

LA VISIÓN DE LOS LÍDERES VI

LOS PARQUES INDUSTRIALES Y EL DESARROLLO PRODUCTIVO: SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS



▶ HERMAN FAIGENBAUM
Director General de Cushman & Wakefield Argentina

▶ MARTÍN RAPPALLINI
Presidente del Polo Industrial Ezeiza

▶ HORACIO LAMBERTI
Presidente de la Mesa Nacional
de Parques Industriales de la UIA

▶ JOSÉ GONZÁLEZ RONDON
Director del área Industrial
de Cushman & Wakefield México

▶ EDUARDO MUNITZ
Responsable comercial de la Unidad Comercial
del Grupo Logístico Andreani

Los Parques Industriales y el desarrollo productivo: situación actual y perspectivas



POLO INDUSTRIAL EZEIZA

Herman Faigenbaum (HF): Horacio, si pensás desde la UIA y el desarrollo industrial del país, ¿cuál te parece que es el valor central que aportan los Parques Industriales?

Horacio Lamberti (HL): El valor central se puede dividir en dos áreas.

Primero, desde el punto de vista de los industriales, se genera un espacio común para conformar un ámbito de trabajo y de producción. La empresa puede crecer en su propio trabajo y capacidad de producción (porque no tenés el límite de estar localizado en el medio de una ciudad) y aprovechar la sinergia potencial que permanentemente genera un Parque Industrial.

En el Parque Industrial de Almirante Brown, que tiene 560 has y 259 empresas instaladas, se han generado cadenas de valor inesperadamente. Por ejemplo, cuando empezaron a pesar mucho los costos, como la logística, muchos proveedores de grandes empresas han tenido que traer a sus propios proveedores al mismo Parque Industrial. Eso ha pasado también en otro tipo de rubros. Tener una sinergia poten-

cial hace que cada empresa que se instale en el Parque empiece también a generar nuevos contactos, proveedores potenciales y clientes potenciales.

Segundo, mirándolo desde el lado del Estado, el ordenamiento territorial que permite un Parque Industrial es fundamental. Si sos industrial, dejás de tener el problema de la convivencia con el vecino de tu barrio porque tus vecinos también lo son.

Y a eso debemos sumarle un último aspecto: la peligrosidad ambiental. Pensar en un desarrollo industrial sin un control claro sería inviable.

Martín Rappallini (MR): Otra cosa importante también es la ineficiencia en la inversión de infraestructura, porque muchas veces hay que llevar una línea de media tensión a una zona donde la obra de infraestructura es absolutamente ineficiente. En el Parque Industrial, justamente al estar todo ordenado, se puede generar un eficiente uso de los recursos.

HF: José, ¿qué agregarías desde tu experiencia en México?

José González Rondon (JGR): Lo que yo he visto en México es que efectivamente el crecimiento desordenado de zonas industriales trajo como consecuencia que las autoridades comenzaran a regular el establecimiento de las industrias. Y como resultado de ello se han ido incrementando y formando Parques Industriales, lo que tiene una consecuencia de plusvalía para la tierra.

Además está el hecho de que, si tú te instalas en un Parque Industrial, el bien inmueble en sí tiene un valor y va a ser mucho más fácil venderlo o alquilarlo estando dentro de un Parque Industrial. Entonces, desde el punto de vista económico y de seguridad para las empresas, creo que es fundamental estar en Parques Industriales.

También lo es en relación a los costos, desde luego. Hay infraestructura que ya no tienes que incluir o robustecer en tu operación. Por ejemplo, el tema de la seguridad, porque aprovechas el sistema de seguridad del Parque.

LA VISIÓN DE LOS LÍDERES VI

¡Industria, Industria!

En uno de los pasajes de *El Quijote*, Cervantes cuenta la boda entre el rico Camacho y Quiteria, una mujer joven y bella que había aceptado casarse con él pero que en realidad estaba enamorada de otro hombre. Basilio, el tercero en discordia, desesperado ante la posibilidad de perder a Quiteria, llegó corriendo al altar y frenó el casamiento clavándose un estoque.

Con el último aliento que le quedaba, Basilio reclamó casarse con Quiteria, ya que después de su inminente muerte, ella podría volver a las manos de Camacho. Todos aceptaron. Una vez que el cura bendijo al moribundo y a la joven, Basilio se quitó la espada que se había clavado pero no de su cuerpo sino de un tubo lleno de sangre que había escondido en sus ropas. Asombrados, quienes vieron toda la escena, gritaron: "¡Milagro! ¡Milagro!". A lo que Basilio respondió: "No milagro, milagro; sino ¡industria, industria!"

Los Parques Industriales representan en nuestro país uno de los mejores ejemplos de colaboración y construcción de sinergias en pos de mejoras en los sectores productivos. Son microcosmos que

replican en su espíritu el origen de la palabra "industria". En efecto, esta palabra viene de *indu* (interior) y *struo* (construir, fabricar). Es decir, "Industria" tiene el sentido de producir en el interior. Exactamente lo que los Parques Industriales hacen en nuestro país, cada vez con más virtuosismo.

