

# Construyendo la logística del mañana

En los últimos 15 años Argentina sufrió toda serie de vaivenes, tanto en lo político, como en lo económico y social. La logística no fue ajena a ellos, y también a lo largo de los años sufrió profundos cambios en su estructura y organización. Los últimos ocho años de crecimiento y estabilidad económica permitieron afianzar el sector y comenzar a construir, de la mano de proyectos de infraestructura, espacios logísticos mejor planificados y con visión a largo plazo. ➡ Por M.A.

Entrevistada por Énfasis Logística, **Ana Simeone, Directora de Ana Simeone Inmuebles Corporativos**, nos brindó sus impresiones sobre la evolución del mercado inmobiliario industrial, a partir de su amplia experiencia forjada a través de más de 30 años en el mercado.

**Énfasis Logística:** ¿Cómo respondió el mercado inmobiliario a los efectos de la crisis 2008/2009?

**Ana Simeone:** Frente a la gran baja de actividad internacional, Argentina parece haberla visto pasar de costado. Nuestro país es netamente agropecuario, al menos por ahora, y lo que más exportamos es soja y el aumento de este commodity hizo que pasáramos la crisis sin mayores sobresaltos. También es importante la estabilidad económica que tiene el país, venimos creciendo hace ocho años al 7% anual en promedio. Hay muchos detractores del oficialismo que dicen que esto es fácil de lograr cuando se parte de un país en crisis pero, de todas formas, es necesario ser capaz de lograrlo y de



mantenerlo. Creo que el gobierno tiene errores como tenemos todos, pero está logrando siete años de crecimiento sostenido que nunca viví en mi vida, con ningún gobierno.

La industria está viviendo un momento excepcional en Argentina, porque a pesar de la inflación el crecimiento es sostenido. Nuestra empresa desde 2002 hasta 2011 muestra un crecimiento sostenido y esta es la misma situación en el 85% de las empresas del país relacionadas con la industria.

El país está en crecimiento y se ve en el consumo. Todo el mundo está cambiando oficinas, fabricas, reestructurando y fabricando, hay mucho movimiento en el mercado inmobiliario industrial y corporativo, nosotros estamos viviendo nuestra mejor época como empresa, y yo estoy en el mercado inmobiliario desde hace más de 30 años. Desde nuestra visión es un momento muy bueno del país.

**É. L:** ¿Actualmente, cuál es el nivel de

demanda de espacios logísticos?

**A. S:** Creo que hubo un cambio de cultura en la logística. Cuando yo empecé a especializarme en el sector, hace muchos años, participé de la licitación para la construcción de una ciudad logística en el Mercado Central, para la que se llamó a licitar a los operadores logísticos de productos agroalimenticios más grandes del mundo. En esa época, a principios de los noventa, la logística era una palabra casi nueva. Lo que había era gente que tenía empresas de camiones o de transporte, no había logísticos, eso era algo exclusivo del ámbito de gobierno y de los militares, no pertenecía al mundo de las empresas.

Cuando se empiezan a organizar para brindar servicios de logística, los camioneros se fueron convirtiendo en empresarios y empezaron a inculcarle a las empresas que era mejor vender

las instalaciones que tenían, las naves y depósitos, y tercerizar el servicio, porque el negocio de Nestlé o Philips por ejemplo, no era tener un inmueble que valía seis o siete millones de dólares paralizado para hacer un servicio de transporte y almacenamiento. Era mejor vender y, con ese dinero, contratar una logística que se encargara de sus productos.

**É. L:** ¿Cómo funcionaba el mercado inmobiliario en ese contexto?

**A. S:** La modalidad antigua era que nosotros como inmobiliaria recibíamos a las empresas de transporte buscando depósitos, por ejemplo 12.000 m2 para alimentos, pero paralelamente a todos ellos también venían las empresas productoras para poder comparar respecto a lo que le ofrecían los logísticos. Finalmente, terminaba negociando la empresa productora con todos ellos sa-

biendo cuánto valían las naves. El punto de quiebre de la negociación era siempre el servicio que prestaba el camionero, entonces, conociendo el precio del depósito, lo presionaban fuertemente porque no era empresario.

Todo esto cambió, porque el camionero/empresario se empezó a organizar mejor, empezó a brindar otro tipo de servicio y a construir sus propias naves. Hubo una época, antes de la crisis de 2001, donde se daban muchos créditos de leasing para la compra de camiones. Muchos se hicieron de grandes flotas de transporte y comenzaron a adquirir depósitos propios, un poco alejados, pero luego ya no iban a competir a las licitaciones teniendo las naves más o menos vistas, iban a ofrecer sus propias naves.

