

Marketing Partner

Logistec

www.revistalogistec.com



EL FUTURO DE LA LOGÍSTICA EN LOGISTEC SHOW 2024



LOGISTEC
EDICIÓN
141
ABR | MAY 2024

SUPPLY CHAIN: CINCO ERRORES COMUNES EN LA GESTIÓN DE SUPPLY CHAIN
ECOMMERCE: OMNISCANALIDAD A LA CHILENA
TECNOLOGÍA: IA EL PRESENTE Y EL FUTURO DE LA INDUSTRIA LOGÍSTICA
TRANSPORTE: 3 CLAVES PARA POTENCIAR EL TRANSPORTE TERRESTRE



DESCARGA LA APP
Y MANTÉN TU BIBLIOTECA
ACTUALIZADA



#revistalogistec



15 | 16
Mayo

Especto Pireo
Rue. El Salto 5000
Santiago, Chile

LOGISTEC
SHOW
EXPO 2024

Escanee con mayor **velocidad, precisión y certeza.**

Escáneres fijos industriales y soluciones de visión artificial

Para un seguimiento integral, desde la recepción y selección de productos hasta su empaque, envío y clasificación.



Protección

Detecte a tiempo los errores en los puntos cruciales y evite costos adicionales.



Automatización

Aumente su rendimiento en hasta un 40% (frente al escaneo manual).



Precisión

Escanee túneles para aumentar la precisión del flujo de paquetes.



Trazabilidad

¡Visibilidad inigualable!
Evite la pérdida de sus activos, desde la producción hasta la distribución.



Garantía

Garantiza la lectura de etiquetas en buen estado y dañadas aumentando la precisión de información y disminuyendo el esfuerzo de sus trabajadores.



LA DIVISA

S A N B E R N A R D O

BODEGAS FLEX

EN ARRIENDO

DESDE 269m²



¡BIENVENIDOS A LOGISTEC SHOW 2024! LLEGÓ EL MOMENTO DE REUNIRNOS NUEVAMENTE

La vida está marcada por momentos importantes y en Logistec estamos disfrutando de uno de ellos: nuestra octava versión de Logistec Show 2024. Lo que comenzó como un sueño en 2010 con la intención de reunir a los principales actores de la industria logística nacional se ha ido consolidando con los años, hasta ser hoy el encuentro logístico y de la cadena de suministro más importante de Chile. Asumimos este reto con seguridad y compromiso, porque queremos generar una instancia de encuentro para la industria, donde pequeños, medianos y grandes se reúnan con el objetivo de potenciar sus operaciones, reforzar su gestión, actualizar conocimientos, conocer las últimas innovaciones tecnológicas, hacer networking y reunirse entre amigos.

La industria de la logística es un motor vital para la economía global, conectando empresas, mercados y consumidores de manera eficiente y efectiva. Y en esta feria, que reúne a los principales actores y expertos de la industria, podemos presenciar de primera mano las últimas innovaciones, tendencias y oportunidades que están dando forma al futuro de la logística y la cadena de suministro. Además, la feria nos brinda la oportunidad única de establecer contactos, intercambiar

ideas y aprender de los líderes de la industria en conferencias, paneles y sesiones de networking. La colaboración y el intercambio de conocimientos son fundamentales para impulsar la innovación y el crecimiento en nuestro sector, y esta feria es el escenario perfecto para fomentar estas conexiones.

En esta edición especial de "Logistec", encontrarán el catálogo de expositores que darán vida a Logistec Show 2024, versión que creció un 20% en el número de expositores, en comparación a la versión anterior, reflejando la importancia de estos encuentros sectoriales.

Queremos agradecer a todos nuestros lectores por su apoyo continuo y por acompañarnos en este emocionante viaje a través del mundo de la logística y la cadena de suministro. Su dedicación y pasión por nuestra industria son la fuerza impulsora detrás de nuestro compromiso de brindarle contenido relevante, informativo y de calidad en cada edición de nuestra revista. Esperamos que disfruten de esta edición y que encuentren inspiración y conocimiento que les ayude a impulsar sus operaciones logísticas hacia el éxito.

¡Bienvenidos a la feria y disfruten de la lectura!



18
¡PARA TENER EN CUENTA! CINCO ERRORES COMUNES QUE GOLPEAN LA GESTIÓN DE SUPPLY



40
OMNICANALIDAD A LA CHILENA: MÁS ALLÁ DE LA UNIÓN DE LO FÍSICO Y LO DIGITAL



66
PILAR DEL ABASTECIMIENTO Y EL COMEX NACIONAL: 3 CLAVES PARA POTENCIAR EL TRANSPORTE TERRESTRE



62
IA EL PRESENTE Y EL FUTURO DE LA INDUSTRIA LOGÍSTICA

76 **MARKETING: UN ALIADO DE LA LOGÍSTICA DE CARA AL CLIENTE Y LOS NUEVOS MERCADOS**

80 **DINAMISMO EN EL MERCADO LABORAL: TENDENCIAS QUE MARCARÁN EL FUTURO**



LA REVISTA #1 para los Logísticos de Chile

Conecta con estas empresas en www.hubfinder.expert

 stglatam.com C1	 danich.cl C2	 jungheinrich.cl C3	
 avanzapark.cl 1	 westorage.cl 7	 bodenorflexcenter.cl 9	 esnova.com 11
 intersystems.cl 15	 bsf.cl 17	 mindugar.com 21	 calycochile.cl 23
 emotrans.com 25	 dercomaq.cl 27	 strix.cl 29	 unigis.com 31
 patio.cl 33	 redteca.com 35	 borealtech.com 39	 caltronics.cl 43
 gpschile.com 45	 arrimaq.com 51	 id-logistics.com/cl 53	 centralbodegas.cl 55
 hillebrandgori.com 63	 ar-racking.com 65	 danco.cl 69	 finning.com 71
 rocktruck.cl 73	 wisetrack.com 77	 tds.cl 79	 silo-logistica.cl 81
 evollog.cl 83	 sligroup.cl 87	 symple.cl 89	 tasalogistica.cl 93
 transgamboa.cl 95	 apllogistics.com 96		

AÑO 23 EDICION 141
 303 EDITORIALES S.A.
 Av. Américo Vespucio 1980 - Of. 402-08
 Conchalí - Santiago - Chile
 Tel.: 56 2 5830050
www.revistalogistec.com
revista@revistalogistec.com

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

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

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

GERENTE NUEVOS NEGOCIOS
 Juana Díaz C.
juana.diaz@revistalogistec.com

PERIODISTAS
 María Victoria Moya
maria victoria.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.

LOGISTEC SHOW 2024: LLEGÓ EL MOMENTO DE SER PARTE DEL FUTURO DE LA LOGÍSTICA

MÁS DE 70 IMPORTANTES ACTORES SE REÚNEN ESTE 15 Y 16 DE MAYO PARA DAR VIDA A LA OCTAVA VERSIÓN DE LOGISTEC SHOW 2024. EL ENCUENTRO BUSCA TRANSFORMARSE EN UNA OPORTUNIDAD PARA IMPULSAR EL DESARROLLO LOGÍSTICO Y GENERAR UNA INSTANCIA DE NETWORKING ENTRE EXPOSITORES Y ASISTENTES.

“Soñar no cuesta nada” y eso es lo que Logistec hizo hace más de 14 años cuando realizó el primer encuentro de proveedores de la industria logística nacional. En 2010 cerca de 50 empresas dieron vida a la feria que se transformó, desde ese momento, en el encuentro más grande e importante del sector. Hoy el escenario de la industria de supply chain, a nivel global, está marcado por los constantes desafíos, la necesidad de innovación, la capacidad de generar soluciones flexibles y el rol indiscutible de las implementaciones tecnológicas. Y por eso, reunirse es vital para

potenciar y reforzar el crecimiento, el conocimiento, la modernización y las alianzas en el sector que lleven a la industria a alcanzar una operación logística rentable, eficiente, ágil, rápida, flexible y también sustentable.

En este camino de retos y desarrollo conocer casos de éxito, historias y proyectos, aplicaciones, nuevos servicios y soluciones tecnológicas innovadoras es vital y Logistec Show 2024 es la instancia perfecta para eso. Esta feria -que se realizará los días 15 y 16 de mayo en Espacio Riesco, en la

comuna de Huechuraba- representa una oportunidad única para descubrir las soluciones innovadoras y vanguardistas en la logística y la gestión de la cadena de suministro. Conoce aquí las empresas que serán parte de este encuentro que tendrá más de 6 mil m2 de feria, donde veremos una innovadora zona demo, sectores de reuniones, y un robusto programa de charlas, donde destacados profesionales y ejecutivo líderes de importantes empresas globales ahondarán en los temas que preocupan y que mueven a la industria. ■

4



Con nuestra tecnología de lentes inteligentes el picking se vuelve mucho más ágil, rápido y certero. Esta solución proyecta la información de productos en el campo visual del usuario, lo que le permite tener las manos libres para realizar y recoger los pedidos. Gracias a esto, se evita tener que sostener un handheld y tener que escuchar instrucciones por voz.



