

Almacenes mejoran en alianza con operadores logísticos

La tendencia de los operadores logísticos a usar terrenos de terceros —junto a la cautela para añadir metros cuadrados— mitigan los problemas del mercado de almacenes

“Los operadores logísticos son nuestros socios estratégicos. Son el 35% de nuestra ocupación y podrían llegar a 50% este año”

- BSF

SE1667

26 abril 2019



La tendencia de los operadores logísticos de tercerizar el servicio de almacenaje para dedicarse a su core ayudará al mercado de almacenes a superar el bache de vacancias elevadas y precios bajos que venía experimentando en los últimos años. A ello se suma el menor ingreso de metros cuadrados de almacenes tipo II (menos de ocho metros de altura) —segmento dominado por Bodegas San Francisco (BSF)— para configurar un camino de recuperación que beneficia tanto a operadores como a condominios, quienes ya no compiten sino que trabajan en alianza estratégica.

Días mejores para los condominios

Los operadores logísticos están tercerizando el servicio de almacenaje para reducir sus costos fijos, enfocar sus recursos en su operación core y tener flexibilidad para atender los requerimientos de sus nuevos clientes (SE 1660). Esto ya se traduce en una inicial recuperación del mercado de condominios de almacenes —principalmente ubicados en el Callao, Huachipa, Lurín y Villa El Salvador—, que desde el 2016 acarreada años de aumento de la vacancia (SE 1532) y caída de precios (SE 1565). La mejora continuará, según las fuentes consultadas.

El mercado de almacenes tipo II alcanzó su piso en US\$4.9/m² en el 2018, mientras que la caída más fuerte se dio en el de tipo I (más de ocho metros), que llegó a US\$6.6/m². “Las tarifas se han ajustado hacia abajo. En almacenes de tipo I no se estaban cerrando los contratos de alquiler por el exceso de oferta”, explica Donald Guerra, especialista en el sector industrial de Binswanger Perú. En el segmento tipo II, el aumento de la vacancia se debió al desempeño de BSF, el líder con 570,000 m² entre Lurín y Villa El Salvador. “La situación [el aumento de la vacancia] fue explicada en parte por un tema coyuntural. Uno de nuestros clientes optó por desarrollar su centro de distribución propio”, explica Juan Felipe Llona, gerente de desarrollo de BSF. SEMANA económica confirmó con fuentes del sector que Plaza Vea mudó alrededor de 60,000 m² de BSF a un local stand alone. Esta caída, sin embargo, ya comenzó a revertirse debido a una menor oferta en el tipo II y a la alianza con operadores logísticos. “Terminamos el 2018 con 75% de ocupación [25% de vacancia] en Lurín, y esperamos cerrar este año con 80% [20% de vacancia]. En el 2020 ya volveríamos a ingresar metros cuadrados al mercado”, dice Llona. En términos generales, la vacancia del tipo II se redujo en el 2018 a 11.2%, mientras que la del tipo I siguió aumentando, pero ligeramente, a 7% (ver gráfico).

Socios y no competidores

El mercado se encamina hacia la cooperación entre condominios de almacenes y operadores logísticos, que antes competían por clientes. “El mercado logístico se está estabilizando hacia márgenes no muy altos. Eso hace que muchos operadores, que tienen un costo hundido muy fuerte porque tienen casi un negocio de real estate, se apoyen cada vez

más en terrenos de terceros para sus clientes nuevos”, explica Pablo Salvador, socio de consultoría de EY.

Por ejemplo, Ransa tiene 6,000 m² alquilados en Lurín. Scharff alquila el 87% de su capacidad de almacenaje (SE 1660). Fargoline —de Ferreycorp— alquila 35,000 m² en el Callao, y Raúl Neyra, su gerente general, dice que su crecimiento en provincia (Moquegua y Arequipa) en el corto plazo se dará sólo por renta. “Cada condominio tiene por lo menos un operador. Otros ejemplos son Ransa en Latam Logistics y Dinnet en Aldea Logística y Almacén Central Huachipa”, afirma Alberto Sevilla, consultor de Binswanger.

“Los operadores logísticos son nuestros socios estratégicos. Tenemos internacionales, como DHL, y locales, como Ausa. A uno le estamos duplicando el área. El año pasado incorporamos 25,000 m² de operadores. Son casi el 35% de nuestra ocupación y podrían llegar al 50% este año”, dice Llona.

Las fuentes consultadas coinciden en que los condominios ahora son más cautos para añadir la oferta de metros cuadrados, y que la alianza con los operadores continuará. Por ambos factores, el futuro del mercado de almacenes se vislumbra saludable.■