De todas maneras, las empresas dadoras de carga también comenzaron a cambiar, porque el negocio ya no era tan rentable. Tener que pagar el servicio



**Tel: (011) 4006 8050**  
**www.jfs.com.ar**

**Productividad**

**Calidad**

**Confiabilidad**

**Respaldo**

2000 Equipos en flota de alquiler ✓



**Industrias Juan F. Secco S.A.**

**Official Dealer**

Venta - Leasing - Alquiler  
Tercerización de flotas a todo el país.  
Servicio técnico - Gran stock de repuestos.  
Usados con Garantía.

**Buenos Aires:** Ruta Panamericana Km 33 El Talar de Pacheco  
(011) 4006-8050 buenosaires@jfs.com.ar  
**Rosario:** (0341) 409-4000 rosario@jfs.com.ar  
**Córdoba:** (0351) 4614505 cordoba@jfs.com.ar



de transporte más el almacenamiento se les hacía muy caro, y para ellas terminó siendo más rentable tener un lugar propio que tener que moverse con la mercadería de un lado al otro.

Posteriormente, con todos los vaivenes del país en 2002/2003 las propiedades bajaron mucho su valor. Muchas empresas decidieron hacerse de depósitos y plantas y dejar de contratar servicios logísticos tercerizados. Todas estas idas y venidas de las empresas y la logística generaron un reacomodamiento, las empresas de logística se consolidaron, con naves, camiones y la posibilidad de brindar un servicio más completo, más acorde y sin necesidad de negociar tanto, porque no tienen la nave pendiente de un hilo, que no saben si se la van a poder ofrecer o no, la van a poder ofrecer porque es de ellos o trabajan con inversores que les compran las naves para poder ofrecérselas. Román, Andreani, Tango, todas las compañías grandes de logística tienen actualmente sus centros de distribución propio.

**É. L:** ¿Cuál es la tendencia actual en cuanto a inversiones en logística?

**A. S:** Hoy la industria es más valorada para los inversores que la logística. Por ejemplo, si un operador logístico quiere alquilar 10.000 m<sup>2</sup> para ofrecer el servicio a una empresa, y yo tengo el terreno y la posibilidad de hacer la obra, yo como inversor prefiero hacer la obra directamente para la empresa que precisa el lugar. Cambió mucho el mercado, muchas empresas tienen sus centros de logística, ya no es como antes. Se tiene claro que los operadores logísticos no tienen a los clientes agarrados de por vida, les hacen contratos por uno o dos años, las empresas quieren probar cómo funcionan.

Los operadores logísticos se fueron consolidando con clientes muy específicos, con cuentas muy cerradas. Muchas empresas también hacen sus centros de logística, por ejemplo No-

bleza Picardo acaba de mudar su planta a Pilar y va a hacer su centro de logística en San Isidro. Todo esto generó un cambio muy profundo de la cultura de la logística.

Si es la empresa, la consumidora de servicios de logística, la que tiene las instalaciones y los inmuebles lo que hace es exigir o ponerle un número al transporte. Si es la empresa de logística la que tiene los depósitos y tiene el transporte lo que hace es afirmarse en los valores de sus costos más sus ganancias para no tener que ceder tanto como antes.

La logística está más estructurada, con un proyecto comercial muchísimo más confiable para las empresas que la contratan y también para dar el servicio de transporte.

**É. L:** ¿Cómo afecta toda esta dinámica al mercado inmobiliario?

**A. S:** El sector inmobiliario gana, ya que las empresas que van a construir sus centros logísticos nos compran tierras, al igual que los operadores logísticos que quieren tener sus propios espacios de almacenamiento.

Lo que sigue costando hacer es la vieja operatoria, hay muchos que se quedaron en el tiempo y vienen buscando un galpón para presentarse a una licitación, pero no hay disponibilidad, los galpones para logística se alquilan rápido, porque vienen las compañías directamente a alquilarlos y después contratan el transporte. Ya no se sostiene, como en otras épocas de crisis, que vos tengas un galpón de 5.000 m<sup>2</sup> y se lo des a cualquier empresa de logística para que se presente a una licitación. Ya no se puede esperar cuatro meses a que elijan la empresa de logística y tener un galpón parado, porque la demanda es mucha actualmente.