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



www.logistecshow.cl



Somos Alutipo, Integradores de soluciones para el movimiento de materiales. Nos especializamos en equipos para Picking, sorting, Packing, Transporte y finales de líneas con automatización a medida, priorizando el uso del aluminio para aprovechar su nobleza estructural, excelente apariencia y bajo costo de mantenimiento.



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



www.logistecshow.cl



A member of the KWE Group

APL Logistics ofrece soluciones innovadoras para la cadena de suministro global en los mercados de automación, consumo, industrial y retail. En el centro de su oferta encontrarás una capacidad global para gestionar los pedidos de los clientes de origen hasta destino a través de una red mundial de profesionales.



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



www.logistecshow.cl



AR Racking Chile es una empresa especializada en diseñar, fabricar, calcular e instalar sistemas de almacenaje industrial y racks metálicos para todo tipo 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
E8

Bertolini
SISTEMAS DE ALMACENAJE

Ofrecer soluciones en intralogística, generando valor con innovación y competitividad, es la misión de Bertolini Sistemas de Almacenaje. Creada en 1984, la empresa recorre un camino de desarrollo constante en sistemas para almacenar y trasladar materiales modernos e innovadores para varios nichos de mercado y tipos de depósitos y Centros de Distribución.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
A10

BSF
BODEGAS SAN FRANCISCO

BSF es la empresa de bodegaje con mayor experiencia y tamaño del país, con casi 40 años de trayectoria y 11 centros logísticos a lo largo de Chile. BSF arrienda espacios para almacenaje y operación logística, desde 25 m² hasta grandes centros de distribución de más de 50.000 m², con acceso a servicios complementarios y la más moderna seguridad 24/7.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
A1

**BODENOR
FLEXCENTER.**
PARQUES LOGÍSTICOS

Parques Logísticos con los requerimientos que tu negocio requiere. Alta tecnología para la entrada y salida de producto. Zona de picking, compuertas y rampas para el rápido acceso y salida de mercadería. Bodegos de gran formato desde 3000 mm² 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
E9

BODESTAN
SISTEMAS DE ALMACENAJE

Bodestan Junto con Polygal storage systems se destaca por su vasta experiencia y conocimiento en soluciones de almacenaje con un asesoramiento personalizado. Ofrece una amplia gama de sistemas de almacenaje, incluyendo rack selectivo, sistema drive in, sistema shuttle, estanterías de ángulo ranurado y más.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
E1

BOREAL 4.0

Empresa líder en automatización, con amplia experiencia en soluciones de robots autónomos, captura de datos empresarial e industrial, RFID, impresión, voice picking, realidad aumentada, entre otros. Con oficinas directas en 5 países de América Latina, Boreal 4.0 es la principal empresa de integración en América Latina.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
C24

CALYCO
LOGÍSTICA INTEGRAL

Operador Logístico 4PL con 40 años de trayectoria a nivel internacional, con amplia presencia en Latam. Nuestros servicios abarcan warehousing, maquila, distribución, transporte nacional e internacional, logística inversa, e-Commerce, desarrollos IT y servicios especiales. Contribuimos al ciclo económico de nuestros clientes; siendo un socio estratégico.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
A17

CAMPOS
CORPORACIÓN

Con más de 50 años de historia en Europa y Latam, Grupo Campos se destaca como uno de los principales desarrolladores de centros logísticos en el país. Entregamos soluciones integrales, desde la construcción y mantención de centros de distribución y condominios de bodegas para medianas y grandes empresas, además de ofrecer servicios logísticos con valor agregado.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
C12

cantech

Cantech participa en el desarrollo de proyectos que hacen más eficientes las operaciones de logística, manufactura, retail, y taller. Brinda valor con incrementos en productividad, mejores formas manejar materiales, reducción de consumo energético, y sostenibilidad. Marcas destacadas: MacroAir, UNEX, Vostermans, Binar, CanFan, Vetter.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
C18



Cargo Compass
International freight forwarders

Cargo Compass, con una experiencia de más de 30 años en la logística mundial, ofrece servicios de transporte marítimo, aéreo y terrestre, carga sobredimensionada y refrigerada con un personal altamente calificado. Cuenta con oficinas propias y una amplia red de agentes en todo el mundo.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
B9

CBP Centro de Bodegaje Pudahuel

Centro de Bodegaje Pudahuel, cuenta con bodegas desde 1.000 hasta 23.000m2 ampliables, con o sin oficina, y reúne todas las características para desarrollar en forma adecuada la logística de las empresas, con amplios patios de maniobras, crecimiento y disminución de superficie según las necesidades, permitiendo crecer en el tiempo sin dividir sus operaciones.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
C15

CBRE

Líder mundial en servicios e inversiones inmobiliarias comerciales con 25 años de presencia en Chile. Con servicios, conocimientos y datos que abarcan todas las dimensiones de la industria. Crea soluciones para clientes de todos los tamaños, en todos los sectores y en todas las geografías.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
C11

CUSHMAN & WAKEFIELD

Cushman & Wakefield es una empresa líder a nivel global en servicios inmobiliarios. Tiene como principal objetivo ayudar a los clientes a transformar de manera positiva la forma en que las personas trabajan, compran y viven. Es reconocido por la excelencia en la atención al cliente y por su equipo de profesionales altamente capacitados.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
A5

DANICH

Danich es una empresa chilena en proceso de internacionalización, especializada y con vasta trayectoria en la integración de proyectos intralogísticos. Su experiencia se centra en la manipulación, transportes y trazabilidad de materiales y productos, utilizando alta tecnología, robótica y automatización industrial.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
B17

DEMAFRONT
DECISION MAKING FRONTIERS

Demafont es el aliado estratégico de empresas y organizaciones, donde la gestión de inventarios y procesos de S&OP son factores claves. Su propósito es optimizar la planificación de la cadena de suministro en entornos volátiles, inciertos y complejos, a través de conocimiento experto y soluciones SaaS que transforman datos en decisiones inteligentes.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
B4

DIPROTEC

DIPROTEC

Empresa con más de 20 años en el mercado de la Logística y Bodegaje. Especialistas en hardware y soluciones a medida, desarrolladas de manera propia por su equipo de TI. En su portafolio destacan soluciones de DC/POS, trazabilidad, RFID e impresión. Respaldados por un equipo profesional certificado y capacitado para la Post Venta efectiva.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
A9

DispatchTrack

DispatchTrack es líder global en tecnología de última milla. Ofrece soluciones impulsadas por IA y Machine Learning para la optimización de rutas y monitoreo de entregas para garantizar una precisión ETA del 98%. Conecta a más de 2.500 empresas líderes de su industria con sus clientes.



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



www.logistecshow.cl



GRUPO CAMPOS



¡CONOCÉNOS!

Operador Logístico y Dark Store Líder en Chile

WE MANAGER

Sistema de gestión que integra WMS, TMS y distintas plataformas e-commerce



Recepción de productos



Almacenamiento de productos



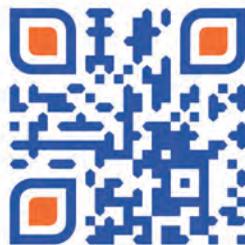
Picking & Packing



Gestión de despacho



Devolución & Cambio



ESCANEA NUESTRO CÓDIGO QR Y ACCEDA A NUESTRA **PÁGINA WEB** PARA MÁS INFORMACIÓN DE NUESTROS SERVICIOS



driv.in

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



e) digital

En Entel Digital evolucionamos juntos para hacer realidad la digitalización de las empresas, a través de nuestras capacidades tecnológicas, conocimiento experto, la mejor conectividad y un ecosistema de partners de clase mundial



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



www.logistecshow.cl



Esnova
Racks SpA

Somos una empresa especializada en el diseño, cálculo y fabricación de sistemas de almacenaje, con presencia en más de 40 países y con su sede central de 46.600 m2 en Gijón, España. La delegación chilena con más de 3 años se destaca por el cumplimiento de la normativa sísmica, pudiendo desarrollar proyectos convencionales como también de automatización.



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



www.logistecshow.cl



EVOLÓG

EVOLÓG, líder en soluciones logísticas, se especializa en sistemas de almacenaje para todo tipo de industria y seguridad con sus barreras Impacto resistentes Boplon. 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



GESLOG
INTEGRAL

Nos especializamos en dar soluciones logísticas en 360°, 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



LOGIS
WORLDWIDE DISTRIBUCIÓN LOGÍSTICA

logis desarrolla Centros de Distribución y Bodegaje, atendiendo a las necesidades de cada empresa. La experiencia en la administración de Centros de Bodegas y el respaldo de Invinsa, administradora de fondos, permiten a ILOGIS desarrollar los centros La Primavera, El Peñón y La Pinto, ubicados en Lampa, San Bernardo y Colina, los que ya se encuentran en construcción.



