de los espacios, a través de la cual se mejora la creatividad y hace que fluya mejor la información. Por otro, a la reducción del absentismo por la reducción del número de dolencias relacionadas con malas posturas en los puestos de trabajo. Si se tiene en cuenta que a lo largo de la vida se pasan alrededor de 8 ó 9 años sentados en la oficina, no es de extrañar que sea fundamental no sólo contar con mobiliario adecuado, sino también, aprender a mantener la postura adecuada cuando estamos sentados.
Las empresas que ven este valor normalmente son aquéllas que están sensibilizadas por la competitividad, por estar presentes en el mercado, por aprovechar todas las oportunidades para diferenciarse de la competencia. Cabe recordar que hoy en día un pequeño diferencial puede ayudar a obtener el éxito. Ya casi nunca se gana por goleada, sino que esos pequeños matices son los que hacen de una empresa un líder en su sector.

Observar para estar al día

En este mercado cambiante el principal desafío de AF Steelcase es estar a la vanguardia y seguir colaborando con las grandes organizaciones, para estar codo con codo con ellas, investigando y detectando sus necesidades. Su metodología se basa en la observación del usuario a través de la cual se obtiene lo que denominan 'customer insights', que después plasman en productos. Como ejemplo, recientemente la marca ha puesto en el mercado un producto denominado 'media:scape' que parte de la observación en los espacios de reunión. Se plantearon por qué las reuniones no son fluidas y consumen tanto tiempo y recursos a las empresas, y observaron que los medios tecnológicos y el propio mobiliario normalmente se convertían en un enemigo en vez de facilitar el trabajo a los usuarios. Esto les sirvió para desarrollar este producto cuya finalidad es fomentar la colaboración y la productividad en las reuniones.
Los estudios de AF Steelcase muestran que para optimizar el espacio de trabajo, existen tres factores clave a tener en cuenta:

- Maximizar el aprovechamiento del espacio, optimizando los metros cuadrados ocupados para mejorar el rendimiento y reducir el coste
- Estimular el potencial de las personas, dando fuerza a su personal y aumentando su productividad con un entorno altamente funcional y ergonómico
- Considerar el espacio como un factor emocional, utilizándolo para expresar la cultura de la empresa y contribuir al bienestar y motivación de los empleados.

Gracias a sus investigaciones, la compañía se mantiene a la vanguardia en innovación siendo capaces de hacer las cosas bien y a niveles competitivos, porque, como aseguran desde AF Steelcase, "hacer cosas buenas y caras está al alcance de cualquiera. El reto es hacer cosas buenas y a precios de mercado, por esta razón estamos invirtiendo en I+D y en la mejora de nuestras capacidades productivas". En este sentido, el sello de Madrid Excelente, proyecto que comenzó hace cinco años, les ha ayudado a abrir nuevos campos en el proceso de mejora continua y nos ha permitido formar parte de un foro de intercambio de experiencias.
Un aspecto fundamental para AF Steelcase es la calidad y durabilidad de sus productos. Esto hace que sus estándares de calidad sean superiores a los exigidos por las normas. Todos los días realizan auditorías, mediciones, estudios, análisis de procesos y otras acciones para garantizar la excelencia en la calidad de sus productos y en consecuencia asegurarse la entera satisfacción de cada uno de sus clientes.
Además, siendo conscientes de ser una compañía industrial y que por lo tanto tienen la gran responsabilidad de diseñar productos innovadores pero que tengan un reducido impacto medioambiental. Este compromiso significa hacer lo que sea necesario para medir y reducir el impacto que sus productos tienen sobre el medio ambiente y para ello es fundamental que cumplan con los principales requisitos de calidad. Un producto duradero y que sigue los estándares de calidad exigidos, necesariamente deben estar soportados en una consistente estrategia medioambiental.■

Hay empresas que consiguen hasta un 30% de mejora de la productividad después de redistribuir el espacio de sus oficinas

Grupo Eun incorpora a Iñaki Ruiz como director de Internacionalización

Mobiliario de oficina con sello vasco y proyección mundial

Según Iñaki Ruiz, el crecimiento internacional de Grupo Eun pretende ir "más allá de la simple exportación" con la creación de nuevas implantaciones productivas.

Con sede en Gipuzkoa, Grupo Eun está presente en el mercado nacional e internacional a través de innovadores sistemas modulares y automatizados para almacenamiento y archivo en el mínimo espacio. Ahora, la empresa vasca ha decidido reforzar su proyección dentro de la estrategia exterior de la compañía con el nombramiento de Iñaki Ruiz Alejandro como nuevo director de Internacionalización.

Nacido en Bizkaia en 1971, Iñaki Ruiz es ingeniero superior de Telecomunicaciones por la ETSIIT de Bilbao y graduado en MBA Executive a través de la Universidad de Deusto en San Sebastián, comenzando su trayectoria como ingeniero de proyectos en Siemsa Norte (Gamesa Servicios). Desde 1997 trabajó en TESA Entry Systems como director de Calidad y Excelencia Operativa. Cinco años más tarde la empresa pasaría a llamarse Onity, destacada a nivel mundial en sistemas electrónicos de acceso y seguridad para la hostelería. Una etapa en la que, a partir de 2004, desempeñó el cargo de director de Proyectos de I+D. Desde 2009 hasta la actualidad Ruiz ha sido el responsable de la Unidad de Negocio de Prodema, empresa dedicada a la fabricación de paneles composites destinados al mundo arquitectónico.

Objetivo: nuevos mercados

Grupo Eun cuenta con una red comercial que abarca más de una veintena de países entre los que cabe destacar su presencia en Francia, Bélgica, Marruecos, los países del Golfo o Centroamérica, este último a través de la delegación propia en México. "Nuestro objetivo es reforzar nuestra estructura exterior permitiéndonos afianzar las bases para un crecimiento sostenible en mercados estratégicos, de tal forma que podamos multiplicar nuestra facturación en 2 ó 3 años", señala Ruiz. Un crecimiento internacional que pretende ir "más allá de la simple exportación" con la creación de nuevas implantaciones productivas. Una apuesta para el futuro que viene avalada de la mano de importantes firmas como Scotiabank, la Universidad Iberoamericana o Mapfre, fundación con la que han colaborado en varios países a nivel mundial.

"Algunos de nuestros proyectos más ambiciosos pertenecen al sector del mueble de oficina, a través de EUNOffice" asegura el nuevo director de Internacionalización de Grupo Eun.

El fuerte posicionamiento internacional de Grupo Eun coincide con los datos positivos que se desprenden de la Asociación Española de Fabricantes de Muebles de Oficina (FAMO), que muestran el crecimiento de ventas experimentado en este sector a lo largo del 2010 alcanzando los 111 millones de euros. Entre los principales países de exportación del pasado ejercicio cabe destacar la presencia en el Golfo y Oriente Próximo, en concreto en los Emiratos Árabes Unidos, Qatar, Arabia Saudí, Líbano y Omán así como emergentes como Guinea y Angola.

