

Pere Masachs, CEO de Masachs Industrial: 'El canal online será decisivo para el sector industrial'

Pere Masachs, fundador y CEO de Masachs Industrial, inmobiliaria especializada en la compraventa y alquiler de naves industriales que cuenta con más de 50 años de presencia en el sector, explica los cambios que se están empezando a producir

El impacto de la epidemia de COVID-19 en el sector industrial ha sido muy diverso. Hay sectores, como la industria química y la cárnica, que han notado un significativo aumento de la demanda, especialmente para suministros hospitalarios y sanitarios, y para consumo particular. Sin embargo, otras industrias han visto reducida su actividad por la imposibilidad de distribuir a su cliente final.

¿A día de hoy, en qué estado de reactivación de la actividad se encuentra el sector industrial?

El sector industrial se está reactivando con lentitud y una cierta prudencia. Nadie sabe con certeza cómo va a evolucionar el mercado en los próximos meses, sobre todo en el caso de que se produzca un rebrote de la epidemia que obligue a volver a reducir la producción. Esto es una posibilidad remota, pero está ahí. Además, esta reactivación, para la mayoría de empresas industriales, no está consistiendo simplemente en retomar la actividad donde la dejaron, sino que se están adaptando a los cambios en los procesos y la demanda. Hay empresas que, además de reducir el impacto económico del COVID-19, están aprovechando para redefinir su estrategia a medio y largo plazo. "Nosotros lo hemos notado sobre todo en el tipo de nave que se está buscando ahora".

¿Por qué, qué ha cambiado en el tipo de nave industrial que quiere el mercado?

Para empezar, hay empresas que están buscando naves industriales más pequeñas. Hasta antes de la epidemia las naves más buscadas iban de los 500 a los 2000 m². "Esta demanda se ha reducido, y creemos que lo hará todavía más en los próximos meses". Ahora, las empresas que se han visto gravemente afectadas y tienen que reducir sus gastos o incluso empezar de cero se interesan por naves de un máximo de 500 m². Por otra parte, los sectores que han visto incrementada la actividad están adaptando sus sistemas de distribución. El e-commerce, que ya estaba creciendo de forma significativa, se ha disparado. "En estos tres meses hemos tenido una gran demanda de naves y almacenes logísticos de gran tamaño ubicados cerca de vías de comunicación principales, y de almacenes urbanos de menor tamaño, que facilitan la distribución de compras online".

¿Entonces, el auge del e-commerce será lo que defina en los próximos meses al sector industrial?

No solo el e-commerce, sino el canal online en general. Para empezar, los usuarios finales, ya sean particulares o empresas, se han acostumbrado a tener sus pedidos de forma muy rápida, casi inmediata. Esto obliga a las empresas a tener una red logística potente, con puntos de distribución y almacenes en puntos estratégicos en todo el territorio. Esto obliga a su vez a las empresas B2B a proveer a su cliente lo más rápido posible. Otra forma en la que será clave el canal online es ofreciendo nuevas herramientas que permitan no solo evitar el contacto físico, sino ser más eficientes en tiempo y coste. "Por ejemplo, nosotros hemos lanzado hace unos días una nueva web, con más funcionalidades para los usuarios que buscan una nave industrial, un local o un terreno, y que les permiten realizar más acciones online, como tener una zona privada con los inmuebles que le interesen y realizar comparativas. Además, estamos ofreciendo la posibilidad de grabar visitas virtuales

a las naves, para que el propietario tenga más facilidad para vender o alquilar su inmueble, y el cliente final no tenga que desplazarse si no quiere. Estamos convencidos de que las estrategias online serán clave para nuestro sector".

Datos de contacto:

Sònia Verdú
938818651

Nota de prensa publicada en: [Terrassa](#)

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Cataluña](#) [Logística](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>