



FACILITY
MAGAZINE

ISSN 1666-3446

N° 25

ARGENTINA PESO (ARS) \$ 10 A BRASIL \$ 10 A CHILE \$ 2.400
COLOMBIA \$ 10 A MEXICO \$ 40 A PERU \$ 14 A ESTADOS
UNIDOS US\$ 4 A VENEZUELA \$ 6.400 A URUGUAY \$120



VITRA, OTRO CONCEPTO EN ARQUITECTURA CORPORATIVA

REAL ESTATE
INFORME ANUAL DEL MERCADO DE OFICINAS

ENTREVISTA A GERARDO FERNÁNDEZ
REAL ESTATE MANAGER DE SIEMENS

TECNOLOGÍA
DIGITAL SIGNAGE

TENDENCIAS
VALORES SUSTENTABLES

MEDIO DE DIFUSIÓN DE LA
SOCIEDAD LATINOAMERICANA
DE FM

PROJECT MANAGEMENT + FACILITY MANAGEMENT + MAINTENANCE + BROKERAGE



U.S. Equities Realty
Redefiniendo el Concepto del Real Estate

U.S. Equities Realty



icon

ESPACIOS PENSADOS

OPTIONS

BURÓ



EDITORIAL

Existen varias definiciones de eficiencia, pero en términos generales podríamos decir que la eficiencia es la capacidad de producir el máximo de resultados con el mínimo de recursos, el mínimo de energía, y en el mínimo de tiempo posible. En el mundo empresarial, a menudo se habla de eficiencia cuando un trabajo o una actividad se realizan al menor costo posible y en el menor tiempo, sin desperdiciar recursos económicos, materiales y humanos, y sin sacrificar la calidad y la satisfacción de los empleados, accionistas y clientes.

Obviamente, el objetivo de todas las organizaciones es alcanzar el máximo grado de eficiencia si esto significa gastar menos recursos mientras aumentan los ingresos, hacer el mejor uso de aquellos que están disponibles, incrementar el valor de los activos sin impactar en las operaciones, y eliminar toda clase de desperdicios. ¿Es posible? Sí. Esto es exactamente lo que el Facility Management está llamado a hacer dentro de una organización: crear un entorno de trabajo eficiente y efectivo, y que promueva la productividad y el bienestar de los empleados.

Aunque luchando contra una imagen incómoda que a menudo la coloca como una disciplina enfocada sólo en los costos, nuestra profesión continúa progresando hacia una posición estratégica valorada en términos de organización, dado que los entornos de trabajo bien diseñados y las instalaciones correctamente administradas son los que, en definitiva, le darán el soporte necesario a las operaciones de la empresa.

El mejor FM es proactivo y contribuye a concretar las metas estratégicas del negocio implementando una administración eficiente, mejorando el diseño y maximizando el uso del espacio de trabajo y de la energía, y proporcionando la inspiración y las habilidades necesarias para trabajar mejor.

Víctor Feingold
Arquitecto
Director FM

STAFF

Editor

Víctor Feingold, Arquitecto

Coordinación Editorial

Marisa Gisbert, Arquitecta
mgisbert@facilitymagazine.com.ar

Diseño

Estudio Enero
Romina Pavia y Marisa Rulli

Publicidad

Cecilia Berasay
cberasay@facilitymagazine.com.ar
15-5175-0319

Alicia Feingold
afeingold@facilitymagazine.com.ar
15-5048-2721 / 4554-6554

Fotografía e ilustración

Producción FM

Corrección

Patricia Odriozola

Facility Magazine es una publicación de
CONTRACT RENT S.A. Tucumán 117 - 7° piso
Buenos Aires, Argentina. Telefax +54 (11) 4516-0722
info@facilitymagazine.com.ar á ISSN 1666-3446
Registro de la Propiedad Intelectual en trámite.
Todos los derechos reservados.
Prohibida su reproducción total o parcial.
Si bien los editores seleccionan el material presentado, las
notas firmadas reflejan de cualquier manera la opinión de
los autores sobre los temas tratados, por lo que su publi-
cación no significa aceptación plena por parte de la revista
de todo o parte de lo expuesto.
La responsabilidad por el contenido de los avisos
publicitarios corre por cuenta de los respectivos
anunciantes.
prensa@facilitymagazine.com.ar

INDICE

INFORME ANUAL DEL
MERCADO DE OFICINAS



6

16

VITRA ,OTRO CONCEPTO EN
ARQUITECTURA CORPORATIVA



ENTREVISTA A GERARDO
FERNÁNDEZ
RESPONSABLE DE SIEMENS REAL ESTATE
EN LA ARGENTINA

26

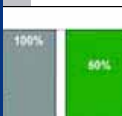


34

DIGITAL SIGNAGE

VALORES
SUSTENTABLES

38



interieur forma

Knoll

AGENDA Y NOVEDADES



SYSTIMAX en Colonia

SYSTIMAX Solutions realizó un evento de capacitación para los usuarios finales de Argentina, Chile y Paraguay, como parte de las estrategias implementadas en la Región. El entrenamiento se realizó el 24 y 25 de abril en Colonia, Uruguay, y contó con la presencia de ejecutivos regionales y locales. El foco central del entrenamiento fue Data Center y Seguridad Física de Redes. Otros temas que se desarrollaron estuvieron centrados en las tendencias tecnológicas en las redes de comunicaciones, y en las normas para el diseño de infraestructura para Data Centers.

Más información: Verónica Zanaria / vzanaria@commsulting.com.ar / Tel.: 4815-5005 - int.107



Cursos organizados por SOCIEDAD BRACHT

SOCIEDAD BRACHT -Soluciones para la Gestión de Organizaciones, a través de su área de capacitación "EduGlobal - Gestión del Conocimiento"-, presenta una serie de actividades de capacitación tanto a distancia como presenciales, dictadas por profesionales especializados en temáticas gerenciales, y en educación y nuevas tecnologías.

El día 14 de junio se iniciará el curso a distancia "Coaching: la otra dimensión del liderazgo", donde se explorará y se analizará el Coaching como enfoque y metodología para incrementar los resultados y potenciar el desempeño y el desarrollo personal de los individuos y los equipos de trabajo, logrando de ese modo incrementar los resultados. El curso está dividido en cuatro módulos y se entregarán certificados a los asistentes.

Más información: sociedadbracht@clienting.com.ar / Tel.: 4346-0092



SIMA 07

La novena edición del **Salón Inmobiliario de Madrid** se celebrará del 29 de mayo al 2 de junio en el Parque Ferial Juan Carlos I de Madrid. Se trata de una feria eminentemente comercial, cuyo objetivo principal es facilitar a los expositores las herramientas adecuadas para la comercialización de sus productos, y a los visitantes una plataforma cómoda y eficaz que les facilite la búsqueda.

La feria ha aumentado en un 20% el número de metros cuadrados de superficie neta, acercándose a los 57.000, y comercializará un 38% más de viviendas, alcanzando las 257.918 unidades. En esta oportunidad, SIMA 07 contará con un 16% más de expositores que presentarán su oferta de locales comerciales, oficinas, naves industriales, hoteles y terrenos. La oferta de oficinas es la que mayor crecimiento ha experimentado, con un total de 41 expositores que presentarán 112 proyectos, un 96% más que en la pasada edición de la feria. Por otro lado, este año habrá una 65% más de naves industriales y un 19% más de locales comerciales. Además, SIMA 07 comercializará hasta 31 hoteles, con un total de 3.034 habitaciones, de los que casi un 50% son de cuatro estrellas.

Más información: elena.lopez@gplanner.com



EMAQH 2007

Del 13 al 18 de julio de 2007 tendrá lugar en el predio "La Rural" de Buenos Aires, la 22ª edición de la **Exposición Internacional de la Máquina Herramienta, Herramientas y Afines (EMAQH)**. La próxima edición de EMAQH -convocada bajo el lema "Tecnología y Negocios"-, tendrá una definida orientación exportadora: su objetivo es tanto promover una mayor participación de la producción nacional en los mercados externos, como difundir las nuevas tecnologías desarrolladas por los fabricantes para su incorporación en los procesos productivos de las industrias de la región.

En cada edición, EMAQH convoca a fabricantes de los principales países productores de este tipo de bienes, quienes presentan -directamente o a través de representantes- sus más recientes novedades a los industriales usuarios, importadores, comerciantes y profesionales de América Latina, los cuales tienen así la oportunidad de acceder a una oferta representativa de la producción mundial.

Más información: info@expomahe.org / Tel.: 4371-1593



José Ramón Arean y Cía. S.A.

MATERIALES ELECTRICOS

Paraná 360 C101/AAH
Buenos Aires Argentina
mail: ventas@arean.com.ar
tel.: 011 4374 3444
fax: 011 4374 5667



■ **Iluminación**
Luminarias - Lámparas
Equipos de Emergencia

■ **Datos**
Conductores UTP - Cajas de piso
Cable canal

■ **Energía**
Tableros - Conductores
Canalización



**Fábrica, venta y colocación de : CIELORRASOS - TABIQUES DIVISORIOS-
ABERTURAS DE ALUMINIO - TEJAS METALICAS - CONSTRUCCION EN SECO**

Esteban Merlo 5519 - (1678) Caseros
E-mail: ventas@iraola-srl.com.ar



Tel/Fax: 011-4750-5662 (rotativas)
Web: www.iraola-srl.com.ar



**VOLQUETES Y VOLQUETINES
PARA LA CONSTRUCCION**

ECO-VOL S.A.

F. BILBAO 4825 CAP. FED. 4683 3300 4683 8303



Sin precisión no sería Facility

Precisamente por eso
somos nosotros los responsables
de imprimir Facility Magazine.



FORMACOLOR

IMPRESORES



HUBERMAN Y ASOCIADOS
construcciones civiles - instalaciones industriales

• Obras Nuevas
• Refacciones
• Locales Comerciales
• Oficinas
• Instalaciones Industriales



■ Atención personalizada, profesionalismo,
control de avance y estándares de calidad nos
definen como solución para nuestros clientes.

■ Más de 75 años de trayectoria avalan nuestra
experiencia.

