



El privado Piura Futura ya atiende la demanda de la industria
EL REGIONAL DE PIURA

Inmobiliario

Parques industriales: migración en suspenso

POR MIRIAM ROMAINVILLE

El desarrollo de parques industriales en provincias enfrenta retos como la habilitación urbana. Pese al potencial, el foco está en copar la oferta existente en Lima.

El alto potencial de la industria en provincias no será suficiente para que se desarrollen parques industriales fuera de Lima. Esto ya limita el desarrollo y expansión de algunas industrias en regiones. Éstas terminarían replicando el crecimiento desordenado que ha caracterizado a la capital y, por ende, sus costos logísticos. La baja ocupación de los parques en la capital y el costo que demanda su implementación hacen que las empresas desarrolladoras no vean a plazas como Arequipa, Trujillo o Chiclayo como una prioridad. “En Lima aún hay bastante oferta, todavía no se está copando la oferta que hay”, indicó Gisela Flores, vocera del parque industrial Sector 62. Una mayor intervención del sector público podría agilizar el proceso de descentralización.

Las fuentes consultadas observan un gran potencial en ciudades como Arequipa, Chiclayo, Trujillo, Moquegua y Cusco. “Creemos claramente que sí hay potencial en la industria”, sostuvo Roberto Mayser, presidente del comité de parques industriales de la Sociedad Nacional de Industrias. George Lima-che, jefe de investigación de Binswanger, señala que por ejemplo en Cusco hay empresas que tienen la necesidad de crecer en almacenaje y en plantas industriales, pero no lo pueden hacer porque no hay un parque industrial adecuado para ello. “Creo que hay falta de visión por parte de los desarrolladores. Tal vez deban bajar más a provincias y ver todo el movimiento industrial que se vive”, dijo.

Piura Futura ya dio el primer paso al anticipar que el crecimiento desordenado en la ciudad norteña derivaría en complicaciones para la industria. “Las municipalidades han ido cambiando la zonificación de industrial a resi- ➔

“Lo que falta en provincias son grandes extensiones de terrenos habilitados”, George Limache, jefe de investigación de Binswanger.

dencial, entonces resulta más atractivo para el empresario mudarse”, indicó Juan Pablo Caminati, *general manager* del parque industrial Piura Futura, que se desarrolla sobre un terreno de alrededor de 80 hectáreas y alberga empresas como DiveMotor y la manufacturera Fameca. “Las principales provincias —Chilayo, Trujillo, Arequipa, Moquegua— tienen oportunidad. No a esta magnitud [de las hectáreas que tiene Macrópolis], pero sí creo que podrían pensar en algo parecido”, coincidió Carlos Montero, gerente central de desarrollo urbano de Centenario, dueños de Macrópolis. Desde Binswanger se explica que en Lima hay parques industriales de cerca de 10 millones de m², mientras en provincias el máximo es de un millón de m². “De hecho son desarrollos de menor escala”, remarcó Limache.

Faltan motores

Pese al potencial de algunas regiones, la carencia de saneamiento físico y legal en provincias limita el desarrollo de parques industriales, ya que se traduce en mayores costos para el desarrollador y hace que la recuperación de la inversión demande más tiempo. “En Piura el costo referencial de la habilitación urbana es de aproximadamente US\$35 por m². En general el costo de habilitar en Piura suele ser un 15% más caro que en Lima”, señaló Juan Pablo Caminati, *general manager* del parque industrial Piura Futura. “Lo que falta en provincias son grandes extensiones de terrenos habilitados”, agregó George Limache, jefe de investigación de Binswanger.

Donald Guerra, *broker* especialista en temas industriales y comerciales, considera que una mayor presencia de los municipios en garantizar servicios básicos y vías de acceso adecuadas daría una mayor predictibilidad a los desarrolladores y permitiría ofrecer precios más competitivos, al asumir menores costos. “Si inviertes en traer gas, energía eléctrica o agua, elevas el costo de recuperación de esa

Aún hay espacio para vender

En millones de m²

Eje industrial	m ² disponibles para la venta	m ² vendidos	Área total
Lurín	0.7	3.1	3.8
Huachipa	0.1	1.3	1.4
Chilca	1.8	2.6	4.4

Binswanger

inversión adicional. Actualmente no se sabe si cuando el Estado dice ‘acá va a llegar el gas en dos años’ realmente va a llegar”, manifestó Guerra. “Si el Estado te provee un buen estudio urbano y la infraestructura, el precio podría ser más competitivo”, añadió Montero, de Centenario.

La oferta de terrenos existentes en Lima —2.6 millones de m² están disponibles para la venta en Lurín, Huachipa y Chilca (ver gráfico)—también restringe el desarrollo de nuevos parques industriales, ya que la atención del sector privado está concentrado en dichos desarrollos pendientes. En Macrópolis, por ejemplo, de las 1,400 hectáreas que componen el moderno parque industrial quedan a la venta 1,000 hectáreas, que se buscarán desarrollar a través de un proyecto mixto que incluirá viviendas. “Es posible que más adelante, cuando se llegue a vender todo lo que está en desarrollo de acá a cinco, seis años, se gesten parques industriales”, manifestó George Limache, jefe de investigación de Binswanger.

La descentralización de parques industriales permitiría ordenar el crecimiento de los sectores industriales, en un contexto en que la convivencia entre zonas residenciales e industriales empieza a ser más complicada. Esperar o adelantarse al anticipado cambio está en manos del sector público y privado. La mesa de trabajo ya está planteada. ■