

INFRAESTRUCTURA

Parques Logísticos

¿Cuál es la oferta de espacio de este eslabón crítico de la cadena? ¿Cuáles son los precios que se manejan por m² cubierto? ¿Cómo se posiciona, o cotiza, la Argentina respecto de Brasil y México? Aquí, respuestas a un tema candente en el sector

ANDRÉS ASATO
PARA LA NACION

¿Se acuerda de cuando el mítico estadio de Wembley era inexpugnable para las selecciones extranjeras y sólo se permitía que algún futbolista rival se transformara en héroe? Miremos un ejemplo más cercano y próximo: ¿Se imagina cuán difícil será superar a Brasil en el Maracanã en el próximo Mundial? Con los estadios de fútbol no se ganan los partidos, pero hacen su diferencia.

Así lo entienden también los operadores logísticos que en la pretendida búsqueda de mejorar la eficiencia y la competitividad de sus operaciones han desarrollado una infraes-

tructura logística que agrega valor a sus servicios. En el marco de Expo Logisti-k 2010, Pablo Canessa, de Exologística, uno de los jugadores locales fuertes, sintetizó la estrategia de inversiones en centros logísticos de la empresa en dos aspectos clave: ubicación y escala.

“La primera es importante para asegurar un buen desarrollo del proyecto, visto desde los clientes que van a servirse del proyecto y que les pueda permitir una reducción fuerte en los costos del transporte. Y la segunda decisión clave es la elección de terrenos que tengan la posibilidad de ampliarse en la medida que el negocio de los clientes crece y aumenta su competitividad”, señaló el gerente

de desarrollo de la empresa. Las inversiones en el mercado inmobiliario logístico fueron uno de los temas convocantes de la muestra que durante 4 días congregó en la Rural a los principales operadores de logística y movimientos de mercaderías.

En la conferencia “Logística sin escalas: pymes, integración y competitividad regional”, Jorge Tesler, director ejecutivo de TGI Argentina, señaló que la falta de espacio es un tema crítico: “A causa de las modificaciones que se están dando en los canales de distribución, de la mayor cantidad de operaciones que las empresas realizan y de los incrementos de volúmenes de mercaderías que circulan a diario, la actividad logística

crece y la operatividad se torna más compleja”. Según el ejecutivo, se necesitan acompañamientos muy importantes en tecnología y recursos, y la realidad indica que la demanda del servicio crece mucho más rápido que la oferta de infraestructura que permita llevar adelante operaciones logísticas eficientes.

La oferta local

Ahora bien, ¿cuál es la capacidad de oferta que tiene el mercado argentino? El panorama inmobiliario logístico en América latina fue analizado por Alejandro Badino (Argentina), Ricardo Bentancourt (Brasil) y Rafael McCadden (México), representantes en sus respectivos países de



Grupo
BETAROVICH

HORMETAL

EMPRESA CONSTRUCTORA

OBRAS LLAVE EN MANO

- ◉ CENTROS LOGÍSTICOS
- ◉ OBRAS INDUSTRIALES
- ◉ HIPERMERCADOS
- ◉ CELDAS DE ACOPIO

Autopista Panamericana 2250 (Km. 41) Garín - Prov. de Buenos Aires / Tel. (+54 11) 5918-6800 / 03488-457788
<http://www.hormetal.com> - hormetal@hormetal.com

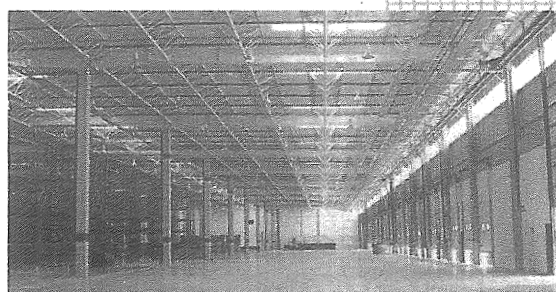
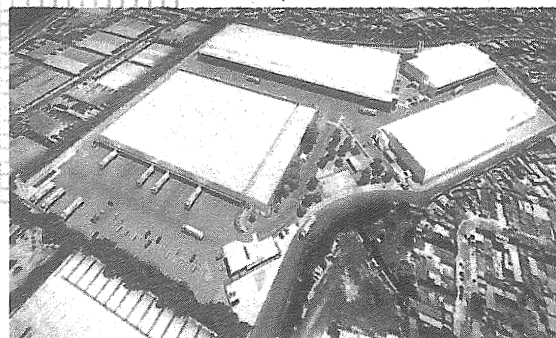
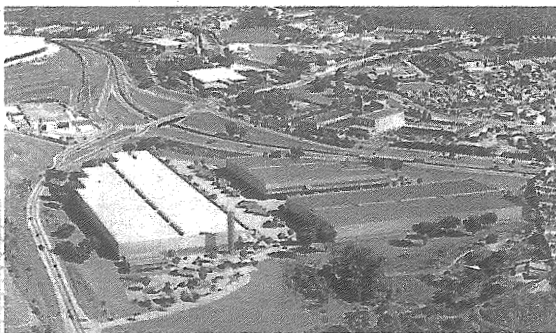
TERCERIZACION