Av. San Juan 1950 11º - (C 1757 AAC)
Tel./Fax: 5411 4304 8510 / 4304 2888
www.hubermanyassociados.com.ar

Informe anual del Mercado de Oficinas

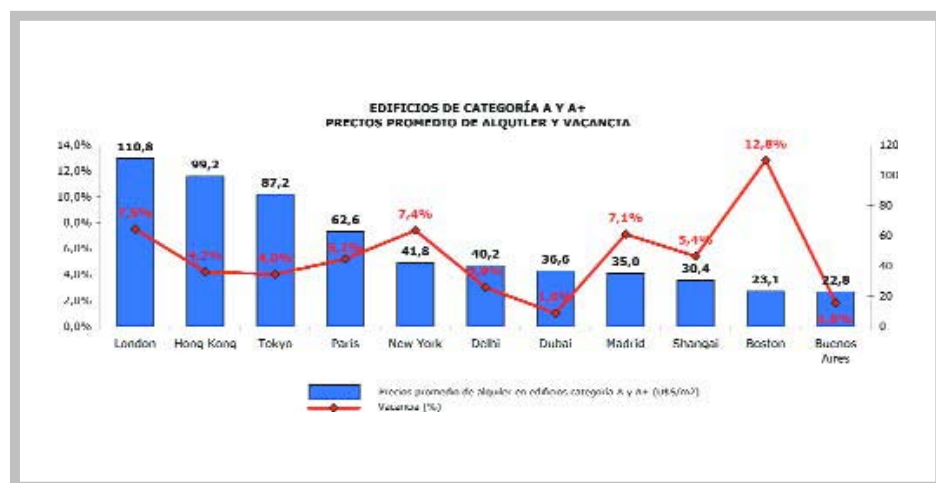
En este reporte anual, la empresa Colliers International analiza el comportamiento del Mercado Inmobiliario en la región durante el año 2006. Este cúmulo de información servirá de plataforma y ayudará a los que deben tomar decisiones en el negocio inmobiliario durante el año que iniciamos.

Panorama internacional

Los valores promedio de alquiler de oficinas categoría A y A+ en algunas de las principales ciudades de Europa, como Madrid, Londres o París, se incrementaron entre un 12% y un 17% con respecto al año 2005, siendo Londres y Hong Kong las que presentan los precios más elevados. En Estados

Unidos los valores se mantuvieron estables y la vacancia se redujo en un solo punto.

El precio promedio de Buenos Aires, con un incremento del 67,5% durante el último año (22,80 U\$S/m² vs. 13,60 U\$S/m²) y un nivel de vacancia del 1,8%, se encuentra en un nivel similar al de Boston en el gráfico comparativo.



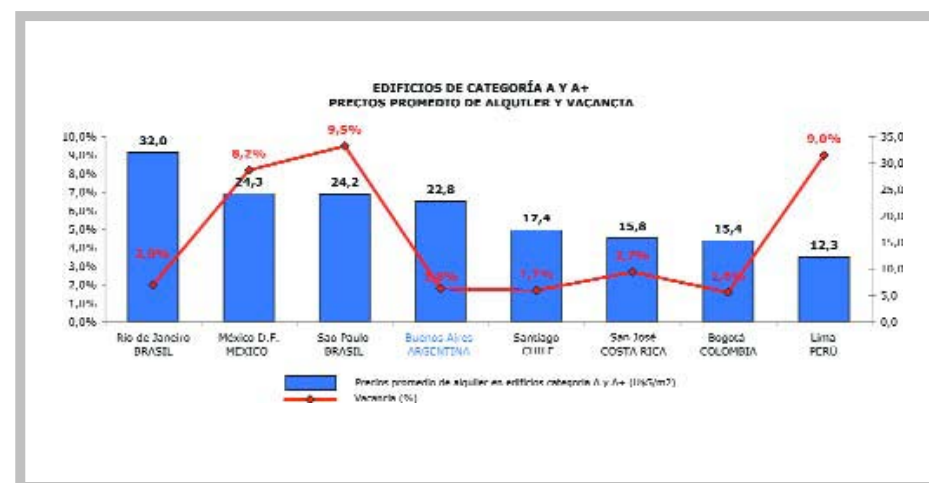
En Latinoamérica, producto de un crecimiento económico sostenido a nivel regional, los valores de alquiler en México D.F., San Pablo y Buenos Aires se encuentran a un nivel similar que ronda los 22 U\$S/m² a 24 U\$S/m². La disminución de la vacancia en todas las ciudades fue un indicador importante, durante 2006, de la necesidad y oportunidad de invertir en la región.

Las principales ciudades han tenido un crecimiento promedio del inventario de oficinas a lo largo de 2006

de aproximadamente 110.000 m² cada una, valor tres veces superior al de Buenos Aires, la cual, con 31.560 m², registró un bajo nivel de inversiones en este rubro.

El mercado de Buenos Aires representa el 13,8% del inventario de oficinas categoría A y A+ a nivel regional, cifra levemente inferior a la del año anterior que fue del 14,3%.

México D.F. es la ciudad que ha incorporado mayor cantidad de metros, con 148.000 m², seguida por Bogotá, Santiago y San Pablo.



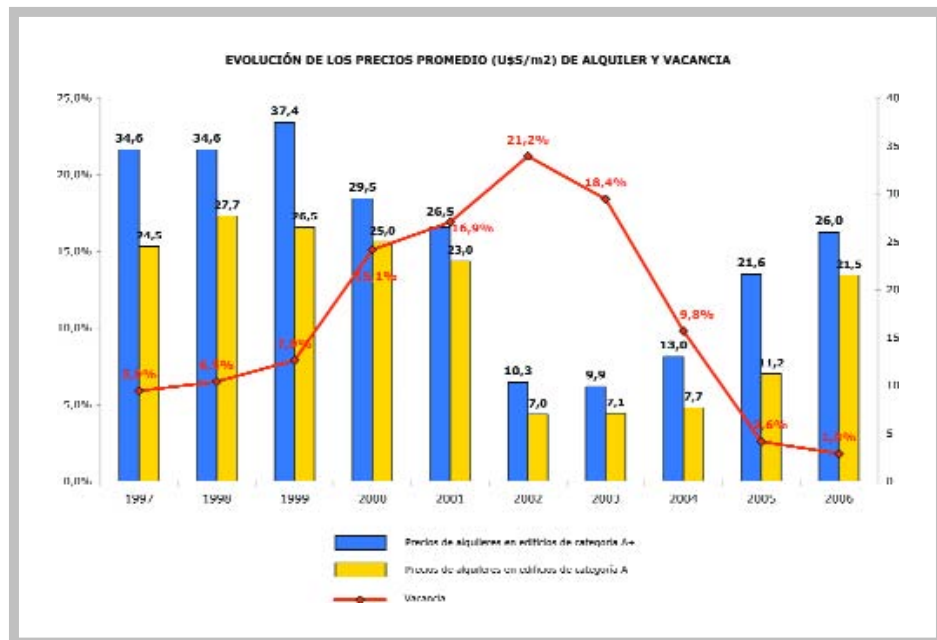
Panorama argentino

• Evolución

Un índice de vacancia inferior al 2%, empresas que continúan creciendo, la necesidad de mayores superficies y mejores condiciones edilicias y la escasez de nuevos proyectos en el corto plazo llevan, sin duda, a un constante crecimiento de los valores locativos. Mientras se mantenga esta tendencia, se estima que en el corto y mediano plazo, los valores mencionados

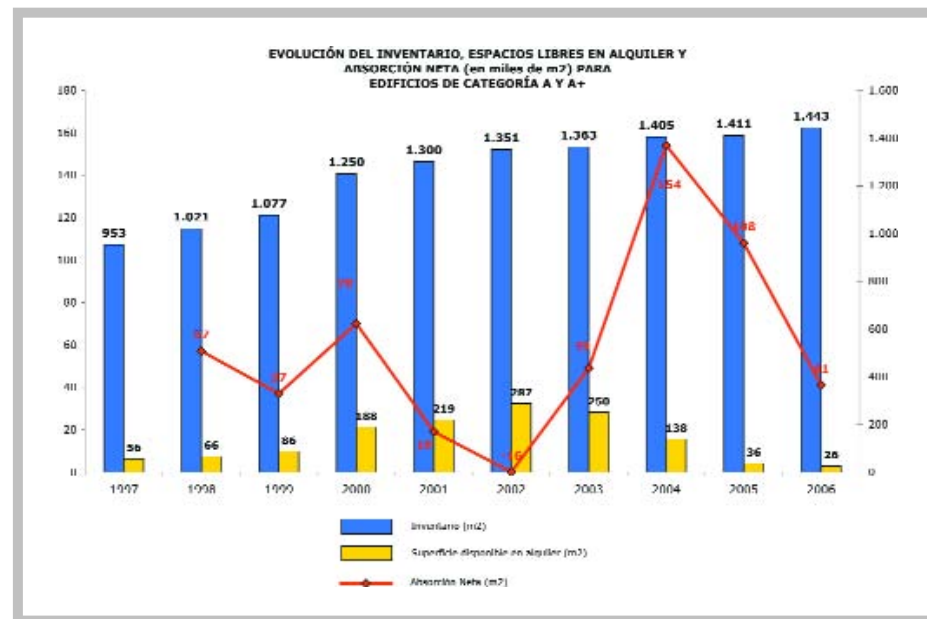
podrían ser similares a los de 1999.

La preferencia de los inversores por el mercado residencial por sobre el comercial ha sido una de las causas más relevantes por las que se registra escasez de nuevos proyectos. Tan sólo 20.000 m² de oficinas clase A+ (Torre Galicia Central) se han incorporado al mercado a lo largo del año 2006, superficie que no ha modificado el índice de vacancia por estar el edificio totalmente ocupado por su propietario (Banco de Galicia).



La absorción neta de 41.000 m² (un 40% inferior al índice registrado en 2005) no refleja la realidad del comportamiento de la demanda que ha sido sostenida a lo largo de todo el año, existiendo a la fecha una gran cantidad de empresas que no han podido satisfacer sus

necesidades de espacio, ni en cantidad ni en calidad. Con la adquisición del edificio República por parte de IRSA, ingresarán en breve al mercado de clase A+ de Buenos Aires 16.000 m² que ya cuentan con la demanda suficiente como para ser ocupados.



Soluciones de Tecnología Audiovisual

Especialistas en el Diseño e Instalación de salas de reuniones corporativas.

✓ Proyectores ✓ Pantallas ✓ Video Conferencia ✓ Audio Pro ✓ Conectividad ✓ Automatización

5353-1110 • www.proyecciones.net

PROYECCIONES DIGITALES

Av. Corrientes 1386, Piso 11º, Of. 1102
C1043ABN C.A.B.A. • Info@proyecciones.net



Zody



X99



Moxie

HAWORTH®
change by design

office manifesto
innovación y flexibilidad

Tel.(5411) 4773 1500 - Cel.15 5428 9500
Humboldt 2160 - Palermo Hollywood
C1425FUB - Buenos Aires - Argentina
www.officemanifesto.com
www.haworth.com
manifesto@fibertel.com.ar



Compose



Unigroup Too



Compose

Según investigaciones realizadas por el Departamento de Investigación y Desarrollo de Colliers, los precios de los alquileres subieron en promedio casi un 70% con respecto al año anterior, alcanzando un nivel 30% más bajo que el máximo histórico de 1999.

La recuperación de precios es producto del crecimiento sostenido de la economía argentina que, a tasas superiores al 8% de crecimiento anual del PBI, lleva a las compañías a contratar más personal, lo cual genera una necesidad de expansión. Toda esta demanda impulsa un progresivo aumento de valores y un descenso brusco de los índices de vacancia de oficinas. Obsérvese en el siguiente cuadro la evolución del mencionado índice respecto de otros indicadores económicos de fuerte influencia en el mercado del Real Estate.