En el mercado inmobiliario también hubo una innovación muy grande en los últimos 15 años. En la década del noventa no había inversores industriales, la gente que invertía en inmuebles lo

hacía en casas, departamentos, locales y oficinas. Era muy difícil convencer a los inversionistas de que invertir en plantas industriales es un negocio rentable. En 2002/2003 empezó a cambiar la situación, la gente comenzó a invertir en terrenos esperando la reactivación y la mejora de los precios, y estas tierras se terminaron transformando en equipamiento industrial.

**É. L:** ¿Cuál es la disponibilidad actual de espacios?

**A. S:** La Zona Norte sigue siendo la estrella porque tiene más infraestructura de servicios: tiene hoteles, tiene la cercanía a los parques, tiene los accesos a Rosario, pero la Zona Sur está creciendo mucho también.

La Zona Oeste está siendo muy demandada, porque ahora con la ampliación y remodelación de la ruta 6, que conecta Campana con La Plata, el Acceso Oeste está completamente conectado con el Acceso Norte y es más económico, pero no tiene muchas zonas industriales. A diferencia de la Zona Norte en la que hay muchos partidos y en la que cada intendente tiene su política para atraer industrias, en la Zona Oeste casi todo es comercial, entonces cuesta mucho instalar industrias o parques logísticos.

La Zona Sur tiene zonas industriales pero no tiene infraestructura y es muy peligrosa. Se instalan sólo los que tienen la operación en la zona.

**É. L:** ¿Existen proyectos de infraestructura vial que puedan generar nuevas zonas logísticas?

**A. S:** Existe un proyecto para sacar el Puerto Nuevo de la Ciudad de Buenos Aires y llevarlo a Campana, Zárate y a Astilleros Río Santiago en La Plata. La ruta 6 une los accesos a las tres zonas, norte, sur y oeste. Entonces el Acceso Sur, que hasta ahora está más relegado, va a empezar a tener más relevancia, porque al no estar más el puerto en la

En el mercado inmobiliario también hubo una innovación muy grande en los últimos 15 años. En la década del noventa no había inversores industriales, la gente que invertía en inmuebles lo hacía en casas, departamentos, locales y oficinas. Era muy difícil convencer a los inversionistas de que invertir en plantas industriales es un negocio rentable.

ciudad su carga se va a distribuir entre Campana, Zárate y La Plata. Todo lo que es carga no va a estar más en la ciudad y a través de las nuevas autopistas la logística se va a manejar de otra manera. Esto va a traer una nueva estructuración. Antes de llegar a una saturación de la Zona Norte se van a haber desarrollado bastante los accesos y los puertos, esto va a descentralizar mucho la situación y va a cambiar la logística generando una estructuración distinta.

Ya se está viendo en la demanda del mercado inmobiliario, la gente compra tierra cerca

de donde va a haber futuros proyectos.

**É. L:** ¿Cuál es la actitud de los municipios en cuanto al fomento de emprendimientos logísticos e industriales?

**A. S:** Algunos son pro industria y otros las quieren erradicar porque creen que el municipio necesita otro tipo de cosa. Por ejemplo, el municipio de San Isidro es muy complicado para la instalación de cualquier industria, pero hay municipios como Tigre que son muy alentadores en la instalación de industrias. También se ve

mucha menos corrupción actualmente, cosa que era un impedimento muy grande en la época de los noventa y aún hoy lo sigue siendo en muchos distritos.

**É. L:** ¿Cuáles son sus expectativas para 2011?

**A. S:** Yo creo que va a ser un año excelente, tengo muchísimas proyecciones de negocios nuevos y estamos desarrollando muchos proyectos muy grandes para logística e industria. Por suerte ya con inversores consolidados, decididos a invertir en la industria porque la rentabilidad es muy buena. Hay empresas logísticas que han comprado sus inmuebles y empresas que vendieron sus inmuebles viejos y están adquiriendo naves nuevas y ya tienen claro que al transporte hay que pagarle lo que corresponde. El mercado se acomodó mucho y se creció mucho en los últimos 15 años. Nosotros estamos viviendo el mejor momento de la empresa. •

# CMP

## Estructuras metálicas

### Galpones industriales, logística, supermercados y celdas de acopio.



Quito 2618, 1º piso - B1643HBH - Beccar - Buenos Aires - Tel.: (54-11) 4719-5800 - Fax: (54-11) 4719-6432  
e-mail: cmp@cmpestructuras.com.ar - Página web: www.cmpestructuras.com.ar