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



www.logistecshow.cl



INGE RACK

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



Intermec Chile
www.intermec.cl

Líderes en la venta de equipos de captura de datos de Honeywell en Chile, con más de 33 años proporcionando soluciones e innovación en el ámbito logístico. Es el principal servicio técnico de la marca en el país. Computadoras portátiles, impresoras portátiles, de escritorio e industrial, escáner de barra, tablets, computadoras de bolsillos, ring scanner, entre otros.



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



www.logistecshow.cl



BODENOR FLEXCENTER PARQUES LOGÍSTICOS

PRÓXIMO PROYECTO PARQUE LOGÍSTICO CENTRO NORTE

 RUTA 5 NORTE CON AMÉRICO VESPUCCIO
PANAMERICANA NORTE 8.600

Innovación



Conectividad



Seguridad



Soporte



Servicios



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

 + 56 22530 8000

 contacto@bodenorflexcenter.cl

WWW.BODENORFLEXCENTER.CL

VISITA
STAND
E2



comercializamos sistemas de almacenaje para bodegas y centros de distribución, tales como Racks para pallets, cajas y sistemas de automatización para Bodegas. 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
A2



Jungheinrich, líder mundial en intralogística y almacenamiento, ofrece soluciones eficientes desde 1953. Con presencia en 40 países, 10 plantas de producción y más de 20.000 empleados garantiza productos y servicios de calidad. En Chile desde 1993, con sede en Santiago y sucursales en Antofagasta, Chillán y Puerto Montt.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
A15



Nuestras tranpaletas, manuales y eléctricas, facilitan la carga y descarga de camiones, traslado de pallets y la preparación de pedidos. Los montacargas despachan cargas pesadas en vehículos sin mecanismos de elevación. Nuestros apiladores, eléctricos y semieléctricos, son perfectos para almacenamiento de alta densidad.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
B10



Operador 3PL que se especializa en proveer servicios de almacenaje frío y seco, centros de distribución, transporte y última milla, operando en sectores como retail, pharma, entre otros. Desde el 2024, es parte de Ransa, plataforma logística end to end líder con presencia en toda la Costa del Pacífico de Latinoamérica, de México a Chile.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
A12



MASLOG S.P.A., operador logístico con un fuerte crecimiento dentro en la industria, gracias al servicio de excelencia que otorga a sus clientes y que responden a las necesidades de cada uno de ellos. La empresa posee operaciones en diversos lugares de sur a norte del país. MASLOG fue el operador logístico oficial de los Juegos de Santiago 2023.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
A8



Megacentro es la empresa líder con el más amplio portafolio de soluciones de infraestructura para centros de distribución y bodegajes, en el desarrollo de rentas inmobiliarias industriales con presencia en todo Chile, Perú y Estados Unidos. Ofrece proyectos a la medida, grandes centros logísticos, bodegas Flex, mini bodegas, oficinas y locales comerciales.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
A4



Mindugar es un referente en la Industria del almacenaje, la automatización y los procesos logísticos. Posee un know-how único, siendo capaz de diseñar y desarrollar soluciones a la medida de los clientes, gracias a su equipo profesional con vasta experiencia. Ofrecemos una combinación única entregando un inigualable apoyo a la gestión de bodegas y centros de distribución.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
B6



PATIO INDUSTRIAL

Área de negocios de Grupo Patio especializada en dar soluciones industriales a la medida, con alto enfoque en la calidad, la flexibilidad y la innovación, ofreciendo un abanico de servicios que abarcan desde desarrollos industriales personalizados hasta soluciones de almacenamiento y logística.

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



www.logistecshow.cl



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 8839 5950 - +56 9 8825 0757
comercial@esnova.cl

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

VISITA
STAND
C22

QuadMinds

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 las entregas en particular. Cuenta con más de 500 clientes en Latinoamérica y España, y una trayectoria de más de 12 años.



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



www.logisticshow.cl

VISITA
STAND
C20

Quot

Primer marketplace de productos y servicios para logística que une en un click a las cadenas logísticas de las empresas con los mejores proveedores. Hoy cuenta con más de 80 proveedores y trabajo colaborativo con grandes empresas de consumo masivo y retail.



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



www.logisticshow.cl

VISITA
STAND
C23

**RACK
RENTAL**

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 de racks de Rack Rental, 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.logisticshow.cl

VISITA
STAND
A16

**REDDOT
CHILE**

"Nuestra maquinaria eléctrica ofrece soluciones personalizadas y duraderas para uso continuo. Desde grúas hasta equipos especiales, Reddot te asesora y proporciona lo mejor para tus necesidades y presupuesto".



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



www.logisticshow.cl

VISITA
STAND
C25

REDTEC
LA PLATAFORMA DE TU NEGOCIO

Redtec es una empresa nacional, dedicada a prestar el servicio de arriendo de pallets de madera. Entre los clientes de Redtec se encuentran variados fabricantes e importadores mayoristas de alimentos y abarrotes, como Carozzi, Unilever, Surlat, entre otros.



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



www.logisticshow.cl

VISITA
STAND
B20

RB RENTAL
MAQUINARIA

Nos especializamos en el arriendo de plataformas de trabajo en altura, maquinaria de levante y equipos industriales en general; como por ejemplo grúas horquilla, transpaletas eléctricas, elevadores de tipo tijera, brazos articulados y telescópicos, apiladores reach, manipuladores telescópicos, cargadores frontales, aditamentos para maquinaria, etc.



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



www.logisticshow.cl

VISITA
STAND
B5

**RUGGED
PRODUCTOS
INDUSTRIALES TECH**

Con más de 15 años en el mercado, en Ruggedtech somos especialistas en soluciones informáticas para ambientes hostiles. Nos preocupamos de brindar la mejor atención y asesoría a nuestros clientes para una apropiada inversión en equipos computacionales.



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



www.logisticshow.cl

VISITA
STAND
B2

SCH GROUP

Hunting & Solutions

Consultora especializada en Selección de Capital Humano, Assessment y Soluciones para la cadena de abastecimiento. Cuenta con un equipo de profesionales con más de 20 años de experiencia en diferentes industrias. Se destaca por construir relaciones de largo plazo con los candidatos y clientes, manteniendo un enfoque de trabajo ético y ágil.



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



www.logisticshow.cl

VISITA
STAND
A7



Mejora tus entregas de forma sencilla e inteligente. Aumenta la eficiencia en tus rutas de repartos, reduciendo costos logísticos e incrementando la satisfacción de tus clientes con el mejor software de última milla. Planifica y optimiza tus rutas de forma eficiente. Monitorea en vivo tu flota y a sus conductores. Notifica a tus clientes para darles tranquilidad.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
E10



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, busca apoyar la gestión de sus 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
B15



Más de 30 años de experiencia optimizando la cadena de suministro para más de 1300 empresas a nivel mundial, aumentando la rentabilidad, reduciendo costos de inventario y mejorando la disponibilidad de productos. Esto, a través de soluciones tecnológicas basadas en IA y Machine Learning, que van desde S&OE, S&OP y BI, hasta IBP y E2E Planning.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
E6



Empresa dedicada a la venta y arriendo de equipos para bodega, servicio técnico, venta de racks y soluciones logísticas de almacenamiento. Asesora de forma personalizada para contar con el equipo adecuado las necesidades de cada cliente.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
A11



Desde la producción, almacenaje, transporte y venta omnicanal en toda la cadena logística, STG guía a sus clientes hacia la maduración tecnológica con soluciones vanguardistas. En LogistecShow mostrará su ecosistema de tecnologías de robótica avanzada, almacenamiento automático, visión inteligente, dispositivos de movilidad, entre muchas otras.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
B8



Strix es la evolución directa de Lo/Jack, la empresa líder en rastreo vehicular y desarrollo de soluciones tecnológicas aplicadas al gerenciamiento y la seguridad de flotas en la región desde hace más de 20 años. Cuenta con presencia en Argentina, Chile y Uruguay, gestionando las necesidades de 750.000 clientes.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
A6



SYMPLE desarrolla, integra e implementa soluciones para centros de distribución, automatizando procesos, integrando soluciones, diseñando de forma precisa, para mejorar la productividad de tu operación logística. Desarrollamos Soluciones de Automatización, Consultoría, Diseño e Ingeniería para múltiples clientes en diversas industrias y segmentos.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
C38



Con Modula, optimizamos almacenaje mediante almacenes verticales inteligentes, elevando eficiencia. Claitec refuerza la seguridad, previniendo accidentes con innovación. Ulma Handling aporta soluciones en manejo de materiales y almacenamiento automático, mejorando operaciones. Taglermaq es sinónimo de progreso y seguridad.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
C17

TARPULIN®
GL events Group

Empresa con más de 40 años en el mercado, especialista en construcción modular para la minería, puertos, logística e industria en general. En Logistec Show presentará su sistema de bodega más piso modular, el cual permite implementar m2 de bodegas inhouse en menor tiempo, 100% desmontable; disponible en compra y arriendo.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
C10

TASA
LOGÍSTICA

Compañía líder en el mercado logístico, con más de 80 años de experiencia diseñando soluciones logísticas integrales de alto valor agregado y a la medida de los negocios de los clientes. Cuenta con Warehousing, Transporte y distribución, Desarrollo de parques logísticos, etc. Actualmente, se expande en Chile, Paraguay y Uruguay.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
C17

TATTERSALL
Maquinarias

Aumenta tu productividad y eficiencia con Hyster y Tattersall Maquinarias. Con diseños innovadores de tres y cuatro ruedas, ofrecen soluciones adaptadas a tus necesidades. Su diseño compacto y maniobrabilidad superior los hacen ideales para espacios angostos. Somos Confianza; Solución, Trayectoria, Tecnología, Experiencia e Innovación.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
C9

TDS AMERICA

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 continuidad operacional a los clientes*

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
C8

Testia.

