

Marketing Partner

Logistec

www.revistalogistec.com



¿COMO MAXIMIZAR LA RENTABILIDAD OPERATIVA?



LOGISTEC
EDICION
147
ABR/MAY 2025

SUPPLY CHAIN: CINCO ESTRATEGIAS PARA OPTIMIZAR UN CD
ECOMMERCE: SOBREVIVIR AL E-COMMERCE EN CHILE: "CASO DAFITI"
TECNOLOGÍA: LOS DATOS PUEDEN TRANSFORMAR LA LOGÍSTICA
TRANSPORTE: INNOVACIÓN Y EFICIENCIA

www.logistecshow.cl
14|15 MAYO
2025 Powered by
Revista
Logistec



Formato
Presencial
Pre Acreditar
Escanea el
Código QR



LOGISTEC 2025
SHOW MAYO 2025
www.logistecshow.cl



▶ CLASIFICACIÓN INTELIGENTE Y EFICIENTE

Agiliza la logística con el Sorter 3D, una solución compacta y eficiente que optimiza el espacio y mejora la precisión en la clasificación de forma automatizada. **Mayor velocidad, menor margen de error y operación continua** para un flujo de trabajo sin interrupciones.

Mushiny



REDUCCIÓN DE COSTOS

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

IMPLEMENTACIÓN RÁPIDA

ALTA FLEXIBILIDAD

CLASIFICACIÓN EFICIENTE

✉ contacto@stgchile.cl

☎ (+56 2) 2 392 5000

📍 Av. Américo Vespucio Sur #991, Las Condes - Santiago de Chile



Optimiza tu operación con tecnología inteligente

EXPLORA NUESTROS CASOS DE ÉXITO CON **Mushiny**



Avanza
park  **LA DIVISA**
S A N B E R N A R D O

Condominios de **bodegas**

Le damos flexibilidad a tu negocio

ARRIENDA
desde **269** m²



avanzapark.cl | +562 2501 0000

ENTREGA INMEDIATA

ARANCELES, COMERCIO Y LOGÍSTICA: CUANDO LA EFICIENCIA SE CONVIERTE EN ESCUDO

A inicios de abril, el comercio global recibió una nueva sacudida. El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, anunció un paquete de aranceles a decenas de países como parte de su estrategia proteccionista. Chile no quedó fuera: se aplicará un impuesto del 10% a todos los productos que ingresen al mercado estadounidense. Otras economías, en tanto, enfrentarán tasas incluso más altas: 34% para China, 26% para India, 25% para Corea del Sur, 24% para Japón y 20% para la Unión Europea.

Las reacciones no se hicieron esperar. Gobiernos, empresas y expertos han advertido el impacto directo en las exportaciones y en la competitividad internacional.

Pero más allá del plano político, esta medida vuelve a poner en el centro del debate un tema que nos convoca directamente: la necesidad de contar con operaciones logísticas más inteligentes, ágiles y eficientes.

Cuando los costos aumentan por factores externos, la logística debe transformarse en una ventaja competitiva. ¿Cómo enfrentar escenarios de incertidumbre sin perder rentabilidad? ¿Qué tecnologías pueden ayudarnos a anticipar, rediseñar o absorber impactos sin afectar el servicio al cliente? ¿Qué tan flexibles son nuestras redes

de distribución y nuestros contratos con proveedores?

Esta edición de Logistec se sumerge en el mundo de la eficiencia y optimización. A través de entrevistas y artículos especializados, presentamos estrategias y acciones para optimizar procesos logísticos, reducir costos, mejorar la rentabilidad y fortalecer la resiliencia operativa. Porque si bien no podemos controlar las decisiones arancelarias, sí podemos controlar cómo nos preparamos para ellas.

Y como si esto fuera poco, esta edición también incluye un imperdible: el catálogo oficial de expositores que darán vida a Logistec Show 2025, la feria más importante de la industria logística chilena. Un espacio de encuentro, innovación y negocios donde se proyecta el futuro del sector y se construyen nuevas alianzas que marcarán los próximos años.

Necesitamos organizaciones capaces de adaptarse a la velocidad del cambio, con una visión estratégica que integre tecnología, talento y sostenibilidad. En tiempos de tensión comercial, la eficiencia logística no solo es una herramienta: es el escudo que protege al comercio y mantiene el motor del abastecimiento en movimiento.

2

INNOVACIÓN Y EFICIENCIA, LA VÍA PARA OPTIMIZAR EL TRANSPORTE DE CARGA TERRESTRE



70

74

TRANSPORTE: ASEGURAR LA CARGA, ASEGURAR LA CADENA

80

LAS EMPRESAS ESTÁN FOMENTANDO UNA CULTURA POSITIVA Y RESPONSABLE

82

DESARROLLO CON ENFOQUE TERRITORIAL, LA EXPERIENCIA DEL PTI EN RENCA



18

CINCO ESTRATEGIAS PARA OPTIMIZAR UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN Y MEJORAR LA OPERACIÓN LOGÍSTICA



36

SOBREVIVIR AL E-COMMERCE EN CHILE: LECCIONES DEL "CASO DAFITI"



60

LOS DATOS PUEDEN TRANSFORMAR LA LOGÍSTICA... PARA BIEN O PARA MAL

CONECTAMOS LAS SOLUCIONES DE HOY
CON LOS DESAFÍOS DEL MAÑANA



Formato
Presencial
Pre Acceptor
Escoño el
Código QR



www.logistecshow.cl
14|15 MAYO
2025 Powered by
Revista
Logistec



Con la participación de más de 80 empresas expositoras, descubre las últimas innovaciones que están transformando la industria. Participa en conferencias clave con los expertos más influyentes y conéctate con proveedores y soluciones estratégicas para impulsar tu negocio.

En esta edición nos acompañan:

 Southern Technology Group stglatam.com C1	 tarpulin.cl C2	 jungheinrich.cl C3	
 avanzapark.cl 1	 westorage.cl 5	 calycochile.cl 9	 BODEGAS SAN FRANCISCO bsf.cl 13
 A member of the KWE Group apllogistics.com 15	 www.logistecshow.cl 17	 Customized Global Logistics emotrans.com 21	 BODENOR FLEXCENTER bodenorflexcenter.cl 23
 A TRG COMPANY borealttech.com 25	 TECNOLOGIA EN ALMACENAMIENTO mindugar.cl 27	 danich.cl 29	 PRODUCCIONES PARA LA LOGISTICA innvatti.com 31
 SOLUCIONES LOGISTICAS intersystems.cl 35	 ar-racking.com 39	 TECNOLOGIA, DESARROLLOS, SERVICIOS tds.cl 41	 LOGISTICA Y COMERCIO EXTERIOR E INDIANA interborders.com 43
 patio.cl 49	 egakat.cl 51	 friosan.cl 53	 megacentro.cl 63
 UNIVERSIDAD DE COCUMILLA INICIATIVA FUNDADA EN 1952 limchile.cl 65	 centralbodegas.cl 67	 esnova.cl 69	 id-logistics.com/cl 73
 elevaexpertos.cl 75	 LOGISTICA - PUDAHUEL espaciobodegas.cl 77	 techfy.cl 81	 gpschile.com 83
 EXPERTOS EN GAMIFICACION transgamboa.cl 85	 silo-logistica.cl 89	 evolug.cl 91	 tasalogistica.cl 95

LA REVISTA #1
para los Logísticos de Chile

AÑO 24 EDICION 147
303 EDITORIALES S.A.
Av. El Salto 4491
Huechuraba - Santiago - Chile
Tel.: 56 9 74996046
www.revistalogistec.com
revista@revistalogistec.com

DIRECTOR EJECUTIVO
Fernando Rios M.
fernando.rios@revistalogistec.com

DIRECTORA COMERCIAL
Paula Cortés L.
paula.cortes@revistalogistec.com

EDITOR PERIODÍSTICO
Claudia Sánchez M.
claudia.sanchez@revistalogistec.com

PERIODISTAS
Mariel Jara M.
mariel.jara@revistalogistec.com

María Victoria Moya
mariavictoria.moya@revistalogistec.com

MARKETING DIGITAL
Miguel Chandia
miguel.chandia@revistalogistec.com

SUSCRIPCIONES
Mercedes Mura
mercedes.mura@revistalogistec.com



REVISTA LOGISTEC ES IMPRESA EN CHILE Y ES UNA PUBLICACION DE 303 EDITORIALES S.A. | Se prohíbe la reproducción parcial o total sin el consentimiento escrito por parte de 303 EDITORIALES S.A. Reservados todos los derechos, las opiniones vertidas son de exclusiva responsabilidad de quienes las emiten.



VISITA STAND **M32**

Somos una empresa familiar con experiencia en el almacenaje industrial y productos a medida. Estamos en el mercado desde hace más de 25 años transformando el acero en soluciones logísticas integrales y personalizadas para nuestros clientes.

La seguridad es parte de nuestro compromiso, por ende, trabajamos bajo el marco normativo del diseño sismo resistente.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C20**

Lideramos el movimiento de materiales con soluciones innovadoras y hechas a la medida. Mejoramos procesos y aumentamos la eficiencia.

Desarrollamos soluciones para la intralogística, como picking, packing, sorting y conveyors Hytrol, empleando perfiles de aluminio estructurales. Somos la elección ideal para quienes valoran calidad, tecnología y alto rendimiento en cada proyecto. ¡Con nosotros, tu logística se transforma en éxito!

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C29**

"APL Logistics ofrece soluciones innovadoras para la cadena de suministro global en los mercados de automoción, consumo, industrial y minorista. Estas soluciones incluyen productos de Gestión de Pedidos, Distribución y Cumplimiento, Despacho de Aduanas y Transporte distribuidos en todo el mundo."

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **N3**

AR Racking Chile es una empresa especializada en diseñar, fabricar, calcular e instalar sistemas de almacenaje industrial y racks metálicos para todo tipo de cargas, cumpliendo con los estándares internacionales más estrictos. Con un índice de exportación superior al 90% en la actualidad AR Racking tiene presencia comercial en más de 60 países.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **P3**

"BSF es la empresa de bodegaje más grande y con mayor trayectoria en Chile, respaldada por 40 años de experiencia y 12 centros logísticos distribuidos a lo largo del país. Ofrecemos arriendo de espacios para almacenaje y operaciones logísticas, desde 25 m² hasta centros de distribución de más de 50.000 m², con acceso a servicios complementarios y sistemas de seguridad de última tecnología operativos 24/7."

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **N4**

Parques Logísticos con 30 años en la industria, cumpliendo con los requerimientos que tu negocio requiere. Alta tecnología para la entrada y salida de productos, pilones de seguridad y pincha ruedas anti robos. Zona de picking, compuertas y rampas para el rápido acceso y salida de mercancías. Bodegas de gran formato desde 3000 m² equipadas con oficinas, baños y camarines de acuerdo a los requerimientos de los clientes.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **N13**

"Bodestan ofrece soluciones de almacenaje industrial en Chile con sistemas certificados de alta calidad como racks selectivos, drive-in, miniracks, carro satélite y más. Representamos a POLYPAL, líder europeo con más de 100 años de experiencia. Optimizamos espacios con seguridad, eficiencia y asesoría personalizada."

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C38**

TRG Boreal ofrece soluciones integrales en automatización logística, combinando tecnologías de recolección de datos, visión artificial, robótica y software especializado. Con presencia en Argentina, Chile, Colombia y México, acompañamos a empresas líderes en su transformación digital y operativa.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



3 Operador Logístico PL

Terceriza tu logística con nosotros

Tú vendes y nosotros hacemos el resto



Recepción de inventario



Almacenamiento eficiente



Procesamiento de pedidos



Control de calidad



Envío rápido y seguro



ESCANEA Y OBTÉN MÁS INFORMACIÓN DE NUESTROS SERVICIOS



VISITA STAND **C4**

Cantech participa en el desarrollo de proyectos que hacen más eficientes operaciones de logística, manufactura, retail, y taller. Brinda valor con incrementos en productividad humana, eficaces formas manejar materiales, reducción de consumo energético, y sostenibilidad. Somos especialistas en distribución de productos de alta tecnología que aceleran modelos establecidos de producción, o de negocios, para hacerlos más limpios, más eficientes o más rentables.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M29**

CoGri-GesPaP, parte de CoGri Group, es líder en el diseño, supervisión, certificación y remediación de pisos industriales de hormigón. Certificamos planicidad bajo normativas internacionales, asegurando un desempeño óptimo en sistemas automatizados y VNA de alta densidad. Desde Chile, brindamos soluciones innovadoras para la logística y la industria en LATAM.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M12**

Empresa chilena seria y flexible, especializada en el desarrollo y arriendo de centros logísticos o bodegas de alto estándar. Ofrecemos CDs modernos y estratégicamente ubicados destacando por nuestro alto estándar, flexibilidad para ajustarnos al cliente y precios muy competitivos.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M27**

Presencia en todo Chile, alcance global. En DB Schenker conectamos el mundo con soluciones logísticas de vanguardia. Ofrecemos transporte aéreo, terrestre, marítimo y soluciones personalizadas de almacenes y bodegas (Contract Logistics). Optimizamos tu cadena de suministro con almacenamiento inteligente, seguro y distribución eficiente. ¡Confía en nuestra experiencia para transformar tu negocio!

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M10**

DC LOGISTIC es una empresa especializada en Comercio Exterior. Brindamos soluciones integrales puerta a puerta en importaciones y exportaciones, con transporte aéreo, marítimo y terrestre, agenciamiento de aduanas, seguro de carga y servicio personalizado. Contamos con cobertura global y aliados estratégicos en los cinco continentes.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M35**

Somos una empresa chilena con más de 45 años de experiencia, dedicada a ofrecer soluciones integrales en codificación, identificación y trazabilidad. Combinamos equipamientos y tecnologías avanzadas para optimizar procesos en sectores industriales y logísticos, mediante proyectos RFID y etiquetado eficiente, mejorando la precisión y agilidad de las operaciones de nuestros clientes.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M1**

Dercoma, líder en maquinarias con más de 40 años de trayectoria, se une a Inchcape Américas, la mayor distribuidora automotriz del mundo, para ofrecer soluciones integrales a sus clientes. Juntos, representan un destacado portafolio en agro, transporte, construcción, logística, electromovilidad y arriendo, con marcas de prestigio como JCB, JAC, Komatsu Forklift, Still, Hangcha, Massey Ferguson, Landini, Claas, Jacto y JLG, entre otras.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **N9**

Empresa chilena con más de 25 años de experiencia, especializada en soluciones tecnológicas avanzadas para la automatización de procesos industriales y comerciales. Desde su fundación en 1999, ha sido pionera en el desarrollo y comercialización de sistemas de identificación mediante códigos de barras y RFID, consolidándose como líder en el mercado de soluciones de autoidentificación y gestión de inventarios.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl

driv.in

VISITA STAND **C9**

Drivin es un sistema de gestión de transporte en la nube (TMS SaaS) diseñado para optimizar los procesos logísticos de empresas con operaciones intensivas de transporte. Conecta a todos los actores de la cadena logística, a través de módulos independientes, adaptables a las necesidades de cada cliente y escalables.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl

eleva

VISITA STAND **M34**

En eleva convertimos desafíos en oportunidades. Combinamos experiencia ejecutiva, pensamiento estratégico y acompañamiento cercano para lograr mejoras reales: eficiencia operativa, liderazgos fortalecidos, equipos comprometidos y decisiones estratégicas bien fundamentadas. Más que consultores, somos aliados del crecimiento.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl

ENNAT
INDUSTRIAL PROTECTIONS

VISITA STAND **C27**

ENNAT es una empresa especializada en el diseño, fabricación e instalación de protecciones industriales para operaciones logísticas, como bodegas, centros de distribución y plantas de producción. Siendo la única empresa a nivel mundial que combina acero con caucho, como material principal para la absorción de impactos, para proteger infraestructuras, personas y activos en zonas de alto tráfico de grúas horquillas y montacargas.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl

e) digital

VISITA STAND **C28**

En Entel Digital, desarrollamos soluciones tecnológicas seguras, flexibles y basadas en datos. Integramos servicios gestionados de TI con tecnologías de clase mundial, facilitamos la transición a modelos cloud con ciberseguridad avanzada, garantizando disponibilidad, integración y gestión eficiente de los datos.

Además, impulsamos la digitalización a través de IoT e inteligencia artificial.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl

ESE
MAQUINARIAS

VISITA STAND **N7**

En ESE Maquinarias somos expertos en soluciones intralogísticas. Ofrecemos equipos 100% eléctricos con batería de ion litio, grúas horquilla, apiladores, transpaletas y más. Contamos con equipos especiales para espacios reducidos y racks de gran altura. Soluciones flexibles y personalizadas que permiten reducir costos y optimizar la operación logística al máximo a través de tecnología de punta.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl

Esnova
Racks SpA

VISITA STAND **C50**

Esnova Racks SpA es la empresa líder mundial en implementación de proyectos de almacenaje de carga palletizada y en cajas. Contamos con una planta de fabricación de estructuras 100% automatizada, lo que garantiza precisión y calidad en cada proyecto. Desarrollamos soluciones automatizadas, semiautomáticas y convencionales, destacando nuestro sistema Shuttle, racks selectivos, Drive In, Flow Rack, Minirack, entre otros.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl

espacio bodega
LOGÍSTICA - PUDAHUEL

VISITA STAND **C15**

Con ubicaciones estratégicas desde Antofagasta a Punta Arenas, ofrecemos soluciones logísticas con bodegas desde 2m² hasta 23.000m², equipadas con tecnología de vanguardia, altos estándares de seguridad y servicios complementarios, para una operación eficiente y flexible a las necesidades de particulares y empresas de todos los tamaños.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl

EVOLÓG

VISITA STAND **N11**

Evolog, líder en soluciones logísticas, se especializa en sistemas de almacenaje para todo tipo de industria y seguridad con sus barreras impacto resistentes Boplan. Con su enfoque en la innovación y sustentabilidad, llevan los proyectos al siguiente nivel.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M11**

Export Service es especialista en administración de riesgos logísticos. Te ayudamos a crear un entorno seguro y controlado. Acompañamos a freight forwarders y dueños de mercadería a operar con coberturas sólidas, procesos robustos y sin sorpresas. Transformamos el seguro y la seguridad en herramientas estratégicas para mover cargas con confianza.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **N2**

Gama Mobility es tu socio estratégico en soluciones de movilidad personalizadas a nivel nacional. Nos especializamos en ofrecer Leasing Operativo, Rent a Car y Renting. Nuestro valor agregado reside en el servicio integral y flexible que proporcionamos: desde el diseño de soluciones a medida, gestión completa de flota, incluyendo mantenimientos preventivos, seguros, y soporte especializado.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M33**

Nos especializamos en dar soluciones logísticas 360 grados, contemplando el almacenaje y transporte como también todos los servicios que tu carga necesite, siempre priorizando la seguridad y eficiencia de nuestros servicios. Gracias a la integración de nuestros servicios hemos logrado reducir los costos operativos de nuestros partners hasta en un 20%

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **N12**

En HD Hyundai Infracore Chile contamos con maquinaria coreana de alto rendimiento para minería, construcción, logística e industria en general. Ofrecemos equipos robustos, tecnología de punta y el mejor respaldo técnico del mercado. Somos tu socio estratégico para impulsar la productividad y el crecimiento de tu negocio.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C46**

Un futuro mejor depende de mejores cadenas de suministro. Esta es la principal creencia de Infios, fruto de la unión entre Körber Supply Chain Software, líder mundial en WMS, y MercuryGate, referente en TMS. Infios surge como una potencia global en el sector, reuniendo las mejores tecnologías para brindar soluciones personalizadas y orientadas a resultados para las cadenas de suministro del mundo.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M16**

Infor, parte del grupo Koch, es líder en soluciones de gestión empresarial en la nube, especializadas por industria. Ofrece WMS, ERP, SCM y más, brindando solidez y respaldo a empresas en Chile. Sus soluciones cloud, desarrolladas en AWS, garantizan estabilidad, seguridad y sostenibilidad. Con 15 mil clientes globales, Infor atiende sectores como Alimentos, Retail, Logística, Manufactura, Minería y Automotriz.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C18**

Empresa dedicada al diseño, fabricación y montaje de proyectos de estructuras de almacenaje, enfocada a mejorar la productividad de sus clientes. Cuenta con un versátil portafolio de productos y diseños, tales como las estructuras rack selectivo, drive in, estanterías de ángulo ranurado, entre otros.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C3**

Somos el partner tecnológico para la logística en Latinoamérica. Contamos con distintas soluciones innovadoras que permiten a las organizaciones potenciar sus procesos logísticos en los centros de distribución y en las tiendas. En Logistec Show, presentaremos nuestro sistema de gestión de almacenes, sistema de trazabilidad con RFID y nuestras soluciones de Pick&Put o Light con sus distintos modos de uso.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



OPERADOR LOGÍSTICO 4PL INTEGRAL

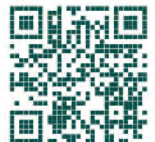


- TRANSPORTE
- DISTRIBUCIÓN
- WAREHOUSE
- SERVICIOS ESPECIALES
- TRANSPORTE AÉREO
- TRANSPORTE INTERNACIONAL



Más de **40 años**
DE TRAYECTORIA EN LA REGIÓN

WWW.CALYCOCHILE.CL





VISITA STAND **M4**

Intermech Chile S.A. es una empresa con más de 35 años de experiencia en importación y distribución de tecnología para bodegas, puntos de venta, control de inventario, acceso y autoatención. Ofrece soluciones integrales con equipos robustos, software adaptable y servicio técnico. Es partner Platinum de Honeywell con personal certificado.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C35**

Nos dedicamos a comercializar sistemas de almacenaje para bodegas y centros de distribución, tales como Racks para pallets, cajas y sistemas de automatización para Bodegas con alto standard de calidad y servicio al cliente. Los sistemas son fabricados por AGUIA SISTEMAS BRASIL en una planta automatizada con altos estándares de calidad, una capacidad de producción de 5.000 Ton/mes y cumplimiento estricto de la norma sísmica.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **P1**

Jungheinrich es una multinacional alemana líder en soluciones integrales de manipulación de materiales desde 1953. En Chile, contamos con presencia directa desde 2016, ofreciendo equipos, servicios y planificación especializada para optimizar cada operación, con el respaldo de más de 70 años de experiencia y calidad reconocida a nivel global.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C42**

Somos el operador logístico 3PL líder en Chile, con amplia experiencia en industrias como retail, pharma, frío y refrigerado. Estamos en la capacidad de brindarte una solución logística eficiente, ágil y adaptable para tu negocio respaldada por tecnología de punta. Pertencemos a Ransa, la plataforma logística end-to-end con presencia en 12 países de Latinoamérica, conectando la costa del Pacífico desde México hasta Chile.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M23**

Logipak optimiza los procesos logísticos de las empresas con pallets y soluciones plásticas recicladas, diseñadas para maximizar eficiencia y sostenibilidad. Adaptamos cada producto a las necesidades de industrias como e-commerce, alimentos, bebidas y minería, garantizando resistencia, higiene y reducción de huella ambiental. Con tecnología innovadora y personalización, impulsamos procesos ágiles y responsables.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C16**

LS Modulares es líder en soluciones modulares para centros de distribución y e-commerce en Latinoamérica. Fabricamos estructuras como flow racks, transportadores y estaciones de trabajo, que, aplicadas con precisión a sus necesidades, mejoran la eficiencia y la productividad. Empresas como Mercado Libre, BMW, DHL, K+N, ID Logistics, Walmart, Natura, Falabella y FedEx confían en nuestra calidad.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **N14**

Con 30 años de trayectoria, Megacentro se ha consolidado como líder en el sector logístico en Chile, ofreciendo soluciones integrales de bodegaje y oficinas. Contamos con más de 35 centros en 10 regiones del país y una superficie arrendable de más de 1.900.000 m², además de presencia en Perú y Estados Unidos. Brindamos infraestructura de primer nivel, con bodegas industriales, oficinas, locales comerciales y minibodegas, así como proyectos "Built to Suit".

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **P2M36**

Mindugar es líder en la industria, entregando soluciones de almacenaje, automatización y robótica. Fundada en 1970, cuenta con más de 54 años de experiencia en asesoría, ingeniería, fabricación y montaje de calidad. Con una planta de 55.000 m² y un equipo altamente calificado, destaca por su innovación y compromiso en sectores como retail, alimentos, farmacéutica y minería.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M31**

MMCall Chile forma parte de una red global especializada en telecomunicaciones inalámbricas. Nuestro objetivo es mejorar la comunicación, eficiencia y gestión en sectores como industria y logística. Ofrecemos sistemas como Payer de Llamado a Camiones, tecnología RFID para control de inventarios y sistemas Andón para alertas en procesos de producción. Soluciones modernas, funcionales y versátiles.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M3**

Empresa especializada en el control y gestión de plagas con más de 10 años de experiencia, ofreciendo soluciones efectivas y sostenibles para importantes empresas, entregando servicios que abarcan desde Arica hasta Puerto Montt. Sabemos lo importante que es mantener un entorno saludable y productivo, libre de plagas que puedan afectar la calidad de vida y la eficiencia laboral.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M25**

Baja tu inventario, posicóinalo eficientemente, aumenta productividad de tu CD y disminuye costos de transporte con OpticksAI. Ten visibilidad de tu cadena logística, ejecuta procesos automáticos, y obtén los resultados que necesitas, con nuestro Supply Chain Management Software. Además, puedes darle salida a tu sobrestock con nuestro Marketplace, siempre acompañado de nuestro agente AI.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



PATIO INDUSTRIAL

VISITA STAND **C53**

Patio Industrial es un socio estratégico en soluciones de bodegaje, con espacios adaptados a las necesidades de cada cliente. Disponemos de formatos como condominios de bodegas, centros de distribución, parques industriales, frigoríficos y Build to Suit. Contamos con 19 activos a nivel nacional, certificados, en puntos estratégicos con excelente conectividad y altos estándares de infraestructura.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C45**

Procesa es una fábrica chilena con más de 45 años de experiencia en soluciones de almacenaje. Ofrece racks para pallets, lockers, altillos, estanterías, y estanterías móviles, entre otros, adaptándose a las distintas necesidades logísticas e industriales del mercado. Más información en www.procesa.cl

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M26**

Software en línea para optimizar rutas de última milla y carga consolidada, apoyando con control y seguimiento de las mismas en base a generación de alertas, reportes y dashboards; además de un set de notificaciones de acuerdo al estado de las rutas y entregas en particular. Cuenta con mas de 500 clientes en Latinoamérica y España y una trayectoria de más de 13 años.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M30**

Rack Rental es la primera y única empresa en Chile especializada en el arriendo de estructuras de racks, aportando amplios beneficios, tanto financieros como operacionales. Con el modelo único de arriendo, las empresas no solo pueden adoptar una solución práctica y eficiente, sino también, tomar una acción responsable y respetuosa con el medio ambiente.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M24**

En RackService.cl nos especializamos en el blindaje y reparación de estanterías. Más de 45 años de experiencia nos avalan: optimizamos sus instalaciones para que funcionen con máxima eficiencia. Inspeccionamos, reparamos y certificamos sus racks. Agende su visita e informe gratuito. Evite riesgos con soluciones seguras y certificadas.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C2**

En Safety Machine ofrecemos soluciones que van desde proyectos llave en mano hasta productos específicos para la seguridad de tus trabajadores, las máquinas, la operación y las instalaciones de tu empresa. Somos distribuidor oficial de Pils, Satech, D-Flexx, Goboservice, Aso Safety y Airskin. Garantiza la seguridad de tus colaboradores, reduce riesgos y mantén tu línea productiva siempre operativa.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C48**

Mejora tus entregas de forma sencilla e inteligente. Monitorea tus rutas en tiempo real y entrega notificaciones en vivo, reduciendo tus costos y mejorando la satisfacción de tus clientes con el mejor software de Inteligencia Logística. Toma el control de tu operación y optimiza tu negocio con IA, planificando tus rutas de forma eficiente.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C13**

Con más de 40 años de experiencia, SKC representa en Chile a Toyota Industrial Equipment, líder mundial en equipos de logística y carga. Ofrecemos soluciones confiables con la calidad Toyota, soporte a nivel nacional y un servicio postventa que potencia la productividad y seguridad de tu negocio.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **N10**

SLI GROUP diseña, fabrica e instala sistemas de almacenaje para bodegas, cámaras de frío y centros de distribución de diversas industrias. Con presencia en varios países y con más de 40 años de experiencia de su equipo directivo y técnico. Buscamos apoyar la gestión de nuestros clientes mediante soluciones eficientes que aumenten la productividad de sus operaciones logísticas.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **N5**

Abordamos todos los sectores de la actividad económica, con soluciones donde la calidad del servicio, eficiencia y la rapidez en la entrega, son factores inherentes a nuestra compañía, basada siempre en la lealtad y compromiso. El propósito de todo el equipo profesional y técnico es apoyar y trabajar junto a nuestros clientes y proveedores de manera que su éxito sea también el nuestro.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl

VISITA STAND **N5**

Desde el almacén hasta la venta omnicanal, STG impulsa la maduración tecnológica con soluciones vanguardistas. En LogistecShow, presentaremos un ecosistema completo de tecnologías RFID para retail, incluyendo prevención de pérdidas, self-checkout, espejos y probadores inteligentes, además de una zona dedicada a automatización robótica y software para potenciar la eficiencia del negocio.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl

VISITA STAND **P4**

Symple es una empresa especializada en el diseño e integración de soluciones logísticas para centros de distribución, enfocada en maximizar la eficiencia operativa mediante tecnologías de automatización. Con oficinas en Chile y México, su modelo end to end abarca desde el levantamiento inicial hasta la implementación y soporte, logrando menos costos, más eficiencia y operaciones preparadas para el futuro.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl

VISITA STAND **C1**





TARPULIN® - Modular Buildings Bodegas Modulares, flexibles, transportables, reubicables y de rápido montaje, hasta 2.000m2 en 5 días hábiles. Piso Modular sustentable, ultra resistente, capaz de reemplazar una losa de hormigón, aptos para centros de distribución y racks logísticos. Proyectos llave en mano: Iluminación, climatización, tableros eléctricos, portones y más. Construye tu bodega 100% en arriendo y en menos de 30 días.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl

SEGURIDAD PARA TU NEGOCIO, TRANQUILIDAD PARA TI

-  Globos de vigilancia
-  Carro de bomberos en sitio
-  Brigada de intervención rápida (BIR)
-  Más de 2.000 cámaras y rondas 24/7



Contáctanos +562 27470000 | Contacto@bsf.cl | bsf.cl
Antofagasta | Santiago | Chillán | Temuco | Puerto Montt | Perú



VISITA STAND **M14**

Líder en soluciones tecnológicas para la logística y sus operaciones. Ofrece una gama variada y completa para dar soluciones integrales y adaptadas a las necesidades de cada cliente. Además de la venta y arriendo de hardware, ofrece ingeniería, soporte, software y desarrollo y servicio técnico, para darle la continuidad operacional a los clientes.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C23**

The Optimal Spin-off de Dictuc y fundada bajo el alero de la Pontificia Universidad Católica de Chile, lidera soluciones de software y consultoría para operaciones logísticas, optimizando redes, rutas inventarías y precios. Comprometidos con la excelencia, convierten desafíos en oportunidades.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **N1**

Somos un grupo de empresas que mejora la logística en Chile. Pallet Logistics, como Operador Logístico, ofrece soluciones de almacenaje, maquilado y distribución. Trailer Logistics, vende e implementa soluciones tecnológicas para transporte y almacenaje. Representamos marcas como Burgers, Joloda y SW Paratus. Soluciones logísticas de innovación, eficiencia, sustentabilidad y reducción de costos.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M42**

Transportes TVP ofrece soluciones logísticas desde La Serena hasta Chiloé, con más de 30 sucursales y cobertura en 200 destinos. Brindamos transporte de encomiendas y última milla, optimizando la entrega de productos para empresas y emprendedores. Retiramos en sus bodegas o recibimos en nuestras sucursales, con entrega final en sucursal o a domicilio, asegurando costos bajos y tiempos óptimos a precios mayoristas.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M15**

Ofrecemos Servicios de Almacenamiento para diversos tipos de carga, según las exigencias, normativas y estándares de cada industria; Servicios de Valor Agregado y Maquila; Preparación de Pedidos, Distribución & Transporte, servicios que optimizan las entregas con ruteos y agendamientos que maximicen la productividad del negocio; Logística E-commerce, que combina el mundo logístico con el tecnológico, garantizando la eficiencia operativa de una tienda on-line.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M28**

UGPS es una empresa líder en brindar soluciones tecnológicas para la gestión de flotas y activos, con el objetivo de optimizar la eficiencia y rentabilidad de tu negocio, mediante Rastreo Satelital Inteligente GPS junto a la primera Plataforma en Latinoamérica, desarrollada para mejorar la eficiencia operativa de las empresas, capaz de integrar todas tus operaciones en terreno de forma fácil, rápida y amigable.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C5**

UNIGIS es una Plataforma Cloud TMS que gestiona y optimiza de forma integral las operaciones de transporte y distribución. Permite planificar rutas, controlar entregas, monitorear flotas y automatizar procesos. Mejora la eficiencia operativa, reduce costos logísticos y brinda mayor visibilidad y control en toda la cadena de suministro.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C17**

Valgreti presentará en Logistec Show sus sistemas Enfasys PTL, los que permiten gestionar de mejor manera la logística al interior de un centro de distribución. También mostrará hardware compatible con los WMS como impresoras de códigos de barra, RFID, lectores de códigos de barra, antenas WIFI y print to cart, para equipar el centro de distribución.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl

GESTIÓN DE PEDIDOS DE CLASE MUNDIAL

En las cadenas de suministro de rápido movimiento de hoy en día, lo único que puede esperar es lo inesperado. Para lograr la demanda de los clientes, las empresas necesitan una planificación avanzada de pedidos, visibilidad predictiva del ciclo de vida y una ejecución ágil y oportuna.

PANOM es la solución de gestión de pedidos de extremo a extremo de APL Logistics, entregada a través de nuestros equipos de gestión de cuenta de clase mundial, soluciones digitales propias y una red global. PANOM permite la toma de decisiones del día a día que mitiga la interrupción del inventario y maximiza su rentabilidad, lo que permite adaptarse más rápido y ejecutar eficientemente.



