

La constante disrupción



Prologis West Ontario Logistics Center, Ontario, California.

Las cadenas de suministro cambiarán permanentemente para hacerse resilientes. Esto creará potentes estímulos para la demanda inmologística y podría prolongar o agravar la falta de espacio o mano de obra. La cadena de suministro del futuro será definida por aquellos que actúen de forma rápida y decisiva.

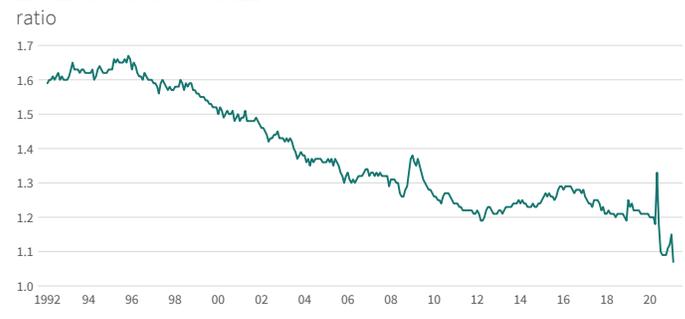
Mensajes clave

- Un aumento de los ratios de existencias/ventas es clave para la cadena de suministro del futuro.**
Las interrupciones del flujo de mercancías continuarán después de la pandemia debido a los factores estructurales del clima, la geopolítica y la mano de obra.
- Aumentar las existencias requerirá 74 millones de metros cuadrados de superficie inmologística** o más para solucionar la escasez y mejorar la resiliencia. El arrendamiento inmologístico todavía no refleja la demanda alentada por la resiliencia, ya que las empresas primero deben enfocarse en los desafíos inmediatos de las existencias.
- Las ubicaciones equivalentes a puertas de acceso se van a ver beneficiadas** al ser el primer peldaño en el tramo final de la cadena de suministro. Dado que estas ubicaciones suelen tener fuertes barreras para el desarrollo de nuevas actividades logísticas, se espera que la demanda supere a la oferta.

Los patrones de las existencias deben cambiar. Aunque el modelo “just-in-time” permitió una reducción estructural de los ratios existencias/ventas, también dependía de un flujo fluido de las mercancías [gráfico 1]. Dicha reducción se estabilizó en la década de 2010, a medida que el comercio electrónico fue aumentando su porcentaje dentro del comercio

Gráfico 1

RATIO EXISTENCIAS/VENTAS, MINORISTAS DE EE. UU. EXCEPTO AUTOMÓVILES

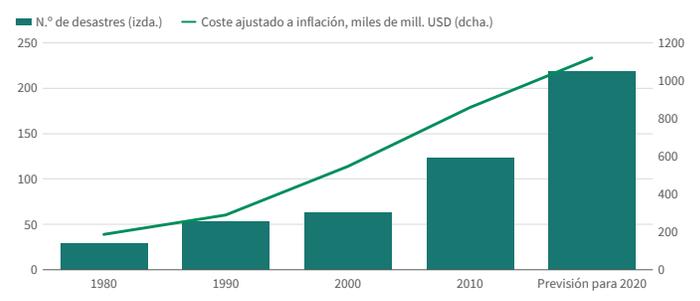


Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., Prologis Research.

Gráfico 2

GRANDES DESASTRES METEOROLÓGICOS POR DÉCADA, EE. UU.

N.º de desastres con daños superiores a 1.000 millones de USD, ajustados a inflación | Daños totales estimados, miles de mill. USD



Nota: previsión para 2021 basada en los datos de la década hasta septiembre de 2021.
Fuente: Centros Nacionales de Información Medioambiental (NCEI), NOAA, desastres meteorológicos y climáticos por valor de 1.000 millones de dólares en EE. UU. (2021).
<https://www.ncdc.noaa.gov/billions/>, Departamento de Interior: 10.25921/stkw-7w73, Prologis Research.

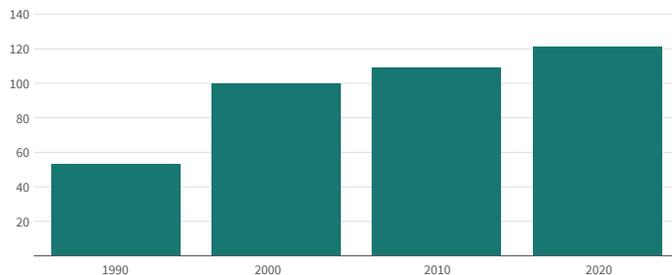
minorista; canales online que ofrecen una mayor variedad de productos y por sistema requieren mayores existencias.

