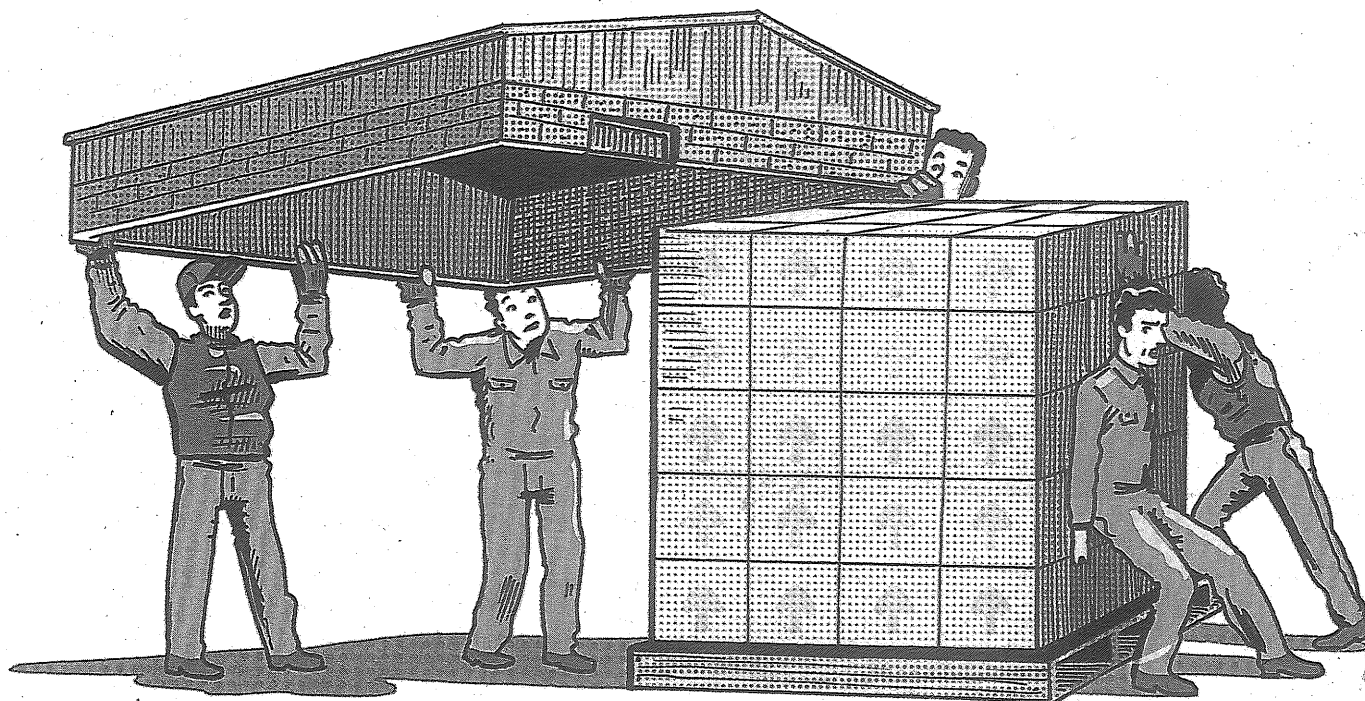


Nota
de tapa



A. ALVAREZ

INMUEBLES

Mercado subofertado

Los desarrolladores de depósitos enfrentan una crisis de crecimiento en la actividad, enmarcada en un escenario de clara desaceleración económica; además, la falta de financiamiento amenaza la expansión de la actividad

Texto Andrés Asato Para LA NACION | Ilustración Alejandro Álvarez

Según el "Reporte de inmuebles, logísticos e industriales 2014", elaborado por la firma Cushman & Wakefield, la incertidumbre que presenta la actual coyuntura económica resulta un factor clave para que las empresas del sector dilaten sus decisiones a la hora de planificar la expansión de sus actividades y ello repercute en la demanda de depósitos, que hoy se encuentra relegada.

En coincidencia, las dificultades para el financiamiento impactan en los desarrolladores que prefieren no asumir la consolidación de demandas más grandes, con posibilidades

desegmentarlas, alquilarlas o venderlas a terceros. El informe concluye con el diagnóstico de un mercado subofertado y concentrado en pocos jugadores.

Aun así y en un contexto de alta imprevisibilidad, varias empresas decidieron ampliar sus espacios en el transcurso de 2013: Celsur Logística incrementó su parque logístico de General Rodríguez, en 10.000 m² de superficie destinada al servicio de sus clientes, totalizando más de 50.000 m². La empresa Loginter inauguró en Don Torcuato 22.000 m² de nuevas naves de distribución, y TASA Logística hizo lo suyo con 40.000 m².