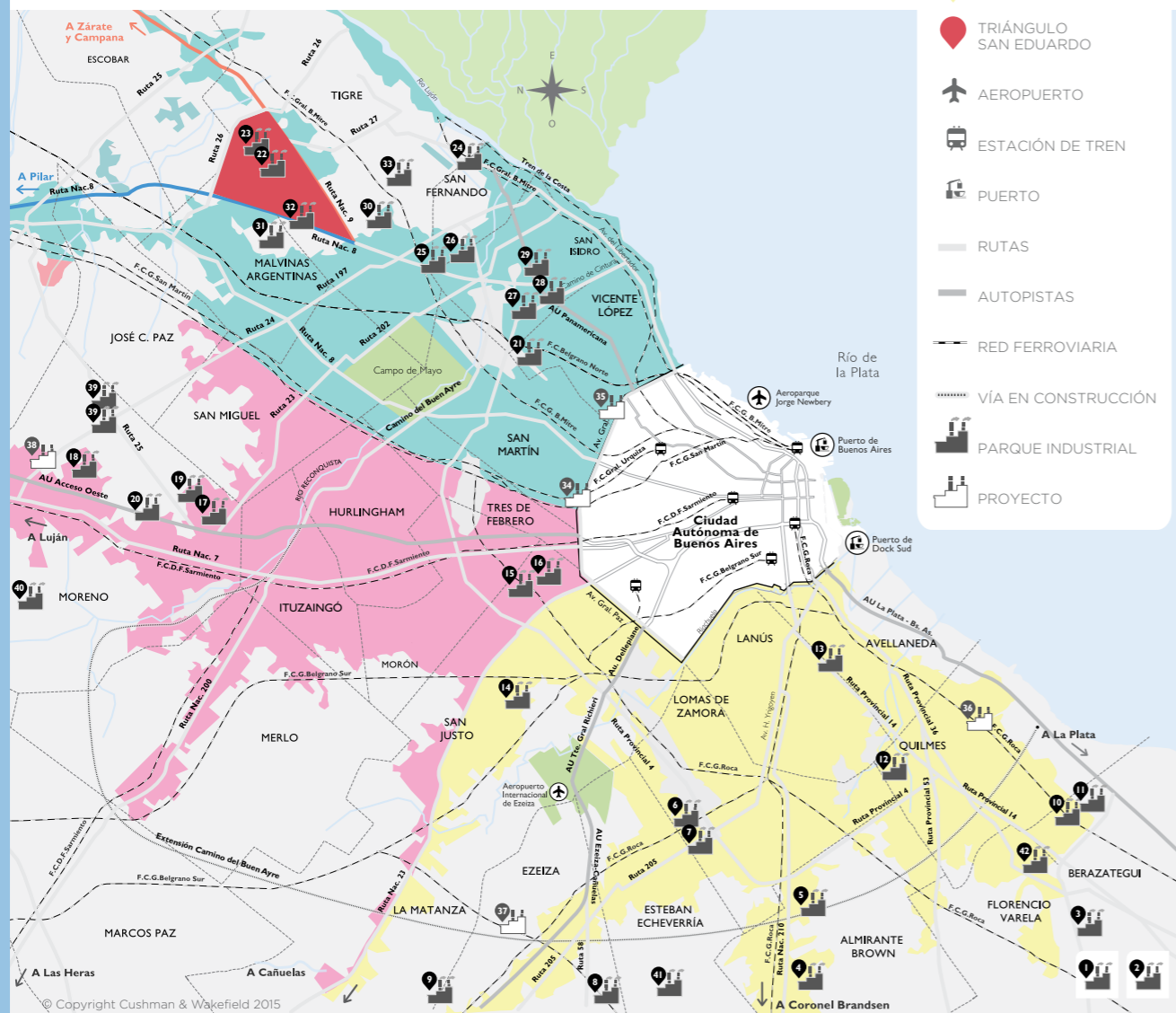
En esos espacios se puede sacar provecho de las economías de escala y construir cadenas de valor, quizá impensadas de manera previa. Las empresas instaladas allí pueden comenzar a comunicar las necesidades en función de la actividad de los diversos sectores industriales, para explicitar cuáles son las políticas públicas que les brinden soluciones efectivas. En un Parque Industrial también se extreman los cuidados a los trabajadores y surgen esfuerzos altruistas de construcción de un lugar y una comunidad más integrada y funcional.

¿"Milagro, Milagro"? No. Es el resultado de un esfuerzo de muchos, pensando en tener un país mejor.



