

BODEGAS SAN FRANCISCO:

## Construcción eficiente y a gran escala, la clave para un bodegaje con tarifas bajas y estables

El mayor operador del país, cuenta con valores de arriendo 15% menores que su competencia, con una oferta de valor basada en calidad de servicio y altos estándares de seguridad.

En una época donde es cada vez más difícil proyectar la demanda, y en consecuencia, dimensionar las necesidades de superficies y gastos para las operaciones logísticas, ventajas competitivas como estructuras tarifarias bajas y estables, y la flexibilidad en el arriendo son aspectos que los clientes valoran a la hora de optar por uno u otro operador logístico en el servicio de bodegaje.

El gerente general de Bodegas San Francisco, Alberto Fluxá, destaca que "las tarifas de BSF son aproximadamente 15% más bajas que las de la competencia que ofrece un servicio del mismo nivel". Para lograr estos valores más competitivos, es absolutamente necesario tener la capacidad de desarrollar centros logísticos con bajos costos.

"Para ello es fundamental tener una base de terrenos amplia y construir a gran escala, con modelos de construcción eficientes. Para las empresas que no son capaces de desarrollar a bajo costo, es muy

difícil tener una estructura tarifaria estable en el tiempo. Si además tienen un nivel de endeudamiento alto, el competir por precios no es una opción", comenta el gerente general de BSF.

Esto es especialmente importante para cualquier industria —señala Fluxá— en especial el retail, donde el modelo de negocio insta a bajar los costos de operación en beneficio de los clientes. De ese modo a mayor eficiencia en la logística, mayores márgenes para el cliente.

En esta línea BSF se ha destacado por un modelo de construcción continua, que consiste en el desarrollo permanente de centros logísticos, independiente de la situación del mercado. "En tiempos en que el mercado está muy activo hemos llegado a construir 12.000 m<sup>2</sup> mensuales de bodegas, mientras que en tiempos de crisis hemos bajado hasta 1.500 m<sup>2</sup> al mes. Por lo mismo, un factor crítico para tener esta estrategia es contar con una base de terrenos muy grande", señala Fluxá.

En la actualidad BSF posee 550 hectáreas disponibles para desarrollar en la Región Metropolitana, de las cuales 420 son para crecer en infraestructura logística de bodegas. Entre el segundo semestre de 2019 y el año 2020, construirán más de 100.000 m<sup>2</sup> en la comuna de Pudahuel.

### Flexibilidad en el arriendo

Una de las tendencias que se ve en el mercado del bodegaje, es la necesidad de flexibilizar el arriendo. Para lograrlo, una buena opción es buscar opciones con una gran amplitud de superficies en condominios logísticos, "de ese modo es posible compartir gastos entre varios usuarios y plazos de arriendo lo más variable posibles", dice el gerente general de BSF.

Asimismo, el desarrollo de servicios dentro de los núcleos logísticos será otro eje que tendrá crecimiento en los próximos años. Ya no bastará con construir bodegas buenas y funcionales.



Alberto Fluxá L., Gerente General de Bodegas San Francisco.