LA CRISIS OBLIGA A PENSAR EN EL LARGO PLAZO

EL DRÁSTICO BAJÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN EL ÚLTIMO AÑO FRENÓ LAS OPERACIONES. AUN ASÍ, EL SECTOR SOBREVIVE A CABALLO DE UNA CERTEZA: QUE LAS EMPRESAS MÁS TEMPRANO QUE TARDE OCUPARÁN ESTOS ESPACIOS ESPECIALIZADOS.

Texto: Sergio Lanzafame | **Fotos:** gentileza de los entrevistados

Maël Desse
broker del área industrial
de Cushman & Wakefield

La industria es, sin dudas, el sector más golpeado por la crisis económica del último año. Los índices de producción industrial oficiales muestran caídas mayores a los dos dígitos interanuales desde hace al menos un año de forma consistente.

En este contexto, el segmento de parques industriales sufre las consecuencias y sólo sobrevive gracias a una lógica propia que tiene que ver mucho más con expectativas y proyecciones de mediano y largo plazo que con la dinámica económica.

Los principales operadores del mercado señalan, sin excepciones, que el ciclo recesivo impactó fuertemente y obligó a los desarrolladores a pisar el freno, y que la pérdida de confianza en el Gobierno y la situación político-electoral tampoco ayudan.

Maël Desse, *broker* del área industrial de Cushman & Wakefield, señala que hubo un crecimiento muy importante hace un par de años, pero que "la situación económica del país frenó la actividad de los parques industriales" y que una de las causas es "la incertidumbre política".

Lo mismo opina Gonzalo Gianola Otamendi, director de la división I&L de L.J. Ramos. "El presente recesivo encuentra alguna explicación en la poca confianza existente en la economía y en la política" y en "la pérdida de credibilidad en el Gobierno".

Lo cierto es que, más allá de la coyuntura política, la caída de la economía impacta de lleno en la realidad del sector Así lo advierte el presidente de la Asociación RedParques y gerente general del Parque

Parque Industrial Ruta 6

Industrial Comirsa, Darío Parlascino. "Hoy, la situación del sector es compleja. La realidad que viven las Pymes en general, y el sector industrial en particular, impacta de lleno en la actualidad de los parques. Si a la industria le va mal, a los parques también. Sin escapar a la generalidad, se han evidenciado algunos cierres o reducciones de personal en empresas de los parques, a lo que se suma una merma más que evidente en lo que hace a venta de lotes. A este difícil panorama hay que agregar numerosas renegociaciones de contratos de alquiler originariamente pactados en dólares, donde las partes procuran acordar valores más bajos para permitir la continuidad de la empresa, ya que de otra forma sería imposible seguir produciendo", dice.

Gonzalo Gianola Otamendi
director de la división I&L
de L.J. Ramos

Queda claro que el sector sufre los mismos condicionamientos que el resto de la actividad y el resultado es compartido: la postergación de las decisiones.
Pablo D. Fiorita, responsable de la División Parques Industriales del Grupo Adrián Mercado, plantea en este sentido que es "la falta de un panorama claro en las políticas industriales a nivel micro y un contexto económico inestable" la que hace que se posterguen las decisiones de "mudar una industria a un parque o bien iniciar la construcción de una nueva planta industrial con todos los riesgos e inversiones que conlleva".
Fiorita menciona trabas adicionales, también producto de la política económica. "Sumado al contexto, existe la falta de recursos financieros, como créditos con tasa subsidiada para que las empresas puedan amortizar sus inversiones y –según tenemos entendido– la ausencia de beneficios impositivos correspondientes a la ley de parques industriales", apunta.

UN SECTOR QUE VA MÁS ALLÁ DE LA COYUNTURA

Lo que viene en el corto plazo luce desalentador y ninguno se atreve a hacer pronósticos, aunque mencionan como posibilidad de mejora una reactivación del crédito vía baja de tasas o subsidios y freno del proceso inflacionario que traiga estabilidad de precios, además de un panorama más claro en lo político-electoral.
Pero, si bien es cierto que las empresas viven momentos de ajuste –que muchas veces implican suspensión de la producción, achique en la superficie o directamente el cierre–, la tendencia a largo plazo es irreversi-

ble: las empresas tienden a radicarse en parques industriales.

