

La gran apuesta de Bodegas San Francisco en Perú: de un terreno en Lima a operar 1,5 millones de m²



■ A 40 años de su creación en Chile, la firma consolida su silenciosa expansión en el país vecino con activos clave para el e-commerce.

POR MARÍA GABRIELA ARTEAGA

A 16 años de haber cruzado la frontera hacia el norte, Bodegas San Francisco (BSF) vuelve a marcar un punto de inflexión en sus 40 años de historia con una operación clave: la compra de la peruana Aldea Logística, por US\$ 160 millones.

La transacción no solo refuerza su presencia fuera de su país de origen, sino que consolida su posición como uno de los actores más relevantes en infraestructura logística.

El negocio, que se anunció en mayo y se firmó el 2 de junio, complementa la silenciosa estrategia que ha llevado a cabo la compañía en territorio peruano desde 2009.

“Nunca habíamos salido de Chile porque el mercado local era suficientemente grande y atractivo. Pero la oportunidad en Lima era evidente y se nos presentó de la mano de un cliente muy importante: Cencosud”, relataron a **DFESUD** desde la empresa.

El primer paso

Corría el año 2008 cuando ejecutivos de BSF recibieron una llamada desde Perú: una invitación del Grupo Algeciras -sociedad chilena

propiedad de Eduardo Elberg, socio de Patio- para evaluar el desarrollo de bodegas en Lima. Lo que comenzó como una exploración de mercado se transformó al tiempo en una decisión estratégica.

Un año después, BSF adquirió su primer terreno en Villa El Salvador, una zona con alta demanda logística, pero con escasa disponibilidad de suelo. Desde ahí, el camino fue rápido: en poco tiempo levantaron 80 mil metros cuadrados (m²) y arrendaron sus primeras instalaciones al holding de la familia Paulmann. Luego vinieron nuevas compras en Lurín, Punta Hermosa y más al sur de la capital peruana.

“Exportamos nuestro modelo chileno, prácticamente tal cual, y funcionó a la perfección”, aseguraron desde la empresa.

Hoy, la empresa desarrolla uno de sus hitos más ambiciosos: Logiscity, un mega centro logístico para el que proyecta 1,5 millones de m² construidos, lo que lo convertiría “en el más grande de Sudamérica”.

“Logiscity representa nuestra mirada de largo plazo. No es una promesa, es un proyecto en ejecución y refleja cómo entendemos el

PRESENCIA DE BSF

INDICADOR	CHILE	PERÚ
m ² construidos	1.725.000	930.000
N° de centros logísticos	12	3
Clientes activos	1.000	450
Años de operación	40	16
Inversión reciente	—	US\$ 160 millones
Proyecto en desarrollo	Lo Aguirre	Logiscity

FUENTE: BSF

crecimiento: con impacto, escala y responsabilidad”, afirmó a este medio el director de BSF Chile y Perú, Alberto Fluxá.

El aporte de Aldea

La apuesta por Aldea no fue improvisada. La compañía había desarrollado un modelo ágil,

descentralizado y orientado a la distribución de última milla, algo que BSF no tenía en su portafolio.

Con múltiples ubicaciones cercanas al centro de Lima, y con bodegas de más de 12 metros de altura, la adquisición es vista como una oportunidad para complementar la oferta en *e-commerce* y el *fulfillment*.

Según el gerente general de Algeciras y director de BSF Perú, Andrés Solari, “esta transacción representa un paso estratégico para seguir construyendo liderazgo en el mercado logístico peruano, que hemos desarrollado en conjunto con el Grupo Algeciras desde 2009”.

Oportunidad para crecer

Desde la óptica de BSF, Perú presenta hoy un entorno propicio

para hacer negocios. Las razones abundan: trámites más ágiles, permisología menos restrictiva y un mercado aún en vías de maduración.

“En Perú la palabra ‘permisología’ no existe”, señalaron desde la firma al ser consultada por el contraste con la actualidad en Chile.

Pese al escenario, BSF no pierde de vista su negocio en el mercado natal, al que considera mucho más maduro pues cuenta con una penetración del canal supermercado por sobre el 85% (en Perú está en 25%) y una disponibilidad de metros cuadrados mucho mayor.

El país sigue siendo su base operativa, con 1.725.000 m² construidos y 12 centros logísticos. Los esfuerzos están enfocados ahora en el desarrollo del proyecto Lo Aguirre (en Pudahuel), que obtuvo en mayo su permiso ambiental.

Este punto contempla pasar de 150 mil m² a más de 650 mil m² construidos en los próximos ocho años, bajo un modelo multiclientes.

Por el momento, la firma no ve un horizonte más allá de estos dos mercados. Aunque en el pasado exploró Argentina y Colombia, no vio la oportunidad de replicar las ventajas competitivas que tiene en los otros países.

US\$ 160 MILLONES
 PAGÓ BSF PERÚ POR ALDEA LOGÍSTICA.