🔗 CONECTAR DEMANDA Y OFERTA

🔗 COLABORACIÓN DE SOCIOS – SIMPLIFICACIÓN

🔗 MEJORAR LA EFICIENCIA OPERATIVA

🔗 EMBARQUES SUSTENTABLES

PARA APRENDER
MÁS ESCANEA
EL QR



CONECTAR DEMANDA Y OFERTA



Contacto Comercial: paola_ortuzar@apllogistics.com
WWW.APLLOGISTICS.COM



VISITA STAND **M37**

VCP Logistic es una empresa de transporte internacional con un enfoque centrado en el cliente. Ofrece transporte aéreo, marítimo y valor agregado, adaptándose a las necesidades específicas del cliente. Con un equipo de profesionales altamente capacitado y una red de socios estratégicos, garantiza la entrega segura y oportuna de las mercancías otorgando una experiencia satisfactoria end to end.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **M41**

Expertos en venta de instrumentos de medición y soluciones tecnológicas para la industria. Ofrecemos servicios de ingeniería, integración de sistemas, desarrollo de soluciones IoT y calibración de instrumentos. Innovamos para optimizar procesos, asegurar precisión y potenciar la eficiencia de tu operación.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C41**

VisualK y Ligo unen fuerzas para ofrecer soluciones innovadoras en gestión de inventarios y operaciones. Con esta alianza estratégica, integramos la potencia de SAP Business One con Ligo WMS, permitiendo a las empresas automatizar y optimizar sus procesos logísticos para lograr mayor eficiencia y precisión operativa.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **C43**

Webfleet es la solución de gestión de flotas de confianza global de Bridgestone. Más de 60.000 empresas en todo el mundo la utilizan para mejorar la eficiencia de sus flotas, apoyar a los conductores, aumentar la seguridad, cumplir con las normativas y trabajar de manera más sostenible. Durante más de 25 años, ha empoderado a los gestores de flotas con información basada en datos que les ayuda a optimizar sus operaciones. Más información en: webfleet.com

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **S6**

ALOG Chile A.G. reúne y representa a los diversos actores de la Industria Logística en Chile, entre ellos: Operadores Logísticos, Freight Forwarders, Almacenes Extraportuarios, Puertos y Proveedores para el rubro. Actualmente participan 90 empresas socias, segmentadas en tres categorías: Socios Activos, Socios Colaboradores y Socios Profesionales Independientes, concentrando, aproximadamente, el 80% del mercado nacional.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **S7**

Organización sin fines de lucro, impulsada por el Programa de Desarrollo Logístico de la Subsecretaría de Transportes, con el apoyo de CORFO, para promover el trabajo coordinado de la academia, el sector público y el mundo privado, para impulsar a Chile como líder mundial en logística. Facilitamos, articulamos y promovemos la existencia de bienes y servicios de interés público, que apoyen la toma de decisión y coordinación entre actores, e impulsen al sector logístico.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **S8**

WINS es una asociación que busca promover el crecimiento, desarrollo y participación activa de la mujer profesional en el rubro logístico que busca el aprendizaje continuo y empoderamiento de la mujer profesional en el rubro de la cadena de abastecimiento y logística.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



VISITA STAND **S5**

Resaltar la presencia de mujeres en la logística, promoviendo su rol esencial en el ámbito empresarial. Establecer redes de contactos para favorecer la integración laboral y el intercambio de experiencias entre nuestras socias. Impulsar el desarrollo de mujeres en la industria logística nacional, potenciando su liderazgo y contribuciones.

Agenda una reunión escaneando el QR desde la web app de Logistec Show



www.logistecshow.cl



LOGISTEC SHOW

Powered by Revista Logistec

NO TE QUEDES FUERA DE LA MAYOR VITRINA DE INNOVACIÓN LOGÍSTICA EN CHILE

14 Y 15 DE MAYO - ESPACIO RIESCO
ASEGURA TU VISITA - REGÍSTRATE HOY



Formato
Presencial
Pre Acreditar
Escanea el
Código QR



CONECTA CON LOS EXPOSITORES DESDE NUESTRA APP

Con la participación de más de 80 empresas expositoras, descubre las últimas innovaciones que están transformando la industria. Participa en conferencias clave con los expertos más influyentes y Conectate con proveedores y soluciones líderes para impulsar tu negocio.

SPONSOR 2025 - Conoce más en www.logistecshow.cl



ar racking
SISTEMAS DE ALMACENAJE

TRG / BOREAL4.0

MEGACENTRO



JUNGHEINRICH TARPULIN

TRAILER LOGISTICS

LOGISTEC SHOW ES EL PUNTO DE ENCUENTRO IDEAL PARA EMPRESAS QUE OFRECEN TECNOLOGÍA, EQUIPAMIENTO Y SOLUCIONES ESTRATÉGICAS PARA LA LOGÍSTICA.

CINCO ESTRATEGIAS PARA OPTIMIZAR UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN Y MEJORAR LA OPERACIÓN LOGÍSTICA

18

MEJORAR LA EFICIENCIA EN UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN ES CLAVE PARA REDUCIR COSTOS, AGILIZAR PROCESOS Y GARANTIZAR UN SERVICIO ÓPTIMO. DESCUBRE CINCO ESTRATEGIAS FUNDAMENTALES PARA OPTIMIZAR SU FUNCIONAMIENTO Y POTENCIAR LA COMPETITIVIDAD EN LA CADENA DE SUMINISTRO.



El almacenamiento y la gestión eficiente de un Centro de Distribución (CD) son pilares fundamentales en la operación logística de cualquier empresa. Estos espacios no solo cumplen la función de resguardar mercancías, sino que también juegan un rol clave en la rapidez y precisión con la que los productos llegan a su destino final.

El Centro de Distribución es un engranaje esencial dentro de la cadena de suministro, ya que facilita la consolidación de mercancías, la preparación eficiente de pedidos y la distribución ágil de productos a distintos puntos de entrega. Su correcto funcionamiento impacta directamente en la reducción de tiempos de tránsito, la optimización del transporte y el cumplimiento de las expectativas de los clientes. En un contexto donde la rapidez y la precisión son determinantes para la competitividad, contar con un CD optimizado es clave para asegurar el flujo continuo de la mercancía.

Además, un CD bien administrado mejora la capacidad de respuesta ante cambios en la demanda, reduce desperdicios y minimiza el impacto ambiental al hacer un uso más eficiente de los recursos. Con la evolución del comercio electrónico y el aumento de las expectativas de los clientes en cuanto a entregas rápidas y precisas, las empresas deben mirar hacia la optimización constante de sus centros de distribución para mantenerse competitivas en el mercado.

LA VISIÓN DE LOS EJECUTIVOS SOBRE LA OPTIMIZACIÓN

La optimización de un Centro de Distribución (CD) es una decisión estratégica fundamental que debe ser respaldada por una cultura organizacional que valore la innovación y la mejora continua. Fomentar este tipo de cultura dentro del equipo logístico es esencial, ya que permite identificar nuevas soluciones y enfoques creativos para resolver los desafíos operativos

que surgen constantemente. Un entorno que promueve la innovación asegura que los procesos logísticos se mantengan ágiles y adaptativos frente a las demandas cambiantes del mercado y los clientes.

La inversión en tecnología y automatización es otro pilar clave para la optimización de un CD. Herramientas como los sistemas de gestión de almacenes (WMS), la robótica y las tecnologías IoT permiten mejorar la eficiencia operativa, al mismo tiempo que reducen los costos y aumentan la precisión en los procesos. La implementación de estas tecnologías brinda una mayor flexibilidad y escalabilidad al centro de distribución, lo que contribuye a mejorar la productividad general.

El análisis constante de los datos operacionales también es fundamental para identificar áreas de oportunidad dentro del CD, ya que permite detectar posibles ineficiencias, prever problemas y tomar decisiones basadas en información precisa. Este enfoque no solo mejora la gestión interna, sino que también contribuye a la toma de decisiones estratégicas que optimizan el rendimiento del centro de distribución.

Mantenerse actualizado con las mejores prácticas y tendencias del sector también es crucial para la optimización de un CD. Los líderes logísticos deben estar al tanto de los avances tecnológicos y las nuevas soluciones operativas que están transformando la industria. Participar en conferencias, establecer redes con expertos del sector y realizar investigaciones continuas permite a las empresas implementar las últimas innovaciones y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado, lo que les da una ventaja competitiva.

Además, cualquier iniciativa de optimización debe ser evaluada en términos financieros, asegurando que se maximicen los recursos invertidos. Es esencial medir el retorno sobre la inversión (ROI) de las mejoras implementadas, para asegurar que las decisiones tomadas generen resultados tangibles, como la reducción de costos y el aumento de la eficiencia operativa.

Esta evaluación también permite justificar las inversiones ante los directivos y planificar futuras acciones estratégicas con base en resultados sólidos.

Finalmente, una estrategia de optimización bien ejecutada puede generar ventajas competitivas sostenibles a largo plazo y asegurar un crecimiento continuo en un entorno de negocios dinámico y altamente competitivo.

¿CUÁNDO ES EL MOMENTO DE OPTIMIZAR UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN?

El momento adecuado para optimizar un Centro de Distribución (CD) es crucial para evitar que los problemas operativos afecten la eficiencia y la rentabilidad de la empresa. Hay varios signos que indican la necesidad de optimización, y detectarlos a tiempo puede hacer una gran diferencia en la operación del negocio.

Uno de los primeros indicios es el **aumento en los errores de inventario y pedidos**. Si se observan discrepancias constantes entre los registros de inventario y la mercancía disponible, o si los clientes reciben productos incorrectos, es un claro indicio de que los procesos internos necesitan ser revisados y mejorados. La falta de precisión en estos aspectos puede generar insatisfacción en los clientes y costos adicionales.

20

Los **retrasos en la entrega de pedidos** también son una señal de alerta. Si los tiempos de despacho y distribución están aumentando y afectan la calidad del servicio, es momento de analizar la eficiencia de las operaciones y optimizar los flujos de trabajo. La mejora de estos procesos puede resultar en una entrega más rápida y precisa.

La **falta de espacio y desorden en el almacén** es otro signo de que la optimización es necesaria. Si el almacén se encuentra saturado, con productos mal

organizados o sin un sistema claro de ubicación, es fundamental reestructurar el diseño y la gestión del espacio. Una organización eficiente no solo mejora la visibilidad y el acceso a los productos, sino que también contribuye a la seguridad y la eficiencia operativa.

Los **altos costos operativos** son otro factor a tener en cuenta. Cuando los costos logísticos, de almacenamiento o de mano de obra son elevados y afectan la rentabilidad del negocio, es importante buscar soluciones tecnológicas y estrategias de optimización. Implementar mejoras que reduzcan estos gastos innecesarios puede aumentar significativamente la rentabilidad de la empresa.

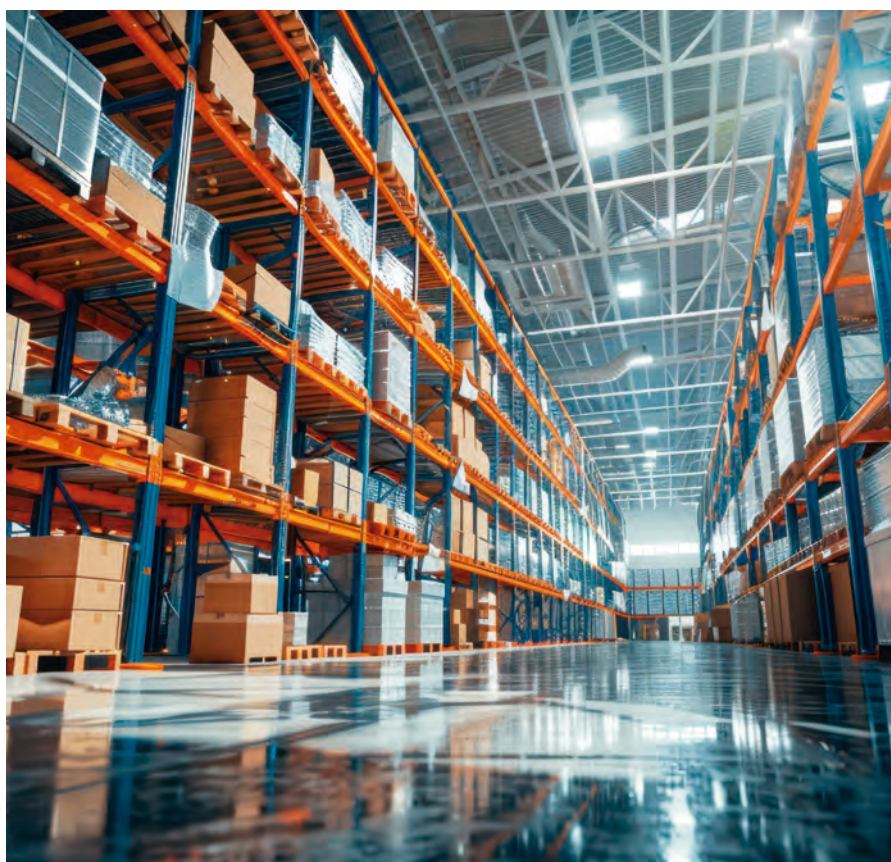
Finalmente, el **crecimiento del negocio y aumento de la demanda** es una señal clara de que el CD debe ser optimizado. Cuando la empresa experimenta un crecimiento acelerado, es fundamental ajustar y escalar los procesos del centro de distribución para soportar la nueva demanda sin comprometer la calidad del servicio.

Esto garantizará que la operación siga siendo eficiente y pueda manejar el volumen adicional de manera efectiva.

Anticiparse a estos problemas permite a las empresas implementar mejoras antes de que la operación se vea afectada de manera significativa. La optimización no solo resuelve los desafíos actuales, sino que también prepara al CD para enfrentar los retos del futuro.

BENEFICIOS DE CONTAR CON UN CD OPTIMIZADO

La optimización de un Centro de Distribución (CD) trae consigo una serie de beneficios clave que impactan directamente en la eficiencia operativa y la experiencia del cliente. Uno de los principales beneficios es la **reducción de costos**, que se logra a través de una mejor utilización del espacio, la automatización de procesos y una gestión más eficiente del inventario. Estos avances contribuyen a disminuir los gastos



en almacenamiento, transporte y mano de obra, lo que libera recursos que pueden destinarse a otras áreas del negocio.

Además, la optimización de un CD permite lograr **mayor precisión en los pedidos** y la **optimización de los tiempos de entrega**. Un CD bien optimizado agiliza tanto el procesamiento de los pedidos como su despacho, lo que reduce significativamente los tiempos de espera y mejora la competitividad de la empresa. En un mercado donde la rapidez es clave, este aspecto es esencial para mantener una ventaja sobre los competidores.

La **flexibilidad y capacidad de adaptación** también se ven beneficiadas. La eficiencia en los procesos permite a las empresas adaptarse rápidamente a cambios en la demanda, a nuevas tendencias del mercado o incluso a la incorporación de nuevos modelos de negocio. Esta agilidad les permite mantenerse relevantes y competitivas frente a los constantes cambios del entorno empresarial.

Finalmente, la optimización de los centros de distribución también juega un papel fundamental en la **mejora de la sostenibilidad** de la empresa. Al optimizar el uso de materiales, reducir los desperdicios y hacer un uso más eficiente de la energía, las empresas pueden reducir su impacto ambiental. Esto no solo ayuda a las empresas a cumplir con sus objetivos de sostenibilidad, sino que también las posiciona como actores responsables y comprometidos con el medio ambiente.

En conjunto, todos estos beneficios hacen de un Centro de Distribución optimizado una herramienta estratégica

A continuación, cinco estrategias clave para optimizar un Centro de Distribución y maximizar su desempeño:

1 DISEÑO EFICIENTE Y DISTRIBUCIÓN INTELIGENTE DEL ESPACIO. Un layout bien diseñado es fundamental para mejorar la productividad dentro del Centro de Distribución, ya que permite minimizar los tiempos de

desplazamiento y optimizar la utilización del espacio disponible. Para lograrlo, es clave estructurar los pasillos y zonas de trabajo de manera estratégica, reduciendo recorridos innecesarios y mejorando el acceso a las mercancías. Asimismo, los productos de alta rotación deben ubicarse cerca de las áreas de picking y despacho para acelerar los procesos operativos. Además, el uso del espacio vertical con estanterías adecuadas permite incrementar la capacidad de almacenamiento sin comprometer la accesibilidad y eficiencia de las operaciones.

2 IMPLEMENTACIÓN DE TECNOLOGÍA Y AUTOMATIZACIÓN. El uso de tecnología es una herramienta indispensable para mejorar la eficiencia y precisión en los procesos logísticos dentro de un CD. La implementación de un Sistema de Gestión de Almacenes (WMS) permite optimizar la organización y el control de inventarios, reduciendo errores y mejorando la trazabilidad de los productos.

Tecnologías como el picking por voz, RFID y códigos de barras agilizan la preparación de pedidos al reducir tiempos de búsqueda y minimizar fallos humanos. Por otro lado, la automatización mediante el uso de robots, transportadores y sistemas de almacenamiento automatizado (AS/RS) contribuye a la optimización de tareas repetitivas, disminuyendo costos operativos y aumentando la productividad.

3 GESTIÓN EFICIENTE DEL INVENTARIO. Una correcta gestión del inventario es crucial para garantizar la disponibilidad de productos y evitar costos innecesarios asociados a sobrestocks o desabastecimientos. Para ello, la clasificación de productos mediante el método ABC permite identificar aquellos de mayor importancia y optimizar su almacenamiento en función de su demanda.

Asimismo, la implementación de estrategias just-in-time ayuda a reducir la acumulación de inventario innecesario, asegurando que los productos lleguen en el

EMOTRANS CORPORATE SOLUTIONS

Hacemos la diferencia
Deje sus negocios en
nuestras manos



- Grupo Alemán de logística
- Cobertura global con alcance local en su ciudad
- Soluciones a medida según su necesidad
- Seguros de transporte
- Atención corporativa
- Almacenaje
- Transporte y logística internacional puerta a puerta

Emotrans y grupo de empresas, su aliado estratégico para que sus negocios fluyan

Iquique - Antofagasta - Santiago - Talca

www.emotrans-chile.cl
www.emotrans-global.com

momento exacto en que se necesitan. De esta manera, se minimizan desperdicios, se mejora el flujo de caja y se incrementa la eficiencia operativa.

4 OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS DE PICKING Y PACKING. El picking representa una de las actividades más costosas dentro de un Centro de Distribución, por lo que optimizarlo es clave para aumentar la productividad y reducir costos operativos. Estrategias como el batch picking, wave picking y zone picking permiten adaptar la preparación de pedidos a las características de cada operación, mejorando la eficiencia y reduciendo tiempos de espera.

Además, el uso de dispositivos móviles y herramientas tecnológicas facilita la identificación de productos y minimiza errores en la selección y empaque de mercancías. La optimización de estos procesos no solo mejora la velocidad de despacho, sino que también impacta positivamente en la satisfacción del cliente al garantizar entregas precisas y rápidas.



5 ANÁLISIS DE DATOS Y MEJORA CONTINUA. El monitoreo constante de los procesos logísticos es esencial para detectar oportunidades de mejora y mantener un alto nivel de desempeño en el Centro de Distribución. La implementación de indicadores clave de rendimiento (KPIs) permite medir aspectos fundamentales como la precisión de inventario, el tiempo de ciclo de pedido y la eficiencia en la preparación y despacho de mercancías. A partir de estos datos, se pueden identificar cuellos de botella, ajustar estrategias y optimizar la toma de decisiones en función de la realidad operativa. La mejora continua basada en el análisis de datos no solo incrementa la productividad, sino que también contribuye a la reducción de costos y al fortalecimiento de la competitividad en el mercado.

EL FUTURO DE LOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

La optimización de un Centro de Distribución no es un destino final, sino un proceso continuo de evolución que debe alinearse con los cambios tecnológicos, las nuevas exigencias del mercado y los desafíos globales que afectan a la cadena de suministro. En tiempos en que la velocidad, la precisión y la flexibilidad son factores críticos, los CD se transforman en espacios estratégicos que deben ir más allá del almacenamiento y la distribución.

Las empresas que buscan mantenerse competitivas deben pensar en sus CD como hubs inteligentes, capaces de adaptarse rápidamente a variaciones en la demanda, incorporar tecnologías emergentes y operar bajo modelos de negocio cada vez más dinámicos, como el e-Commerce, el omnicanal o la logística inversa. Esto implica no solo invertir en infraestructura y automatización, sino también en talento humano, formación continua y cultura organizacional orientada a la mejora constante.

Además, la sostenibilidad seguirá cobrando relevancia. Los CD del futuro no solo deberán ser eficientes, sino también responsables con el medioambiente, optimizando el uso de recursos, reduciendo emisiones y minimizando desperdicios. La trazabilidad, la visibilidad en tiempo real y la toma de decisiones basada en datos serán también pilares fundamentales para alcanzar una logística más proactiva, conectada e inteligente.

En este contexto, las estrategias presentadas en este artículo representan el punto de partida para construir operaciones más ágiles, resilientes y sostenibles. El verdadero desafío está en la capacidad de las organizaciones para adaptarse, innovar y anticiparse a las nuevas demandas logísticas. Porque en la logística del mañana, los Centros de Distribución no sólo moverán productos, sino que impulsarán el crecimiento y la competitividad de toda la cadena de valor. ■

BODENOR FLEXCENTER 

De clase Mundial


30 Años

¡YA INAUGURAMOS!

NUESTRO PARQUE LOGÍSTICO LO BOZA 422, CON MÁS DE 126 MIL M2, DE DESARROLLO SOSTENIBLE Y CON LOS MEJORES ESTÁNDARES DE CONSTRUCCIÓN.

PRÓXIMAMENTE
NUEVO PARQUE
CENTRO NORTE



 Av. Boulevard Poniente N°1313, Enea Poniente, Pudahuel, Santiago.

 + 56 22530 8000  contacto@bodenorflexcenter.cl

WWW.BODENORFLEXCENTER.CL



¿CÓMO ENFRENTAR EL ALZA DE LOS COSTOS SIN PERDER COMPETITIVIDAD?



final, dentro de esta categoría hoy podríamos sumar una larga lista de ítems que solo parecen ir en aumento en los últimos años.

“Sabemos que los costos logísticos se dispararon en pandemia, pero en el comercio internacional (más del 90% de este se hace por vía marítima), además del flete surgieron una serie de costos adicionales que han afectado especialmente a las empresas más pequeñas y particularmente a las importaciones”, señala Daniella De Luca.

En sus investigaciones sobre el tema pudo comprobar que lo más complejo son los llamados costos locales (ver recuadro) que pueden variar mucho y suelen ser más inciertos que el valor del flete. “Dentro de esta categoría, se han ido sumando varios costos extra y algunos de ellos no se explican bien o no le quedan muy claro al importador. Muchas veces, ellos recién conocen el costo total después que liberan de su carga y en ocasiones, este valor ha llegado a superar el valor del producto que traen”, comenta.

TRANSPARENCIA Y PLANIFICACIÓN DEL COSTO TOTAL

Para enfrentar adecuadamente este problema, De Luca estima que un primer paso es establecer una estrategia de pre-costeo, que permita proyectar con anticipación todos los posibles ítems asociados a la operación, más allá del flete.

Esto incluye comparar tarifas entre distintos operadores, averiguar el detalle de los servicios incluidos y de ser necesario, solicitar una asesoría o auditoría de costos locales, especialmente en procesos marítimos y aduaneros, donde los sobrecostos pueden ser más complejos de entender.

Este ejercicio ayudaría a identificar más claramente qué se está pagando, a quién y por qué conceptos, lo que facilita negociaciones y mejora la toma de decisiones.

El 85% de las empresas en Latinoamérica declara que sus costos logísticos han aumentado significativamente en los últimos tres o cuatro años. Pero no todas tienen claro cómo enfrentarlo con estrategia.

24

Mientras algunos apuntan al alza de combustibles, otros culpan al exceso de normativas o derechamente a la incertidumbre del escenario global. En cualquier caso, siempre hay algo que sí se puede hacer: planificar, integrar y tomar decisiones informadas.

Pero más allá del diagnóstico, ¿cuáles son las estrategias concretas que pueden implementar las empresas para enfrentar esta presión?. Para responder esa pregunta, recogimos los puntos de vista de dos especialistas que, desde ámbitos distintos

pero complementarios, abordaron el alza del costo logístico; Daniella De Luca, directora académica del Centro de Desarrollo Económico Internacional de la Universidad de Valparaíso y Julio Villalobos, director del Centro de Transporte y Logística de la Universidad Andrés Bello.

EL LABERINTO DEL COSTO LOGÍSTICO

Si por costo logístico entendemos el conjunto de gastos asociados al traslado de productos desde su origen hasta el cliente

Hablamos de ROBOTS...



y del futuro en la LOGISTICA

BOREAL4.0
A TRG COMPANY

Desde otra vereda, Julio Villalobos recalca que el pilar fundamental para una estrategia de costos logísticos es un análisis diferenciado, que considere las múltiples variables que intervienen en cada cadena y que van desde el tipo de producto, el canal de distribución y el territorio, hasta las exigencias del consumidor, pero también muchas otras variables específicas que pueden hacer la diferencia en términos de costo.



Daniella De Luca
Directora Académica Centro de Desarrollo Económico Internacional Universidad de Valparaíso.

Por ejemplo, en el caso del transporte, tener en cuenta los mejores horarios para el desplazamiento, el tipo de vehículo más adecuado para cada destino, el modo de conducción, el tipo de carga, etc. “Cada segmento responde a lógicas distintas, por lo tanto, cada operación debe diseñar su estrategia logística a la medida y actuar con datos, colaboración y un diseño logístico adaptado”, precisa.

CONSOLIDACIÓN COLABORATIVA

Una estrategia efectiva -y en ocasiones, subutilizada- para reducir costos logísticos es la consolidación de cargas entre distintos actores. Esta práctica, conocida como consolidación colaborativa, permite agrupar volúmenes pequeños de mercancías provenientes de distintos importadores o exportadores para conformar cargas más atractivas para los operadores logísticos.

¿El resultado? Mejores tarifas, menores costos unitarios y mayor capacidad de negociación.

De Luca plantea esta idea como una opción especialmente útil para pequeñas y medianas empresas que no pueden negociar por sí solas tarifas competitivas. “Si varios importadores que traen productos desde China usan al mismo freight

forwarder, pueden repartir algunos costos locales, lo que reduce el impacto económico para cada uno”.

Este tipo de acuerdos no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también permite profesionalizar el vínculo entre empresas que tradicionalmente operan de forma aislada.

Para que esta colaboración funcione se requiere coordinación y claridad en las reglas. Plataformas digitales especializadas, asociaciones gremiales y operadores logísticos que ofrecen servicios de consolidación pueden ser aliados en facilitar este tipo de acuerdos.

EFICIENCIA OPERATIVA Y ÚLTIMA MILLA

En logística de última milla, la promesa de entregas cada vez más rápidas ha forzado a muchas empresas a diseñar rutas fragmentadas, poco consolidadas y de bajo rendimiento económico. Para Villalobos, el problema no es solo el costo del combustible, sino también la falta de consolidación de los despachos. “Si haces diez entregas cuando podrías hacer cuarenta en la misma ruta, tu rentabilidad se desploma”, indica.

Para enfrentar este dilema, las empresas pueden implementar medidas como el uso de herramientas de ruteo inteligente que consideren variables reales de tráfico, horarios y zonas urbanas conflictivas; consolidar pedidos en centros de distribución urbanos para evitar viajes redundantes y establecer franjas horarias de entrega menos exigentes, que permitan alinear eficiencia con las expectativas del cliente.

Una tendencia creciente en esta dirección es la adopción del concepto de “ineficiencia rentable”: aceptar ciertas pérdidas en la última milla si eso fortalece la relación comercial con el cliente o genera ventajas competitivas más amplias. Una estrategia que, en todo caso, debe manejarse con cautela. A juicio de Villalobos, la clave está

en medir muy bien cuándo esa “ineficiencia” es parte de una estrategia de valor y cuándo se está transformando en un agujero negro de recursos.

Y aunque la electromovilidad suele presentarse como la solución ideal para una logística más limpia y eficiente, Villalobos cree que su adopción 100% es poco factible, al menos por ahora y apunta más bien a una estrategia de movilidad diversificada y adaptada a cada realidad operativa. En ese contexto, se deben considerar factores como el tipo de cadena, las distancias involucradas y la autonomía requerida, la infraestructura disponible y el peso de la carga, además de aspectos como el costo de las baterías y su degradación.

DIGITALIZACIÓN E INTEROPERABILIDAD

Hablar de digitalización en logística ya no es novedad. Lo complejo es cómo se implementa, con qué herramientas y bajo qué lógica. De Luca estima que en Chile, el desafío no está tanto en la falta de plataformas como en la fragmentación de los sistemas y en la baja interoperabilidad entre los distintos actores de la cadena.



Julio Villalobos
Director del Centro de Transporte y Logística UNAB

“En los puertos de algunos países, existe una Ventanilla Única de Comercio Exterior que concentra la información del buque y la distribuye automáticamente a todas las autoridades: aduana, sanidad, seguridad, etc. En Chile, ese mismo proceso requiere ingresar datos en cinco plataformas distintas, cada una con su propio sistema, claves y formato”.

Esta dispersión genera sobrecarga operativa, aumenta los errores y encarece la logística. Por eso, más que digitalizar por partes, la clave está en fomentar una integración sistémica que permita planificar,

ejecutar y monitorear las operaciones de manera fluida y centralizada.

Acciones como fortalecer plataformas de análisis como los observatorios logísticos que permiten generar análisis y predicción con datos reales, avanzar en la interoperabilidad de los sistemas públicos y privados e impulsar espacios donde confluyan distintos sectores son parte de una estrategia de coordinación que permite enfrentar los desafíos de mejor forma, compartir información relevante y construir soluciones conjuntas.

Esto supone avanzar hacia una digitalización que funcione realmente como una estrategia transversal, que ayude a detectar ineficiencias, proyectar escenarios y tomar mejores decisiones en tiempo real. Resiliencia con enfoque estratégico. Durante décadas, la tendencia en la cadena de suministro fue reducir al máximo el inventario y minimizar los tiempos de reposición. Pero la pandemia, los conflic-

tos geopolíticos y las interrupciones en las cadenas globales han ido cambiando ese paradigma, apunta Julio Villalobos. “En un entorno inestable, revisar las políticas de stock mínimo y considerar mantener inventarios de seguridad puede marcar la diferencia entre cumplir o no con la demanda. El viejo mantra de “cero inventario” está siendo reemplazado por una lógica más flexible, que prioriza la capacidad de respuesta por sobre la eficiencia extrema”, apunta.

Asimismo, considera que tener múltiples proveedores en distintas zonas geográficas no es solo una estrategia de abastecimiento, sino también de resiliencia logística. “Si dependes de un solo proveedor en Asia y esa zona entra en conflicto o sufre restricciones logísticas, tu operación queda paralizada. Diversificar puede parecer más caro al inicio, pero termina siendo más rentable frente a escenarios de crisis”, explica. Además, explorar proveedores en países vecinos (como Argen-

tina, Perú o Brasil) permite acortar rutas, reducir tiempos de tránsito y simplificar la logística, sobre todo si existen acuerdos bilaterales que faciliten la documentación y la aduana. “Independiente de lo que hemos venido haciendo con Asia y Estados Unidos, creo que la regionalización si o si va a tener que ser un plan B, dentro de los procesos logísticos”, acota De Luca.

Enfrentar costos logísticos de forma efectiva requiere una mirada integral, donde todos los actores colaboren, desde sus respectivos roles. En esa línea, informar e involucrar al cliente final sobre el impacto ambiental de las entregas inmediatas puede ser buena estrategia para disminuir la presión sobre los despachos. “Muchas veces, aceptar una entrega en 48 horas en vez de 12 no cambia la experiencia del cliente, pero le da margen a la cadena para operar de forma más sostenible. Es importante que el consumidor maneje esa información”, concluye Villalobos. ■



  
mindugar.cl



**ALGUNOS OFRECEN
SOLO LO QUE TIENEN,
NOSOTROS
LO QUE TÚ
NECESITAS**

COTIZA TU PROYECTO CON NOSOTROS



PARA MÁS INFORMACIÓN
ESCANEA

De acuerdo con las más recientes estimaciones del Banco Central, en 2025 Chile alcanzaría una tasa de crecimiento económico que fluctúan entre 1,75% y 2,75%; proyección levemente más positiva a la indicada a inicios del año, cuando la entidad estima un índice de crecimiento económico del 2,2%.

Si bien, existe un ambiente de confianza, debido a la implementación de políticas macroeconómicas adecuadas para superar el sobrecalentamiento que experimentó la economía nacional tras la pandemia, de acuerdo con lo analizado por entidades nacionales e internacionales, las perspectivas de crecimiento a largo plazo para Chile depende en gran medida de su capacidad para reducir las barreras estructurales para aumentar la productividad y la inversión.

En esta línea, no se deben perder de vistas los efectos que los acontecimientos que se avizoran para el entorno global en este periodo podrían tener en el crecimiento económico nacional, efectos que – de acuerdo con lo expuesto por director de estudios de LarrainVial, Leonardo Suárez– podrían desplomar las proyecciones de crecimiento del Banco Central para 2025 y 2026, cerrando así en índices del 2,0% y 1,3% respectivamente.

Los riesgos que, según Suarez, podrían eventualmente corregirá la baja las proyecciones de crecimiento chileno sería, por un lado “un alza sorpresiva de la inflación en Estados Unidos, que lleve a la Reserva Federal a retomar un ciclo de alzas de tasas de interés, una desaceleración de la economía china mayor a la esperada y el deterioro de los conflictos geopolíticos que impacte los mercados globales”.

VOLATILIDAD E INCERTIDUMBRE ...

A partir de lo expuesto, se advierte que el escenario económico nacional (y global) mantiene su carácter volátil e incierto, una

¿CÓMO MAXIMIZAR LA RENTABILIDAD OPERATIVA?

La volatilidad e incertidumbre económica global es para muchos un hecho. Y ante mercados inciertos, la rentabilidad de las operaciones se vuelven tanto una clave de futuro como un desafío para enfrentar el riesgo.



realidad ante la cual las empresas deben estar atentas dado que este tipo de escenarios suelen traer consigo desafíos y riesgos que pueden afectar su operación logística y su rentabilidad de diversas maneras.

Entre los impactos más significativos que los escenarios volátiles pueden tener en las empresas se cuentan:

Dificultad para prever la demanda: La incertidumbre del mercado hace que las empresas tengan problemas para predecir la demanda de sus productos o servicios. Esto puede llevar a una superproducción

o escasez de inventario, lo que, en ambos casos, afecta la rentabilidad. El exceso de inventario genera costos adicionales de almacenamiento, mientras que la escasez puede resultar en pérdidas de ventas y clientes insatisfechos.

Fluctuaciones de precios: En mercados volátiles, los costos de insumos, materias primas o incluso de transporte pueden variar drásticamente en cortos períodos de tiempo. Esto puede hacer que los márgenes de ganancia sean más difíciles de mantener, ya que las empresas no siempre pueden ajustar rápidamente sus precios para cubrir estos aumentos de costos.

DANICH

Proyectos Agroindustriales

¡PAPÁ! ¿CÓMO TE FUE HOY EN EL TRABAJO? PARECES CONTENTO

¡AL FIN IMPLEMENTAMOS UN NUEVO SISTEMA EN EL TRABAJO! DESPUÉS DE TANTO TIEMPO DE PRUEBAS Y AJUSTES, ¡YA ESTÁ FUNCIONANDO! DAN TRACK !!!!!

¿DE VERDAD? ¿QUÉ PASÓ?

¡HOY HA SIDO UN DÍA INCREÍBLE! ¡TENEMOS ALGO QUE CELEBRAR, HIJO!

¡ESO SUENA GENIAL! ¿Y QUÉ HACE ESTE NUEVO SISTEMA?



