

El urbanismo para la actividad de la cadena de suministro, para la actividad de la cadena del transporte y la logística es distinto; requiere unos viarios diferentes, una accesibilidad diferente, unos servicios diferentes.

Todos los días somos usuarios finales de algún proceso. Pero ¿conoces a que retos inmobiliarios se enfrentan las cadenas de suministro? El *ecommerce* y los cambios en los hábitos de consumo han empujado a este sector a un cambio permanente que afecta tanto al urbanismo como a los operadores y a los inversores. Hola, soy Javier Chico, y hoy en Al Día con CBRE hablamos de inmologística. Y poca gente habrá en España que sepa más de este sector, sus tendencias y su impacto en el sector inmobiliario que Ramón Vázquez, asesor del área logística en CBRE, presidente de la Asociación de Centros de Transporte y Logística y miembro del comité ejecutivo y vicepresidente de la Confederación Española de transporte de mercancías y profesor en la Universidad Camilo José Cela entre otras de sus colaboraciones.

Hola Ramón muchísimas gracias por sacar un poquito de tiempo de tu agenda que me consta está muy ocupada últimamente y así poder compartir con nuestros oyentes ese conocimiento que atesoras después de muchísimos años.

Pues oye, buenos días afortunadamente el trabajo no falta en este negocio vinculado a la logística y además pues eso, como participo en múltiples; la universidad, el ministerio de transportes Ayuntamientos Comunidades y sobre todo el intenso trabajo en CBRE en el asesoramiento logístico.

Justamente por eso lo agradezco doblemente tu tiempo Ramón. En primer lugar, me gustaría que me ayudases a definir un concepto. Yo, como muchos oyentes hemos vivido este boom en los últimos años del entorno industrial dentro de este mercado inmobiliario con el *ecommerce* y la logística. Pero a ver, tú llevas más de 30 años en esto. Un día escuché que habías participado en proyectos en más de doce millones de metros cuadrados dentro del entorno industrial. Y además hay un concepto que creo que lo acuñaste tú que es la inmologística. Por favor, ¿puedes compartir qué es la inmologística?

Por supuesto, efectivamente, así es, 30 años es toda una vida y porque este concepto de la inmologística porque tradicionalmente los Ayuntamiento tenían una imagen del transporte y de la logística de sociedad ruido poco empleo y lo asimilaban a lo industrial que era lo que conocían. Entonces dentro de este proceso inmologístico yo lo que hice fue empezar a diferenciar con las poquitas personas que había por los años 90 que se dedicaban al negocio industrial empezar a reproducir el concepto logístico porque el proceso industrial abarca los procesos industriales, es decir, el abastecimiento y la producción la fabricación. Y ahí es mucho más relevante el transporte y también la clasificación estrategia. Y después una vez que el producto está fabricado. entonces ya interviene lo que es la actividad logística. Aunque todo forma parte de la cadena de suministro. Y esta actividad logística tiene como tres elementos diferenciadores, que son el almacenamiento, la distribución al consumo final y la logística inversa

Ramón y dentro de esta inmologística porque dado que tiene sus elementos peculiares y sus características únicas respecto al resto del sector inmobiliario industrial, ¿a qué retos se enfrenta? Porque todos hemos escuchado el *ecommerce*, la revolución de la logística, pero ¿a qué otros retos se enfrenta la inmologística?

Lo que hemos estado haciendo durante todo este tiempo es convencer a Ayuntamiento Ayuntamientos, a Comunidades Autónomas, a entidades, que el urbanismo para la actividad de la cadena de suministro, para la logística es distinto. Requiere unos viarios diferentes, una accesibilidad diferente, unos servicios diferentes. Una organización parcelaria diferente. ¿para qué? Para ser flexibles, es decir, para hacer tanto una gran nave logística como una pequeña plataforma de distribución. Y eso se hace para optimizar los costes que es fundamental. Costes del suelo, costes del urbanismo, del planeamiento, de las cesiones. Costes de las obras de las obras de urbanización y del mantenimiento durante muchos años. Costes de la construcción, rentabilidad que quieren los inversores y las rentas. Como las rentas son ajustadas, limitadas, porque se ganan y se pierden contratos en logística por céntimos; todo el proceso tiene que estar ajustado.