Plataforma de evaluación y verificación de socios comerciales. Permite analizar automáticamente proveedores, clientes, vehículos y personas para asegurar operaciones seguras y eficientes. Su software permite validaciones rápidas, alertas sobre riesgos y acceso a información oficial.

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
B7

tet4D

Tet4D modelo basado en IA calcula toda la planificación de despacho de manera simultánea la cubicación y optimización de la carga, selección del transporte óptimo, optimización de la ruta y 100% trazabilidad de los productos hasta la entrega final. Este modelo pionero e innovador no existe para el mercado de medianas y pequeñas empresas

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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
B14

The Optimal

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 inventarios 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
A3

TRAILER LOGISTICS

Empresa enfocada en mejorar la productividad logística de Chile. Representante regional de marcas líderes en soluciones de transporte y procesos de automatización de carga y descarga de camiones. Pallet Logistics es el brazo logístico del grupo, ofreciendo servicios integrales de almacenaje y transporte para mejorar el servicio, la productividad y los costos a los clientes.

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



www.logistecshow.cl



CHILE

INTERSYSTEMS

Soluciones Logísticas



ÁGUILA
SISTEMAS

TENEMOS LA MEJOR SOLUCIÓN A TU PROYECTO DE SISTEMAS DE ALMACENAJE.

Racks y estanterías metálicas para bodegas.

Sistemas de automatización y transportadores de carga.

Estricto cumplimiento normativa sísmica.

Fabricación en planta automatizada.

Gran capacidad de fabricación y excelentes plazos de entrega.

VISÍTANOS EN



LOGISTEC
SHOW
EXPO 2024

15 Y 16
DE MAYO

COTIZA TU PROYECTO CON NOSOTROS.

CONTACTENOS



Nuestros Números:

(569) - 4281 6824



(56) - 2285 2409



Av. Lo Espejo 02124,
San Bernardo,
Región Metropolitana



contacto@intersystems.cl



www.INTERSYSTEMS.cl



VISITA
STAND
E4

UNIGIS
Smart Logistics

Plataforma Integral Innovadora para gestionar todas sus operaciones de transporte y distribución, incorporando las tecnologías más avanzadas como IA/ML, IoT, analytics, cloud, para optimizar sus procesos logísticos, reducir sus costos operativos y mejorar el servicio al cliente. Descubre UNIGIS Smart Cloud TMS



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
E3

Valgreti

Valgreti presentará en Logistec Show sus sistemas: Enfosys WMS y Enfosys 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 lo son las impresoras de códigos de barra y RFID, lectores de códigos de barras, 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

VISITA
STAND
B14

vigatec

Con más de 40 años mejorando procesos empresariales mediante soluciones tecnológicas de calidad reconocida internacionalmente. Ofrece soluciones en logística, medios de pago, seguridad, control de acceso, autoservicio, entre otros. Presentes en Chile, México, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Paraguay con un equipo especializado en asesoría técnica y comercial.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
C19

WAREHOUSING
EXPERTOS EN ALMACENAJE DE SUSTANCIAS PELIGROSAS

Proveemos servicios tanto de almacenaje especializado en sustancias peligrosas como de outsourcing logístico en administración de bodegas y distribución, con soluciones operativas personalizadas, que generan importantes mejoras de eficiencia a nuestros clientes, desarrollando una cultura de partnership.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
C13

Wayzim

Fabricante líder de equipos de logística inteligente, sistemas de visión, sorters de distintos tipos, robots industriales para grandes áreas de la logística, e-Commerce, almacenes y aeropuertos. Especialistas en Investigación y Desarrollo, diseño y producción de equipos, sistemas y componentes de la logística inteligente.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
B1

XO
Log Soluciones Logísticas

Diseña, fabrica e implementa soluciones integrales de automatización logística para picking, clasificación y módulos de autoatención para recepción de encomiendas. Representantes de la marca suiza Kardex Remstar, cuenta con equipos propios como el SmartDBox y está en una constante búsqueda de nuevas tecnologías y soluciones innovadoras.



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



www.logistecshow.cl

VISITA
STAND
A21

YUTONG

Proporciona productos y soluciones de camiones pesados y ligeros eléctricos que son respetuosos con el medio ambiente, inteligentes, seguros, fiables y duraderos para tractores, volquetes, hormigoneras, comercio electrónico exprés, superdistribución y logística LTL y otros sectores del mercado. Opera bajo las ventajas de la tecnología eléctrica



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



www.logistecshow.cl



**LOGISTEC
SHOW**
EXPO 2024



**15 | 16
Mayo
2024**
Espacio Riesco
Av. El Salto 5000
Santiago, Chile



www.logistecshow.cl

Regístrate
Escaneando
Código QR

BSF

La empresa de
Bodegaje de
mayor trayectoria
y tamaño del país.



Espacios ideales para empresas de última milla, centros de distribución para logística de alta complejidad y mini bodegas para emprendedores con grandes sueños.

**BSF BODEGAS
SAN FRANCISCO**

Antofagasta | Santiago | Chillan | Temuco | Puerto Montt | Perú | bsf.cl



¡PARA TENER EN CUENTA! CINCO ERRORES COMUNES QUE GOLPEAN LA GESTIÓN DE SUPPLY CHAIN

18

Equivocarse muchas veces genera temor. Sin embargo, es siempre importante ver los errores como oportunidades. Es muy probable que una operación de las características de la cadena de suministro global pueda errar en algunos de los eslabones y es ahí donde resalta la capacidad del equipo para solucionar y revertir las situaciones.



Errare humanum est" es una expresión en latín que significa literalmente: "Error es humano". Se considera que es intrínseco a la naturaleza humana el equivocarse, por lo que hay que aceptar los errores, y aprender de ellos para evitar que se repitan.

Esta perspectiva frente al error es particularmente relevante en el contexto de la cadena de suministro, debido a la complejidad y la interdependencia de sus componentes. Aunque se implementen sistemas avanzados y se utilicen tecnologías de vanguardia, la realidad es que los errores seguirán ocurriendo, ya que la gestión de la cadena de suministro implica la participación de personas en múltiples niveles y funciones.

Al igual que en cualquier otra área empresarial, los errores pueden ocurrir en la cadena de suministro. A menudo, se tiende a asociar la logística con la precisión y la eficiencia, lo cual es cierto en muchos casos, pero no excluye la posibilidad de cometer errores. De hecho, entender y aceptar esta realidad es fundamental para mejorar constantemente los procesos logísticos y evitar que los errores se conviertan en problemas graves.

Una de las principales razones por las que los errores pueden ocurrir en logística es la complejidad inherente de las operaciones. Desde la gestión de inventario hasta la coordinación de rutas de transporte y la satisfacción del cliente, hay numerosos elementos que deben funcionar en armonía para lograr un rendimiento óptimo. Cualquier fallo en uno de estos componentes puede desencadenar una cadena de eventos que resulte en errores logísticos.

Los errores en supply chain no solo tienen implicaciones operativas, sino también financieras y de reputación. Los costos asociados con la corrección de errores, la pérdida de clientes debido a entregas tardías o incorrectas, y la necesidad de realizar reembolsos o compensaciones pueden afectar significativamente la ren-

tabilidad de una empresa y su imagen en el mercado.

Sin embargo, es importante destacar que los errores en logística no son inevitables ni insuperables. Con un enfoque proactivo en la identificación y prevención de errores, así como en la implementación de medidas correctivas efectivas, las empresas pueden mejorar continuamente su desempeño logístico y minimizar los riesgos asociados con los errores. Esto incluye invertir en tecnología avanzada de gestión de inventarios, establecer procesos de comunicación claros y eficientes, y colaborar estrechamente con proveedores confiables y comprometidos con la calidad y la puntualidad.

Finalmente, la logística no está exenta de errores, pero reconocer esta realidad y tomar medidas para abordar de manera efectiva es esencial para el éxito a largo plazo de cualquier empresa que dependa de operaciones logísticas eficientes y confiables.