En el reporte de C&W, se analiza el merca-

do de inmuebles industriales para alquiler, en dos categorías, para depósitos clase A (de almacenamiento y distribución, auxiliares de los centros productivos) y B (de almacenamiento, situados fuera de los parques industriales y centros logísticos). El estudio realizado sobre el mercado de depósitos clase A abarcó la región metropolitana de Buenos Aires dividida en tres zonas: norte, sur y oeste.

La mayor concentración industrial desde hace un largo tiempo sigue siendo la zona norte, por ser la ruta estratégica del Mercosur y debido a la amplitud de sus accesos.

Se concentra allí el 62% de la superficie total, unas 2000 hectáreas, destacándose el

Parque Industrial de Pilar, que ocupa 920 hectáreas (en 2013, con 195 establecimientos industriales en funcionamiento), y cuatro más en construcción.

En segundo lugar, le sigue la zona sur, alentada por el corredor que circula entre los puertos de Buenos Aires y La Plata y que alcanza un 30% de la superficie total de parques industriales (unas 960 hectáreas), resaltándose el Parque Industrial de Almirante Brown (190 empresas radicadas) y el Polo Industrial Ezeiza, que cuenta con 450 hectáreas.

Y en tercer lugar, se ubica la zona oeste, que, a partir de la renovación del Acceso Oeste, ganó la confianza de los inversores y va en aumento con la instalación de centros productivos. Reúne unas 260 hectáreas que representan un 8% de la superficie total de los parques industriales y donde se destaca el Parque Industrial Cañuelas, que ocupa 100 hectáreas.

Según el reporte de C&W, el relevamiento de depósitos clase A realizado en las tres zonas contabilizó 135 establecimientos, de los cuales 88 están operativos, 33 están en construcción y hay 17 en proyecto (en conjunto suman unos 1,74 millón de m²).

El 45% de los depósitos clase A relevados está dentro de los parques industriales y el 41% de los consultados tiene una superficie de 10.000 a 20.000 m² cubiertos y un 26% son de 1000 a 6000 m² cubiertos.

El corredor norte es el de mayor concentración de superficie construida de depósitos clase A (72%). También se encuentran en la zona las cotizaciones más elevadas del mercado, que alcanzan los 7,7 US\$/m²; mientras que para la zona oeste el promedio ronda los 7,0 US\$/m², y la zona sur en torno a los 6,6 US\$/m².

En cuanto a la demanda, los operadores logísticos ocupan un 31% de los depósitos; las empresas de consumo masivo un 24%; de retail, un 23%, y las de farmacia y química, un 17%.

Las perspectivas

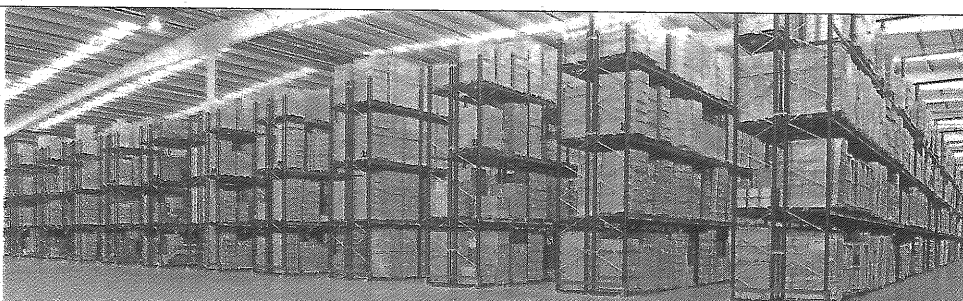
A nivel mundial, y siguiendo el reporte de C&W, la tendencia predominante es hacia la tercerización de los procesos logísticos.

En diálogo con LA NACION, Herman Faigenbaum, director general de Cushman & Wakefield, señaló que la tasa de vacancia se mantiene baja (al 4,5%), "lo que facilitó la construcción *build to suit* [construcción a medida del cliente], que reduce el riesgo de incorporar al mercado superficie sin un locatario identificado".

—¿Qué conclusiones sacaron luego de realizar este reporte?

—H.F.:—Lo que hicimos fue un trabajo propiedad por propiedad, relevando el inventario completo de todos los edificios y depósitos clase A del conurbano, viendo si en cada una de las unidades había expansiones posibles o nuevos proyectos. El mercado de inmuebles industriales para alquiler aparece subofertado, con baja vacancia y menor desarrollo

Racks selectivos
Racks penetrables
Racks móviles Movirack
Racks dinámicos y push-back
Depósitos autoportantes
Depósitos automáticos
Picking manual
Picking dinámico



50 años de experiencia ofreciendo soluciones de almacenamiento

MECALUX

Boulogne Sur Mer, 2538 - Villa Maipú
(B1651 BGP) San Martín
Tel: (005411) 4006-4444
Fax: (005411) 4006-4400
E-mail: mecalux@mecalux.com.ar

www.mecalux.com.ar

cuando lo comparamos con los mercados regionales como San Pablo, México, Santiago, y que nos muestra muy por debajo de ellos.

