



Matías Peró, Subgerente de Desarrollo de Bodegas San Francisco

“La infraestructura de nuestras bodegas es totalmente apta para el ecommerce”



Matías Peró.

¿Cómo el mercado de bodegaje se ha visto impactado por el incremento del ecommerce?

En BSF, el tema de las ventas online, lo venimos monitoreando hace ya varios años. Teníamos claro que esta tendencia iba a ir incrementándose con fuerza. Incluso, estuvimos haciendo algunas investigaciones sobre ecommerce en Estados Unidos y en otras latitudes y su repercusión en el mercado, a través de las cuales pudimos concluir que las ventas online beneficiarán definitivamente el negocio del bodegaje. Según un estudio, por cada peso que se vende a través de Internet se necesita tres veces el espacio de bodegaje que si ese peso se vendiera en una tienda física.

¿Ha cambiado la logística de los clientes que tienen esta modalidad de venta?

Definitivamente. En nuestras bodegas tenemos varias empresas que venden sus productos a través de este canal, entre ellas Dafiti, un claro ejemplo de una compañía exitosa en este rubro.

A través de sus 33 años de trayectoria, Bodegas San Francisco (BSF) ha crecido exponencialmente y actualmente cuenta con 1.500.000 m² de bodegas en todo Chile. La empresa atribuye su éxito a su servicio integral y a la flexibilidad de sus contratos. Hoy aseguran en la compañía que el ecommerce ha impulsado la demanda de espacios de bodegaje. Sobre este tema conversamos con Matías Peró, Subgerente de Desarrollo de BSF.

La logística del ecommerce es completamente distinta a la de los otros canales, por varias razones. Una de las más importantes, a mi juicio, es que esta logística necesita más inventario, por ende, más espacio en bodegas. Segundo, la administración de los productos y la bodega también varía, ya que las ventas online implican el manejo de muchos SKU y un pickeo uno a uno, todo en un tiempo muy acotado. Esto también repercute en el layout de las mismas instalaciones, donde ya no se requiere de almacenaje en altura, por ejemplo, y se necesitan otro tipo de servicios.

¿Qué nuevas demandas solicitan los clientes para sus bodegas?

En general, las bodegas para el ecommerce son similares a las tradicionales. Ahora, como expliqué anteriormente, el pickeo de productos es uno a uno y el tema de la altura no es tan relevante, por lo que si la bodega no está automatizada -realidad de la mayoría de las empresas- se necesita de más recurso humano. Esto ha significado la necesidad de adecuar espacios para el personal, ya sea más y mejores baños y camarines, salas de descanso, etc. Asimismo, algunos clientes también tienen sus oficinas

comerciales y showrooms en nuestras bodegas, por lo que solicitan espacios especiales para esos fines.

Por otro lado, el ecommerce ha impulsado la implementación de tecnología para ciertos procesos, lo que a su vez demanda una mayor capacidad de energía.

¿Cómo BSF satisface estas nuevas demandas del canal ecommerce?

Contamos con un área especializada de Obras y Reparaciones, que se encarga de hacer todas estas mejoras en el caso de ser solicitadas por los clientes.

Además, ofrecemos contratos muy flexibles en espacio y tiempo y creamos el servicio de valor agregado “Más BSF”, a través del cual tenemos convenios con distintos proveedores, con la finalidad de apoyar a nuestros clientes, por ejemplo, en la instalación de racks, luminarias, sistemas de seguridad, maquinaria, entre otros servicios, con descuentos especiales para ellos.

Para terminar me gustaría destacar que la infraestructura de nuestras bodegas es totalmente apta para el ecommerce de nuestros clientes y que, gracias a nuestra experiencia y trayectoria, tenemos la capacidad para resolver cualquier tipo de necesidad. /NG