Los valores promedio de venta no subieron en la misma proporción que los de alquiler. Hay alternativas de edificios cuyos contratos están retrasados en relación con los valores de oferta que, una vez renegociados o renovados, generarán tasas de retorno más atractivas. Los inversores que pudieron prever el comportamiento del mercado han superado los mejores pronósticos de su inversión. La compra de un edificio con renta desactualizada puede ser en este momento una óptima oportunidad para inversores medianos y/o grandes.

• Renegociaciones

La devaluación de 2002 obligó a renegociar todos los contratos de alquiler. Se reasignaron valores y

plazos y la gran mayoría de los contratos se firmó a tres años, es decir que estos fueron venciendo a lo largo de los años 2005/2006 y renovándose con incrementos que duplicaron los cánones locativos. Esta tendencia continuó y continuará durante el año en curso; el mercado de oficinas aún no encontró su techo debido a la baja disponibilidad de espacios, razón por la cual, las empresas que tengan vencimientos, renovaciones o revisiones de precios locativos, tendrán que tener sumo cuidado con la asignación de los costos de Real Estate para sus presupuestos.

Inversiones en el mercado de oficinas en Latinoamérica

Antes de describir someramente lo que ocurrió con los inversores en el mercado local de oficinas, brindamos un gráfico instructivo sobre el volumen del mismo dentro del contexto latinoamericano.

Argentina cuenta con el 12% de este volumen (categoría A+, medido en U\$S) y ocupa el cuarto lugar entre los siete países mencionados en el gráfico. Éste resulta representativo de la orientación de las inversiones por país, conservando su relación con los respectivos volúmenes poblacionales y las diversas economías.

País	EDIFICIOS A+		SUPERFICIE m2			TENANT			INVENTARIO	
	Cantidad	%	Total	%	Promedio p/edificio	Total	%	Promedio p/tenant	Total	%
Argentina	20	11 %	359.336	10%	17.967	202	9%	1.779	1.017.280.216	12%
México	86	48 %	1.489.632	43%	17.321	1.094	48%	1.362	3.724.080.000	44%
Brasil	24	13 %	423.756	12%	17.657	209	9%	2.028	1.689.091.416	20%
Costa Rica	7	4 %	177.598	5%	25.371	168	7%	1.057	319.676.400	4%
Perú	20	11 %	193.903	6%	9.695	117	5%	1.657	252.267.803	3%
Colombia	19	10 %	700.846	20%	36.887	430	19%	1.630	1.317.550.480	15%
Chile	5	13 %	90.321	3%	18.064	52	2%	1.737	180.822.642	2%
TOTAL	181	100 %	3.435.392	100%		2.272	100%	1.512	8.500.768.957	100%



● Servicio de entrega rápida en todo el país.

● Seguro de envío para garantizar la mayor confianza.

● Las marcas más reconocidas del mercado.

● El mejor asesoramiento técnico brindado por excelentes profesionales.

● Repuestos originales Carrier, Surrey y Toshiba. Venta de equipos Surrey.

● Más de 700 sucursales en todo el mundo.

Partes específicas

Repuestos

TOTALINE

Aire Acondicionado y Refrigeración.

Para nosotros cada pedido es una urgencia.

Administración central - Av. del Libertador 230, Vicente López, Buenos Aires - Tel.: (011) 4637-5020/52 - www.totaline.com.ar



TALLERES Fervi

- Carpintería Metálica:
Hierro · Acero Inoxidable · Aluminio anodizado o pintado
- Realización de diseños especiales
- Servicios Metalúrgicos para empresas
- Decoración y Expositores

Calle 45 N° 2715 (ex Güiraldes) (1651) San Andrés San Martín - Pcia. de Buenos Aires - Tel/Fax 4753-6980

• Argentina

Luego de la crisis de 2001/2002 comenzó a renacer la actividad dentro del mercado de oficinas, pero de maera muy tenue; las preferencias daban mayor impulso a los negocios residenciales y esa tendencia no cambió hasta fines de 2005.

El volumen de ese mercado permaneció estático (2002/2005) y entre agosto de 2005 y marzo de 2006 se da el punto de inflexión. Empresas que mejoran su productividad (efecto rebote) en un entorno de crecimiento nacional y regional, con factores externos que impulsan el proceso aún más, generan como reacción la nueva planificación de inversiones en oficinas.

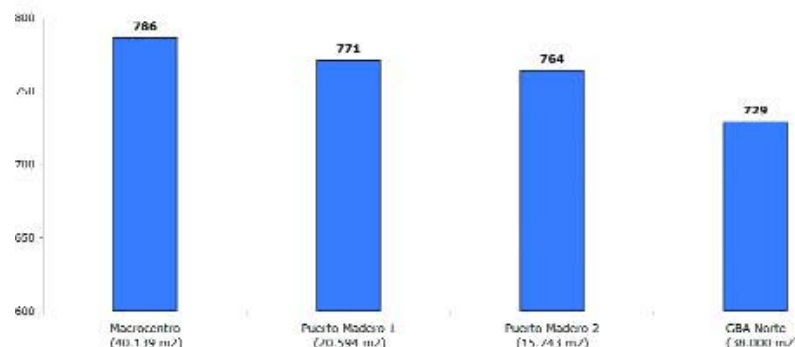
Hay algunos proyectos nuevos en ejecución y el descubrimiento de un nicho en el que muchos han multiplicado sus inversiones: edificios categoría B/C para reciclar. El reciclado insume menos tiempo y menores costos que la construcción nueva y supone el ingreso de la oferta al mercado en un contexto de demanda superior a la oferta. Así ocurrió hasta que la tarea de identificar edificios aptos para refaccionar se tornó extremadamente difícil. En 2006, los inversores ya tenían muy clara la necesidad

de espacio reclamada por una demanda sostenida. Como consecuencia crecieron los proyectos, se iniciaron nuevas obras y la tendencia continúa, aunque se puede asegurar que, durante el año en curso (2007), la regla de oro de todo mercado (oferta/demanda) seguirá favoreciendo a la oferta y por ende, a los precios en alza. En síntesis, será un campo propicio para los inversores.

Los costos de construcción en edificios de oficinas categoría A y A+ en distintos puntos de la Ciudad de Buenos Aires y Gran Buenos Aires oscilan entre los 730 y 790 U\$S/m² construido, amplitud de valores que depende principalmente de la accesibilidad a la obra con maquinaria especial, la calidad del suelo y la cantidad de niveles de subsuelos proyectados.

El rubro más relevante es el hormigón, que representa el 27% del costo total de la obra, seguido por las instalaciones mecánicas y las terminaciones con un 13% respectivamente y un 10% correspondiente a la instalación eléctrica. Estos rubros representan el 35% del costo total de construcción y son los que, en definitiva, determinan la categoría del edificio.

COSTOS DE CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS DE OFICINAS CATEGORÍA A Y A+ (U\$S/m² construido) Fuente: Savia Land Lease



En cuanto a los terrenos, los que están mejor ubicados para el desarrollo de edificios de oficinas, pueden tener un valor de incidencia del orden del 45% del total de la inversión a realizar, la cual, para la construcción de un edi-

ficio de categoría A+ es de 2.100 a 2.300 U\$S/m² propio, aproximadamente. Esta cifra, en relación con los valores actuales de alquiler, da como resultado un "cap rate" que rondaría del 14% al 16%.

CONSULTORIA, DISEÑO, DIRECCION Y EJECUCION DE PROYECTOS



**NOSOTROS NO COMUNICAMOS,
INSTALAMOS LOS MEDIOS PARA QUE USTED LO HAGA.**

**CABLEADO
ESTRUCTURADO**

**INSTALACIONES
ELÉCTRICAS**

**REDES
INALÁMBRICAS**

FIBRA ÓPTICA

**SISTEMAS DE
SEGURIDAD**

TELEFONÍA

biek s.a.
Ingeniería en comunicaciones

4855-2688 • 4855-1180 • INFO@BIEK.COM.AR • WWW.BIEK.COM.AR



meller
altombras

Representante oficial en Argentina de la tecnología modular

MILLIKEN

Carlos Pellegrini 3750 - B1824QOH - Valentin Alsina - Tel.: 4001-1200 - Fax: 4001-1299
info@meller.com.ar • www.meller.com.ar

Perspectivas

Latinoamérica sostiene unos niveles de crecimiento del PBI que no se encuentran en la historia reciente, conformando un escenario que parece dar respaldo al crecimiento argentino. Las proyecciones indican que 2007 será, económicamente hablando, de un muy buen desempeño. La tasa de crecimiento será del orden del 8% y el desempleo descenderá a un solo dígito. Los niveles de las exportaciones serán superiores a los de 2006 y las importaciones correrán por el mismo camino. La recaudación se incrementará, según las proyecciones oficiales, y el superávit fiscal seguirá en los porcentajes actuales. Deberán verse obras de infraestructura para poder acompañar y sostener estas tasas de crecimiento que se sitúan entre las más altas del mundo, y para las cuales la inversión tanto pública como privada será fundamental. Buenos Aires está en el mapa global y se proyecta como una interesante alternativa de

localización de unidades de negocios corporativos con alcance mundial.

Los más visionarios, conocedores del mercado de oficinas, generaron proyectos durante 2006; algunos iniciaron obras y otros, ante la evidencia de una necesidad insatisfecha, están hoy apuntando su iniciativa hacia ese nicho. Durante 2007, los metros cuadrados que ingresen al mercado, apenas podrán satisfacer la demanda de alquileres y los valores de alquiler seguirán incrementándose, aunque más moderadamente que en 2006.

Se prevé un incremento de las operaciones de compraventa impulsadas por inversores locales en busca de renta y de inversores foráneos que observan con mayor interés a Buenos Aires como alternativa de inversión a largo plazo.

Fuente:

Colliers Internacional, Informe Anual del Mercado Inmobiliario 2006/2007, Buenos Aires, Argentina.

Para más información contactar cavellaneda@colliers-arg.com.ar

Control Systems Argentina

Proyectos llave en mano para Edificios inteligentes, Oficinas, Hoteles, Plantas Industriales petróleo y gas, Laboratorios, Hipermercados, Centros de operación y todo sistema donde se necesiten **SOLUCIONES DE ALTA TECNOLOGÍA EN SISTEMAS DE CONTROL**



- Sistemas de control BMS
- Control Ambiental
- Controles de accesos
- Detección y aviso de Incendio
- CCTV
- Seguridad Perimetral
- Sistemas con Fibra Óptica
- Sistemas de control Industrial
- Sistemas de gestión

Comuníquese y sabrá por qué las principales empresas confían sus proyectos a nosotros

Av. San Juan 2119 - C1232AAD
Buenos Aires - Argentina
Tel.: (54)(11) 4943-7776
www.controlinteligente.com.ar



Usted nos llama por nuestra calidad para mantener edificios.