ESTE SISTEMA ESTÁ DISEÑADO E INTEGRADO CON OTROS EQUIPOS PARA CREAR UNA SOLUCIÓN ROBUSTA QUE AUMENTA LA PRODUCTIVIDAD HASTA UN 60%. SE TRATA DE UN SISTEMA AVANZADO DE TRAZABILIDAD PARA EL CONTROL EFICIENTE DE LA PRODUCCIÓN.



EL SISTEMA REALIZA UN SEGUIMIENTO EN CADA ETAPA DEL PROCESO EN TIEMPO REAL PARA ASÍ PODER LOGRAR CONTROL TOTAL DE TU PRODUCCIÓN. DE ESTA FORMA DAN TRACK; INGRESA PARA SER PARTE DEL PORTAFOLIO DANICH...



¡WOW, PAPÁ! ES INCREÍBLE DANTRACK ME PUEDES CONTAR MÁS...

CONTINUARÁ...

DANICH

O'Higgins 155, Sarmiento, Curicó, Chile
(+56 7) 2269 9517 • (+56 9) 3427 3006 • contacto@danich.com



www.danich.com



Riesgo financiero: La incertidumbre también puede generar problemas para las empresas a la hora de gestionar sus finanzas. Si no se sabe qué tan estables estarán los ingresos o los costos, puede ser más difícil planificar el flujo de caja, lo que aumenta el riesgo de liquidez o de no poder cumplir con obligaciones financieras a corto plazo.

Desafíos en la toma de decisiones estratégicas: En un entorno incierto, las decisiones de inversión a largo plazo, como expansión, desarrollo de nuevos productos o adquisiciones, se vuelven más riesgosas. Las empresas pueden ser reacias a hacer grandes inversiones si no pueden predecir cómo evolucionará el mercado.

Impacto en la cadena de suministro: La volatilidad en los mercados también puede afectar las cadenas de suministro. Los proveedores pueden tener dificultades para cumplir con los plazos o incluso cambiar los términos del contrato debido a sus propios problemas derivados de la incertidumbre. Esto puede generar interrupciones en la producción y aumentar los costos operativos.

Inestabilidad en la confianza del consumidor: Los consumidores tienden a ser más cautelosos en tiempos de incertidumbre económica. Esto puede traducirse en una disminución en el gasto o en un cambio hacia productos más baratos o servicios de menor costo, lo cual afecta directamente los ingresos de las empresas.

oportunidades para diferenciarse en el mercado.

Riesgo de crisis reputacional: En mercados inciertos, las empresas que no gestionan bien la incertidumbre o que no logran mantener la calidad de sus productos y servicios pueden enfrentar crisis de reputación. Los consumidores y otras partes interesadas pueden perder confianza si perciben que la empresa no puede ofrecer estabilidad.

MAXIMIZAR LA RENTABILIDAD OPERATIVA... FACTOR CLAVE

Siempre considerando la volatilidad de los mercados y la incertidumbre económica, otro aspecto a considerar por las empresas es identificar y ejecutar mecanismos para maximizar la rentabilidad de sus operaciones logísticas de forma proactiva.

Y es que, aquellas empresas que tomen la iniciativa serán las que sobrevivan ante las inclemencias de los mercados. Teniendo esto en cuenta, de acuerdo con un estudio de la consultora KPMG, maximizar la rentabilidad de las operaciones logísticas es esencial por varias razones clave:

Aumento de Competitividad: En un mercado cada vez más globalizado y competitivo, las empresas que optimizan sus operaciones logísticas pueden ofrecer

Esto incluye aspectos como el almacenamiento, transporte y gestión de inventarios, lo que impacta directamente en el margen de beneficio.

Mejora en la Satisfacción del Cliente: La logística eficiente garantiza que los productos lleguen a los clientes de manera oportuna y en buen estado. Esto contribuye a una mayor satisfacción del cliente, fomentando la lealtad y repeticiones de compra, lo que a su vez incrementa los ingresos.

Optimización de Recursos: Al maximizar la rentabilidad, las empresas pueden utilizar mejor sus recursos, tanto materiales como humanos. Esto se traduce en un uso más efectivo del tiempo y recursos financieros.

Escalabilidad: Las operaciones logísticas optimizadas permiten a las empresas escalar más fácilmente. Cuando las operaciones son eficientes, es más sencillo manejar un aumento en la demanda o expandirse a nuevos mercados sin comprometer la calidad del servicio.

Adaptabilidad: En un entorno comercial dinámico, las empresas que maximizan su rentabilidad logística tienen una mayor capacidad para adaptarse a cambios en la demanda, tendencias del mercado o condiciones externas. Esto les permite reaccionar rápidamente y mantener su competitividad.

“MUCHAS DE ESTAS INICIATIVAS REQUIEREN INVERSIÓN, ES CIERTO. PERO, INVERTIR EN CAPACIDADES AVANZADAS DE LA CADENA DE SUMINISTRO DA SUS FRUTOS: COSTOS CONSIDERABLEMENTE MÁS BAJOS, MAYORES INGRESOS, MAYOR SOSTENIBILIDAD, MAYOR UTILIZACIÓN DE ACTIVOS, MEJOR GESTIÓN DE RIESGOS Y MAYORES TASAS DE ENTREGA A TIEMPO A LOS CLIENTES B2B Y B2C.”

Mayor presión para innovar y adaptarse rápidamente: En un entorno volátil, las empresas que no se adaptan rápidamente a los cambios pueden quedar atrás. La necesidad de innovación y flexibilidad se incrementa, lo que puede ser costoso en términos de investigación y desarrollo, pero también puede ofrecer

precios más atractivos y mejorar su servicio, lo que les permite destacar frente a la competencia.

Reducción de Costos: Una gestión eficiente de la logística permite identificar y eliminar ineficiencias, lo que resulta en una reducción de los costos operativos.

Sostenibilidad: Las prácticas logísticas eficientes no solo ayudan a maximizar la rentabilidad, sino que también pueden contribuir a una mayor sostenibilidad. Esto se logra mediante la optimización de rutas, reducción de emisiones y un uso más eficiente de los recursos, lo que es cada vez más valorado por los consumidores.

Inversión en Innovación: Al mejorar la rentabilidad, las empresas pueden reinvertir en su infraestructura, tecnología y procesos logísticos, lo que puede llevar a una mayor innovación y mejoras continuas en el servicio.

Cumplimiento Normativo: Una operación logística eficiente también puede ayudar a cumplir con las normativas y regulaciones, minimizando riesgos legales y costos adicionales asociados.

En resumen, maximizar la rentabilidad de las operaciones logísticas es fundamental no solo para mejorar el rendimiento financiero, sino también para fortalecer la marca, mejorar la experiencia del cliente y asegurar la sostenibilidad a largo plazo de la empresa.

Considerando lo expuesto, de acuerdo con un informe de la prestigiosa consultora PWC, algunos movimientos inteligentes para fortalecer las operaciones logísticas y las cadenas de suministro y, de paso, maximizar su rentabilidad, tornándose resistentes a las dificultades y permeables a las oportunidades que se avecinan, se requiere, por cierto, de inversión.

“Muchas de estas iniciativas requieren inversión, es cierto. Pero, invertir en capacidades avanzadas de la cadena de suministro da sus frutos: costos considerablemente más bajos, mayores ingresos, mayor sostenibilidad, mayor utilización de activos, mejor gestión de riesgos y mayores tasas de entrega a tiempo a los clientes B2B y B2C.”, expone el mencionado informe.

Así, algunas de las estrategias para mitigar el impacto de la incertidumbre económica en las operaciones y su rentabilidad, podrían ser las siguientes:

Diversificación: Al diversificar productos, mercados y fuentes de ingresos, las empresas pueden reducir su dependencia de un solo segmento o mercado y minimizar el riesgo.

Gestión ágil y flexible: Adoptar una cultura empresarial ágil permite que las empresas se adapten más rápidamente a cambios imprevistos en el mercado.

Análisis de escenarios y previsión: Aunque la incertidumbre es difícil de predecir, el análisis de escenarios y las simulaciones pueden ayudar a las empresas a anticipar posibles impactos y a preparar estrategias para enfrentarlos.

Inversión en tecnología y automatización: Mejorar la eficiencia operativa mediante la automatización puede ayudar a reducir costos y mejorar la capacidad de respuesta ante cambios repentinos.

Como se evidencia, los mercados inciertos pueden poner a prueba la resiliencia de las empresas, pero también ofrecen oportunidades para quienes logren adaptarse rápidamente y tomar decisiones estratégicas informadas. ■

 **INN VATTI GROUP**
INNOVACIÓN PARA LA LOGÍSTICA

REVOLUCIONA
TU LOGÍSTICA CON

**PICK &
PUT
TO LIGHT**





¡Descubre la nueva era en preparación de pedidos con Pick & Put to Light!

Nuestra tecnología está diseñada para mejorar la precisión, eficiencia y reducir costos en la preparación de pedidos, adaptándose perfectamente a las necesidades de tu empresa.

CARACTERÍSTICAS DESTACADAS

- ✓ **PICKING DE PEDIDOS:**
Precisión en la recolección de productos.
- ✓ **CLASIFICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN:**
Optimización del flujo de pedidos.
- ✓ **KITTING Y ENSAMBLADO:**
Facilidad en la configuración de productos y kits.





SOLUCIONES PERSONALIZADAS

- ✓ **ESTACIONES DE PICK TO LIGHT:**
Integración directa en tus racks y estanterías.
- ✓ **CARRITOS PICK TO CART:**
Eficiencia en la recolección de pedidos dentro de tu centro logístico.
- ✓ **ZONAS DE CONSOLIDACIÓN PUT TO LIGHT:**
Agilidad en la preparación y consolidación de mercadería.



INTEGRACIÓN Y VERSATILIDAD

- ✓ Compatible con principales WMSs y ERPs del mercado.
- ✓ Integración amplia con OMSs y Couriers para mejorar la experiencia en E-Commerce y Marketplace.
- ✓ Adaptable a canales tradicionales y B2B, cumpliendo con estándares del Retail.

Transforma tu logística hoy mismo con Pick & Put to Light. Contáctanos para una demostración en nuestro showroom o una visita personalizada.

www.innvatti.com



 contacto@innvatti.com

 + 56 951299012

 Encomenderos 231, Oficina 701, Edificio A, Comuna Los Condes.

LOGÍSTICA FARMA: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES DE UNA CADENA QUE SALVA VIDAS



32

Cada medicamento debe llegar en el momento y condiciones precisas. Descubre cómo la tecnología, la sostenibilidad y la eficiencia redefinen la logística en un sector donde no hay margen de error.

La salud no solo representa la ausencia de enfermedades, sino también el bienestar físico, mental y social que permite a los individuos desarrollar su potencial, disfrutar de sus actividades cotidianas y contribuir a la sociedad. En este mundo, la operación logística juega un papel crucial. Desde la distribución de medicamentos hasta el manejo eficiente de insumos médicos, la logística busca asegurar que cada paciente reciba el tratamiento que necesita en el momento oportuno.

Esta operación ha crecido exponencialmente en los últimos años y así lo entiende Claudio Sepúlveda, Supply Chain Director de Synthon y Renzo Andreani, ejecutivo con experiencia en logística farmacéutica ahondan en los desafíos del sector, el futuro de la industria y el rol que tienen los proveedores de servicios logísticos para sacar adelante esta estratégica operación.

Lo primero es comprender que la distribución de productos farmacéuticos, insumos médicos y vacunas no solo implica mover

cajas de un lugar a otro; se trata de garantizar que estos productos lleguen en condiciones óptimas para preservar vidas y promover el bienestar; y es esta premisa la que genera desafíos operacionales importantes que tanto las farmacéuticas y laboratorios como los partner logísticos deben considerar en el diseño de sus operaciones.

“Los principales desafíos logísticos en el mundo farmacéutico hoy son cinco: **1) garantizar la cadena de frío para productos sensibles, 2) cumplir con estrictas normativas internacionales, 3) optimizar costos operativos sin comprometer la calidad, 4) gestionar inventarios para evitar vencimientos, y 5) asegurar la trazabilidad en tiempo real**”, explica Andreani.

Junto con estos desafíos estructurales, existen factores contingentes. “Actualmente, la cadena logística farma se ha visto afectada por temas como los aranceles y las tensiones geopolíticas, incluyendo guerras, que complican aún más las cadenas de suministro, generando interrupciones en el transporte y aumentando los costos de producción.

Estos retos exigen innovación tecnológica y estrategias resilientes para mantener la seguridad y disponibilidad de los medicamentos”, agrega.

La innovación se presenta no solo como una necesidad competitiva, sino como una exigencia para cumplir con los estándares más altos de calidad y seguridad que obliga el sector farmacéutico.

TENDENCIAS E INNOVACIÓN

En una industria donde la precisión es esencial, los desafíos son innumerables. Sin embargo, también surgen oportunidades para innovar y optimizar los procesos.

En esta línea, los ejecutivos analizan las tendencias que marcarán la logística farmacéutica.

"Este año la logística farmacéutica será más resiliente, gracias al análisis predictivo y la IA para optimizar inventarios y demanda. La sostenibilidad será clave, con embalajes reciclables y reducción de emisiones. Además, la entrega de última milla se consolidará para llevar los productos más cerca del paciente final, haciendo la distribución más eficiente", enfatizó Claudio Sepúlveda.



Claudio Sepúlveda
Supply Chain Director
de Synthon

Andreani, por su parte, destaca la relevancia de la logística en toda la cadena de valor del sector: "La logística es esencial para el desarrollo del mundo farmacéutico, buscando garantizar la entrega eficiente y segura de medicamentos, junto con entender y tener en el centro del foco al consumidor final. Por eso es clave gestionar inventarios óptimos y garantizar la trazabilidad para la seguridad de los productos", señala.

El ejecutivo también enfatiza el impacto de la digitalización: "La incorporación de la inteligencia artificial ha tenido un rol importante, colaborando en la optimización de procesos logísticos, tales como la predicción de la demanda, la gestión en tiempo real de inventarios y la planificación de rutas de transporte. Esto mejora la eficiencia, reduce costos y asegura la disponibilidad de medicamentos en todo momento".

Al igual que otros sectores, el mundo farmacéutico también busca avanzar en materia de sostenibilidad y en ese sentido, los procesos logísticos se ven también obligados a asumir acciones tendientes a mejorar su impacto, ya sea a través de la incorporación de vehículos eléctricos y de bajas emisiones para la distribución de medicamentos, la reducción del material de empaque y uso de materiales sostenibles, la adopción de modelos de economía circular, en los que los productos

y materiales se reutilizan, reciclan o regeneran, reduciendo la necesidad de recursos nuevos y la generación de desechos. El uso de energía renovable y eficiencia energética.

COLABORACIÓN ESTRATÉGICA

El sector farmacéutico enfrenta una rápida transformación en su cadena de suministro. Con un panorama cada vez más complejo y exigente, los operadores logísticos y proveedores de soluciones deben adaptarse rápidamente a las necesidades emergentes del mercado.

"La industria farmacéutica espera que los proveedores de soluciones logísticas ofrezcan servicios altamente especializados y adaptables a sus necesidades, es decir, buscan flexibilidad", sostiene Andreani.

En esa línea, Renzo detalla las principales demandas que hoy se hacen a los socios logísticos:

- **Trazabilidad en tiempo real:** implementar sistemas avanzados que permitan monitorear y rastrear los productos en toda la cadena de suministro.
- **Cumplimiento regulatorio:** asegurar que las operaciones logísticas cumplan con las normativas locales e internacionales.
- **Innovación tecnológica:** incorporar herramientas como Inteligencia Artificial, IoT y Blockchain para optimizar procesos y mejorar la eficiencia.
- **Flexibilidad y capacidad de respuesta:** adaptarse rápidamente a cambios en la demanda y situaciones de emergencia, garantizando la continuidad del suministro.

"Estas expectativas reflejan la necesidad de alianzas estrechas y estratégicas que impulsen la eficiencia y la sostenibilidad de la industria farmacéutica", concluye.

Sepúlveda advierte que la creciente complejidad de las cadenas de suministro globales presenta una oportunidad para que los operadores logísticos ofrezcan "infraestructura compartida y servicios especializados, optimizando costos y capacidades". Sin embargo, a pesar del nivel de desarrollo que han experimentado los operadores logísticos aún oportunidades significativas para mejorar en términos de tecnologías avanzadas, digitalización, formación especializada, sostenibilidad y agilidad.

"La industria está pidiendo a gritos un socio logístico que combine experiencia técnica con capacidad de adaptación y con un enfoque en la innovación. Si bien el progreso es notable, la creciente demanda de soluciones personalizadas y resilientes deja claro que aún hay espacio para evolucionar, entendiendo las necesidades de optimizar la eficiencia operativa para reducir costos y tiempos de entrega, la implementación de tecnologías en tiempo real y la integración de soluciones que garanticen el cumplimiento normativo", destaca el ejecutivo de Synthon.



Renzo Andreani
Ejecutivo con Experiencia en
Logística Farmacéutica

Un socio ideal no solo debe ofrecer soluciones innovadoras, sino también ser capaz de adaptar sus procesos a las necesidades específicas de productos sensibles. El llamado a los proveedores es a ser capaces de adaptar rápidamente sus operaciones a nuevas circunstancias y para eso tener personal capacitado en la gestión de crisis y la logística de emergencia es fundamental.

Finalmente, el futuro de la logística farmacéutica está marcado por una profunda colaboración entre las farmacéuticas y los proveedores logísticos. El éxito dependerá de cómo ambos actores se adapten a las demandas del mercado, sin perder de vista la calidad, la seguridad y la eficiencia.

cia operativa. Frente a este panorama, los proveedores de soluciones logísticas tienen la responsabilidad de estar a la vanguardia, comprender las complejidades de esta industria y renovar su compromiso con la innovación para lograr modelos logísticos flexibles y eficientes que marquen diferencias. Es tarea de los operadores logísticos crear modelos que respondan a las demandas de una industria vital.

ADAPTACIÓN Y EVOLUCIÓN: LA RESPUESTA DE LA LOGÍSTICA AL AUMENTO DE LA DEMANDA

El crecimiento del sector logístico ha traído consigo desafíos significativos, especialmente en industrias altamente reguladas como la farmacéutica y la de productos de alto valor. Para responder a esta realidad, los operadores logísticos han implementado una serie de ajustes operativos que les permiten garantizar calidad, cumplimiento normativo y eficiencia en sus operaciones.



Sebastián Gorgas
Líder del Sector de Life Science & Healthcare en DHL Supply Chain Chile

34

Uno de los cambios clave ha sido la adopción de tecnologías avanzadas para mejorar la trazabilidad y el monitoreo en tiempo real. Sistemas como GPS, sensores IoT y plataformas de gestión de flotas permiten un control más preciso del estado de los productos durante el transporte y almacenamiento, asegurando que se mantengan dentro de los parámetros exigidos por las normativas vigentes.

David Miranda, Gerente General de Transgamboa, enfatiza que la tecnología es clave para responder a los desafíos actuales: “A través de los sistemas de monitoreo, podemos asegurar que cualquier incidencia sea detectada de inmediato, lo que nos

permite reaccionar rápidamente y ofrecer una mayor certeza a nuestros clientes”.

Asimismo, la optimización de procesos ha sido fundamental. La digitalización ha permitido automatizar tareas, reducir tiempos de respuesta y mejorar la precisión en la planificación de rutas. Esto se traduce en una mayor eficiencia operativa y en la capacidad de atender el incremento de la demanda sin comprometer la calidad del servicio.

Sebastián Gorgas, Líder del Sector de Life Science & Healthcare en DHL Supply Chain Chile, destaca la importancia de la gestión en tiempo real: “Uno de los factores clave para una operación exitosa es la gestión en tiempo real de los procesos. Esto permite garantizar la calidad de los productos, el cumplimiento de normativas sanitarias y una respuesta ágil ante cambios en la demanda”.

El cumplimiento normativo sigue siendo una prioridad para los operadores logísticos. Para ello, se han fortalecido los protocolos de auditoría y control, garantizando que cada etapa del proceso logístico cumpla con las regulaciones nacionales e internacionales. Además, la capacitación continua de los equipos de trabajo asegura

PERSPECTIVAS PARA EL FUTURO

ra que las mejores prácticas se apliquen de manera consistente.

Miranda subraya la importancia de la regulación en la industria: “El cumplimiento normativo no es negociable. Las regulaciones son estrictas porque están diseñadas para proteger la salud de las personas, y como actores en esta industria, nuestra responsabilidad es asegurarnos de que cada envío cumpla con esas normas”.

Finalmente, la sostenibilidad se ha convertido en un eje estratégico. La optimización de rutas para reducir emisiones, el uso de embalajes ecológicos y la incorporación de flotas con menor impacto ambiental son

algunas de las medidas que las empresas están adoptando para hacer frente a los desafíos del futuro.



David Miranda
Gerente General en Transgamboa

Para Gorgas, el futuro de la logística está marcado por la resiliencia y la digitalización: “Si bien la pandemia ocurrió hace cinco años, dejó en evidencia la importancia de la resiliencia en la cadena de suministro. Hoy, más que nunca, la industria debe estar preparada para adaptarse a nuevos desafíos, integrar tecnologías avanzadas y garantizar la continuidad operativa”.

En un entorno de constante evolución, los operadores logísticos están demostrando su capacidad de adaptación, combinando innovación y eficiencia para garantizar que la logística siga siendo un pilar clave en la cadena de suministro global.

En un entorno donde los márgenes de error no existen y cada segundo cuenta, la logística farmacéutica se convierte en un eslabón vital para la salud pública y el bienestar de millones de personas. Hoy más que nunca, esta industria exige una visión estratégica que combine innovación tecnológica, cumplimiento regulatorio, eficiencia operativa, sostenibilidad y una profunda comprensión del paciente como eje central.

El desafío no solo radica en mover productos sensibles de un punto a otro, sino en construir una cadena resiliente, transparente y colaborativa, capaz de anticiparse a las crisis, adaptarse a la demanda y garantizar la continuidad del suministro. La invitación es clara: seguir avanzando en modelos logísticos inteligentes, sostenibles y centrados en el cuidado de la vida. Porque en esta industria, cada decisión logística tiene un impacto real. Y detrás de cada caja, cada traslado y cada decisión operativa, hay una vida que espera. ■



CHILE
INTERSYSTEMS
 Soluciones Logísticas



VISÍTANOS EN STAND C35



www.logistecshow.cl
14-15 MAYO
2025
Power by Revista Logística



ÁGUA
 SISTEMAS

EXPERTOS EN SISTEMAS DE ALMACENAJE PARA TU BODEGA.

NO DUDES EN CONTACTARNOS. TE ESPERAMOS.

- Racks y estanterías metálicas.
- Sistemas de automatización.
- Planta automatizada y gran capacidad de fabricación.



Nuestros Números:
(569) - 4281 6824



(56) - 2285 2409



Av. Lo Espejo 02124,
 San Bernardo,
 Región Metropolitana



contacto@intersystems.cl



www.INTERSYSTEMS.cl



SOBREVIVIR AL E-COMMERCE EN CHILE: LECCIONES DEL “CASO DAFITI”

La historia reciente del e-Commerce está marcada por hitos como la pandemia, la consolidación de grandes actores y la salida de compañías emblemáticas, como Dafiti, de algunos mercados. En este escenario dinámico, expertos analizan las claves del éxito y los desafíos que enfrenta el retail digital.

Pocas industrias han evolucionado tan rápidamente como el comercio electrónico. Hasta el 2010, la penetración del e-Commerce en Chile era bastante baja y más enfocada en compras tecnológicas y pasajes aéreos, con consumidores que aún desconfiaban de realizar pagos en línea. Las ventas digitales eran marginales frente al retail tradicional y solo algunas marcas pioneras exploraban canales online.

Para el 2017, el panorama había cambiado drásticamente. Chile era uno de los países con mayor penetración de Internet en la región y las ventas online superaban los US\$3.700 millones, impulsadas por la consolidación de plataformas, el éxito de eventos como el CyberMonday y el cambio en los hábitos de consumo.

“El e-Commerce experimentó una transformación significativa en los últimos años, impulsada por la aceleración digital de la pandemia, pero también por una serie de factores estructurales que han redefinido la competencia y las expectativas de los consumidores a nivel local y regional”, señala Luis Aburto, profesor asistente de la Universidad Adolfo Ibáñez (UAI) y

experto en comercio digital. A su juicio, hay tres factores que han sido claves en este auge: el desarrollo logístico, la irrupción de actores internacionales -especialmente asiáticos- y el uso intensivo de inteligencia artificial para personalizar la experiencia del usuario. “Empresas como Mercado Libre han fortalecido sus operaciones logísticas, estableciendo redes de distribución eficientes que permiten entregas rápidas y seguras.

Esto se ha convertido en un factor crítico para la lealtad del cliente”, agrega.

UNA HISTORIA DE INNOVACIÓN, PERO...

Dafiti fue, sin duda, una de las grandes innovadoras del comercio electrónico de la región. Fundada el 2011 por un grupo de emprendedores alemanes y franceses, la empresa apostó por el comercio electrónico cuando era todavía una promesa lejana en América Latina.

Su foco: moda, calzado femenino, surtido amplio y una experiencia de usuario digital pionera para la época. Además, fue una de las primeras en adoptar el concepto de

“marketplace”, permitiendo a otras marcas vender directamente en su plataforma.

La empresa comenzó sus operaciones en Brasil y fue consolidando su presencia a través de estrategias más tradicionales, como la publicidad en televisión abierta. El mismo año de su fundación, comenzó su internacionalización en Argentina y Chile, en tanto que un año después lo hizo en Colombia.

En pandemia, experimentó un crecimiento notable, con un aumento del 52% en la región durante el tercer trimestre, siendo Chile el mercado líder, con un incremento de tres dígitos en ventas. En 2021, alcanzaron una base de más de 8,1 millones de clientes activos en América Latina.

“A Dafiti le fue muy bien en sus inicios en Chile, en parte porque en ese momento el negocio online era incipiente en el país, había menos conocimiento y los consumidores, en general, no tenían tanta confianza para comprar 100% online.

Además fue innovador al especializarse en zapatos femeninos (al comienzo) y en entregar una am-



plia oferta, en momentos en que eso no era frecuente”, recuerda Christian Diez, investigador del Centro de Estudios del Retail (CERET) de la Facultad de Ingeniería Industrial, de la Universidad de Chile.

Además, cuando la empresa llegó Chile -agrega- “los grandes retailers locales, los más tradicionales, tampoco estaban tan enfocados en la venta online, hasta que la pandemia los obligó a ingresar de lleno, para poder competir con las compañías internacionales, que entraron con muy buenos precios”, precisa.

PERO ESE ÉXITO SOLO SERÍA TEMPORAL

En 2023, Dafiti cerraba el año con una facturación global de 250,5 millones de euros, un 20,8% menos que en 2022. Para entonces, ya había iniciado un proceso de repliegue, que la llevó a finalizar sus operaciones en Argentina, debido a la alta inflación y problemas de importación. En tanto, en febrero del 2025, anunciaron el cese de sus operaciones en el mercado chileno, tras catorce años en el país.

Según el análisis de la consultora Kin-sight HUB, a fines de 2024, Dafiti concentraba solo un 2% del mundo marketplace en Chile, frente a los líderes Mercado Libre y Falabella.

“Una operación logística eficiente puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de una empresa. La capacidad de entrega rápida y confiable influyen directamente en la experiencia del cliente y en la fidelización”, apunta Luis Aburto.

Empresas como Mercado Libre -añade- apostaron fuertemente por mejorar sus tiempos de despacho, generando una ventaja competitiva significativa.

En tanto empresas como Shein, Temu o AliExpress redujeron su brecha logística mediante centros de abastecimiento y showrooms locales, mejorando los tiempos de entrega y ofreciendo precios muy competitivos. “A esto se suma el rol de la IA en personalizar la experiencia, factor

que empresas como Dafiti también desarrollaron, pero que requiere inversiones permanentes”, indica.

Para Christian Diez, la capacidad logística también jugó un rol fundamental. “Cuando vendes productos de nicho (en el caso de Dafiti, solo ropa y zapato) el costo logístico por entrega puede ser muy alto si no tienes escala. Y eso hace muy difícil tener una última milla eficiente. Ahí es donde ellos empezaron a perder terreno”, precisa.



Luis Aburto
Académico de la UAI

Y aunque reconoce los méritos de la empresa (abrió el camino para muchos otros) precisa que “cuando la competencia se vuelve tan intensa y los márgenes se achican, se llega un punto en que hay que tomar decisiones difíciles”. Una realidad que -en un escenario dinámico y volátil - probablemente se repetirá: “ya lo estamos viendo con otros actores del mercado y retailers intermedios que están obligados a buscar alianzas, fusiones o reinventarse por completo”.

Por su parte, Aburto considera que “la capacidad de adaptación y diferenciación es clave para la supervivencia en el e-Commerce. En ese sentido, la salida de Dafiti refleja una tendencia: empresas no logran definir un valor agregado claro o una estrategia logística y de marketing eficiente. Esta dinámica probablemente continúe en los próximos años”.

¿POR QUÉ UNOS SI Y OTROS NO?

Aunque los grandes retailers nacionales también han tenido dificultades para adaptarse a las nuevas realidades del mercado local, los especialistas sostienen que cuentan con algunas ventajas (en comparación con Dafiti) que les han permitido sobreponerse a los tropiezos.

“Hay varios retailers tradicionales que lo han pasado mal, pero algunos han logrado adaptarse y sobrevivir a la entrada de Mercado Libre y de otros retailers online porque tienen tiendas físicas, una historia y un conocimiento de marca, además de una relación con proveedores que les da ventaja sobre Dafiti”, indica Diez.

Aburto confirma: “hemos visto a grandes empresas atravesar por períodos críticos, pero han logrado mantenerse gracias a su fuerte valor de marca, su base de clientes fieles y su capacidad de adaptación. En contraste, Dafiti no contaba con el mismo nivel de reconocimiento de marca ni con una estrategia de fidelización robusta, lo que la dejó más vulnerable ante la competencia”.

UN PAÍS, UNA REALIDAD

Pese a su salida de Chile, Dafiti sigue siendo un actor relevante en Brasil y Colombia. A juicio de Christian Diez, estos países presentan condiciones particulares que pueden haber jugado a favor de la plataforma.

“Brasil tiene muchos más impuestos de importación y aranceles que Chile. Entonces, para Aliexpress, Temu o Shein no es tan fácil vender agresivamente en Brasil. Además Dafiti allá tiene más conocimiento de marca (fue el primer de la región al que llegó y al comienzo tuvo fuerte posicionamiento en medios tradicionales)”, comenta.



Christian Diez
Investigador del Centro de Estudios del Retail U. de Chile.

Respecto de Colombia, considera que “todavía tiene un desarrollo menor en venta online, en comparación con Chile, que siendo un país pequeño, está altamente urbanizado y acá, si te va bien en Santiago, tienes casi el éxito asegurado. Colombia, en cambio, tiene muchas ciudades

importantes y el ingreso de nuevos competidores (como los retailers asiáticos) puede ser más compleja, porque no basta con que te vaya bien en Bogotá. También te tiene que ir bien en Cali, en Medellín y en varias ciudades más, la mayoría de ellas bastante separadas entre sí, de modo que la logística terrestre es difícil. La vía aérea puede ser más fácil, pero eso incrementa los costos”, explica.

En síntesis, la experiencia de Dafiti, en lugar de verse como un fracaso, puede observarse como un recordatorio de que el e-Commerce es un mercado altamente dinámico, donde la adaptación, la diferenciación y la eficiencia operativa son fundamentales para el éxito.

Su historia también invita a repensar las estrategias de largo plazo en el comercio digital: no basta con tener un arranque exitoso o innovador, si no hay una capacidad constante de adaptación. ■

RECOMIENDAN LOS EXPERTOS:

Uso de datos e inteligencia artificial: La personalización mediante IA permite mejorar la experiencia del cliente y aumentar la conversión. Será una tendencia en aumento durante los próximos años en el e-Commerce.

Estrategias de fidelización: Programas de lealtad pueden ser clave para retener clientes en un mercado tan competitivo.

Innovación en logística: Apostar por una red de distribución eficiente, como lo ha hecho Mercado Libre, puede ser un diferenciador decisivo.

Diversificación de la oferta: Ampliar el catálogo más allá de nichos específicos podría ayudar a reducir los costos por unidad logística y atraer a un públi-

co más amplio. Por supuesto, siempre se debe analizar caso a caso.

Presencia omnicanal: Integrar la experiencia de compra online con puntos físicos (tiendas o puntos de retiro) ayuda a construir confianza, facilita las devoluciones y mejora la percepción de marca.

Estrategias colaborativas: Formar alianzas con marketplaces, operadores logísticos o incluso con competidores puede ser una vía para ganar escala y mantenerse competitivo.

Gestión del conocimiento y talento digital: Contar con equipos capacitados en e-commerce, marketing digital y análisis de datos es clave para ejecutar y ajustar las estrategias en tiempo real. No basta con la tecnología: se necesita capital humano con visión digital.



INGENIERÍA ANTISÍSMICA DE CLASE MUNDIAL EN TODOS NUESTROS PROYECTOS

Ⓐ GRAN STOCK DISPONIBLE
PARA ENTREGA INMEDIATA

Ⓐ CUMPLIMIENTO 100%
DE PLAZOS DE ENTREGA



info@ar-racking.com

E-COMMERCE ¿QUÉ NOS DICE EL CONSUMIDOR SOBRE LAS ENTREGAS?

La velocidad ya no es el único factor determinante en la logística del e-Commerce. Hoy, los consumidores buscan opciones de entrega que se ajusten a sus necesidades, desde retiros en tienda y lockers inteligentes hasta envíos programados y flexibles. La clave para las empresas está en diversificar su oferta logística, garantizando no solo rapidez, sino también comodidad y confiabilidad en cada entrega.

No hay duda de que el comercio electrónico ha evolucionado rápidamente en los últimos años, y con ello, las expectativas de los consumidores han cambiado de manera significativa. Un reciente informe de McKinsey revela que en Estados Unidos la velocidad de entrega ya no es la prioridad principal; en su lugar, los compradores valoran

más el costo, la confiabilidad y la flexibilidad en sus envíos. Esta tendencia invita a preguntarnos: ¿cuáles son los retos que enfrenta Chile para adaptarse a estas nuevas demandas en la logística del e-Commerce?

“El comercio electrónico en Chile ha crecido de manera sostenida

en los últimos años, aunque tras la pandemia experimentó una desaceleración similar a la observada en EE.UU. Durante 2025, se proyecta un crecimiento de dos dígitos”, comenta Cristóbal Mardones, subgerente Omnicanalidad Guante y Gacel. “Aunque hubo un ajuste después del auge de 2020-2021, el sector está en recuperación y se espera que en 2025 vuelva a tasas de crecimiento de dos dígitos”, agrega.

El mercado nacional “corre” por llegar con el paquete a las manos del cliente lo antes posible, pues entiende que esa es la prioridad del consumidor actual; sin embargo, lo demostrado por la consultora estadounidense nos habla de los nuevos desafíos, donde aunar la rapidez con la eficiencia y rentabilidad del proceso es fundamental en mercados que evolucionan constantemente como es el mundo digital.

