

# Almacenaje que ofrece alternativas para todos

Bodegas San Francisco (BSF) lleva 34 años en el mercado y es una empresa que ha participado activamente en los años de mayor desarrollo del rubro logístico en el país, asimismo es parte del crecimiento del mercado de arriendo de bodegas hasta el día de hoy, en que existe un mercado maduro y muy competitivo.

“Nuestro aporte ha ido principalmente por la vía de mostrar a través de nuestros desarrollos los beneficios que implica el arriendo de bodegas y en darle mucha importancia a tres atributos: la flexibilidad en superficies y plazos de arriendo, la seguridad de nuestras instalaciones y las tarifas de arriendo competitivas” señala Alberto Fluxá, gerente general de Bodegas San Francisco.

BSF ofrece arriendo de bodegas dentro de condominios, en las mejores ubicaciones para distribuir hacia puntos de consumo, y con tarifas bajas y estables en el tiempo. La oferta de superficies va desde minibodegas de 25 m2 hasta completos centros de distribución de 100.000 m2 o más. Desarrollan bodegas modulares para que sus clientes puedan crecer en el tiempo o en períodos *peak*, o bien contraerse en tiempos de crisis. “Nuestros centros de distribución pueden adaptarse a necesidades especiales de clientes, tales como oficinas, baños o camarines de características especiales, adaptaciones de la infraestructura según necesidades del cliente (por ejemplo, sector farmacéutico o logística de frío), cambios en el tiempo por aumento de dotaciones, sector de comedores, áreas para cámaras de frío,

La oferta de superficies va desde minibodegas de 25 m2 hasta completos centros de distribución de 100.000 m2 o más.



Alberto Fluxá, gerente general de Bodegas San Francisco.

adaptaciones especiales para automatización, sectores especiales para carga de baterías, entre otros.

## SERVICIO Y EXPERIENCIA

Hoy cuentan con 850 clientes que van desde pequeñas y

medianas empresas, hasta grandes empresas locales y multinacionales. Los rubros son variados, pero principalmente trabajan con retailers grandes, medianos y pequeños, supermercados, muchos operadores logísticos de distinto tamaño, empresas de e-commerce, importadores, industria y algunos exportadores.

La principal ventaja competitiva de BSF es la capacidad para desarrollar a bajo costo un tipo de infraestructura logística muy funcional que se adapta a las necesidades de cada cliente. Esto les ha permitido ofrecer tarifas bajas y estables en el tiempo.

Alberto Fluxá señala que la estructura tarifaria del negocio en UF es la misma desde hace 18 años, y solamente han incorporado algunos descuentos en estos años. “Hoy nuestros clientes pueden acceder a descuentos por pronto pago y por aumento de la superficie arrendada (de acuerdo a una tabla establecida), y ahora estamos trabajando en la implementación de un nuevo descuento que comenzará el 2020 y que buscará premiar la permanencia de nuestros clientes en sus bodegas”.

Desde hace cuatro años la seguridad ha pasado a ser uno de los dos principales atributos que buscan los clientes en el mercado de bodegas. El nivel de sofisticación para operar que tiene la delincuencia actualmente, ha obligado al mercado y a BSF a avanzar mucho en todo lo relativo a modernizar los sistemas de seguridad y a elevar en forma importante la inversión en este aspecto.



Hoy cuentan con 850 clientes que van desde pequeñas y medianas empresas, hasta grandes empresas locales y multinacionales.

BSF

Las dotaciones de personal de guardia capacitado han aumentado en la empresa, donde también tienen funcionando una estructura de capacitación especial para las empresas externas que les entregan el servicio de seguridad que requieren ya que deben cumplir con lo que sus centros logísticos necesitan.

“Hemos invertido en tecnología biométrica para las porterías, y nuestro software de control de acceso está siendo constantemente mejorado a través de nuevas prestaciones. Nuestra red de cámaras y cctv es varias veces más grande de lo que era hace cinco años atrás, y a nuestra estructura organizacional le hemos incorporado personas con mucha experiencia en el trabajo de disuadir y repeler la delincuencia”.

BSF ha participado en casi todos los proyectos de

externalización de bodegas de grandes retailers y supermercados, así como en el de grandes importadores de distintos rubros.

## LO QUE SE VIENE

Durante este año y el próximo BSF seguirá creciendo en tres frentes: los centros logísticos Lo Aguirre, La Farfana y Vespucio, con un ritmo de 8.000 m2 mensuales de bodegas. El nuevo estándar de construcción, con altura de 8 y 10 m., cubiertas de techo con mayor control de temperatura e iluminación led, ha tenido una excelente acogida en el mercado, que combinado con tarifas bajas y mucha flexibilidad en el plazo de arriendo, lo hacen una alternativa competitiva de la empresa que permite ahorrar costos en infraestructura logística.

“Estamos haciendo todo el esfuerzo para ofrecer la mejor

alternativa para las empresas de e-commerce con gran flexibilidad en superficies y plazos de arriendo, y con todas las adaptaciones de infraestructura que requieran durante el arriendo”, señala Fluxá.

Los próximos años, en el rubro bodegas, serán de mucha competencia ya que la oferta es amplia y de buena calidad. Pero no todos los actores van a poder ser competitivos. “Pienso que aquellos que tenemos baja estructura de costos de construcción, tarifas bajas y estables en el tiempo, una base de terrenos grande para crecer, buena gestión en seguridad de los centros logísticos y una buena oferta de servicios, seremos quienes compitan mejor y sigan desarrollándose. Es lo que necesita hoy el mercado y lo que permite enfrentar tanto los tiempos buenos como las crisis”, concluye el gerente general.