

ALBERTO FLUXÁ, GERENTE DE DESARROLLO DE BODEGAS SAN FRANCISCO:

“HEMOS APRETADO EL ACELERADOR EN LA CONSTRUCCIÓN”

En un escenario de repunte en la actividad hacia 2018 y una demanda creciente de empresas más exigentes en seguridad y tecnología, el principal desarrollador de centros logísticos del país subió sus colocaciones y proyecciones de venta, e iniciará en septiembre el arriendo de la primera etapa de su mayor proyecto futuro en Lo Aguirre, cuyo horizonte de inversiones suma US\$ 120 millones.

En el contexto de un mercado que entrega señales de mayor actividad y la irrupción de nuevas exigencias de los clientes sobre los centros logísticos de mayor estándar, Bodegas San Francisco (BSF) iniciará el próximo mes el arriendo de la primera etapa del recinto que dará la partida a su proyecto en el sector de Lo Aguirre, en Pudahuel, el duodécimo complejo levantado por esta empresa en el país.

Con un horizonte de inversiones por US\$ 120 millones para el desarrollo total de este predio de 113 hectáreas, las obras que comenzaron hace 1 año, corresponden a las primeras fases de un centro encargado por Cencosud Retail, las cuales concluirán en marzo próximo. Diseñadas con un nivel constructivo más moderno, estos trabajos darán la pauta de los siguientes desarrollos del Centro Lo Aguirre que contará con una superficie total de 600 mil m2 construidos.

“Tendrá bodegas de 10 metros de altura al hombro, superior a las estructuras de los centros logísticos de BSF en la Región Metropolitana, y contarán con una mayor aislación y tecnología de punta en sus instalaciones, como la iluminación LED”, detalla el gerente de Desarrollo de BSF, Alberto Fluxá, sobre las especificaciones de este complejo que se ubica a corta distancia del que hasta ahora ha sido su principal polo con cuatros condominios industriales emplazados en el sector de Américo Vespucio y la Ruta 68.

Si bien BSF se mantiene dentro de su presupuesto de inversiones original para 2017 en montos entre US\$ 20 millones y US\$ 25 millones –concentrados en el proyecto en Lo Aguirre– el ejecutivo señala que a medida que ha avanzado el presente año el monto se ha acercado más al techo de ese rango. Por eso, luego de que “hace tres años hubo que bajar el ritmo porque el mercado interno se puso lento tras la falta de crecimiento de las empresas en general y no veíamos buenas proyecciones”, Alberto Fluxá indica que actualmente “hemos apretado el acelerador en materia de construcción”. En esta línea, BSF proyecta un ritmo de actividad en desarrollo de capacidad a niveles superiores a 10.000 m2 mensuales al cierre de 2017, cifras que se ubican muy por encima de los 5.000 m2



Alberto Fluxá
gerente de
Desarrollo de BSF

mensuales con los que partió este año, y que están en línea con el ritmo de construcción que tuvo la empresa entre los años 2010 y 2014.

Un punto de inflexión en la demanda que el ejecutivo de BSF comenzó a evidenciar a mediados de año, específicamente “a partir de julio, un mes clave en el cual vimos mucha demanda, sobre todo de nuestros clientes actuales”. Una reactivación que, a juicio de Fluxá, tiene perspectivas sostenidas en la medida que se “vislumbra un escenario político favorable para el desarrollo de proyectos y el crecimiento de las empresas”. Señala que “desde hace un buen tiempo, los 685 clientes que ya tenemos explican el 85% de nuestros arriendos mensuales, por lo que aumentaremos fuertemente nuestra capacidad instalada para absorber el crecimiento del mercado que proyectamos en los próximos años, y no dejar de atender a aquellas empresas que aún no están con nosotros”.

