

TENDENCIAS

Parques Industriales *versus* Logísticos

En una charla que transcurrió en EPIBA 2017, presentada por Newmark Grubb BACRE, los disertantes concluyeron que no se trata de un "Boca-River", pero sentaron posiciones respecto de las diferencias entre ambos

Martín Rappallini, presidente de Alberdi Desarrollos y del Polo Industrial Ezeiza; José Abad, desarrollador del Parque Industrial Ruta 6; Horacio Lamberti, director de Parques Industriales del Ministerio de Desarrollo de la Nación; Guillermo Sucari, desarrollador de Pacheco Trade Center, y Eduardo

Bastitta, CEO de Plaza Logística, debatieron el tema "Parques Industriales *versus* Logísticos" frente a un auditorio colmado que aguardaba con gran expectativa las respuestas sobre este tema tan convocante.

Moderada por Alejandro Winokur, presidente y responsable del Área Industrial de Newmark Grubb BA-

CRE, la charla del miércoles 17 intentó acercar posiciones y, a la vez, mostrar diferencias y similitudes de los distintos agrupamientos.

"Podemos pensar que de los 425 Parques Industriales que aparecen en nuestro plan de trabajo, la mitad de ellos ya logró el Registro Nacional (RENPI) y, en este sentido, no diferenciamos si son públi-

cos o privados. Casi todos tienen un área logística. Principalmente en los Parques del primer y segundo cordón de la Provincia de Buenos Aires notamos que comienza a haber una dentro de cada agrupamiento, con lo cual la convivencia no es nada difícil. Según las provincias, hay diferencias en los usos de los Parques. En logística es más fácil generar un formato de uso, mientras que para los Parques Industriales resulta más complejo porque no hay dos iguales. Por eso, la atención a cada uno también es única e irrepetible", sintetizó Lamberti, quien aprovechó el micrófono para contarles a los presentes que el Ministerio está trabajando en la Ley de Parques Indus-

solver bien la cuestión energética, la provisión del gas. En logística, en cambio, es preciso hacer foco en otros aspectos, como, por ejemplo, en los accesos. Es muy complicado proyectar un Parque cuando no se conoce el tipo de empresas que se van a radicar. La realidad de la logística, combinada con la de la industria, permite lograr un equilibrio. Contar con empresas logísticas, que consumen poco gas y energía, permite compensar la demanda de las otras industrias. Entonces, la distribución de servicios se equilibra y no se requiere tanta potencia, logrando un promedio que no altera el funcionamiento. Pero para que ese Parque pueda servir de predio logístico, tiene que haber sido planificado previamente para contener el alto flujo de camiones. Porque esta área mueve 6 o 7 veces la cantidad de vehículos pesados en comparación con una empresa industrial. También es importante que haya rutas preparadas para esos flujos. Y creo, como dijo Horacio, que pueden convivir ambos temas. Hay que preparar el uso para las dos cuestiones. Salvo si se trata de pura logística, como ocurre en algunos casos puntuales, como son los cruces de autopistas".

"A mi entender, nos enfocamos en las ventajas que tenemos y no en las desventajas. Nuestro *main business* es el rubro textil, ahí es donde nosotros comenzamos. Hoy por hoy, estamos incursionando en el mercado logístico. Claramente puedo decir que uno no tiene todos los días casos de éxito. Por eso, hay que poner el foco en el negocio y ser creativo. El mercado convalidó muy bien nuestro proyecto: vendimos el 60% de la superficie del Parque sin siquiera tenerlo terminado. Creo que la clave está en que fuimos creativos e innovado-

"Como tendencia, hoy se prefiere alquilar el área de depósito pero ser dueño de la fábrica"

Eduardo Bastitta,
CEO de Plaza Logística

triales y que espera que se apruebe este año. "No hay un Boca-River", concluyó.

Winokur se dirigió a Rappallini no sólo como presidente de la institución organizadora de EPIBA sino también como desarrollador del Polo Industrial Ezeiza y, en ese carácter, lo consultó por esta diferencia. "Cuando uno piensa un Parque Industrial, tiene que poner el foco en todos los servicios, en re-

Acompañamos a las Pymes, porque creemos en el desarrollo de la Provincia.





ción. Por este motivo, la logística se empieza a alejar de la industria y se acerca al consumo”, distinguió Bastitta. “En lo que hace al *real estate*, para el inversor es negocio de venta y de renta. Se puede lotear el predio y vender esas parcelas, y de forma complementaria se pueden comprar lotes, construir naves industriales y alquilarlas. Como tendencia, veo que hoy se prefiere alquilar el área de depósito pero ser dueño de la fábrica”, completó el CEO de Plaza Logística.

“¿Qué quiere el cliente que busca su espacio en Pacheco Trade?”, le preguntó Winokur a Sucari. Antes de responder, el entrevistado distinguió la profesionalización de la actividad. “La logística que se propagó en los 90 trajo un cambio. El depósito antes era el patio del fondo, un espacio que no se mostraba y donde se guardaban las cosas que iban sobrando. Pero, en esa época, el sector se volvió muy exigente y requirió infraestructura. Lo que busca un cliente es lograr eficiencia. Puertas adentro de la nave, pretende aprovechar de forma intensiva todos los espacios, por eso los depósitos libres de columnas son fundamentales. Afuera, se necesitan espacios de circulación y docks de carga y descarga para hacer rápida, segura y fácil la operación. Cuando hicimos el primer Parque nos dimos cuenta de que

ese modelo funcionaba muy bien”, sostuvo Sucari.

A la pregunta de si hay demanda para seguir desarrollando, Rappallini respondió afirmativamente. Y aclaró que “en el primer cordón hay muchas Pymes que estaban en el ejido urbano o ubicadas en galpones chiquitos que daban a la calle. Ése es un fenómeno para distinguir. Otro es el polo temático. Luego, el Parque Logístico. Del km 45 al 60 se observa la relocalización de grandes empresas industriales. También hay que destacar que, en las localidades de la provincia de Buenos Aires, más allá del km 60, la estrategia se orienta

a fomentar lo distintivo de cada zona”. Rappallini insistió en los beneficios de mudarse a un Parque Industrial y remarcó la cuestión de la seguridad jurídica. “El empresario hunde el capital y necesita la garantía de conservar el valor más allá de lo que cuesta el terreno. En el Conurbano, se ven fábricas cerradas que se rematan al valor del m², mientras que en un Parque esa planta se puede refuncionalizar. Además, sirve como sujeto de crédito. Los bancos prefieren prestar dinero a empresas que tienen esa seguridad. Por eso digo que el Parque Industrial genera valor”, definió Rappallini.

“El depósito antes era el patio del fondo, un espacio que no se mostraba. Hoy los clientes buscan eficiencia, aprovechar de forma intensiva todos los espacios interiores y, por fuera, necesitan docks de carga y descarga y lugar para la circulación”.

Guillermo Sucari,
desarrollador de Pacheco
Trade Center

“Hay 10.000 empresas en condiciones de radicarse en el Gran Buenos Aires y unas 2.000 que están ubicadas en CABA. Eso responde a la pregunta de si hay espacio para seguir desarrollando. Con respecto al tema de la dicotomía, nosotros como desarrolladores buscamos integrar ambas”, agregó Abad, ya finalizando el panel. “Estoy seguro de que los Parques Industriales y Logísticos no sólo pueden convivir en un mismo predio, si no que la sinergia que producen ambos formatos de negocio beneficiará a todas las empresas que se radiquen allí”, concluyó Winokur antes de despedirse y agradeció la presencia de los expertos y del público. ○ L.O.