► **Herman Faigenbaum**
Director General de Cushman & Wakefield
Argentina

Los Parques Industriales en la Región Metropolitana de Buenos Aires



PARQUES INDUSTRIALES

- | | | | |
|--|---|---|---|
| 1 Polígono Industrial Berisso (Av. Río de la Plata y Ruta provincial 15) | 9 Parque Industrial Cañuelas | 19 Franco Del Oeste, Parque Industrial Moreno | 32 Plaza Logística Tortugas |
| 2 Parque Industrial La Plata (Ruta provincial 13 y Ruta provincial 2) | 10 Parque Industrial Plátanos | 20 Parque Industrial La Reja | 33 Norlog |
| 3 Parque Industrial Berazategui (PIBERA) | 11 Parque Industrial Berazategui CIR2 | 21 Parque Industrial Suarez | 34 Parque Cinko |
| 4 Parque Industrial Logístico y Técnico Guernica | 12 Parque Industrial Tecnológico Quilmes | 22 Parque Industrial OKS | 35 Polo San Andrés |
| 5 Parque Industrial Almirante Brown | 13 Parque Industrial Cepile | 23 Centro Industrial Garin | 36 Parque Industrial La Bernalesa |
| 6 Parque Industrial E. Echeverría | 14 Parque Industrial La Matanza | 24 Parque Industrial Tigre | 37 Polo Industrial Ezeiza |
| 7 Parque Industrial Lomas de Zamora | 15 Parque Industrial La Cantábrica | 25 Centro Logístico Tigre | 38 Parque Industrial Ecoeficiente de Moreno I y II (PIEM) |
| 8 Parque Industrial Ezeiza (PIP canning) | 16 Parque Industrial Cantábrica III | 26 Plaza Logística Pacheco | 39 Desarrollo Productivo Parque Industrial Moreno |
| | 17 Parque Industrial Camino del Buen Ayre | 27 Pacheco Trade Center 1 | 40 Polo Industrial Gral. Rodríguez |
| | 18 Parque Industrial Del Oeste | 28 Pacheco Trade Center 2 | 41 Parque Industrial Privado San Vicente |
| | | 29 Pacheco Trade Center 3 | 42 Parque Industrial y Tecnológico Florencio Varela (PITEC) |
| | | 30 Centro Industrial Pacheco | |
| | | 31 Parque Industrial Privado Tortuguitas | |



PLATAFORMA LOGÍSTICO-INDUSTRIAL NORLOG

CASOS DE ÉXITO

HF: Eduardo, cuando ustedes idearon Norlog -que es un producto con características diferenciales-, ¿cómo pensaron en agregar valor?

Eduardo Munitz (EM): Nuestra plataforma es un complemento ideal de los Parques Industriales: le dimos un valor urbano a un predio que está en una zona preferencial con buena conectividad. Norlog es una Plataforma Logístico-Industrial, que contempla áreas adyacentes para un desarrollo inmobiliario residencial/comercial y espacios verdes.

Esto genera un negocio de renta distinto para todo el mercado inmobiliario, único en la Argentina, que se diferencia por tener la infraestructura totalmente subterránea, pensada para cualquier tipo de tráfico de mercadería que esté dentro del Parque (ver la definición completa de nuestro proyecto en palabras de Pablo Andreani, página 8).

HF: Martín, el Polo Industrial de Ezeiza es un caso de éxito. ¿Cuáles fueron las claves?

MR: Hay varios elementos que son importantes. Uno de ellos es que los Parques Industriales estén cerca de los accesos troncales, porque cuando están lejos tenés que pasar por áreas urbanas y generan mucho disturbio por el tráfico de camiones.

Otro tema importante es que accedimos a valores de tierra razonables. Teniendo además la ventaja de estar en una zona bien ubicada y con buenos servicios, pudimos apuntar a poner mucha infraestructura. Quisimos tener una excelente calidad de producto con buenos precios de mercado.

Finalmente, nosotros venimos del sector industrial. No somos desarrolladores. Por eso armamos una estructura jurídica que le garantice a la gente la escrituración inmediata para poder financiarse.

Entonces: buena tierra, mucha infraestructura, a buen precio y con seguridad jurídica hizo que muchas empresas, en poco tiempo, confiaran y compraran nuestro proyecto.

HF: ¿Cómo fue el inicio del Parque de Almirante Brown, Horacio? ¿Qué lo hizo tan grande, poblado y exitoso?

HL: El foco al momento de su creación fue la viabilidad de un espacio físico muy interesante, debido su ubicación estratégica. Tenés dos rutas (el Camino de Cintura y la Ruta 4) y la posibilidad de encontrar personal en áreas cercanas que no tienen mucho viaje. Además, teníamos la posibilidad de ir de a poco comprando esos espacios.

El Parque de Almirante Brown es administrado por una comisión mixta junto con el Municipio, pero las tierras son privadas. Y para todo industrial que busca hacer una inversión tiene una ventaja: la seguridad jurídica de poder escriturar inmediatamente. El Parque no tiene un solo desarrollador: hay distintos dueños.

Otra cuestión importante es que tenemos nuestro propio cuartel de bomberos, porque logramos convencer al Intendente en ese momento que el cuartel era clave.

Hemos tenido siniestros que se resolvieron gracias a tener a menos de 5 minutos de la fábrica un cuartel de bomberos. En un incendio o derrame tóxico, los primeros 5 minutos son clave. También tenemos nuestra propia gestión ambiental global.



