

Fecha: 31-07-2025  
Medio: Revista NG  
Supl.: Revista NG  
Tipo: Noticia general  
Título: Del desarrollo logístico en Europa a consolidarse como referente en Chile

Pág.: 40  
Cm2: 520,8  
VPE: \$ 664.030

Tiraje:  
Lectoría:  
Favorabilidad:

Sin Datos  
Sin Datos  
☐ No Definida

## 40 Infraestructura Logística

### Grupo Campos

# Del desarrollo logístico en Europa a consolidarse como referente en Chile

Innovación, visión estratégica y foco en la calidad han sido los pilares que han posicionado a Grupo Campos como un actor clave en el desarrollo de infraestructura logística en la región, consolidando su presencia en Chile con proyectos de alto impacto y expansión sostenida.



Con más de cinco décadas de trayectoria, el holding español Grupo Campos ha construido un sólido camino en el desarrollo de infraestructura logística e industrial. Nació en España con foco en proyectos industriales para luego ir adaptándose a la logística de todo tipo, hasta sectores complejos como el aeronáutico. En 2012, apostó por expandirse a Latinoamérica, eligiendo a Chile como su puerta de entrada.

El salto al país marcó un nuevo ciclo para la compañía, que adaptó su modelo de negocio a la realidad local. “Al llegar a Chile, notamos que no existían proyectos de venta de bodegas pequeñas, un modelo que en España ya había tenido muy buenos resultados. En el caso de las bodegas logísticas, vimos que hacía falta una oferta con mejores estándares, por lo que decidimos traer esa experiencia y aplicarla acá”, explica Rodrigo Núñez, Gerente de Expansión de Grupo Campos. La empresa comenzó vendiendo bodegas medianas, pero rápidamente evolucionó hacia el desarrollo y operación de

grandes parques industriales, apuntando a necesidades de largo plazo con foco en la calidad, ubicación y flexibilidad. “Desarrollamos todo en casa: arquitectura, construcción, operación. Incluso contamos con nuestro propio operador logístico”, señala Núñez, quien destaca su modelo verticalmente integrado, es decir diseño arquitectónico, construcción y operación logística bajo una sola estructura, como base del salto regional.

### Infraestructura de alto estándar y proyección regional

Actualmente, el grupo –conformado por Campos Chile, Avanza Park y WeStorage– suma más de 600 mil m<sup>2</sup> desarrollados en la Región Metropolitana y una inversión acumulada que supera los US\$ 400 millones. Sus proyectos se encuentran en polos claves como San Bernardo y Pudahuel, y apuntan a industrias tan diversas como farmacéutica, minería, autopartes, retail, aeronáutica, entre otras.

Desde el holding señalan que sus proyectos en Chile funcionan como modelo para

impulsar esta expansión: Avanza Park San Bernardo, uno de los centros que cuenta con grandes clientes que tienen una de las operaciones más automatizadas de la región; y Avanza Park Pudahuel 5, centro logístico con el cual buscan lograr la certificación LEED Oro, estándar que mide eficiencia energética, uso de agua, calidad ambiental y materiales sostenibles. “Este centro se ha convertido en un referente en eficiencia energética en Chile. Al contar con grandes clientes desde el inicio y establecer un nuevo estándar, decidimos integrar desde la etapa de construcción el proceso de certificación LEED”, asegura el Gerente de Expansión de Grupo Campos.

A ello se suma su experiencia internacional, como el hub logístico desarrollado en Albacete, España, para Airbus Helicopters: un centro de 50 mil m<sup>2</sup> con calificación energética A y certificación BREEAM Very Good, abastecido por un parque solar que permite un balance energético cero. “Esta experiencia permite replicar buenas prácticas como la flexibilidad operativa, los plazos firmes y el compromiso con la sostenibilidad”, agrega el ejecutivo.

“Creemos que la necesidad de espacios logísticos no se detiene”, concluye el profesional. De hecho, el holding avanza en su expansión sostenible en Perú y Colombia. En Lima, ya cuenta con un socio local para desarrollar un parque industrial de 50.000 m<sup>2</sup> con modelo multientente, mientras que en Bogotá trabaja en la compra de terrenos y permisos de urbanización. Ambos mercados, destaca Núñez, exigen hoy infraestructura más profesional y eficiente. /NG