

Catalunya

INMOLOGÍSTICA

El sector solicita más apoyo de los ayuntamientos para adecuar la oferta logística

Reclaman más colaboración entre ambas partes para adecuar la oferta a la demanda actual del mercado

E. de Jesús Barcelona

■ La colaboración de los ayuntamientos catalanes con el sector inmologístico se convierte en indispensable para adecuar la oferta, tanto de naves como de suelo logístico, a la demanda actual. Lo puso de manifiesto el director del máster de Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria de la Universidad de Barcelona (UB), Gonzalo Bernardos, durante una jornada organizada por Forcadell para presentar su informe inmobiliario 2016, donde señaló que "existe un desacomplamiento entre la oferta y la demanda".

Por una parte, el experto demandó a los diferentes consistorios la puesta en marcha de nuevos planes para poner en venta más suelo logístico en el que realizar nuevas actuaciones. "El problema es que desde los ayuntamientos aseguran que sacar terreno logístico es un problema para el pueblo, ya que su uso por metro cuadrado es muy bajo". Por otro lado, Bernardos subrayó la necesidad de que los ayuntamientos concedan más subvenciones a los propietarios de las naves que se encuentran obsoletas con el objetivo de adecuarlas y ponerlas en normativa. A modo de ejemplo, Bernardos explicó que "existen muchas naves vacías en Igualada, pero no se encuentran en las condiciones adecuadas para satisfacer la demanda", señaló.

De cara a los próximos meses, el experto prevé, además, un incremento de la demanda de nuevas naves de uso mixto para almacén y oficinas. "Para reducir costes, las empresas están optando por este tipo de instalaciones", indicó. Por otra parte, las previsiones de Bernardos apuntan también a un aumento de la intervención de las socimis en el mercado inmologístico catalán. Tras perder parte de su peso en este negocio durante el último año –focalizándose más en la compra de oficinas, centros comerciales y hoteles–, el analista avanza que estas sociedades optarán ahora por



Gonzalo Bernardos y el director general de Forcadell, Iván Vaqué / EL VIGÍA

7% rentabilidad

El informe de Forcadell muestra que la escasez de producto y la elevada competencia han provocado un ajuste de las rentabilidades, cercanas al 7% en la zona prime. Asimismo, las previsiones apuntan a que la tendencia seguirá.

asociarse con operadores logísticos de cara a generar nuevos polígonos industriales y logísticos.

El informe elaborado por Forcadell y la UB muestra que los principales núcleos logísticos siguen siendo el objetivo de los inversionistas. Durante

2015, la demanda de alquiler aumentó en el Barcelonès, el Vallès Oriental, el Bages y el Maresme y, por el contrario, cayó la demanda en Baix Llobregat, Garraf y Vallès Occidental. En el caso de la demanda de compra, creció la proporción en el Barcelonès y Vallès Occidental y disminuyó en el Baix Llobregat y en el Vallès Oriental.

En cuanto al análisis de la demanda en base a la superficie, los datos evidencian una elevada preferencia por la tipología de naves de pequeñas dimensiones. En este sentido, el 70% de la demanda de alquiler y el 62% de la demanda de compra buscan una instalación de menos de 1.000 metros cuadrados. Por su parte, la demanda de grandes naves de más de 5.000 metros cuadrados ha aumentado, aunque con un peso mucho mayor en la compra que en el alquiler. ■

EMPRESAS

Abacus ultima un nuevo servicio de entrega el mismo día en Barcelona

■ La cooperativa catalana Abacus se encuentra trabajando en la puesta en marcha de un nuevo servicio para la entrega de mercancía en 24 horas en el Área Metropolitana de Barcelona. "Por el momento, estamos haciendo pruebas", aseguran desde la compañía, donde explican que "queremos que el cliente pueda escoger qué modelo de envío prefiere en fun-

ción de sus necesidades. Esto nos lleva también a focalizar nuestros esfuerzos en la integración a nivel de sistemas de información con nuestros transportistas". Según detallan desde la empresa, durante el ejercicio 2015, Abacus distribuyó productos por valor de 86,5 millones de euros. De éstos, la mayor parte se gestionó a través del canal tradi-

cional, aunque comentan que las venas online han crecido alrededor de un 67%.

Por otra parte, la compañía anunció, recientemente, la compra de su centro logístico en Vilanova del Camí (Anoia) –inaugurado en 2009– por seis millones de euros. "Hemos recibido una oferta de compra, por parte de la propietaria, muy interesante y

TRANSPORTE



Enric Ticó y Eduard Rodés estuvieron presentes en el SIL 2016 / FGC

La Escola de SSS y FGC fomentan la intermodalidad

La firma del convenio se llevó a cabo durante la celebración del SIL 2016

El Vigía Barcelona

■ La Escola Europea de Short Sea Shipping (2E3S) y de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC) firmaron un acuerdo de colaboración para trabajar conjuntamente en la organización y promoción de cursos sobre transporte de mercancías por ferrocarril y su relación con las conexiones intermodales y los sistemas portuarios. El convenio se materializó durante el Salón Internacional de la Logística y la Manutención (SIL 2016), que se celebró en Barcelona entre el 7 y el 9 de junio. El director de la Escola Europea de Short Sea Shipping (2E3S), Eduard Rodés, se citó con el presidente de Ferrocarrils de la Generalitat (FGC), Enric Ticó, y firmaron el acuerdo en el stand de la empresa de servicios ferroviarios, propiedad de la Generalitat de Catalunya.

Según el acuerdo, la Escola podrá organizar talleres y sesiones sobre la estrategia del ferrocarril en las instalaciones de FGC, que, a su vez, proporcionará profesores invitados para impartir clases prácticas y teóricas como parte de los cursos.

El acuerdo establece que la Escola Europea de Short Sea Shipping podrá organizar talleres y sesiones en las instalaciones de FGC

Ambas instituciones también crearán un grupo de trabajo en el marco de "El Tren de l'Ensenyament" (el tren de la educación) para desarrollar un nuevo módulo: "Los trenes de carga y el puerto: el motor para el desarrollo." Además, la Escola promoverá el compromiso y apoyo de FGC en todos los materiales del curso, a través de todos los canales digitales a su disposición.

Este acuerdo tiene una duración prevista de tres años. "La colaboración entre ambos aumentará la experiencia y la calidad de los cursos del centro catalán. El apoyo de FGC dará credibilidad y oportunidades prácticas a los cursos para que los estudiantes experimenten las operaciones ferroviarias de primera mano", aseguran desde la Escola en un comunicado. ■



con la experiencia acumulada hasta ahora hemos valorado que se trata de un buen momento para adquirirla", indican fuentes del grupo.

Estas instalaciones, desde donde la compañía distribuye a toda su red de establecimientos, que se expande por Catalunya, Valencia, Castellón y Baleares, cuentan con una superficie de 23.500 metros cuadrados y unas infraestructuras que permiten la preparación de 22.400 líneas diarias. Pese a que, por el momento, la compañía no tiene previsto ampliar su estructura logística, sí que espera seguir mejorando y adaptando sus sistemas y procedimientos logísticos a las nuevas necesidades que puedan ir surgiendo. ■