El estudio de McKinsey, entre otros aspectos, destaca que el 75% de los consumidores en EE.UU. prefieren esperar entre dos y tres días por su compra si esto significa obtener un envío gratuito. En Chile, los compradores también son sensibles a los costos de despacho, lo que impulsa a los retailers y op-



eradores logísticos a desarrollar estrategias de optimización para ofrecer envíos a bajo costo sin comprometer la calidad del servicio.

"El consumidor chileno está cada vez más informado y exigente, consciente de su poder de compra. No solo busca un precio accesible, sino que espera que el servicio de entrega sea confiable y sin costos ocultos", señala Javiera Henríquez, Account Development Infracommerce.

Mardones coincide en este punto: "Los consumidores chilenos son sensibles a los costos de despacho, al igual que en todo el mundo. Se han implementado diferentes estrategias como envíos gratuitos por montos mínimos de compra, suscripciones con despacho sin costo y el uso de puntos de retiro para reducir costos o sin costo".

Uno de los grandes desafíos en el país es la infraestructura logística. Si bien las

empresas han mejorado sus redes de distribución, la capilaridad de la última milla sigue siendo un obstáculo, sobre todo en regiones. Además, el auge del quick commerce ha generado expectativas en torno a la inmediatez, lo que pone presión sobre los operadores.

"En Chile, la confiabilidad ha ganado importancia postpandemia, aunque la rapidez sigue siendo un factor clave", agrega el ejecutivo de Guante y Gacel. "Según la Cámara de Comercio de Santiago (CCS), el despacho rápido es prioritario para un tercio de los compradores del canal, mientras que la disponibilidad de productos y el precio siguen siendo los factores más relevantes", añadió.

Algunas empresas han optado, por ejemplo, por modelos híbridos que combinan flotas propias con operadores externos para maximizar la eficiencia. También se ha incrementado el uso de hubs urbanos para reducir la distancia de entrega y me-

jorar los tiempos sin encarecer los costos. "La clave está en optimizar la cadena de suministro de manera estratégica. El contexto económico actual, marcado por la inflación y una desaceleración del crecimiento ha hecho que los consumidores sean más cautelosos y sensibles al precio", enfatiza Javiera.

Cristóbal complementa: "Para lograr este equilibrio, las empresas en Chile están invirtiendo en tecnología como inteligencia artificial para optimizar la cadena de suministro, además de utilizar dark stores y microfulfillment centers para reducir tiempos de entrega sin aumentar costos".

FLEXIBILIDAD Y OPCIONES DE ENTREGA

El consumidor actual no solo busca recibir su compra en casa, sino que también valora opciones como retiro en tienda, lockers inteligentes y puntos de recogida. En Estados Unidos, el 20% de los consu-

TDS AMERICA

VENTA Y ARRIENDO DE EQUIPOS · SERVICIO TÉCNICO · SOFTWARE Y DESARROLLO · INGENIERÍA E INNOVACIÓN

Del caos, a la precisión: Optimiza tu gestión logística hoy.

DR. MANUEL BARROS BORGÑO 225, PROVIDENCIA | CONTACTO@TDS.CL | +562 2236 0727 | WWW.TDS.CL

DATALOGIC | ZEBRA | UBIQUITI | Extreme | Cambium Networks | KFI | TSC | BLUEBIRD | CODE VIVA | Scalefusion

midores prefieren métodos alternativos a la entrega a domicilio, lo que ha permitido mejorar la experiencia de compra y reducir costos operativos. En Chile, si bien algunas cadenas han avanzado en estos modelos, todavía existe una oportunidad para expandir estas alternativas y generar mayor conveniencia para los compradores.

El subgerente de Omnicanalidad de Guante y Gacel señala que “cada vez más consumidores buscan alternativas en los modelos de entrega, puntos de retiro propios de las cadenas o de terceros como lockers o sucursales de terceros. Esto se debe a la necesidad de conveniencia y reducción de costos”.

El usuario quiere control sobre su pedido. La posibilidad de elegir dónde y cuándo recibirlo marca la diferencia en la satisfacción del cliente. Empresas locales han comenzado a integrar tecnología para mejorar la trazabilidad y visibilidad de los envíos, lo que permite a los clientes elegir el método de entrega más conveniente en tiempo real. Además, la logística colaborativa, donde distintas empresas comparten recursos de distribución, se presenta como una estrategia prometedora para reducir costos y tiempos de entrega.

“Si bien en un comienzo la prioridad era recibir los productos lo más rápido posible, hoy se valora más la flexibilidad y confiabilidad del servicio, especialmente en el proceso de postventa, donde las devoluciones deben ser más expeditas y menos engorrosas. Como respuesta a esta necesidad, han surgido herramientas como Reverso, que facilitan el proceso de cambios y devoluciones, simplificando la experiencia tanto para las marcas como para los consumidores”, comenta la ejecutiva de Infracommerce.

Este enfoque refleja cómo el e-Commerce en Chile ha evolucionado, priorizando la seguridad y la confianza sobre la inmediatez, en un contexto donde la

optimización de costos y la satisfacción del cliente son esenciales para la competitividad de las marcas.

SOSTENIBILIDAD: UN VALOR EN CRECIMIENTO

El informe de McKinsey destaca que el 30% de los consumidores en EE.UU. están dispuestos a pagar más por envíos ecológicos. En Chile, la conciencia ambiental está en aumento, lo que representa un reto y una oportunidad para la logística. La adopción de vehículos eléctricos, la optimización de rutas y el uso de embalajes sostenibles son estrategias que pueden marcar la diferencia en un mercado cada vez más consciente del impacto ambiental.

“La sostenibilidad en el e-Commerce ha ganado relevancia en los últimos años, pero aún no se observa una disposición masiva de los

consumidores a pagar más por envíos sostenibles, como ocurre en EE.UU. Sin embargo, sí existe una creciente conciencia ambiental, especialmente entre los consumidores más jóvenes”, agrega Javiera.

Cristóbal Mardones refuerza esta visión: “En Chile, esta tendencia aún es incipiente, pero hay empresas que están incorporando opciones de logística verde, como la optimización de rutas y el uso de vehículos eléctricos para reducir la huella de carbono, pero no es un punto de decisión de compra relevante”.

En el país, varias empresas han iniciado planes piloto para reducir su huella de carbono en la distribución de última milla. El uso de bicicletas eléctricas en áreas urbanas, el desarrollo de centros de distribución ecoeficientes y la implementación de sistemas de consolidación de envíos son algunas de las medidas que han comenzado a adoptarse.

PANORAMA Y OPORTUNIDADES PARA EL E-COMMERCE EN CHILE

A pesar de la desaceleración del crecimiento del comercio electrónico, Chile sigue siendo uno de los mercados más desarrollados en la región. La penetración de internet, el acceso a métodos de pago digitales y el avance en la logística han permitido consolidar el canal online como una opción competitiva frente al retail tradicional.

Las empresas que logren adaptarse a las nuevas tendencias del consumidor, optimizar sus costos logísticos y fortalecer la propuesta de valor a través de experiencias personalizadas tendrán una ventaja en este escenario cambiante. “El futuro del e-Commerce en Chile estará marcado por la inteligencia artificial, la personalización, la expansión de las opciones de entrega y el comercio sostenible. Las empresas deben enfocarse en mejorar la experiencia del cliente, invertir en tecnología y optimizar costos logísticos para mantenerse competitivos”, afirma el ejecutivo de Guante.

Los cambios en las expectativas de los consumidores obligan a la industria logística chilena a repensar sus estrategias. La clave para el futuro del e-Commerce en el país será encontrar un equilibrio entre costos, fiabilidad, flexibilidad y sostenibilidad.

Aquellas empresas que logren innovar en estos ámbitos no solo mejorarán la experiencia del cliente, sino que también fortalecerán su competitividad en un mercado en constante evolución. La logística ya no es solo un eslabón operativo, sino un diferenciador estratégico clave. Apostar por la innovación en este ámbito permitirá a las empresas no solo responder eficazmente a la demanda actual del mundo online, sino también construir una ventaja competitiva sostenible en el tiempo, en un ecosistema digital que no deja de evolucionar. ■



Javiera Henríquez
Account Development
Infracommerce



Cristóbal Mardones
Subgerente de Omnicanalidad
Guante y Gacel.



INTERBORDERS

LOGISTICA | COMERCIO EXTERIOR | ADUANA

¡Llegamos a Santiago!

Desde Chile hacia el mundo. Soluciones logísticas sin fronteras.

📍 Alonso de Córdova 5870, Las Condes 📞 +56 2 3343 6075 ✉ info@interborders.com





SCAN QR E INGRESA A
WWW.AR-RACKING.CL

CON GIRA ESTRATÉGICA POR LATAM, AR RACKING CONTINÚA FORTALECIENDO SU PRESENCIA EN LA REGIÓN

LÍDER GLOBAL EN SOLUCIONES DE ALMACENAMIENTO Y CON MÁS DE 15 AÑOS EN AMÉRICA LATINA, AR RACKING REAFIRMA SU COMPROMISO CON LA REGIÓN A TRAVÉS DE UNA GIRA ESTRATÉGICA DE SU EQUIPO DIRECTIVO.

José Manuel Lucio, director general de AR Racking; Alberto Lejarreta, vicepresidente ejecutivo del Grupo Arania y Germán Flores, director comercial de Latinoamérica, visitaron diversas filiales de la compañía en la región con el objetivo de fortalecer la cercanía con los equipos locales, conocer de primera mano las necesidades de los clientes y consolidar el crecimiento en mercados clave como Chile.

"Latinoamérica es un mercado estratégico para AR Racking. Y aunque tenemos una importante cercanía cultural, geográficamente existe una distancia importante. Por eso quisimos estrechar lazos con nuestros equipos de la región, través de un viaje que incluyó México, Colombia, Perú y Chile.

Nuestro objetivo es poder replicar este ciclo de visitas en forma anual o cada dos años, para vernos personalmente y conocer en terreno las necesidades de nuestras personas y de los clientes en cada país", explica José Manuel Lucio.

Esta iniciativa se enmarca en el propósito de AR Racking de impulsar un liderazgo cercano y comprometido con los colaboradores de las distintas filiales de la región. "Somos una compañía que cree en el valor humano y en la importancia de las personas y equipos para el crecimiento del negocio", añade Alberto Lejarreta. En esa

línea, el nombramiento de Germán Flores (ex Gerente General de la filial chilena) como director comercial de toda Latinoamérica es un reconocimiento a su rol y, al mismo tiempo, una muestra del compromiso de AR Racking con el desarrollo interno de talento y el liderazgo local.

"Estamos convencidos de que la presencia de Germán nos dará un empujón adicional para potenciar aún más nuestro desarrollo estratégico en las diferentes filiales de la región, además de generar una mayor cercanía. El objetivo de nuestro viaje también pasa por apoyarlo en esta transición y ver cómo podemos ayudarlo a que desarrolle esta tarea, que es tan importante para AR Racking y para el grupo Arania", precisan.

Durante su visita a Chile, asimismo, los ejecutivos tuvieron la oportunidad de saludar a Josué González Soto en su nueva posición de Gerente General de AR Racking Chile.

COMPRENDER MEJOR LAS NECESIDADES LOCALES

Lucio y Lejarreta coinciden en señalar que esta gira por Latinoamérica reafirmó la importancia de la cercanía con los equipos y la comprensión de las necesidades locales como ejes fundamentales para el crecimiento de la compañía en la región.

"Estamos contentos con los resultados obtenidos, pero también atentos a las oportunidades de mejora y a las posibilidades de expansión. Nuestro objetivo es seguir consolidando nuestra presencia en Chile y la región, apostando por la innovación, la calidad y la cercanía con nuestros clientes", señala Lejarreta.

La estrategia a futuro incluye continuar invirtiendo en capacitación y tecnología, reforzando su liderazgo en el sector logístico. En este último ámbito, Lucio comenta que "hemos renovado nuestro sistema de información para dar un salto de calidad en los próximos cinco años. La digitalización de procesos nos permitirá mejorar la eficiencia, agilizar la comunicación y optimizar nuestros servicios para clientes en toda la región".

CIFRAS RÉCORD EN 2024

A nivel global, AR Racking tuvo un año 2024 favorable, con algunos matices de acuerdo a la realidad de las distintas economías, indican ambos ejecutivos. "En los mercados tradicionales europeos estamos en una situación de estabilidad en términos de crecimiento, mientras que en Norteamérica y Latinoamérica estamos experimentando una expansión significativa.

De hecho, aquí tuvimos cifras récord en captación de pedidos, lo que refleja la consolidación de la compañía en la región. Esta diversificación geográfica nos ha permitido balancear muy bien la situación", precisan.

De cara al 2025, José Manuel Lucio apunta que "la empresa ya cuenta con un 30-40% de su presupuesto asegurado en proyectos y varias de oportunidades muy interesantes en los tres territorios, con lo cual se nos presenta un 2025 muy interesante".

Por otro lado, para responder adecuadamente a la mayor demanda que viene principalmente de los mercados de América, la empresa decidió hacer una importante inversión en su principal planta producti-



va, ubicada en Navarra. Esta fábrica es una de las más avanzadas y automatizadas en Europa para la fabricación de estanterías industriales y se estima que se invertirán uno 20 millones de euros en el plazo de cuatro años, con el objetivo de aumentar en 30% su capacidad de producción y ampliar su portafolio de productos.

Con esta inversión - recalca Lejarreta- buscan reforzar la posición de AR Racking en sus mercados estratégicos de Latinoamérica y Norteamérica.

CHILE: UN MERCADO ESTRATÉGICO CON ALTO POTENCIAL

Aunque el mercado chileno es más pequeño en comparación con el de otras economías latinoamericanas, destaca por su estabilidad y crecimiento sostenido. AR Racking ha logrado consolidarse como un actor clave en el país, diferenciándose por su capacidad de adaptación a las exigencias sísmicas del territorio.

“Hace más de ocho años realizamos una fuerte inversión en un servicio local de ingeniería que nos permite responder sin

problemas a los desafíos estructurales de Chile”, comenta Flores.

“Nuestro equipo de ingeniería especializado diseña todos los proyectos de almacenaje con los estándares más rigurosos en cuanto a calidad, servicio e ingeniería antisísmica.

Esto implica no solo el uso de materiales de alta calidad, sino también la aplicación de técnicas de diseño y fabricación avanzadas que aseguran una adecuada prevención de sus estructuras”, agrega Josué González.

En esa línea, AR Racking ha instalado más de 700 mil posiciones de pallets en el país los últimos años. La combinación de ingeniería antisísmica y un servicio cercano y personalizado han sido claves para fortalecer la confianza de los clientes.

El fortalecimiento del liderazgo de AR Racking en América Latina se refleja no solo en cifras récord y nuevas inversiones, sino también en una decidida apuesta por el talento local y la cercanía con los equipos en terreno. La reciente gira de su equipo directivo por varios países de la región re-

afirma el compromiso con un crecimiento sostenible, basado en el conocimiento directo de las necesidades de cada mercado y en el desarrollo de soluciones logísticas a la medida.

En el caso de Chile, la compañía ha sabido posicionarse como un actor relevante, gracias a su capacidad de adaptación a las exigencias estructurales del país y a un servicio de ingeniería especializado en normativa antisísmica.

Este enfoque, sumado a una atención personalizada y de excelencia, ha fortalecido la confianza de sus clientes y consolidado su presencia en un mercado competitivo.

AR Racking proyecta un 2025 dinámico, con importantes desafíos y oportunidades, reafirmando su propósito de seguir creciendo con innovación, cercanía y un fuerte enfoque en las personas..



SCAN QR E INGRESA A
WWW.EGAKAT.COM

EGAKAT: LA REVOLUCIÓN CULTURAL QUE ESTÁ TRANSFORMANDO LA LOGÍSTICA

CON UN CRECIMIENTO EXPONENCIAL Y UN ENFOQUE CENTRADO EN EL CLIENTE, EGAKAT REDEFINE LA LOGÍSTICA CON INNOVACIÓN, TALENTO Y EXCELENCIA OPERATIVA. BAJO EL LIDERAZGO DE JAIME MÁRQUEZ, LA COMPAÑÍA APUESTA POR LA MEJORA CONTINUA, LA TECNOLOGÍA Y UNA CULTURA ORGANIZACIONAL SÓLIDA PARA OFRECER UN SERVICIO DE CLASE MUNDIAL.

La logística es el motor silencioso de la economía global y en ese contexto, EGAKAT se ha consolidado como un operador logístico multinacional con un sello distintivo: el servicio al cliente como eje central de su operación. Más allá de la eficiencia en la gestión de cadenas de suministro, la compañía ha construido su éxito sobre una base de confianza, flexibilidad y atención personalizada, elementos clave para marcar la diferencia en un sector altamente competitivo.

Y este éxito se ha concretado con un crecimiento exponencial, multiplicando su tamaño por 20 en los últimos seis años y consolidando su rol en la industria. Sin embargo, ninguna organización puede alcanzar el éxito sin un liderazgo sólido.

Un buen líder no solo define la estrategia y la dirección de una empresa, sino que también inspira y moviliza equipos hacia un propósito común. En Chile, este rol ha sido asumido por Jaime Márquez, Chief Growth Officer de EGAKAT, cuya visión innovadora ha sido fundamental para el posicionamiento y crecimiento de la empresa en el país.

Bajo su dirección, la compañía ha evolucionado hacia un modelo donde la tecnología, la adaptación a las necesidades del cliente y la construcción de equipos altamente comprometidos son pilares

esenciales. Con 25 años de experiencia en diversas industrias y un profundo conocimiento en mejora continua, automatización y tecnología aplicada a la logística, el ejecutivo recalca que: "no basta con conocer la operación, hay que entender cómo cada pieza del engranaje impacta en la cadena de suministro y en la experiencia final del cliente".

PILARES DEL ÉXITO: TALENTO, SERVICIO Y MEJORA CONTINUA

La filosofía de la compañía, según Márquez, se basa en tres pilares fundamentales que han definido su éxito y proyección en la industria:

Talento humano: "Buscamos ser pocos, pero muy buenos, con un gran corazón y orientados al servicio al cliente", agrega. EGAKAT entiende que su mayor activo no es solo su infraestructura o tecnología, sino las personas que hacen posible la operación diaria. Para ello, la empresa invierte constantemente en la formación y desarrollo de su equipo, promoviendo un ambiente de trabajo colaborativo, desafiante y con oportunidades de crecimiento.

Jaime Márquez
Chief Growth Officer
Egakat



El objetivo es atraer y retener talento excepcional, creando una cultura organizacional donde la pasión por el servicio y la excelencia sean el motor principal.

Servicio de excelencia: La cultura de EGAKAT coloca al cliente y al cliente de su cliente en el centro de la operación. "Queremos que la experiencia de compra sea la mejor, asegurando que los productos lleguen en perfectas condiciones y a tiempo", afirma el ejecutivo. Para lograrlo, la compañía ha desarrollado procesos de control de calidad rigurosos, monitoreo en tiempo real y una filosofía de servicio proactivo. Además, la empresa fomenta la cercanía con sus clientes, comprendiendo sus desafíos específicos y adaptando soluciones que optimicen sus operaciones.

Excelencia operacional y mejora continua: EGAKAT adopta un enfoque estructurado hacia la eficiencia y la optimización, basándose en metodologías de clase mundial como Lean. La empresa impulsa lo que denominan "la revolución del 1%", un concepto que enfatiza que cada pequeña mejora en un proceso puede generar un impacto significativo en la eficiencia y calidad del servicio. La empresa busca constantemente formas de elevar sus estándares y diferenciarse en un mercado cada vez más exigente.

La clave para plasmar una estrategia en la gestión del día a día está en liderar con propósito. Para Jaime Márquez, esto implica tener claridad sobre su propio propósito y trabajar constantemente en todas sus facetas: como persona, como jefe y como compañero. Sin embargo, no se trata solo de una visión personal, sino de construirlo en conjunto con el equipo.

"Yo no les entregué un propósito, yo lo que hice fue construir un propósito con ellos", explica el Chief Growth Officer. El objetivo es que cada miembro lo interiorice y lo haga parte de su trabajo diario, logrando una conexión

entre el propósito individual, el del equipo y el de los clientes. "Tiene que haber un punto de conexión entre el propósito de ellos y el propósito de lo que nosotros estamos haciendo, y más aún, interpretar de la mejor manera el propósito de nuestros clientes", agrega.

En su gestión, la cultura organizacional es el eje de todas las decisiones. "Siempre en la conversación está primero la cultura: cómo está nuestro liderazgo, cómo están los equipos, cómo está la ejecución del propósito y qué podemos hacer para que los equipos puedan entregar lo mejor", enfatiza Márquez.

En este modelo, la estructura tradicional se invierte: primero está el cliente, luego el cliente de nuestro cliente y, después, los equipos internos.

"Le damos a los equipos las mejores herramientas para que ellos, a su vez, le puedan entregar a los clientes lo mejor", destaca. Desde su visión, el rol del líder es claro: "Yo estoy al servicio de mi equipo para que mi equipo pueda entregar lo mejor".

Esta forma de liderar ha permitido que EGAKAT no solo crezca en volumen de negocio, sino también en compromiso y cultura organizacional.

INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA PARA EL FUTURO

Para sostener su crecimiento, EGAKAT ha integrado tecnología de punta en su operación. "Nuestro centro de distribución de alimentos cuenta con certificaciones de calidad e inocuidad alimentaria de nivel mundial, como la FSC 22000". Además, la compañía ha implementado una metodología de gestión del cambio, permitiendo una adaptabilidad ágil y eficiente ante las necesidades del mercado.

"El cambio no es una amenaza, es una oportunidad para diferenciarnos y crecer", enfatiza Jaime. En un entorno dinámico, la compañía ha demostrado que la flexibilidad y la innovación son esenciales para mantenerse a la vanguardia. Los clientes encuentran en EGAKAT no solo un operador logístico, sino un aliado es-

tratégico que se involucra profundamente en sus desafíos. "Nos gusta ir más allá, ser curiosos, innovadores y hasta un poco entrometidos", comenta Jaime. Esta mentalidad les ha permitido desarrollar soluciones a medida y generar relaciones de largo plazo basadas en confianza y resultados.

El camino de EGAKAT es una muestra de cómo la logística del futuro no solo se construye con infraestructura y tecnología, sino con propósito, personas y visión estratégica. La compañía se proyecta como un actor clave para enfrentar los desafíos de una cadena de suministro global cada vez más compleja.

Con una estructura ágil, una cultura organizacional sólida y una mentalidad centrada en el servicio al cliente, EGAKAT está preparada para seguir liderando la transformación del sector logístico, consolidándose como un socio estratégico que no solo mueve productos, sino que impulsa el éxito de sus clientes y del ecosistema completo.





WEB | EMPRESAS | ANÁLISIS

JENNIFER PAVEZ BERRIOS
SOCIA Y RESPONSABLE DE RSE DE WINS CHILE, DEMAND PLANNER
ING. COMERCIAL/ MG. EN INGENIERÍA INDUSTRIAL

"EL ARTE DE PREDECIR: DATOS Y PLANIFICACIÓN DE LA DEMANDA"
TRABAJAR EN LA PREDICCIÓN DE LA DEMANDA ES COMO TENER UNA BOLA DE CRISTAL MODERNA, DONDE LOS DATOS SON LA CLAVE PARA DESENTRAÑAR LOS MISTERIOS DEL FUTURO. ESTE CAMPO COMBINA LA EMOCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN CON LA SATISFACCIÓN DE VER RESULTADOS TANGIBLES, HACIENDO QUE CADA DÍA SEA UNA NUEVA AVENTURA.

Uno de los aspectos más emocionantes de la predicción de la demanda es el desafío constante que presentan los datos. Cada conjunto de datos es único y requiere un enfoque creativo para interpretar y utilizar la información. Es como resolver un rompecabezas complejo, donde cada pieza debe encajar perfectamente para revelar la imagen completa.

En el competitivo mundo empresarial actual, la planificación de la demanda se ha convertido en una herramienta esencial para el éxito y la sostenibilidad de las empresas. Este proceso permite a las organizaciones anticipar la demanda futura de sus productos o servicios, optimizando así sus operaciones y mejorando la satisfacción del cliente.

La planificación de la demanda se entiende como el proceso de predecir la demanda futura de productos o servicios mediante el análisis de datos históricos, tendencias del mercado y otros factores relevantes. Este proceso ayuda a las empresas a tomar decisiones informadas sobre la producción, el inventario y la distribución, asegurando que puedan satisfacer la demanda del cliente de manera eficiente y rentable. Pero ¿se puede predecir la demanda en todos los rubros de la misma manera? Evidentemente no, cada empresa, cada producto, es un mundo particular y debemos conocer muy bien nuestro rubro para poder estimar buenos pronósticos, considerando todos los factores internos como externos.

La relevancia que tomó el mundo logístico durante la pandemia ha obligado a las empresas a implementar mejoras en sus procesos, invertir en tecnología, capacitar a su capital humano y estar constantemente mirando el mercado y sus variaciones a nivel global. La planificación de la demanda es una herramienta indispensable para las empresas que buscan mantenerse competitivas en un mercado en constante cambio. Al anticipar la demanda futura y ajustar sus operaciones en consecuencia, las empresas pueden optimizar sus recursos, reducir costos y mejorar la satisfacción del cliente. En un mundo donde la eficiencia y la agilidad son clave, la planificación de la

demanda se presenta como una estrategia esencial para el éxito empresarial.

Lo que más me gusta de la planificación es que tiene un impacto real en las empresas y en la vida cotidiana. Ayudar a una empresa a optimizar sus inventarios, reducir costos y mejorar la satisfacción del cliente es muy gratificante. Saber que tus análisis y predicciones están haciendo una diferencia tangible añade un nivel de satisfacción personal que pocos trabajos pueden ofrecer. Trabajar en compras durante la pandemia fue una experiencia única y desafiante, especialmente en el sector de los libros, donde la demanda se disparó inesperadamente.

Durante la pandemia, el confinamiento y las restricciones llevaron a un aumento significativo en la demanda de libros. La gente buscaba formas de entretenerse y aprender mientras estaba en casa, lo que resultó en un incremento en las ventas de libros de ficción, no ficción, y educativos. Mi principal desafío fue ajustar rápidamente nuestras previsiones y estrategias para satisfacer esta demanda sin precedentes. Inicialmente, nuestras previsiones no contemplaban un aumento tan drástico, por lo que tuvimos que adaptarnos sobre la marcha.

Algunas estrategias que pueden servir frente a un escenario de una demanda inesperada pueden ser:

- 1. Análisis de Datos en Tiempo Real:** Implementar sistemas de análisis de datos en tiempo real para monitorear las tendencias de ventas y ajustar nuestras previsiones semanalmente en lugar de mensualmente.
- 2. Colaboración con Proveedores:** Trabajar estrechamente con los proveedores para asegurar un suministro constante. Esto incluye, si es necesario, renegociar contratos y aumentar los pedidos de los productos más vendidos.
- 3. Optimización del Inventario:** Para evitar el desabastecimiento, optimizar el inventario priorizando los productos más demandados y ajustando las estrategias de almacenamiento y distribución. Implementar un sistema de rotación rápida para mantener los estantes llenos.
- 4. Comunicación con el Equipo de Marketing:** Colaborar con el equipo de marketing para lanzar campañas promocionales que destacaran los productos más demandados.
- 5. Adaptación a la Venta Online:** Implementar o mejorar una plataforma de e-commerce y optimizar la logística para asegurar entregas rápidas y eficientes. ■

Patio La Negra

Conoce tu próximo
centro industrial
en Antofagasta

Por éxito comercial
próximamente Etapa III.

Centro logístico de alto estándar constructivo.
Ubicación estratégica y excelente conectividad.

Especificaciones técnicas

-  Bodegas y oficinas.
-  Portones a piso y andenes con nivelador.
-  Seguridad 24/7.
-  Altura de bodegas: 8m al hombro.
-  Aislación térmica.
-  Área de servicios.
-  Patio de maniobras.

 **PATIO** INDUSTRIAL

Si necesitas asesoría comunícate con nosotros

contacto@patio.cl

+56 9 7722 4832

www.patio.cl



WEB | EMPRESAS | ANÁLISIS

MAXIMILIANO SAAVEDRA
FUNDADOR DE FIXY Y ESPECIALISTA
EN E-COMMERCE Y LOGÍSTICA

SIN LOGÍSTICA, NO HAY COMERCIO: ES HORA DE CRUZAR LOS ANDES CON UNA INFRAESTRUCTURA DEL SIGLO XXI. DESDE CHICOS NOS ENSEÑAN QUE LA CORDILLERA DE LOS ANDES ES UNA BARRERA PRÁCTICAMENTE INFRANQUEABLE ENTRE ARGENTINA Y CHILE. BASTA RECORDAR EL DESAFÍO MONUMENTAL QUE SIGNIFICÓ PARA EL GENERAL SAN MARTÍN Y SU EJÉRCITO ATRAVESAR LOS ANDES A LOMO DE MULA EN MEDIO DEL FRÍO.

Pero han pasado más de 200 años... Hoy, con más de 5.300 kilómetros de frontera compartida, Argentina y Chile no deberían ver a la cordillera como un límite, sino como una oportunidad. Infraestructura, logística y cooperación son las claves para transformar este gigante de piedra en un puente que fortalezca el comercio, optimice costos y, sobre todo, siga hermando a ambos países.

En esa dirección es que la mirada de los gobiernos debe ser estratégica, y debe contemplar la modernización de los pasos fronterizos, el desarrollo del transporte multimodal y la consolidación de corredores bioceánicos como ejes fundamentales para fortalecer la competitividad de ambos países y mejorar su conexión con el mundo.

Sin embargo, también resulta una oportunidad única para incrementar el comercio entre países. En 2023, el intercambio bilateral alcanzó los 6.586 millones de dólares, con un saldo positivo para Argentina de 4.217 millones de dólares. Sin dudas, este flujo comercial podría ampliarse aún más con una logística más eficiente.

¿Cómo lograrlo? Uno de los proyectos estratégicos más ambiciosos es el Corredor Bioceánico, que busca conectar el centro y noroeste de Argentina con los puertos del Pacífico en Chile, como Coquimbo y Antofagasta, y con el Atlántico, a través de Porto Alegre. Esta infraestructura permitiría reducir costos y tiempos de transporte, facilitando la salida de productos argentinos hacia Asia y la costa oeste de Estados Unidos, y el acceso de Chile a los mercados del Atlántico. La construcción del Túnel de Agua Negra, que reemplazaría el paso actual a casi 5.000 metros de altura, es clave para garantizar la circulación fluida de mercancías durante todo el año.

Otro eje de integración es el Corredor Biocéánico del Sur, que busca conectar el puerto chileno de Talcahuano con el de Bahía Blanca (en el sur de Buenos Aires), atravesando la Patagonia. Este trazado beneficiaría especialmente a sectores como la agroindus-

tria, la minería y el comercio electrónico, que requieren rutas confiables y eficientes.

DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES LOGÍSTICAS

El transporte internacional terrestre entre Argentina y Chile enfrenta numerosos desafíos. Existen 44 cruces internacionales habilitados, pero solo seis concentran el 98% del transporte de cargas comerciales. Las demoras en los pasos fronterizos, la burocracia aduanera y la falta de infraestructura encarecen los costos logísticos y restan competitividad a los productos de ambos países.

Por eso, en un mundo que compite, la logística se vuelve un factor determinante: un país con costos de transporte elevados pierde competitividad frente a uno con infraestructura moderna y procesos ágiles. No hay vueltas. En este sentido, es clave la digitalización de los trámites aduaneros, la reducción de tiempos en los pasos fronterizos y la optimización del transporte multimodal, combinando camiones, ferrocarriles y puertos.

PYMES, COMERCIO DIGITAL Y SOSTENIBILIDAD

La mejora de la logística también tendría un impacto positivo en las pymes y el comercio electrónico a ambos lados de la Cordillera. Plataformas como Mercado Libre y Amazon han acelerado la transformación digital en la región, y una infraestructura eficiente permitiría mejorar la distribución de productos, bajar costos de envío y facilitar el acceso a bienes en ambos países.

Hoy, muchas pymes argentinas podrían exportar más fácilmente a Chile -y viceversa- si existieran mecanismos logísticos más eficientes y costos de transporte más bajos.

No obstante, cualquier planificación en materia comercial debe contemplar sí o sí la sostenibilidad, que ya no es una opción, sino una necesidad. Argentina y Chile han asumido compromisos hacia la neutralidad de carbono, y una de las estrategias centrales es reducir la dependencia del transporte por camión en favor del ferrocarril, que disminuye costos y el impacto ambiental.

Argentina y Chile tienen la oportunidad de consolidar un sistema logístico moderno, eficiente y sostenible que les permita aprovechar al máximo su potencial comercial. No es solo una cuestión de transporte: es una apuesta estratégica para el crecimiento, la competitividad y el desarrollo de ambos países en el escenario global. No hay excusas, no hay barreras. Al fin y al cabo, las montañas están para ser cruzadas. ■

EGA • KAT

SUPPLY CHAIN

¡NUESTRA LOGÍSTICA INTELIGENTE SE ADAPTA A CADA INDUSTRIA PARA OFRECER SOLUCIONES QUE REALMENTE MARCAN LA DIFERENCIA!



EGA • KAT

DANGEROUS GOODS LOGISTICS

EGA • KAT

SUPPLY CHAIN

EGA • KAT

COLD CHAIN LOGISTICS

EGA • KAT

EXPRESS

EGA • KAT

FREIGHT



FSSC 22000



CONTÁCTANOS!



CHILE : Santiago / Antofagasta / Concepcion / Puerto Montt
egakat.cl egakatchile ventas@egakat.cl +56 9 4461 3703

USA • COLOMBIA • MÉXICO • PERÚ • PORTUGAL www.egakat.cl



WEB | EMPRESAS | ANÁLISIS

JAIME MUÑOZ SOLÍS
ASESOR EN SUPPLY CHAIN

SALGAMOS Y SAQUEMOS A TODOS A LA PIZARRA. SIN DUDA LOS DESAFÍOS LABORALES TIENEN UN ESPECTRO AMPLIO Y ALGUNAS VECES NO SE LOGRA EN ESE INSTANTE VER LO RELEVANTE QUE SON PARA UN EQUIPO. AÑOS ATRÁS ASUMÍ EL CARGO QUE BUSQUÉ DURANTE 8 AÑOS EN LA COMPAÑÍA, LA PLANIFICACIÓN DE LA COMPRA DE REPUESTOS Y ACCESORIOS DE LOS VEHÍCULOS Y MAQUINARIAS. DESDE LA DISTRIBUCIÓN DE DEMANDA, HASTA LA DISTRIBUCIÓN A TIENDAS DE LOS CLIENTES.

Llegué a un área exitosa, centro de beneficio más rentable en margen neto y top 3 en aporte de última línea, ejecutivos inteligentes y equipos muy cohesionados, indicadores buenos y un logro notable, habían trabajado años en un táctico de planificación, tenían bien definidas sus reglas de negocio, alertas y pantallas de control, generaba sugeridos de compra por marca, proveedor, clasificación ABC, tipo de repuestos, obsolescencia y costo unitario, notable.

En las reuniones cada miembro del equipo orgulloso de sus indicadores y sus números, cuando preguntaba sobre los datos, escuche explicaciones muy connotadas, científicas y lógicas, que terminaban en una frase en común "la máquina", esa herramienta propia y por la que fueron muy felicitados.