Esto que comentas me suena a que hay como dos velocidades. Una a la velocidad a la que va el sector, que es muy rápida, que es impulsada por el ecommerce y por otros elementos que impulsan la logística y esa inmediatez que queremos de tener las cosas ya y en mi casa y en cualquier sitio. Y la otra la velocidad a la que va el resto de los elementos que tienen que proporcionar la infraestructura necesaria para el desarrollo de esa inmológica. ¿Qué frenos hay para que haya esas dos velocidades, qué frenos hay para que el resto de la infraestructura pueda acompañar la velocidad del mercado?

Pues el gran freno es que la administración pública desgraciadamente no está concienciada del cambio permanente al que está sometiendo todo. Es decir, está cambiando permanentemente el comercio. Está apareciendo el *ecommerce*, que se le da mucha relevancia, pero todavía tiene poca. Tiene un gran futuro, pero tiene poca porque no deja de ser cifras precovid el 5% del volumen del comercio. Pero también está cambiando el comercio. Es decir, los centros comerciales están cambiando. Los periurbanos, los que están fuera de las ciudades y los centros, y las tiendas de proximidad. Están cambiando. Y los movimientos de mercancías están cambiando. Y el gigantismo se está produciendo también como otro cambio permanente. Se está produciendo este gigantismo en los barcos, en los trenes, en los camiones. Y como consecuencia de todo ello en las plataformas logísticas, en las naves logísticas que además de ese gigantismo necesitan especialidad. Y necesitan especialidad porque también están cambiando permanentemente las nuevas tecnologías. De estas nuevas tecnologías destacan pues por ejemplo los camiones autónomos que vienen si o sí. Los vehículos eléctricos que vienen si o sí. Los robots tanto en almacenes como en las entregas desde calle, desde plataformas urbanas en las ciudades. Yo no creo en los drones según la configuración como las ciudades españolas. Esto puede funcionar en configuraciones de ciudades más extensas, no tan compactas. Todo el tema del *big data*, la gestión de los datos. La concentración y anticipación de las entregas. La reducción de los stocks. La agilidad para en el cambio de producir aquello que se vende; modelo por ejemplo Inditex frente al modelo Primark. Producir muy barato y luego vender. Es decir, estos cambios permanentes necesitan una respuesta muy ágil del urbanismo para poder adaptarse a las distintas necesidades que la inmológica y que el 10% del PI en España que supone este sector requieren.

Fíjate Ramón, que de estas tres cosas que has comentado, las nuevas tecnologías, los cambios de hábitos de consumo fomentados por el ecommerce y el gigantismo las dos primeras yo creo que todo el mundo que nos está escuchando tiene una noción y las identifican correctamente en su cabeza. Pero, esto del gigantismo, esto de que todo tiene que ser más y más grande, explícanos un poquito más por qué y qué impacto tiene esto en este sector.

Correcto. Vamos a ver, los grandes actores económicos; fabricantes o la gran distribución quieren dos cosas. Por un lado, mayor flexibilidad, es decir, ser capaz de entregar un paquetito pequeñito en el último pueblo de la provincia de xx y al mismo tiempo ser capaz de llegar un gran volumen hasta el almacén o la plataforma de baja rotación zz. Flexibilidad. Y todo esto con costes más bajos. Y además flexibilidad temporal, es decir, bueno, yo ahora en esta temporada, la temporada de invierno tengo este tiempo y en la temporada de verano tengo la temporada de la fruta la temporada de las rebajas, tengo el *black friday*, tengo estos días especiales donde las estructuras logísticas tanto los operadores como las instalaciones, las naves logísticas, tienen que estar preparadas para responder a ese gigantismo y a esos dos retos: mayor flexibilidad y costes más bajos. A modo de ejemplo: camiones convencionales 16,5 a 18 metros. Ya están circulando por España un nuevo modelo de camión. Estos camiones llevaban un máximo de 40 toneladas. Ahora están los nuevos camiones, los *megatrucks* con 25,25 metros de longitud con 60 toneladas. Y ya están en periodo de pruebas los *duotrailers*, que son como dos camiones uno pegado a otro y son e 31,75 metros de longitud. O sea como un Boeing y con hasta 70 metros. Y además hay camiones más altos y bajos. ¿por qué? porque no es lo mismo transportar envases para las conservas que estas transportando aire o celulosa, papel higiénico etc. o los parachoques de los automóviles que no tienen peso pero tienen mucho volumen y entonces requieren altura. Vale pues todas estas condiciones, todos estos cambios tecnológicos que se están produciendo impactan muy directamente sobre urbanismo; las dimensiones de las rotondas, las dimensiones de los viarios, las playas de estacionamiento en las naves, la altura de los muelles. Si yo hago muelles para cuatro metros y resulta que me van a venir camiones de cuatro y medio tengo un problema.

