



Los desafíos estructurales que enfrenta el crecimiento del mercado logístico

LORENA TAPIA,
 directora ejecutiva GPS Property.

Durante los últimos cinco años, el mercado de parques industriales en Chile ha enfrentado una realidad compleja: la producción de nuevos proyectos ha sido prácticamente nula. Esta situación responde, en gran medida, a la escasez de suelo industrial —especialmente aquel clasificado como “molesto” — a precios que hagan viable el desarrollo de este tipo de iniciativas. A ello se suman altos costos de urbanización, exigencias normativas y pérdidas de superficie útil por vialidades internas y cesiones obligatorias, factores que en conjunto tensionan la rentabilidad de estos proyectos.

Históricamente, los parques industriales se han emplazado en terrenos de uso molesto, hoy los más escasos del mercado. Sin embargo, al analizar el perfil de las empresas que actualmente se instalan en estos desarrollos, se observa que muchas de ellas no requieren necesariamente dicha clasificación, sino más bien una ubicación estratégica, con acceso expedito a las principales vialidades estructurantes. Esta demanda está estrechamente vinculada al crecimiento del sector logístico, lo que abre una oportunidad para replantear el tipo de suelo donde debieran desarrollarse futuros proyectos.

En ese contexto, el desarrollo de parques industriales en suelos de uso inofensivo aparece como una alternativa concreta. Existe disponibilidad de este tipo de terrenos, particularmente aquellos derivados de la

modificación del Plan Regulador Metropolitano de Santiago de 2013, que originalmente fueron destinados a uso habitacional bajo condiciones que dificultaron su desarrollo. Hoy, estos paños representan una oportunidad, dado que cuentan con buena conectividad y permiten usos industriales compatibles con las nuevas dinámicas del mercado.

Un estudio de GPS Property revela que la disponibilidad de terrenos industriales molestos —es decir, paños eriazos que no están en manos de desarrolladores— no supera las 600 hectáreas, y más del 50% de ellos presenta valores por sobre 4 UF/m², lo que limita fuertemente su viabilidad. Además, este tipo de suelo enfrenta una creciente competencia por parte de otros usos, como centros de bodegaje, plataformas logísticas e incluso data centers, cuya expansión en los últimos años ha sido significativa. En este último caso, la disponibilidad de energía se ha transformado en un factor incluso más determinante que el suelo.

Hoy, el mercado de parques industriales alcanza un stock cercano a las 2.150 hectáreas, con una disponibilidad de apenas 3,3%, equivalente a 71,7 hectáreas. La incorporación de nueva superficie durante 2025 fue nula, tendencia que se ha mantenido por al menos 24 meses. Si bien se proyecta el ingreso de aproximadamente 145 hectáreas entre 2026 y 2028, se trata de proyectos que han enfrentado procesos de



tramitación superiores a tres años, evidenciando el impacto que tiene la burocracia en la generación de oferta, con consecuencias directas en la escasez y en el alza de precios de un segmento clave para el desarrollo productivo del país.

Este escenario se inserta en un contexto regional donde el mercado logístico ha mostrado una notable resiliencia. Durante 2025, el inventario de centros logísticos en América Latina alcanzó los 46,7 millones de m², con un crecimiento anual de 4,5%, mientras que la absorción neta llegó a 3,39 millones de m², avanzando un 5,5%. En este panorama, Santiago destaca por su bajo nivel de vacancia —en

desarrollos se concentran precisamente en bodegas Clase A, consolidando un proceso de “flight to quality” que marcará el futuro del sector.

Este fenómeno responde a cambios operativos claros. Los operadores logísticos privilegian hoy infraestructuras con mayor altura para sistemas de almacenamiento vertical, muelles de carga eficientes, pavimentos de alta resistencia y certificaciones de sostenibilidad. En este escenario, muchas bodegas Clase B quedan rezagadas, aunque siguen teniendo un rol relevante en segmentos sensibles al precio.

La experiencia internacional confirma esta tendencia. En mercados como Ciudad de México, el estándar predominante es prácticamente en su totalidad Clase A, impulsado por el *nearshoring* y la llegada de inversión extranjera. En São Paulo, el crecimiento ha estado marcado por la escala del consumo interno y por la consolidación de fondos inmobiliarios logísticos que privilegian activos de alto estándar. En Lima, en tanto, se observa una rápida transición hacia bodegas de mayor calidad, en un contexto de expansión del comercio exterior y desarrollo portuario.

En Chile, el crecimiento del sector ha estado fuertemente impulsado por el comercio electrónico. La inversión anunciada por actores como Mercado Libre, con proyectos de gran escala en la zona norte de Santiago, da cuenta de una demanda sostenida por

infraestructura logística de alto estándar. A ello se suma un modelo de desarrollo prudente, donde una parte importante de los proyectos se arrienda en verde o bajo esquemas “*Build to suit*”, reduciendo riesgos y ajustándose mejor a las necesidades de los usuarios.

En este contexto, surge una pregunta clave: ¿qué ocurrirá con las bodegas Clase B? Más que desaparecer, su futuro parece estar en la reconversión. La creciente demanda por espacios flexibles, contratos de menor duración y superficies adaptadas a pymes y operadores de *e-commerce* abre nuevas oportunidades. Asimismo, formatos híbridos que integren bodega, oficina y *showroom* comienzan a ganar terreno. A mediano plazo, además, los cambios en los planes reguladores podrían ampliar los usos de estos suelos, especialmente en zonas donde el crecimiento urbano ha ido rodeando antiguos polos industriales.

El desafío, entonces, no es solo aumentar la oferta de suelo o acelerar los permisos, sino también adaptar el desarrollo industrial a las nuevas dinámicas productivas. Chile cuenta con una base sólida, pero requiere avanzar hacia un modelo más flexible, eficiente y coherente con las necesidades del mercado actual. La planificación urbana, la regulación y la inversión deberán alinearse para evitar que las restricciones de hoy se transformen en un freno para el crecimiento de mañana.