

Grupo Campos Chile

Crecimiento equilibrado y desarrollo logístico de alto estándar hacia 2026



Rodrigo Núñez, Gerente de Expansión de Grupo Campos.

¿Cuáles son las principales proyecciones de Grupo Campos para 2026?

De cara a 2026, en Grupo Campos Chile proyectamos un crecimiento sostenido, alineado con una estrategia de desarrollo responsable y de largo plazo. Nuestro foco estará puesto en seguir ampliando la oferta de infraestructura logística de alto estándar, anticipándonos a la creciente demanda por espacios bien ubicados, flexibles y preparados para las necesidades actuales y futuras de los clientes.

Más que un crecimiento acelerado, buscamos un crecimiento equilibrado, que nos permita consolidar proyectos, fortalecer relaciones comerciales y acompañar a nuestros clientes en sus propios procesos de expansión. Esto implica seguir invirtiendo en nuevos desarrollos, optimizar los activos existentes y reforzar nuestra presencia como un actor confiable dentro del ecosistema logístico e inmobiliario industrial del país.

¿En qué líneas de negocio estará puesto su foco estratégico este año?

El foco estratégico estará principalmente en el desarrollo de bodegas y centros logísticos de alto estándar, con especial énfasis en calidad constructiva, eficien-

cia operativa y sostenibilidad. Estamos trabajando en proyectos que respondan a las nuevas exigencias del mercado, tanto en términos de diseño como de certificaciones, incorporando criterios que hoy son clave para clientes locales e internacionales.

Además, pondremos especial atención en soluciones que permitan mayor flexibilidad para los clientes, entendiendo que las operaciones logísticas son cada vez más dinámicas. Esto implica adaptar espacios a distintos rubros, tamaños de operación y etapas de crecimiento, siempre con una visión de largo plazo y con infraestructura preparada para procesos más complejos y tecnológicamente avanzados.

¿Qué desafíos visualiza como prioritarios para enfrentar el 2026?

Uno de los principales desafíos será mantener altos estándares de ejecución en un contexto de crecimiento y mayor complejidad operativa. Esto implica una gestión muy rigurosa de los procesos constructivos, operacionales y comerciales, asegurando que cada proyecto cumpla con los niveles de calidad, eficiencia y seguridad que exige el mercado. A nivel de gestión, otro desafío relevante será coordinar de manera eficiente a los distintos actores involucrados —equipos internos, proveedores, clientes y partners—, incorporando mejores prácticas y herramientas que per-

mitan una toma de decisiones más ágil y basada en información. También será clave adaptarse a un entorno regulatorio y económico dinámico, sin perder foco en la propuesta de valor que ofrecemos.

¿Cómo espera que evolucione la relación con clientes y partners?

Esperamos que la relación con nuestros clientes y partners estratégicos evolucione hacia vínculos cada vez más colaborativos y de largo plazo. Hoy los clientes no solo buscan un proveedor de infraestructura, sino un socio que entienda su negocio, sus proyecciones y sus desafíos operativos, y en ese sentido queremos seguir fortaleciendo ese rol.

Con nuestros partners estratégicos, el objetivo es profundizar alianzas que nos permitan desarrollar proyectos más integrales, innovadores y alineados con estándares internacionales. Creemos que el crecimiento hacia 2026 estará fuertemente marcado por la capacidad de trabajar en conjunto, generar confianza y construir soluciones que aporten valor real y sostenible en el tiempo. /NG

Más información en
www.campos-chile.cl

