

MERCADO:

# Bodegas San Francisco está jugando un rol clave para la economía nacional

El desarrollo de la industria del bodegaje en Chile está asociado directamente al aumento del comercio exterior del país a fines de la década del 90 y a la rápida expansión del negocio de tiendas y supermercados a partir de 2000. Esto implicó desarrollar una nueva capacidad logística, expandiéndose en terrenos e infraestructura. Hoy, con un comercio electrónico creciendo a pasos agigantados especialmente producto de las restricciones a la movilidad, muchas compañías —de todo tamaño— han tenido que acelerar su adaptación a estos nuevos hábitos de consumo.

En este escenario, Sergio Barros Fontannaz, gerente general de Bodegas San Francisco (BSF), destaca que la compañía ha desempeñado un rol crucial para responder a las nuevas exigencias, contribuyendo a mantener activas las cadenas productivas y comerciales —incluso en el actual contexto—, jugando un rol clave para la economía nacional.

“Somos la empresa de bodegaje más grande y con más larga trayectoria del país y nuestro servicio abarca desde módulos de 25 m<sup>2</sup> hasta grandes centros de distribución, contando actualmente con más de 1.000 clientes, siendo la mayoría pymes que buscan un lugar para hacer crecer su negocio”.

Asegura que este desempeño se logra gracias a la ubicación de los centros logísticos: con acceso a las carreteras que se conectan a los principales puertos de Chile y del Aeropuerto de Pudahuel, que

Incorporando soluciones flexibles, que se adaptan a las necesidades específicas de cada empresa, la compañía contribuye a mantener activas las cadenas productivas y comerciales del país. Para 2022 proyecta tener más disponibilidad en el sector de Pudahuel.

es la puerta de entrada y salida de bienes por vía aérea del país. “Esto se suma a nuestros servicios complementarios, que permiten a nuestros clientes desempeñar su actividad, cubriendo todo tipo de necesidades”.



FOTOS: BSF

BSF posee bodegas distribuidas en 14 centros logísticos, siete ubicados en Santiago, cuatro en regiones del país, y tres en Lima, Perú.

Y es que cada Centro Logístico BSF funciona como un “condominio de bodegas”, contando para ello con una administración, gran infraestructura y una amplia gama de servicios asociados y complementarios a la actividad de bodegaje. En los últimos 36 años, ha alcanzado una infraestructura de más de 2.130.000 m<sup>2</sup> de bodegas distribuidas en 14 centros, de los cuales siete están en Santiago y cuatro en regiones (Antofagasta, Chillán, Temuco y Puerto Montt), además de tres centros en Lima, Perú.

## OFERTA DE VALOR

Entre los aspectos que distinguen a BSF en el mercado nacional, está el modelo de

administración de infraestructura de terceros, ya sea bajo la marca BSF o las marcas propias de clientes, con el cual pone a disposición de estos el mismo sello de calidad y todas las cualidades que ofrece en sus propios centros.

“Bajo este esquema, nosotros podemos arrendar y administrar un bien raíz completo subarrendándolo al cliente final, o bien administrar el bien asegurando al cliente una vacancia máxima. Se trata de un modelo que nos permite seguir fortaleciendo la oferta de valor de BSF hacia el mercado, incorporando soluciones flexibles, que se adaptan a las necesidades específicas de cada empresa que confía en nosotros”, explica Sergio Barros.

Uno de los principales pilares de trabajo de la compañía tiene que ver con la sostenibilidad de la industria logística, en línea con los grandes desafíos medioambientales de hoy. “En este contexto, nos hemos propuesto liderar este proceso evolutivo como parte de nuestro modelo de negocios y hemos desarrollado diversas iniciativas de valor en toda la cadena logística, relacionadas con la incorporación de energías renovables, electromovilidad y gestión de residuos, por mencionar algunas”, sostiene.

La compañía se encuentra además desarrollando proyectos “a la medida” en nuevos centros logísticos, así como también bodegas y mini bodegas para cumplir con las dinámicas



Sergio Barros Fontannaz, gerente general de BSF.

demandas del mercado, y especialmente las de sus clientes. “Para 2022 proyectamos tener disponibilidad en centros de distribución, bodegas y mini bodegas en el sector de Pudahuel”, precisa.

A su juicio, el mercado de las bodegas es bien maduro en Chile, donde cada uno de los actores ha logrado presentar una oferta muy distintiva. “En BSF nos caracterizamos, entre otras cosas, por disponer de una oferta flexible en espacios y en períodos de contratación. Si a esto incorporamos centros logísticos seguros y que apoyan con distintos servicios a la logística de nuestros clientes, se generan condiciones óptimas para su crecimiento. Tener esa capacidad de adaptación a un costo fijo es, sin duda, algo que valoran nuestros clientes en BSF”.

En ese sentido, detalla que la compañía posee un amplio abanico de elementos para brindar seguridad 24/7, entregar servicios complementarios que apoyan el desarrollo de los objetivos de clientes y colaboradores, junto a un soporte en materia de gestión de residuos y manejo medioambiental, que son parte central y eje de su oferta.