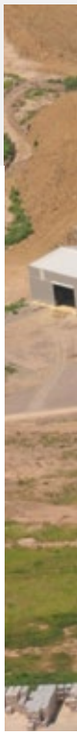
Gianola Otamendi cuenta que a L.J. Ramos "siguen llegando consultas y hacemos tasaciones, mientras que los valores se están estabilizando en baja. Sabemos que más tarde o más temprano el mercado se acomoda, y la compra de inmuebles sigue siendo una muy buena opción para los inversores".

Además, no todo es desaliento. La crisis también trae oportunidades. La baja de precios relativos, resultado de la quietud del mercado, abre muchas puertas a para quienes quieran apostar a futuro. Desse señala al respecto: "Están apareciendo muy buenas oportunidades para inversores locales que saben manejar los ciclos del país y tienen la espalda para comprar barato en períodos de recesión".

Fiorita confirma que la ruta está trazada. "La tendencia de las empresas en mudarse a estos agrupamientos de industrias es clara y está ya insertada en la mente y en las intenciones de la mayoría de los empresarios", sostiene. Aunque señala que "sólo aquellos industriales que tienen una necesidad concisa como achicarse en superficie, implementar nuevas tecnologías o bien optimizar sus operaciones de almacenaje y logística están en movimiento", también es cierto que la demanda no está del todo paralizada por "las opciones" que aparecen y que buscan "que a futuro se revaloricen".

El presidente de RedParques, por su parte, da cuenta de que el sector tiene mucho camino por recorrer y que claramente va más allá de la coyuntura. Señala que existen varios proyectos de desarrollo privados y público-privados porque se entiende "que estas adversidades son coyunturales" y que se "confía en el repunte económico del país".

Además, afirma que "la relocalización de la producción en estos espacios especialmente preparados (...) es una tendencia mundial", y que en "forma lenta o más acelerada, el proceso es irreversible



Darío Parlascino
presidente de la Asociación RedParques

y en 20 años todas las industrias deberían estar organizadas dentro de estos espacios".

OPORTUNIDADES Y ZONAS CLAVES

Aunque hablamos genéricamente de parques industriales, podemos dividir el sector en dos grandes grupos: los parques logísticos y los industriales propiamente dichos.

Para el primero de ellos, Cushman deja en claro que la zona del Triángulo San Eduardo –es decir, el cruce Panamericana Ramal Tigre y Pilar– "sigue siendo una ubicación estratégicamente inmejorable" por la disponibilidad de centros logísticos de calidad, la accesibilidad y la densidad del tejido industrial y poblacional de esta zona.

De todas formas, marca Desse, "importantes superficies de depósitos han sido desarrollados en forma especulativa estos últimos años, y a los propietarios les está costando encontrar ocupantes. Como consecuencia directa de esta vacancia, observamos que los precios de los alquileres han bajado un 15%".

Respecto de los parques industriales, la zona del Camino Buen Ayre y la zona Sur son, según Cushman, las que van a tener protagonismo durante los próximos años. "Nuevas infraestructuras como el puerto de La Plata, el Paseo del Bajo o la prolongación del Buen Ayre están redefiniendo el mapa del área metropolitana. Esta nueva autopista está ya muy avanzada y formará el tercer anillo del Gran Buenos Aires. Ya está generando muy buenas oportunidades de desarrollo", marca Desse.

También Fiorita, de Adrián Mercado, pone énfasis en la extensión del camino del Buen Ayre. "Los empresarios siguen de cerca la construcción en curso de la extensión del camino del Buen Ayre, la autopista que unirá el norte con el sur a la altura del km 30 de la región metropolitana; por ende hoy ésta es la zona mayormente demandada y en la que más proyectos y desarrollos se vislumbran".

Una realidad que el mercado tiene bien presente es que Buenos Aires es el territorio que concentra el 80%

de los desarrollos. Sin embargo, el interior del país comienza a tomar fuerza, sobre todo en algunas zonas particulares.

