

REPORT

# ‘BUILT TO SUIT’ EN EL SECTOR INDUSTRIAL-LOGÍSTICO

¿LA OPCIÓN MÁS VIABLE PARA AMÉRICA LATINA?

ENERO 2024



Redacción: Paulo Alfaro  
Diagramación: Gabriel Pereira

El año 2023 marcó una transformación significativa en el sector industrial-logístico de América Latina, impulsado por altas tasas de absorción derivadas de diversos factores como el nearshoring, la guerra comercial entre Estados Unidos y China, la pandemia y los cambios en las cadenas de suministro.

Este escenario presentó desafíos y oportunidades para inversores y desarrolladores. Ante esta coyuntura, GRI Club organizó una reunión online entre ejecutivos senior con el objetivo de discutir estrategias para potenciar retornos, destacando el “built to suit”, un tipo de contrato diseñado específicamente para satisfacer las necesidades de un inquilino.

México, Colombia, Chile y Perú tienden a experimentar un ciclo creciente de demanda por esta modalidad contractual, siendo una opción segura y financieramente sólida. Sin embargo, es necesario superar desafíos logísticos y adaptar contratos para atraer inversión extranjera.

## PERSPECTIVAS DE LOS PRINCIPALES MERCADOS

---

México lidera el ‘boom’ en el sector industrial. El país experimentó una absorción histórica en 2022, superando en más del 220% el promedio entre 2010 y 2020. “Es histórico”, comenta un participante. Cabe mencionar que México tiene proximidad geográfica con Estados Unidos, además de los beneficios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (T-MEC), en vigor desde 2020.

La regulación es otra ventaja, ya que incorpora leyes que permiten la firma de contratos a largo plazo en dólares. Esto facilita aprovechar el modelo ‘built to suit’, en contraposición a la escasez de proyectos ‘spec’ - proyectos específicos diseñados para atraer inquilinos durante o inmediatamente después de la construcción, sin ser hechos a medida.

Monterrey se menciona como la ciudad más atractiva para inversiones, debido a su atractivo costo logístico sumado a las condiciones económicas, políticas y de mercado mencionadas en la introducción.

En Colombia, el segmento industrial y logístico también está en evolución. Se menciona como ejemplo un jugador con un inventario de aproximadamente 9,000,000 m<sup>2</sup> de almacenes en todo el país, siendo Bogotá el mercado más relevante, con cerca de 4,000,000 m<sup>2</sup>.

Antes de la pandemia, el sector se consideraba menos atractivo en los portafolios, pero hubo un cambio considerable en la oferta a fines del año pasado, resultando en espacios de clase A con menos del 5% de tasa de vacancia.

Un ejecutivo recuerda que el mercado colombiano, entre 2014 y 2020, tenía precios de galpones industriales por debajo de los 4 dólares por metro cuadrado; hoy los valores superan los 6 dólares, un aumento de aproximadamente el 60%. “Hubo un ‘boom’ impresionante en el suministro de activos industriales y logísticos en Colombia, quizás debido a la primera generación de built to suit”, sugiere, refiriéndose a una tendencia iniciada alrededor de 2015.

El enfoque futuro está en el próximo ciclo relacionado con la demanda de BTS, siendo necesario superar desafíos de costo logístico total, volumen y metro cúbico. Además, existe la preocupación por la necesidad de cambiar contratos cerrados en pesos a contratos en dólares, con el objetivo de atraer inversión extranjera directa.

En Chile, hubo un aumento histórico en los alquileres, y el inventario en la región de Santiago supera los 5,000,000 m<sup>2</sup>. Aunque la vacancia alcanzó el cero en algún momento de 2022, un récord histórico, se situó en el 1% en el último semestre, evidenciando una demanda continua que supera la oferta. La perspectiva para los próximos cinco años es de competencia y normalización de esta vacancia.

La situación es similar en Perú, con un crecimiento explosivo en la demanda después de la pandemia. La absorción de espacios de clase A es evidente, pero el ecosistema aún necesita ajustarse para operar eficientemente estos activos. La demanda está en alza, los precios son estables, pero la economía en general parece moverse más lentamente.

Al igual que en México, existe flexibilidad para firmar contratos a largo plazo en dólares, pero, en el caso de Perú, la limitación del mercado de capitales es un problema: “Hay pocos actores”, lamenta un ejecutivo. Por esta razón, la modalidad contractual “BTS” se convierte en una opción atractiva, garantizando financiamiento a través de contratos extensos con arrendatarios específicos, lo que genera mayor seguridad financiera.

## EL MENSAJE QUE QUEDA

---

Todos estos países comparten la búsqueda de atraer inversión extranjera, adaptando contratos y superando desafíos logísticos. El BTS surge como una solución atractiva, ofreciendo seguridad financiera a través de contratos a largo plazo, especialmente en un escenario donde la flexibilidad para firmar en dólares varía, y el mercado de capitales puede representar una limitación.

En medio de competencias, desafíos y un aumento en la demanda, la tendencia promete ser un catalizador para el desarrollo sostenible del sector industrial-logístico en la región, consolidando su posición como una opción estratégica para inversores y desarrolladores locales y extranjeros.



Fundado en 1998 en Londres, GRI Club reúne actualmente a más de 15.000 ejecutivos senior en 100 países, que operan en los mercados de Real Estate e Infraestructura.

El innovador modelo de discusiones de GRI Club permite la libre participación de todos los ejecutivos, fomentando el intercambio de experiencias y conocimientos, el networking y generación de negocios.

Los miembros del club también tienen a su disposición una plataforma exclusiva para ver más información sobre los ejecutivos y sus respectivas empresas, organizar reuniones y tener acceso sin restricciones a todo nuestro contenido.

MÁS INFORMACIÓN SOBRE GRI CLUB

## CONTACTO



**Leonardo Di Mauro**

Partner | Head of Real Estate LatAm

[leonardo.dimauro@griclub.org](mailto:leonardo.dimauro@griclub.org)

# GRI *Club*



GRI Club Latam



GRI Club



@griclub.latam



**griclub.org**