Máquina venerada que colocaba al equipo en posturas rígidas del cómo trabajar, chocábamos ya que prefiero los procesos a las herramientas, mi liderazgo decaía, equipo obtuso y en su zona de confort.

Ad portas del cierre de año, se vino además el proceso de evaluación de desempeño y sucesión, difícil tenía pocos meses en el área, además cansado de reuniones y conversaciones de mejoras de procesos que no avanzaban, explicar las ventajas de revisar los procesos, ver los impactos en otras áreas, mostrando literatura y de vuelta "los procesos los llevaba la máquina", me amargaba profundamente.

En esa reunión, de pronto una idea, tomar el último pedido, seleccionar algunos SKU y el discurso fue, "conocen la máquina, saben cómo funciona, lleguen a los mismos resultados, demostremos que los pasos definidos son los mejores y que entendemos el proceso".

Hubo mucho entusiasmo, pero, a los 10 minutos no había certeza de las fórmulas, ni cuales reglas de negocio iban primero, tampoco de los intervalos defini-

dos para los distintos clúster, fórmulas básicas como el cálculo del stock de seguridad y lead time mal escritas.

Acordamos llevar el caso de un SKU a la pizarra, sacar manuales y utilizar google para las fórmulas, trabajar como equipo, aclarando dudas, cuáles eran las secuencias con que "la máquina" iba realizando las agrupaciones, los factores de nivel de servicio (Gauss), aclarar las intervenciones a las demandas para el forecast, etc. Fue más de una hora haciendo manual el cálculo del sugerido de compra de un SKU, pero no se llegaba al mismo número.

En ese momento pedí la palabra, silencio sepulcral, les dije en tono de broma y sarcasmo "Estamos todos despedidos", luego de risas y venir de comentarios marqué mi punto, la importancia de estar seguros que sabemos cómo trabajan las distintas herramientas que utilizamos, y tener certeza de que quienes las manipulan, entienden cómo mover distintos parámetros afecta los resultados.

Fue una gran experiencia sacar a cada integrante del equipo a la pizarra y asegurarse que tienen las competencias necesarias para desarrollar su función o para aprender, no dar por hecho que si alguien realiza una labor determinada es idóneo para el puesto.

De hecho pude entregar el plan de sucesión que me exigía la empresa, ya que en ese caos pude analizar quienes eran líderes, los que sabían, los que no sabían y querían aprender y los que estaban ahí sólo por antigüedad y sólo aprendieron la secuencia de pasos. Lo mejor es que esta experiencia llevó al equipo a revisar cada proceso antes de ejecutar "la máquina", entender que las herramientas son muy valiosas, pero más valioso es entender el proceso.

Además, encontramos mejoras hermosas en planificación de la demanda, cuyos impactos se vieron en la típica reducción de "meses de inventario manteniendo el nivel de servicio", pasando de 9 a 6 meses.

Finalmente, cada vez que me toca liderar un equipo, me doy el tiempo de "sacar a la pizarra" a todos sus integrantes, los equipos lo agradecen, les da mayor seguridad y empoderan al líder que entiende en un nivel más técnico el quehacer diario de un área.

También cada miembro se da cuenta de donde mejorar y así trazar caminos de capacitación o pueden ser el puntapié para un cambio de cargo o en el peor de los mundos salir de la compañía. ■



COLD SOLUTIONS FOR A SMART COLD CHAIN



FRIOSAN ES EL PRIMER OPERADOR LOGÍSTICO SUSTENTABLE, AUTOMATIZADO Y DE OPERACIÓN CONTINUA EN EL ÁREA DE BODEGAJE DE CONGELADOS PARA EL CONSUMO INTERNO Y EXPORTACIÓN DESDE LA REGIÓN METROPOLITANA

Friosan brinda un servicio excepcional con una gran atención a los detalles y el manejo seguro de tu logística de frío.

**Smart Cold Chain
Frozen Efficiency
Next-Level Cold Storage
Sustainable Cold Flow
Seamless Cold Chain**



EX- San Pablo Antigua, Las Mercedes 14212, Pudahuel, Santiago +56 9 2797 9487 contacto@friosan.cl www.friosan.cl

TECNOLOGÍA | EFICIENCIA | SOSTENIBILIDAD | PRECISIÓN



SCAN QR E INGRESA A
WWW.STGLATAM.COM

STG SE CONSOLIDA COMO LÍDER EN LA IMPLEMENTACIÓN DE VOICE PICKING EN LATINOAMÉRICA

RECONOCIDA POR HONEYWELL POR SU DESTACADA IMPLEMENTACIÓN DE VOICE PICKING EN LATINOAMÉRICA, STG SE POSICIONA COMO UN REFERENTE EN SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA LA LOGÍSTICA. GRACIAS A SU ENFOQUE EN INNOVACIÓN, INTEGRACIÓN DE SISTEMAS Y SOPORTE ESPECIALIZADO, LA COMPAÑÍA HA OPTIMIZADO PROCESOS CLAVE EN LA CADENA DE SUMINISTRO, IMPULSANDO LA EFICIENCIA Y PRECISIÓN OPERATIVA DE SUS CLIENTES.

La eficiencia y la precisión son clave para el éxito de las operaciones actuales. En este contexto, STG ha logrado consolidarse como un referente en la implementación de tecnología de punta, siendo recientemente galardonada con el reconocimiento a la mejor implementación de Voice Picking en Latinoamérica por la empresa Honeywell. Este logro no solo refleja el liderazgo de STG en soluciones innovadoras, sino también su compromiso con un soporte integral que garantiza el éxito de cada proyecto.

El premio destaca el trabajo de STG en la optimización de los procesos de picking a través de tecnología avanzada. Gracias a su enfoque en la integración de sistemas, la capacitación del personal y la gestión del cambio, STG ha logrado implementar soluciones de Voice Picking con resultados sobresalientes.

“Este reconocimiento se debe a la experiencia del equipo, al conocimiento del producto y al entendimiento de las necesidades de nuestros clientes. Es una combinación que nos permite desarrollar proyectos exitosos con implementaciones rápidas y eficientes”, señala Leonardo Navarrete, gerente comercial de STG Chile.

LA EVOLUCIÓN DEL VOICE PICKING EN LA LOGÍSTICA

El Voice Picking ha recorrido un largo camino desde sus inicios. En sus primeras etapas, los centros de distribución dependían de procesos manuales. Con la irrupción de la tecnología de voz, se logró una mejora significativa en la velocidad y precisión del picking. Hoy, esta tecnología es clave en la logística moderna, especialmente con la creciente demanda del comercio electrónico y la omnicanalidad.

“El proceso de picking ha tenido un antes y un después con el auge del e-Commerce. Antes, los productos se distribuían a tiendas y centros de distribución de manera más planificada, pero con el crecimiento del comercio electrónico, el picking se ha vuelto mucho más dinámico y complejo. La eficiencia en este proceso es clave para cumplir con las expectativas del cliente final”, explica Navarrete.

Leonardo Navarrete
Gerente Comercial
STG Chile



Esta tecnología ha revolucionado la gestión de los centros de distribución, permitiendo a los operadores trabajar con manos y ojos libres, lo que se traduce en mayor precisión y productividad. Sus principales beneficios incluyen:

- **Mayor precisión:** Reducción de errores en la preparación de pedidos en un 99%.
- **Incremento en la productividad:** Agilización de los procesos, aumentando la eficiencia operativa en un 35%.
- **Reducción en tiempos de capacitación:** Capacitación de operadores en un 50% menos de tiempo.
- **Mejor ergonomía y seguridad:** Disminución de la fatiga visual y mayor comodidad en el trabajo.
- **Retorno de inversión acelerado:** En un plazo de 12 meses, las empresas pueden ver un impacto positivo en costos y eficiencia.

EL VALOR DEL SOPORTE EN LA IMPLEMENTACIÓN

Más allá de la tecnología, en STG entienden que el éxito de una implementación depende de un soporte sólido y continuo. “Las tecnologías son importantes, pero sin soporte no funcionan. Estos sistemas están diseñados para ayudar, pero el verdadero valor está en el servicio que los respalda. Buscamos ser un integrador, un socio tecnológico para la cadena de suministro”, enfatiza Navarrete.

El enfoque de STG va más allá de la simple venta de tecnología. Su equipo de profesionales especializados acompaña a los clientes en cada fase del proceso, desde el levantamiento de información hasta la optimización post-implementación. “No se trata solo de cotizar un equipo, sino de entender los procesos del cliente, estimar su retorno de inversión y



garantizar una adopción efectiva. Nuestro equipo participa activamente en las capacitaciones, asegurando que la transición sea fluida y eficiente”, agrega Navarrete.

Además, resalta la importancia de la gestión del cambio en las organizaciones. “Implementar nuevas tecnologías requiere preparación y acompañamiento. Nosotros nos aseguramos de que los operadores y gerentes comprendan los beneficios del Voice Picking y cómo esta solución puede hacer su trabajo más fácil y eficiente”, indica.

En este sentido, la empresa ha identificado los principales beneficios de esta solución como carta de presentación para su implementación: tiempo de capacitación de operadores reducido en un 50%; productividad incrementada en un 35% y errores en preparación de pedidos reducidos en un 99%.

UN FUTURO IMPULSADO POR LA INNOVACIÓN

La tecnología de Voice Picking sigue evolucionando y STG se mantiene a la vanguardia explorando nuevas soluciones.

Entre sus próximos desarrollos destacan la integración con inteligencia artificial, la automatización con robots móviles (AMRs) y el uso de RFID para mejorar la trazabilidad.

“Hoy vemos que el mercado busca soluciones que les permitan tener inventario en línea y para eso trabajamos en tecnologías RFID que ayudan a disponibilizar el stock de cara a modelos omnicanales.

También hemos visto que Chile es un mercado especial, donde el consumidor sigue prefiriendo ir a la tienda y eso nos obliga a mirar tecnologías que potencien la experiencia del consumidor en la tienda. Y también estamos avanzando fuertemente en robótica para tomar inventarios y mover pallets, así como en cámaras inteligentes para hacer IA. Estamos mirando las tendencias y las necesidades de los clientes”, comenta Navarrete.

Con una trayectoria de más de 23 años en el mercado, STG continúa consolidándose como un socio estratégico para las empresas que buscan eficiencia, precisión y una implementación respaldada por un soporte de primer nivel.

“Hoy estamos en un mundo globalizado que nos obliga a mirar qué se está haciendo para mejorar los procesos, los consumidores van cambiando y hoy las tecnologías son más fáciles de adaptar. Las tecnologías existen y nosotros somos un partner con experiencia, conocimiento y un robusto portafolio de soluciones para responder a las necesidades y desafíos que enfrentan las empresas”, concluye Navarrete.

El buen momento que vive STG en términos de desarrollo, comercial y posicionamiento en el mercado lo consolida como un implementador tecnológico de primer nivel, cuya foco está en su compromiso constante con la excelencia y la innovación en la cadena de suministro.

“En STG, nuestra misión es transformar la cadena de suministro a través de soluciones tecnológicas que optimizan la productividad, precisión y eficiencia operativa de nuestros clientes. Creemos que la tecnología es el motor del cambio en la logística moderna, permitiendo automatizar procesos, reducir errores y mejorar la toma de decisiones en tiempo real”, concluye el gerente comercial.



SCAN QR E INGRESA A
WWW.FRIOSAN.CL

FRIOSAN REVOLUCIONA LA LOGÍSTICA DE FRÍO CON TECNOLOGÍA, TRAZABILIDAD Y SUSTENTABILIDAD

GRACIAS A SU INNOVADORA PROPUESTA, FRIOSAN HA LOGRADO IRRUMPIR CON FUERZA EN EL MERCADO DE LA LOGÍSTICA DE ALMACENAMIENTO EN FRÍO. SUS SISTEMAS AUTOMATIZADOS REDUCEN COSTOS OPERATIVOS Y MERMAS, MAXIMIZAN LA EFICIENCIA Y MEJORAN LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE, ADEMÁS DE SER SUSTENTABLES. AQUÍ TE CONTAMOS COMO LO CONSIGUEN.

Con una capacidad de 15.200 pallets, cinco cámaras especializadas en refrigeración y una operación continua 24/7, la clave del éxito de Friosan radica en la integración de soluciones automatizadas que permiten optimizar todos los procesos logísticos y cumplir con los más altos estándares de calidad y servicio.

"Uno de nuestros principales objetivos es conseguir un fill rate alto para nuestros clientes. Y para ello estamos trabajando con diversas herramientas tecnológicas y sistemas que nos permiten asegurar niveles de servicio mucho más altos que el estándar del mercado, con un porcentaje mínimo de mermas y desviaciones", señala Alan Denton, Gerente General de Friosan.

Desde sus inicios, Friosan fue concebido como un operador de logística integral, que ofrece todos los servicios de un operador convencional, pero con valor agregado: sus sistemas automatizados, que garantizan un control completo de inventarios, una mayor eficiencia en la gestión de stock, tiempos de respuesta óptimos y reducción de costos operativos, asegurando al mismo tiempo calidad y seguridad en todas las etapas del proceso. "Nuestros sistemas agregan valor a la operación a través de distintos mecanismos. Por ejem-

plo, optimizan la entrada y salida de los productos que llegan a las instalaciones de Friosan, asegurando que cada pallet sea ubicado en el lugar más adecuado dentro de las cámaras frigoríficas, para luego ser recuperado en tiempo récord", explica Denton.

Alan Denton
Gerente General
Friosan

En esa línea, destaca el uso de softwares de clase mundial como WMS y WCS que, funcionando de manera coordinada, aumentan la eficiencia de los procesos y contribuyen a elevar el índice de cumplimiento o satisfacción de sus clientes. "Además de optimizar y controlar el inventario, estos softwares permiten medir el cumplimiento del fill rate y monitorear la eficiencia operacional", apunta.

Aclara, eso sí, que cuando hablan de automatización en Friosan no aluden únicamente a equipos automatizados como transelevadores (tipo stacker crane), sino también a sistemas tecnológicos que permiten ingresar información parametrizada de las mercancías que llegan al centro logístico -como tipo de producto, rotación y SKU, entre otros- lo que ayuda a un almacenaje más eficiente. "Nuestro siste-

ma procesa toda la información ingresada y en base a eso genera un algoritmo que define la mejor ubicación para cada uno", precisa el ejecutivo.

TRAZABILIDAD Y SEGURIDAD EN CADA ETAPA

Uno de los principales desafíos de la logística actual es optimizar la eficiencia y disminuir costos, lo que implica -entre otros puntos- reducir al máximo las pérdidas de inventario. Los sistemas de Friosan son capaces de rastrear las mercancías en tiempo real -desde su ingreso hasta su despacho- permitiendo un mayor control de las existencias.

"Sabemos que las mermas pueden ocurrir por diversos factores, desde manipulación inadecuada de cajas o pallets, problemas en la gestión del inventario hasta pérdidas o fuga de productos. Los sistemas automatizados reducen la probabilidad de estos errores, por lo que optimizan los inventarios de nuestros clientes", destaca el Gerente General de Friosan.



En ese sentido, indica que sus bodegas funcionan como Dark Store, espacios de almacenamiento donde se reduce al mínimo la intervención humana ("paperless" y "fingerless"), lo que también contribuye a disminuir las fallas operativas

y aumentar la seguridad de los procesos, resguardando al mismo tiempo la seguridad de los trabajadores.

USO DE CO2 Y CERTIFICACIÓN AMBIENTAL

Otra ventaja competitiva de Friosan es el uso de tecnologías de refrigeración basadas en el CO2. Este componente mejora la eficiencia del consumo energético en un 35% y contribuye a reducir la huella de carbono. En contraste, las empresas convencionales de logística en frío utilizan

componentes como hidrocarburos o amoníaco, altamente tóxicos para el medio ambiente.

Gracias a su modelo de operación sostenible, Friosan pudo obtener la certificación LEED (Liderazgo en Energía y Diseño

Ambiental), una de las acreditaciones más reconocidas a nivel mundial en materia de construcción sostenible.

En este contexto, el uso de tecnologías eficientes y de bajo impacto ambiental, sumado a la certificación LEED adquieren un valor estratégico para Friosan, considerando las mayores exigencias en temas de sustentabilidad de los mercados globales.

“A las grandes empresas de Chile que exportan sus productos a países desarrollados, ya les están exigiendo que sus operadores logísticos cumplan con ciertos estándares y tener certificaciones ambientales. Por ello, contar con certificaciones verdes como LEED será cada vez más importante”, enfatiza Denton.

UBICACIÓN ESTRATÉGICA Y LOGÍSTICA DE ALTA RESPUESTA

Ubicada estratégicamente en la comuna de Pudahuel, Friosan se encuentra a solo minutos del Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez y cuenta con excelente conectividad hacia la Ruta 68, Vespucio Norte y las principales autopistas de la Región Metropolitana.

Esta localización privilegiada permite reducir significativamente los tiempos de tránsito y facilita una distribución más ágil tanto a nivel nacional como internacional, lo que refuerza su promesa de respuesta rápida y cumplimiento de alto nivel.

Además, su cercanía con centros de producción y zonas de exportación permite optimizar aún más los flujos logísticos, favoreciendo la trazabilidad y disminuyendo la huella de carbono en los desplazamientos.

Gracias a esta infraestructura moderna, su operación continua 24/7 y el uso de tecnologías de automatización avanzada, Friosan ha logrado incrementar los estándares del sector logístico en frío. Su modelo combina precisión, eficiencia operativa y trazabilidad en tiempo real, lo que se traduce en menores mermas, mayor seguridad y un control absoluto del inventario.

El diseño de sus instalaciones, que contempla cámaras de gran altura y sistemas inteligentes de almacenaje, permite una gestión eficiente del espacio y un manejo cuidadoso de productos sensibles, como alimentos perecibles o insumos farmacéuticos.

Con soluciones tecnológicas de vanguardia, un enfoque centrado en el cliente y compromiso con la calidad en cada proceso, la empresa se consolida como un aliado estratégico para quienes buscan transformar su cadena de frío en una ventaja competitiva.





SCAN QR E INGRESA A
WWW.SE.COM/CL/ES

INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA: LOS TRES PILARES LOGÍSTICOS DE SCHNEIDER ELECTRIC

LA COMPAÑÍA IMPULSA UNA TRANSFORMACIÓN PROFUNDA EN LA CADENA DE SUMINISTRO, CON SOLUCIONES QUE COMBINAN INTELIGENCIA TECNOLÓGICA, COMPROMISO AMBIENTAL Y COLABORACIÓN ESTRATÉGICA. EN CHILE, SE POSICIONA COMO UN ALIADO CLAVE PARA LAS INDUSTRIAS QUE BUSCAN EFICIENCIA OPERATIVA Y MENOR IMPACTO AMBIENTAL.

Por décadas, la cadena de suministro fue vista como un engranaje más del negocio. Pero en un entorno global cada vez más volátil y competitivo, las organizaciones líderes han comprendido que es, en realidad, una ventaja estratégica. Schneider Electric lo entendió hace años, y hoy se posiciona como un ejemplo global de transformación logística sostenible, inteligente y eficiente.

Con presencia en más de 100 países, la compañía ha evolucionado de ser un proveedor de productos eléctricos a convertirse en un referente tecnológico en gestión sustentable de la energía y así lo reflejan los múltiples reconocimientos recibidos por la compañía en los últimos años.

En 2021, fue elegida la empresa más sostenible del mundo por Corporate Knights en su índice Global 100, distinción que repitió en 2025, siendo la primera compañía en alcanzar el 1° puesto dos veces. En 2022, fue incluida por 12° año consecutivo en el Dow Jones Sustainability World Index, con una calificación de 90 sobre 100 y destacándose en áreas como biodiversidad y ecoeficiencia operacional. En tanto, en 2024, la revista Time la ubicó en el 1° puesto de su ranking "Empresas Más Sostenibles del Mundo".

"Hemos visto evolucionar a Schneider Electric. A comienzos del 2000 era una compañía proveedora de productos y servicios; hoy somos una empresa de tecnología del manejo sustentable de la energía", señala Ricardo Pacheco, Supply Chain Territory Manager, quien lleva más de siete años en la compañía, siendo testigo de esta evolución.

Este giro estratégico ha transformado también la operación logística. "Nuestra operación logística está alineada con esta nueva mirada. Hubo un cambio de mentalidad, donde ya no sólo es importante el producto: ahora vamos con un amplio portafolio de soluciones para el manejo sustentable de energía en los procesos productivos de nuestros clientes", reconoce el ejecutivo.

SOSTENIBILIDAD Y PLANIFICACIÓN: CLAVES DE LA NUEVA LOGÍSTICA

En un contexto logístico caracterizado por la presión de los plazos, la volatilidad de los mercados y la necesidad de inmediatez, la eficiencia operativa se vuelve una prioridad y es por eso que Schneider Electric ha convertido su cadena de suministro en una plataforma integral para entregar

soluciones más inteligentes, anticipándose a las necesidades del mercado y reduciendo su huella ambiental.

En este escenario, la integración tecnológica es fundamental y toman fuerza soluciones como la inteligencia artificial, el machine learning y los gemelos digitales que optimizan procesos y ayudan en la planificación de la operación, gracias a la simulación de procesos productivos y logísticos que se ajustan en tiempo real a los cambios en la demanda o las condiciones del entorno. La planificación estratégica es clave para la logística actual.

"La forma de hacer logística cambió. Mientras mejor planificada esté nuestra cadena de suministro, más sustentable podemos ser. Por eso tenemos una planificación de la cadena end to end, enfocándonos en cada etapa, desde el proveedor hasta que el producto llega a la planta del cliente", destaca Pacheco.

La sostenibilidad, en Schneider Electric, no es una moda ni una estrategia de marketing: es parte esencial del modelo de negocio. La empresa ha trazado una hoja de ruta clara hacia la neutralidad de carbono, apostando por una logística más limpia, circular y energéticamente eficiente.

"La logística sostenible no solo es posible, es necesaria. No podemos hablar de eficiencia sin hablar de impacto ambiental. La sustentabilidad está en nuestro ADN", enfatiza el Supply Chain Territory Manager.

En cifras, los resultados hablan por sí solos: En 2023, sus clientes evitaron 112 millones de toneladas de CO₂ gracias a soluciones de electrificación, digitalización y automatización. El 63% de los embalajes ya no contienen plástico de un solo uso y sus principales 1.000 proveedores han reducido sus emisiones en un 27% solo en el último año.

Además, su programa Zero Carbon Project tiene como meta reducir un 50% de las emisiones de sus proveedores para 2025. "No se trata solo de lo que hace-



mos nosotros, sino de cómo influimos en todo nuestro ecosistema para lograr un cambio real”, agrega.

En Chile, la colaboración es clave: “tenemos acuerdos, por ejemplo, con importantes empresas del retail para avanzar en la circularidad de pallets y también trabajamos con proveedores locales para la reparación de estos pallets.

Estas acciones globales y locales suman para que seamos una cadena de suministro cada vez más sustentable”, comenta Ricardo.

RESILIENCIA FRENTE A LAS DISRUPCIONES

Ante desafíos como la pandemia, las crisis logísticas globales o la escasez de insumos, Schneider Electric ha desarrollado un modelo flexible que prioriza la automatización, la colaboración transversal y la digitalización del monitoreo operativo.

“Hemos aprendido que la resiliencia no se construye con improvisación, sino con planificación y tecnología. Por eso nuestros centros de operaciones integrados son

clave, donde el manejo de información es primordial para actuar coordinado”, sostiene Pacheco.

La planificación logística de Schneider Electric se construye sobre una lógica de equilibrio: reducir costos sin sacrificar calidad ni sostenibilidad. Esto implica, por ejemplo, optimizar inventarios, rutas, compras y distribución con un enfoque de economía circular.

En Chile, donde las condiciones geográficas y energéticas imponen retos particulares, la compañía ha liderado procesos de electrificación en sectores como minería y manufactura.

En este contexto, posicionándose como un aliado clave en la transformación del sector logístico en el país, ofreciendo soluciones tecnológicas avanzadas para evaluar y optimizar el consumo energético de las industrias. “Con la crisis climática que enfrentamos, trabajar con la empresa más sustentable del mundo es una ven-

taja competitiva. No solo buscamos poner productos en la fábrica, mina o faena del cliente, sino transformar el entorno y el modo de hacer las cosas con un sello

sustentable”, comenta el Supply Chain Territory Manager.

Ricardo Pacheco
Supply Chain Territory Manager
Schneider Electric



El enfoque de Schneider Electric es claro: tecnología al servicio del planeta y las personas. Con innovación constante, compromiso ambiental y una red de colaboración extendida, han logrado construir una cadena de suministro que no solo responde a las exigencias del presente, sino que anticipa el futuro.

“Hay que hacer esfuerzos para seguir caminando hacia la sustentabilidad. Estamos generando un impacto positivo y eso nos da confianza para continuar avanzando”, concluye Ricardo Pacheco.

LOS DATOS PUEDEN TRANSFORMAR LA LOGÍSTICA... PARA BIEN O PARA MAL

EN EL ECOSISTEMA LOGÍSTICO ACTUAL, LA CAPACIDAD DE MANEJAR DATOS CONFIABLES Y OPORTUNOS ES ESENCIAL. PERO ¿QUÉ PASA SI LA INFORMACIÓN ESTÁ INCOMPLETA, MAL ORGANIZADA O DESACTUALIZADA? ¿CUÁNTO CUESTA UNA PREDICCIÓN BASADA EN DATOS "CONTAMINADOS"? ¿QUÉ DEBEMOS TENER EN CUENTA PARA CONVERTIR LA INFORMACIÓN EN VALOR REAL?

Inteligencia Artificial, Big Data, analítica predictiva... La información es uno de los insumos más críticos de la logística actual; de eso no hay duda. Desde la planificación de rutas hasta la gestión de inventarios, cada decisión relevante depende, en gran medida, de tecnologías y sistemas que procesan y analizan grandes volúmenes de información en tiempo real. Pero obtener resultados que se traduzcan efectivamente en mayor rentabilidad o reducción de costos no es tan fácil. Y mucho menos automático.

"Hoy en día, tenemos acceso a una cantidad gigantesca de información, pero si los datos no son de buena calidad, no están limpios, estructurados y bien etiquetados, terminan siendo poco útiles o incluso dañinos", sostiene Rodrigo Serrano, vicepresidente corporativo de Innovación y Desarrollo de Wisetrack Corp.

Este problema se vuelve crítico cuando se pretende aplicar a modelos predictivos o inteligencia artificial. "Si entrenas un modelo con datos sesgados o insuficientes, lo más probable es que las predicciones sean equivocadas o incompletas. Un ejemplo muy básico, pero ilustrativo: predecir rutas de en-

trega analizando solo los meses de verano, sin considerar la estacionalidad. Para tener proyecciones más realistas, necesito datos anuales, incluso de varios años”, precisa.

Por ello, hacer una adecuada “curatoria” y gestión de datos es fundamental. Esto incluye limpiar información, homologar unidades de medida, integrar variables externas como condiciones climáticas, tipo de carga, el tamaño y tipo del vehículo, entre otras variables, además de etiquetar correctamente cada registro. “Sin eso, los modelos analíticos simplemente no sirven”, sostiene Rodrigo Serrano.

DATOS BAJO LA LUPA

Daniel Ravelo, gerente de Tecnología de Rocktruck, tiene una visión similar. “La tecnología ayuda a obtener un proceso automatizado, optimizado o que se ejecute de manera centralizada, pero el verdadero diferenciador es cómo se usa de forma eficiente la información: quien mejor sepa leerla, procesarla y analizarla tiene mayores probabilidades de posicionarse en este rubro como una empresa vanguardista y en la que los clientes confíen”.



Rodrigo Serrano
Vicepresidente corporativo de Innovación y Desarrollo de Wisetrack Corp.

Para el ejecutivo de esta startup chilena de logística, la calidad de los datos es tan importante que puede marcar la diferencia entre una gestión exitosa y otra que no lo es. “Por ejemplo, direcciones que no están normalizadas pueden provocar un incumplimiento de la entrega.

Para minimizar este problema es muy importante cómo se visualizan y se alertan aquellos registros que no son de calidad, como por ejemplo el nombre del cliente, su dirección, la comuna, etc.”, explica. La disponibilidad de la información es otro

factor crítico: “si no está visible cuando alguien la necesita, se puede generar rechazo o frustración en el cliente final.

Teniendo en cuenta, además, que la integración entre sistemas es fundamental para el seguimiento y transparencia de los pedidos, en Rocktruck están trabajando en un sistema que centraliza todos los datos que manejan en un almacén unificado, con el objetivo de aportar información valiosa para la toma de decisiones de manera transversal.

“La tecnología digital tiene una columna vertebral que es precisamente esta integración entre plataformas, tanto de sistemas internos, como externos e incluso con los clientes. Para lograrlo, usamos APIs, un mecanismo que permite intercambiar datos en tiempo real y mantener sincronizados los sistemas”, explica Ravelo.

Asimismo, sostiene que “procesar datos y transformarlos en información genera valor cuando realmente permite resultados concretos, como optimizar rutas, proyectar demanda, ahorrar bencina, reducir la huella de carbono o mejorar la experiencia del cliente. Por eso es clave contar con herramientas avanzadas de gestión y análisis de datos, como el proceso ETL”.

El proceso ETL (Extracción, Transformación y Carga de datos) es un método que permite extraer datos desde distintas fuentes, ordenarlos y limpiarlos para luego cargarlos en una plataforma unificada donde pueden ser analizados. Luego, la información dispersa y sin estructura se transforma en datos útiles para tomar decisiones, proyectar escenarios o automatizar procesos.

La inteligencia aplicada a los datos tiene diversas utilidades, por ejemplo, para comparar desempeños con otras empresas y dentro de la misma organización. “En Wisetrack generamos rankings entre operadores (resguardando la confidencialidad de la información) donde pueden visualizar en que ámbitos están sobre el promedio o en qué otros están bajo el percentil. Esta información se convierte

en retroalimentación concreta para mejorar operaciones. Lo mismo hacia el interior de la empresa. También podemos crear ranking de conductores, para ver quiénes manejan de manera más eficiente, si hay desviaciones de rutas y otros datos útiles para mejorar la eficiencia del combustible o anticipar mantenimientos”, precisa Rodrigo Serrano.



Daniel Ravelo
Gerente de Tecnología en Rocktruck

Contar con equipos humanos capaces de interpretar y trabajar con datos es otro factor clave. En otras palabras, no basta con sistemas o softwares: se requiere una cultura de análisis, un criterio para decidir qué información usar, y cómo traducirla en acciones concretas. “La estrategia es más importante que la tecnología. Cada vez hay más opciones, más herramientas, pero el valor está en saber elegir bien, según mis necesidades y recursos”, apunta Rodrigo de Wisetrack.

CUANDO EL DATO FALLA

Aunque el acceso a herramientas tecnológicas y sistemas avanzados es cada vez más común en el ecosistema logístico, muchas organizaciones todavía cometen errores que afectan la calidad de sus datos y, por ende, la toma de decisiones. Estos problemas, que suelen pasar desapercibidos en el día a día operativo, pueden tener un impacto profundo en la eficiencia y competitividad de una empresa.

Uno de los errores más frecuentes es seguir trabajando con planillas Excel no integradas o con bases de datos desconectadas entre áreas. A pesar de contar con plataformas como TMS o WMS, es habitual que distintas unidades operen con sus propios registros, lo que genera duplicidades, inconsistencias y una falta de visión unificada. Esta fragmentación

no solo complica el análisis, sino que también ralentiza los procesos críticos, desde la planificación de rutas hasta el control de inventarios.

A esto se suma la falta de estandarización en el ingreso de información. Cuando no existen protocolos claros sobre cómo registrar una dirección, un nombre de cliente o una unidad de medida, el sistema termina acumulando versiones múltiples de un mismo dato. Como resultado, las herramientas de análisis pierden precisión, y una simple consulta puede arrojar resultados erróneos o contradictorios.

Otro problema recurrente es la utilización de datos desactualizados o sin validar. Alimentar modelos predictivos o reportes de gestión con información antigua o incompleta puede llevar a errores estratégicos importantes, como sobredimensionar la flota, calcular mal los niveles de stock o diseñar rutas poco eficientes. La confiabilidad de los datos es tan importante como su volumen, y muchas veces esa dimensión se descuida.

LOS DATOS TIENEN EL PODER DE TRANSFORMAR LA LOGÍSTICA, PERO ESE PODER DEPENDE DIRECTAMENTE DE SU CALIDAD, DISPONIBILIDAD, ESTRUCTURA Y DEL CRITERIO CON QUE SE GESTIONAN.

También es común que los sistemas disponibles estén subutilizados. Muchas compañías invierten en soluciones tecnológicas robustas, pero no capacitan adecuadamente a sus equipos o no promueven una cultura de análisis que incentive el uso de estas herramientas. Así, tareas que podrían estar automatizadas o centralizadas se siguen haciendo de forma manual, con el consiguiente riesgo de error y pérdida de eficiencia.

Finalmente, uno de los grandes vacíos es la falta de responsables claros para la calidad del dato. Cuando no hay equipos o personas asignadas específicamente a velar por la integridad y confiabilidad de la información, se dificulta establecer procesos de mejora continua, detectar errores sistemáticos o construir indicadores que ayuden a gestionar este activo crítico.

La calidad de los datos no es solo una tarea técnica: requiere gobernanza, cultura organizacional y liderazgo.

EL FACTOR CULTURAL

Aunque las tecnologías avanzadas y los sistemas inteligentes son cruciales para la gestión de datos, la verdadera transformación ocurre cuando se establece una cultura organizacional orientada a la calidad y al uso estratégico de la información. En este contexto, la capacitación continua y el liderazgo en todos los niveles son elementos clave que no se pueden dejar pasar.

Las empresas que han logrado aprovechar el potencial de los datos no solo tienen herramientas tecnológicas de vanguardia, sino que han creado una cultura en la que todos los colaboradores, desde los operadores hasta los directivos, comprenden la importancia de los datos y su impacto en la toma de decisiones. Esta cultura de

datos no solo se trata de adquirir nuevas tecnologías, sino de desarrollar una mentalidad colectiva que valore la información como un activo estratégico.

Frente a esta realidad, invertir en la capacitación de los equipos es indispensable. No basta con instalar sistemas avanzados; los colaboradores deben comprender cómo interactuar con ellos de manera eficiente. Esto implica ofrecer formación en nuevas herramientas de análisis, procesos ETL, gestión de la calidad del dato, así como en el uso de plataformas específicas como los TMS y WMS.

La capacitación también debe enfocarse en la gestión proactiva de los datos. Es fundamental enseñar a los empleados a identificar datos erróneos o incompletos, y a actuar rápidamente para corregirlos,

evitando que la información errónea se acumule y afecte las decisiones operacionales y estratégicas.

El liderazgo efectivo es otro componente esencial para el éxito de la gestión de datos en la logística. Los líderes deben promover la importancia de los datos y proporcionar el contexto necesario para que cada área de la empresa se alinee con los objetivos organizacionales en términos de calidad y uso de la información. Además, deben garantizar que haya responsables específicos para la gobernanza de los datos, asegurando la calidad y la coherencia a lo largo de toda la cadena de suministro.