La disrupción está interrumpiendo este flujo a medida que los cambios estructurales interconectados que determinan los riesgos climáticos [gráfico 2], geopolíticos [gráfico 3] y laborales [gráfico 4] aumentan. Los problemas actuales suponen un anticipo: la pandemia; el clima (por ejemplo, el impacto de la gran helada de Texas en las plantas químicas); el comercio (las incertidumbres relacionadas con el Brexit); y la escasez de mano de obra (las restricciones del transporte y la falta de camioneros) se han conjurado en 2021 para provocar una escasez generalizada, volatilidad en la cadena de suministro y aumentos de costes.

Gráfico 3

ÍNDICE DE RIESGO GEOPOLÍTICO POR DÉCADA

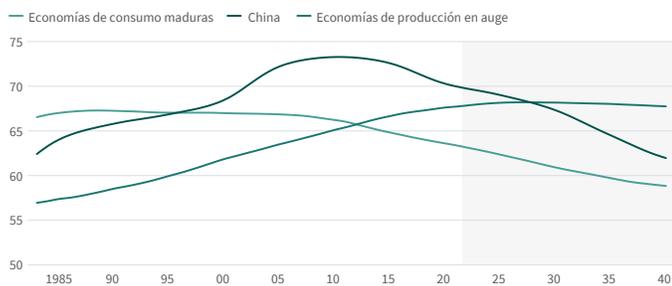
Media de 2000 a 2009 = 100



Fuente: Caldara, Dario y Matteo Iacoviello, «Measuring Geopolitical Risk», documento de trabajo, Consejo de Gobernadores de la Reserva Federal, 2017, Prologis Research.

Gráfico 4

RATIO POBLACIÓN ACTIVA/POBLACIÓN



Nota: las economías desarrolladas incluyen EE.UU., la zona euro y Japón; las economías en desarrollo incluyen México, Brasil, Vietnam, Indonesia e India.
Fuente: Oxford Economics, Prologis Research.

El crecimiento de las existencias requerirá 74 millones de metros cuadrados de superficie logística o más para solucionar la escasez y mejorar la resiliencia.

- **Unas existencias verdaderamente resilientes podrían elevar gradualmente la necesidad de 25 a 65 millones de metros cuadrados de espacio logístico en Estados Unidos**, suponiendo un crecimiento de entre el 5% y el 15% de las existencias a medio plazo.¹ Este cambio ni siquiera ha empezado a reflejarse en el arrendamiento logístico, porque

las empresas están solucionando los desajustes de la cadena de suministro a corto plazo.

- **La escasez actual podría requerir hasta 55 millones de m² de espacio logístico a corto plazo** para volver al ratio medio de existencias/ventas de la década de 2010. Un factor importante es la solidez de las recientes ventas de productos; las existencias del comercio minorista tendrían que aumentar un 13% para asumir los niveles de ventas minoristas de 2021 frente a solo el 1,5% de las ventas minoristas de 2019.²

Aunque las tiendas y almacenes disponen de cierto espacio para asumir esta corrección a corto plazo [gráfico 5], los dos factores podrían generar la necesidad de más de 74 millones de m² de espacio logístico en los próximos años.³ En los 28 mayores mercados de EE. UU., el total de espacio vacante y sin arrendar en construcción no alcanzaba los 55 millones de m² en el tercer trimestre de 2021.⁴

Gráfico 5

EXISTENCIAS POR PIE CUADRADO LOGÍSTICO OCUPADO, EE. UU.

USD de 2012 por pie cuadrado



Nota: Existencias mayoristas y minoristas, excepto automóviles.
Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., CBRE-EA, Prologis Research.

Gráfico 6

TASA DE UTILIZACIÓN DE PROLOGIS IBI™, EE. UU.

% del espacio



Fuente: Prologis Research.

Gráfico 7

TASA DE VACANTES LOGÍSTICAS POR CONEXIÓN A UN GRAN PUERTO MARÍTIMO, GLOBAL



Nota: incluye los grandes puertos globales de Shanghái, Tianjin, Cantón, Tokio, Sur de California, Gran Nueva York, Róterdam/Sur de los Países Bajos y Hamburgo.
Fuente: CBRE, JLL, Gerald Eve, Prologis Research.

Esta demanda debería beneficiar de forma notoria a las ubicaciones equivalentes a puertas de acceso, que ofrecen las mejores opciones a la hora de dirigir las mercancías, aunque las existencias se repartirán en una gran variedad de ubicaciones. Las ubicaciones cercanas a los consumidores finales refuerzan la resiliencia de forma especial, debido al potencial de distribución inmediata que podría generar el reabastecimiento desde las fases anteriores de la cadena de suministro. Las ubicaciones secundarias o terciarias probablemente no se beneficiarán, puesto que los mayores costes de transporte superan cualquier ahorro en el alquiler. Las fuertes y cada vez mayores barreras para el desarrollo logístico en las ubicaciones de acceso podrían derivar parte del crecimiento a mercados adyacentes o incrementar la demanda de opciones de reurbanización o reposicionamiento. Este escenario ya se está dando, a medida que las empresas tratan de controlar rápidamente las existencias: La tasa media de disponibilidad en los mercados conectados con los puertos marítimos más importantes del mundo es inferior al 2%, aproximadamente la mitad que en los otros mercados, y supone un descenso desde la media histórica del 4,7% [gráfico 7].⁵

