

WORK CENTER:

# Experiencia en bodegaje que deja huella

En 2012 los creadores de Work Center, en conjunto con sus socios españoles, se dan cuenta de que en el mercado chileno existía una demanda no atendida que correspondía a empresas pequeñas, medianas y grandes que buscaban un lugar de trabajo que uniera el almacenaje, *show room* y *back office*, todo ello dentro de un ecosistema que se caracterizará por la seguridad, la conectividad y la arquitectura/diseño de vanguardia.

Según explica Óscar Viel, gerente general de Work Center, si bien en ese entonces el segmento de bodegas clase A estaba bien atendido, en el sector de bodegas con oficina para venta no había nada. Es precisamente con esa idea que nace el proyecto.

"Quisimos ocupar ese espacio que no estaba atendido, lo que inicialmente no fue fácil, ya que localmente no había *benchmark*, solo nuestras ganas de repetir lo que vimos en Madrid y adecuarlo a Chile", sostiene el ejecutivo.

Desde entonces y hasta el día de hoy, Work Center cuenta con más de 250.000 m<sup>2</sup>, donde los primeros desarrollos fueron en el sector El Montijo, comuna de Renca. El primero se desarrolló en 2013 y corresponde a Work Center Miraflores. Es un centro de tres etapas, 140 módulos con un total de más de 45.000m<sup>2</sup> de bodegas con oficinas habilitadas.

Luego del éxito de este primer proyecto, en 2016 vio la luz Work Center Costanera. Es un centro de dos etapas por un total de 93 unidades, totalizando cerca de

Diversos proyectos de bodegas con oficinas en la Región Metropolitana y pronto en regiones son parte de la oferta de esta empresa.



WORK CENTER

*Seguridad, conectividad y arquitectura/diseño de vanguardia son parte del sello de la oferta Work Center.*

30.000m<sup>2</sup> vendibles donde, según señala Óscar Viel, la velocidad de venta se mantuvo bastante bien, razón por la cual dieron el vamos al tercer proyecto en 2018. Se trató de Work Center Vespucio, 162 bodegas distribuidas en más de 40.000m<sup>2</sup> vendibles en dos etapas, donde nuevamente los retornos superaron las expectativas.

**SEGUIR CRECIENDO**

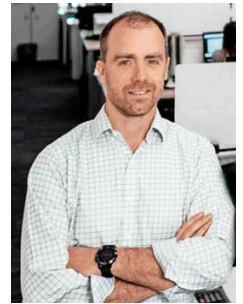
Consolidado este sector, el siguiente paso fue poner bandera en el sector norte de Santiago, menos abordado que el sector poniente, pero también con

excelente conectividad. De esa forma en 2019 nace Work Center Radial Nororiental, ubicado en la intersección de la Ruta 5 Norte con la autopista Radial Nororiental en un paño de 12 hectáreas, 250 bodegas, y más de 65.000m<sup>2</sup> vendibles. Y por último, en 2022 se activó el proyecto Work Center Miraflores Norte, ubicado en la comuna de Pudahuel, en un terreno de siete hectáreas donde se levantarán más de 58.000m<sup>2</sup> en dos etapas, la primera de las cuales ya fue entregada. El último proyecto para venta

renta industrial, donde se obtiene mayor *yield* que la renta residencial con riesgo acotado y menor complejidad de administración del *asset*. Además de esta etapa, estamos estudiando el futuro del último lote de este paño de 12 hectáreas que corresponde a 3,3 hectáreas que colindan tanto con calle El Alfalfal (autopista Radial Nororiental) y Ruta 5 Norte, donde además del uso de suelo industrial molesto, que es bien apetecido, mantiene una exposición atractiva para *data center* y/o comercio, con facilidad de acceso a distintos puntos de la capital", explica Óscar Viel.

**PROYECCIÓN**

Mirando hacia adelante, el ejecutivo explica que la idea es seguir potenciando los proyectos en el Gran Santiago y siempre mirando otras alternativas que sean atractivas para los clientes e inversionistas. Adicionalmente, cuenta que esperan materializar una idea que vienen trabajando hace años: exportar su modelo de negocio a regiones, siempre ajustando el producto a cada localidad. En esa línea, adelanta, la idea es partir en Concepción, donde ya definieron la ubicación que quieren. Otras ciudades que están observando son Antofagasta, Conurbación Coquimbo-La Serena, Gran Valparaíso y Puerto Montt. "En Work Center estamos



*Óscar Viel, gerente general de Work Center.*

obsesionados con la calidad del proyecto, tanto en el interior como el exterior de la bodega; lo que buscamos es que la experiencia de los usuarios y de sus visitas les deje huella, no solamente que puedan desarrollar su propia operación sino que también sea el lugar donde cierran nuevos negocios junto a sus clientes. Nos preocupamos de muchos detalles al momento del desarrollo de nuestros proyectos: la conectividad, los materiales a ocupar, diseño y arquitectura, espacio de las áreas de circulación, y por sobre todo de la seguridad del centro. Todo lo anterior nos ha llevado a ubicarnos N°1 en ventas de centros de bodega clase B", sostiene Óscar Viel, para explicar el sello diferenciador que tienen como empresa.