PARA TENER EN CUENTA

La complejidad de la cadena de suministro se ve exacerbada por factores externos impredecibles, como cambios en la demanda del mercado, fluctuaciones en los precios de los materiales, condiciones climáticas adversas, problemas geopolíticos, entre otros. Estos eventos pueden tener un impacto significativo en la capacidad de la cadena de suministro para operar sin problemas y cumplir con las expectativas de los clientes.

Es importante destacar que los errores no son necesariamente indicativos de incompetencia o negligencia por parte de las personas involucradas. Por el contrario, reflejan la complejidad y la naturaleza cambiante del entorno empresarial en el que operan.

Aceptar que "errar es humano" en la cadena de suministro implica reconocer que, a pesar de los mejores esfuerzos y

controles, pueden surgir desafíos y contratiempos que requieren una respuesta ágil y efectiva.

En esta oportunidad, gracias a la colaboración de distintos ejecutivos y líderes de supply chain y logística se han definido cinco errores que pueden golpear la gestión de la cadena de suministro y que toda organización debe tener en cuenta.

LA DESCONEXIÓN DE LAS ÁREAS

Es difícil imaginar una cadena desconectada. La naturaleza propia de la actividad logística obliga a todas las áreas de la compañía a estar comprometidos y vinculados, pues el éxito de otro es también el éxito de uno; y también corre esa idea para los fracasos.

Por ejemplo, mientras un área Comercial empuja por compras en economías de escala, ventas sorpresas, promociones, estimaciones de ventas desacopladas con el área de supply chain, las probabilidades de generar sobre stock, quiebres de stock, sobre costos por urgencias, mermas, pérdidas de productos, contratación de personal extra, sobre turnos son altas.

Esta desconexión puede llevar a generar un problema que afecte el negocio completo. Con una mirada rápida, se puede ver que este error y los costos que esa deficiencia generó se originó por no realizar estimaciones de acuerdo a lo establecido por el área de supply chain.

La comunicación entre los distintos eslabones es una premisa para el éxito de las empresas y entender eso es vital. Es importante que las organizaciones fomenten la colaboración, la comunicación y la integración entre las diferentes áreas de la cadena de suministro. Esto puede lograrse mediante el uso de sistemas y tecnologías que permitan compartir información de manera eficiente, la alineación de objetivos y la promoción de una cultura de trabajo en equipo y colaboración entre departamentos.

ESTADO AS IS DE LA CADENA DE SUMINISTRO A GESTIONAR

Uno de los errores más comunes y quizás uno de los más básicos es aquel que se genera por la falta de conocimiento; y no nos referimos al formación académico o experiencia, sino aquel que tiene específicamente relación con conocer cómo está construida la cadena de suministro que se va a gestionar, impidiendo conocer plenamente cómo funciona la cadena.

El concepto "estado As Is" en la cadena de suministro se refiere a la evaluación y descripción detallada de cómo se encuentra actualmente la cadena de suministro de una organización en términos de procesos, estructuras, tecnologías, recursos humanos y flujos de información y productos. Este análisis es fundamental para identificar áreas de mejora y establecer un punto de partida claro para implementar cambios y establecer objetivos claros para la gestión.

Además, un correcto levantamiento de información permite elegir correctamente en dónde enfocar los esfuerzos y definir qué acciones se deben desarrollar (corto y mediano plazo). La falta de este proceso de observación y análisis impacta en la correcta toma de decisiones estratégicas, ya que las intuiciones y supuestos ganan espacio ante la falta de información real.

TENER UN PROCESO POBRE DE DEMAND PLANNING Y S&OP

Tener un proceso deficiente de Demand Planning (Planificación de la Demanda) y S&OP (Sales and Operations Planning) puede tener consecuencias significativas para una empresa en términos de eficiencia operativa, satisfacción del cliente, costos y competitividad. Tener un proceso pobre en Demand Planning y S&OP puede

resultar en sobre o subinventario, falta de precisión en pronósticos, ineficiencia en la asignación de recursos, problemas de coordinación, impacto en la calidad del servicio y costos adicionales, lo que afecta la competitividad y el éxito a largo plazo de la empresa. Es fundamental invertir en mejorar estos procesos para optimizar la gestión de la cadena de suministro y satisfacer las necesidades del mercado de manera efectiva.

En definitiva, el Supply Chain Manager debe mejorar el Accuracy de esos procesos, ya que serán el input de todo diseño posterior.

PÉRDIDA DEL FOCO

Otro error común en la gestión de la cadena de suministro se genera cuando se destina tiempo, energía y recursos solo a la operación logística y distribución con la finalidad de dar un buen servicio, perdiendo la mirada de lo que se viene y sobre gastando para dar un servicio que pudiera estar presentando distorsiones o variaciones.

El Supply Chain debe poder vender y reducir a las demás áreas para trabajar colaborativamente en la cadena completa, y no solo la entrega de pedidos OTIF de los camiones.

Poner foco solo en una etapa de la cadena deja desprovisto todos los otros eslabones, generando una ruptura que afectará más temprano que tarde la calidad de servicio y golpeará la operación y la rentabilidad de la organización.

Para evitar este error, es crucial adoptar un enfoque holístico de la gestión de la cadena de suministro que equilibre la excelencia operativa con la visión estratégica a largo plazo. Esto implica dedicar tiempo y recursos tanto a la optimización de procesos y operaciones actuales como a la planificación estratégica, la innovación y la adaptabilidad para anticipar y responder a los desafíos y oportunidades futuros.

PLANES DE CONTINGENCIAS Y RESILIENCIA

Las cadenas de suministro deben ser capaces de adaptarse a cambios en la demanda, interrupciones en la cadena de suministro, fluctuaciones en los precios y otros factores externos. La falta de adaptabilidad y resiliencia puede resultar en retrasos en la entrega, pérdida de clientes y oportunidades de negocio, así como en costos adicionales para mitigar los impactos negativos.

Ante este panorama vertiginoso de los mercados estar preparado para enfrentar contingencias puede ser una solución, pero se ha transformado para muchos en uno de los principales errores. Saber leer el momento actual, conocer los movimientos de los mercados en los que se desenvuelven y diseñar planes de acción ante contingencias es vital para navegar en aguas turbulentas.

Pero, para poder diseñar dichas acciones es fundamental conocer los riesgos y contingencias sin subestimaciones. Las organizaciones a menudo desestiman los riesgos potenciales en la gestión de la cadena de suministro, como problemas con proveedores, cambios en la regulación, desastres naturales o crisis económicas. La falta de planes de contingencia sólidos y la preparación para enfrentar estos riesgos pueden llevar a consecuencias graves y costosas para la empresa.

En conclusión la clave para gestionar los errores en la cadena de suministro radica en la capacidad de anticipar, detectar y corregir problemas de manera proactiva. Esto implica implementar sistemas de monitoreo y alerta temprana para identificar posibles desviaciones en tiempo real, establecer mecanismos de comunicación eficientes para coordinar acciones correctivas entre los diferentes actores de la cadena, y adoptar un enfoque de mejora continua para aprender de los errores y fortalecer la resiliencia operati-

va. En última instancia, comprender que hay errores en la cadena de suministro no significa aceptar la mediocridad o la falta de responsabilidad. Más bien, se trata de reconocer la complejidad inherente del proceso y trabajar de manera colaborativa y proactiva para minimizar los errores, optimizar la eficiencia y mejorar la satisfacción del cliente.

Pero todas las medidas que una compañía puede tomar para resguardar su cadena de suministro y reforzar la capacidad de gestión no son 100% efectivas, si no son acompañadas por el equipo profesional adecuado.

En este sentido, el líder de supply chain es vital para el éxito de las organizaciones. Que queda confirmado que no da lo mismo quien lidere el equipo. La mejor herramienta para anticiparse a los errores y alcanzar los objetivos está en la mezcla perfecta de operación bien diseñada, tecnologías y conocimiento y habilidades del líder de la cadena de suministro. ■



TRANSFORMA TU NEGOCIO CON AUTOMATIZACIÓN

Da el salto a un futuro más eficiente con la tecnología de automatización. Mejora la calidad de tus procesos, reduce los costos y maximiza tu productividad.



ALMACENAJE



AUTOMATIZACIÓN



COMPLEMENTOS



15 | 16
Mayo
Espacio Riesco
Av. El Salto 5000
Santiago, Chile
LOGISTEC
SHOW

www.mindugar.cl



ventas@mindugar.cl

+56 (2) 2870 7400

[#mindugar](https://www.instagram.com/mindugar)

LO BUENO, LO MALO Y LO FEO DE LA INDUSTRIA LOGÍSTICA DE AMÉRICA LATINA EN 2024



El sector de logística de América Latina se está apuntalando para un cambio sísmico ahora que la inteligencia artificial, la cadena de bloques (blockchain) y tecnología de drones están prometiendo mayores eficiencias, aunque los administradores de las cadenas de suministro siguen lidiando con la subutilización de datos y una renuencia a tomar decisiones estratégicas.