Esto me deja muy claro que no hay una nave logística que sea universal. Nosotros conducimos por las carreteras y vemos ahí a lo lejos las naves industriales y vemos una de un operador, una de una marca. Pero claro, cada una es muy

diferente. Dependiendo del producto y del uso y de todas las cosas que has comentado hay muchísimas tipologías diferentes de producto. Si ahora nos vamos a la parte de los inversores. Es decir, quien promueve la construcción de estos activos, ¿cómo les afectan a ellos estos retos, este cambio permanente, la necesidad del gigantismo? ¿Cómo se enfrentan a este cambio permanente en su actividad inversora y promotora?

Bueno, como bien sabemos hay varios tipos de inversores. El inversor que compra un edificio terminado, alquilado, ocupado etc. Pues bueno, lo analiza y lo valora. Yo creo que te refieres más al inversor promotor. Es decir, al que va a desarrollar a partir de un suelo una clasificación y calificación urbanística, unas obras de urbanización y unas obras de construcción de naves logísticas. Vale pues aquí hay toda una serie de requerimientos especializados. No vale solamente con el conocimiento técnico de la construcción de los pilares, de los suelos, de las cubiertas, que también. Si no del uso. Es decir, para qué. Y yo distinguiría que hay un primer concepto que es el ámbito. Es decir, esta plataforma logística que vas a construir para qué la vas a construir. ¿Para un almacén de baja rotación de ámbito peninsular que el ocupante, el inquilino va a tener uno o dos o tres en la península ibérica? ¿O vas a construir y diseñar una plataforma regional de ámbito regional de la que va a haber varios del mismo cliente en la zona, en el norte, en el sur, en el este, en el centro? ¿O local? Mira, esto es para este entorno, para este conjunto, para esta macro urbanización, para esta macro residencia. O incluso el urbano para el centro de las ciudades. Luego cuatro tipologías diferentes según el ámbito. Y después según la tipología de las mercancías. No es lo mismo hacer una nave para temperaturas controladas, frigorífica, que una nave para mercancías peligrosas, llámese neumáticos o llámese colonias o productos de limpieza. O para textil, y no es lo mismo para textil si va a ser con prenda colgada o sin prenda colgada. Con lo cual, todos estos requerimientos lo que requieren es un asesoramiento muy importante para los promotores inversores para que su producto sea con esos requerimientos muy adecuado a los niveles de renta que los inquilinos operadores logísticos o *retailers* operadores finales están dispuestos a pagar.

Ramón, si antes ya me quedaba claro que había diferentes tipos de producto es que ahora ya vamos a ver, dependiendo del ámbito, dependiendo del uso, dependiendo del tipo de producto. Es que las combinaciones ya son muchísimas. Si comparamos esto con otro sector, por ejemplo, las oficinas, los activos de oficinas, pues tienes parques empresariales tienes torres de oficinas. Tienes inversores que prefieren el producto más prime, o el producto más en una zona secundaria de la ciudad. O que van a edificios que son muy *single tenant*. Pero tienes un número finito. Con tanto factor y con tanta combinación que hay en el entorno industrial. ¿Cómo afecta esto a los inversores? ¿Es decir, tenemos diferentes tipologías de inversor, se especializan en un tipo específico de producto o tienen que saber absolutamente de todo?