Tecnología aplicada al espacio

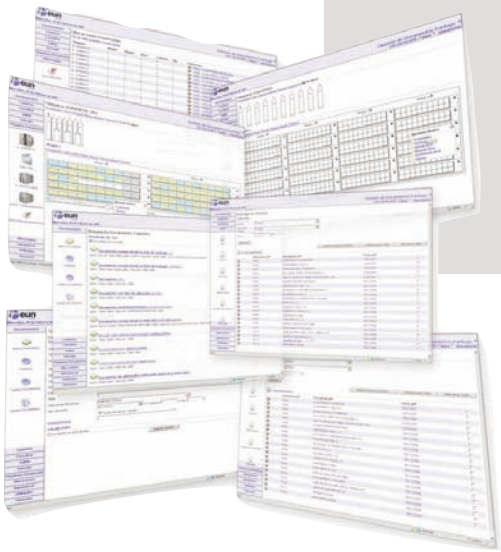
Grupo Eun ofrece soluciones de vanguardia que dan respuesta personalizada a las necesidades de espacio en todo tipo de proyectos, tanto espacios privados (oficinas y negocios) como públicos (bibliotecas, museos, universidades, centros de salud...).

La innovación en la automatización de las tareas de archivo de la línea de producto EunTronic ha dado lugar a diferentes aplicaciones de software agrupadas bajo el nombre de EunSoft.

Desarrollado íntegramente por Eun Grupo, esta gama de soluciones proporciona gestión informática a archivos, bibliotecas, almacenes, etc. El sistema controlado a través de navegadores web o dispositivos inalámbricos facilita al máximo todas las tareas relativas a control de acceso, optimización de espacio, optimización de entradas y salidas, gestión de la trazabilidad del contenido de las ubicaciones, etc. Además de integrarse totalmente con toda la gama de productos EunTronic y monitorizar todos los estados de los mismos, se puede aplicar a otro tipo de almacenamientos en planta o estantería fija convencional. Conceptos como usabilidad, personalización y eficiencia son las bases de este puntero software

Francia, Bélgica, Latinoamérica, los países del Magreb y Oriente Medio son algunas de las áreas geográficas preferentes para Grupo Eun, cuya estrategia se centrará en introducir en los mercados internacionales su línea de archivos móviles EUNMobile, archivos móviles motorizados EUNMatic y archivos móviles electrónicos EUNTronic.

"Algunos de nuestros proyectos más ambiciosos pertenecen al sector del mueble de oficina, a través de EUNOffice. A pesar de que en este mercado existe una fuerte competencia, hemos desarrollado un producto innovador que combina a la perfección el armario de oficina y la mesa de trabajo con un diseño contemporáneo", apunta el director de Internacionalización. En este sentido también se busca impulsar su programa de bibliotecas EUNBiblio, así como de lockers y cabinas para baños y vestuarios (EUNEuki), que están teniendo una excelente acogida en México.



Dirección de proyectos: el negocio de ser verde

Michelle LaBrosse, MSME, PMP, fundadora de Cheetah Learning y Cheetah Power, y Erica Edmond, CAPM, Cheetah Green Team. Traducido por Rafael Díaz Real, PhD, PMP, Alpha Consultoría

Ser verde no es solamente el tema de la canción de la rana Gustavo (la de los 'Muppets'). Es ahora un tema para todos. Los consejos 'verdes' (o eco-consejos) están en la mente de todos, miremos donde miremos.

Así que, cuando pensamos en dirección de proyectos, ¿cómo podemos aplicar algo de 'pensamiento verde' a nuestros proyectos?

Aquí están nuestras 5 formas ganadoras para llevar algo de ingeniosidad verde a nuestro hacer diario en dirección de proyectos.

1. Enfoque a materiales verdes. ¿Está usando materiales que han sido reciclados o está reciclando los materiales que usa corrientemente? Independientemente del tipo de industria en la que trabaje, un poco de investigación al respecto puede suponer una gran diferencia, y eso empezando desde el borrador de su proyecto.
2. Embalajes verdes. Los materiales de embalaje para casi cualquier producto pueden producir mucho desperdicio. ¿Puede usted utilizar materiales reciclados para embalar, como por ejemplo periódicos viejos?.
3. Equipo verde. Hay cientos de maneras de hacer su oficina más 'verde'. Algunas para empezar son:

- Use tazas de cerámica en lugar de vasos desechables de papel o poliestireno
- Si usted tiene una pequeña oficina o trabaja desde su casa, usted puede producir su propia energía.
- Si no puede producir su propia energía busque un productor de energía limpia en su área.
- Ponga cronómetros de corte o sensores de luz en su baño, salas de conferencias o espacios que no están ocupados la mayor parte del día.
- Use tanta luz natural como sea posible en el diseño de su espacio de oficina.
- Use focos ahorradores de energía.
- Apague las computadoras, fotocopiadoras y otros equipos cuando no están siendo usados.
- Compre equipo de oficina que las mejores calificaciones en eficiencia de uso de energía.
- Use materiales ecológicos cuando construya una nueva oficina, como por ejemplo bambú en lugar de duela de madera.
- Use plumas recargables en lugar de las desechables.
- Compre productos ecológicos para su oficina —todo, desde papel de baño hasta papel de impresión reciclado—.
- Promueva la mentalidad de'reusar' y demuéstrelo con el ejemplo.
- Promueva 'piense si realmente lo necesita imprimir'.
- Use productos de limpieza naturales o ecológicos.
- Apoye y compre los productos

Cuando se trata de hacer más verde el planeta, ¿quién mejor para llevar a cabo el cambio que un director de proyectos?

de otros proveedores que sean ecológicos.

- Apoye a los empleados de oficinas virtuales y/o apoye las rondas de coches en las zonas metropolitanas.
- Si está usted localizado en una zona rural, ¿puede su empresa formar una reserva natural alrededor de dicha zona?

4. Comprométase con lo verde. Cuando hace de lo verde algo más que una moda pasajera, demuestra a su equipo y a sus clientes que el asunto va en serio. No sólo sigue la moda sino que hace haciendo cambios que impactan el mundo a su alrededor.
5. Relaciones públicas de alma y corazón. Afrontémoslo, hay ya de por sí demasiadas noticias malas por todos lados. Sus clientes quieren escuchar acerca de las buenas cosas que está haciendo. Así que si tiene una iniciativa verde o un proyecto verde de alma y corazón, piense en ello. Las relaciones públicas con lo verde son sólo malas cuando no son sinceras.

Así que, cuando se trata de hacer más verde el planeta, ¿quién mejor para llevar a cabo el cambio que un director de proyectos? Quién mejor para hacer frente a un gran reto donde pequeños hitos pueden marcar diferencia. Así pues, ranita Gustavo, ser verde puede ser fácil. Sólo trae un director de proyecto a tu equipo para que lograrlo.■

Sobre las autoras

Michelle LaBrosse es ingeniera y empresaria con conocimientos en ingeniería aeroespacial y mecánica. Empezó su carrera como oficial de la Fuerza Aérea en el rea de estructuras de aeronaves y vibraciones. Desde su proyecto de tesis en ingeniería mecánica, ha participado en un programa del Departamento de Energía para apoyar que viejas factorías se vuelvan autosuficientes energéticamente. Michelle ha estado creando cursos utilizando de aprendizaje acelerado durante los últimos 15 años. Es la fundadora de Cheetah Learning, una firma con más de 100 personas a nivel mundial que se especializa en combinar aprendizaje acelerado y dirección de proyectos para ayudar a la gente a lograr sus metas más rápido de lo que jamás se imaginaron.

