

WEB | EMPRESAS | PROVEEDORES ESTRATÉGICOS



SCAN QR E INGRESA A
 WWW.CAMPOS-CHILE.CL

GRUPO CAMPOS ACELERA SU EXPANSIÓN INTERNACIONAL Y NUEVOS DESARROLLOS MARCAN UN MOMENTO CLAVE

CON UNA MIRADA PUESTA EN EL CRECIMIENTO SOSTENIDO Y LA CAPACIDAD DE ADAPTARSE A LAS NUEVAS DEMANDAS DEL MERCADO LOGÍSTICO-INDUSTRIAL, GRUPO CAMPOS VIVE UNO DE SUS MOMENTOS MÁS DINÁMICOS. NUEVOS PROYECTOS, EXPANSIÓN INTERNACIONAL Y UNA OFERTA INTEGRAL MARCAN EL CAMINO DE ESTA COMPAÑÍA QUE YA DEJÓ HUELLA EN CHILE Y AHORA PISA FUERTE EN COLOMBIA Y PERÚ.

El mercado inmobiliario industrial ha demostrado ser uno de los pocos sectores que no solo resistió los embates de la inestabilidad política y económica de los últimos años, sino que logró fortalecerse.

Así lo vive y lo proyecta Grupo Campos, empresa con presencia en Europa y Latinoamérica, que desde Chile -sede de la compañía en Latam- ha impulsado una propuesta de alto estándar, eficiente, flexible y con visión de largo plazo.

“El único rubro que ha funcionado durante el último tiempo ha sido principalmente el industrial. Crisis, tasas altas, estancamiento habitacional. Mientras todo eso se detuvo, el segmento logístico siguió avanzando, impulsado por el crecimiento del e-Commerce y la necesidad de eficiencia en la última milla”, comenta Rodrigo Núñez, Gerente de Expansión del grupo.

CHILE: UNA BASE SÓLIDA QUE NO DEJA DE CRECER

Con desarrollos inmobiliarios que van desde bodegas logísticas a medida para grandes empresas hasta condominios de bodegas con bodegas desde los 100 m² (a través de su marca Avanza Park), el grupo

ha logrado consolidar una propuesta versátil, adaptable y con alto estándar técnico. Entre los proyectos que hoy lideran la operación destacan Avanza Park Pudahuel 5, el primer centro logístico con certificación LEED Oro desde la construcción.

“Este proyecto lo cerramos con una empresa suiza-alemana que requería cumplir exigentes parámetros de sustentabilidad definidos por su casa matriz. Aquí combinamos eficiencia operativa con cuidado medioambiental, algo que ya es parte esencial de nuestra propuesta de valor”, explica Núñez.

Otro desarrollo emblemático es el nuevo Avanza Park Lo Espejo, ubicado en una de las zonas industriales más consolidadas de Santiago, con acceso directo a Auto-pista Central.

El parque considera más de 100.000 m² de bodegas logísticas de alto estándar, en un modelo multicliente altamente demandado. Agrosuper, y la tercera bodega de 70.000 m² será un centro multicliente el

cual tendrá la opción de que clientes que necesiten frío arrienden desde una operación pequeña hasta una gran bodega logística de frío, algo casi inexistente hoy en el mercado”, detalla Rodrigo.

Este último desarrollo es particularmente innovador, pues la actividad logística de frío tiene características que, en muchas ocasiones, obliga a las empresas a asumir contratos innecesarios en términos de espacio y de operación.

“La idea es flexibilizar la operación de frío. Si un cliente necesita arrendar 5.000 m² de congelado, se lo entregamos en cuatro meses. Pero si necesita solo 200 m² de refrigerado, también buscamos una solución. Queremos romper con el paradigma de que tener frío significa construir desde cero”, afirma el ejecutivo.

FLEXIBILIDAD, INTEGRACIÓN Y VISIÓN

Uno de los mayores diferenciales del grupo está en su modelo de integración vertical. Desde el diseño arquitectónico hasta la construcción, pasando por la asesoría operativa y la operación misma, Grupo Campos ofrece una solución end to end.

“Nosotros desarrollamos todo en casa: arquitectura, construcción, operación. Incluso contamos con nuestro propio operador logístico, WeStorage, que puede apoyar al cliente en el diseño y ejecución de su operación. Esa integración nos permite adaptar los

proyectos a medida y ser muy eficientes con los plazos”, afirma Núñez.

Esa capacidad de adaptación ha sido clave para enfrentar los desafíos del mercado actual. “Cuando cerramos con un cliente, comprometemos fechas firmes. Si eso implica mover recursos desde otros proyectos, lo hacemos. Ese dinamismo nos

Rodrigo Núñez
 Gerente Expansión
 Grupo Campos





permite responder donde otros desarrolladores hoy están paralizados”, destaca. Este modelo de integración es también vital al momento de responder a las necesidades operativas de los clientes.

“Si en medio del proyecto, nuestro cliente necesita realizar un cambio para potenciar su logística, nosotros nos ponemos a su disposición para encontrar la mejor solución”, agrega el gerente de expansión.

PROYECCIÓN REGIONAL: PERÚ Y COLOMBIA

Tras consolidarse en Chile y con una experiencia exitosa en Europa, Grupo Campos está expandiendo sus operaciones regionales. En Perú, acaba de cerrar una alianza estratégica con un grupo local para el desarrollo de un nuevo parque industrial de 50.000 m², bajo un modelo multicliente con altos estándares de diseño y operación.

“Perú es un mercado con muchas oportunidades y con un rezago evidente respecto a Chile. Hay mucho por profesionalizar, por elevar el estándar. Creemos que podemos hacer una diferencia real”, afirma

Núñez. En paralelo, la empresa está dando un paso clave en Bogotá, Colombia, donde ya están en proceso de adquisición de los primeros terrenos.

“Vemos una ciudad con alta demanda y muy poca oferta de calidad. Las tasas de interés están altísimas, lo que frena a los desarrolladores locales. Ahí vemos una oportunidad clara. Vamos a entrar con financiamiento propio, porque confiamos en el potencial de este mercado”, explica.

CONSTRUIR HOY PARA LO QUE VIENE MAÑANA

Mientras muchos desarrolladores han detenido sus inversiones, Grupo Campos redobla la apuesta. “Creemos que la necesidad de espacios logísticos no se detiene. Si no es en tres meses, será en seis. Pero va a llegar. Y nosotros vamos a estar preparados”, concluye Rodrigo Núñez.

La apuesta del grupo es clara: seguir creciendo, expandiendo su huella regional y anticipándose a las nuevas necesidades del mercado industrial, con una visión clara, estándares europeos y una flexibilidad que hoy marca la diferencia.

TRES UNIDADES DE NEGOCIO, UNA VISIÓN COMÚN

Grupo Campos estructura su operación en tres grandes unidades complementarias:

1. Desarrollos logísticos a gran escala, para clientes con superficies desde los 2.000 m².
2. Avanza Park, su línea de condominios de bodegas desde 100 hasta 2.000 m², que pueden arrendarse o comprarse (según el proyecto), con infraestructura moderna y altos niveles de seguridad.
3. WeStorage, su brazo de operación logística, que presta servicios desde el almacenaje hasta la gestión completa de la operación.