Ahora llámenos Dalkia Argentina. El nuevo nombre de Sadmitec.

La empresa de Facilities Management Nº1 del país, ahora se llama Dalkia, como en todo el mundo.

Cambió nuestro nombre. Pero no cambia nuestra calidad. No cambia nuestra organización. No cambia nuestra capacidad de seguir ofreciendo el mejor servicio del país en mantenimiento y operación de edificios. Con un respaldo construido durante 13 años de reconocida experiencia. Llámenos y obtendrá resultados garantizados para que el valor de su edificio se mantenga. **Llámenos Dalkia Argentina.**

CLIENTES: • PANAMERICANA PLAZA • GRUPO ZÜRICH • CATALINAS NORTE • FADA PHARMA • EDIFICIO REPÚBLICA • HEWLETT PACKARD • TELEFÓNICA DE ARGENTINA • MOVISTAR • CARLOS PELLEGRINI • BANCO ITAU BUEN AYRE • BANCO COMAFI • SANATORIO DE LOS ARCOS (Swiss Medical Group) • TECHINT • AETANA PHARMA • ROQUE SAENZ PEÑA 198 • UADE • HOSPITAL ITALIANO • TELMEX • BOUCHARD PLAZA (LA NACION) • EDENOR • PEUGEOT • LA SERENISIMA • SIDERAR • BIOGENESIS/BAGO • INSTITUTO ARGENTINO DE DIAGNOSTICO Y TRATAMIENTO • UNIVERSIDAD AUSTRAL (IAE) • MERCK SHARP & DOHME • LA CAJA • RIVER VIEW • NORTEL • AC NIELSEN • STANDARD BANK • CTI

Dalkia
Argentina

Bernardo de Irigoyen 722 - 1º Piso - (C1072AAP) Buenos Aires - Argentina - Tel.: (54-11) 4018-0100 (Líneas rotativas)
Fax: (54-11) 4018-0108 - www.dalkia.com.ar - E-Mail: comercial@dalkia.com.ar

interview

Gerardo Fernández

Responsable de Siemens Real Estate en la Argentina

Siemens Real Estate (SRE) es un proveedor integral que planea, desarrolla y administra oficinas y propiedades comerciales en más de 30 países en los 5 continentes, para la multinacional SIEMENS. La administración de más de 3.000 propiedades en todo el mundo lo posiciona como un líder mundial en el gerenciamiento de bienes raíces. En la Argentina, Siemens lidera desde hace un siglo grandes proyectos en materia de infraestructura, construcciones civiles y obras públicas: la construcción del Obelisco, la Avenida 9 de Julio, o las líneas B, C, D y E de subterráneos dan prueba de ello. Este liderazgo histórico se refleja también en sus oficinas comerciales y administrativas: desde su locación original sobre la Avenida de Mayo (importante exponente local de la Bauhaus, construido en 1931), hasta las actuales oficinas centrales en Diagonal Sur y Bolívar, Siemens cuenta con una trayectoria centenaria en el desarrollo y gestión de grandes inmuebles.

En esta entrevista conversamos con el Arq. Gerardo Fernández, responsable de Siemens Real Estate en la Argentina, quien nos cuenta cuál es la misión y cómo se desarrolla la actividad de esta singular unidad de negocios.



-¿Cuáles son los servicios que presta Siemens Real Estate en la Argentina y en la región?

-Siemens Real Estate, como gerenciadora de Real Estate para Siemens, provee y gerencia los espacios a nivel mundial, generando un alto valor agregado a través de una administración altamente profesional del portfolio de activos de la compañía. Provee la mejor calidad de espacio y activos inmobiliarios a nivel mundial, y desarrolla, planifica y gerencia las propiedades y superficies rentadas en más de 30 países.

Bajo la responsabilidad de SRE se encuentran 452 locaciones que cuentan con 9,8 millones de m² (*rentable space*), y 20 millones de m² de tierra. Alrededor de 2.400 personas son las responsables de administrar eficientemente esta superficie alrededor del mundo.

La estructura de SRE es regional, y la Argentina es

parte de la Región MERCOSUR conformada también por Brasil y Chile.

Localmente, SRE administra 16 locaciones que componen 65.000 m² de superficie construida para más de 2.000 empleados.

La topología de superficies es muy variada, al igual que los negocios y servicios que Siemens brinda en nuestro país: oficinas de venta, áreas de servicios técnicos, laboratorios, logística, data center, call centers y contact centers, showrooms, áreas de capacitación técnica, etc.

Como si esto fuera poco en nuestro Complejo Operativo Ruta 8, ubicado en el partido de San Martín, brindamos servicios de alquiler y FM no solamente a Siemens, sino también a otras empresas tales como Optel (fabricación de cables de fibra óptica), Transfarmaco (servicios logísticos) y firmas vinculadas como Siemens Itron Business Services.

interview

-¿Cuál es su función dentro de la empresa?

-Mi función es la de REM (Real Estate Management), y están bajo mi responsabilidad la totalidad de los *real estate assets*, contratos de alquiler, Facility Management, seguridad patrimonial, suministro de equipamiento informático y el servicio de soporte técnico en infraestructura LAN (Local Área Network). El portfolio abarca todo el país, ya que además de las 10 locaciones que administramos en Buenos Aires, tenemos sucursales en Rosario, Mendoza, Córdoba y Neuquén.

-¿Hay alguna diferencia en el manejo del portfolio en los distintos países de la región?

-En líneas generales, tanto los reportes como los conceptos de gerenciamiento surgen de las pautas que define la Casa Matriz. SRE posee procesos de gerenciamiento y consolidamos nuestros resultados e información en la Región MERCOSUR.

A los fines de uniformar la información, la documentación digital, los contratos y los servicios, hemos optado por una herramienta de gestión para el FM denominada eFMS, que en la Argentina está en etapa de implementación; a fines del ejercicio comercial debemos finalizar con los módulos de administración de espacios y contratos. Este sistema nos brinda visión total y transparencia, control de nuestro *RE & FM business, reporting & data disponible*. Esto nos permite uniformar el sistema de reportes, en forma local, regional, por unidad de negocio, y por país.

Fundamentalmente el "eFMS@SRE" es una herramienta de estandarización IT a nivel global que nos permite integrar y compartir la información con transparencia, efectuar benchmarking regional, etc.

**-Cuáles serían las ventajas del gerenciamiento *in house* de los activos, frente a la posibilidad de la tercerización por la que optan otras empresas?**

-La política de Siemens, como la de muchas otras empresas, es que el *governance* debe estar dentro de la empresa y ser parte del staff, ya que el *know-how* y la cultura empresarial son intrínsecas de la empresa, el gerenciamiento es estratégico no operativo, y paralelamente la capacidad de reacción y la anticipación a los proyectos y planificación estratégica de espacios es más eficiente, debido a la interacción cotidiana con los responsables de las unidades de negocio.

El gerenciamiento operacional también es de SER: solo tercerizamos los servicios y la operación de algunos proyectos; actualmente 250 empleados de distintos contratistas nos brindan servicios para nuestros *facilities*.

-¿Cuál es el foco de SRE en la Argentina?

-El foco está orientado a la satisfacción del cliente interno. Para ello medimos en forma permanente cada uno de nuestros servicios a fin de determinar las acciones a seguir en conjunto con nuestros proveedores de servicios. Customer Satisfaction Survey es, sin duda, uno de nuestros principales focos.

MANTENIMIENTO INTEGRAL

OPERACIÓN

INSTALACIONES
TERMOMECÁNICAS

Ahora su división de
termomecánica utiliza
exclusivamente los sistemas MPS
(Multi Power System) de LG Electronics
de última generación
para la climatización de edificios.



SERMAX SA

Reconquista 575 PB (1003 ABL)
Buenos Aires - Argentina
(54 11) 4315 - 1872
sermax@sermax.com.ar



TODOLI
Hermanos S.R.L.

60 Años
Brindando Calidad...

Limpieza Integral y Mantenimiento de Oficinas y Establecimientos Industriales
Recolección Selectiva, Clasificación y Disposición Final de Residuos Industriales

Primera y Unica Empresa Certificada Bajo Normas ISO 9002 e ISO 14001

e-mail: todoli@ciudad.com.ar • visite nuestro web site: www.todoli.com.ar

A. Alsina 1609 Piso 4º • Capital Federal • TEL. 4373-3666 LINEAS ROTATIVAS



interview

También debemos ser competitivos en relación con el mercado. Siemens debe ser eficiente en los costos de superficies, y esto lo logramos evitando la vacancia y logrando contratos corporativos, muchos de ellos provistos por la misma empresa (mantenimiento electromecánico, red de voz y datos, etc.).

Otro tema es la administración de los lugares de trabajo, donde nos centramos en brindar, a través de nuestra área, todas las necesidades, las cuales van desde el mobiliario, el equipamiento informático y la red de voz y datos, hasta la totalidad de los periféricos necesarios. Este es un nuevo concepto, ya que el foco no se pone en la superficie sino en el puesto de trabajo: "única cara con el cliente interno".

SRE interactúa con las distintas unidades de negocio de la empresa aportando los espacios y servicios de acuerdo a las necesidades y modelos de cada una, por eso trabajamos conjuntamente con ellos desde el inicio de sus proyectos.

El complejo operativo ha sido una herramienta fundamental para el *Back Office* de nuestras unidades de negocio, como así también para el desarrollo y crecimiento del call center, ya que la superficie disponible y la infraestructura que antiguamente daba servicio a áreas de fabricación se volcó a las nuevas necesidades del negocio. De no haber existido esta posibilidad, los altos costos de alquiler y *start up* complicarían la ejecución de estos proyectos.

-¿Cuál es la política que sigue la empresa con respecto a la imagen corporativa en el manejo de los activos?

-La imagen corporativa de nuestra empresa está presente tanto en los edificios propios como en los alquilados. Nuestros principales lineamientos son, entre otros, las circulaciones abiertas, las divisiones transparentes, la luminosidad y los muebles bajos, lógicamente ubicados y bien



estructurados, entre otros. La oficina es un componente esencial para la Identidad Corporativa ya que refleja similitud con nuestros productos y es importante tanto para la credibilidad como para la imagen de la compañía. Alrededor del 60% del espacio del Real Estate de las empresas está dedicado a oficinas, donde más de la mitad de los empleados ocupa estaciones de trabajo. Siemens no está exento de ello: por eso prestamos especial atención a los elementos que componen la oficina en todas nuestras locaciones.

tgestiona

EL TIEMPO ES ORO. Sobre todo el mío.

PARA QUE SU EMPRESA GANE TIEMPO, EFICIENCIA Y CALIDAD, NECESITA UN ALIADO. NECESITA TGESTIONA.

tgestiona es la empresa líder en tercerización de servicios que brinda soluciones integrales a las necesidades de administración y operación de su empresa. Conozca tgestiona para dedicarse plenamente a sus actividades estratégicas.

