



Bajo el reinado de la incertidumbre

La falta de previsibilidad sobre el futuro inmediato de la economía argentina, las trabas a las importaciones y las dificultades que presenta el mercado cambiario, son factores que afectan al sector logístico y que desalentaron el 90% de las inversiones inmobiliarias que estaban previstas para este año. La complejidad de este contexto atenta directamente contra la compra y construcción de nuevas naves logísticas, debido a las grandes inversiones que estos proyectos requieren. ► Redacción Énfasis Logística (*)

(*) Entrevista a Ana Simeone, Directora de Ana Simeone Inmuebles Corporativos.

En esta charla con Énfasis Logística, **Ana Simeone**, profesional de amplia experiencia en el mercado inmobiliario industrial y logístico, nos brindó sus comentarios sobre la actualidad de un sector que refleja, como pocos, las dificultades que el 2012 presenta para el mercado logístico local.

Énfasis Logística: ¿Cómo definiría el presente del mercado inmobiliario logístico?

Ana Simeone: La existencia de una red eficiente de transporte y una amplia gama de servicios logísticos, capaces de sostener la demanda del sector, son condiciones necesarias para que las logísticas superen la crisis de este complicado año 2012. Para incrementar la competitividad no debe sólo atenderse a la eficiencia de los procesos logísticos de las exportaciones, sino de los movimientos a lo largo de toda la cadena de valor. Los inmuebles en este



contexto de incertidumbre cobran una importancia relevante. Si los servicios son contratados en pesos, las logísticas no pueden comprometerse al largo plazo en un alquiler en dólares y

mucho menos con la disparidad que se está viviendo. Lo recurrente en el mercado es la contratación directa del inmueble por parte del cliente y los servicios de logística se contratan, licitan y negocian de forma muy competitiva por separado del alquiler, compra o construcción de las naves. A veces vienen tres o más logísticas con el mismo cliente a ver el mismo inmueble. Los operadores logísticos sufren el cierre a las importaciones, la falta de mercadería y los altos costos para el mantenimiento de las naves que tenían alquiladas. En el caso de los operadores propietarios, el replanteo pasa por analizar si vale la pena utilizar una infraestructura edilicia de varios millones para tan baja rentabilidad del negocio. La demanda de naves por parte de operadores logísticos cayó abruptamente en relación al 2010/2011.

É. L: ¿Qué zonas son las más busca-

Servi-pall
Gestión y logística de pallets

- Gestionamos y recuperamos sus pallets con devolución al instante en Capital y GBA. (distribuidores, mayoristas, cadenas, etc.).
- 80.000 pallets en stock
- Entregas just in time
- Reparación de Pallets normalizados.
- Venta de pallets nuevos y usados.
- Fabricación de Pallets a medida
- Camiones y depósitos propios.

Av. Fair 570 • Monte Grande • CP 1842 • Buenos Aires
Tel: 4281-9222/9600 • Fax: 4284-2553
web: www.servi-pall.com.ar • e-mail: info@servi-pall.com.ar

ISO 9001
Gestión de Calidad
En proceso de implementación

PALLETS CERTIFICADOS • Bajo normas NIMF 18 • PALLETS CERTIFICADOS

das por los inversores para nuevos centros de distribución?

A. S: En la actualidad es el Acceso Oeste la vía más buscada, siendo igualmente el centro de distribución por excelencia la Zona Norte con un límite de hasta el Km. 40/45 de la Panamericana, cualquiera de los dos ramales.

É. L: ¿Se ha producido algún cambio en estas zonas producto de mejoras en los accesos o relacionados con cambios en la infraestructura?

A. S: Siempre el Acceso Norte fue el as de espadas, hoy el Acceso Oeste es muy buscado por su excelente ubicación para acceder a todos los puntos de consumo con mejor circulación y con menores costos para las empresas que desean alquilar o comprar terrenos para la construcción de naves. También la ruta 6 se insertó dentro de los puntos más buscados, por su salida a la ruta del MERCOSUR.

É. L: Teniendo en cuenta el menor índice de crecimiento económico de este año, ¿Cómo es el nivel de disponibilidad de espacios logísticos?

A. S: Los inversores que construyen centros de distribución pretenden cerrar alquileres desde la construcción, situación imposible de llevar a la práctica, dado que el operador que busca es porque ya tiene la cuenta contratada y no puede esperar. Las empresas que trabajan con productos importados, insumos y materiales para las automotrices tienen graves problemas por el cierre a las importaciones, y hoy cuentan con espacios vacíos, por lo que la demanda de naves o espacios de alquiler considero que bajará considerablemente al corto plazo.

É. L: En este contexto, ¿cómo han evolucionado las inversiones en nuevos espacios para centros de distribución?

A. S: Las empresas frenaron definitivamente la inversión en nuevos espacios y las que necesitan



mayores espacios, buscan valores de alquiler más bajos aunque deban repartir la mercadería en distintos puntos.

É. L: ¿Se han producido cambios en los valores de estos espacios?

A. S: La demanda marca una baja en los valores de locación, lamentablemente aún los propietarios son reacios a practicar estos descuentos y bajar sus pretensiones, situación que se acomodará en el corto plazo, ya que los depósitos, si no se revierte la situación actual, pueden empezar a quedar vacíos. Los valores por encima de los US\$ 6 son descartados por las empresas que no llegan a cubrir costos, solo pueden amortizarlo las naves que cuentan con posiciones en altura superior a los 14 metros, igualmente existen productos con limitación para el almacenaje.

É. L: ¿Cuáles son en la actualidad las formas de inversión en espacios logísticos más comunes?

A. S: Las empresas estuvieron hasta ahora construyendo sus propios centros de logística, y contrataban únicamente el servicio. Las logísticas están vendiendo los servicios y son muy pocas las que proyectan o desarrollan sus propias naves. El mercado logístico inmobiliario se revirtió, por un lado por la inseguridad y la incertidumbre del futuro económico del país, y por otro lado por la ya instaurada forma de ofrecer los inmuebles y contratarlos en alquiler o venta en dólares. Esto hace que

los operadores no puedan proyectar sus ganancias con certeza y se sientan muy presionados con un dólar paralelo que no para de subir y que retrae la decisión de los desarrollistas de naves logísticas, sean estos operadores a su vez o inversores en este segmento. Para un operador logístico es fundamental contratar naves a costos accesibles, si son en pesos obviamente que mejor, pero hay pocos inversores interesados en estos desarrollos, porque la mayoría de los clientes que alquilaban las naves eran directamente las compañías que iban a guardar sus productos, la facturación de ese alquiler lleva mucho costo impositivo y los números a los valores que los operadores y/o empresas pueden pagar no cierran.

É. L: ¿Qué expectativas tienen para el mediano plazo?

A. S: Realmente estamos un poco desconcertados, por un lado, el cierre de importaciones desalentó casi el 90% de los proyectos en marcha, y también la búsqueda de naves para renta o compra, pero por otro lado trajo aparejado una nueva camada de clientes interesados en implantar su industria aquí, en virtud del impedimento de importarla de su país de origen y así poder atender los requerimientos locales de sus productos. Tendremos que esperar a ver cómo se acomodan las vicisitudes del país, para saber qué va a suceder con tantos cambios que están frenando el mercado inmobiliario. ▀