El Project Management Institute reconoció a Michelle como una de las 25 mujeres más influyentes a nivel mundial en Dirección de Proyectos. Su empresa, Cheetah Learning, fue reconocida como Proveedor del Año 2008 por el PMI.

Michelle se graduó del programa Owner President Management de la Escuela de Negocios de Harvard. Es también miembro del consejo fundadora del Centro para el Aprendizaje Avanzado de Conceptos (CALCO). Ella conjunta toda esta experiencia para ayudarse y a otros a ser autosuficientes en el abastecimiento de energía.

Por su parte, Erica Edmond, CAPM, Cheetah Green Team, es, dentro de Cheetah, la proveedora de recursos verdes. Investiga y escribe en el boletín Cheetah Power newsletter y es asistente de investigación para un profesor de comunicación en la Universidad de Portland. En 2008, en su primer periodo de becaria, escribió el artículo principal sobre asuntos verdes mostrando a los empleados de Cheetah cómo lograr oficinas y hogares energéticamente más eficientes.

Nacida en Soldotna, Alaska, ha estudiado español en Costa Rica y participado en cursos de la Academia Naval en Annapolis, MD. Actualmente estudia su último año de Comunicación Organizacional en la Universidad de Portland.

Guía publicada por el departamento de Salud y Consumo del Gobierno de Aragón y Ecodes, Ecología y Desarrollo

¿Mi oficina está enferma?

Hasta el 90% de nuestro tiempo lo pasamos habitualmente en espacios cerrados, ya sea en el hogar o en el lugar de trabajo. En estos ambientes cerrados, la calidad del aire no tiene por qué estar asegurada y pueden surgir problemas. Estos problemas tienen varias denominaciones: 'Síndrome de la Oficina Enferma' o 'Síndrome del Edificio Enfermo', entre otras. Las causas de sus síntomas son difíciles de identificar dado que en la mayoría de los casos tiene un origen múltiple.

Fue hacia 1982 cuando la Organización Mundial de la Salud (OMS), definió el Síndrome del Edificio Enfermo (Sick Buldings Syndrome), como "un conjunto de enfermedades originadas o estimuladas por la contaminación del aire en espacios cerrados, que afecta al menos a un 20% de los ocupantes, ...". La OMS diferencia entre dos tipos de edificio enfermo: aquellos que podemos considerar como temporalmente enfermos, en los que se incluyen los edificios nuevos o los recientemente remodelados, en estos edificios los síntomas disminuyen o incluso desaparecen con el tiempo, aproximadamente en seis meses. El tema es más preocupante en los edificios que permanecen permanentemente enfermos.

Entre los síntomas caracterizados en esta afección se encuentran:

- Fatiga y/o decaimiento
- Picor e irritación de piel, ojos, nariz o garganta
- Síntomas alérgicos como el lagrimeo o la secreción nasal
- Dificultades respiratorias
- Dolores de cabeza
- Náuseas
- Trastornos en el sentido del olfato y del gusto
- Frecuentes resfriados o afecciones similares
- Dificultades para la concentración
- Dermatitis
- Depresión
- Insomnio

Los edificios enfermos tienen según la OMS una serie de características comunes. Suelen tener una mala ventilación, común a todo el edificio aplicando una recirculación del aire, también pueden tener unas localizaciones inadecuadas de las tomas de aire, construcciones ligeras, se utilizan demasiados textiles en el interior (cortinas y moquetas) y son edificios herméticos, las ventanas no pueden abrirse. Todas estas características producen una serie de problemas:

Portada de la guía publicada por el Gobierno de Aragón y Ecodes.

- Contaminación ambiental
- Olores
- Campos Electromagnéticos
- Iluminación deficiente
- Ruido
- Temperatura elevada
- Inadecuada renovación de aire
- Bajo porcentaje de humedad relativa
- Ventilación
- Factores psicosociales

Principales problemas y algunas propuestas

Contaminación ambiental

La contaminación ambiental puede ser producida por orígenes muy diversos. Por ejemplo: los espacios limitados pueden producir concentraciones elevadas de CO_2, los seres huma-

Fatiga, síntomas alérgicos, dolores de cabeza o dificultades para la concentración son algunos de los síntomas del Síndrome del Edificio Enfermo.

nos producimos de forma natural dióxido de carbono (CO_2), vapor de agua, partículas, ácaros, etc.
Propuesta: oficinas con espacios amplios, evitando las concentraciones de personal.
El formaldehido es una sustancia muy irritante, capaz de producir irritación en los ojos y de las vías respiratorias y suele ser liberado por los materiales de construcción y los muebles nuevos, procedentes de las resinas presentes en determinados revestimientos.
Propuesta: Elegir materiales ecológicos que no tengan estos componentes. En el caso de los muebles, conviene intentar que sean de maderas certificadas FSC (Forest Stawardship Council, siglas de esta organización no gubernamental y sin ánimo de lucro que es quien fija los criterios que han de respetarse en la gestión de los bosques).
Tabla de distintos contaminantes químicos relacionados con equipos de trabajo y materiales de un edificio enfermo.

Olores
Algunos gases y vapores ocasionan sensaciones desagradables produciendo ansiedad y estrés cuando el origen de los mismos no están identificados.
Propuesta: La suma de la ventilación y que todo el personal de la oficina cumpla con las medidas higiénicas adecuadas, pueden contrarrestar estos efectos.

Campos electromagnéticos
Los aparatos y los sistemas eléctricos producen campos electromagnéticos. Recientemente, estudios científicos han cuestionado los posibles efectos de estos campos en la salud, no obstante no existe evidencia científica de que estas exposiciones sean peligrosas.
Propuesta: El sistema eléctrico es conveniente que esté bien diseñado. Aplicar una distancia mínima del trabajador ante la fuente productora, ya que la intensidad de los campos electromagnéticos disminuye cuando aumenta la distancia a dicha fuente.

Iluminación deficiente
Una baja iluminación, un contraste insuficiente, brillos excesivos y destellos, pueden causar stress visual, irritación de ojos y dolores de cabeza. Los sistemas de iluminación fluorescente también pueden causar el aumento de cargas eléctricas en el medio.
Propuesta: El espacio de trabajo debe de contar con iluminación natural y debe de tener asegurada la iluminación general necesaria para las tareas que se realicen. La norma europea UNE-EN 12464-1 de 2003, establece los parámetros recomendados para los distintos tipos de tareas, áreas de trabajo y actividades. Las recomendaciones de esta norma nos ayudan a diseñar la

FUENTES / CONTAMINANTES	Amoniaco	Hipoclorito sódico	Ácido clorhídrico salfumán	Tricloroetileno	Benceno	Monóxido de carbono	Ozono	Disolventes orgánicos	Formaldehido	Amianto	Fibras minerales
Productos de limpieza	*	*	*	*	*				*	*	*
Materiales aislantes								*	*		
Mobiliario					*						
Fumadores						*			*		
Pinturas					*			*	*		
Fotocopiadoras							*				
Impresoras láser							*				
Tubos fluorescentes								*			
Pantalla ordenador								*			

Fuente: 'La prevención de riesgos en los lugares de trabajo'. Edita Instituto Sindical de Trabajo, Ambiente y Salud (ISTA). 'Guía para la una intervención sindical'. Quinta edición revisada y actualizada, septiembre 2007.

