

LOGÍSTICA

Pecsa inició primera etapa de proyecto de almacenes en Ventanilla

Informe de Binswanger revela que la empresa es la primera en tener un desarrollo en el Callao, ya que la concentración se da en Lurín.

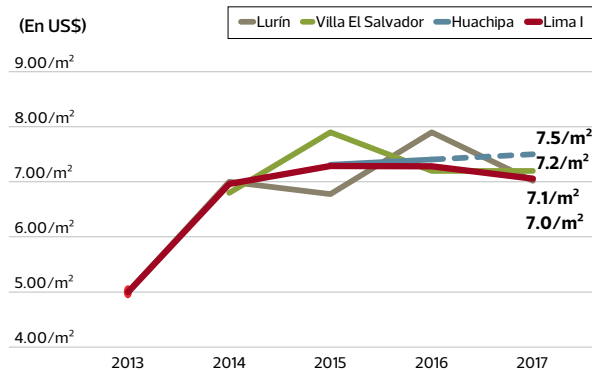
VANESSA OCHOA FATTORINI
vanessa.ochoa@diariogestion.com.pe

En enero de este año (**Gestión** 02.02.2018), Corporación Pecsa anunciaba que tras la venta de sus estaciones de servicio se abocaría a proyectos de almacenamiento.

Uno de ellos ya empezó, y es el que se ubicará en la avenida Néstor Gambetta, donde la empresa se apresta a construir, en base a las características, un almacén en condominio -exclusivamente destinado al almacenaje y distribución- de clase 1 (de más de 8 metros de altura), según un último reporte de la consultora Binswanger.

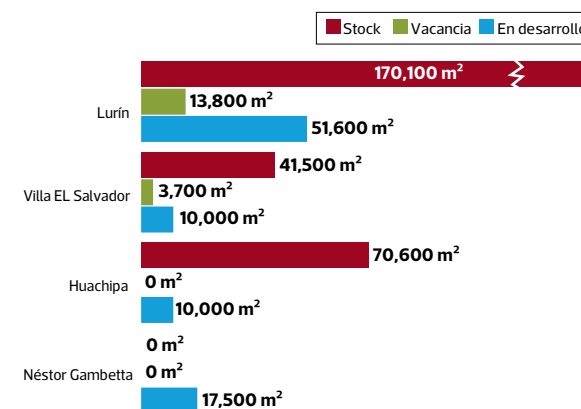
“Hace unos meses se está gestando el primer proyecto de almacenes para renta, a través de Peruana de Almacenes, que tiene un terreno de más de un millón de metros cuadrados en Ventanilla, pero quedándose solo con el área útil deben ser unos 400,000 metros cuadrados, y se está empleando una porción de ese espacio”, indicó George Limache, jefe de investigación de Binswanger Perú.

Evolución de las tarifas de lista de alquiler



FUENTE: Binswanger Perú

El mercado en cifras



FUENTE: Binswanger Perú

importantes en Lima. “Serán los pioneros para la zona Norte y Este que no tiene este tipo de proyectos, y van a empezar con un área discreta, unos 30,000 metros cuadrados en la primera etapa, y una parte ya está alquilada”, precisó Limache, destacando su cercanía con el aeropuerto.

Precios y proyectos

En efecto, estos desarrollos han tenido su foco de crecimiento en Lurín, que concentra cinco de los nuevos que existen en Lima; seguido de Huachipa, que tiene dos, y Villa El Salvador con uno. Un atractivo a nivel de constructores es el rápido nivel de retorno, frente a un parque industrial que es una inversión a largo plazo, dijo.

Para Limache, este tipo de almacenes se pueden comparar con los almacenes stand alone, que se ubican en avenidas como Argentina o Nicolás Ayllón, con rentas de entre US\$ 5 y US\$ 6 por metro cuadrado.

“En los almacenes en condominio de clase 1 puede llegar hasta US\$ 7.50, pero la diferencia es que el inmueble se ha diseñado para la operación logística de la empresa, y los stand alone no tienen una altura adecuada”, anotó.

LOS DATOS

■ **Ingresos. Nuevas entregas en los almacenes en condominio están condicionadas al nivel de demanda.**

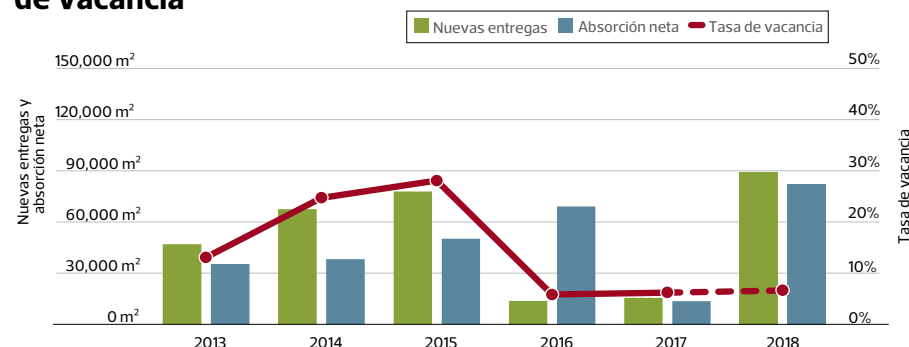
■ **Villa El Salvador. El problema es el suelo inclinado en la zona industrial.**

■ **Empresas. Megacentro, Citadela y BSF son algunas de las empresas en Lurín.**

Situación actual

El nuevo almacén en condominio está en etapa de movimiento de tierras y debe entregarse entre fines de este

Proyección de las nuevas entregas, absorción neta y tasa de vacancia



FUENTE: Binswanger Perú

año e inicios del próximo.

“Los principales consumidores de este tipo de almacenes son los operadores logísticos como Ransa, Dinnet, Nep-

tunia, entre otros, y los retailers, que han tenido un buen desarrollo y demandaban más almacenes”, sostuvo el analista.

Limache consideró que viendo el potencial de terreno, este nuevo proyecto se puede convertir, en el largo plazo, en uno de los condominios más

TECNOLOGÍA

Samsung redobla apuesta por televisores premium

JOSIMAR CÓNDOR
josimar.condor@diariogestion.com.pe

Luego del crecimiento mayor al 60% en venta de televisores durante el primer semestre por el Mundial, Samsung busca sostener la demanda. Para ello, enfoca sus esfuerzos en el segmento premium, señaló su gerente de Audio y

Video, Carlos Hinojosa.

En los últimos meses, la marca quintuplicó la participación de dicha línea en su venta total de televisores a casi 15%. Ahora, ello representaría hasta 20% al cierre del 2018 con la nueva gama QLED de 49 a 88 pulgadas.

“Los televisores de pan-

llas grandes llegaron para quedarse. Con QLED apuntamos a vender 10,000 unidades en Perú, con un ticket promedio de S/ 5,000 a S/ 6,000, que es importante”, comentó a **Gestión**.

En esa apuesta, señaló que no solo el segmento A y B de Lima serán relevantes en la de-



Carlos Hinojosa.

manda, sino también las provincias. Entre ellas, Arequipa, Trujillo y Cusco, donde Samsung registró buenos resultados en la categoría premium.

Sin embargo, en pantallas de 75 pulgadas a más y tickets mayores a S/ 9,000, reconoció que los pedidos aún se concentran en Lima. “En

valor, representa 1.5% de la venta total y crece rápidamente”, sostuvo.

Expectativas

En el segundo semestre, Samsung proyecta que el mercado de televisores podría crecer hasta 5%. De esa manera, al cierre del año tendría un avance de 25%, tras mantenerse estable en los últimos años.