Servicios empresariales de principio a fin.

- Recursos Humanos
- Logística
- Gestión Inmobiliaria
- Seguridad
- Servicios Económico-Financieros

telefonica.com.ar/tgestiona

Telefonica

0800-999-8111 - infotgestiona@telefonica.com.ar



*** Imagen Corporativa**
Logos corporativos
Acero inoxidable
Bronce
Esmerilado en vidrios
Señalética

*** Cartelería**
Backlight
Banners
Gigantografía Digital
Serigrafía

*** Materiales B.O.P.**
Eventos
Stands



www.publicidadgyv.com.ar

Cdor. Ugarte 3935 (B1605EJE) Munro - Bs As - Argentina Tel/Fax: 4509-6510 Email: ventasgyv@gyvpublicidad.com.ar

interview

-¿Cuál es la importancia que se le asigna, entonces, a la estación de trabajo?

-El diseño y el equipamiento de las estaciones de trabajo no son sólo factores que promueven la productividad sino que también resultan decisivos en los costos. Para ello contamos con algunos principios que se pueden resumir de la siguiente manera:

- Provisión universal: la transmisión de datos, electricidad y comunicaciones debe adecuarse rápidamente y sin costo a los cambios, y respetar un diseño de elementos programáticos fijos. En las salas de teleconferencia, correo, centros de copiado, impresión, almacenes de insumos, áreas de soporte, etc. hemos llegado a disminuir el 20 % del requerimiento de espacio total.

- Con respecto al layout, planificar: no mover muebles, acompañando los lineamientos políticos de la empresa.



AUNQUE NO TE DES CUENTA, SIEMPRE ESTAMOS.

Service Carrier no es un servicio técnico más, es el servicio técnico de maquinaria pesada de Carrier, es decir de la misma empresa que fabricó el equipo. Por eso es el único capaz de brindarle toda la confianza y la tranquilidad que usted necesita. Porque nadie conoce mejor a Carrier, que Carrier.

Inspección, mantenimiento preventivo y atención de emergencias | Monitoreo remoto | Instalaciones | Proyectos llave en mano | Atención a otras marcas | Garantía total.



- Lograr el ahorro de espacio en superficie a través de estructuras ordenadas, y condensar inteligentemente el espacio antes de decidir una nueva construcción o mudanza. Es decir, condensar el espacio en el inicio del proyecto, y no movidos por la necesidad.

- Proveer menos puestos de trabajo que empleados, y utilizar las oficinas vacantes para *meeting rooms*. Los puestos de trabajo equivalentes hacen factible rotar a los empleados y no a los muebles, ahorrando costos y problemas de mudanza.

-Hay alguna directiva a seguir en cuanto a la asignación de espacio?, ¿Influye de alguna manera la cultura de la organización en la distribución de puestos de trabajo?

-Hemos definido conjuntamente con Recursos Humanos la política para la asignación de espacios dependiendo de la jerarquía o grado del colaborador, y hemos publicado un manual de uso de espacios con ejemplos de planificación espacial y armado de layouts. La utilización de *open space* nos permite mudar personas y no escritorios, lo cual nos habilita a generar una provisión universal para la alimentación de puestos de voz y datos. Contamos con salas de reunión de uso compartido: las salas no son asignadas a las áreas sino que son parte de la estructura del edificio. Lo mismo ocurre con los espacios que dan soporte: áreas de copiado, archivos, *vending*.



Mudanzas Nacionales y Guardamuebles

VALENZUELA AZUL MUDANZAS - Céspedes 3845 Capital Federal - Tel. 4553-1544 4552-2424 4553-0980
www.valenzuelamudanzas.com.ar - valenzuela@infocomercial.com.ar

interview

-¿Cuáles son los proyectos en los que está trabajando actualmente SRE?

-Actualmente estamos trabajando en nuevos proyectos: Call Centers, Data Centers, el *carve in* de Bayer Diagnostics, adquirida recientemente por Siemens para nuestro portfolio de Soluciones Médicas, y diversas obras en el interior del país vinculadas al proyecto Red Bus (Córdoba, Mendoza, Salta).

La actividad de Contact Center ha crecido fuertemente, y hemos aprovechado la infraestructura disponible de nuestros edificios para adaptarlos a los requerimientos técnicos y brindar el soporte necesario para hacer efectivo el negocio. Son 550 puestos de trabajo y 5.000 m² distribuidos en Buenos Aires y Córdoba.

-¿Cuáles son las perspectivas para el futuro?

-Estamos desarrollando un *Location Concept* junto con la Casa Matriz a fin de definir los próximos pasos en nuestra estrategia inmobiliaria, y estamos también desarrollando proyectos en el interior del país. Para ello hemos seleccionado un Administrador de Sites y Proyectos con base en Córdoba, para las numerosas obras y nuevos sites.

ICAP

Líder en Tecnología Audiovisual y Control Inteligente

www.icap.com.ar



Sistemas de Proyección, Video y Audio Profesional, Sistemas Acústicos, Sistemas Electroacústicos, Digital Signage, Sistemas de Control Inteligente y Sistemas de Control de Iluminación.

Aplicaciones

Auditorios - Centros de Entretenimientos - Edificios Inteligentes - Salas de Control de Procesos - Video Conferencias
Salas de Directorio - Salas de Reuniones - Salas de Capacitación - Home Theater

Av. Díaz Vélez 3531 - C1200AAC - Buenos Aires - Argentina
Tel. +5411-4865-3755 - Fax. +5411-4865-3753

Contacto: ventas@icap.com.ar

Action Line Arg - Action Line (Chile) - AES Energy - Agilent Technologies S.A. - Aguirre Gonzalez Marx (AGM) - Air Canada - Allergan
American Power Conversion (APC) - Amichi - Amirati Puris Lintas - Areva - Armando Papa - Auchan - Avia Masol S.A.
Axalto - Antofagasta Minerales S.A. (Chile) - Azertia - B & G Maritimé S.A. - Bank Holmann - Biotec (Chile) - Bavis Land
Lease - AC Nielsen - Air France Arg - Brea & Solans - Air France (Chile) - Bank Boston - BIC Argentina S.A. - Bühler Argentina
S.A. - Bodega Norton - British Airways - Bunge, Smith y Lucía Puig, Abogados - Bureau Francis Lefevre Mercosur - BYK
(Altana Pharma) - Camargo Correa - Canpaamar - Carrier S.A. - Clarín - Comsat - Cervceria Quilmes - Carbo - Casa de
Piedra - Case Systems S.A. - Central Térmica Güemes S.A. - CFO - Chep Argentina S.A. - CMA-CGM - Cofidis - Consejo Bomberos
Voluntarios - Conservados de Bienes Raíces (Chile) - Consultores Blue Point - COPAL - Copetro S.A. - Core Security Technologies
Catia Argentina S.A. - Credencial - Del Norske Veritas - Dana Spine - Datis S.A. - Deutsche Bank - DHF
Diagen - Dialogo-Publicidad - Diginet Argentina S.A. - Directel - Drotec - EDF - Edgardo Visñuk Y Asociados - Edificio
Reconquista 594 - El Paso (Chile) - Embajata de Portugal - Easy Home - Emergia (Chile) - Ericsson - Esama Consulting
Estancia La Independencia - Estudio Cantelli - Exxon Mobil - Estudio Carlen y Asoc. - Estudio Dacol - Estudio Klein y Franco
Eurofin - Ferrero Argentina S.A. - Fidefias - Fujitec Argentina S.A. - Farming Salentino B.V. - General Electric - Gas
Meridional - Global Crossing - Gemalto - Global Investment - Goodyear - Global One - GNL (Chile) - Grupo COE
Hotel Hyatt - Hewlett-Packard - HSO Adcom - Home Depot - Indra - Informática El Corte Inglés - Intel - IT College
ITBA Instituto Tecnológico Buenos Aires - Iron Mountain - Izratzoff Bienes Raíces - Ilica - Jumbo - Kellogg's Argentina
L.J. Ramos - Laboratorios Abbott - La Plata Cereal - Laboratorio Filaxis - Latin 3 - LECG - L'Oreal/Galderma - Legalité
Liberty ART - Louis Vuitton - La Jack - M&S Consultores - Mabe Argentina S.A. - Magan Argentina S.A. - Mannesmann
Maruba - Mediterranean Shipping Company - Media planning - Mercados Energeticos - Mercedes Benz Leasing - Meiter
Merial Argentina S.A. - Merrill Lynch - Merck Sharp & Dohme - Microstrategy - Minera Alumbrera - Moody's - Moon S.A.
Nac Argentina S.A. - Nextel (Chile) - Neora - Nextel Argentina S.A. - Newfield (Chile) - Nobleza Piccardo - NSK Argentina
SRL - Nufarm - Operadores Internacionales - Oster (Chile) - Ovum - P&G Latam (Chile) - Páginas Amarillas - Panatade
Patagon - Planex S.A. - People Soft - Poliarquia Consultores - Potasio Rio Colorado - Procter & Gamble - Pointpay (Chile)
Providian - Providian Bank - Prudential Financial - Publicidad Estática Internacional - Quintiles - Quintiles (Chile) - Regus
Rey y Milberg - Radio Disney - Consorcio Mathiesen RGB - Readers Digest - Reuters - Royal Class - SIDERSA - S.G.S.
Sadepan - Sotheby's - Swift - Saenz Valente, Padilla y Asoc. - Tecpetrol - Tyco Healthcare - Universidad Católica - Sema
Group - Universon on Line (UOL) - Visa - Serrano Argentina S.A. - Wall Mart - Xerox Argentina - Zurich - Servicios Integrales
de Edificios - Silta Networks - Silta Harbour Tawage - Soc Bratin - Sociedad Latinoamericana de Inversiones - Sodhexa
Pass / Luncheon Tickets - Sudoccean - Tecna - Tecnet - Teva Tuteur S.A. - Trader.com (Segunda Mano) - Transalud - Tuboscope
do Argentina S.A. - Tyrolit Argentina - UL Argentina - Universal Compression - Universal Grain - Velacom - Verifona Argentina
Vital Argentina S.A. - Werfen Medical S.A. - Western Union - Yara Argentina - Zebra Technologies International

a

ñ

●

s

Buenos Aires - Argentina
Tucumán 117, 7 Piso
(C1049AAC) Buenos Aires
Tel/Fax: (54-11) 4516-0722
info@contract.com.ar
www.contract.com.ar