Notas

1. Basado en los coeficientes de una regresión de mínimos cuadrados ordinarios de cuatro factores de las existencias minoristas reales, excepto automóviles, existencias mayoristas reales, minoristas reales excepto automóviles/servicios de alimentación/gasolina, y penetración del comercio electrónico en el crecimiento de la demanda inlogística de EE. UU., de 1996 a 2021. Fuentes: Oficina del Censo de EE. UU., CBRE, Colliers, Cushman & Wakefield, JLL, CBRE-EA, Prologis Research.
2. Oficina del Censo de EE. UU., Prologis Research. Datos actuales para el periodo de 12 meses de septiembre de 2020 a agosto de 2021; comparación histórica con una media ajustada al IPC para 2019; basado en las existencias y ventas de minoristas, excepto automóviles.
3. La tasa de utilización de Prologis IBI™ se mantuvo por debajo del 85% en septiembre de 2021, frente al máximo histórico del 87%.
4. Los 28 mayores mercados son aquellos en los que Prologis está presente. Fuentes: CBRE, JLL, Colliers, Cushman & Wakefield, CBRE-EA, Prologis Research.
5. CBRE, JLL, Colliers, Cushman & Wakefield, Gerald Eve, CBRE-EA, Prologis Research. Media a largo plazo de 1990 a 2020.

Declaraciones sobre condiciones futuras

Este material no debe interpretarse como una oferta de venta ni como solicitud de ofertas de compra de valores. No estamos solicitando ninguna acción basada en este material. Es simplemente para información general de los clientes de Prologis.

Este informe está basado, en parte, en información de dominio público que consideramos fiable, si bien no garantizamos en modo alguno que la misma sea exacta o completa, por lo que nadie debería considerarla como tal. No se hace manifestación alguna con respecto a la exactitud o exhaustividad de la información aquí contenida. Las opiniones expresadas son nuestras opiniones actuales únicamente a la fecha que figura en este informe. Prologis declina cualquier responsabilidad derivada del contenido del presente informe, incluidas, a título meramente enunciativo pero no limitativo, cualesquiera manifestaciones o garantías expresas o tácitas con respecto a declaraciones o errores contenidos, u omisiones, en el presente informe.

Todas las estimaciones, proyecciones o predicciones facilitadas en el presente informe tienen por objeto ser declaraciones a futuro. Aun considerando que las expectativas de dichas declaraciones a futuro son razonables, no podemos garantizar en modo alguno que vayan a resultar correctas. Esas estimaciones están sujetas a riesgos reales conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores que podrían hacer que los resultados reales difirieran sustancialmente de los proyectados. Estas declaraciones a futuro se hacen únicamente a la fecha de publicación del presente informe. Declinamos expresamente a cualquier obligación o compromiso de actualizar o revisar cualquier declaración a futuro contenida en el mismo para reflejar cualquier cambio en nuestras expectativas o cualquier cambio en las circunstancias en las que se basa dicha declaración.

Ninguna parte del presente material podrá ser (i) copiada, fotocopiada o reproducida de ningún modo, forma o medio (ii) redistribuida sin el consentimiento escrito previo de Prologis.

Acerca de Prologis Research

El departamento Research de Prologis estudia las tendencias fundamentales, así como las necesidades de los clientes de Prologis, con vistas a ayudar a identificar oportunidades y evitar riesgos en los cuatro continentes donde operamos. El equipo contribuye a las decisiones de inversión y a las iniciativas estratégicas a largo plazo, además de publicar libros blancos y otros informes de análisis. Prologis publica análisis sobre las dinámicas de mercado que afectan a los negocios de los clientes de Prologis, incluyendo problemas en la cadena de suministro global y novedades en los sectores logístico e inmobiliario. El equipo de análisis dedicado de Prologis colabora estrechamente con todos los departamentos de la compañía para ayudar en la formulación de las estrategias de entrada, expansión, adquisición y desarrollo de mercado de Prologis.

Acerca de Prologis

Prologis, Inc. es un líder mundial en inmobiliaria logística con un enfoque en mercados con alta barrera de entrada y alto crecimiento. A 30 de septiembre de 2021, la compañía era propietaria o tenía inversiones, bien a través de filiales totalmente participadas o de empresas conjuntas, en inmuebles y proyectos de construcción con una superficie prevista de aproximadamente 92 millones de metros cuadrados en 19 países.

Prologis arrienda modernas instalaciones logísticas a una base diversa de aproximadamente 5.500 clientes correspondientes a dos principales categorías: business to business y retail/online.