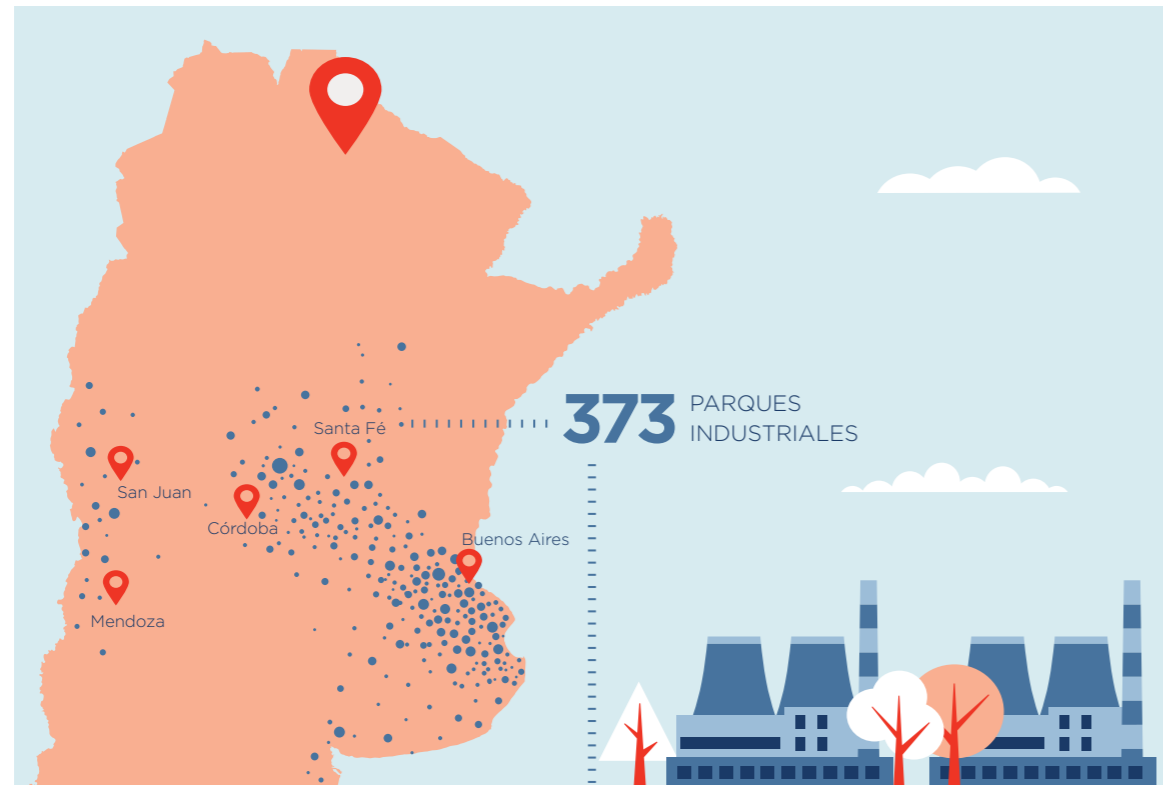
Ese es el otro de los atributos de un Parque Industrial: empezar a generar el respeto mutuo, ese convenio natural entre los propietarios de que todos tenemos que cuidar nuestras industrias y cuidarnos entre todos.

“Hay dos elementos que hacen al éxito de un Parque Industrial: los accesos y la certeza jurídica que se le brinda al comprador.”



► **Martin Rappallini**
Presidente del Polo Industrial Ezeiza

Los Parques Industriales en Argentina

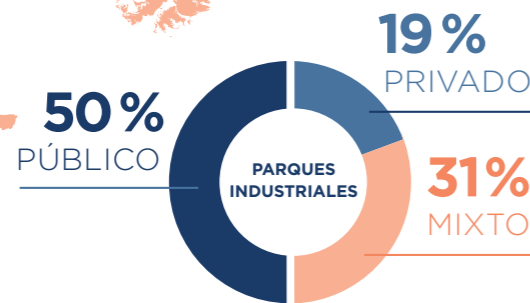


373 PARQUES INDUSTRIALES

7700 EMPRESAS



240.000 PUESTOS DE TRABAJO



PARQUES INDUSTRIALES EN ARGENTINA

En Argentina hay 373 Parques Industriales, en el que se alojan 7700 empresas y generan 240 mil puestos de trabajo, de acuerdo con cifras elaboradas por el Ministerio de Industria de la Nación.

La mayor concentración de Parques Industriales se encuentra en el Área Metropolitana de Buenos Aires, aunque provincias como Santa Fe, Córdoba, San Juan y Mendoza también tienen importantes centros productivos.

La mayor cantidad de Parques Industriales pertenecen al sector público (50%), el 19% al sector privado y el 31% restante son de gestión mixta, de acuerdo con datos elaborados por la Unión Industrial Argentina.

LAS REGULACIONES AMBIENTALES

HF: ¿Cómo ves el tema ambiental en México, José? ¿Qué esperan los compradores de tierra de un Parque Industrial en tu país desde el punto de vista ambiental?

JGR: El tema ambiental en México es reciente. Actualmente hay regulaciones y se siguen procesos internacionales. Para comprar tierra en Parques Industriales, primero tienes que pasar por procesos de certificación ambiental -que les llamamos fase 1 ambiental-, que son inspecciones a la tierra. Y derivado de esa inspección puedes pasar a una fase 2, en donde se hacen muestreos de la tierra, el manto freático, qué contiene el agua y tal.

Eso es para darle certeza tanto al comprador que adquiere la gran cantidad de tierra para desarrollarla como para el usuario del Parque. Con la entrada del capital a invertir desde Estados Unidos nos están imponiendo utilizar normas o criterios del Estado de California, que son muy estrictas.

Otra cosa importante es el reglamento del Parque, en donde dice que si vas a hacer emisiones a la atmósfera, tienes que cumplir con ciertos parámetros. Si vas a verter agua, tienes que cumplir con ciertos

parámetros. Otra cosa que está habiendo es hacer pozos de absorción: captas el agua pluvial y la conduces a un laguito y no solamente sirve para filtrar hacia el manto freático sino que se ve agradable.