—¿Cuál es la explicación?

—H.F.:—Creemos que esta suboferta se debe a dificultades para financiar proyectos, agregar capital y mantener ese capital agregado. La falta de financiamiento también dificulta la aparición de nuevos jugadores, concentrando la oferta en muy pocos operadores. Además, el actual marco legal permite la rescisión de los contratos de locación con bajas penalidades, lo que implica un alto riesgo para los desarrolladores.

—¿Qué les llamó la atención del reporte?

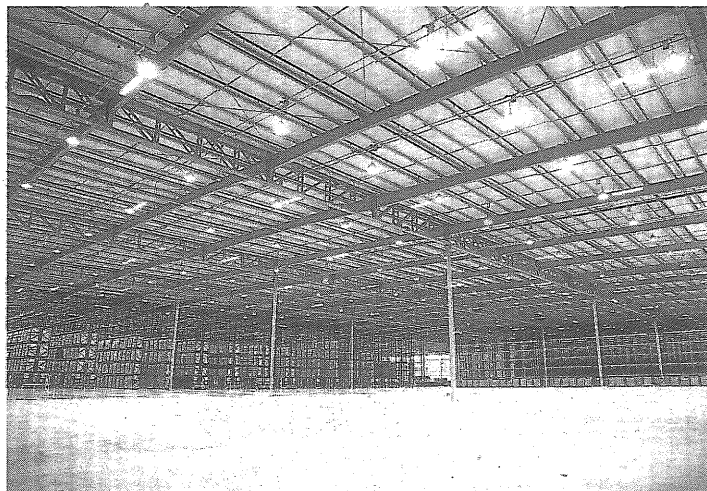
—H.F.:—Lo que sí nos sorprendió es que hay una gran cantidad de metros cuadrados en ejecución, más de 200.000 m² en construcción y otros 500.000 m² en proyectos, y si uno mira los últimos años la incorporación anual ha sido de entre 50.000 y 100.000 m². Hay que ver cómo se da la coyuntura, y es temprano para decirlo, pero puede ser que estemos en una tendencia a reducir esa suboferta o por lo menos a no agrandar la brecha.

—¿Cuáles son las zonas que potencialmente están en alza?

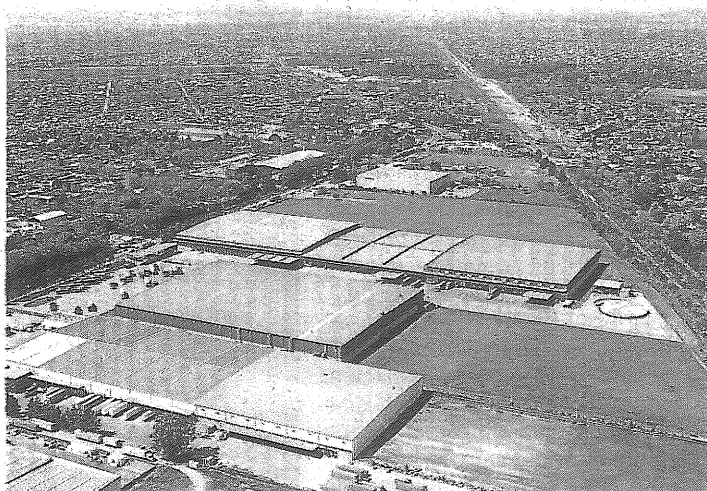
—H.F.:—En zona norte hay tres áreas, San Eduardo, Pilar y Zárate-Campana, que está creciendo de manera más acelerada porque tiene más disponibilidad, menos barreras de entrada y más posibilidades de crecimiento, y después la otra zona es la del sur-sudoeste, Ezeiza, Cañuelas y Esteban Echeverría. Hay que mirar también las zonas que aún no han empezado y tienen buen potencial como la zona oeste [donde se detectó un solo depósito clase A, a la altura de Moreno, lo que abre la posibilidad de ampliar la oferta] y el corredor Buenos Aires-La Plata.

—¿Cómo serán las tendencias futuras?