22

Pero entra lo malo a la escena: el antes insaciable apetito de China se ha ido menguando, lo que en 2024 se traducirá en problemas para las naciones latinoamericanas que dependen en gran medida de las exportaciones de productos básicos. Adicionalmente, los riesgos de seguridad se han intensificado y en las carreteras se libra la batalla contra el robo de carga. Luego llega lo más complejo; lo feo. Las

complicaciones del mar Rojo, los desvíos por el cabo de Buena Esperanza y las restricciones del canal de Panamá que amenazan con alterar los itinerarios de los puertos, lo que deja a los exportadores de productos perecederos de América del Sur a la merced de climas impredecibles.

El drama de la Madre Naturaleza, alimentado por el cambio climático y El Niño, emerge como el antagonista definitivo,

colocando a toda la cadena de suministro en un estado de caos. A medida que las empresas navegan por estas aguas peligrosas, el mantra de la adaptabilidad se convierte en un factor imprescindible para la supervivencia en este 2024. Entremos en detalle: **Lo Bueno**

ECONOMÍAS RESILIENTES DE ESTADOS UNIDOS Y AMÉRICA LATINA

En 2023, el desempeño del mercado estadounidense se destacó como uno de los más sólidos entre las economías desarrolladas a nivel global. Sin embargo, para 2024 se prevé una desaceleración más pronunciada en comparación con el promedio global. Se proyecta que el crecimiento real del PIB disminuirá de 2,4% en 2023 a tan sólo 1,0% en 2024, aunque se está evitando la contracción que se anticipó hace un año. La principal fuerza impulsora de la actividad económica estadounidense seguirá siendo la resiliente demanda de los consumidores, respaldada por una recuperación de la inversión privada, a su vez generada por la concreción en 2024 de proyectos de ley en materia de inversión pública. Se espera que esto tenga un impacto positivo en la demanda de productos exportados desde Centro y Sudamérica a Estados Unidos.

En cuanto a la economía y las políticas monetarias, 2024 será testigo de un cambio en las políticas de la Reserva Federal y de los bancos centrales de toda América Latina, con lo que se dará inicio a recortes en las tasas de interés a medida que las tasas inflacionarias disminuyan a niveles más manejables. En América Latina, los recortes en las tasas realmente comenzaron en el cuarto trimestre de 2023 y es probable que hayan ocurrido 12 meses antes de posibles recortes en los Estados Unidos.

Se espera que el abaratamiento del crédito estimule las inversiones en los sectores privado y de consumo en toda América



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
INFO@CALYCOCHILE.CL



Latina. Sin embargo, una economía estadounidense robusta, sumada a un dólar estadounidense más fuerte, podría provocar fugas de capital en los Estados Unidos en busca de activos menos riesgosos. El escenario previsto se alinea con la visión de la Economist Intelligence Unit (EIU), que predice una desaceleración en el crecimiento real del PIB de América Latina de un estimado de 2,4% en 2023 a 1,6% en 2024, a medida que el crecimiento se vaya desacelerando en Estados Unidos y China.

Se espera que entradas importantes de inversión extranjera directa (IED) apoyen la actividad económica en 2024. Dichas entradas deberán estar impulsadas por la deslocalización (nearshoring) en México y el desarrollo de minerales críticos en América del Sur, junto con fuertes remesas de trabajadores en México, América Central y el Caribe, así como una recuperación continua del turismo en el Caribe. México está posicionado para continuar como el principal destino de inversión en el ámbito de nearshoring debido a sus capacidades manufactureras diversificadas, su mano de obra asequible y las ventajas con las que cuenta conforme al Tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (T MEC).



Diego Rodríguez
Director de la División de
Logística Americas Market
Intelligence (AMI)

24

En Centroamérica y el Caribe, las oportunidades de nearshoring se concentran en los sectores textil y de manufactura ligera, excepto en Costa Rica y Panamá, dos países que tienen la intención de integrarse con Estados Unidos en la industria de alta tecnología a través de incentivos fiscales y zonas francas.

A medida que los ejecutivos globales se están esforzando por optimizar y eliminar riesgos de las cadenas de suministro globales y al mismo tiempo minimizar su huella de carbono, no se puede subestimar la importancia del nearshoring en

el panorama económico de la región. En Brasil, se espera que el tenue crecimiento global y la menor producción agrícola y ganadera provocada por el fenómeno de El Niño contribuyan a una desaceleración del crecimiento económico de un estimado de 2,9% en 2023 a 1,7% en 2024. La reforma fiscal brasileña que se aprobó en 2023 servirá como un catalizador positivo para toda la economía del país. Aunque los detalles específicos relativos a las tasas impositivas y su impacto en la industria aún siguen siendo poco claros, existe un sentimiento general de optimismo en Brasil.

En Centroamérica y el Caribe, las oportunidades de nearshoring se concentran en los sectores textil y de manufactura ligera, excepto en Costa Rica y Panamá, dos países que tienen la intención de integrarse con Estados Unidos en la industria de alta tecnología a través de incentivos fiscales y zonas francas.

Este cambio regulatorio tiene por objeto simplificar el sistema tributario brasileño mediante la consolidación de cinco impuestos en uno solo para fomentar el crecimiento económico, mejorar la competitividad empresarial y trasladar la carga tributaria de la producción al consumo. La expectativa es que la comisión de sistematización y los 19 grupos técnicos establecidos por el gobierno nacional con los estados y municipios finalicen todos los detalles y leyes complementarias en 2024.

MAYOR ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA

En el sector logístico de América Latina hay un impulso creciente hacia la adopción de avances tecnológicos, como la inteligencia artificial y blockchain. En 2024, las grandes corporaciones multinacionales le estarán dando prioridad a mejorar la eficiencia, la visibilidad y la seguridad. Una tendencia predominante en toda la región es la insistencia por parte de las empresas en incorporar flexibilidad, reportes de rastreo e indicadores clave de desempeño (KPI) en sus contratos con proveedores de servicios logísticos. Dada la incertidumbre que existe en torno al gasto de los consu-

midores y las interrupciones en el transporte marítimo que se prevén para 2024, la implementación de soluciones robustas en administración de inventarios y sistemas de administración de almacenes (WMS) se ha convertido en un factor crucial para evitar los errores de excedentes de existencias que se observaron en 2022.

La utilización de drones para el control de inventarios, el almacenamiento vertical y los sistemas de administración de inventario vertical para agilizar las tareas de almacenamiento y facilitar las operaciones de distribución son nuevos requisitos que

están cobrando cada vez mayor importancia entre los minoristas y las marcas de lifestyle en América del Sur. Algunas empresas peruanas y brasileñas ya han adoptado la inteligencia artificial para predecir la demanda de productos en función de eventos deportivos y condiciones climáticas en lugares específicos. Sin embargo, los administradores de cadenas de suministro en América Latina reconocen que los datos de la cadena de suministro no se están utilizando tanto como les gustaría para la toma de decisiones estratégicas.

Lo Malo

DESACELERACIÓN DE LA DEMANDA DE CHINA

La economía china está mostrando signos de tensión, por lo que se espera que las tasas de crecimiento se desaceleren y se mantengan por debajo de 4% hasta 2028. Son varios los factores estructurales que están contribuyendo al menor potencial de crecimiento de China. Entre ellos, el envejecimiento de la población, los esfuerzos por parte de empresas globales dirigidos a diversificarse y mitigar

los riesgos en las cadenas de suministro mediante la reducción de su dependencia de China, así como un mercado doméstico debilitado debido a la recesión del sector inmobiliario residencial. Estos factores plantean riesgos que darán una nueva forma a la trayectoria de crecimiento en las cifras de comercio entre América Latina y China, dado el doble papel que desempeña China como comprador de productos básicos y proveedor de bienes y capital a la región.

Por ejemplo, nuestra estimación indica que, en 2023, las exportaciones totales de Chile a China registraron una disminución por primera vez en tres años al sumar un total de USD 37 mil millones. En particular, China ha ocupado la posición del mayor socio comercial de Chile desde 2009, un estatus que es especialmente evidente en el sector de productos agrícolas.

Chile, el país que ha desarrollado la relación comercial más extensa con China de todos los países de la región, se verá particularmente afectado por cualquier desaceleración de la economía asiática. Por ejemplo, nuestra estimación indica que, en 2023, las exportaciones totales de Chile a China registraron una disminución por primera vez en tres años al sumar un total de USD 37 mil millones. En particular, China ha ocupado la posición del mayor socio comercial de Chile desde 2009, un estatus que es especialmente evidente en el sector de productos agrícolas.

En el caso de otros grandes exportadores de productos básicos como Brasil y Argentina, la demanda china de materias primas brasileñas y argentinas sigue siendo un factor incierto que influirá en el desempeño económico de estos países en 2024. En última instancia, una caída en las cifras de comercio se traducirá en un menor volumen de contenedores y aviones que faciliten el movimiento de carga entre las dos regiones.