Y yo no sé quién dijo que los Parques Industriales tienen que ser feos. Al revés, yo he visto algunos con mucho verde, áreas de convivencia, canchas de fútbol. Que el empleado que va a un Parque Industrial se sienta a gusto.

EM: El foco en Norlog no fue solo urbanización sino también forestación. Todas las empresas que se radican en nuestro Parque deben ser Logísticas o Industrias livianas no contaminantes. Eso permite la ecuación justa de tener un determinado nivel de industrial que puede perfectamente producir, pero a su vez que respete la convivencia del otro. Con respecto al tema hidráulico se nos presentó un desafío muy grande: sobre 100 hectáreas tuvimos que tratar, demostrar y hacer gestiones para que la infraestructura garantizara que 160 hectáreas (plataforma y vecinos) no se inundaran, y vuelquen la misma cantidad de agua que cuando la zona era totalmente absorbente.



CUIDADO AMBIENTAL

MR: Nosotros tenemos un ingeniero forestal que genera conciencia de forma permanente en las empresas. Tenemos más de 20.000 plantas y el punto es apostar a crear cercos verdes y a que en todos los retiros de los lotes se pongan árboles. El ingeniero va cuando la planta se termina y hace un plan de forestación. Dentro de un Parque Industrial, el costo de los árboles es ínfimo y el impacto que tiene es altísimo, porque con ellos se regula la temperatura, se absorben gases y se mejora el entorno en términos de arquitectura.



POLO INDUSTRIAL DE EZEIZA

“¿Quién dijo que los Parques Industriales tienen que ser feos? Al revés, yo he visto muchos con bastante verde y buenas áreas de convivencia”



José González Rondon
Director del área Industria de Cushman & Wakefield México

NORLOG: una plataforma de alto vuelo



PLATAFORMA LOGÍSTICO-INDUSTRIAL NORLOG

Desde 1945 en el Grupo Logístico Andreani tenemos la visión de desarrollo a largo plazo de la actividad logística, garantizando el crecimiento sostenido en los mercados donde operamos y acompañando la actividad económica de nuestros clientes.

UNA VISIÓN A FUTURO

En 2005 nos enfrentamos al desafío de proyectar los próximos 30 años de la compañía, con el objetivo de expandir la operación logística en la zona norte del GBA. Buscábamos optimizar el flujo de almacenamiento y distribución en la región económica de mayor crecimiento del país.

Encontramos tierras disponibles en Tigre y descubrimos que la necesidad se convertía en una oportunidad para desarrollar NORLOG, el primer proyecto de Andreani Desarrollos Inmobiliarios. En un predio de 100 hectáreas, emplazamos una plataforma logística destinada al movimiento y almacenamiento de mercaderías y a la radicación de industrias livianas, única en el país e inspirada en el modelo de las plataformas europeas que vimos en España e Italia junto con mi padre.

► Pablo Andreani

Director de la Unidad de Negocios
Inmobiliarios del Grupo Logístico Andreani

Tomando esos ejemplos, concebimos que NORLOG debía contar con una infraestructura de base y tecnológica de nivel internacional para que las empresas compitan eficientemente en mercados cada vez más exigentes, operando en un entorno seguro, de fácil accesibilidad y conectividad, adecuado a las necesidades de dichas empresas e inversores.

A mediados de 2014 concretamos la obra de infraestructura de la primera etapa que consta de un área de 37 Has. de las cuales sólo resta comercializar 5 Has. Las empresas clientes adjudicadas corresponden a rubros tales como: Laboratorios, Transportistas, Telecomunicaciones, Logística e Importadores. Este año iniciamos el desarrollo de la segunda etapa, en la cual ya hemos logrado comercializar 50.000 m² sobre un área total de 120.000 m².

¿CUÁLES SON NUESTROS PRINCIPALES PUNTOS FUERTES?

► Infraestructura de punta: realizamos un loteo para las empresas que están interesadas en radicarse aquí que cuenta con un altísimo nivel de infraestructura. La plataforma contempla amplias

vías de circulación pavimentadas, una red de distribución eléctrica de media tensión, iluminación de emergencia para sectores comunes, red de riego para parqueización, red de desagües y alcantarillado público, infraestructura para la instalación de redes subterráneas de fibra óptica y líneas digitales, cerco perimetral con concertina y modernos sistemas de seguridad.

► Centro de distribución propio: creamos nuestro centro que aporta facilidad de operación logística y garantiza un movimiento constante y circulación de la producción para todas las empresas que están en NORLOG.

► Central de Transferencia de Carga (CrossDock): con el fin de facilitar la logística en el Parque proyectamos abrir una el año próximo. Esta tendrá 77.000 m² y tecnología de automatización de primer nivel mundial. Además, nos permitirá seguir a la vanguardia del sector logístico y hará que el objetivo de la expansión operativa que garantice el crecimiento para los próximos 30 años, se convierta en realidad.



POLO INDUSTRIAL DE EZEIZA



SERVICIOS FUNDAMENTALES, CAPACITACIÓN E INTERCONEXIÓN

HF: Horacio, ¿cuáles son los 2 ó 3 servicios compartidos más importantes dentro de un Parque?