Responsabilidad empresaria

La necesidad de reducir costos logísticos ha llevado a que un 80% de las empresas tiendan a tercerizar parte de sus servicios, según las últimas estadísticas conocidas.

"Pero no sólo en logística se está observando un aumento de los procesos de tercerización sino que en otros sectores de las empresas también. Una de las más importantes compañías de productos de limpieza acaba de tercerizar todos sus servicios de recursos humanos, es decir que la búsqueda de personal y la capacitación se encarga a un tercero, y es una tendencia mundial a la que hay que prestarle mucha atención", señaló Carlos Musante, director de la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (Cedol), y moderador en la conferencia sobre "Productividad vs. costos en operaciones logísticas".

Sobre el tema, aclaró: "Cada vez más las empresas se focalizan a realizar lo que saben hacer mejor, lo que les da más rentabilidad y las hace productivas. Pero además, ninguna tercerización les quita su responsabilidad con el área tercerizada. Lo que es ser más productivos y eficiente es un actor neutral. Hoy es muy difícil los mejores atendiendo todos de un solo lugar", indicó.



UN CASO LOCAL

Espacio multicliente

"El tema central en nuestra estrategia de parques logísticos multiclientes tiene que ver con la posibilidad de ampliación del espacio y la reducción de los costos de explotación. El Parque Logístico de Esteban Echeverría está diseñado en 13 módulos estándar de 10.000 m², con modificaciones según cada cliente, y esa construcción modular nos permitió en 10 años operar con clientes que pasaron de 3000 m² a más de 18.000. Todos los costos relacionados con la operación de un centro de distribución tienen un nivel que, a medida que los m² crecen, su incidencia para cada locatario es menor", explicó Pablo Canessa, de Exlogística. Compartir un predio con tantos locatarios hace que las condiciones de seguridad, por ejemplo, crezcan para todos; que los costos fijos de generadores eléctricos sean repartidos, y se potencien otras sinergias operativas como la flexibilidad en el uso de máquinas en los movimientos picos de la demanda. La incorporación continua de nuevos clientes genera oportunidades de colaboración, como el caso de ocho bodegas que comparten la distribución, lo que les generó un ahorro de 30%. Oportunidades como estas agregan valor y extienden el concepto de parques logísticos para las pymes. "Esas son las ventajas de estar en un parque logístico y la posibilidad de un desarrollo multimodal la da un espacio con una escala mínima de 40.000 m²", indicó.

Colliers International. "Actualmente el mercado inmobiliario logístico en la Argentina tiene 745.000 m² desarrollados y [refleja] un incremento en el último semestre del 8,57%. Estos centros logísticos se distribuyen por partido y hay tres que concentran el 78% de la torta: Esteban Echeverría, Malvinas Argentinas y Tigre. Allí están prácticamente todos los centros logísticos prime. Hay unos 30.000 m² en construcción y se espera que para diciembre de este año el inventario haya crecido hasta los 376.000 m² de construcción", destacó Alejandro Badino.

En cuanto a los precios, según el director de Colliers International, en el último año se mantuvieron: "Las fracciones industriales no menores a una hectárea y bien ubicadas, sobre los principales accesos de la General Paz y Panamericana, hasta Márquez, se ubican entre los 100 y 150 dólares; entre Márquez y la división de la Panamericana entre 70 y 100 dólares. De ahí hacia el Norte los valores bajan de 35 a 50 dólares, y en la zona de Campana a 15 dólares. El costo de la construcción por m² ronda los 375 dólares el metro (sin sprinklers, o sistema de extinción de incendio)".