Santiago - Chile
Dario Urrutia 1955
Providencia / Santiago
Tel: (56-2) 2054471
Fax: (56-2) 2049188
www.contract.cl

contract

DISEÑO, CONSTRUCCIÓN Y MANTENIMIENTO DE OFICINAS

Vitra, otro concepto en arquitectura corporativa

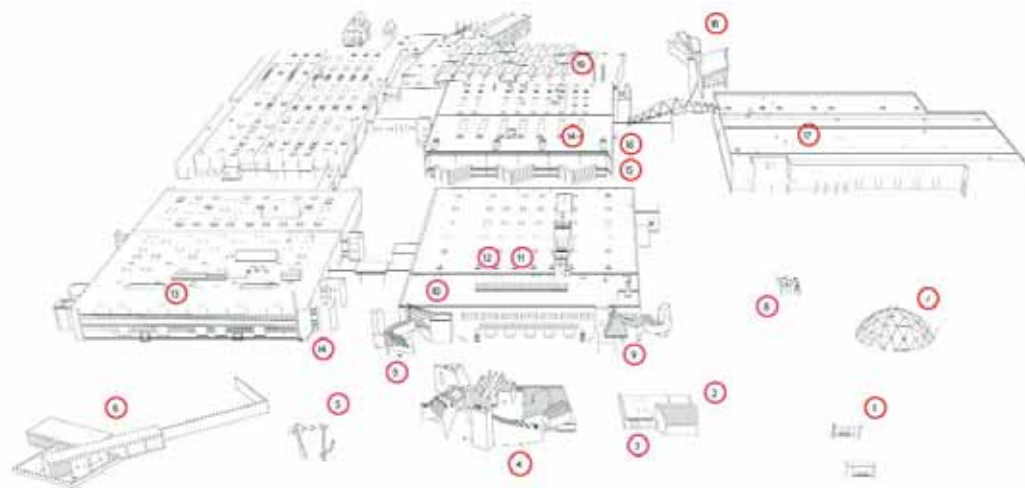
Vitra es una empresa suiza que, desde su creación en 1950, está dedicada a la producción y comercialización de mobiliario de importantes diseñadores (en su catálogo figuran piezas de Ray y Charles Eames, Isamu Noguchi, George Nelson, Jasper Morrison o Ron Arad, entre otros). En su sede de Weil am Rhein, Alemania, hay talleres de diseño y plantas de fabricación, pero también otros edificios de gran interés arquitectónico: una colección de edificios notables como la cúpula geodésica de Richard Buckminster Fuller, el auditorio de Tadao Ando, el museo de Frank Gehry, los módulos de producción de Nicholas Grimshaw, e intervenciones como la de Zaha Hadid y Alvaro Siza, que sólo fue posible reunir gracias al original concepto de identidad arquitectónica de esta empresa.

Vitra comenzó sus actividades en el terreno arquitectónico en 1953, en Weil am Rhein. Pero su concepto de identidad arquitectónica corporativa surgió en 1981, cuando un incendio destruyó la fábrica, y el nuevo edificio fue encomendado al arquitecto británico Nicholas Grimshaw. La arquitectura de alta tecnología de Grimshaw se correspondía con el concepto de Vitra de una compañía con tecnología de la más alta calidad. Grimshaw desarrolló un master plan que abarcó toda el área con edificios de un valor estético similar. Dos fábricas más fueron construidas de acuerdo con esta planificación. Sin embargo, la idea de una arquitectura de identidad corporativa fue puesta en entredicho por la escultura "Balancing Tools" de Claes

Oldenburg y Coosje van Bruggen: "Balancing Tools" hizo surgir un concepto arquitectónico totalmente nuevo. Poco después comenzó la relación con Frank Gehry - inicialmente vinculada al diseño de muebles-, la cual luego se amplió al diseño arquitectónico con un proyecto para el museo de Vitra y la fábrica. Esto condujo a otro concepto arquitectónico: para cada edificio o intervención se debía seleccionar a un arquitecto diferente, uno que pareciera destinado para ese proyecto específico y cuyo trabajo produjera una relación estimulante con los edificios existentes. Nicholas Grimshaw fue convocado por su aporte a la tecnología y por la precisión, Frank Gehry por la alegría y la franqueza, Zaha Hadid por la velocidad y

la dinámica, Tadao Ando por la exactitud y la claridad y Alvaro Siza por la tranquilidad y la moderación. En lugar de plantear una arquitectura corporativa inequívoca y uniforme, Vitra avanzó en el concepto de la variedad y la complejidad. El objetivo fue crear, a través del diálogo entre los lenguajes de distintos arquitectos, un lugar de gran vitalidad donde la gente que trabaja o pasa de visita, se sienta inspirada y deleitada. Este concepto contrasta no sólo con la habitual monotonía de las locaciones industriales y comerciales, sino que también busca separarse de la tentación de convertir a la arquitectura en una demostración de poder.

El concepto arquitectónico de Vitra es abierto, un concepto de continuar con lo "moderno". Nicholas Grimshaw, Frank Gehry, Zaha Hadid, Tadao Ando y Alvaro Siza no están instalados en la posmodernidad, toman lo "moderno" y lo amplían. Otro objetivo del concepto arquitectónico de Vitra fue trabajar con aquellos arquitectos que no habían tenido la oportunidad que construir en la región. El edificio diseñado por Zaha Hadid es su primer proyecto construido; para Frank Gehry y Tadao Ando, esta fue la primera vez que construyeron en Europa; con su trabajo para Vitra, Nicholas Grimshaw y Alvaro Siza crearon también, por primera vez, edificios en esta región.



1. Parada de autobús, Jasper Morrison, 2006.
2. Entrada campus, Frank Gehry, 1989.
3. Vitra Design Museum, tienda.
4. Vitra Design Museum, Frank Gehry, 1989.
5. Balancing Tools, Claes Oldenburg y Coosje van Bruggen, 1989.
6. Pabellón de Conferencias, Tadao Ando, 1993.
7. Carpa, Richard Buckminster Fuller, en torno a 1950.
8. Gasolinera, Jean Prouvé, en torno a 1951.
9. Entradas y pabellón de producción, Frank Gehry, 1989.
10. Laboratorio de ensayos.

11. La oficina original de Charles Eames.
12. Classics Collection, showroom.
13. Oficina Net'n'Nest, Sevil Peach 2000/2007.
14. Pabellones de producción, Nicholas Grimshaw, 1981-1987.
15. Office Seating & Systems, showroom.
16. Home Collection, showroom.
17. Pabellón de producción, Alvaro Siza, 1994.
18. Estación de Bomberos, Zaha Hadid, 1993.
19. Vitra Design museum, colección.



Planta industrial (1981), Nicholas Grimshaw

La planta de fabricación de Nicholas Grimshaw fue diseñada y construida en el plazo de apenas seis meses. El reto era cumplir los requisitos funcionales de la forma más innovadora posible y a un costo razonable. Grimshaw colocó las escaleras y los servicios en una torre conectada al edificio principal, dejando las instalaciones de producción totalmente libres. El revestimiento de aluminio está colocado en un ángulo de 90 grados respecto de la aplicación convencional, por lo que las líneas son horizontales en lugar de verticales.



Balancing Tools (1984), Claes Oldenburg y Coosje van Bruggen

Esta escultura recubierta en acero se encuentra en medio del predio de Weil am Rhein y fue realizada especialmente con motivo del 70° cumpleaños de Willi Fehlbach, fundador de Vitra. Oldenburg y van Bruggen fueron asesorados en la implantación de la escultura por el arquitecto Frank Gehry. Este fue el primer contacto entre Gehry y Vitra.



Vitra Design Museum (1989), Frank Gehry

Originalmente el museo fue concebido como un anexo de la fábrica para albergar la creciente colección de muebles de Rolf Fehlbaum, presidente y propietario de Vitra. Pero en el transcurso del proceso, este anexo pronto devino en el foco principal del proyecto.

El edificio es una compleja composición de cubos, rampas y torres donde las formas no son arbitrarias: están determinadas por su función y por las necesidades de iluminación.



Estación de bomberos (1993), Zaha M. Hadid

La función fue el punto de partida para el desarrollo del concepto arquitectónico de este edificio: una serie lineal y superpuesta de paredes que se perforan, se inclinan y se rompen según los requisitos funcionales. El edificio es hermético, de una lectura frontal, revelando el interior solamente desde un punto de vista perpendicular. El edificio entero es movimiento congelado que expresa la tensión de estar en alarma constante.



Planta industrial (1994), Álvaro Siza

La creación de Siza tiene reminiscencias de la arquitectura de fábricas anónimas del siglo XIX. El paso diseñado para acceder al edificio de Grimshaw se caracteriza por una alta estructura en arco desde la cual baja un tejado cuando llueve, para que la vista de la estación de bomberos no quede oculta.



Pabellón de conferencias (1993), Tadao Ando

El Pabellón es un pequeño y tranquilo centro de formación y conferencias, y constituye un contrapunto del edificio contiguo, el Vitra Design Museum. Inspirado en el huerto de cerezos colindante, Tadao Ando decidió construir una planta del edificio por debajo del nivel del suelo. El acceso al Pabellón es un sendero que llega hasta pasado el Museum.



Estación de servicio (2003), Jean Prouvé

Jean Prouvé fue uno de los diseñadores más importantes del siglo XX, pionero en la producción en serie de muebles y en la prefabricación de casas. Entre 1951 y 1954, desarrolló el diseño de estaciones expendedoras de combustible para numerosas compañías petroleras internacionales. Uno de esos modelos se encuentra actualmente en el predio de Vitra en Weil am Rhein.



Vitra Center (1994), Frank Gehry

Edificio de oficinas para la administración central de Vitra y el departamento de ventas en Suiza.

El edificio está situado en Birsfelden, un suburbio de Basilea, en un entorno de edificios de viviendas y edificios industriales. Gehry implantó el edificio principal en forma perpendicular a la calle para darle un aspecto menos aplastante. Al lado de él está el singular edificio de la "villa", retirado de la calle y solamente visible de cerca; ambos están conectados por un atrio y unidos debajo de un voladizo imponente. Con las dos piezas unidas por los puentes se subraya la idea fundamental del centro de Vitra. Los lugares de trabajo están situados en la zona de oficinas mientras que la "villa", con su área de recepción, cafetería, espacios de reunión y sala audiovisual, proporciona el foco social y comunicativo.

Digital Signage

La señalización digital representa hoy en día un producto avanzado para la gestión y la reproducción de medios digitales en pantallas apropiadas, con el potencial de redefinir cómo las organizaciones conectan con sus clientes y empleados. Es un instrumento dinámico y de fácil utilización con el que las empresas pueden, no sólo optimizar sus sistemas de marketing, publicidad e información utilizando la potencia de las redes, sino también impulsar una experiencia llamativa y de gran calidad para los clientes internos y externos.

Digital Signage (señalización digital) es una forma estratégica de publicidad y comunicación en la cual el contenido y los mensajes mostrados en una pantalla electrónica pueden cambiar en forma dinámica. Su finalidad consiste en enviar información específica, en un momento determinado, a un segmento especial de público. Los entendidos en la materia afirman que la señalización digital ofrece una mayor rentabilidad sobre la inversión que otros medios tradicionales de comunicación.