MAYORES RIESGOS DE SEGURIDAD

En Colombia, Perú, Chile y Ecuador han ido en aumento las inquietudes de segu-

ridad relacionadas con el robo, el daño y la contaminación de carga. En el caso específico de Brasil, São Paulo y Río de Janeiro se destacan como los estados que se encuentran en la situación más crítica, puesto que ahí es donde se ha registrado el 74% de los todos los incidentes de robo de carga. El promedio histórico de robo de alimentos, bebidas y tabaco de 13% se disparó a 18% en 2023, lo que resultó en aproximadamente 18.000 robos de carga. Lamentablemente, se espera que esta

preocupante tendencia persista e incluso empeore en 2024.

El aumento pronunciado de robos en carreteras hace necesario incrementar el gasto en medidas de seguridad por parte tanto de clientes como de proveedores de servicios. En consecuencia, las pólizas de seguros están presentando una continua tendencia al alza en América del Sur.

Chile está presenciando una escalada importante en los niveles de delitos en el transporte de mercancías, los cuales se han incrementado en 27% en comparación con los niveles anteriores a la pandemia. Este incremento va acompañado de un aumento notable en la frecuencia de las reclamaciones de seguros. El secuestro de vehículos se está convirtiendo en el modus operandi preferido para incidentes delictivos relacionados con cargamentos, cuyo blanco favorito parecen ser los cargamentos de productos electrónicos, alimentos y prendas de vestir de alta gama, según análisis de AMI y entrevistas realizadas a diferentes empresas de la región.

En respuesta, las empresas de logística responsables de transportar y distribuir productos están implementando múltiples capas de seguridad, incluidos convoyes de seguridad y un monitoreo riguroso

Logística para **REPUESTOS MARÍTIMOS**

nuestro objetivo
es su satisfacción



- ↔ Entrega en dique o astilleros
- ↔ Transporte contenedores *flat rack*
- ↔ Servicios LCL y FCL
- ↔ Servicios aéreos *priority*
- ↔ Expertos y especialistas 24/7
- ↔ Carga sobredimensionada
- ↔ Manejo de mercancía peligrosa
- ↔ Servicios personalizados
- ↔ Acuerdos con las principales compañías aéreas y navieras
- ↔ Seguimiento en línea

Iquique - Antofagasta - Santiago - Talca

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

que incluye rastreabilidad. Pese a estos esfuerzos, la alta incidencia de robos de carga ejerce presión sobre el gasto en transporte, lo que lleva a mayores gastos por concepto de seguridad y seguros. Motivadas por la escalada de problemas relacionados con la seguridad que se observaron a lo largo de 2023, las empresas multinacionales actualmente están reevaluando los criterios que se usan como base para determinar si una carga requiere o no una escolta de seguridad. **Lo Feo**

SE AVECINAN MARES TORMENTOSOS EN 2024 DEBIDO A PROBLEMAS EN LAS RUTAS MARÍTIMAS

Las condiciones de viento en popa que se observaron en el sector de logística durante 2023 darán un giro que los obligará a navegar por mares tormentosos en 2024. Como resultado, tendrán que prepararse para lidiar con turbulencias causadas por las complicaciones del mar Rojo, el redireccionamiento a través del cabo de Buena Esperanza y las restricciones del canal de Panamá.

Lo más probable es que estos obstáculos desaten una marejada de incertidumbres, plazos de entrega prolongados y interrupciones en los itinerarios de puertos y buques. ¿Y adivinen quiénes quedarán atrapados en medio del fuego cruzado? Los exportadores de productos perecederos de América del Sur, especialmente cuando llegue su temporada alta en los meses de febrero, marzo y abril.

Pero eso no es todo. El canal de Panamá se está convirtiendo en una verdadera teatrera, gracias a los bajos niveles de agua provocados por el cambio climático y las sequías causadas por El Niño en América Latina. Es como si la Madre Naturaleza nos estuviera presentando un avan-

ce de lo que ocurrirá en años venideros. En respuesta a dos miserables semanas de lluvia en diciembre, la Autoridad del Canal de Panamá decidió aumentar los tránsitos diarios de 20 a 24 en enero de 2024. Pero lo que verdaderamente está para morderse las uñas es el impacto a largo plazo del cambio climático que amenaza con limitar permanentemente el número de tránsitos diarios.

Las empresas están haciendo absolutamente todo lo posible por navegar por estas aguas turbulentas; por ejemplo, usando rutas alternativas y nuevos modos de transporte como ferrocarril y transporte transfronterizo por carretera. En otras palabras, están haciendo todo lo que se les ocurre para evitar los retrasos que están plagando al tránsito marítimo. ¡La adaptabilidad es la clave!

La sequía en el canal de Panamá y el caos en el mar Rojo están generando una pesadilla logística para los transportistas de las costas de América del Sur, especialmente en lo relativo a la importación de materias primas de embalaje y la exportación de productos terminados hacia y desde Asia y la costa este de Estados Unidos. Las empresas están haciendo absolutamente todo lo posible por navegar por estas aguas turbulentas; por ejemplo, usando rutas alternativas y nuevos modos de transporte como ferrocarril y transporte transfronterizo por carretera. En otras palabras, están haciendo todo lo que se les ocurre para evitar los retrasos que están plagando al tránsito marítimo. ¡La adaptabilidad es la clave!

AMÉRICA LATINA AFECTADA POR EL CAMBIO CLIMÁTICO

América Latina está bajo las garras del perturbador fenómeno de El Niño, que está causando estragos en las condiciones climáticas al intensificar sequías, olas de calor e inundaciones en varios países. Los científicos están haciendo sonar la alarma, puesto que predicen que este fenómeno persistirá durante el primer semestre de

2024, lo que representará una amenaza directa al suministro de alimentos y alterará las redes logísticas que ya de por sí son frágiles. Las repercusiones del caos climático experimentado en 2023 —año en el que Perú tuvo que lidiar con bajos niveles de lluvia y Chile se enfrentó a aguaceros excesivos— han sido severas, especialmente para los cultivos perecederos. Un ejemplo que llama la atención es

la impactante reducción del 70-80% en la producción de mango durante la temporada de 2023-2024 en comparación con el año anterior.

El inminente shock a la producción agrícola sin duda repercutirá en la disponibilidad y el precio de los alimentos. El sector más afectado es el agrícola, que abarca cultivos, ganadería, bosques, pesca y acuicultura, al absorber el 26% del total de daños y pérdidas directas sufridas durante dichos fenómenos climáticos, cifra que aumenta a un impactante 82% en el caso de sequías. La dura realidad es que las empresas de América Latina tendrán que lidiar con crecientes costos de transporte en 2024 debido a los impactos cada vez más fuertes del calentamiento global. Paradójicamente, todo esto podría tener un lado positivo, ya que es posible que las empresas puedan encontrar tarifas favorables en los servicios de almacenamiento en frío.

Desde 2018 Diego Rodríguez lidera la División Logística e Industrial de AMI, en donde coordina estudios enfocados en análisis competitivo, medición del mercado, generación de prospectos, estrategias para ahorrar en gasto logístico, RFP y mejores prácticas de licitación; estrategias de abastecimiento y más. ■

NUEVO BRAZO ARTICULADO ELÉCTRICO EC450AJ

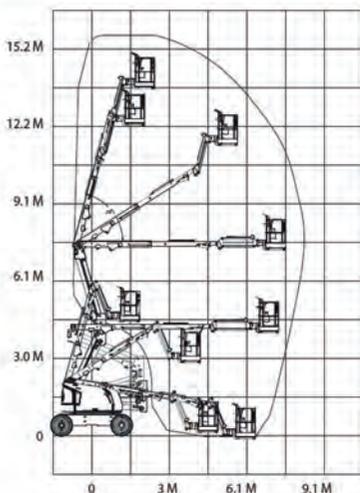


CERO EMISIONES

- ✓ Tecnología de motor eléctrico y batería litio para cero emisiones y bajo nivel de ruido.
- ✓ Puede trabajar en zonas de bajas emisiones, tanto en interiores como en exteriores.
- ✓ Ahorre tiempo gracias a la carga muy rápida (~ 3 horas).
- ✓ Puede operar en ambientes de bajas temperaturas desde los -20°C a $+59^{\circ}$.
- ✓ Menor costo de mantención no requiere cambios de aceite motor ni filtros.



Diagrama de alcance



BATERÍA DE LITIO



RESISTE TEMPERATURAS -20°



ALTURA DE TRABAJO 15.72 METROS



Para más información
ingrese a nuestra web
dercomaq.cl

La responsabilidad social y la sostenibilidad se han constituido como un valor diferencial para las organizaciones, sobre todo dentro del mundo corporativo moderno, de allí la importancia de los criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG, Environmental, Social and Governance por su sigla en inglés) en la política interna y la cultura empresarial. Inversionistas, consumidores y colaboradores prefieren compañías conscientes de la importancia de los criterios ESG, ya que estos ayudan a mejorar la reputación de la marca, tomar decisiones informadas, evaluar el desempeño y aumentar la rentabilidad.