iluminación de los espacios de trabajo para que cumplan con las condiciones de calidad y confort visual. Por ejemplo para áreas de lectura, escritura, proceso de datos y mecanografía el índice de iluminancia mantenida (Em: valor por debajo del cual no se permite que caiga la iluminancia media en una superficie determinada, para la adecuada realización de una tarea; unidad: lux (lm/m2) debe de ser de 500 lux; para pasillos y vías de circulación 100 lux; archivos y fotocopiadoras de 300 lux. La pantalla del ordenador debe de estar alejada de las ventanas, perpendicular a la fuente de luz y no colocarla nunca ni en frente de la ventana o en contra de ella; en el primer caso se daría una disminución del contraste, y en el segundo deslumbraría al trabajador. Los fluorescentes deben de estar cubiertos con difusores o rejillas con ello se evitan los reflejos, del mismo modo hay que procurar que los puestos de trabajo estén situados entre las fuentes de iluminación del techo, nunca colocar la luz sobre la persona que esté usando el ordenador. Las paredes deben de tener un tono mate y un color neutro para minimizar los reflejos.

Ruido

El ruido en la oficina, sin llegar a ser elevado, puede ser muy molesto y fuente de estrés si se combina con una actividad que requiere concentración. Los infrasonidos, son los ruidos de baja frecuencia, y los tonos puros pueden causar irritabilidad.

Propuesta: El nivel del ruido debe de mantenerse en los límites de 60-70 dB(A). La ISO 1966.2-1987 hace referencia a los infrasonidos.

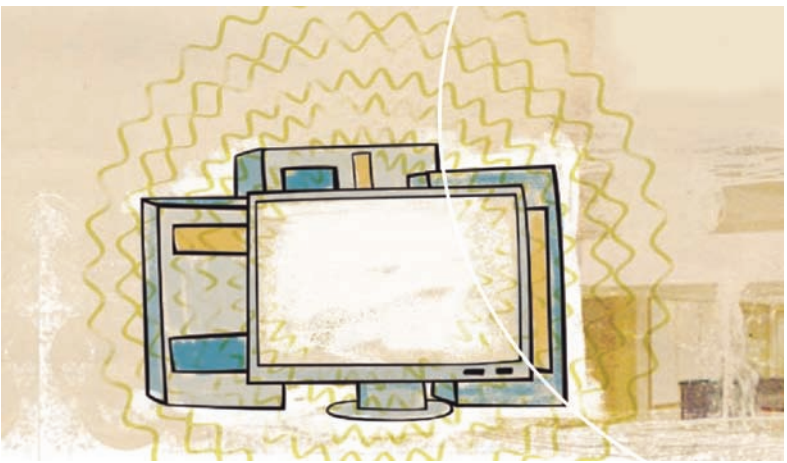
Sistemas de Calefacción y Aire Acondicionado

Los conductos de transporte del aire son capaces de trasladar microorganismos y liberar gases tóxicos, tales como el monóxido de carbono (CO) y óxido de nitrógeno (NO_X), cuando existe una mala instalación de los mismos. Se han desarrollado varios estándares sobre este tema. El más aceptado es el conjunto de las normas de confort térmico recomendadas en ISO 7730-1984 que establece un intervalo, óptimo de temperaturas y condiciones para personas con diferentes intervalos metabólicos y usando diferentes ropas.

Propuesta: Un buen mantenimiento de sistema de calefacción y aire acondicionando, asegura que los filtros estén limpios y eviten la acumulación de suciedad en los dispositivos. El Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios (RITE, Real Decreto 1826/2009, de 27 de noviembre, por el que se modifica el Reglamento de instalaciones térmicas en los edificios, aprobado por Real Decreto 1027/2007, de 20 de julio) establece límites de temperatura, para el invierno no debe superar los 21 ºC e inferior a 26 ºC para el verano.

El sistema eléctrico debe situarse a a una distancia mínima del trabajador: la intensidad de los campos disminuye cuando aumenta la distancia a dicha fuente

Los aparatos y sistemas eléctricos producen campos electromagnéticos, que pueden tener efectos adversos en la salud.



Humedad relativa

Una baja humedad relativa de entre el 20-30%, produce irritaciones oculares, eritemas cutáneos, sequedad de las mucosas, etc., favoreciendo las infecciones respiratorias. La humedad relativamente alta, en torno al 70%, puede favorecer la proliferación de microorganismos.

Propuesta: Aunque no hay un acuerdo sobre cual es el nivel idóneo de humedad relativa, es aconsejable que se mantenga entre el 30 y el 70%.

Ventilación

La ventilación insuficiente es una de las causas más frecuentes del 'Síndrome del Edificio Enfermo'. Se estima que debe de asegurarse un mínimo de aire existente en un intervalo de 2,5- 20 litros por segundo y persona. La Agencia Internacional de la Energía (IEA) indica que un aporte de aproximadamente 8 litros por segundo (aproximadamente 30 metros cúbicos por hora) por persona con actividad sedentaria sería la adecuada. El CO2 y otros contaminantes deben de mantenerse en un adecuado margen de seguridad que vendrá marcado por el número de personas por metro cuadrado. En una oficina se recomienda un aporte de aire mínimo de 10 litros por segundo (aproximadamente 35 metros cúbicos por hora) por persona.

Propuesta: Asegurar la renovación del aire, ventilar y buscar el equilibro entre una buena ventilación y el ahorro energético.

Factores psicosociales

Los factores psicosociales pueden ser los causantes del estrés del personal. Una deficiente organización del trabajo puede llevar a una insatisfacción en general, excesiva monotonía y repetición de las tareas o bien a la falta de recursos para acometer lo exigido. Todo esto puede afectar al trabajador y hacerlo más sensible a los factores ambientales.

Propuesta: Partiendo de que el centro de trabajo cuente con una buena organización y planificación, el responsable de Recursos Humanos deberá tener entre sus responsabilidades el testar la situación de cada trabajador, para poder tener la oportunidad de que en el momento que haya indicios de una insatisfacción se tenga tiempo para hacer las correcciones oportunas.■

gasNatural

El gas natural, valor añadido a las nuevas viviendas

Ofrecer una vivienda equipada con gas natural, significa que su comprador dispondrá **del mejor confort en el hogar, económico y respetuoso con el medio ambiente.**

En la promoción y venta de las nuevas edificaciones, el gas natural se convierte en un importante argumento, ya que es **valorado muy positivamente en el momento de la decisión de compra.**

Mediante el asesoramiento personalizado de los **especialistas de Gas Natural, sus proyectos tomarán forma de manera eficiente, tanto en los aspectos técnicos como económicos.**

Su promoción merece estar equipada con gas natural: la energía del siglo XXI.