Los sistemas de señalización digital son una nueva referencia en estrategias publicitarias y nuevos medios dirigidos a la comunicación exterior e interior, la promoción, y la explotación de zonas comerciales, zonas de paso o puntos de venta. Las señales digitales pueden presentarse en forma de tablas dinámicas con mensajes, o también pueden utilizarse monitores LCD, plasmas, pantallas de proyección, y/o cualquier otro medio que pueda ser controlado mediante una computadora, lo cual permite modificar el contenido

en forma remota, usualmente a través de Internet. Este contenido puede variar desde un simple texto hasta un video con sonido, distribuyendo así publicidad, entretenimiento e información.

En resumen, la señalización digital es un sistema dinámico que puede atraer, captar la atención y proporcionar una experiencia llamativa tanto al cliente interno como al externo, y que puede también ayudar a las organizaciones e instituciones a gestionar y transmitir información.

Algunas de las áreas y sectores donde se puede emplear la señalización digital son:

- Servicios financieros y bancos (publicidad y promociones, horarios de atención, información financiera, tipos de interés).
- Comunicaciones corporativas e institucionales (trainings y cursos de la empresa, próximas reuniones, organigrama, señalética de los distintos departamentos y áreas, resultados de ventas, nuevas incorporaciones, etc.).
- Instituciones gubernamentales (noticias de interés público, ofertas de empleo, fechas de entrega de documentos, ayudas y subvenciones, horarios de oficinas al público, turnos, etc.).
- Centros comerciales (promociones, ofertas).
- Establecimientos educativos (horarios, feriados, vacaciones, exámenes, etc.).
- Terminales de transporte de pasajeros (horarios, destinos, publicidad).
- Restaurantes, casinos, teatros, cines, estadios (carte-

lera y horario de espectáculos, guías, promociones, menús, etc.).

- Hospitales (turnos y servicios, señalética de los distintos servicios, campañas de salud, entretenimiento en salas de espera).
- Hoteles (guías, mapas, promociones, información turística).

Los dispositivos se pueden programar y también pueden reproducir contenidos en vivo, páginas web, audio, video, TV, animaciones flash, presentaciones power point, imágenes, datos, etc.

La administración del contenido multimedia se realiza en forma remota, mediante un editor instalado en una PC desde una interfaz donde se monitorizan, vía Internet, los reproductores ubicados en distintos puntos. Esta arquitectura centralizada permite modificar la reproducción de los contenidos en tiempo real y ahorrar los mayores costos asociados a su actualización (producción, distribución e implantación).

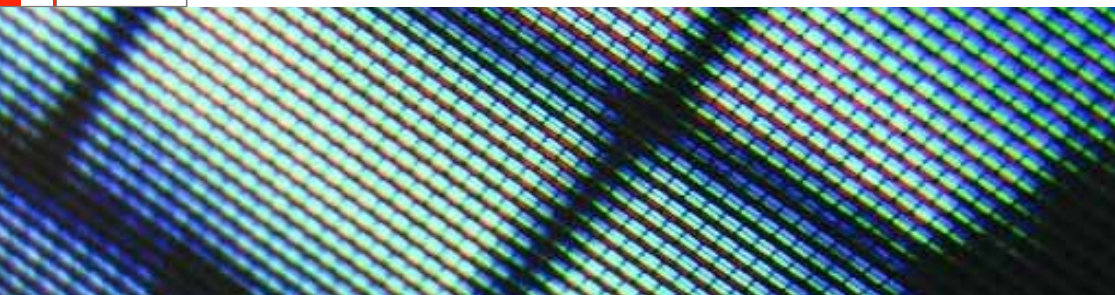
Los comerciantes, publicitarios y diseñadores de todo el mundo utilizan la señalización digital dinámica como estrategia para aumentar las ventas y la satisfacción del cliente, y para transmitir sus experiencias. La señalización digital permite la edición de una programación visual publicitaria o informativa que se diseña previamente a la emisión final de estos contenidos en canales publicitarios. Estudios realizados en centros comerciales han



ARQUISER
ARQUITECTURA & SERVICIOS

Equipamiento para empresas
Muebles italianos DELLA VALENTINA OFFICE
Muebles nacionales, diseños sobre pedido
Sillas gerenciales y operativas
Pisos técnicos elevados

Libertad 1240 Loc. 13 - Capital Federal - Teléfono: +54 11 4813.6307
www.arquiser.com.ar - info@arquiser.com.ar



demostrado que la gente es 1.56 veces más receptiva hacia la publicidad dinámica, logrando con esto un 40% más de probabilidad de realizar la venta del producto expuesto.

Para la visualización de los canales publicitarios o informativos, las empresas del sector instalan grandes monitores de plasma o LCD conectados a sistemas informáticos que reciben periódicamente, a través de Internet o en modo off-line, tanto el guión a ejecutar como los nuevos contenidos visuales de los canales.

Los componentes

La señalización digital es, en pocas palabras, la difusión de contenidos específicos a una audiencia concreta gracias a una infraestructura digital que comprende un administrador central y una red de monitores ubicados en diferentes locaciones. Pasamos ahora a detallar sus componentes:

Display. Son los equipos que muestran la señal de video o computadora. Pueden ser de plasma, LCD o pantalla Lees. Los displays deben ser del tamaño co-

recto y de alta resolución, para brindar una excelente calidad visual aún durante el uso intensivo y en situaciones críticas. Se los puede colocar sobre la pared, sobre el cielorraso, o sobre un escritorio.

Software. Es la herramienta que permite editar el contenido y enviarlo a los displays. El software establece una red sólida para la comunicación interna y externa de la empresa. Su función va más allá de la simple cuestión multimedial ya que segmenta la audiencia por su ubicación, por fecha y hora, y también se adapta a los cambios del mercado, del inventario, de los datos de ventas y hasta de las condiciones climáticas locales.

Las interfaces. Representan un papel importante en la integración del sistema y deben ser elegidas específicamente en función del contenido a distribuir. Reciben la señal a través de la red y la decodifican para la señal de video o computadora. Además son responsables de controlar los cambios en la emisión del contenido on-site.

La computadora central. Administra los contenidos y los envía a través de la red a las interfaces, cumpliendo así con el procesamiento y control de los datos.

El sistema de señalización digital provee un control y administración centralizados del contenido y un monitoreo proactivo de todos los componentes de la red, distribución automática del contenido en forma segura, y un sistema protegido y limitado sólo a ciertos usuarios.

Implementación

Lo ideal es iniciar la integración del sistema durante la etapa de obra de la locación donde va a funcionar, porque es cuando se pueden realizar las instalaciones

a bajo costo. Se debe hacer un plan detallado con anticipación a fin de garantizar el éxito final.

Lógicamente, como todos los proyectos son distintos y deben adaptarse a las necesidades específicas de cada usuario, el tiempo de instalación del sistema es variable. Pero el planeamiento básico de una obra deberá contemplar alrededor de 30 días para el diseño, de dos a tres meses para la logística y los componentes, y un mes para la instalación, integración y puesta en marcha.

Fuente:

La presente información fue proporcionada por la empresa ICAP S.A. info@icap.com.ar / www.icap.com.ar

ConstruArt

Construcciones Civiles



Belgrano N° 3952 Of. "A" - San Martín (B1650CCR) - Tel/Fax: 4753-9051 - e-mail: drvarq@yahoo.com.ar

FIX



DIMOBLAS

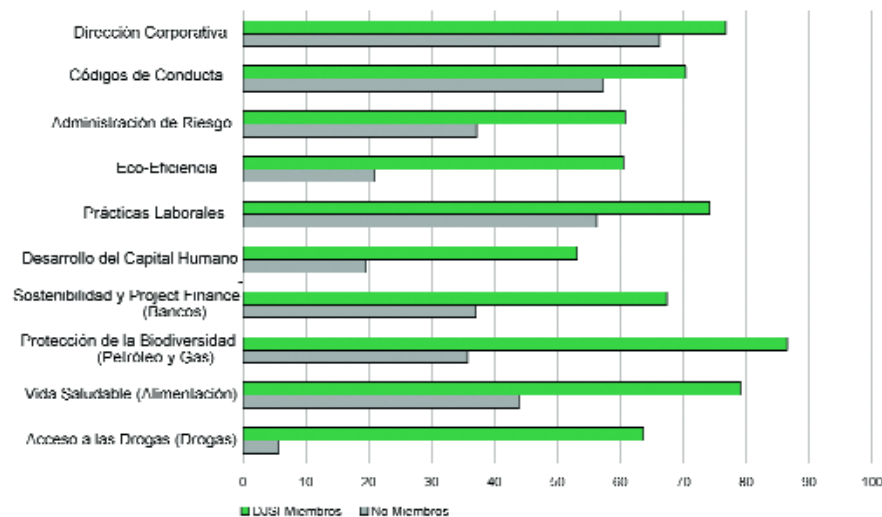
EQUIPAMIENTO PARA EMPRESAS Y OFICINAS

Showroom: Tres Sargentos 421 P1° Of. 2 | (C1054ABC) | Bs. As. Argentina
Tel.: 5235-5562 | dimoblas@dimoblas.com | www.dimoblas.com

Valores sustentables

Hoy en día existe una conciencia generalizada acerca de la urgencia que el impacto del cambio climático y la degradación del medio ambiente están generando a nivel mundial; la globalización de la economía y los acelerados cambios tecnológicos están produciendo importantes cambios sociales. En este contexto, crece la percepción del impacto que las acciones de las empresas están teniendo en el entorno físico y social, y comienza a ampliarse su función tradicional de generadoras de ganancias -y muchas veces de efectos indeseados-, para concebirlas como un sistema abierto, cuyos objetivos deben venir impulsados y adaptados a las necesidades del medio en el que desarrollan sus actividades. Por fortuna, cada vez con más frecuencia, este concepto está calando en la dirigencia corporativa, y muchas empresas ya han comprometido su actuación con los criterios de sostenibilidad.

Valores promedio de sostenibilidad para los sectores seleccionados



El comportamiento de una organización es uno de los factores clave que configuran la imagen y reputación de una compañía, y esta imagen constituye a su vez una parte importante de los activos intangibles de la empresa. Según algunos estudios, la tercera parte del valor de una empresa en el mercado está dada por su imagen corporativa (cabe recordar que los activos intangibles representan un enorme valor que no figura en los libros pero que se ve reflejado en la cotización bursátil).

Los progresos económicos, ambientales y sociales

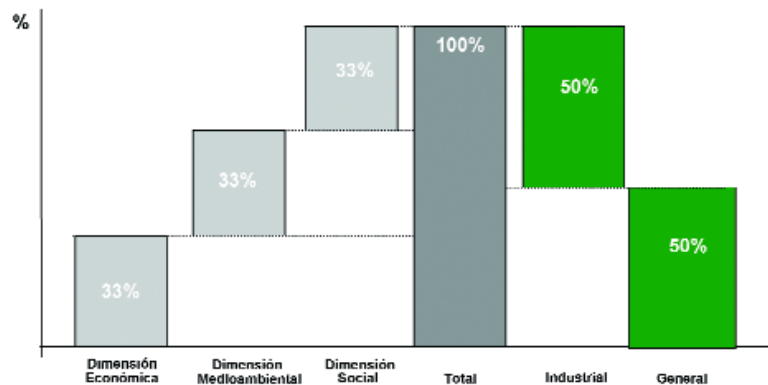
tienen un impacto cada vez mayor en las compañías y los mercados financieros. Desde esta perspectiva se comprende que la Sostenibilidad Corporativa resulte un encuadre de los negocios muy interesante por parte de las empresas, ya que es generadora de valor a largo plazo para los accionistas.