La colaboración entre departamentos es también esencial para una correcta integración de los sistemas. La gestión de datos debe ser una responsabilidad compartida, no solo de los equipos tecnológicos, sino también de ventas, operaciones, y atención al cliente. Este enfoque transversal crea una visión unificada y permite que los datos sean útiles para todos los procesos de la empresa.

Una cultura empresarial orientada al análisis de datos promueve un enfoque más estratégico de la toma de decisiones. No se trata solo de tener la información correcta, sino de saber cómo interpretarla y utilizarla para desarrollar estrategias a largo plazo.

En definitiva, los datos tienen el poder de transformar la logística, pero ese poder depende directamente de su calidad, disponibilidad, estructura y del criterio con que se gestionan. La tecnología ofrece herramientas cada vez más potentes, pero sin una estrategia clara, equipos capacitados y una cultura orientada al análisis, esa información puede terminar siendo un riesgo en lugar de una ventaja.

Convertir los datos en valor requiere más que sistemas: exige visión, disciplina y una toma de decisiones basada en evidencia confiable. Solo así es posible avanzar hacia una logística verdaderamente inteligente, eficiente y competitiva. ■

**Conectamos tu negocio
de norte a sur**



+35 centros
a nivel nacional

DE ANTOFAGASTA A PUERTO MONTT

1.900.000 m²

SUPERFICIE ARRENDABLE

Somos líderes ofreciendo **soluciones inmobiliarias industriales**, con la más amplia, diversa y flexible oferta de **infraestructura y bodegaje**, con presencia en Chile, Perú y Estados Unidos



En **Megacentro** creemos que el crecimiento se vuelve sostenible al **crear valor compartido**

GEMELOS DIGITALES: LA CLAVE PARA IMPULSAR EL CRECIMIENTO DE LA CADENA DE SUMINISTRO DE EXTREMO A EXTREMO

LA COMPLEJIDAD, LA COVID-19 Y LA COMPETENCIA HAN TRASTOCADO LAS ORGANIZACIONES DE LA CADENA DE SUMINISTRO. ESTAS PUEDEN REACTIVAR EL CRECIMIENTO DE INGRESOS Y AUMENTAR SU RESILIENCIA MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE GEMELOS DIGITALES IMPULSADOS POR IA.

Este artículo es un esfuerzo colaborativo de Alberto Oca, Alex Cosmas, Cenk Tunasar y Ketan Shah, con Lauren O'Neil, que representa los puntos de vista de QuantumBlack, AI by McKinsey y McKinsey's Operations Practice.

La era post COVID-19 ha creado fisuras duraderas en la cadena de suministro. En un contexto de creciente globalización, expectativas de clientes en aumento y un crecimiento de dos dígitos en envíos,[1] las organizaciones de la cadena de suministro (no solo fabricantes y proveedores, sino también los almacenes y transportistas de los que dependen) están bajo presión. Lidian con problemas relacionados con eficiencia operativa, previsión de la demanda, gestión de inventarios y cumplimiento de los pedidos. Esta complejidad afecta a todas las partes de la cadena de suministro en todas las industrias: retail, tecnología, automoción, industria, servicios de alimentación, telecomunicaciones y más. El resultado es un crecimiento estancado y oportunidades de ingresos perdidas.

Varias fuerzas en pugna ejercen presión sobre la cadena de suministro: la demanda de productos de bajo precio distribuidos mediante envíos rápidos y gratuitos; el aumento de salarios de los empleados de manufactura, almacenamiento y distribución; y una visibilidad confusa sobre las

futuras perturbaciones macroeconómicas. La investigación de McKinsey muestra que más de 90% de los consumidores estadounidenses esperan ahora una entrega de dos a tres días para sus compras y un tercio esperan la entrega el mismo día. [2] Y desde que la pandemia interrumpió las ventas en persona, las empresas B2B esperan que sus proveedores ofrezcan ventas omnicanal a través de mercados en línea, dispositivos móviles, videoconferencias y chat.[3]

Cumplir con estas expectativas es más difícil que nunca. Los altos precios de la mano de obra —incluido un aumento de más de 30% en salarios de los almacenes entre julio de 2020 y julio de 2024[4]— dificultan mantener precios bajos y al mismo tiempo cumplir con los márgenes. La escasez de mano de obra en la industria manufacturera socava la capacidad de crear flujos de inventario estables, mientras que los inesperados choques económicos, como la inflación reciente, complican la previsión de la demanda. E incluso cuando el lado de la oferta funciona, cumplir sigue siendo un desafío; las tasas de almacenamiento en bodegas siguen limitadas, lo que hace que los productos lleguen tarde.

LOS GEMELOS DIGITALES PODRÍAN SANAR LA CADENA DE SUMINISTRO

En estas circunstancias, las organizaciones que no recalibren operaciones de cadena de suministro corren el riesgo de quedarse atrás. Los gemelos digitales pueden ayudar. Las empresas líderes ya recurren a ellos para garantizar que sus cadenas de suministro sean lo suficientemente flexibles, ágiles y receptivas para superar interrupciones inesperadas.

Los gemelos digitales son réplicas virtuales de un objeto, sistema o proceso que se utilizan para simular situaciones y resultados potenciales. Utilizan datos reales (a veces en forma enmascarada o sintética) para ofrecer información analítica y visualizaciones. Muchas organizaciones los utilizan para optimizar operaciones, planear escenarios y ayudar en la toma de decisiones. Análisis indican que el mercado global de gemelos digitales crecerá entre 30 y 40% anual en los próximos años, alcanzando entre \$125 y \$150 mil millones de dólares en 2032.[5]

Los gemelos digitales se pueden utilizar para modelar la interacción entre procesos físicos y digitales a lo largo de toda la cadena, desde la ideación y la fabricación de productos hasta el almacenamiento y la distribución, desde compras en tienda o en línea hasta envíos y devoluciones. De este modo, los gemelos digitales ofrecen una imagen clara de un proceso óptimo de cadena de suministro de principio a fin. Además, junto con los avances actuales en inteligencia artificial predictiva, los gemelos digitales pueden volverse tanto pre-

dictivos como prescriptivos. Pueden predecir escenarios futuros para sugerir áreas de mejora o crecimiento, lo que en última instancia conduce a una cadena de suministro con autocontrol y autorreparación. En otras palabras, los gemelos digitales permiten pasar de la gestión de la cadena de suministro basada en heurísticas a la optimización dinámica y granular, lo que proporciona una visión de 360 grados de las fugas de valor y rendimiento.

Para entender cómo podría funcionar en la práctica una cadena de suministro autorreparable, veamos un ejemplo: utilizando gemelos digitales, un minorista establece objetivos dinámicos de inventario de seguridad a nivel de unidades de mantenimiento de inventario (stock keeping units, o SKU) para cada centro de distribución que evolucionan dinámicamente con patrones de demanda localizados y estacionales. Además, esta optimización granular se aplica no solo a la gestión de inventarios, sino también a cada parte de

la cadena de suministro de extremo a extremo, desde la adquisición y el diseño de productos hasta la manufactura y la previsión de la demanda. Por ejemplo, la planeación de producción granular del minorista podría realizarse en coordinación con las decisiones de transporte posteriores y el posicionamiento del inventario.

La planeación dinámica podría identificar, por ejemplo, un artículo básico de gran volumen con potencial de venta cruzada, donde los mayores costos de fabricación del artículo se compensan con menores costos logísticos de extremo a extremo a través del envío agrupado y una mayor conversión de clientes. Este tipo de modelado predictivo complejo es lo que mejor hacen los gemelos digitales.

Los resultados típicos en un escenario de este tipo son una mejora de hasta 20% en el cumplimiento de la promesa al consumidor (lograr la fecha de entrega comunicada al consumidor), una reducción de

10% en costos laborales y un aumento de 5% en ingresos.

LOS GEMELOS DIGITALES OPTIMIZAN EL SOFTWARE SCM ACTUAL

El software de gestión de la cadena de suministro actual, que incluye una gama de productos, como herramientas de planeación y programación avanzadas (advanced planning and scheduling, o APS), sistemas de gestión de almacenes (warehouse management systems, o WMS) y sistemas de gestión de transporte (transportation management systems, o TMS), ha automatizado grandes partes de la cadena de suministro en la última década, agilizando drásticamente la forma en que se relacionan proveedores, compradores y transportistas.



PROTEGEMOS TUS ACTIVOS

Seguridad Privada para Centros Logísticos y Bodegas

- Cobertura Nacional
- Supervisión 24/7
- Central operativa y CCTV



VISÍTANOS EN:



LIMCHILE.CL

Los gemelos digitales pueden integrarse con las herramientas de gestión de la cadena de suministro existentes y funcionar como una capa de innovación que se ubica sobre la pila tecnológica. De esta manera, pueden optimizar la entrada de datos en las herramientas de gestión de la cadena y generar análisis predictivos para abordar y responder a múltiples escenarios potenciales.

Por ejemplo, un fabricante de equipos originales (original equipment manufacturer, u OEM) global creó un gemelo digital para optimizar las políticas que introdujo en su plataforma TMS para la logística de salida. Como resultado, el OEM redujo costos de flete y daños en 8%.

Los gemelos digitales ayudan a ampliar las herramientas de gestión de la cadena de suministro de varias maneras:

CONEXIONES DE EXTREMO A EXTREMO: pueden conectar herramientas de gestión a lo largo de toda la cadena de suministro para ofrecer una visión integrada del rendimiento y el impacto de las decisiones en niveles anterior y posterior. Esto elimina un enfoque aislado en el que cada herramienta solo optimiza sus variables locales. Por ejemplo, un minorista utilizó gemelos digitales para conectar sus herramientas de planeación, implementación de inventario y gestión del transporte.

RESILIENCIA EN MERCADOS DINÁMICOS: a medida que la volatilidad continúa aumentando después de la COVID-19, los operadores de la cadena de suministro deben actualizar continuamente sus políticas. Cuando se combinan con gemelos digitales, las herramientas de gestión de la cadena de suministro brindan visibilidad en tiempo real del desempeño granular, junto con análisis predictivos y prescriptivos para identificar dinámicamente riesgos y recomendar cambios de políticas.

Por ejemplo, un OEM utilizó capacidades automatizadas de detección y respuesta de gemelos digitales para identificar cambios en el desempeño de los transportis-

tas y recargos, lo que redujo costos de transporte de última milla en 5%.

OBJETIVOS MÚLTIPLES: los gemelos digitales pueden optimizar prioridades en competencia y limitaciones complejas para responder rápidamente a cambios del mercado. Por ejemplo, un fabricante de equipos originales de la industria automotriz utilizó gemelos digitales para dar forma dinámica a la demanda en función de la disponibilidad cambiante de la oferta y la complejidad operativa, y resolver de manera colectiva objetivos operativos y de ventas.

VARIABILIDAD: combinados con herramientas de gestión de la cadena de suministro, los gemelos digitales permiten evaluar la distribución de posibles escenarios analizando métricas como el tiempo de entrega, la demanda y la confiabilidad de los proveedores. Por ejemplo, una empresa de bienes de consumo envasados midió la demanda variable y la mano de obra en su almacén e identificó la oportunidad de reducir costos totales del centro de distribución en 15%.

COMPRENDER LOS BENEFICIOS DE LOS GEMELOS DIGITALES

Las organizaciones de la cadena de suministro están aprovechando los gemelos digitales para optimizar tanto sus estrategias a largo plazo como sus operaciones diarias. Las formas más comunes en las que hemos visto que las empresas de la cadena de suministro implementan gemelos digitales son para el posicionamiento y la previsión de inventarios, para gestionar el flujo de mercancías dentro de almacenes y fábricas, y para ayudar en la planeación de la producción.

Pero estas son solo algunas de las formas en que se están implementando los gemelos digitales en toda la cadena de suministro. Independientemente de cómo se utilicen, los beneficios son claros:

ESTRATÉGICO: los gemelos digitales pueden reducir riesgos de la planeación a largo plazo y de las transformaciones digitales más amplias mediante la simulación de resultados potenciales. Este tipo de modelado predictivo hipotético brinda a las empresas confianza en el impacto de principio a fin de sus planes estratégicos. Por ejemplo, un minorista utilizó un gemelo digital granular de su red de distribución para probar las implicaciones de abajo hacia arriba de un nuevo diseño para su centro de distribución. Descubrió que podía redimensionarlo y reubicarlo en 50% menos de espacio inmobiliario sin comprometer la funcionalidad.

Operacional: además de servir de base para tomar decisiones estratégicas puntuales, los gemelos digitales pueden optimizar la toma de decisiones diaria en diferentes operaciones. En otras palabras, en lugar de un sistema de modelos predictivos inconexos, un gemelo digital puede combinar muchos modelos para realizar pronósticos y tomar decisiones de forma integrada.

Por ejemplo, el mismo minorista utilizó su gemelo digital no solo para optimizar su huella de transbordo o cross-docking en el centro de distribución, sino también para optimizar sus decisiones diarias de posicionamiento de inventario, pronosticando políticas semanales de días de suministro para equilibrar los costos, los niveles de servicio y la sostenibilidad. El resultado fue una mejora de 10% en la utilización del centro de distribución regional y una reducción de 5% en los costos de cumplimiento.

INTRODUCCIÓN A LOS GEMELOS DIGITALES

Si bien las organizaciones de la cadena de suministro reconocen el valor que pueden brindar los gemelos digitales, pocas los han implementado a gran escala. A diferencia de muchas soluciones de SCM que son plug and play, los gemelos digitales



CENTRAL BODEGAS

OTRO ACTIVO | LOGIS

ARRIENDO DE BODEGAS INDUSTRIALES



CERTIFICACIONES



+15
AÑOS

POTENCIANDO EMPRESAS CON CERCANÍA, INNOVACIÓN Y EFICIENCIA



LAMPA



MAIPÚ



RENCA



PUDAHUEL



SAN BERNARDO

8 CENTROS
en Santiago

+ 225.000 m²
de Almacenaje



www.centralodegas.cl



contacto@centralbodegas.cl

pueden requerir una compilación personalizada para su implementación. Debido a que ingieren rutinariamente grandes cantidades de datos patentados, enmascarados o sintéticos, casi siempre se desarrollan a medida, lo que requiere tiempo y una inversión considerable. Las organizaciones de la cadena de suministro deben tener equipos internos de desarrollo y ciencia de datos capaces de desarrollar gemelos digitales que utilicen algoritmos avanzados de IA, o asociarse con proveedores externos expertos en estas áreas.

Las organizaciones que aspiran a embarcarse en el viaje del gemelo digital deben centrarse en cinco principios clave para el éxito:

HOJA DE RUTA: determinar la visión de una futura operación de la cadena de suministro basada en datos y tecnología. Identificar casos de uso de extremo a extremo que respalden la visión y luego crear una hoja de ruta de casos de uso priorizando el impacto (ganancias y pérdidas o distribución) y la viabilidad.

LA OPTIMIZACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO DE EXTREMO A EXTREMO REQUIERE ALGO MÁS QUE LA IMPLEMENTACIÓN DE TECNOLOGÍA; TAMBIÉN REQUIERE UN CAMBIO DE MENTALIDAD A NIVEL DE LIDERAZGO Y EN TODA LA ORGANIZACIÓN.

VISIBILIDAD DE LOS DATOS: identificar las entradas y salidas de datos necesarias, priorizando los elementos de datos que se compartirán en múltiples implementaciones de alto impacto. Desarrollar estos productos de datos de manera iterativa y ágil. Los gemelos digitales requieren una secuencia semirregular de datos digitalizados y estandarizados, pero es posible llenar los vacíos con fuentes más estáticas como, por ejemplo, el rendimiento promedio en un almacén versus los niveles diarios de personal.

ARQUITECTURA TECNOLÓGICA: la arquitectura de gemelos digitales se compone en gran medida de fuentes de datos y tecnología existentes, unidas mediante una interfaz de programación de aplicaciones (application programming

interface, o API) y software intermedio (middleware). Por lo general, se requiere un aumento marginal en la capacidad de cómputo para admitir un gemelo, por lo que es necesario garantizar que los equipos técnicos tengan la flexibilidad para escalar los recursos de cómputo actuales según sea necesario.

TALENTO: evalúe los niveles de habilidades de los miembros del equipo necesarios para distribuir gemelos digitales, incluidos gerentes de productos, ingenieros de datos, científicos de datos, diseñadores de interfaz de usuario/experiencia de usuario y desarrolladores de pila completa (full-stack).

Los gemelos digitales se distribuyen de manera más efectiva con metodologías ágiles para ciclos de desarrollo rápidos, por lo que los gerentes de productos pueden requerir capacitación y actualización en metodologías ágiles.

OPTIMIZACIÓN Y SIMULACIÓN: Identifique el primer caso de uso de gemelo

digital de la empresa e impleméntelo. Aproveche los productos de datos para crear módulos de optimización y simulación que capturen el impacto del caso de uso. Luego, amplíe iterativamente los casos de uso y combine módulos para simulaciones integradas y optimización de extremo a extremo. Tenga en cuenta que los equipos pueden comenzar a desarrollar módulos de simulación y optimización antes de que el producto de datos esté completo para capturar el impacto temprano y luego integrar estos módulos más adelante.

La optimización de la cadena de suministro de extremo a extremo requiere algo más que la implementación de tecnología; también requiere un cambio de mentalidad a nivel de liderazgo y en toda la

organización. A nivel interno, las empresas que utilizan gemelos digitales deben esforzarse por eliminar los silos internos y reemplazar el conocimiento institucional fragmentado por una toma de decisiones basada en datos. A nivel externo, las empresas deben analizar cuidadosamente sus roles en la cadena de suministro global interconectada.

En un mundo cada vez más complejo e interconectado, las organizaciones de toda la cadena de suministro pueden utilizar gemelos digitales para predecir posibles interrupciones y escenarios hipotéticos que podrían afectar a sus negocios.

Nadie puede predecir con certeza la próxima pandemia, guerra o crisis económica, pero los gemelos digitales pueden ayudar a las empresas a reaccionar y adaptarse a estas eventualidades. ■

Alberto Oca es socio de la oficina de McKinsey en Atlanta, donde Lauren O'Neil es socia adjunta; Alex Cosmas es socio de la oficina de Nueva York; Cenk Tunasar es socio de la oficina de Boston; y Ketan Shah es socio de la oficina de Chicago.

Este artículo fue editado por Kristi Essick, editora ejecutiva de la oficina del Área de la Bahía.

1 "Air Cargo Market Analysis" ("Análisis del mercado de carga aérea"), Asociación de Transporte Aéreo Internacional, marzo de 2024.

2 Retail speaks: Seven imperatives for the industry (El comercio minorista habla: siete imperativos para la industria), McKinsey y la Asociación de Líderes de la Industria Minorista, 10 de marzo de 2021.

3 "B2B sales: Omnichannel everywhere, every time" ("Ventas B2B: omnicanalidad en todas partes y en todo momento"), McKinsey, 15 de diciembre de 2021.

4 "Employment statistics" ("Estadísticas de empleo"), Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU., julio de 2024.

5 Crecimiento promedio calculado a partir de informes de mercado de gemelos digitales de Roots Analysis (tasa de crecimiento anual compuesto de 41% para 2024-32 para alcanzar los \$150 mil millones de dólares en 2032), diciembre de 2023; y GMI Insights (tasa de crecimiento anual compuesto de 33% para 2024-32 para alcanzar los \$125 mil millones de dólares en 2032), marzo de 2024.

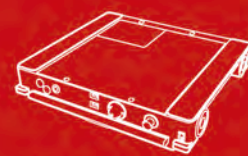
Esnova

CHILE

Soluciones de Almacenaje
para Bodegas y
Centros de Distribución



Fabricante de todo
tipo de estanterías



Automatización



Stock para
entrega inmediata



Cumpliendo la
normativa de
cálculo sísmico



www.esnova.cl

La fortaleza de la sencillez

T. +56 9 8825 0757
+56 9 8839 5942 / +56 9 5716 9073
comercial@esnova.cl

Avenida Ferrocarril Poniente N° 941
Bodegas B12 – 13 – 14
Valle Grande – Procentro – Lampa - Santiago

INNOVACIÓN Y EFICIENCIA, LA VÍA PARA OPTIMIZAR EL TRANSPORTE DE CARGA TERRESTRE

A pesar de la digitalización y los avances en trazabilidad, el transporte terrestre de carga sigue enfrentando el desafío de camiones poco eficientes o con espacios vacíos. Esta brecha logística no solo eleva los costos operativos, también impide avanzar hacia una cadena más sustentable y coordinada.

70

Empresas de distintos tamaños y perfiles han desarrollado modelos y herramientas que apuntan a cambiar esa lógica, con tecnología, colaboración y rediseño de los equipos de transporte como ejes hacia una logística más eficiente, flexible y sostenible. Recogimos cuatro miradas que coinciden en una misma dirección: hacer que cada kilómetro cuente.

OPTIMIZANDO EL BACKHAUL

Una de las primeras empresas globales en

desarrollar un sistema estructurado para optimizar los viajes de retorno fue Walmart, a través de su modelo Backhaul. "Hace 20 años lanzamos este servicio, que permite disminuir los kilómetros vacíos de nuestros equipos, maximizar su carga útil y optimizar costos", comenta Brizla Valenzuela, subgerente de Omnichannel Inbound en Supply Chain de Walmart Chile.

El sistema, que comenzó como una práctica operativa, hoy forma parte de la estrategia de sustentabilidad de la compañía a



mercadería desde el Centro de Distribución del proveedor a otro de sus CDs) y roundtrip, entre otros.

“Hemos ido evolucionando de acuerdo a las actuales necesidades del mercado. El año pasado identificamos otra necesidad de nuestros proveedores, por lo que creamos Roundtrip, un servicio en el que retornamos sus pallets hasta los centros de almacenaje de nuestros proveedores y de vuelta traemos sus productos a nuestros centros de distribución”, explica Valenzuela.



Brizla Valenzuela
Subgerente de Omnichannel
Inbound en Supply Chain de
Walmart Chile.

En la práctica, el servicio de Backhaul funciona así: cuando un proveedor tiene mercadería lista para despachar, agenda una cita con Walmart para coordinar su retiro. Se le asigna un camión que está regresando de una entrega, para que acuda donde el proveedor, cargue los productos y continúe su trayecto. Durante el viaje, se hace seguimiento vía GPS y se agenda la descarga en el centro de distribución de Walmart, asegurando que todo se cumpla en tiempo y forma.

Hasta la fecha, 72 empresas proveedoras se han sumado al programa Backhaul de Walmart, que tiene entre sus próximos desafíos una mayor incorporación de flota con energías no convencionales. “En la medida en que logremos escalar nuestro modelo sustentable, esperamos duplicar el impacto de este servicio. Ya arrancamos

con viajes impulsados con flota eléctrica y prontamente utilizaremos la flota a hidrogeno, lo que nos permitiría alcanzar los niveles de regeneración comprometidos en nuestra estrategia de cero emisiones al 2040”, acota Brizla Valenzuela.

Además de optimizar las rutas y disminuir las emisiones de carbono, la empresa asegura que este sistema también reduce los costos logísticos para sus proveedores, al evitar el consumo innecesario de recursos.

MÁS VOLUMEN, MENOS VIAJES

Desde otro frente, empresas como Trailer Logistics han centrado sus esfuerzos en optimizar el transporte terrestre a través de mejoras en la infraestructura y características de los vehículos de carga. “Actualmente existen varias soluciones que tienen ese objetivo. Por ejemplo, soluciones de carga y descarga automática que disminuyen los tiempos de carga incrementando la productividad en el traslado. También soluciones de doble piso que incrementan hasta en 60% la capacidad de carga, reduciendo costos en el traslado y disminuyen la huella de carbono”, afirma Marco Ortega, gerente comercial de la empresa.

En esa línea, destaca los semi remolques de doble piso de la marca holandesa Burgers Carrosseries, que permiten cargar 17 palets en el primer piso y otros 30 en el segundo, versus los 28 o 30 pallets de las ramplas convencionales. Otra opción son los sider doble piso, que permiten la carga lateral y transportar hasta 56 pallets, sin necesidad de apilamiento, lo que ayudaría a disminuir las mermas en el traslado. “Son ideales cuando el centro de distribución no tiene andenes, porque agilizan la carga y descarga”.

Hoy en día, sostiene Ortega, el mercado se ha desarrollado mucho, por lo que existen soluciones muy específicas para cada tipo de negocio y para cada necesidad. “Por ejemplo, hay modelos muy útiles cuando se requiere hacer gran traspaso de mercadería entre dos puntos, como desde una planta productiva a un centro de distribución. Modelos como los Joloda Hydraroll pueden bajar los tiempos de carga de 60 minutos a tan solo dos minutos, lo que obviamente aumenta la productividad en el traslado”, señala.

La empresa también ofrece servicios de retorno, siempre que el cliente lo solicite y la ruta lo permita. “Existen básicamen-

nivel global, cuyo objetivo es transformarse en una empresa regenerativa y alcanzar cero emisiones de gases de efecto invernadero en todas sus filiales, al año 2040.

“En promedio, cada viaje de Backhaul evita 23 kg de CO2 en nuestra atmósfera y, si a esto le agregamos el uso de flota eléctrica, este ahorro aumenta al doble”, recalca.



Rodolfo Cáceres
CEO TuKarga

Su positivo impacto impulsó la creación de una área especializada dentro de la empresa, que ofrece servicios similares o complementarios a sus proveedores, como traslado por unidad, camión completo, devoluciones, interplanta (retiros de

te dos modalidades: el transporte directo, comprometido o troncal, donde el mismo cliente dispone del servicio de retorno (lo use o no). Y por otro lado está el servicio parcial, que incluye solo la tarifa de ida, por lo que el vehículo queda disponible para que, eventualmente, otra empresa pueda ocupar el retorno”, detalla.

Desde su perspectiva, estima que es un servicio apreciado, sobre todo en trayectos largos, “porque le das un valor agregado al viaje de ida, ayudas a disminuir los costos y ser más competitivos. Pero no es tan fácil, porque hay que hacer calzar muy bien los flujos, de modo de asegurar los tiempos de entrega comprometidos con el cliente principal”.

TECNOLOGÍA AL SERVICIO DEL TRANSPORTISTA

Rodrigo Valdés, gerente general de CamionGo, comenta que cuando iniciaron este proyecto, en 2018, “habíamos identificado una gran desconexión entre los actores del transporte de carga. Eso generaba una ineficiencia estructural que era urgente abordar”.

Por eso, CamionGo se planteó como una plataforma orientada a conectar transportistas con cargas, aunque con el tiempo evolucionaron hacia un modelo más integral. Hoy, además de ofrecer servicios logísticos, también desarrollan softwares para que las empresas gestionen su propia red de transporte. “Queremos que las compañías puedan tener su propio marketplace y que los transportistas tengan herramientas de gestión. Eso permite ordenar la oferta, estandarizar procesos y mejorar la trazabilidad”, explica Valdés.

Desde su perspectiva, uno de los principales desafíos para avanzar en eficiencia sigue siendo la escasa colaboración. “Hay muchas oportunidades de optimización

que no se aprovechan por falta de confianza o por falta de incentivos. Hay cierto temor de compartir información que pueda ser valiosa para la competencia”. Según Valdés, ese enfoque dificulta la consolidación de modelos más rentables y sostenibles, como los retornos compartidos o la utilización cruzada de flota entre empresas.

Actualmente, CamionGo cuenta con una base de más de 8.000 transportistas en Chile y ha expandido sus operaciones a Perú, Ecuador y México. Adicionalmente, Valdés participa activamente en redes de innovación logística como el Foro Mundial de Ciudades y Plataformas Logísticas, donde lidera proyectos de desarrollo tecnológico con foco en Latinoamérica. “Lo que buscamos es abrir la tecnología y generar espacios para pilotear nuevas formas de colaboración. Para innovar en logística, hay que atreverse a probar”, concluye.



Rodrigo Valdés
Gerente General
en CamionGo

EFICIENCIA DESDE EL MODELO DE EMPAREJAMIENTO

Aunque hoy en día sus operaciones están más focalizadas en Estados Unidos, la experiencia de TuKarga entrega claves aplicables también al mercado chileno. Rodolfo Cáceres, su CEO, comenta que la plataforma surgió desde la observación de una necesidad concreta: muchos camiones vacíos circulando en rutas troncales, mientras otras empresas no podían costear el transporte.

La respuesta fue una plataforma basada en lo que denomina un “imán de carga”, una función que empareja las cargas más cercanas con camiones disponibles en rutas frecuentes. “Cuando lanzamos esta app en Chile, en menos de 20 días, nuestro piloto en Concepción logró reunir más

de 1.000 usuarios activos. Eso demuestra que hay necesidad de eficiencia, solo mayor falta acceso”.

A su juicio, un aspecto diferenciador de su modelo es que permite a los transportistas y embarcadores negociar directamente el precio del servicio. “Es como una bolsa de carga digital, donde cada parte pone su valor. Eso democratiza el acceso, especialmente para transportistas pequeños que suelen ser tomadores de precio”, indica Cáceres.

Desde su experiencia en Estados Unidos, donde operan principalmente en Florida y Georgia, Cáceres destaca que el ecosistema funciona mejor cuando hay incentivos claros para integrar tecnología, seguridad y colaboración. “Los pequeños necesitan herramientas que les permitan competir sin tener que invertir en tecnología costosa. La plataforma puede ser ese puente”.

Las experiencias de Walmart Chile, Trailer Logistic, CamionGo y TuKarga demuestran que la optimización de la carga terrestre es una meta alcanzable, aunque aún fragmentada. Existen soluciones tecnológicas, vehículos más eficientes, modelos colaborativos e iniciativas de sostenibilidad en curso. Sin embargo, la industria sigue enfrentando barreras estructurales que impiden escalar estas mejoras. Entre los principales desafíos se repiten algunos conceptos: falta de confianza entre actores, escasa colaboración, brechas de acceso tecnológico y resistencia al cambio. Aunque las herramientas están disponibles, hay un amplio margen para seguir avanzando, especialmente en segmentos medianos y pequeños del transporte.

Y para lograrlo, los expertos coinciden en que es necesario atreverse a probar, integrar y colaborar. Cualquiera sea la elección, implica un paso esencial: dejar de mirar el transporte como un costo aislado y entenderlo como una oportunidad de eficiencia, sostenibilidad y competitividad a largo plazo. ■



Marco Ortega
Gerente Comercial
en Trailer Logistic

LET'S BUILD OUR ID LOGISTICS TOGETHER!

¡Vive la logística con nosotros!



AVERÍAS EN ALTA MAR, CONFLICTOS GEOPOLÍTICOS O SOCIALES, DELINCUENCIA, EVENTOS O DESASTRES CLIMÁTICOS, ETC., ETC. MÚLTIPLES SON LOS RIESGOS QUE PUEDEN AFECTAR EL DEVENIR DE LAS CADENAS DE SUMINISTROS Y DE LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS A NIVEL MUNDIAL. UN HECHO FORTUITO PUEDE, EN RIGOR, GENERAR PERDIDAS NO SOLO ECONÓMICAS, SINO TAMBIÉN REPUTACIONALES, RAZÓN POR LA CUAL UN ASPECTO CRUCIAL ENTENDER QUE SOMETIDOS AL RIESGO ES NECESARIO TOMAR ACCIÓN.

74

SEGUROS PARA EL TRANSPORTE: ASEGURAR LA CARGA, ASEGURAR LA CADENA

En este plano, la industria de los seguros ha venido a apalancar al sector logístico (y otros), un rol más bien discreto, pero de un alto valor. El pasado 27 de diciembre zarpó desde el Puerto de San Antonio, con destino al puerto de Nansha (China);

el barco Maersk Saltoro con una carga completa de cerezas chilenas, equivalente a 1.363 contenedores.

Si bien la carga debía arribar a Nansha el pasado 17 de enero, debido a una falla

mecánica en su motor principal, la embarcación quedó varada en las profundas y amplias aguas de Micronesia por 18 días, tiempo en el cual se logró poner en movimiento la nave que -eventualmente- arribaría a su destino la segunda semana de febrero, aproximadamente una semana después del inicio de las festividades del Año Nuevo Chino, lo que bajaría considerablemente el valor de la mercadería a ofertar.

Tras el evento, los empresarios del rubro han asegurado que la carga ya está perdida. Y no solo porque ingresaría en un mercado deprimido, con precios a la baja tras las fiestas del Año Nuevo Chino, sino también porque existen altas posibilidades de que la mercadería, que estuvo a la deriva por más de dos semanas, podría no contar con las condiciones de calidad que exige el mercado chino.

Ahora bien, al cierre de esta edición, aún no hay estimaciones oficiales sobre la cantidad de toneladas afectadas ni en valoración económica frente a las eventuales pérdidas del producto o por los incumplimientos derivados por la no llegada de las cargas a tiempo a su destino. De hecho, según fuentes consultadas por Revista Logistec, las empresas afectadas por la Crisis del Maersk Saltoro están evaluando el tamaño de las pérdidas y el alcance legal de sus demandas; a fin de encarar un proceso judicial que podría extenderse, como mínimo, cinco años.

En este plano, cabe destacar que el valor total de las cerezas a bordo del Maersk Saltoro asciende a unos 115 millones de dólares, una inversión que podría dejar las ganancias por los suelos o perderse casi completamente de acuerdo con los analistas.

LECCIONES DEL MAERSK SALTORO

El caso del Maersk Saltoro es digno de análisis no sólo debido a que subraya la vulnerabilidad de las cadenas de suministro en la exportación de productos perecibles; considerando que la logísti-

ca de estos envíos depende no solo de la eficiencia operativa de los puertos y transportistas, sino también de la confiabilidad de las embarcaciones encargadas de transportar la carga.

Al mismo tiempo, el incidente plantea preguntas sobre la capacidad de respuesta de las empresas navieras ante problemas técnicos y la necesidad de contar con planes de contingencia sólidos para proteger a los exportadores. En este punto, se ha reactivado el análisis referido al rol que hoy cumplen los seguros en el transporte de carga, sobre todo en lo relacionado a aquellas mercancías perecederas, que tienen una alta tasa de siniestrabilidad.

En este punto, Rafael Durán, socio de la firma Legal Export y especialista en comercio internacional, derecho de transporte, portuario, aduanero, seguros y litigios y arbitrajes comerciales ha expuesto que “ para exportadores e importadores de carga perecedera, entre los cuales se contabilizan las frutas y también los congelados como el salmón, la incidencia del seguro es distinta a la que tendría para una carga seca, porque - por una parte son productos que tienen una tasa de siniestralidad más alta y desde esa perspectiva el seguro tiene un valor más elevado, es decir, las primas son más altas”.

Lo anterior, explica Durán, conlleva a que la estabilidad financiera asociada con el seguro tenga una relación distinta. “Los exportadores de carga perecedera, desde la pandemia hasta el día de hoy, se han enfrentado con alzas en las primas y limitaciones en las coberturas, básicamente asociadas a eventos como el retraso.

Entonces son empresas que dentro de sus perspectivas han comprendido que el seguro, si bien tiene una importante relevancia, cada vez va teniendo una significación menor desde la forma en que se afrontan las pérdidas”.