Para más información, llámenos al

902 212 211

o entre en www.gasnatural.com

Cierra el ejercicio 2010 con una facturación superior a los 225 millones de euros

Ricoh logra su cuota más alta de este siglo en equipos multifunción de oficina

Reconocida internacionalmente por su responsabilidad medioambiental, Ricoh España, especialista en soluciones de oficina, servicios documentales gestionados e impresión de producción, reunió el pasado 18 de abril a la prensa generalista y técnica para dar a conocer los resultados del ejercicio fiscal 2010 —de abril de 2010 a marzo de 2011— que señalan que la marca japonesa ha logrado su cuota más alta de este siglo en el mercado de equipos multifunción de oficina. Además, durante la jornada la prensa tuvo ocasión de asistir a un partido de tenis, del que Ricoh es socio Platinum, del Trofeo Conde de Godó de Barcelona

Desde Ricoh presentan a los profesionales las funcionalidades de los equipos en la zona de demostración.

Últimas tecnologías en soluciones para impresión, en este caso, a través de un 'Smartphone'.

Nerea Gorriti

Según datos ofrecidos en rueda de prensa, Ricoh España sigue creciendo año tras año pese a la negativa coyuntura económica y ha cerrado el año fiscal 2010 con una facturación de más de 225 millones de euros. Esta cifra representa un porcentaje de crecimiento de un 1,5% respecto a las cifras presentadas el año anterior. "Este crecimiento en ventas es uno más en una línea de 17 años de crecimiento ininterrumpido de Ricoh España", apuntaba el presidente y CEO de Ricoh España, Enrique Calabuig. "Una trayectoria tan larga en un periodo con tantos cambios tecnológicos, por una parte, y en el entorno, como la crisis económica, nos enorgullece. Nos hace pensar que encontramos continuamente formas de reinventarnos para poder aportar valor a nuestros clientes", continuaba.

Ricoh sigue liderando el mercado de la venta de multifuncionales de oficina en España, con una cuota que supera el 30% de las ventas. Con este resultado el fabricante japonés, que ya era líder en este segmento los años anteriores, se supera un año más y consigue la cuota más alta de mercado en lo que va de siglo.

Un dato a resaltar entre las cifras presentadas por Ricoh España es que ha doblado la venta de impresoras, que este año ha supuesto prácticamente el mismo número de ventas de equipos multifunción. En términos absolutos, Ricoh ha llegado a vender la cifra de 45.000 unidades, consiguiendo así un aumento interanual superior al 25%.

Otra buena noticia que reflejan las cifras al término del ejercicio 2010 es la consolidación del área de Production Printing, que se ha posicionado como líder en la venta de equipos de alta producción en blanco y negro, con una cuota de mercado del 45%. Además, este área ha doblado el crecimiento de unidades de los equipos Color Digital Press, y durante 2011 planea lanzar nuevos modelos que reforzarán su posición en el mercado de color.

Además de aumentar sus cifras de facturación, Ricoh también ha ampliado su plantilla con nuevas contrataciones que han supuesto un incremento del 8% de empleados respecto a las cifras del año anterior. "Nos satisface que dentro de este crecimiento en euros también se ha producido un incremento en puestos de trabajo de Ricoh España. Hemos incrementado la plantilla aproximadamente en un

Managed Document Services

Durante la jornada se presentó el modelo de Servicios Documentales Gestionados que se estructura en cuatro fases: servicio de consultoría, donde analizan la situación actual y diseñan un plan de mejora; la gestión del cambio, donde Ricoh acompaña al cliente en la transformación con un enfoque integral; Servicios Operativos, donde trabajan para maximizar su productividad desde la excelencia operativa y una mejora continua, donde aplican políticas de gobierno para garantizar la optimización continua.

Ricoh, patrocinador Platinum del Trofeo Conde de Godó.

Los asistentes pudieron disfrutar de un partido desde el palco de Ricoh.

Ricoh España ha doblado la venta de impresoras, que este año ha supuesto prácticamente el mismo número de ventas de equipos multifunción

8%, lo que supone la creación de 92 empleos netos adicionales en este ejercicio fiscal", señalaba en presidente de la compañía. Por lo tanto, sitúa a Ricoh España con más de 1.300 colaboradores en total.

Ricoh España reafirma su compromiso con el deporte

Abril es el mes del deporte para la empresa. Su tecnología acompañó al Trofeo Conde de Godó de Barcelona y Mutua de Madrid Open. La marca japonesa y ATP son socios desde marzo de 2005.

El 59º Trofeo Conde de Godó se disputó en las pistas del Real Club de Tenis Barcelona, entre los días 16 y 24 de abril. Ricoh, patrocinador Platinum, contó con un espacio propio en el que, junto a la firma de tenis Babolat, obsequió a los aficionados con una fotografía personalizada impresa directamente desde la cámara digital usando la tecnología Ricoh Pictbridge.

Además, también participó en el Mutua Madrid Open que tuvo lugar entre el 29 de abril y el 8 de mayo en la Caja Mágica.

Al ser socio Platinum de ATP, Ricoh cede a la organización de los torneos la tecnología necesaria para imprimir y copiar la documentación durante el transcurso de la competición. Puso a disposición de la ATP, 27 impresoras, 17 multifuncionales, 2 fotocopiadoras y 9 faxes.

Entrevista a Enrique Calabuig, presidente y CEO de Ricoh España

Enrique Calabuig, presidente y CEO de Ricoh España.

Han diversificado la línea de negocio potenciando los servicios, ¿qué previsión de facturación tienen para este año y el siguiente?
En efecto, la actual estrategia de Ricoh apunta a que las ventas de hardware pesen menos en la compañía. El crecimiento se ha producido a través del incremento de las ventas de servicios. Precisamente el mercado de hardware es el que más se ha resentido con la crisis. Por eso, Ricoh ha conseguido crecer porque compensa las ventas de equipos con las de servicios. Y si bien, el pronóstico para los próximos años es que el mercado ya no caiga, los crecimientos que se esperan son bajos, entre el 1 y el 2%. Por tanto, pretendemos aumentar la facturación de servicios. Es ya una tendencia, llevamos varios años en esta línea.

¿Está previsto incorporar nuevas líneas de negocio en Ricoh España?
Ricoh ya ha realizado una serie de anuncios a nivel global en el que todas las estrategias se centran en el servicio 'Manage Document Service'. No es una novedad que hoy anunciamos sino que en realidad es el anuncio de que queremos seguir, pretendemos que este servicio tenga un peso cada vez mayor en nuestro negocio.
La corporación ha anunciado el lanzamiento de productos que aún no se comercializan en España, como los proyectores marca de Ricoh y, productos y servicios relacionados con la teleconferencia.

Ricoh se asocia a papel, pero cada vez se imprime menos y se digitaliza más... ¿qué piensan en Ricoh de esta tendencia?
En efecto, hace muchos años que se habla de una reducción de la utilización de papel en la oficina electrónica, aunque ha sido difícil constatar en la práctica. No obstante, considero que se ha materializado en menor medida. Más allá del uso de papel, hay una tendencia en el mercado que es el crecimiento de 'Print on demand', por tanto se prevé que muchas páginas pasen del negocio de offset a tóner seco con las que trabaja Ricoh.
La estimación en este sentido es que el mercado de impresión de papel, a través de nuestra tecnología, no decaiga. Se producirá una tendencia hacia el uso a través de la línea de producto de alta producción en las oficinas y, cada vez habrá más páginas de offset que se imprimirán en equipos como los que fabricamos.
En Europa en cuanto al mercado total de papel ó páginas, a los cuales Ricoh se enfrenta potencialmente, esperamos que siga creciendo por este efecto positivo. El 'Print on demand' será una tendencia en volúmenes elevados. La proliferación del libro electrónico hace que las tiradas de libros, en tecnología offset cada vez sean menos viables y sea natural que cuando alguien quiera comprar un libro se imprima una copia específica.