Las principales compañías comprometidas activamente con la sostenibilidad, han fijado pautas de buenas prácticas con respecto a cinco principios de la Sostenibilidad Corporativa:

**SCP - FRANCO
PADUANO
CONSTRUCCIONES CIVILES**

Maipú 1460 • Villa Maipú • (1650) San Martín
Tel/Fax: 4839-0865 • fpaduan@ciudad.com.ar

DJSI – Criterios de evaluación



• **Estrategia:** integran aspectos económicos, ambientales y sociales a largo plazo en sus estrategias de negocio.

• **Innovación:** invierten en innovaciones de productos y servicios que se centran en tecnologías y sistemas que utilizan recursos financieros, naturales y sociales de una manera eficiente, eficaz y económica.

• **Dirección:** implementan los más altos estándares en el desempeño del gobierno corporativo, que incluyen la más alta calidad y responsabilidad en el nivel gerencial, en las capacidades de la organización y en la cultura corporativa.

• **Accionistas:** los accionistas buscan y exigen, a la hora de invertir en una compañía, retornos financieros sanos, desarrollo económico y crecimiento de la productividad a largo plazo, competitividad global, capital intelectual y reputación superiores.

• **Empleados y otros grupos de interés:** los líderes de las empresas sostenibles deben promover el bienestar social duradero de las comunidades donde estas compañías están insertas, el diálogo activo con diversos sectores de interés, y la respuesta a sus necesidades específicas, de modo tal que puedan garantizar su aprobación para poder funcionar a largo plazo, así como la lealtad de clientes y empleados.

Estos principios son también los criterios por los cuales las compañías comprometidas con la sostenibilidad pueden ser identificadas y categorizadas para propósitos de inversión.

El desempeño de las organizaciones ha pasado a ser uno de los componentes que tienen en consideración

no sólo los accionistas, sino también los analistas financieros, y que, por lo tanto, repercute en el desenvolvimiento concreto de sus acciones en la bolsa. No se trata, por ende, de una cuestión meramente filosófica sino también de un tema de carácter práctico. Los inversores están diversificando cada vez más sus portafolios, invirtiendo en las compañías que apostaron a la Sostenibilidad. Un número creciente de inversores privados e institucionales comparte la convicción de que sumar los factores económicos, ambientales y sociales como parte integral del negocio, puede tener grandes ventajas competitivas. Entienden la Sostenibilidad como un concepto para identificar a las compañías con perfiles favorables.

Los índices Dow Jones Sustainability (DJSI)

Hasta que Dow Jones se decidió a crear el primer índice de Sostenibilidad (Dow Jones Sustainability Index) en 1999, sólo existían fondos éticos. Ellos decidieron ir más allá, creando un índice compuesto

por las compañías que demostrasen ser punteras no sólo en obtener beneficios, sino también en la forma en la que los obtienen. Su intención fue crear un exclusivo club en el que sólo entran las empresas respetuosas del entorno, que cuidan a sus empleados y se preocupan por lo que sucede en los lugares donde desarrollan sus actividades. Un club de empresas sostenibles a largo plazo.

El índice Dow Jones Sustainability World incluye el 10% de las compañías líderes, en términos de sostenibilidad, entre las 2.500 compañías más grandes del índice Dow Jones global. El índice Dow Jones STOXX Sustainability identifica el 20% superior del índice Dow Jones de STOXXSM 600. Todos los índices Dow Jones Sustainability se revisan anualmente para asegurar que su composición represente exactamente a los líderes de la sostenibilidad dentro del universo inicial.

Los DJSI se basan en la primera metodología sistemática del mundo para identificar a los líderes de

Absis Consulting
FACILITY MANAGEMENT

Conocimiento y Soluciones en Facility Management

FACILITIES
CONSULTING

FACILITIES CONSULTING

- PROCESS REENGINEERING
- PROPERTY AUDIT
- STANDARDS DEFINITION

FACILITIES
RELOCATION

FACILITIES RELOCATION

- REAL ESTATE RELOCATION
- SPACE PLANNING
- INTERIOR DESIGN & BUILD
- MOVE MANAGEMENT

FACILITIES
AUTOMATION

FACILITIES AUTOMATION

- PROPERTY MANAGEMENT AUTOMATION
- SPACE MANAGEMENT AUTOMATION
- INVENTORY MANAGEMENT AUTOMATION
- BUILDING OPERATIONS MANAGEMENT AUTOMATION

Buenos Aires - Argentina
Tel: (54-11) 4327-9100
Santiago - Chile
Tel: (56-2) 727 1745
info@absisconsulting.com

FMTraining
SOLUCIONES EN FACILITY MANAGEMENT

FM2B
FACILITY MANAGEMENT 2.0



arsec

CONSTRUCCION EN SECO



- Tabiques [Pl. Roca de yeso]
- Cielorrasos desmontables
- Revest. [Pl. Roca de yeso]
- Cielo [Pl. Roca de yeso]
- Cielorrasos acústicos
- Cielorrasos metálicos

Ventas: Uspallata 618 (CP 1143) Capital Federal

Tel/Fax 4361-1480 • 4307-7700 / 1970 E-Mail: arsec@escape.com.ar

las compañías comprometidas con la sostenibilidad sobre una base global. Cuatro cualidades dominantes del mercado se aseguran de que los DJSI sean ideales como puntos de referencia (benchmarks) y como base para productos financieros:

- **Completo:** la valoración de la sostenibilidad corporativa consiste en un completo análisis multifactorial que incluye pautas económicas, ambientales y sociales. La evaluación abarca criterios generales aplicables a todas las compañías así como criterios específicos que derivan de las tendencias y de las tecnologías futuras en cada industria. Los criterios también distinguen entre las oportunidades relacionadas con la sostenibilidad y los riesgos basados en estándares y definiciones extensamente aceptados.
- **Consistente:** la evaluación se basa exclusivamente en la investigación del grupo SAM, que mantiene la base de datos de empresas comprometidas con la sostenibilidad y socialmente responsables más

grande del mundo, construida con la misma metodología constante. El mismo criterio se aplica a todas las compañías dentro del mismo grupo de la industria. Intervenciones externas aseguran los mayores niveles en comparabilidad y consistencia. SAM, es la compañía que ha desarrollado la metodología de selección y que cada año actualiza los cuestionarios que los candidatos deben completar. El cuestionario se compone de entre 80 y 120 preguntas que se dividen en tres áreas: económica, medioambiental y sociocultural. Uno de los retos de la metodología de SAM ha sido precisamente equilibrar estos tres ámbitos. Otro de sus esfuerzos ha sido adaptar las preguntas a las peculiaridades de cada actividad: para el sector farmacéutico el punto crítico puede ser el precio de los medicamentos en los países en desarrollo, para el sector de las compañías eléctricas, sus emisiones de CO₂. De ahí, que el 40% de las preguntas sean específicas para sectores determinados.

• **Flexible:** la metodología facilita la creación de un índice de sostenibilidad específico para cada industria. Puede acomodar fácilmente otros índices modificados para requisitos particulares del mercado tales como índices que cubren otras regiones, y/o que excluyen otras actividades económicas.

• **Rentable:** derivando el DJSI del índice Dow Jones global y del Dow Jones STOXXSM 600, el DJSI incluye solamente la acción líquida. Por lo tanto, los inversionistas aseguran que todos los componentes en el DJSI son fácilmente negociables.

Peromás allá de la rentabilidad bursátil, hay otros beneficios asociados al índice Dow Jones Sustainability: son empresas que dan seguridad a largo plazo y que, por ende, tienen un riesgo menor. Otra de las virtudes de los DJSI es su menor exposición a las sorpresas de mercado ya que en caso de que suceda cualquier percance, estos índices sufren fluctuaciones menos bruscas. También hay otras ventajas, como les ha sucedi-

do a empresas más pequeñas, ya que el hecho de entrar en este índice les ha supuesto estar más visibles para nuevos inversores y darse a conocer en nuevos mercados.

Quizás por estas razones, aunque la rentabilidad de estos índices formados por empresas responsables con su entorno, empleados y con la sociedad, no sea la más espectacular, la inversión socialmente responsable no para de crecer y despertar un mayor interés entre los inversores.

Fuentes:

Dow Jones Sustainability Indexes.
Estrucplan, "Dow Jones Sustainability", enero de 2000.
Cinco Días, abril de 2005.
<http://indexes.dowjones.com/djsi/index.htm>.

Buenos Aires PLANNING
Planeamiento y Manejo Inmobiliario

Servicio Integral de Relocalización

Consultoría Space Planning
Arquitectura de Interiores Data Center
Gerenciamiento de Obra Obra llave en mano
Logística de Mudanza

Av. Córdoba 991 1º Piso Of. "A" - Tel: 4322-7797 / 7897 - bap@bapanning.com - www.bapanning.com

stanfor

Equipamientos para
oficinas e industrias

Stanfor S.R.L.
Marcelo T. de Alvear 2594 (B1703A0R) José Ingenieros
Prov. de Buenos Aires - Argentina [54 11] 4752-5777/6967
info@stanfor.com.ar / www.stanforsrl.com.ar



Integrated Facility Services

- *Mantenimiento y operación integral de edificios e instalaciones*
- *Limpieza especializada para oficinas, empresas de alimentos, industrias, retail y grandes áreas*
- *Jardinería y control de plagas*
- *Office support: recepcionistas, cadetería, correspondencia interna, cafetería, etc.*
- *Optimización de espacios y costos operativos*
- *Consultoría en Seguridad e Higiene*



FACILITY SERVICES

ISS Argentina S.A.

Bazurco 2355 (C1419FKC) Capital Federal Tel: 4830 4100 / Fax: 4830 4111
info@ar.issworld.com / www.ar.issworld.com

Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, México y 45 países en el mundo

Ellos confían en nuestros servicios: IBM - Four Seasons - Siderca - ABN AMRO - SKF - Procter & Gamble - Lenovo - Unilever
Alpesca - CHR Hansen - Givaudan - Droguerías del Sud - Cargill - Wal Mart - Carrefour - COTO - Supermercados Libertad - Carrier
Chevron - GE - Fargo - Quick Food - Molinos Río de la Plata - General Mills - SC Johnson - Total Austral - Scania - USAI
PricewaterhouseCoopers Ernst & Young KPMG Marval O'Farrell