



FLEXIBILIDAD

LA VENTAJA DE ARRENDAR EN BODEGAS SAN FRANCISCO

¿Tienes dónde crecer si lo requieres? Muchas veces una bodega propia o construida bajo la modalidad Build to Suit o 'traje a la medida' dificulta a las empresas moverse con flexibilidad ante nuevos requerimiento que les impone su operación. Ante esta realidad, la modalidad de arriendo que ofrece BSF se ha posicionado con éxito en la industria como una alternativa eficiente en términos de flexibilidad, nivel de inversión y calidad de servicio para más de los 700 clientes.

El Centro de Distribución es algo así como el corazón de la compañía y donde confluyen distintas operaciones. Dada la importancia de este lugar para el éxito comercial de una compañía es que se ha desarro-

llado un mercado, enfocado en satisfacer las demandas de almacenamiento y operación logística de la industria. En esta línea, Bodegas San Francisco se ha posicionado como líder en arriendo de bode-

gaje, gracias a su experiencia, calidad de su infraestructura, servicios y sobre todo por la flexibilidad de su soluciones. En sus más de 33 años en el mercado, BSF ha ido delineando sus objetivos, posicionándose como un aliado estratégico para las operaciones de centenares de clientes.

Según señala Matías Però, Gerente Comercial, la clave de la compañía es "atender a las empresas que necesitan instalaciones de almacenaje flexibles, tanto en espacios como en plazos de arriendo, para lo cual ofrecemos modulaciones de CDs y bodegas de distintos tamaños, que permitan a los clientes ir adecuándose fácilmente a sus necesidades".

SOLUCIONES PARA TODOS

En un mercado cada vez más competitivo como el del almacenamiento, diseñar y ofrecer un servicio diferenciado es la gran tarea de las empresas. BSF ha asumido este reto y ha encontrado en la flexibilidad



al mejor aliado para marcar diferencias. “Somos un modelo flexible de arriendo, porque estamos convencidos de que lo más importante en este mercado es la flexibilidad. Arrendar una bodega bajo un modelo más estandarizado nos permite ofrecer contratos muchos más flexibles, tanto en plazos de arriendo como en espacios”, recalzó el ejecutivo de BSF.

Matías Peró
Gerente Comercial
BSF



Con el ritmo que vive actualmente la industria logística, el modelo de negocio de Bodegas San Francisco cobra fuerza y el reconocimiento que tiene de parte de sus clientes y del mercado así lo reflejan. “Para BSF, el objetivo bá-

sico es hacer un producto de buena calidad, sobrio, sin elementos costosos, de carácter modular y que permita entregar flexibilidad en infraestructura de bodegas, a tarifas convenientes de arriendo y sobretodo estables en el tiempo”, recalca el Gerente Comercial.

VENTAJAS DE UN MODELO

Bodegas San Francisco trabaja en un esquema de crecimiento permanente, con una tasa de construcción de 8 mil m2 mensuales y con una base de terrenos de más de 3 millones de m2 en excelentes ubicaciones. Gracias a esta política de crecimiento, BSF hoy puede ofrecer conjuntamente una alta flexibilidad de superficie y una gran capacidad de crecimiento.

Otra ventaja que asoma al analizar el modelo de arriendo de BSF, en comparación a la construcción de un CD propio, es la inversión. La construcción de un centro es uno de los proyectos más importantes para una compañía y que requiere una fuerte inversión. Sin embargo, BSF permite a las empresas enfocarse en su negocio, en potenciar sus soluciones y productos y no en el tema inmobiliario. Matías Peró ahondó en otra de las cualidades. “En el caso del CD aislado, ante una crisis en la

economía, las cuales son históricamente cada vez más frecuentes, se debe pagar el total de lo arrendado, sin posibilidad de poder hacer devolución de una superficie parcial que permita disminuir los costos y así poder enfrentar de mejor forma la crisis. En BSF los espacios son flexibles ante estas situaciones”.

Finalmente, las ventajas en cuanto a servicios anexos de estar en un condominio de bodegaje son conocidas: Seguridad, accesos controlados, servicio de aseo, alimentación y transporte, entre muchos otros. “Administrar tu propio CD trae una serie de riesgos que muchos no quieren

asumir. BSF ofrece a sus clientes más de una decenas de servicios”, comenta el ejecutivo.

El éxito del modelo de BSF está a la vista. Actualmente la empresa cuenta con más de 700 clientes y más de 1 millón 500 mil m2 de bodegas y sigue creciendo a un buen ritmo, con más de 8 mil m2 mensuales con tasas muy bajas de vacancia.

UNA EXPERIENCIA EXITOSA

Flexibilidad en los espacios, ubicación estratégica y nivel de servicio habrían sido las cualidades que motivaron a la empresa Vicsa a sumarse a Bodegas San Francisco hace más de cinco años.

Luis Castillo, Gerente de Logística y TI de Vicsa, calificó como “excelente” la experiencia de operar en BSF. “Nuestra estructura anterior estaba muy dispersa en cuanto a almacenes, dado el crecimiento que ha tenido la compañía en los últimos 10 años. Realmente nos cambió la vida trasladarnos al Centro Logístico La Farfana, donde pudimos juntar nuestra operación, ordenarla y aprovechar las economías de escala que se generan con una operación consolidada”, detalla. Considerando las cualidades que ofrecen los

Centros de Bodegas San Francisco, la decisión de arrendar por parte de Vicsa fue fácil. “En general los costos asociados a la operación con BSF son conocidos y sabía de otras experiencias de éxito. Además, la ubicación que tenemos es excelente logísticamente”, agrega Castillo. Sin embargo, enfatiza en que la principal cualidad es la posibilidad de escalar sus operaciones en cuanto a superficies.

“Vicsa al comienzo tomó un centro de distribución de 5 mil m2. Pero aproximadamente un año y medio después, tuvimos la necesidad de crecer al doble y hoy tenemos 10 mil m2 en la misma ubicación, con dos CD de 5 mil m2 unidos que funcionan como un gran centro de distribución que cuenta hoy con 200 m2 de oficinas, baños y camarines. Nuestra operación administra aproximadamente 13 mil ubicaciones pallets para unos 6 mil SKU y desde aquí abastecemos a todo Chile y varios clientes en diferentes partes de Sudamérica, Centroamérica y desde hace poco, también a África”, comenta Castillo.

Es así como arrendar es –a juicio del Gerente de Logística y TI de Vicsa- una oportunidad. “Un negocio que tiene buenos resultados, es decir, un buen rendimiento financiero, seguramente podrá obtener mucho mayor beneficio poniendo el dinero en ese negocio que teniéndolo ‘detenido’ en una propiedad. Adicionalmente están los costos de entrar y salir de un negocio, los costos de crecer y los de contraerse; en todos ellos la posibilidad de arrendar se muestra como mejor alternativa”. **LGT**