Ricoh es una empresa japonesa, ¿cómo ha afectado la catástrofe a la empresa y su actividad?
Ricoh tiene unos 43.000 empleados en Japón, por lo tanto, este devastador terremoto tuvo un impacto inicial sobre Ricoh en este país. Inicialmente, la preocupación lógica fue la seguridad de todo este número de empleados, afortunadamente, ninguno resultó afectado.
Posteriormente, el tsunami tuvo un efecto más grave. Pasados los primeros días de preocupación por los empleados, el siguiente paso fue recuperar la capacidad productiva al 100%, ya que ésta sí resultó afectada. No en gran medida, ya que nuestras fábricas se encuentran al suroeste de Tokio y no en la zona norte donde se produjo el efecto más grave.
Sin embargo, sí hubo fábricas más cercanas que se vieron afectadas. A fecha de hoy el 100% de las fábricas de Ricoh en Japón están operativas. Los clientes europeos no se han visto afectados en ningún caso por esta catástrofe. Nos enorgullece la capacidad de reacción de la compañía.

Un año más Ricoh ha sido reconocida como una de las '100 compañías más sostenibles del mundo' en la lista Global 100 ¿qué tipo de medidas adoptan en sus procesos de producción para que sigan reconociendo la marca?
Dentro de las medidas que se enmarcan en nuestra Responsabilidad Social Corporativa, es la que tiene un mayor impacto. Y no sólo son las actividades de fabricación sino que también tenemos unos objetivos muy ambiciosos de reducción de toneladas de CO_2. Hay una tercera medida, y es que ayudamos a nuestros clientes a que, a través de su infraestructura de impresión, reduzcan su consumo de CO_2. Es decir, Ricoh realiza estudios tecnológicos y de costes y prestaciones pero también estudia el impacto medioambiental: cuando hay una renovación de dispositivos, las toneladas de CO_2 del cliente en el momento inicial y qué impacto tendrá la nueva solución.

¿Y en cuanto a los equipos?
Si bien en cuanto a la fabricación, Ricoh se fija objetivos muy ambiciosos en lo relacionado con la emisión de CO_2 también aplica otras medidas como la incorporación de plásticos biodegradables en las carcasas de los equipos.
Dentro de la fabricación es muy tenida en cuenta la cantidad de energía que utilizan los equipos para funcionar. Aquí hay un gran foco de I+D para reducir el consumo incluso en modalidades de utilización suficiente. Un equipo puede estar parametrizado de muchas formas, si utiliza más o menos energía, o por ejemplo, cuánto tiempo tarda en entrar en modo 'Stand by', hasta el apagado total. Si el cliente toma una postura medioambientalmente sensible, Ricoh lo certifica y lo señala con un 'sticker' en el equipo para señalar que está en 'Eco Mode', lo quiere decir que el cliente ha aceptado las reconversiones que garantizan que ese equipo está diseñado para consumir poco y el cliente lo opera de una forma altamente eficiente.

La nueva división de Schneider Electric integra soluciones de domótica e inmótica, sistemas de cableado, sistemas de VDI voz-datos e imagen, control de iluminación, etc.

LifeSpace acerca la eficiencia energética al usuario final

Schneider Electric, especialista global en gestión de la energía, ha creado LifeSpace, una nueva división de negocio dirigida al segmento de edificios terciarios y al ámbito residencial. LifeSpace, cuya creación se engloba en la estrategia del grupo de convertirse en el especialista global en gestión de la energía, tiene como objetivo acercar al consumidor final soluciones de ahorro energético innovadoras, eficientes y sencillas.

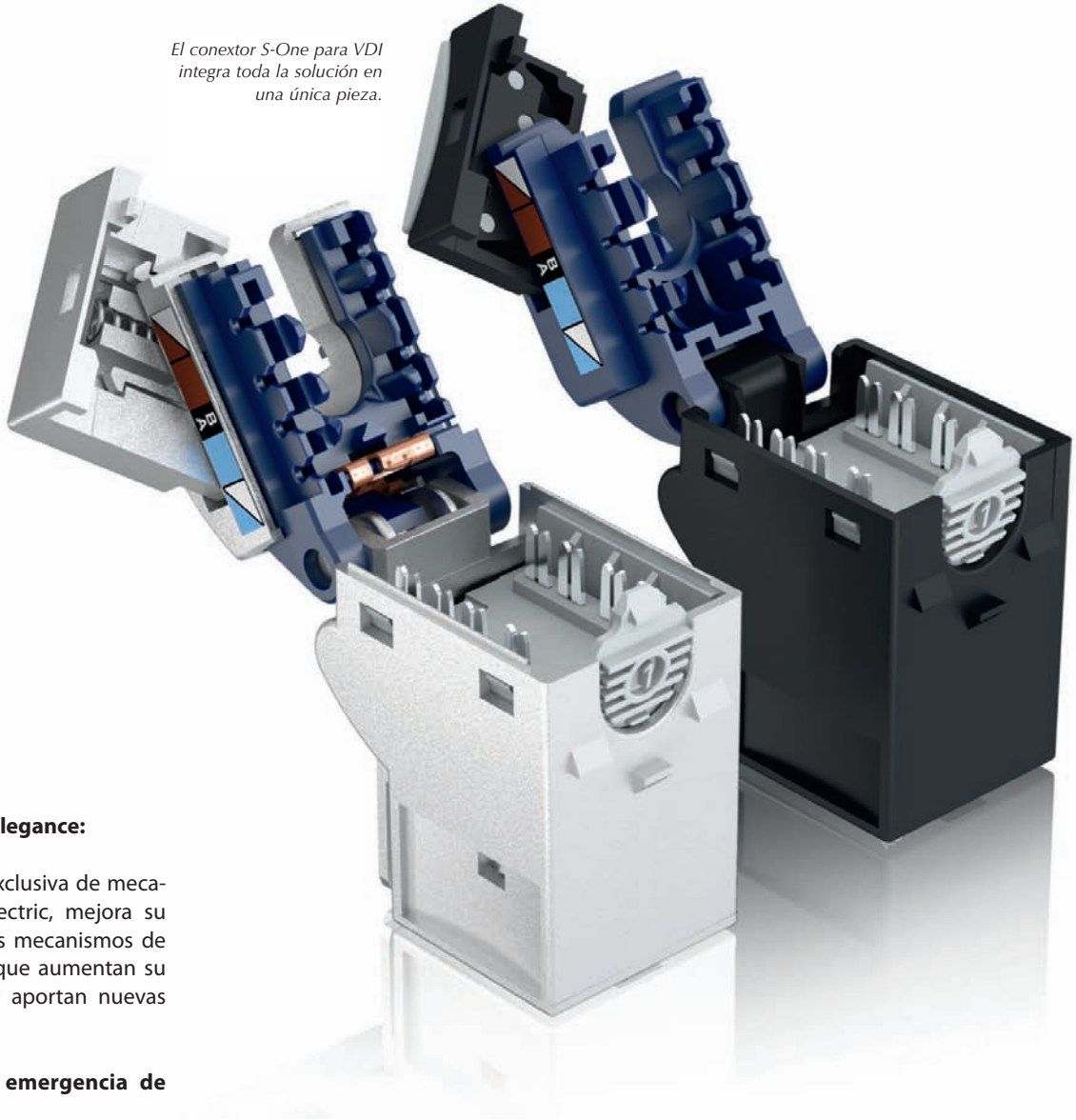
LifeSpace integrará en España tres centros productivos, ubicados en Valencia y Navarra, que cuentan con aproximadamente 1.000 empleados. La división también contará con un importante polo de innovación mundial situado en la planta de Schneider Electric en Puente la Reina (Navarra), desde donde se diseñan gamas de pequeño material eléctrico que se exportan a los cinco continentes.

