

COVID-19

5 DESAFÍOS PARA EL REAL ESTATE ANTE LAS TENDENCIAS LOGÍSTICAS ACTUALES

A medida que el mundo se va adaptando a la vida durante la pandemia, se acelera notoriamente la adopción de innovaciones en las cadenas de suministro. Los cambios que en otro contexto podrían haber tardado muchos años, hoy se dan en pocos meses o incluso en semanas.

Esto nos permite analizar y hacer proyecciones sobre la situación de los inmuebles logísticos y, para las empresas, es una oportunidad de encontrar o mejorar soluciones de negocio y de real estate a largo plazo, que generen mayor productividad y eficiencia, y optimicen el servicio al cliente.



A continuación, les compartimos las cinco tendencias que ya están impactando en el sector logístico y los desafíos que implican para los activos inmobiliarios:



1. Aumento de las ventas online para acercarse al cliente

Mientras que el circuito de venta tradicional puede involucrar solo un depósito entre la fábrica o la aduana y el local comercial, en el circuito de venta online, los productos pueden pasar por centros de almacenaje, centros de distribución, depósitos urbanos de última milla y puntos de retiro.

Desafío para el real estate #1

Diversificar las tipologías de edificios logísticos y adaptar sus superficies según su cercanía a los centros urbanos y a los consumidores a los que dan servicio.



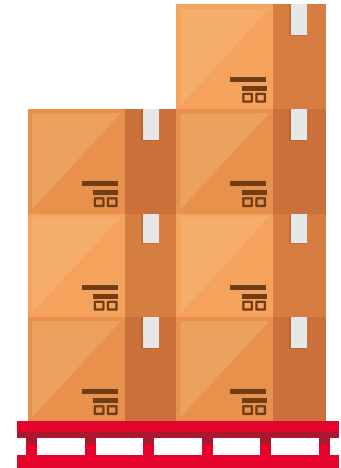


2. Cambios en la gestión de inventarios

La pandemia y el consecuente incremento de las ventas online plantean preguntas y desafíos en torno a la gestión de inventarios. Los minoristas y los fabricantes ya están contemplando cambios a largo plazo para evitar interrupciones en las cadenas de aprovisionamiento, causadas por la ruptura de ciertos eslabones o por la reducción de la capacidad productiva.

Desafío para el real estate #2

Facilitar la mayor reducción posible de los inventarios, a partir de una adecuada ubicación de los activos inmuebles. Esto permitirá minimizar costos y disminuir la superficie de los espacios de almacenamiento, sobre todo en el caso de los negocios cuya gestión de inventario es “just in time”. Además, se debe evaluar la utilidad de aquellos espacios ubicados en zonas lejanas, que suelen implicar mayor costo y tiempo de traslado.

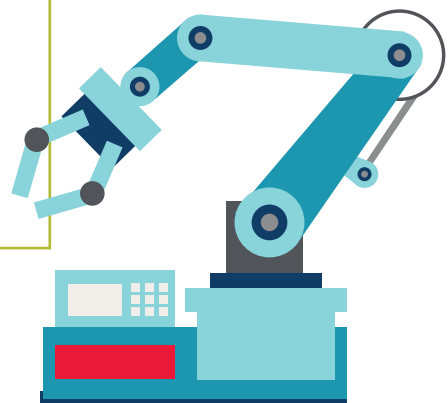


3. Robótica y contactless

El COVID-19 puede actuar como un acelerador en la incorporación de tecnología en los depósitos, entre otras cosas para limitar el contacto entre los miembros del equipo. Una de los recursos más útiles para este objetivo es la tecnología por voz. En Argentina, ya se pueden observar varias experiencias de uso de robótica como, por ejemplo, en los centros de distribución de Mercado Libre en Mercado Central y de Farmacity en Ciudadela. Mediante su implementación, estas empresas buscaron afrontar una complejidad creciente relacionada con el volumen y con el manejo de las mercaderías.

Desafío para el real estate #3

Encontrar el producto inmobiliario adecuado para cada necesidad tecnológica. La altura de los depósitos y su disposición deben permitir afrontar la evolución y los cambios de la tecnología que ocurran en los próximos años. También es clave garantizar la seguridad, para evitar siniestros con el costoso equipamiento.





4. Dependencia de los data center

La pandemia genera una sobredemanda de muchas aplicaciones online, que resulta en el incremento sostenido y de largo plazo del espacio requerido en la nube. En consecuencia, hay una mayor demanda de data centers, que se potenciará más adelante con la introducción de la infraestructura para 5G.

La Argentina cuenta todavía con pocos data centers, pero los principales players del mercado están proyectando inversiones significativas en la región: Amazon Web Services planifica la construcción de tres data centers en Bahía Blanca, y Google en Canelones, Uruguay.

Desafío para el real estate #4

Acompañar estas inversiones desde la selección de los terrenos (que deben cumplir un complejo sistema de requisitos: mitigación de riesgos naturales, abastecimiento de energía y agua, locaciones conectadas con back-up cruzado, etcétera), y facilitar las negociaciones con las autoridades nacionales y provinciales para la obtención de beneficios.



5. Almacenamiento en frío

En los últimos años, los depósitos con almacenamiento en frío fueron incrementando cada vez más su presencia dentro del inventario. Por el COVID-19 aumentó la venta online de alimentos y de medicamentos, lo que generó un cuello de botella por la necesidad de depósitos con estas características a nivel global y local.

Desafío para el real estate #5

Encontrar la oportunidad de expandir el espacio actual, o nuevas formas de modernizar las instalaciones, para hacer más adaptables las cadenas de suministro. Con costos de construcción más elevados que los depósitos en seco, pero también con precios elevados de alquiler, se generan oportunidades de inversión muy atractivas en los depósitos con almacenamientos en frío.

Para más información,
contactate con
nuestros especialistas:



Santiago Isern
Broker Industrial Senior
santiago.isern@sa.cushwake.com
+54 9 11 2658 8050



Maël Desse
Broker Industrial
mael.desse@cushwake.com
+54 9 11 4045 6089



Lourdes Basso
Broker Industrial
lourdes.basso@cushwake.com
+54 9 11 4049 6324



Valeria Hecht
Gerente de Project
Management
valeria.hecht@sa.cushwake.com
+54 9 11 6672 4025



**Ana Laura
Rodríguez Lamaison**
Gerente de Desarrollo
de Negocios
analaura.rodriguez@sa.cushwake.com
+54 9 11 3189 1967