De acuerdo con lo expuesto por Durán, forzados por estas circunstancias, los exportadores de perecederos han tenido

que adoptar políticas individuales para poder enfrentar estos siniestros. “Al existir una menor cobertura por riesgos como el retraso y una mayor prima, existe el riesgo de que algunos exportadores enfrenten este tipo de siniestros sin estar asegurados. Específicamente, en el caso del Maersk Saltoro estamos haciendo seguimiento a un caso puntual en el cual se enfrentarán pérdidas en forma individual y de ahí que sea tan importante la asistencia en las gestiones de recupero en forma directa”.

Abordando, también, la problemática de los seguros en el caso del Maersk Saltoro, Miguel Segovia, Abogado Jefe en Transportes y Seguros de la firma Araya y Cia., en su columna: “Los desafíos tras la falla del Maersk Saltoro”, coincide con Durán en lo referido a la cobertura de los seguros de carga, que muchas veces tienen sublímites para casos de retrasos. Al respecto ha indicado que “tras la pandemia, estas coberturas fueron reducidas, dejando a muchos exportadores con indemnizaciones insuficientes. En este contexto, es importante actuar en dos frentes: usar las pólizas de seguro disponibles para los contenedores afectados y determinar un monto sólido para reclamar directamente al transportista”.

En lo referido a aquellos exportadores que no tienen seguro de carga o cuyas coberturas no sean suficientes, según el análisis de Segovia es importante manejar los reclamos de forma estratégica. “Contar con abogados especializados en derecho marítimo puede marcar la diferencia. Es fundamental tener experiencia en normativas internacionales como las Reglas de Hamburgo y las Reglas de York y Amberes, así como en los clubs de P&I (Protection & Indemnity), que son los seguros de responsabilidad civil por daños a terceros que tienen las navieras para estos casos”, expuso.

Siempre en torno a este caso en particular, Segovia agregó que “resulta lógico que los exportadores deben actuar rápido para proteger sus intereses en el caso del Maersk Saltoro. Es importante avi-

Transformamos negocios Potenciamos tu crecimiento

Consultoría en talento,
industria y sostenibilidad



Nuestras soluciones

- Gestión de talentos
- Estrategias de crecimiento empresarial
- Optimización de operaciones
- Implementación de sistemas de gestión de calidad

¿Está tu empresa preparada para dar el próximo gran paso?

Contáctanos y trabajemos juntos en tu crecimiento

eleva

soluciones@elevaexpertos.cl
+56 9 5311 8629



@elevaexpertos.cl

sar a la aseguradora sobre la situación, notificar al transportista acerca de los posibles daños y coordinar inspecciones conjuntas en destino para documentar el estado de la carga. Estas acciones iniciales son esenciales para gestionar reclamos contra la naviera y activar las pólizas de seguro correspondientes”.

Tras lo expuesto queda de manifiesto la relevancia que tienen los seguros de transporte de carga en la estabilidad financiera de las empresas, ya que se vuelven un producto de protección crucial, el cual tiene que estar en constante mejora para responder a los retos y necesidades actuales.

En esta línea, resulta interesante ahondar en el por qué los seguros son una herramienta determinante para los actores de la cadena, contexto en el cual Aaron Martínez, gerente de transporte y gerente comercial en SGC Ajustadores, nos entrega una mirada preliminar en la cual lo primero que se debe tener en cuenta es cada eslabón de la cadena de suministro de la carga durante su tránsito hasta su destino y si este tránsito es internacional de una importación/exportación o un tránsito doméstico.



Rafael Durán
Socio de la firma
Legal Export

76

Considerando el contexto de la cadena de suministro, indica Martínez, se pueden identificar diversos actores, tales como: compañías navieras y aéreas, puertos y aeropuertos, sectores extraportuarios, almacenamientos temporales o definitivos propios del consignatarios o intermediarios, transportistas terrestres en origen y destino, freight forwarders, agentes de aduanas y el propio consignatario.

Cada uno de los cuales tiene un rol que implica riesgos específicos para la cadena de suministro de la carga; riesgo que se va transfiriendo en una especie de

posta entre un proveedor de servicio y otro. Así, cada actor y fase implica riesgos, que pueden ser distintos o similares, de acuerdo con cada rubro”.



Aaron Martínez
Gerente de Transporte y
Gerente Comercial en SGC
Ajustadores

En lo referido a la relevancia de los seguros para la industria logística, Martínez sostuvo que “debemos ver al seguro como un socio del riesgo más que un costo, toda vez que la industria logística enfrenta está altamente expuesta a diversos sucesos. Tanto la industria logística como la de los seguros son complementarias y pueden aprender la una de la otra, ya sea para mejorar los productos por parte de la aseguradora o mejorar el riesgo por parte del asegurado. Si ambas industrias se involucran en el riesgo, claramente habrá un mejor desarrollo para las partes”.

DE LAS TENDENCIAS...

Al hablar de las tendencias en materias de seguros para el transporte de carga, lo primero a establecer que, de acuerdo con los expertos del sector, el tamaño del mercado mundial de este sector se prevé que crecerá a una tasa compuesta anual del 3.1% de entre 2025 y 2030.

¿Cuáles son los factores que están haciendo crecer este mercado? De acuerdo con la consultora de mercados Stringent Datalytics el auge del sector de seguros de transporte de carga se debe a los siguientes factores:

a. **La continua expansión del comercio global y las cadenas de suministro** han aumentado la demanda de seguros de transporte de carga para proteger la carga valiosa que se mueve a través de las fronteras, ya sea transporte terrestre, marítimo o aéreo. b. **Auge del comercio electrónico.** El aumento del comercio electrónico ha provocado un mayor vo-

lumen de mercancías transportadas, lo que ha resultado en una mayor demanda de este tipo de pólizas para salvaguardar los envíos durante el tránsito. c. **Carga especializada.** El transporte de carga especializada, como mercancías perecederas, materiales peligrosos y artículos de alto valor, impulsa la demanda de pólizas de carga especializada. d. **Mitigación de riesgos.** El seguro de transporte de carga se considera una herramienta crucial de mitigación de riesgos para las empresas que buscan proteger sus activos y mantener la estabilidad financiera.

Así, tal como lo mencionó Martínez, este tipo de herramientas se han transformado en un instrumento de protección para negocios y para aquellos involucrados en el transporte de carga por mar, aire, ferrocarril o carretera, “pues gracias a sus coberturas se mitigan los riesgos financieros asociados con la pérdida, daño, robo y accidentes de carga durante el transporte”, expuso el reporte de Stringent Datalytics.

Ahora bien, atendido lo anterior, nos toca abordar cuáles serán las tendencias del seguro de transporte de carga para 2025 y el futuro. Así, de acuerdo con Stringent Datalytics, este mercado se verá altamente influenciado por los siguientes factores:

a. **Avances tecnológicos.** La integración de tecnología, como el seguimiento en tiempo real, los dispositivos de Internet de las cosas (IoT) y blockchain, está mejorando los seguros de transporte de carga. Estas tecnologías brindan una mejor visibilidad de los envíos, reducen el fraude y mejoran la eficiencia del procesamiento de reclamos.

b. **Cobertura personalizada.** Los proveedores de seguros ofrecen pólizas más personalizadas para satisfacer las necesidades específicas de los transportistas. Esto incluye pólizas para carga de alto valor, mercancías perecederas, materiales peligrosos y tipos de carga únicos, por mencionar algunos. ■

ARRENDAMOS BODEGAS NUEVAS

DESDE 1.000 HASTA 5.000m²

espacio bodega

LOGÍSTICA - PUDAHUEL

espaciobodegas.cl



**ENTREGA
INMEDIATA**



Cotiza aquí

 Camino a Noviciado 3.707, Pudahuel, Santiago.



**“LA LOGÍSTICA ACTUAL
ES MÁS COMPLEJA Y
DINÁMICA QUE NUNCA”**

CARLOS SANDOVAL
GERENTE SUPPLY CHAIN

78

CON MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA, EL EJECUTIVO ANALIZA LOS PRINCIPALES DESAFÍOS QUE ENFRENTA LA LOGÍSTICA HOY, EL IMPACTO DE LA TECNOLOGÍA Y LAS CLAVES PARA CONSTRUIR CADENAS DE SUMINISTRO MÁS RESILIENTES Y EFICIENTES. AGILIDAD, FLEXIBILIDAD E INTEGRACIÓN TECNOLÓGICA SON CLAVES PARA ENFRENTAR LOS DESAFÍOS DE UN ENTORNO EN CONSTANTE CAMBIO.

Con una trayectoria de más de 20 años en el mundo del Supply Chain, Carlos Sandoval ha construido una sólida carrera en logística, abastecimiento, transporte y planificación comercial. Su experiencia abarca diversas industrias, con un fuerte enfoque en la optimización de procesos y la eficiencia operativa. Durante su paso por Cencosud, una de las compañías de retail más importantes de Latinoamérica, ha desempeñado roles clave en la gestión de la cadena de suministro para supermercados, tiendas de mejoramiento del hogar y tiendas por departamento.

Durante los últimos ocho años, Sandoval lideró el área de Supply Chain en Easy Chile, la división de mejoramiento del hogar de Cencosud. Desde esa posición, impulsó estrategias innovadoras para fortalecer la logística y el abastecimiento, optimizando procesos y mejorando la experiencia del cliente. Su liderazgo ha sido fundamental en la transformación operativa de la compañía, aportando una visión estratégica y una gestión eficiente de los equipos de trabajo.

Ingeniero Civil de Industrias, Sandoval se distingue por su capacidad para diseñar soluciones que mejoran la productividad y la rentabilidad de las empresas. Su perfil combina un enfoque analítico con una fuerte orientación a resultados, lo que le ha permitido desarrollar proyectos de alto impacto en el sector. Además, sus habilidades de negociación y relaciones interpersonales han sido clave para gestionar con éxito equipos multidisciplinarios y alianzas estratégicas.

¿CÓMO DEFINES LA LOGÍSTICA ACTUAL? La logística actual es más compleja y dinámica que nunca. Se enfrenta a desafíos como la globalización, la digitalización y las cada vez mayores expectativas de los clientes por rapidez y precisión. La agilidad, la flexibilidad, la visibilidad de extremo a extremo y la integración de tecnologías son esenciales para gestionar eficientemente las operaciones y responder a disrupciones inesperadas.

¿CUÁLES SON LOS PILARES DE UNA SUPPLY CHAIN EXITOSA? Los pilares de una supply chain eficiente son una planificación estratégica y operativa bien estructurada, una visibilidad integral de toda la cadena, una colaboración estrecha con proveedores y socios, y, sobre todo, una cultura organizacional centrada en la satisfacción del cliente.

¿QUÉ DESAFÍOS ENFRENTAN LAS CADENAS DE SUMINISTRO? Los desafíos de la supply chain incluyen la volatilidad de la demanda, la disrupción en el abastecimiento, el aumento de costos logísticos y la necesidad de cumplir con mayores estándares de sostenibilidad. Además, la creciente exigencia de los clientes por rapidez y precisión obliga a optimizar constantemente los procesos. Un obstáculo adicional es la falta de integración entre áreas dentro de las empresas, donde las culturas organizacionales que operan en silos dificultan la toma de decisiones ágil y coordinada.

¿CÓMO HAN IMPACTADO LOS CAMBIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA GESTIÓN LOGÍSTICA DE LAS EMPRESAS? El comercio internacional ha generado una mayor complejidad en la logística debido a restricciones aduaneras, costos y plazos de transporte volátiles y riesgos geopolíticos. Esto ha obligado a las empresas a diversificar proveedores, fortalecer sus inventarios estratégicos y utilizar tecnologías avanzadas para la trazabilidad.

¿CÓMO PUEDEN LAS EMPRESAS FORTALECER LA RESILIENCIA DE SUS CADENAS DE SUMINISTRO? Para fortalecer la resiliencia, las empresas deben diversificar fuentes de abastecimiento, adoptar tecnologías de visibilidad en tiempo real, fortalecer la colaboración con proveedores clave y desarrollar planes de contingencia sólidos. Además, es clave fomentar la capacidad de reacción rápida y la flexibilidad operativa.

¿CÓMO HA CAMBIADO SUPPLY CHAIN EN LOS ÚLTIMOS AÑOS? Supply chain ha evolucionado hacia una mayor digitalización, automatización y enfoque en el cliente. La pandemia aceleró la adopción de modelos omnicanal y el uso de inteligencia artificial para la planificación. También ha cobrado mayor relevancia la sostenibilidad y la gestión de riesgos ante disrupciones globales.

¿QUÉ TECNOLOGÍAS SON INDISPENSABLES EN EL FUTURO DE LA CADENA DE SUMINISTRO? Las tecnologías clave del futuro serán la inteligencia artificial, el machi-

ne learning, gemelos digitales, la robótica, la automatización de almacenes, el blockchain para trazabilidad y los sistemas de planificación avanzada. Además, la analítica predictiva será fundamental para la toma de decisiones basada en datos.

¿CUÁL ES EL PAPEL DE LA SOSTENIBILIDAD EN LA LOGÍSTICA? La sostenibilidad en logística ya no es opcional; es una necesidad. Estrategias como la optimización de rutas, el uso de energías renovables en transporte y almacenamiento, y la reducción de desperdicios son esenciales. La economía circular y la logística inversa también jugarán un rol clave en minimizar el impacto ambiental.

¿CÓMO PUEDEN LAS EMPRESAS EQUILIBRAR COSTOS Y EFICIENCIA SIN COMPROMETER EL NIVEL DE SERVICIO? Equilibrar costos y eficiencia requiere optimización de procesos, análisis de datos y colaboración estrecha con proveedores para reducir desperdicios y mejorar el desempeño logístico. La clave está en generar sinergias entre eficiencia operativa y reducción de costos, asegurando siempre que la máxima prioridad sea la satisfacción del cliente.

¿HACIA DÓNDE VES EVOLUCIONANDO LA LOGÍSTICA EN LOS PRÓXIMOS 5-10 AÑOS? La logística evolucionará hacia modelos más automatizados, inteligentes y sostenibles. La personalización del servicio, la hiperconectividad de la cadena de suministro y la integración de modelos predictivos serán esenciales para mejorar la eficiencia y la capacidad de respuesta. En el transporte, veremos un mayor uso de vehículos eléctricos y autónomos, optimización de rutas mediante inteligencia artificial y mayor trazabilidad a través de blockchain. En la gestión de almacenes, la automatización con robots y sistemas de picking avanzados reducirá tiempos de operación y aumentará la precisión.

¿QUÉ CONSEJO LE DARÍAS A QUIENES ESTÁN COMENZANDO SU CARRERA EN SUPPLY CHAIN Y LOGÍSTICA? A quienes comienzan en supply chain, les aconsejaría desarrollar una mentalidad abierta y analítica, ser flexibles ante el cambio y mantenerse actualizados en tecnología. La capacidad de trabajar en equipo y liderar en entornos de alta presión será clave.

Además, entender el negocio más allá de la logística les permitirá aportar valor estratégico.

En la era actual, el sector logístico se enfrenta a desafíos multifacéticos. Desde la creciente demanda por sostenibilidad hasta las expectativas cada vez más altas de los colaboradores respecto a sus condiciones laborales, las empresas del rubro se ven impulsadas a adoptar estrategias que no solo optimicen sus operaciones, sino que también promuevan activamente el bienestar de su fuerza laboral.

En este contexto, las políticas de recursos humanos juegan un papel fundamental en la creación de una cultura corporativa positiva y responsable, que logre equilibrar la eficiencia operativa con el compromiso social y ambiental.

Tradicionalmente, el bienestar en las empresas logísticas se ha centrado en mejorar la seguridad física de los trabajadores. Sin embargo, en los últimos años, muchas organizaciones han reconocido que el bienestar integral —físico, mental y emocional— es esencial para la productividad y la satisfacción a largo plazo de sus equipos.

Las condiciones laborales en logística pueden ser exigentes. Ya sea conduciendo vehículos pesados, manipulando cargas o supervisando procesos complejos, el trabajo en este sector implica riesgos y estrés constantes. Por ello, muchas empresas están implementando medidas que van más allá de la seguridad básica, ofreciendo programas de salud integral que incluyen desde chequeos médicos regulares hasta apoyo psicológico y actividades de autocuidado.

Algunas compañías han optado por promover la actividad física, creando espacios de ejercicio en sus instalaciones o incentivando la participación en eventos deportivos. Otras han implementado talleres de mindfulness o clases de yoga para reducir el estrés, fomentar un mejor ambiente laboral y promover el equilibrio entre la vida personal y profesional. Además, la flexibilidad laboral se ha convertido en un pilar post pandemia. Si bien

EN EL SECTOR LOGÍSTICO, MARCADO POR LA PRESIÓN OPERATIVA Y LA TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA, LAS ÁREAS DE RECURSOS HUMANOS ESTÁN TOMANDO UN ROL PROTAGÓNICO: IMPULSAR CULTURAS ORGANIZACIONALES QUE PRIORICEN EL BIENESTAR INTEGRAL, EL SENTIDO DE PROPÓSITO Y EL COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD. ASÍ, LAS EMPRESAS NO SOLO MEJORAN SU EFICIENCIA, SINO QUE CONSTRUYEN ENTORNOS MÁS HUMANOS, RESILIENTES Y PREPARADOS PARA EL FUTURO.

BIENESTAR Y SOSTENIBILIDAD: CÓMO LAS EMPRESAS ESTÁN FOMENTANDO UNA CULTURA POSITIVA Y RESPONSABLE

gran parte del trabajo en logística requiere presencialidad, algunas empresas han comenzado a flexibilizar horarios o habilitar el trabajo remoto en áreas administrativas, lo que ha contribuido a mejorar la calidad de vida de sus colaboradores.

SOSTENIBILIDAD: MÁS ALLÁ DE LA OPERACIÓN

El concepto de sostenibilidad ha adquirido una nueva relevancia en el sector logístico. Hoy, más que nunca, las empresas están comprometidas con la reducción de su huella de carbono y la protección del medio ambiente, y este compromiso también se refleja en su gestión de personas.

La sostenibilidad ya no se limita al uso de tecnologías limpias, sino que se extiende a principios éticos y sociales aplicados a toda la cadena de valor, incluyendo prácticas laborales responsables. Desde la inversión en flotas de vehículos eléctricos hasta la implementación de energías renovables en sus centros de distribución,

las empresas están adoptando medidas que fortalecen el sentido de propósito de sus trabajadores.

La logística circular también ha comenzado a ganar terreno, promoviendo el reciclaje de materiales, la reutilización de embalajes y la optimización de procesos para minimizar el desperdicio. Estas acciones, además de generar impactos positivos en el medioambiente, refuerzan el compromiso corporativo y fomentan un mayor sentido de pertenencia y responsabilidad entre los empleados.

EQUILIBRAR EFICIENCIA OPERATIVA Y BIENESTAR

Uno de los grandes desafíos del sector es lograr un equilibrio entre eficiencia operativa y bienestar laboral. Mientras las empresas buscan constantemente optimizar procesos para mejorar costos y resultados, también deben evitar que sus colaboradores enfrenten agotamien-

to físico o mental. En este equilibrio, la tecnología juega un rol facilitador. La automatización, la inteligencia artificial y las herramientas de análisis de datos están permitiendo a las empresas ganar eficiencia sin aumentar la carga de trabajo. La implementación de robots para tareas repetitivas, por ejemplo, ha reducido riesgos físicos y permitido que los trabajadores se concentren en funciones más estratégicas.

Por su parte, las plataformas de gestión de recursos humanos también han transformado la forma en que se aborda el bienestar. Hoy, la digitalización permite a los empleados acceder a beneficios, gestionar turnos, reportar incidentes o solicitar apoyo emocional de forma ágil, lo que mejora sustancialmente su experiencia laboral.

CULTURA ORGANIZACIONAL: EL MOTOR SILENCIOSO

En el corazón de las empresas logísticas más exitosas hay algo más que tecnología o infraestructura: una cultura organizacional clara, coherente y compartida. Tener una identidad corporativa donde valores como el respeto, la colaboración, la seguridad y el compromiso con la sostenibilidad se vivan día a día marca una diferencia significativa tanto en el bienestar de los trabajadores como en los resultados del negocio.

En logística, donde cada eslabón humano es crítico para el funcionamiento de la cadena, los colaboradores necesitan sentirse valorados, protegidos y motivados. Cuando esto ocurre, se genera un círculo virtuoso: mayor compromiso, menor rotación, mejor clima laboral y, en consecuencia, operaciones más eficientes.

Las áreas de RR.HH. están liderando esta transformación cultural, conectando los objetivos de negocio con la calidad de vida de las personas. Esto se traduce en

líderes que escuchan, programas de reconocimiento en terreno, canales de comunicación abiertos y oportunidades de participación real en la toma de decisiones.

A su vez, una cultura organizacional centrada en el bienestar y la sostenibilidad se convierte en un activo valioso para la marca empleadora. En un escenario cada vez más competitivo por el talento, atraer y retener a los mejores perfiles pasa por ofrecer más que un sueldo: se trata de entregar propósito, pertenencia y coherencia.

UN FUTURO MÁS HUMANO Y RESPONSABLE

El reto para las empresas logísticas está en continuar integrando prácticas de bienestar y sostenibilidad en todos los niveles de la organización, desde la estrategia corporativa hasta las operaciones del día a día. Las nuevas generaciones valoran el equilibrio entre vida personal

y trabajo, y esperan encontrar en sus empleadores un propósito que vaya más allá del negocio.

Aquellas organizaciones que logren construir una cultura sólida, cuidar a sus equipos y operar de forma sustentable, estarán no solo mejor preparadas para los desafíos del futuro, sino también liderando una transformación necesaria hacia un sector logístico más humano, eficiente y sostenible.

El camino hacia esta logística no es una tendencia pasajera, sino una evolución necesaria que redefine el rol de las empresas en la sociedad. Hoy, la capacidad de una organización para generar impacto positivo —dentro y fuera de sus operaciones— es también una medida de su competitividad y visión de largo plazo. En este escenario, quienes lideren esta nueva ruta que transita este sector no solo estarán aportando a un mejor futuro para la industria, sino que estarán construyendo un nuevo estándar de excelencia logística para todo el ecosistema. ■



techfy

Registered Reseller
ZEBRA

Tus Procesos se actualizan

La Tecnología también
Visita nuestra nueva tienda en línea.

Soluciones Rápidas

Soluciones Sencillas

Soluciones A Tiempo

WhatsApp
+56 9 2601 4188

Correo
info@techfy.cl

Tienda Online
tienda.techfy.cl

ESTAMOS AQUÍ



IMPULSADOS POR CORFO Y ARTICULADOS POR COMUNIDADES LOGÍSTICAS, MUNICIPIOS Y EMPRESAS PRIVADAS, LOS PROGRAMAS TERRITORIALES INTEGRADOS (PTI) ESTÁN CONFIGURANDO NUEVAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PRODUCTIVO. CON FOCO EN LOGÍSTICA, MANUFACTURA Y ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO APUESTAN POR ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS QUE PROMUEVAN EL DESARROLLO LOCAL.

DESARROLLO CON ENFOQUE TERRITORIAL, LA EXPERIENCIA DEL PTI EN RENCA



82

Aunque no todos están orientados específicamente a la logística, varios de estos programas han puesto el foco en sectores estratégicos donde la eficiencia en transporte, distribución y articulación territorial es esencial, como ocurre con la agroindustria, la minería, el turismo o la energía.

Entre los Programas Territoriales Integrados enfocados específicamente en logística se encuentran el PTI Plataforma Logística de Antofagasta que buscó posicionar a la región como un nodo estratégico para el comercio exterior; y el PTI Biobío Potencia Logística, orientado a mejorar la gestión de carga aérea y marítima. Ambos surgen como plataformas regionales vinculadas al transporte de larga distancia y a la logística portuaria o interregional.

En ese marco, el PTI Renca Conecta surge como el primero en centrarse en la logística urbana y en un territorio comunal, combinando además el fortalecimiento de la manufactura y el encadenamiento productivo local.

"Este es un proyecto que hemos levantado desde la Dirección Regional de Corfo Metropolitano, en coordinación con el Municipio de Renca, La Fábrica de Renca y otras organizaciones que tiene como propósito impulsar la innovación y el emprendimiento. Buscamos apoyar el encadenamiento productivo en los sectores de la manufactura y la logística, articulando a empresas grandes, medianas y pequeñas", explica Gloria Moya, directora regional de Corfo.

Este programa -agrega- se inscribe en una estrategia mayor que reconoce la logística como un eje habilitante del desarrollo productivo nacional. "Hoy, como país, necesitamos una logística más ágil y sostenible, acorde a sus desafíos de descarbonización y distribución eficiente".

La participación activa del mundo empresarial es uno de los pilares que sostienen el avance del PTI Renca Conecta. Entre las organizaciones que articulan

Cada vez existe más conciencia que para alcanzar un mayor desarrollo productivo, el país requiere fortalecer sus capacidades logísticas. Y para avanzar en esa dirección, una iniciativa que ha co-

brado fuerza desde el ámbito público son los Programas Territoriales Integrados (PTI), instrumentos creado por CORFO que promueven el crecimiento económico mediante la colaboración entre empresas, gobiernos locales y organizaciones sociales.



+20 AÑOS APOYANDO LA **TRANSFORMACIÓN** DIGITAL DE TU OPERACIÓN

Soluciones IoT integradas para una **mayor seguridad y eficiencia** en la cadena de suministro.



Control y gestión en tiempo real



Información
Estratégica



Monitoreo y
control



Cámaras video
monitoreo



Fatiga y
Distracción



Tercer ojo
Mobileye



Servicio de
Calidad



esta colaboración destaca el Distrito Empresarial Renca Poniente, considerado el primer Business Improvement District (BID) del país. Esta zona industrial agrupa a más de 600 empresas en 450 hectáreas, y funciona como un consorcio que busca mejorar el entorno urbano, fomentar la sostenibilidad y contribuir al desarrollo económico de la comuna.

Patio Industrial -unidad del Grupo Patio- es una de las empresas que forman parte de este distrito. Sebastián Ulloa, gerente de la compañía, comenta que son parte del comité ejecutivo del Programa Territorial Integrado, específicamente por su activo Patio Panal, ubicado en Renca. "Este comité sesiona mensualmente y tiene como objetivo monitorear la ejecución de una agenda de proyectos amplia, enfocada en potenciar la comuna de Renca, sus PYMES, empresas y otros actores, generando un impacto positivo en la comunidad. La iniciativa incluye actividades como ferias de empleabilidad para reducir brechas, marketplaces para proveedores, capacitaciones de diversas índoles, entre otras", explica.

En resumen -apunta- se trata de una mesa de activación de iniciativas para mejorar la competitividad de la comuna. "Todas las iniciativas que favorezcan a las personas y al desarrollo de las comunidades deben ser bien recibidas. Desde esta perspectiva, en Grupo Patio creemos que este proyecto tendrá un impacto significativo en la zona, generando resultados positivos en el encadenamiento productivo y trayendo mejoras a la comuna, tales como nuevos acuerdos comerciales, mayor competitividad, mejor conectividad, más empleo, entre otros".

En este sentido, Ulloa considera que "podemos ser un gran aporte al desarrollo de esta iniciativa, gracias al know-how adquirido a lo largo de nuestra trayectoria". Asimismo, destaca que esta iniciativa es el primer Programa Territorial Integrado que abarca dos cadenas de valor de manera simultánea: logística y manufactura. lo que constituye una excelente noticia para Renca, debido al alto potencial de

desarrollo industrial de este programa. "Como Grupo Patio, buscamos ser una voz competente dentro del comité ejecutivo, liderando la discusión para potenciar la competitividad de Renca y asegurar el éxito de este programa", apunta.

Los actores involucrados en el programa recalcan que la articulación entre municipio, empresas y comunidad permite avanzar en objetivos compartidos que van más allá del crecimiento económico: se trata también de mejorar la calidad de vida, generar oportunidades de empleo y construir un territorio más integrado y competitivo.

UN MODELO CON PROYECCIÓN

La historia de Renca y su tejido productivo la posicionan como un enclave industrial importante en la Región Metropolitana. La comuna alberga una densa red de empresas manufactureras, centros de distribución y operadores logísticos. Esta característica habría sido determinante para Corfo al momento de ser seleccionada como sede del PTI.

"Renca tiene una vocación industrial potente, y también una comunidad que busca desplegar sus sueños de vida aquí. Este programa permite vincular esas dos dimensiones", señala el alcalde Claudio Castro. No se trata solo de crear empleo, sino de integrar el desarrollo económico al desarrollo urbano y social, mejorando las condiciones de vida de quienes viven y trabajan en la comuna.

El jefe comunal precisa que "el año pasado, logramos identificar brechas importantes en nuestras cadenas productivas, entre ellas, la falta de articulación público-privada. Y desde marzo de este año, comenzamos a profundizar la coordinación con distintos actores, impulsando la creación de distritos productivos. Uno de ellos es el Distrito Poniente, que ya agrupa a empresas logísticas e industriales que están colaborando en temas como seguridad, infraestructura, empleabilidad

y sostenibilidad. Pronto avanzaremos en la conformación del Distrito Oriente, ampliando esta lógica de gobernanza empresarial con impacto territorial".

Junto al Centro de Desarrollo de Negocios -agrega- estamos impulsando procesos de formalización y encadenamiento productivo, especialmente para los emprendedores y microempresas locales, facilitando su integración en cadenas de valor y mejorando su sostenibilidad. Buscamos que las empresas grandes que operan en Renca también trabajen con proveedores locales y que el desarrollo económico llegue a todos los rincones de la comuna".

Una de las fortalezas de este modelo es su gobernanza colaborativa, que integra al gobierno local, sector privado y sociedad civil. Según explica Gloria Moya, desde Corfo, "la articulación con el municipio ha permitido usar sinergias ya existentes, como las unidades de empleo, los programas de capacitación o las iniciativas de sostenibilidad urbana".

Por su articulación comunal, su doble enfoque logístico-manufacturero y su vinculación con el empleo y el desarrollo económico inclusivo, el modelo del PTI Renca Conecta puede ofrecer aprendizajes valiosos para replicar en otras zonas productivas. "No es un esquema que se pueda copiar y pegar, pero sí creemos que hay elementos replicables", concluye Gloria Moya. "La clave está en leer bien las condiciones locales y articular a los actores desde el territorio. Cuando eso se logra, el impacto es mucho mayor y más sostenible en el tiempo".

Además de los PTI, en Chile han surgido diversas comunidades logísticas, espacios colaborativos que agrupan a actores del ecosistema en torno a objetivos comunes. La mayoría de estas comunidades se ubican en zonas portuarias y aeroportuarias, como Valparaíso, San Antonio, Talcahuano o Pudahuel. Su misión principal ha sido mejorar la eficiencia de los procesos logísticos, fortalecer las capacidades locales y fomentar la innovación sectorial. ■



Tranquilidad y seguridad en cada entrega

Transgamboa ofrece servicios de excelencia diseñados para proteger y entregar su carga a tiempo, todos los días del año.



¿Cuál es nuestra oferta de valor?



Trazabilidad total

Mantenga el control de su carga con nuestro sistema de tracking avanzado.



Ágiles y flexibles

Operaciones de lunes a domingo desde las 7:00 AM, nocturnas y SAME DAY en el horario que requiera.



Cobertura nacional

De Arica a Puerto Montt, punto a punto en máximo 36 horas.



Seguridad garantizada

Camiones blindados, tracto camión con rampa blindada (22 pallets) y móviles de acompañamiento.



Arquitectura de seguridad

Chapa randómica, doble puerta, bomba de humo y estudios de ruta.



Alta tecnología

Seguimiento en tiempo real con GPS, digitalización de POD en la nube, plataformas hidráulicas y más.



Seguros amplios

Cobertura hasta 34.000 UF (o más según operación).



Almacenaje | Storage y distribución

Altos estándares de seguridad en almacenamiento y distribución.



Óptimos target en nivel de operación

- Nivel de Servicio: 99.5%
- OTIF : 99.2 %
- Nivel satisfacción de solicitudes: 100%

TRANSGAMBOA SE TRANSFORMA EN OPERADOR LOGÍSTICO INTEGRAL 3 PL AL SUMAR SERVICIO DE ALMACENAJE Y MULTIPARADAS

En un paso estratégico, Transgamboa, la empresa de transporte de carga segura de Chile acaba de ganar la licitación para abastecer del servicio de almacenaje de insumos y materiales a una importante empresa de servicios críticos en el país.



A partir de marzo, la compañía se encarga de almacenar dicha carga en una moderna bodega ubicada cerca de las instalaciones principales de la empresa en la Región Metropolitana. Este movimiento consolida a Transgamboa como un operador logístico integral 3PL, permitiendo a sus clientes acceder tanto a transporte seguro vía terrestre como a almacenamiento con tecnología de seguridad inteligente.

Además, Transgamboa amplía su oferta con el servicio de multiparadas, diseñado para optimizar la distribución y logística de sus clientes. Con esta solución, un mismo cliente puede programar múltiples destinos en una sola operación, asegurando entregas eficientes y seguras sin necesidad de múltiples viajes o gestiones adicionales.

"Transgamboa, en su constante estrategia de crecimiento, marca un hito importante para 2025, convirtiéndonos en un operador logístico 3PL tanto en almacenaje como en distribución de estos productos", afirmó David Miranda, Gerente General de Transgamboa.

PATIO LA NEGRA AVANZA A SU ETAPA III

En 2019 Patio Industrial comenzó a administrar el activo Patio La Negra, en el barrio industrial del mismo nombre al suroriente de Antofagasta. Desde entonces ha consolidado una posición dominante que hoy está al alza.

Los servicios entregados por Patio Industrial actualmente se dan en las superficies construidas de las etapas I y II, con un total de 28.000 m². Sebastián Ulloa, gerente de Patio Industrial, explica que "seguimos creciendo, ya que a mediados de año iniciaremos la construcción de la etapa III de nuestro centro, la cual considera aumentar en más de 15.000 m² lo que actualmente tenemos en operación".



Ulloa agrega que "la tercera etapa viene a complementar la oferta nuestra con bodegas de almacenamiento a piso y nuestras estructuras modulares para contratos spot, lo que ya fue un éxito comercial de la segunda etapa". La etapa III de Patio La Negra tiene una fecha estimada de inicio de operación para el segundo semestre de 2026, momento en que contará con una reforzada oferta en servicios.

Además de las reconocidas características actuales con las que ya cuenta (ubicación estratégica, uso industrial exclusivo, etc.), la nueva construcción contará con módulos con portón a piso y también con andenes de carga, un sector de oficinas para el arriendo, seguridad 24/7 con sistema de CCTV y control de accesos, entre otras características.

LOGÍSTICA Y MINERÍA: UNA RELACIÓN ESTRATÉGICA PARA IMPULSAR EL CRECIMIENTO

Chile se consolidó como principal productor mundial de cobre en 2024, con un aumento productivo de 4,9%, alcanzando 5,51 millones de toneladas. La creciente demanda de cobre, por la transición energética y el aumento del uso de tecnologías como centros de datos e IA, impulsaron este desarrollo.

Se prevé que la producción de cobre crezca un estimado de 4,6% en 2025 y del 3,6% en 2026. Este aumento continuo está impulsando la economía chilena y la demanda de bienes y servicios, sobre todo logísticos.