En el mercado español, esta nueva división estará liderada por el directivo Fernando Vázquez, quien anteriormente había dirigido la actividad de Sistemas de Cableado de Schneider Electric. Se trata de un segmento de mercado que mueve anualmente alrededor de 500 millones de euros. La división LifeSpace de Schneider Electric integra soluciones de pequeño material eléctrico, domótica e inmótica, sistemas de cableado, sistemas de voz-datos e imagen, control de iluminación, alumbrado de emergencia y sistemas de vídeo portero para edificios terciarios y hogares.

Enrique Valer, Country President de Schneider Electric para España, Portugal y Sudamérica, remarca la necesidad de acercar también al usuario final el mensaje de la eficiencia energética: "En Europa, actualmente el 39% de la energía se consume en edificios y viviendas. La división LifeSpace puede ayudarles a disminuir su factura eléctrica hasta un 40% gracias a soluciones sencillas y eficientes que además redundarán en una mayor comodidad y seguridad para los usuarios".

Fernando Vázquez dirigirá esta nueva división.

LifeSpace engloba también soluciones para control de iluminación, alumbrado de emergencia, videoportero para edificios terciarios, etc.



El conextor S-One para VDI integra toda la solución en una única pieza.

Novedades 2011 de la División LifeSpace

- **La nueva evolución de Elegance: Elegance, 2.0**
  Elegance, la gama más exclusiva de mecanismos de Schneider Electric, mejora su tecnología dotando a sus mecanismos de importantes novedades que aumentan su nivel de funcionalidad y aportan nuevas soluciones al mercado.

- **Exiway, luminarias de emergencia de nueva generación**
  Schneider Electric lanza este año al mercado una nueva gama de soluciones de luminaria de emergencia para edificios que complementa su oferta de alumbrado de emergencia. Exiway incluye tres gamas distintas:
  - Exiway One, diseñado específicamente para salas técnicas, parkings y sótanos y dotado de gran estanqueidad.
  - Exiway Plus, diseño y alto rendimiento para espacios de alta ocupación como zonas de recepción y reuniones
  - Exiway Plus Led, caracterizado por su mantenimiento reducido está diseñado para salas de gran altura y salas de conferencias.

- **S-One, el nuevo conector de Schneider Electric para voz-datos-imagen (VDI)**
  Schneider Electric revoluciona los conectores RJ45 con la creación del S-One. Se trata de un nuevo conector de VDI que integra toda la solución en una única pieza y que además reduce los tiempos de instalación un 50% respecto a modelos anteriores. S-One garantiza una conectividad sin fisuras de extremo a extremo de uso ofreciendo a sus usuarios una completa fiabilidad.

Pulsador Elegance. Esta gama aumenta su nivel de funcionalidad y aporta nuevas soluciones al mercado.

"Ofitec proporciona una mayor visibilidad *en el mercado nacional e internacional"*

Actiu es una compañía especializada en la creación de mobiliario para espacios de trabajo que "piensa, diseña, produce y comercializa" el equipamiento necesario para hacer oficinas y espacios públicos más eficaces y confortables. Desde mesas y sillas hasta archivos, paneles y todo tipo de complementos. Nacida como una empresa familiar en la región alicantina de La Foia de Castalla, hoy en día cuenta con una potente y constante reinversión destinada a I+D+i. Vicente Berbegal, presidente del grupo, nos explica un poco más de esta importante empresa con presencia consolidada en más de 50 países.

Vicente Berbegal, presidente del grupo Actiu.

Entrevista a Vicente Berbegal, **presidente del grupo Actiu**

¿Cuáles son los proyectos que está realizando o prevé realizar su firma?
Realizamos el diseño, asesoramiento y fabricación del equipamiento que se requiere para empresas, universidades, aeropuertos, hospitales, auditorios…etc. Creamos mobiliario específico para cada sector.

¿Qué capacidad exportadora tiene su compañía?
Del total de la facturación de la empresa, las ventas internacionales de Actiu suponen el 35% del total facturado. El resto va destinado al mercado nacional.

Su firma participará en Ofitec 2011. ¿Qué ventajas puede aportar a las empresas la participación en una feria como ésta?
Las ventajas de participar en Ofitec son numerosas. En primer lugar, la consecución de una mayor visibilidad en el mercado nacional e internacional, sobre todo, teniendo en cuenta que la feria atraerá a compradores extranjeros. También hay que resaltar la posibilidad que proporciona de mostrar las novedades y la oferta general de cada fabricante. Otro factor a tener en cuenta es el papel de la feria como lugar para el

intercambio de intereses, opiniones, inquietudes… entre los propios fabricantes del mercado de oficina, para afianzar su posición e impulsar cada negocio, así como entre otros colectivos muy importantes para nuestro sector como arquitectos, diseñadores, interioristas, ingenieros, 'facility managers', grandes cuentas, etc. Por último, Ofitec representa una oportunidad para relanzar el sector, presentar una imagen comprometida, fuerte y sólida de cara a otros sectores y mercados.

¿Cuáles son las novedades más interesantes que presentará su empresa en la próxima edición del Salón Profesional Internacional del Equipamiento de Oficinas y Colectividades, Ofitec?

Presentamos grandes novedades en producto, en diseño y en filosofía: producto nuevo específico para sectores tan diversos como el areoporturario, bibliotecas, universidades, etc, y nueva sillería y producto para espacios públicos e intensivos. Además, quiero destacar que toda nuestra producción está realizada con un proceso sostenible y respetuoso con el medio ambiente.■

EMPRESAS

Epson alcanza la Categoría Plata en el Anuario de Sostenibilidad 2011

Seiko Epson Corporation (Epson) ha sido designada líder en sostenibilidad pasando a formar parte de la Categoría Plata del 'Anuario de Sostenibilidad 2011' publicado por SAM el 28 de febrero.
El Anuario de Sostenibilidad es un informe que elabora todos los años el grupo SAM, una empresa de estudios de inversión socialmente responsables (SRI, por sus siglas en inglés) de renombre mundial. Este documento evalúa cada año el potencial de crecimiento sostenible de 2.500 empresas que integran el Dow Jones Global Total Stock Markets Index, basándose en más de cien criterios generales y específicos de cada sector que tienen en cuenta los resultados económicos, sociales y medioambientales.

illycaffè recibe la certificación DNV

illycaffè es la primera empresa que recibe la certificación DNV 'Proceso de sostenibilidad en la cadena de suministro', atestiguando la capacidad estructural de la firma para implementar un enfoque de sostenibilidad en sus procesos de producción y en sus relaciones con cada una de las partes interesadas en la cadena de producción, especialmente en el suministro.
El estándar desarrollado por DNV es innovador porque supone el paso de la certificación de la cadena de suministro de una organización a la certificación de la capacidad de una organización para crear un valor que beneficie a todas las partes implicadas.