Los inversores promotores están aprendiendo. Y sobre todo lo que están haciendo desde mi punto de vista muy acertadamente y a varios de vosotros yo los conozco y se lo he recomendado, el asesoramiento profesional de quien está en el mercado de la inmologística y que está permanentemente teniendo contacto con el operador y viendo qué es lo que necesita, como va cambiando y cómo va mejorando. Es decir, no solamente los técnicos del urbanismo y de la construcción si no también el *expertise* que se aporta desde el conocimiento tan especializado y cambiante sobre todo por el contacto diario. ¿Qué ocurre? Que acertar con un producto o no te va a suponer a largo plazo porque esto es para largo tiempo no solamente la foto de hoy si no la película y las perspectivas de por dónde van a evolucionar esas tendencias inmologísticas. Y por lo tanto esto es lo que es fundamental para el promotor inversor.

Y si echamos un vistazo a los grandes portafolios industriales, muy centrados en activos logísticos que hay en Europa. ¿Cómo utilizan los inversores la enorme diversidad de diferentes tipologías de activos? Vemos portafolios que están muy enfocados a un tipo de activos o vemos una diversidad de activos y se utiliza para equilibrar riesgos o realizar estrategias más equilibradas.

Fíjate, yo distinguiría de los grupos inversores tanto internacionales como que actúan en el mercado nacional. Yo conozco mucho más el mercado nacional, aunque también algo el mercado internacional, pero sobre todo el nacional, que ha habido y está habiendo un cambio permanente también en sus criterios porque hasta yo creo la primera década del siglo XXI, compraban lo que fuese, porque buscaban rentabilidad, rentabilidad, rentabilidad, y ahora ya están buscando más equilibrio, qué sectores, ya no compran sin mirar. Ahora por ejemplo el sector de la automoción está sufriendo pues

naves logísticas vinculadas a automoción pues tienen una menor rentabilidad. Es decir, se fijan tanto en la mercancía que está dentro de sus naves y en lo que ese sector supone como en las distintas tipologías y sobre todo si yo hago un diseño para un modelo de nave en el ecommerce, para el más conocido en España que tiene un modelo de nave ese le sirve a él, pero no le sirve a nadie más. Por lo cual los inversores tienen unos criterios muy específicos para equilibrar sus carteras. Nada tiene que ver estos grandes con otros actores del ecommerce que, porque al final tengamos en cuenta que el ecommerce es logística. Los grandes del ecommerce no tienen productos propios. Uno, dos tres, productos propios. Si no que gestionan cadenas de suministro de millones de proveedores para millones de clientes. Claro, con lo cual, cómo hagas llegar eso con una empresa como pueda ser El Corte Inglés que hace omnicanal con otra empresa que solo hace ecommerce, sus flujos de mercancías son distintos, sus almacenes, sus tránsitos, sus stocks, sus tiempos de tránsito y sus costes son distintos. Por lo tanto, la especialización de la inversión va muy ligada a la especialización del mercado.

Ramón, terminamos aquí. Lo vamos a dejar aquí por hoy, te vuelvo a agradecer tu tiempo, pero te voy a emplazar a un segundo capítulo donde ahondemos un poquito más en estos temas porque yo me he quedado con ganas de mucho más. Sobre todo, con esta incertidumbre que estamos viviendo ahora mismo poder analizar contigo dentro de unos meses cómo hemos avanzado en esta situación sanitaria que está impactando a todos los niveles de la sociedad y ver a este sector inmologístico cómo lo ha impactado.

Pues encantado, a vuestra disposición, y efectivamente repetir la entrevista encantado, pero repetir los conceptos serán nuevas versiones porque estamos en cambio permanente y llevamos en cambio permanente ya lo decía Heráclito desde 500 años antes de Cristo.

Me quedo con eso Ramón, me parece genial el concepto del cambio permanente tiene un nuevo adepto. Muchísimas gracias.

A vosotros.

Hasta aquí nuestro episodio de hoy, suscríbete a nuestro podcast al día con CBRE en nuestra plataforma Spotify o accede a través de nuestra web en CBRE. es. Hasta la próxima.