Sobre la base de sus niveles de venta en torno a las 160 mil UF mensuales (unos US\$ 6,5 millones) y un crecimiento de 8% registrado en 2016, las proyecciones para el presente ejercicio se ubican en torno al 10%. “Por eso, y si bien estos no han sido buenos para el mercado en general, nuestra tasa de desocupación no supera el 2%”, señala. Un indicador que se compara

con el promedio de vacancia de este mercado en torno a 6,1% en el primer trimestre de este año, según Colliers International.

Además de los atributos y posicionamiento de BSF –que desde su fundación en 1985 suma una infraestructura de más de 1,5 millón de m2 de bodegas clase 1 y una red de 14 centros: siete en Santiago, cuatro en regiones (Antofagasta, Chillán, Temuco y Puerto Montt) y tres en Perú–, Fluxá destaca la fórmula que combina tarifas bajas con flexibilidad de superficie y plazos. “De alguna manera, fijamos la tarifa más competitiva en el mercado, porque si una empresa necesita 5.000 m2 para su operación y, si entre octubre y diciembre necesita otros 2.000 m2 para Navidad, los toma y después los deja. Y si lo necesita, va tomando bodegas adicionales o se cambia a espacios más grandes. En definitiva, esa flexibilidad implica ahorros porque hace variables los costos de infraestructura logística para la empresa. Y para eso es fundamental tener una base de terrenos grande y construir permanentemente”, explica.

Las nuevas exigencias

La estrategia de BSF sigue atentamente las tendencias de las empresas que requieren espacios de bodegajes en centros logísticos de primera línea.

–¿Cuáles son los atributos que más



Aumentaremos fuertemente nuestra capacidad instalada para absorber el crecimiento del mercado que proyectamos en los próximos años”.

LAS PERSPECTIVAS EN REGIONES Y PERÚ

“En Chillán acabamos de entregar una ampliación de un centro de distribución de Walmart de 2.500 m2, y en Temuco haremos la misma ampliación de 2.500 m2 adicionales para ese cliente en 2018, junto con 1.000 m2 más de bodegas estándar”, precisa Alberto Fluxá sobre las iniciativas que impulsa BSF en regiones. Y en relación a los futuros mercados, BSF cuenta con reservas de terreno en las inmediaciones de los puertos de Coquimbo y San Antonio, más un predio en la localidad de Malloco a orillas de la Autopista del Sol, que forman parte de su stock de predios por desarrollar por 550 hectáreas.

En Perú –donde está presente hace 9 años, atiende a 300 clientes e inició la construcción del tercer centro logístico en Lima, lo que aumentará la actual superficie construida y operativa de 500 mil m2–, la compañía moderó su ritmo de construcción en función del menor crecimiento general de esa economía y de áreas como el retail. “Hace tres años estamos trabajando en atacar al mercado por nicho, analizando el conocimiento y grado de externalización en logística de cada uno y eso, poco a poco nos ha ido dando resultados”, señala. ■

valoran las empresas?

–Tradicionalmente eran precio, ubicación, e infraestructura. Pero hoy el tema de la seguridad lidera las prioridades debido al nivel de sofisticación de la delincuencia, que exige enfrentarla de manera mucho más estratégica. El mercado está buscando que este atributo sea entregado de manera súper profesional, y le damos máxima prioridad.

–¿De qué manera atienden estos requerimientos en sus condominios?

–En el cuidado del perímetro y espacios comunes, tenemos desde hace años una central de monitoreo de cámaras que vigilan, 24x7, cada pasillo y rincón de nuestros centros. Tenemos porterías que registran, mediante un software y captura de datos, cada movimiento de personas y tenemos vehículos de vigilancia que circulan regularmente. Todo lo anterior está apoyado por un sistema de acceso que registra cada persona y vehículo. Hoy, un 70% de los gastos comunes corresponde a seguridad.

–¿Cómo han respondido a las exigencias del e-commerce?

–Esa es una logística distinta, porque el cliente final es una persona que exige rapidez en la entrega, y nos hemos ido adaptando y creciendo en superficie, con la oportunidad de estar a sólo 14 kilómetros del centro de la ciudad. ■