Andrea Illy con Stefano Crea Global Industry, 'sector manager' de DNV.

Ofita presenta sus últimas novedades en The Office Exhibition de Dubái

Ofita ha participado en The Office Exhibition celebrada del 17 al 19 de mayo en el Dubai World Trade Centre, donde la empresa ha aprovechado para presentar en Oriente Medio la silla de oficina Iroha, diseñada por Isao Hosoe, y la mesa iSurf, que llega a Dubái tras su puesta de largo en Salone Ufficio de Milán.
iSurf, 'intelligent surface', es una nueva mesa con tecnología integrada para la comunicación activa y moderna en todas sus modalidades.
Ofita ha viajado a Dubái también con una selección de productos contract, y para la oficina, propuestas operativas, despachos, sillería y archivos.

Iroha, silla diseñada por Isao Hosoe, uno de los productos estrella que Ofita presentará en Dubái.

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

La bizhub Press C8000 de Konica Minolta galardonada con cinco estrellas

La bizhub Press C8000 de la multinacional japonesa Konica Minolta ha sido galardonado con el premio BERTL 'Exceptional certified five star', reconocimiento que se otorga únicamente a los productos que se encuentran por encima del rendimiento normal. Entre otros rasgos, este importante laboratorio de pruebas independiente ha destacado la calidad de impresión de la bizhub Press C8000, así como su productividad, su facilidad de uso y la amplia gama de formatos y gramajes que admite.

Ofiprix presenta Foldy, la silla que se convierte en mesa

La actual tendencia en el concepto de oficina conlleva la creación de espacios cambiantes, variables y flexibles que se adapten a las necesidades del trabajo. Ofiprix ha lanzado al mercado Foldy, una silla multifuncional, plegable, que se transforma en mesa de un modo cómodo y fácil.
Foldy es una silla multiusos, fácilmente plegable, que permite la creación de espacios flexibles, es decir, espacios, que se adaptan a las necesidades de las tareas que se vayan a realizar. Así, al convertirse de un modo rápido y funcional en mesa, es posible crear aulas para conferencias o reuniones, con las sillas y mesas de forma efectiva y fácil. Con un diseño adaptado a las nuevas tendencias de líneas naturales, está disponible en dos colores: negro y blanco.

Foldy es una silla multiusos, fácilmente plegable, que permite la creación de espacios flexibles

Brother recibe 7 premios iF de diseño

Brother, especialista en tecnología de impresión, ha recibido el galardón internacional de diseño de productos 'iF Product Design Award' 2011 en varias soluciones de impresión.
En concreto han sido siete soluciones de impresión y etiquetado las que este año han sido destacadas por su innovación y calidad en el Forum Internacional de Diseño: la impresora HL-4150CDN y los equipos multifunción MFC-9460CDN y MFC-9970CDW, recientemente lanzados al mercado; la impresora láser monocromo HL-2240D; y las rotuladoras electrónicas PT-2730VP y PT-2030VP.

Ricoh amplía su gama de servidores de impresión

Ricoh Europe PLC ampliará la gama de servidores de impresión disponibles para la impresora digital en color Pro C901 Graphic Arts Edition para satisfacer las distintas necesidades en cuanto a aplicaciones y flujos de trabajo de los clientes de impresión comercial y empresarial.
Los nuevos servidores de impresión disponibles para los usuarios de la Pro C901 Graphics Arts Edition son el Creo C-81, el Fiery E-41 de EFI y el Fiery E-81 de EFI. El nuevo Creo C-81 es un servidor de alto rendimiento ideal para aplicaciones de artes gráficas muy rigurosas. El Fiery E-41 de EFI es idóneo para operaciones de impresión comercial y empresarial y el Fiery E-81 de EFI es apropiado para operaciones de impresión comercial o empresarial con aplicaciones y/o flujos de trabajo complejos.

Kodak presenta en CeBIT sus nuevos escáneres serie i5000

Kodak presentó, durante su participación en CeBIT de Hannover del pasado mes de marzo su última generación de escáneres de producción: la nueva serie i5000. Diseñados para entornos de procesamiento de papel intensivo habituales en oficinas de servicios y en los sectores gubernamentales, sanitarios y financieros, los escáneres de la serie Kodak i5000 están pensados para organizaciones que desean hacer frente a dos exigencias contradictorias: por un lado, la necesidad de reducir los presupuestos y, por otro, responder al imperativo de mantener y proporcionar servicios.

La nueva serie i5000 de Kodak está diseñada para entornos de procesamiento de papel intensivo.

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Apiburgos ____ 13

Asociación Española de Centros de Negocios ____ 57

BNP Paribas Real Estate ____ Int. Portada, 1, 1

Camarena Park, S.L. ____ 41

Fundació Tecnocampus Mataró Maresme Int. Contraportada

Gas Natural ____ 69

Gran Via Business Center ____ 25

Hermarta, S.L. ____ 79

Ifema . Ofitec ____ 59

Interempresas.net ____ 26

Jones Lang LaSalle España, S.A. ____ Portada, 8

M2 Soluciones Inmobiliarias (División Oficinas) ____ 6

Savills Consultores Inmobiliarios ____ 31

Tasinsa ____ 51

WOF World Office Forum ____ Contraportada

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 URBANO E INFRAESTRUCTURAS	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 €	☐
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)

L'èxit d'una empresa depèn de la seva ubicació.

Espais per empreses · Centre de congressos i reunions
Emprenedors · Universitat

www.tecnocampus.cat

TecnoCampus
Mataró-Maresme

WORLD OFFICE FORUM

Hotel Hesperia Madrid, Paseo de la Castellana, 57
Madrid, 30 de mayo de 2011

Llega WOF MADRID 2011, un evento diferente e innovador para los profesionales del sector de las oficinas, donde se debaten las claves actuales del sector: la situación actual y las perspectivas, las tendencias en arquitectura y los proyectos de vanguardia, la inversión y la financiación, la eficiencia energética en la edificación, la últimas normativas y la certificación, la monitorización y la gestión más eficaz. Y las innovaciones y tecnología para el puesto de trabajo del siglo XXI. Un encuentro único para estar al día y hacer networking.

Inscríbete y entra a formar parte de **World Office Forum**, la comunidad más importante del mundo de las oficinas.

Información e inscripciones: www.worldofficeforum.com

Patrocina:

PHILIPS

Con ponentes de:

aire limpio

BPIE BUILDINGS PERFORMANCE INSTITUTE EUROPE

BUREAU VERITAS

CBRE CB RICHARD ELLIS

CODIC ESPAÑA REAL ESTATE DEVELOPER

DLA PIPER

Ezquiaga Arquitectura, Sociedad y Territorio S.L.

GLOBAL PLACE Experts in virtual work management

IPD

IAD INTERNATIONAL ARCHITECTURE DEVELOPMENT

Microsoft

mmmm MONEREO MEYER MARINEL-LO Abogados

RREEF

RAFAEL DE LA-HOZ ARQUITECTOS

3G office