Parlascino, de RedParques, menciona proyectos en Bariloche y Neuquén fundamentalmente a raíz del desarrollo de Vaca Muerta; la planificación de 60 nuevos parques industriales anunciados por el Gobierno de Córdoba para impulsar el desarrollo local; los desarrollos de Santa Fe, que albergan una gran cantidad de industrias; el corredor hacia Chile en Cuyo, y las zonas portuarias de la provincia de Buenos Aires.

SERVICIOS Y SUSTENTABILIDAD

Las nuevas tendencias en parques industriales imponen la lógica de la primacía de los servicios y la sustentabilidad como ejes centrales.

Fiorita marca que "los nuevos parques que se vienen desarrollando hace ya 10 años son pensados y construidos para poder albergar cualquier tipo de industria. Para lograrlo se invierte cada vez más en infraestructura de servicios, de modo que las empresas dispongan de recursos indispensables

Pablo D. Fiorita
responsable de la División Parques Industriales del Grupo Adrián Mercado

de forma continua e ilimitada (energía, gas, fibra óptica), y de a poco también se van implementando sistemas de renovación de energías".

Alejandro Winokur, presidente de Newmark Knight Frank, plantea que tendrán éxito aquellos "parques y polos industriales que ofrezcan como elementos básicos instalaciones que pueden ser certificadas bajo normas internacionales". Eso, señala, "permitirá que compañías globales, más allá de Pymes, puedan ingresar".

Además, sostiene, ponen "mucho énfasis en la sustentabilidad", es decir, "en espacios y edificios verdes con bajo impacto ambiental, energías renovables, tratamientos de líquidos, recolección de agua de lluvia para riego, entre otros aspectos".

Winokur señala que "si bien esta cultura aún no está arraigada en el ámbito local, cada vez más empresas tienen en cuenta estos conceptos en la búsqueda de un parque para establecerse".

"Hoy diseñar y construir un parque sustentable, que cumpla con certificaciones internacionales, está comprobado que representa una baja del 14% en costos operativos, incrementa entre un 15% y 20% el valor del parque, y eleva entre un 8% y 14% el interés de su ocupación. En los próximos años, los parques o polos industriales planificados y desarrollados bajo estas premisas debieran crecer de manera exponencial", concluye.

Gianola Otamendi, por su parte, marca la importancia de las superficies a la hora de pensar en una inversión. "Las naves que hoy se están buscando son las que tienen superficies de entre 1.000 y 2.800 m² cubiertos. Los usos son para guardar mercadería del canal *e-commerce*, tecnología y laboratorios de productos medicinales, entre otros sectores".

MUCHAS NOVEDADES, A PESAR DE TODO

RedParques recalca que los principales desarrollos en marcha están, por supuesto, en la provincia de Buenos Aires. En el conurbano destacan el Parque Industrial Modelo de Marcos Paz, el Polo Spegazzini, la ampliación del PI Cañuelas, el PI de Ensenada, el Parque Logístico de Plaza Logística en Esteban Echeverría, el PI Desarrollo Productivo en Moreno,

Polo Spegazzini

el CNIP en Pilar y el PI Norte, y también el Panamericana 31.
En el interior, los más importantes son los de Olavarría, que hoy está desarrollando dos SIP públicos y un parque logístico público, y los de General Alvarado, con el SIP Miramar, la UMPRO Mechongué y el Polo 226 como Parque Logístico recientemente inaugurado.
En cuanto a las oportunidades de inversión, las inmobiliarias dan algunas pistas para tener en cuenta: Desse, de Cushman, propone como elemento clave la infraestructura de los parques, sobre todo en cuanto a servicios como energía eléctrica, gas natural y cloacas.
Una de estas oportunidades de zona norte es el Parque Industrial Ruta 6, en el municipio de Los Cardales, que –señala– puede tomar mucho protagonismo, con buena infraestructura y precios muy accesibles.
Para zona sur-oeste menciona el Polo industrial Spegazzini, con una ubicación *premium*, a metros de la Autopista Ezeiza-Cañuelas y a unos kilómetros de la futura Autopista Presidente Perón.