HL: Nosotros apuntamos primero a tener los bomberos y el plan de contingencia global. Esto incluye también la capacitación a las distintas empresas. Los bomberos, la agencia de política ambiental del municipio y la comisión mixta, tienen en sus computadoras una ficha técnica de cada una de las empresas para que, si alguna de ellas tiene un siniestro, el que vaya sepa con qué se va a encontrar.

Segundo, la capacitación. Si bien hace 8 años que damos cursos, ahora tendremos un centro de capacitación. Este cuenta con capacitación en oficios y un centro de innovación tecnológica para las empresas. Eso lo hacemos en el marco de trabajo con dos universidades.

Y por último: en el Municipio tenemos un observatorio de competitividad Pyme con 37 casos reales dentro del Parque, donde pusimos dos empresas por rubro de distinto tamaño. Con esto, se desvanece el mito de que lo único que puede salvar a la Argentina es una devaluación del dólar. Hoy a la competitividad la atraviesan varios factores, no solamente el valor del dólar.

JGR: Es curioso que digas eso, porque en México se decía que, precisamente por tener un dólar fuerte y un peso bajo, éramos mucho más competitivos desde el punto de vista de mano de obra. Pero lo que hemos visto que lo que hace que la economía y el bienestar de nuestra gente mejore, es la educación. Es decir, que haya mayores tecnologías, empleos mejor pagados por el conocimiento que tienes y no por devaluar la moneda.

Recientemente, y esa es una operación que hicimos en Cushman, trajimos a Bombardier para fabricar aviones en México y fue increíble ver cómo el Gobierno también aportó para la creación de una universidad aeroespacial dando fondos para que llegaran profesionales de Canadá a capacitar a nuestra gente.

MR: Esa es una visión que incorporamos: los Parques Industriales tienen que ser grandes áreas de capacitación de la sociedad. Pero con una educación para la acción.

Pensamos que se puede valorizar la mano de obra de las personas con capacitaciones de 3 a 6 meses, y que también son viables en el contexto económico. Porque una persona de 18-20 años puede hacer un curso corto y con eso hasta duplicar su valor por su mano de obra.

Y eso es lo que tiene también como valor agregado la industria: el industrial no quiere flexibilización laboral porque gasta mucha plata en capacitar. Lo que genera la industria es empleo de alta calidad, empleo bien remunerado.

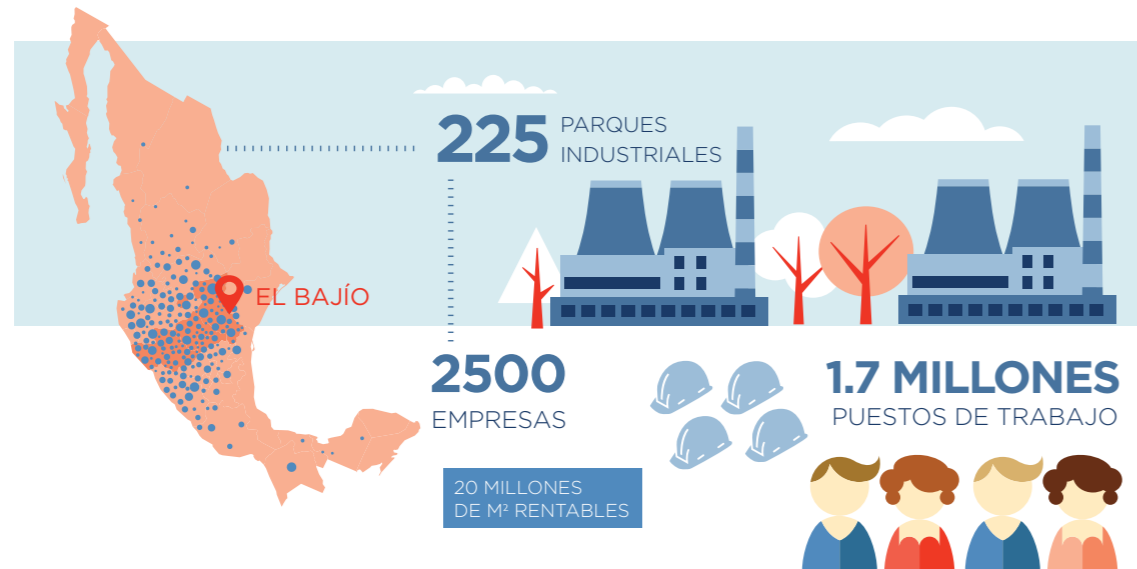
“La capacitación del personal tiene que estar en función de la demanda real, y en eso los Parques Industriales pueden aportar mucho”.



► Horacio Lamberti
Presidente de la Mesa Nacional de Parques Industriales de la UIA

Los Parques Industriales en México:

Las claves de un mercado pujante



El mercado de Parques Industriales en México es grande y está en constante expansión. Actualmente, hay 225 en 20 millones de m² rentables y concentra 2.500 empresas.

Con el correr del tiempo, se creó un polo productivo muy importante en la zona de El Bajío -que es el centro del país-, sitio en donde también se encuentra la mayor densidad demográfica mexicana. Las fortalezas de esta ubicación estratégica son múltiples: no solo es la región

del país que mayor cantidad de recursos produce, sino también la que más consume. Y otro aspecto fundamental: como la industria mexicana exporta gran parte de su producción, estar en el centro brinda un acceso privilegiado a puertos y nodos que se conectan logísticamente con Estados Unidos y con el resto del mundo.

