

Fecha 08.02.2021	Sección Dinero	Página 1-5
----------------------------	--------------------------	----------------------



FINSA: abridor del Mercado Inmobiliario

Cuenta Corriente, Alicia Salgado

La compañía colocó 150 millones de dólares en un CKD con tres series con una primera llamada de 30 millones de dólares, e invirtió 15.5 millones de dólares.



Cuenta corriente

Alicia Salgado
contacto@aliciasalgado.mx

FINSA: abridor del mercado inmobiliario

- Colocó 150 millones de dólares en Certificados de Capital de Desarrollo (CKD) en tres series.

Lo que más aman los inversionistas, afores y fondos es que los recursos de capital que se recogen en el mercado sean realmente invertidos y, en el caso de FINSA, el líder en desarrollo de parques industriales y logísticos, que preside y dirige **Sergio Argüelles**, no sólo ha sido el abridor del 2021 para el mercado de capitales en México, sino que también ha puesto la muestra.

Colocó 150 millones de dólares en un CKD con tres series, con una primera llamada de 30 millones de dólares; invirtió 15.5 millones de dólares, adquiriendo un portafolio de 26 mil 32 metros cuadrados de propiedades Premium especializados en el ramo automotriz y distribuidos en la zona Industrial de Hermosillo, Sonora y en Celaya, Guanajuato.

Con esta compra, FINSA suma 63 ubicaciones en el país, en 14 estados y en más de 20 parques industriales que incorporan innovación, sustentabilidad, conectividad y, particularmente, flexibilidad para adaptarse a los trenes de producción de quien se está ampliando o relocalizando.

Argüelles y sus inversionistas ¡van por todo!, pues la coyuntura covid-19 y poscovid-19 ha abierto oportunidades únicas en algunos mercados donde hay escasez de inmuebles (Tijuana o Cd. Juárez, por ejemplo, donde la tasa de vacancia es de 1.0% o cero), y en otros donde hay posibilidad de ampliación y rediseño. El CKD es la primera parte de una colocación paralela que se concretará en esta semana.

Dicen que el mercado es de quien toma la oportunidad y ésto es evidente en el mercado inmobiliario especializado en México. CKD se vuelva "marcador" de un mercado que tendrá que construirse con base en dos ejes: el *new shoring*, que impulsa las nuevas reglas del comercio global y que ha generado una fuerte demanda china de localizaciones cerca de la frontera para reubicar cadenas de valor bajo el concepto *smart international manufacturing practice*; y la demanda de almacenes y parques logísticos de tamaño medio, como consecuencia del *e-commerce* para acercar la oferta al consumidor que la quiere en horas en su casa u oficina.

En el Valle de México, Guadalajara y Monterrey, lo mismo que en las ciudades medias del Bajío, por ejemplo, el crecimiento de desarrollos inmobiliarios el año pasado superó 2.0-3.0% y la tasa de vacancia está en torno al 5.6 por ciento.

Para **Sergio Argüelles**, la economía norteamericana tendrá un fuerte despegue hacia finales de marzo y el T-MEC, con sus nuevas reglas, ha generado una fuerte demanda por rentas industriales, especialmente de autopartes y automotriz (24%) y armadoras (22%).

Sume que la ola del *new shoring* ha atraído a México 15 proyectos de compañías asiáticas o chinas, pero, sobre todo, multinacionales que han decidido bajar su dependencia de China e incrementarla en México.

El CKD III podría completar sus llamadas en cuatro a cinco años, considerando el historial de FINSA. El CKD del 2012 por dos

Continúa en siguiente hoja



Fecha 08.02.2021	Sección Dinero	Página 1-5
----------------------------	--------------------------	----------------------

mil 750 millones de pesos se ejecutó en tres años y cumplió de sobra con el proceso de apertura, cierre y desinversión.

El segundo fue parteaguas, pues a finales del 2019 salieron al mercado con una operación de 843 millones de dólares. En 2015, el CKD fue de 5,000 millones de dólares y se colocaron en cuatro años. Éste es por 150 millones de dólares (tres mil millones de pesos) y se alimentará de los 15 proyectos de *new shoring*, otro 40-50% de adquisiciones y entre el 10-20% de naves especulativas para tener oferta disponible para clientes llave en mano que requieren instalarse en

uno a dos meses en mercados muy activos como Aguascalientes, Bajío, Monterrey, Ramos Arispe, Tijuana y Ciudad Juárez.

En cuanto a centros logísticos, la falta de terrenos industriales en CDMX y EdoMex se ha extendido a Hidalgo y Pachuca y ha crecido en Guadalajara y Monterrey, por lo que hay un cambio de tendencia que busca pequeños centros logísticos con naves más chicas para apoyar el desplazamiento más rápido de mercancía y cercanía con los centros de población, un requerimiento que particularmente ha sido impulsado por Amazon.