Alejandro Winokur
presidente de Newmark Knight Frank

En el caso de Adrián Mercado, Fiorita da cuenta de tres emprendimientos clave de estos últimos tiempos.

El Polo industrial Spegazzini, de 150 hectáreas sobre la Autopista Ezeiza-Cañuelas (altura km 46), que está al 65% de su construcción final y posesión estimada a enero de 2020. Como atributos, combina una ubicación privilegiada sobre la autopista, infraestructura *premium*, ser apto para todo tipo de industrias, el bajo costo de la tierra y de mantenimiento proyectado.

El Centro Industrial Hurlingham, predio de 20 hectáreas sobre la Autopista del Buen Ayre, estratégicamente ubicado por su conexión directa al corredor norte y el oeste, con obras muy avanzadas y una calidad *premium* de infraestructura. Se plantea como un predio "boutique" que albergará industrias de categoría 1 y 2, en lotes que van desde los 2.500 m² en adelante.

Finalmente, el Plaza Industrial Escobar, predio de 100 hectáreas ubicado sobre la Ruta 9. Se trata de un desarrollo con detalles de categoría, que terminó sus primeras etapas y lleva un ritmo importante en las radicaciones. Ofrece naves tipo llave en mano de excelente calidad.

PRECIOS EN BAJA, PERO EN NIVELES ALTOS

El mercado de la tierra en la Argentina tiene una fuerte tendencia a sostener los precios más allá de las crisis y los ciclos económicos. Esto se observa en la comercialización de los parques industriales. La fuerte caída de las operaciones hizo retroceder los precios, pero aún se mantienen en valores relativamente altos; aunque –como señalamos anteriormente– se generen algunas oportunidades interesantes de inversión. Los más elevados se pueden encontrar en los parques consolidados con excelente accesibilidad, de lotes pequeños y salida directa a una autopista, cuyos valores llegan a los u$s 180 por m². En el otro extremo –es decir, los parques con accesos menos directos y en grandes

superficies–, los valores oscilan en torno a los u$s 45 por m².
Otros elementos para tener en cuenta son el tipo de construcción y la calidad constructiva, así como diferenciales de sustentabilidad, entre otros.
Aunque la crisis económica marca grandes dificultades para establecer precios precisos, a modo de referencia L.J. Ramos señala algunos por m² cubierto: en zona norte, desde u$s 600 por m², y hasta u$s 1.000. En zona oeste, los valores de venta se encuentran entre u$s 400 y u$s 650. En zona sur, entre u$s 350 y u$s 800. Y en CABA, entre u$s 800 y u$s 1.200.
Según Adrián Mercado, al hablar de lotes hay que destacar el Corredor Sur-Sur de Avellaneda, Lanús, Quilmes, con valores de u$s 90 el m²; Berazategui y Florencio Varela, con u$s 70, y La Plata, con u$s 50. En el Corredor Sur-Oeste menciona a Ezeiza-Cañuelas, u$s 70; Burzaco, con valores de u$s 80, y San Vicente-Pte. Perón, con u$s 50. El Corredor Oeste muestra a La Matanza en u$s 60, Morón-Caseros-Tres de Febrero y Hurlingham con valores de u$s 120, Moreno con u$s 70 y General Rodríguez con u$s 50.
Finalmente, la zona norte es la más cara y muestra a Malvinas-Tigre con valores de u$s 150; Pilar-Escobar, u$s 100; Campana u$s 80, y Zárate, u$s 65.

Parlascino cuenta que en el interior del país la dinámica es totalmente distinta. Allí prima el objetivo de lograr la radicación de empresas para la generación de empleo y promoción de economías locales y regionales, por lo que los valores son sensiblemente más bajos y, en algunos casos, directamente simbólicos.
Si bien el drástico bajón de la producción industrial en el último año frenó las operaciones, el sector sobrevive a caballo de una certeza: que las empresas más temprano que tarde ocuparán estos espacios especializados. ⊠