La expansión de la cantidad de Parques Industriales también se dio a raíz de la radicación de las empresas extranjeras en México, particularmente después de que se

produjo la apertura comercial del país a través de la firma de más de 450 tratados de libre comercio, que incrementaron fuertemente la inversión.

El impacto de la industria es enorme: la certeza jurídica a largo plazo que tiene una empresa al establecerse en un Parque Industrial motoriza el aumento del empleo, que en el caso mexicano representa hasta el momento 1,7 millones de puestos de trabajo en los 225 Parques.

A raíz del crecimiento de este tipo de desarrollos, se originó también la Asociación Mexicana de Parques Industriales, que cuenta con más de 55 socios, y que busca seguir estimulando la expansión a través de la participación activa en la diagramación de las políticas públicas y promoción de beneficios relacionados con el sector.

Los desafíos de establecer a las industrias en este tipo de desarrollos son grandes, pero el beneficio radica en la maximización de la capacidad productiva nacional con características sumamente sustentables.

Cantidad de Parques Industriales	225 en los 22 estados federales
Empresas instaladas en Parques Industriales	2.500
Nacionales	65%
Extranjeras	35%
Empleo generado	1,7 millones de empleos
Precio de venta de la tierra	35 - 85 u\$s/m ²
Precio de alquiler de depósitos	4,20 - 5,50 u\$s/m ²

► **José González Rondón**
 Director del área Industrial de
 Cushman & Wakefield México



En el Polo Industrial de Ezeiza se hizo un centro de capacitación. Queremos replicar eso dentro del Parque para electricidad, electromecánico, y cursos cortos. La idea es interconectarnos y usar la herramienta del e-learning, que hoy está cada vez más en boga.

HF: Horacio, vos recorriste muchos Parques Industriales. ¿Qué casos de éxito conocés en relación a formación de cadenas de valor?

HL: Hay algunos en el interior del país, en donde las cadenas de valor terminan siendo prácticamente las que generan los Parques Industriales. Por ejemplo, Arcor. Ellos no van a un Parque Industrial: son uno en sí mismo. ¿Y qué ha logrado en los distintos lugares en los que está? Generar una necesidad de proveedores, porque trabajan mucho con las Pymes, entonces muchos de ellos terminaron comprando o generando un Parque Industrial en los alrededores.

LAS TENDENCIAS EN MÉXICO

HF: José, ¿cuáles son últimamente los criterios de localización de nuevas radicaciones de Parques Industriales en México?

JGR: Tienen que ver mucho con el tipo de industria, qué tan extensiva o intensiva en mano de obra va a ser la operación. Tiene que ver también con procesos de infraestructura: ¿el proceso va a requerir agua? ¿Cuánta? No en todos lados en el país hay suficiente agua. ¿Vas a requerir ferrocarril? Sí, entonces si requieres agua y ferrocarril tus opciones se van achicando. Tiene que ver con de dónde entra tu materia prima, cuál es tu puerto de entrada ¿es local? ¿Viene de EEUU? ¿Viene de Europa? Y esos son los criterios que hacen que se desarrollen nuevos Parques Industriales.

Otro criterio fundamental es la conectividad, las autopistas. Es muy importante, y más en una plataforma global como es México, que tenga conectividad tanto para el Norte, como para el Sur y para los puertos.

Entonces no es que haya un criterio específico de dónde establecerse sino, dependiendo de las necesidades de cada

usuario, haces una búsqueda. Uno busca orientar a los clientes dónde deben de ir en función de los insumos que requieren, tanto humanos como de infraestructura y servicios.

MR: Eso es importante también. Yo creo que la inmobiliaria industrial debería tener una capacitación por esto que vos estás diciendo, porque vender un inmueble industrial no es lo mismo que vender cualquier otra cosa. Tendría que haber un requerimiento, como una especialidad de inmobiliaria industrial.

HF: Nosotros mandamos a nuestros brokers industriales a que vayan a tomar cursos de temas industriales. De Logística o Almacenamiento, para ver cómo se opera un inmueble industrial. Porque si no lo saben eso es muy difícil.

JG: Sí. No va a ser experto del proceso de la manufactura como tal, pero va a entender cómo se opera.



MÉXICO PROLOGIS PARK LOS ALTOS



PLATAFORMA LOGÍSTICO-INDUSTRIAL NORLOG

UN PARQUE PENSADO CON USOS MIXTOS

HF: Eduardo, ustedes tienen un proyecto que es de usos mixtos. ¿Qué valor agregado hay ahí?

EM: Esencialmente, tiene que ver con que los Parques Industriales y privados terminamos siendo urbanizadores. Porque no es solamente lo que se produce y lo que se hace dentro del Parque, sino la convivencia: qué demanda tiene aquel que está trabajando, los turnos de trabajo que hay, qué hago después de mi trabajo. Si la sociedad va hacia un lado o hacia otro, si tengo quién me cuida los chicos.

MR: En el caso de ustedes, están al lado un centro urbanístico monstruoso como Nordelta. Que haya un Parque Industrial a 5 minutos de tu casa, para la comodidad

del propietario de una empresa, termina siendo un factor determinante al momento de tomar la decisión.