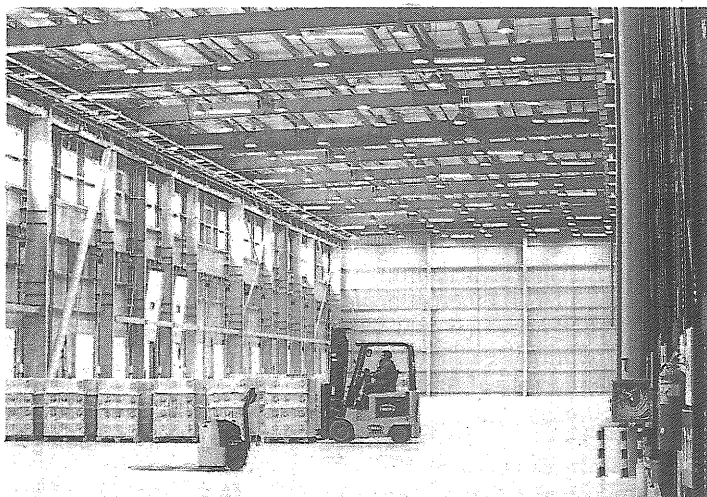
—H.F.:—Si hubiera un contexto de mayor previsibilidad y menor incertidumbre, eso de por sí impulsaría la demanda por un buen tiempo, dos o tres años, sólo en la implementación de proyectos que están en estudio y no se terminan de concretar. El nivel de vacancia está hoy en el 5%, que son niveles muy bajos porque gran parte de esa demanda a lo mejor esté en pequeñas superficies distribuidas a lo largo de todos los centros logísticos, y muchas veces a las empresas esos metros no les sirven [3000 metros], necesitan superficies grandes. Si hubiera que mudarse a algo ya existente, es más fácil tomar la decisión, pero los inversores deben contrastar la seguridad que ellos tienen que dar con la incertidumbre general de los negocios, y esto tiene un efecto psicológico fuerte que influye en la toma de decisiones. ●



Aún hay muchos metros en ejecución



Pilar lleva la delantera en depósitos clase A



La vacancia de depósitos ronda el 5%

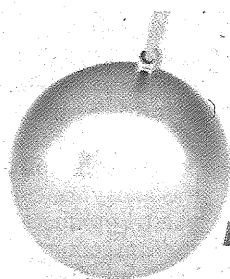
FOTOS DE ARCHIVO

TENDENCIA EN ALZA

SUSTENTABILIDAD, UN CLARO FACTOR DE DIFERENCIACIÓN

La experiencia de Unilever es un ejemplo de cómo se toman las decisiones sobre los inmuebles para uso logístico en una gran empresa. Los directivos de la multinacional se habían planteado hace unos años duplicar el tamaño de su negocio a nivel mundial, en un plazo de 5 años y con menor impacto ambiental, y cada filial lo replicó a su escala. En el plano local, no se quería invertir los propios fondos en un centro logístico y se llegó a un acuerdo con TASA Logística, que construyó un depósito para alquilar a Unilever y como ellos deseaban que el depósito estuviera certificado con normas LEED, recurrieron a C&W para obtener la certificación. Según señaló Herman Faigenbaum en el reporte, las empresas por ahora no tienen una demanda o requerimiento obligatorio de certificación, depende más de las políticas de la empresa. “Pero la sustentabilidad de los negocios es claramente una tendencia que va en aumento y los desarrolladores ven esto como una oportunidad para diferenciarse de otros edificios, y cuando nos preguntan si un edificio va a tener un alquiler mayor por metro cuadrado por estar certificado, decimos que no.” En general, los operadores del sector señalan que

las empresas no están dispuestas a pagar un diferencial pero sí que ante opciones similares eligen la certificación. “Para el inversor, hay un mayor retorno, pero no por un alquiler más alto por metro cuadrado, sino por la menor vacancia: el edificio se alquila más rápido y permanece alquilado más tiempo”, concluyó Faigenbaum. El sector logístico es el de mayor ocupación de depósitos por actividad (35%). En el llamado Triángulo San Eduardo, delimitado por la bifurcación del Acceso Norte en los ramales Pilar (ruta 8) y Escobar (ruta 9), y la ruta provincial 25 (que conecta a ambas localidades), se han desarrollado en los últimos tiempos un número importante de parques logísticos y complejos de depósitos, que totalizan una superficie cubierta de casi 500.000 m². Entre las empresas locatarias se encuentran Unilever, Pepsico, Philips, Transfarmaco, Honda y Black & Decker. En la zona sur, la proximidad con la terminal de cargas del Aeropuerto Internacional de Ezeiza ha potenciado la concentración de zonas industriales y logísticas en Cañuelas, Esteban Echeverría y Almirante Brown; lo mismo sucede en el corredor de la autopista La Plata-Buenos Aires. ●



LOGÍSTICA QUE FUNCIONA



R.N.P.S.P. Nº2

SOLUCIONES LOGÍSTICAS QUE SE ADAPTAN A TUS NECESIDADES SIN IMPORTAR QUE TAN COMPLEJAS SEAN.

Cross Docking / Almacenamiento / Depósitos con temperatura controlada / Cámaras de frío
Picking & Packing / Distribución en todo el país / Logística inversa / Tracking online
Operador Logístico de Medicamentos habilitado por ANMAT / Logística para e-Commerce



0800-999-7700 - WWW.OCA.COM.AR