

Bodegas San Francisco

Mejora continua en servicios, seguridad y tarifas



Alberto Fluxá, Gerente General de BSF.

¿Cómo ha ido cambiando el mercado con las nuevas tendencias?

Actualmente se visualizan dos tendencias claras en el mercado de bodegaje. La primera tiene que ver con la flexibilidad en el servicio, tanto de superficie como de plazos de arriendo. La razón de esto es que estamos viviendo en un mundo donde el e-commerce y la incertidumbre de los mercados hacen que no sea fácil la planificación a mediano y largo plazo. La segunda tendencia es la importancia que ha tomado el atributo seguridad en el servicio de arriendo de bodegas. Antes era un factor secundario, detrás de la ubicación y la infraestructura, pero hoy es quizás el más relevante, debido al nivel de sofisticación de la delincuencia.

¿Se ha ido ajustando la oferta a estos requerimientos?

No todas las empresas lo han hecho. Cada desarrollador tiene sus propias particularidades en el servicio que entrega. Al-

Hoy Bodegas San Francisco (BSF) está inmersa en un plan de mejora continua con la finalidad de crecer, expandirse y modernizarse. Alberto Fluxá, Gerente General de la compañía, asegura que no solo quieren ser la alternativa de bodegas más flexible, segura y con mayor cantidad de servicios, sino que también dejar claro que sus tarifas seguirán siendo las más competitivas del mercado.

gunos ponen énfasis en la infraestructura, otros en la ubicación, otros en la relación cercana con sus clientes, etc.

En BSF todos los atributos nombrados anteriormente son la base de nuestro destacado servicio. La infraestructura obviamente debe ser funcional, antisísmica, con buena resistencia al fuego, y con buen diseño, altura, piso, etc. Frente a la ubicación, no existe discusión de que las mejores son los sectores poniente y nor-poniente de Santiago. Y la relación cercana con los clientes se demuestra día a día. La flexibilidad en el servicio es algo que muy pocos pueden ofrecer. En BSF tenemos bodegas de 25 m² hasta un centro de distribución de 100.000 m² o más. Respecto de la seguridad, somos la empresa que más invierte en este concepto, con más de 800 cámaras en todos nuestros centros, un equipo humano dedicado solo a este ítem, y otro enfocado a la investigación de nuevas tecnologías.

¿Qué otros atributos de BSF destacaría?

Estamos innovando fuertemente en seguridad biométrica y seguridad perimetral para potenciar nuestros esfuerzos en este tema. Además manejamos internamente información de miles de registros de personas y vehículos que acceden a nuestros centros, para filtrar bajo nuestro sistema el acceso.

En infraestructura, desde hace dos años hemos estado construyendo bajo un nuevo estándar de CD y bodegas, que agrega la altura de 10 m a las ya tradicionales de 8 m y 6 m. Además, estamos utilizando una cubierta de techo tipo sándwich para mejor control de temperatura y hemos incorporado iluminación LED en todos los nuevos desarrollos. En relación a las bodegas más antiguas de Lo Espejo y Lo Echevers, hemos estado remodelándolas para subir su estándar.

En términos comerciales, vamos a implementar un nuevo descuento para clientes, con el objetivo de premiar la permanencia en nuestras bodegas. Este será adicional a los que ya tenemos por pagos al día y aumentar la superficie arrendada.

¿Qué proyecciones tienen para 2019?

Durante 2019 y 2020 estaremos construyendo y creciendo en tres frentes (centros logísticos de Lo Aguirre, La Farfana y Vespucio).

Nuestro ritmo de construcción será de 8.000 m² mensuales, por lo que esperamos aumentar nuestra participación de mercado por sobre el 45%. Para esto, iremos captando el crecimiento vegetativo de nuestros clientes actuales y saldremos a ganar nuevos clientes con tarifas bajas y el mejor servicio. /NG