EM: ¿Cómo se dio esta composición? Escuchando a todos. Primero, porque como dice Martín, está muy cerca de Nordelta. No podías competir contra una gran cantidad de contribuyentes ni atentar contra el valor de las propiedades que hay cerca. Entonces hay 25 hectáreas que quedan frente al Nordelta pero fuera de la plataforma Logístico-Industrial para asignar, cuidar, preservar y aportar a un destino residencial comercial.

MR: He recibido emails de proyectos en donde se están armando mega ciudades donde tenés Parque Industrial, área de comerciales, entrada de trenes cerca de un aeropuerto, y en donde la idea es que estés

a 10 minutos de cualquier tipo de servicio. Tanto de vivienda, educación, salud y áreas públicas. Nosotros tenemos la idea de ir generando un desarrollo en esta área y que esté todo cerca.

EM: Madrid es un caso de éxito. Coslada, uno de sus municipios, funciona de esta manera. Hay grandes concentraciones industriales comerciales complementarias a todo lo que es la logística. Cuando hablamos de logística no nos referimos sólo al transporte, hablamos de todo.

EL APORTE DE LOS PARQUES INDUSTRIALES A LA SOCIEDAD

HF: ¿Cuál piensan que es el potencial de aporte social y económico que pueden realizar los Parques Industriales dentro de nuestra comunidad?

HL: Fundamentalmente, son dos. Por un lado está la cuestión comercial, y por el otro, la de los recursos humanos.

En nuestro Parque Industrial hay 9.500 empleados directos y seguramente, entran y salen todos los días, otros 9.000 ó 10.000. La tendencia es que se sigan incorporando empresas.

Nosotros tenemos un diferencial de tasa de seguridad e higiene dentro o fuera del Parque que es más de la mitad. Entonces si vos pagás 3 por mil dentro del Parque y afuera estás pagando el 6 por mil, y te

empieza a ir bien, facturarás cada vez más, la mudanza es un hecho.

Pero más allá del negocio comercial, el otro aspecto es que beneficiás a la gente. Porque los Parques Industriales dan garantía total de que no haya trabajo en negro. Entonces eso también le garantiza al Estado que la aprobación de un Parque Industrial le va a generar mejoras a su distrito.

MR: La industria es fundamental en la generación de valor de un país. El impacto económico que tiene en la creación de riqueza es fundamental. Te pongo un ejemplo: nosotros pusimos una planta en Salta en el año 2007. El Gobierno de la provincia nos dio un subsidio del 50% de la inversión. En 6 meses, Salta recuperó ese subsidio en sueldos, impuestos y movimiento.

“La logística es un factor importantísimo a tener en cuenta en un Parque Industrial”



► **Eduardo Munitz**
Responsable comercial de la unidad comercial del Grupo Logístico Andreani



MÉXICO PROLOGIS PARK IZCALLI

Como Parque, queremos empezar a generar esa tarea de conciencia del impacto económico positivo que genera la industria. Porque al lado de esto se generan todos los servicios. A veces discutimos flexibilización laboral o no, pero yo digo: hagamos una industria seria y vas a ver que no vas a necesitar una ley de flexibilización laboral. Vos estás formando gente que no querés que se te vaya nunca.

EM: Creo que la diversidad de cualquier Parque tiene que ser facilitado para que todos los rubros se vayan desarrollando y ese es el principal aporte. El no tener una limitante de poder complementarse en las distintas actividades, implica tener un retorno a nivel sociedad y que todo el mundo va a poder capacitarse y seguir creciendo.

HF: José, te dejo terminar

JGR: Para concluir, los Parques Industriales dan certeza a largo plazo en cuanto a la inversión. El que se haga un Parque Industrial es una inversión que va pensada a muchos años, no solamente en función un retorno a 5 ó 10 años. Un Parque Industrial va a generar el desarrollo de otras cosas perimetrales muy importantes: vivienda, comercio, escuelas. Se crean verdaderamente áreas alrededor de los Parques Industriales y el hecho de que se invierta en ellos genera eso, no? Certidumbre a largo plazo.

NUESTRA EMPRESA

Cushman & Wakefield, empresa global de servicios inmobiliarios, se fundó en New York en 1917. En el año 2000 se estableció la filial Argentina que ofrece una amplia gama de servicios premium orientados a corporaciones e inversores. La compañía se distingue por la excelencia en la atención al cliente, regida por estándares de calidad internacionales y un equipo de profesionales altamente capacitados.

LOS SERVICIOS

BROKERAGE

Representación de inquilinos / compradores
 Representación de propietarios / vendedores
 Oficinas
 Industrias y distribución
 Locales comerciales
 Terrenos

PROJECT MANAGEMENT

Gestión de proyectos
 Sustentabilidad - Green Buildings

GESTIÓN Y OPERACIÓN DE PROPIEDADES

Property Management
 Facility Management
 Administración de consorcios Clase A
 Mantenimiento edilicio

CAPITAL MARKETS

Valuaciones
 Investigación de mercado
 Gestión de inversiones inmobiliarias

CLIENT SOLUTIONS

Consultoría estratégica
 Consultoría en proyectos inmobiliarios

(54.11) 5555.1111
Carlos Pellegrini 1141, 6º, CABA
argentina@sa.cushwake.com
www.cushmanwakefield.com.ar