¿Quiénes son los desarrolladores de estos 27 centros logísticos existentes? El 81% es de origen nacional, un 4% extranjero y un 15% mixto. En cuanto a la orientación del desarrollo, un 67% de estos centros han tenido como objetivo una renta, mientras que el resto pertenece a compañías o propietarios de empresas logísticas que brindan servicios. Para tener una idea comparativa de la región en los tres mercados: la demanda es muy alta en Brasil, creciente en México y moderada en la Argentina.

En materia de precios, México se está recuperando, Brasil está muy caro y en la Argentina los precios son estables. En cuanto al precio solicitado de alquiler en dólares por m² cubierto, Brasil cotiza a 12 dólares, la Argentina a 6 dólares y México a un promedio de 4,70 dólares.

Los precios

El precio de las fracciones industriales aptas para este tipo de desarrollos sufre mucha variación: en México van de los 35 a los 210 dólares en las cercanías al DF; en Brasil se llega casi a los 400 dólares, y en la Argentina van de un piso de 15 dólares a 150 dólares.

LAS PYMES

Costos logísticos más elevados

Ignacio Bruera, gerente de Investigación de la Fundación Observatorio PYME, participó de la mesa sobre "Logística sin escalas: pymes, integración y competitividad regional", en la que destacó "la necesidad de trabajar sobre la innovación y el fortalecimiento de los encadenamientos productivos". Agregó que el desempeño logístico de la pyme en la Argentina es inferior al de las grandes empresas y se estima que su costo logístico es entre dos y tres veces mayor. Entre las pymes argentinas, la heterogeneidad del entramado empresarial "cobra particular importancia, manifestándose en formas diferenciadas de acceso a la información, a las estrategias para ganar mercados y a la participación en proyectos asociados, todo lo cual afecta las potencialidades de su propia trayectoria", concluyó Bruera.

Rafael McCadden, de México, señaló que las obras de expansión del Canal de Panamá permitirán operar a buques de hasta 12.600 TEU y aprovechar mejor la costa del Pacífico. "El comercio internacional va a cambiar nuevamente y los países latinoamericanos no estamos invirtiendo lo suficiente en infraestructura. Así nuestra logística no puede mejorar y la productividad también tendrá sus problemas", destacó.

Integración

El grupo Hutchison Port Holdings, operador portuario que tiene la concesión de 4 de los 5 puertos más importantes de México invirtió 200 millones de dólares, con apoyos del Estado de Hidalgo, en un puerto seco que tiene 56 hectáreas y otras 140 que serán destinadas a actividades logísticas.

"Ahí un punto fuerte es que logran unificar las empresas ferroviarias, es el único lugar estratégico del país donde coinciden las vías ferroviarias. Y tendrá una capacidad para operar de más de un millón de contenedores anuales. Esto también marca una tendencia hacia adelante de cómo se están integrando los puertos

marítimos con un gran puerto seco en el norte de la Ciudad de México. Pero atención que la saturación no es buena tampoco -advirtió McCadden-. En San Luis Potosí ya hay tres proyectos privados en una sola ciudad y en la región vecina están por lanzar uno nuevo. Y nuestra estimación es que en México, para que resulte productivo el negocio, debe haber una distancia de 400 o 500 kilómetros entre un puerto seco y otro."

"La Argentina está muy barata", señaló Ricardo Betancourt, de Brasil, sorprendido por los precios que le brindaban sus pares locales, teniendo en cuenta que en San Pablo, por ejemplo, donde se concentran la mayoría de las compañías logísticas los desarrollos locales no dan abasto a la demanda.

"En Brasil hay 103 parques industriales, 3.700.000 m² de área de construcción que se alquilan, y otros 3.554.000 m² en proyectos. El eje de las casas matrices es el gran San Pablo, por eso, para diversificar la oferta se ofrecen incentivos fiscales en los municipios menores y se aconseja contemplar ampliaciones a cinco o diez años para flexibilizar el precio", concluyó Betancourt.

OCA
LOGÍSTICA EN UNA NUEVA DIMENSIÓN.

0800-999-7700 - www.oca.com.ar

EL PAÍS TE QUEDA CERCA.