"El comercio exterior juega un rol crítico en la industria cuprífera, ya que la producción se exporta casi en su totalidad a países como China y Estados Unidos, mientras que la maquinaria e insumos necesarios para generar esta producción, se importan", señala Guillermo Undurraga, Gerente Comercial en SILO Logística: empresa experta en importación y exportación para el rubro.

"La ubicación, transporte y conectividad entre los puertos son factores clave para manejar la cadena de suministro de esta industria, que requiere de gran eficiencia operacional como de altos estándares de seguridad" advierte José Undurraga, Gerente de Operaciones de SILO.

Con un aumento proyectado al 2040 del 50% de la demanda global de minerales clave para la transición verde, como el cobre y litio, "las oportunidades estarán para quienes estén preparados con soluciones logísticas eficientes y ágiles. En SILO Logística seguimos desarrollando servicios para responder a esta creciente demanda", concluye José.

SEGURIDAD PRIVADA: LIMCHILE, TU ALIADO ESTRATÉGICO EN LA INDUSTRIA LOGÍSTICA

El panorama actual de seguridad en Chile, junto al constante aumento de la criminalidad, hace esencial contar con un aliado confiable en la protección de activos, personas y operaciones en el ámbito logístico.



LIMCHILE, con más de 43 años de trayectoria en servicios integrales, refuerza su propuesta de Seguridad Privada con protocolos especializados y tecnología de vanguardia. "Para LIMCHILE, la seguridad es un pilar que garantiza la continuidad de los negocios de nuestros clientes", enfatiza Claudio Esguep, Gerente General de LIMCHILE. Gracias a su cobertura nacional, más de 70 instalaciones protegidas y un equipo que supera los 900 guardias, la compañía ofrece monitoreo, supervisión y control de accesos 24/7, asegurando un respaldo integral.

La industria logística exige respuestas ágiles y precisas para proteger tanto la cadena de suministro, como el trabajo eficiente de sus proveedores. Con LIMCHILE, cada instalación está resguardada por expertos, lo que permite a las empresas enfocarse en su core business con tranquilidad de un servicio profesional y comprometido.

Al elegir Seguridad Privada de LIMCHILE, se obtiene una solución confiable y personalizada, capaz de enfrentar desafíos complejos y salvaguardar el recurso más valioso: la confianza de sus clientes.

SUPPLY CHAIN COUNCIL DA INICIO A SU CICLO 2025 CON NUEVO DIRECTORIO Y VISIÓN ESTRATÉGICA

El pasado miércoles 26 de marzo se llevó a cabo la primera sesión del año del Supply Chain Council Chile (SCCC), marcando el inicio de una nueva etapa con la presentación de su directorio 2025. Con un fuerte énfasis en la articulación de redes, sostenibilidad y contenidos técnicos, el nuevo equipo asume con la misión de posicionar a la logística como un eje estratégico del desarrollo nacional.

CAMBIO DE MANDO Y NUEVA ESTRUCTURA

La jornada comenzó con la formalización del traspaso de mando al nuevo presidente Tomás Cox y la presentación del nuevo directorio, el cual estará conformado por ocho pilares que reflejan la evolución del Council hacia una organización más robusta, participativa y orientada a resultados. Cada pilar está liderado por un socio o socia con experiencia y una visión clara del rol que debe cumplir el SCCC en la industria:

Finanzas: liderado por Mauricio Vásquez, enfocado en la sostenibilidad financiera, cumplimiento normativo y modernización administrativa.

Personas: a cargo de Miguel Cataldo, con el objetivo de fortalecer la base de socios, fomentar su participación y construir redes de apoyo profesional.

Redes: encabezado por Alejandro Vargas, con el desafío de articular vínculos con organismos públicos y privados, tanto a nivel nacional como internacional.

Contenido: dirigido por Ricardo Jungk, encargado de la generación de contenido técnico y la curaduría editorial de las sesiones mensuales.

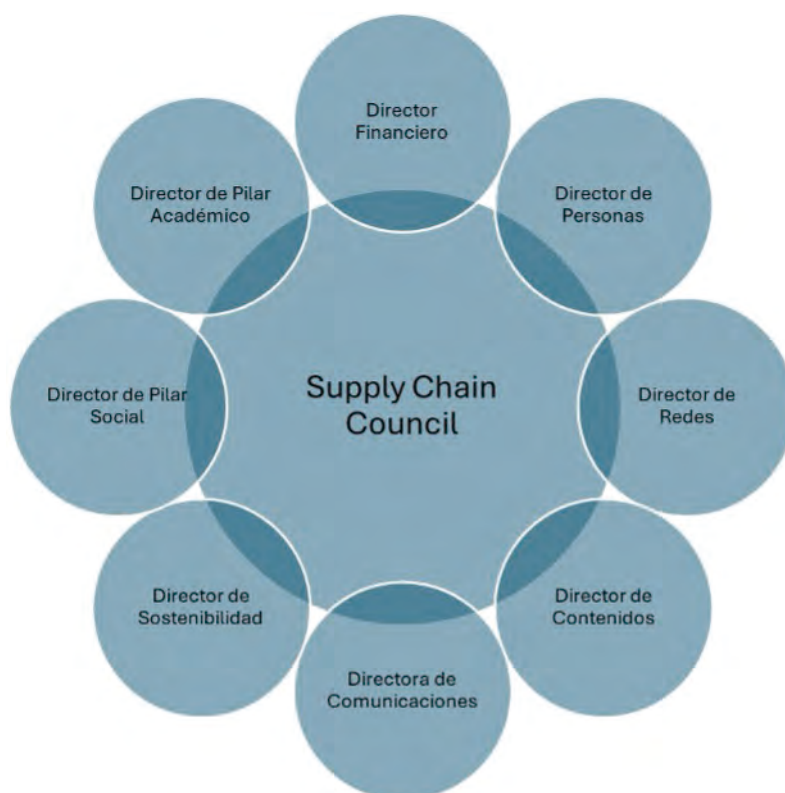
Académico: liderado por Alexander Czischke, cuyo foco estará en vincular al SCCC con instituciones de pre y postgrado, generando sinergias con el mundo académico.

Sostenibilidad: a cargo de Gustavo Villena, con la meta de convertir al Council en un referente en logística sostenible en Chile.

Impacto social: dirigido por Nicolás Arbildua, quien buscará abrir espacios de vinculación con municipios y colegios técnicos, promoviendo una logística más inclusiva.

Durante la primera sesión del año 2025, el Supply Chain Council dio una cálida bienvenida a seis nuevos socios que se integran a esta comunidad comprometida con el desarrollo logístico del país.

sostenibilidad como eje estratégico de acción. Se anunciaron iniciativas para visibilizar buenas prácticas, promover normativas ESG y fomentar colaboración multisectorial. Asimismo, se reforzará la



Su incorporación no solo enriquece la diversidad de miradas dentro del Council, sino que también potencia el alcance y profundidad de los proyectos que se impulsarán durante este nuevo ciclo. Los nuevos socios presentados fueron: **José Undurraga, Osvaldo Canales, Carlos Couto, Angélica Urzúa, Mauricio Matús, Alejandro Villavicencio**. Con perfiles diversos y una marcada vocación por aportar, estos nuevos integrantes fortalecen el ecosistema del SCCC.

PRIORIDADES DEL AÑO: SOSTENIBILIDAD, INFLUENCIA Y COMUNIDAD

El nuevo directorio estableció como foco transversal para el 2025 el impulso de la

participación del Council en medios especializados, como Logistec, y su presencia en eventos clave de la industria. Otro pilar relevante será la articulación de redes de influencia a través de conexiones público-privadas clave entre los socios, con el fin de incidir de forma más efectiva en la agenda logística nacional.

MIRADA HACIA EL FUTURO

El SCCC se proyecta como una plataforma activa de colaboración entre el mundo empresarial, académico y gubernamental. Su estructura renovada y su nuevo liderazgo apuntan a un año desafiante pero prometedor, en el que la logística chilena podrá avanzar hacia mayores estándares de eficiencia, sostenibilidad y equidad.

CON LA PRESENCIA DE CLIENTES, COLABORADORES Y EJECUTIVOS DEL SECTOR, BODENOR FLEXCENTER INAUGURÓ OFICIALMENTE SU NUEVO PARQUE LOGÍSTICO LO BOZA 422, UBICADO EN LA COMUNA DE PUDAHUEL. ESTE NUEVO DESARROLLO CONSOLIDA LA PRESENCIA DE LA COMPAÑÍA EN UNO DE LOS PRINCIPALES POLOS LOGÍSTICOS DEL PAÍS, SUMANDO MÁS DE 305.000 M² CONSTRUIDOS EN TOTAL.

BODENOR FLEXCENTER INAUGURA SU CUARTO PARQUE LOGÍSTICO EN LÔ BOZA CON ALTOS ESTÁNDARES DE SEGURIDAD Y SOSTENIBILIDAD

ta un avance significativo en términos de estándares de seguridad y eficiencia. "Hemos implementado un sistema de control de acceso con portería blindada, CCTV centralizado, cámaras térmicas, rejas interiores y elementos disuasivos como pilonas y pincha ruedas, que responden a las nuevas exigencias en materia de seguridad", afirmó.

El parque también integra medidas orientadas a la sostenibilidad. Los edificios 1 y 2 ya cuentan con certificación LEED Gold y se espera que el edificio 3 obtenga la misma distinción próximamente. Además, se instaló una planta fotovoltaica de 400 kW y se desarrollaron áreas verdes con paisajismo sustentable, optimizando el uso del agua.

La operación ya está en marcha con clientes como Skechers, DHL Global, Schenker, APL, Tecnoglobal, ID Logistics, Quintec, DBS y Equinox, varios de ellos con larga trayectoria en alianza con la compañía.

Este nuevo hito se enmarca en la celebración de los 30 años de Bodenor Flexcenter, que ya proyecta su próximo desafío: el desarrollo del Parque Logístico Centro Norte, con más de 200.000 m² de bodegas en una ubicación estratégica.

El proyecto, cuya construcción se inició en enero de 2022, fue impulsado por el auge del comercio electrónico, que generó una creciente demanda por espacios logísticos de alta calidad. El parque cuenta con más

de 126.000 m² de bodegas clase A, estructura de hormigón, pisos superplanos y una completa aislación térmica.


Durante la ceremonia, Fernando Ureta, gerente general de Bodenor Flexcenter, destacó que el nuevo parque represen-







**“Impulsamos tu crecimiento:
desde el puerto hasta la faena”**

Guillermo Undurraga - Gerente Comercial

 +56 9 8505 9574

 contacto@sil-logistica.cl

 +56 2 243 21926



sil-logistica.cl

ALOG CHILE INICIA SU AÑO GREMIAL CON NUEVAS INCORPORACIONES Y DESAFÍOS ESTRATÉGICOS

Con el objetivo de potenciar su oferta de valor a empresas socias y presencia en las discusiones relevantes que se están dando en el país, ALOG Chile inició en 2024 un proceso de fortalecimiento de su equipo profesional. El primer paso en este sentido fue el proceso de selección que condujo, en el mes de diciembre, a la incorporación de Alexis Michea Acevedo como nuevo Gerente General. Con un destacado perfil técnico y de gestión, el nuevo GG

“Estamos muy contentos con la incorporación de Bernardo al equipo. Queremos desarrollar un trabajo muy cercano a los miembros de ALOG, de altos estándares técnicos, con cobertura en las múltiples etapas de la cadena logística y apuntando a iniciativas que tengan un impacto real en la eficiencia y equidad del sistema en general. En los últimos años la Logística se ha ido volviendo cada vez más visible y relevante para la sociedad en su conjunto, y

Instituto de Estudios Bancarios Guillermo Subercaseaux.

RENOVACIÓN DE DIRECTORIO Y CONSEJO ALOG

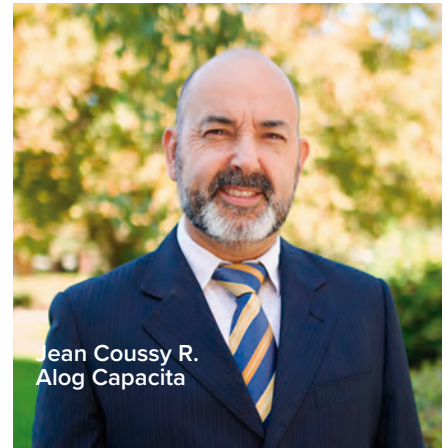
En tanto, y como ya es tradición, en abril ALOG Chile celebrará su Asamblea Ordinaria Anual de Socios, instancia en la cual se reúnen los principales actores del gremio a nivel nacional. La cita, en esta oportu-



Alexis Michea A.
Gerente General
Alog Chile



Bernardo Collao B.
Gestor Gremial
Alog Chile



Jean Coussy R.
Alog Capacita

aportará su amplia experiencia pública y privada en planificación, desarrollo, materias normativas y políticas públicas del sector logístico. Michea estará articulando esta nueva etapa de ALOG tanto en sus capacidades gremiales propiamente tales como en sus líneas de trabajo en educación continua para la industria.

Complementariamente, en el mes de marzo se incorporó a la Asociación como Gestor Gremial a Bernardo Collao Bolados, Ingeniero en Transportes con más de 25 años de experiencia en áreas comerciales y operativas en la industria logística y marítimo - portuaria. En su nuevo rol, Collao liderará uno de los objetivos prioritarios definidos por ALOG para el 2025, cual es robustecer el trabajo directo con asociados a través de sus comités de trabajo y de otras instancias, aumentando la presencia y rol proactivo de la asociación en generar mejoras continuas en el sistema logístico nacional.

esperamos capitalizar esto para potenciar el trabajo de la Asociación.” manifestó Alexis Michea.

Además de buscar el fortalecimiento de su área gremial, ALOG Chile se encuentra también, actualizando su propuesta de valor en el ámbito de la educación continua relevante para la industria logística. Así, en paralelo con dar continuidad a la operación actual y ampliar las perspectivas de desarrollo de su OTEC ALOG Capacita, la Asociación se encuentra trabajando en potenciar el Diplomado Internacional FIATA en Gestión de Transporte y Logística que imparte DUOC U.C. al alero de una alianza con ALOG Chile, iniciada en 2019. Para impulsar este trabajo, a contar del mes de febrero se incorporó al equipo Jean Coussy Rodríguez, Contador Auditor de la U. de Concepción y MBA con amplia experiencia liderando procesos de certificación y gestión en OTECs de instituciones de Educación Superior de diverso orden, incluyendo INACAP, AIEP y el

tunidad, está programada para el martes 29, en el Hotel Radisson Blu, ubicado en la comuna de Las Condes.

En su Asamblea 2025, los socios activos de ALOG Chile deberán elegir a cinco miembros del Directorio, cuerpo colegiado que anualmente renueva el 50% de su estructura – de acuerdo con sus Estatutos Legales. Al mismo tiempo, en la instancia se deberán elegir a los miembros del Consejo ALOG, compuesto por ejecutivos de experiencia comprobada en la industria logística y que actúa como instancia asesora del directorio en materias de diverso orden.

Adicionalmente, en la Asamblea se dará cuenta de la gestión 2024 de ALOG Chile y se abordará las perspectivas de trabajo 2025. Según indican desde la Asociación, este será un año de fortalecimiento de capacidades, aumento de su presencia externa y trabajo muy cercano con las empresas miembro.

Resistencia Certificada.



Absorción de impacto garantizada.



Nuestra TB 400 Plus con certificación de impacto de 28,4 Kj en 45°

Protege a tu equipo con el TB 400 PLUS de Boplan: una barrera modular y altamente resistente, capaz de absorber fuertes impactos y mantener la máxima visibilidad en zonas de riesgo. Con EXTRILENE® y diseño flexible, reduce costos de mantenimiento y eleva el estándar de seguridad en tu operación.



www.evolog.cl / contacto@evolog.cl

BARÓMETRO 2024: UN ANÁLISIS ESTRATÉGICO PARA EL SECTOR DE COMERCIO EXTERIOR

Gracias al Barómetro de la Logística de Comercio Exterior, desarrollado por Conecta Logística y el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, tenemos una invaluable radiografía de un sector vital para nuestra economía. Con la participación de más de 340 empresas –operadores logísticos, importadores y exportadores–, sus indicadores nos muestran cómo estamos avanzando en áreas fundamentales como la sostenibilidad, la digitalización, el capital humano, la infraestructura y el mercado.

ambiental se mantiene en torno al 10%. Estos números nos invitan a reflexionar sobre la necesidad de implementar medidas aún más integrales en nuestro compromiso con el medio ambiente.

Otro pilar fundamental es la digitalización y el uso de tecnología. Un 58% de los actores opina que el nivel de digitalización en el sistema logístico chileno es alto o muy alto. Sin embargo, las acciones concretas son un poco menores, el 49% de las empresas ha digitalizado sus

de género: sólo el 27% de la plantilla en las empresas es femenina. Sin embargo, la cantidad de empresas satisfechas respecto a la disponibilidad de personal ha subido, pasando del 37% en 2023 al 50% en 2024, declarando una mayor disponibilidad de mano de obra tanto calificada como no calificada. Asimismo, las empresas que invierten en capacitación se mantienen estables en un 41% y un 21% ya están apostando por proyectos de I+D+i en logística.

La infraestructura, por su parte, es un elemento de alto impacto para el comercio exterior. Las carreteras, por ejemplo, son las mejor valoradas por el 58% de los operadores. Y la eficiencia en el despacho aduanero y en el manejo de fronteras ha experimentado mejoras notables, siendo reconocida positivamente por el 54% de los operadores y por un 70% de importadores y exportadores –una evolución respecto a los valores del año anterior que fueron 46% y 61% respectivamente.

Finalmente, el análisis del mercado logístico expone un panorama con expectativas de crecimiento moderado. Aunque casi la mitad de los operadores (49%) observó una disminución en la demanda durante este año, sólo un 25% proyecta que la situación se mantenga para 2025. Esta visión se traduce en la intención casi unánime –9 de cada 10 operadores– de mantener o aumentar la inversión en recursos humanos o bienes de capital durante el próximo año.

En resumen, el Barómetro de la Logística del Comercio Exterior nos entrega una visión completa y equilibrada del sector, que permite observar cómo cambia en sostenibilidad, digitalización y eficiencia operativa, pero también se ponen de manifiesto áreas de oportunidad, como la integración tecnológica y la equidad de género en el ámbito laboral. Estos resultados nos impulsan a seguir avanzando en el desafiante y dinámico sector logístico.

Víctor Toro Gestor de Proyectos de Inteligencia de Datos Conecta Logística



Los últimos resultados hablan por sí solos. Comencemos por la sostenibilidad. Es alentador ver que cada vez más empresas están tomando en serio el impacto ambiental. El porcentaje de operadores que miden su huella de carbono pasó del 14% al 20% en tan sólo un año. Esto no sólo evidencia una mayor conciencia ambiental, sino también la voluntad de avanzar hacia prácticas más responsables.

Al mismo tiempo, el 34% de las empresas evalúa la responsabilidad ambiental del sector como buena o muy buena –un salto significativo respecto al 28% del año pasado–, a pesar de que la certificación

operaciones internas y externas, y el 46% ha logrado optimizarlas. Por otro lado, la proporción de empresas con integración de sistemas de información con otros eslabones de la cadena, que venía en ascenso desde 2021, se ha estabilizado en torno al 47%. Esto nos evidencia que la visión digital es prometedora, pero aún queda por hacer para lograr una interconexión y automatización en cada etapa de la cadena logística.

El capital humano es otro aspecto clave. Si bien el sector muestra claros avances en términos de capacitación y desarrollo, aún enfrentamos el reto de la brecha

TECHFY LANZA TIENDA ONLINE EN CHILE PARA FACILITAR EL ACCESO A TECNOLOGÍA ZEBRA

Techfy, partner de Zebra Technologies en Chile, sigue consolidando su presencia en el sector logístico con el lanzamiento de tienda.techfy.cl, una plataforma que permite a las empresas adquirir directamente soluciones tecnológicas de automatización, identificación y gestión de datos.



A diferencia del portal anterior, enfocado en información, capacitación y cotización, esta nueva tienda online ofrece un canal de compra rápido y confiable para acceder a impresoras industriales, computadoras móviles, tabletas robustas, consumibles de alto rendimiento y más.

“Queremos simplificar la adopción de tecnología en la logística, brindando acceso

directo a herramientas innovadoras que optimicen los procesos operativos en las empresas”, señala Edgar Quintero desde Techfy.

Con el respaldo de Zebra Technologies y un equipo de expertos en transformación digital, Techfy reafirma su compromiso con la modernización del sector logístico en Chile, facilitando la integración de soluciones que mejoren la eficiencia y trazabilidad en diversas industrias. Para más información, visita tienda.techfy.cl

DANICH MARCA UN HITO EN SU EXPANSIÓN POR AMÉRICA LATINA EN FERIA LOGÍSTICA

Danich, empresa chilena líder en proyectos intralogísticos altamente automatizados, celebró su lanzamiento al mercado logístico mexicano en la feria Logistics World Summit & Expo 2025. Este importante evento se llevó a cabo los días 2 y 3 de abril en el centro Citibanamex, considerado el encuentro más grande de logística, comercio exterior y carga de la región.

Este evento marcó un hito en el proceso de internacionalización y expansión por toda América Latina. En su booth, Danich presentó una unidad de demostración de su sistema de clasificación de paquetería mediante robótica, atrayendo la atención de tomadores de decisión del sector logístico de toda la región.

Además, la feria ha servido para avanzar en el desarrollo de proyectos en curso y fortalecer relaciones comerciales clave.

Fabian Contreras, gerente comercial de Danich, destacó la importancia de esta expo como un punto de encuentro con empresas y líderes de grandes compañías.

“Fue una linda instancia para todo el equipo y crucial al mismo tiempo ya que se logró impulsar relaciones con clientes y proveedores de talla mundial”, señaló. Con este lanzamiento, Danich una vez más, reafirma su compromiso de liderar el mercado logístico con soluciones innovadoras y desafiantes.



BODEGAS SAN FRANCISCO PRESENTA SU REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2023

Bodegas San Francisco reafirma su compromiso con la sostenibilidad con la publicación de su Reporte de Sostenibilidad 2023. Este documento detalla el desempeño en materia social, ambiental y económica, reflejando el compromiso de la empresa con la comunidad y el desarrollo sustentable.

El informe destaca las acciones implementadas en seguridad, educación y bienestar social, tales como la instalación de más de 1.300 cámaras de vigilancia y patrullajes 24/7, el apoyo a jóvenes a través de programas educativos y la colaboración con deportistas paralímpicos. Estos esfuerzos han sido posibles gracias al trabajo conjunto con los clientes, colaboradores y vecinos, a quienes agradecen su confianza y compromiso.



BDF BODEGAS SAN FRANCISCO
CRECIENDO JUNTOS

Entre las principales iniciativas en sostenibilidad, se destacan: Energías Renovables: 2,6% de nuestra energía proviene del sol. Seguridad: Refuerzo de vigilancia con tecnología avanzada. Economía Circular: Reciclamos 1.456 toneladas de residuos y fomentamos proyectos innovadores. Apoyo a la educación y el deporte paralímpico.

Este reporte refleja el propósito de avanzar hacia un futuro más sostenible, adoptando prácticas más eficientes y responsables. La empresa invita a conocer todos los detalles sobre las iniciativas y a seguir construyendo juntos un impacto positivo en la comunidad.

TRIANGULACIÓN EN IMPORTACIONES: UNA HERRAMIENTA CLAVE PARA GANAR EFICIENCIA LOGÍSTICA

En el mundo del comercio exterior, cada decisión logística puede representar una diferencia sustancial en tiempos, costos y complejidad operativa. Una práctica que gana cada vez más terreno entre las empresas que importan mercancías desde Asia u otras regiones es la triangulación: una estrategia que permite mover productos entre países sin necesidad de que ingresen físicamente a territorio aduanero del país intermediario.

La operación es sencilla, pero requiere conocimiento técnico y coordinación precisa. Consiste en importar una carga desde un país de origen —por ejemplo, China— y redirigirla a su destino final —como Panamá— a través de un tercer país, como Chile, sin que la mercadería se nacionalice en este último. De esta manera, se evitan costos adicionales, se simplifican los procesos y se mejora el tiempo total del tránsito.



Esta práctica es especialmente útil cuando se cuenta con oficinas propias o redes logísticas bien articuladas entre las regiones involucradas. En el caso de Interborders, que tiene presencia activa en puntos estratégicos como Shanghai, Santiago de

Chile y la Zona Libre de Colón en Panamá, la triangulación se convierte en una solución operativa concreta que permite a sus clientes optimizar su cadena de suministro internacional sin pasos innecesarios.

Al entender y aplicar este tipo de estrategias, las empresas pueden avanzar hacia esquemas logísticos más eficientes, flexibles y adaptados a las exigencias actuales del comercio global.

¡JUN 2025 QUE NOS IMPULSA A MÁS!

Hemos comenzado este inicio de año con muchas actividades, siendo marzo un mes enmarcado con la conmemoración del día de la mujer, donde quisimos darnos el espacio para compartir una jornada con nuestras socias en nuestro primer evento presencial de este 2025. En el encuentro denominado: "Resaltando lo que nos diferencia con sello femenino" quisimos dar foco a como fortalecer nuestra presencia mediante la imagen personal, generar impacto y construir redes de apoyo sólidas.

También quisimos reconocer los 30 años de carrera profesional de nuestras socias: Sandra Vallejos, Pamela Peña y Angélica Urzua, quienes con su aporte profesional en todos estos años han sido pioneras en abrir caminos tanto en el mundo Tech como en Logística.

¿QUE SE VIENE DURANTE ESTE 1ER SEMESTRE?

En nuestra agenda ya esta confirmada la asistencia a Logistec Show, el 14 y 15 de Mayo, donde estaremos relacionándonos con los más importantes ejecutivos del sector y también con un entretenido Panel de conversación WINS donde el tema central será: "Talento en Supply Chain"; donde estarán nuestras socias

que se dedican al Hunting y pertenecen a reconocidas firmas de presencia mundial.

Como parte de nuestro sello de comunidad están nuestras visitas técnicas; las cuales representan una instancia de enriquecimiento para nuestras socias, ya que les permite conocer y aprender insitu operaciones logísticas de distinta índole. Ya tenemos programada la primera visita técnica de este año que la estaremos realizando en el mes de mayo a uno de los principales Centros de Distribución automatizados de un importante Retail.

PROYECTOS

Actualmente estamos participando junto a Conecta Logista y el Ministerio del Trabajo en la mesa de trabajo: "Mujeres Conductoras en Logística" con el objetivo de apoyar estrategias para reducir el déficit de conductores con acciones concretas para impulsar la incorporación de mujeres en la conducción de camiones y fortalecer la logística nacional.

A nivel comunicacional estamos prontas a entrenar nuestro podcast de la mano con Supply Chain Council Chile (SCCC), un espacio donde estaremos conversando con referentes de la



industria donde recorreremos distintas miradas conjugando experiencia y visión de futuro. Este espacio busca ser una vitrina para el conocimiento, la colaboración y la inspiración entre profesionales del sector.

Para mayor información contáctanos al +56965998827 y en nuestras RR.SS <https://www.linkedin.com/company/wins-chile/>





TASA

LOGÍSTICA

Más de 85 años liderando la Logística en la Región



Somos un Grupo Logístico líder en Soluciones Integrales Con el respaldo de más de 85 años de experiencia en el mercado logístico.



Continuamos creciendo junto a un excepcional portafolio de clientes con quienes fomentamos alianzas estratégicas de largo plazo.

Diseñamos Soluciones Logísticas a medida de cada negocio en Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay.



tasalogistica



@tasalogistica

www.tasalogistica.com

MEGACENTRO REAFIRMA SU COMPROMISO CON LA DESCENTRALIZACIÓN CON NUEVAS INSTALACIONES EN LA VIII REGIÓN

Megacentro es uno de los principales operadores de infraestructura y soluciones logísticas en Chile, con presencia desde Antofagasta a Puerto Montt, además de operaciones en Perú y Estados Unidos.

Sebastián Balmaceda, nuevo Gerente Comercial de la compañía, conversó con Revista Logistec sobre la reciente apertura de la nueva etapa de Megacentro San Pedro, en la Región del Biobío.



“Estamos muy contentos con esta expansión. San Pedro II no solo complementa a San Pedro I con nuevos formatos de bodegas flexibles y una infraestructura excepcional, sino que eleva el estándar logístico en el sur”, señala Balmaceda. Ubicado estratégicamente a solo 10 km del centro de Concepción y con conexión directa al puerto de Coronel, el centro ofrece bodegas modernas, andenes a desnivel, amplios patios de maniobras y sistemas de seguridad de alto nivel.

“La conectividad es clave, pero también lo es la experiencia operativa. San Pedro II entrega la flexibilidad, calidad e infraestructura que nuestros clientes necesitan para crecer”, agrega. Con disponibilidad inmediata, Balmaceda concluye: “Queremos ser más que un proveedor; buscamos ser socios estratégicos en el desarrollo logístico de la región”.

INNVATTI: TRANSFORMAMOS TU LOGÍSTICA CON SOLUCIONES QUE MARCAN DIFERENCIA.

Queremos convertirnos en el partner estratégico, entregando soluciones tecnológicas de alto impacto y retorno rápido, integrando lo mejor del mercado para responder a un entorno cada vez más exigente, conectando tecnología y experiencia con otros proveedores del rubro, con proyectos que optimizan las decisiones en Centros Logísticos como en tienda para los distintos canales (Tradicional, B2B, E-commerce/Marketplace). Contamos con integraciones a los distintos ERPs/WMs/OMs del mercado, lo que permite mejorar la probabilidad de éxito en nuestros proyectos.

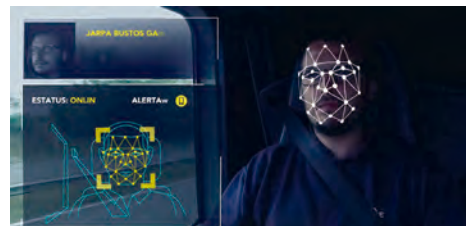


Actualmente ofrecemos 3 productos para la logística: • **Pick&Put To Light**: Sistema logístico que permite realizar procesos de clasificación de mercadería guiado por la Luz • **WMS**: Sistema logístico para administrar los distintos procesos al interior de los centros de distribución • **RFID-IOT**: Soluciones de impresión, lectura y trazabilidad logística mediante tecnología RFID, que permite mejorar aún más la trazabilidad de los productos.

En la próxima feria Logistec Show, estaremos presentes para mostrarte todo el potencial de nuestras soluciones. Te contaremos cómo podemos transformar tu operación con múltiples posibilidades de uso e implementación rápida y efectiva.

GPS CHILE: TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA PARA LA SEGURIDAD DEL TRANSPORTE

GPS Chile, + de 20 años entregando soluciones tecnológicas para la cadena de suministro, ofrece la más completa gama de soluciones para mejorar la seguridad vial y reducir los riesgos en carretera. A través de innovaciones como las soluciones de DashCam o el sensor de fatiga, que permiten monitorear el cansancio y distracción en tiempo real previniendo accidentes y optimizando la gestión del transporte.



La fatiga y distracción de los conductores son factores que incrementan significativamente el riesgo de accidentes. Para abordar esta problemática, GPS Chile ha integrado sistemas que combinan sensores inteligentes de monitoreo facial y algoritmos de inteligencia artificial, detectando signos como bostezos, parpadeo excesivo, desvío de la mirada o uso del teléfono celular.

Al identificar estas señales de riesgo, el sistema emite alertas en cabina y envía notificaciones a la central de monitoreo, permitiendo una intervención oportuna. La información es confidencial y accesible solo para personal autorizado, garantizando una gestión segura y eficiente.

La Solución DashCam, un sistema de monitoreo en tiempo real que registra tanto el interior como el exterior del vehículo, que se presenta en dos modalidades: Monitoreo de Activos, con dos cámaras que supervisan la ruta y el interior del vehículo, proporcionando una visión integral de la seguridad en carretera; y Protección del Conductor, que suma a la solución básica el sensor de fatiga (DMS). Más información en www.gpschile.com

DHL GROUP INVERTIRÁ 2.000 MILLONES DE EUROS EN DHL HEALTH LOGISTICS

DHL Group ha anunciado una inversión estratégica de 2.000 millones de euros durante los próximos cinco años para mejorar sus capacidades logísticas en el sector de ciencias de la vida y cuidado de la salud.

Esta inversión apoya la "Estrategia 2030" del Grupo y refuerza el compromiso de DHL de ayudar a los clientes del sector salud a crecer, innovar y atender a los pacientes de manera más efectiva en todo el mundo. Con el 40% de la inversión asignada a Canadá y Estados Unidos, 10% para América Latina, el 25% a Asia-Pacífico y el 25% a la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África), DHL está ampliando su presencia global para ofrecer soluciones logísticas integradas, más rápidas, más confiables y centradas en el paciente dondequiera que operen las empresas del sector de cuidado de la salud.

La inversión se centrará en mejorar la infraestructura y la tecnología de alta calidad en todos los puntos de contacto logísticos, desde almacenamiento, cumplimiento de pedidos y distribución desde envíos globales hasta la entrega de última milla, creando cadenas de suministro aún más resilientes, escalables y receptivas para los clientes.

Una parte significativa de la inversión se destinará a establecer nuevos Centros Farmacéuticos con certificación GDP (buenas prácticas de distribución), transversales entre divisiones, para rutas de envíos de múltiples temperaturas, expandir la capacidad de la cadena de frío en instalaciones existentes, poner en servicio nuevos vehículos con temperatura controlada y mejorar tanto las soluciones de embalaje pasivo como activo para garantizar una entrega sostenible.

MODULAR BUILDINGS[®]

Building the new way.

TARPULIN

Soluciones en espacios flexibles, transportables, reubicables y de rápido montaje, **hasta 2.000m² en 5 días hábiles.**

Pisos Modulares sustentables, aptos para **centros de distribución y racks logísticos, que reemplazan una losa de hormigón.** Hechos en Chile, a partir de desechos plásticos industriales.

Proyectos llave en mano: Construye tu bodega **100% en arriendo y en menos de 30 días.**



Bodega Modular
Extreme Weather

Adaptable a todo tipo de climas
100% Portable & Reutilizable



Piso Modular HD
Heavy Duty

Soporta cargas de hasta
1020 ton/m²



Edificios de
baja mantención



Construcción
50% Más rápida



Arriendo a largo
y corto plazo



Layouts
flexibles



Diseño e ingeniería
optimizada



Visítanos
Hablemos de tu proyecto:



www.tarpulin.cl/modular



modular@tarpulin.cl



+569 9314 3956

Distribuidores
oficiales de piso:



Tu historia de éxito comienza en las estanterías y nuestra expertice



Nadie sabe exactamente qué aspecto tendrá su almacén dentro de 30 años. Pero Jungheinrich puede prepararle para ello ahora.

Nuestros experimentados asesores están preparados para diseñar una solución a su medida. Esto incluye la creación de conceptos de estanterías personalizadas que reduzcan las necesidades de espacio y aumenten el rendimiento. Sistemas en los que puede confiar a largo plazo, no importa lo fuerte que sea la demanda o lo automatizados que estén sus procesos.

Jungheinrich está a su lado. Desde el principio.

Entérate de más en: www.jungheinrich.cl

JUNGHEINRICH