Pero cuando hablamos de ESG, ¿a qué nos referimos? Pues bien, a nivel conceptual, el término "Environmental" o ambiental se refiere al efecto que la actividad de las empresas tiene en el medioambiente, de forma directa o indirecta. En cuanto al concepto "Social", éste se refiere al impacto que una determinada empresa tiene en su entorno social, es decir, en la comunidad. Finalmente, el concepto "Governance" o Gobernanza, alude al gobierno corporativo de la empresa, por ejemplo, a su composición y la diversidad de su consejo de administración, las políticas de transparencia en su información pública o sus códigos de conducta.

Considerando que la implementación de los criterios ESG son transversales a todo tipo de empresas, en el ámbito logístico esta tendencia va en alza, dado que su puesta en marcha contribuye a aumentar la productividad de los trabajadores, promueve mayor transparencia a nivel operativo, mejoran la gestión de riesgo y la relación con las comunidades o grupos de interés.

Por lo tanto, incorporar esta estrategia a las políticas internas y a la cultura empresarial supone el acceso a interesantes oportunidades, por lo que es importante saber qué son realmente los criterios ESG y cuál es su importancia para las organizaciones, especialmente en el plano logístico. En esta línea, a continuación,

CRITERIOS ESG SE ABREN PASO EN LA INDUSTRIA LOGÍSTICA



En un mundo cada vez más consciente y competitivo, las empresas están adoptando un enfoque proactivo hacia la sostenibilidad y la responsabilidad corporativa, implementando los denominados criterios ambientales, sociales y de gobernanza. Esta evolución no solo responde a las demandas de los consumidores y las regulaciones gubernamentales, sino que también refleja una comprensión más profunda de que el éxito empresarial, a largo plazo, está intrínsecamente ligado a la capacidad de operar de manera ética y sostenible.

abordaremos dos casos de importantes y reconocidas empresas del ámbito, las que hoy están transitando o robusteciendo la implementación de los denominados criterios ESG.

SILO LOGÍSTICA. EN RUTA HACIA LA SOSTENIBILIDAD

Este operador logístico, enfocado en el transporte, almacenamiento y distribución de carga general y peligrosa a nivel nacional e internacional, hoy se encuentra delineando su estrategia de sostenibilidad, basada en los denominados criterios ESG. De acuerdo con lo expuesto por Francisca Undurraga, directora de Comunicacio-

nes y Sustentabilidad de Silo Logística, “la sostenibilidad es hoy un factor clave para la industria logística, ya que a partir de la implementación de los criterios ESG se verifican optimizaciones no sólo a nivel de costos, sino también a nivel operativo. Pero, no sólo se trata de la optimización de recursos, sino también de la huella que nuestras operaciones dejan a nivel medioambiental y social”.

En este plano, Undurraga afirmó que decidir “transitar” hacia operaciones de transporte, almacenaje y distribución más sostenible, bajo los criterios ESG, implica un verdadero cambio cultural al interior de las organizaciones; dado que se trata de un compromiso de largo aliento, en el cual se concatenan diversas áreas de la compañía y valiosos recursos económicos y humanos. “En el caso de Silo, el proceso de implementación de estrategias que apuntan a alcanzar operaciones más sostenibles ha sido gradual, pero constante. Si bien hoy estamos sentando las bases para lograr construir una estrategia ESG,

el compromiso de la compañía, desde sus áreas directivas hasta sus líneas operativas es claro y, ese primer paso es crucial para alcanzar nuestro objetivo”.



Francisca Undurraga
directora de
Comunicaciones y
Sustentabilidad de
Silo Logística

Así las cosas, inicialmente la estrategia de sostenibilidad implementada por Silo Logística se ha enfocado en desarrollar iniciativas específicas de tipo medioambiental, social y de gobernanza; y medir sus resultados.

“Nos hemos abocado a disminuir el impacto medioambiental de nuestras operaciones, considerando que la logística es esencial para la economía nacional y global, por lo que contar con procesos bien diseñados y responsables es clave para la sostenibilidad de las empresas y el plane-

ta”, explicó la ejecutiva. En este plano, cabe destacar que en la actualidad Silo Logística presta servicios de almacenamiento y distribución logística a empresas dedicadas a la manufactura de productos plásticos. Al respecto, la vocera comentó que (con estos clientes) “estamos implementando un programa que se llama “barrido Limpio”, que básicamente nos compromete a disminuir de forma continua la cantidad de mermas de materia prima plástica que van quedando en la bodega a fin de que no lleguen al medioambiente. Así, nos hacemos cargo de los residuos que va dejando la operativa de nuestros clientes en nuestro centro de almacenamiento y cambiamos la percepción que se tiene de la industria del plástico, que es considerada altamente nociva, cuando en realidad el problema radica en la correcta gestión de los residuos de este material”.

Siempre en torno a las iniciativas ESG implementadas, Undurraga destacó un proyecto de colaboración desarrollado entre Silo, la municipalidad de Casablanca y las



Protege tu auto con Strix



strix

LA EVOLUCIÓN DE LO/JACK



Promoción exclusiva ingresando en

 www.tienda.strix.cl

comunidades locales que busca promover el reciclaje de residuos. “En Casablanca se ubica uno de nuestros más importantes centros logísticos, y es ahí donde hemos puesto en marcha un programa de reciclaje de residuos plásticos y de madera mediante el cual pequeños proveedores locales nos retiran pallet y film plásticos que son desechos para nosotros, pero que para ellos representa una matriz de negocio. Al mismo tiempo, en esta localidad hemos generado alianzas con otras empresas de nuestro rubro y con el municipio a fin de detectar las oportunidades de colaboración y beneficio mutuo. A partir de este trabajo, por ejemplo, estamos evaluando mejoras a nivel vial”, declaró Francisca.

Finalmente, en lo referido a gobernanza corporativas, Undurraga explicó que en la compañía trabajan en la implementación de protocolos, normas y certificaciones “que nos aportan una estructura para seguir avanzando con ciertos parámetros hacia la sostenibilidad”. En su opinión, “el mayor desafío para la industria logística es justamente entender cómo, desde las altas directivas, nos alineamos y cómo generamos sistemas de gobernanza que nos permitan cumplir todas las acciones a nivel social y medioambiental que se han comprometido”.

BSF. SOSTENIBILIDAD COMO CLAVE DE FUTURO

Bodegas San Francisco, uno de los principales desarrolladores de centros logísticos y condominios de bodegas del país, también ha iniciado, decididamente, la implementación de una estrategia ESG. Esta mirada se robusteció en 2023, año en el cual la compañía creó la Gerencia de Asuntos Corporativos, equipo que junto a la alta dirección de la empresa tiene como misión promover la cultura sostenible en cada una de las acciones de la empresa, incluso en aquellas más cotidianas, formando un plan de sostenibilidad con estándar GRI.

“BSF tiene la responsabilidad de ser protagonista en el desarrollo sostenible,

adaptando una gestión que responda a las nuevas características del entorno, con altos estándares de calidad para los clientes y mejores prácticas en su relación con todos sus grupos de interés”, comentó Macarena Balich, Jefa de Sostenibilidad de BSF.



Macarena Balich
Jefa de Sostenibilidad
de BSF

Paralelamente, las estrategias de crecimiento y comercial de la empresa deben considerarse como paraguas los pilares de sostenibilidad, para lograr, en ese contexto, un crecimiento sostenible en el tiempo. En retrospectiva, la ejecutiva reconoció que la ruta hacia la sostenibilidad comenzó en BSF hace más de una década con acciones tendientes a promover el uso de energías renovables y la electromovilidad.

“Hemos asumido el desafío de incorporar los criterios ESG al funcionamiento de la empresa, entendiendo que es de vital importancia, apuntando a la visión de un negocio sostenible y para la mejora continua y el crecimiento de la organización. Es un paso crucial para contar con un mundo empresarial más comprometido con el desarrollo sostenible. Las áreas de sostenibilidad tienen un rol evangelizador en cuanto a impulsar una cultura sostenible en la organización”, profundizó Macarena.

La ejecutiva aseguró que hoy resulta prioritario que las empresas relacionadas con el rubro logístico implementen los criterios ESG y que estos “permeen las cadenas de suministros y que la sostenibilidad sea un tema relevante en la agenda, adelantándose a los problemas y eventos futuros creando un propósito que beneficie a los diferentes grupos de interés. Siendo la Logística una industria que moviliza por vía terrestre, área y marítima los recursos del planeta es esencial incorporar los criterios ESG para reducir o controlar los impactos generados en una actividad clave en el abastecimiento de las personas”. En

torno a las iniciativas puestas en marcha por BSF en las tres líneas relacionadas a los criterios ESG, de acuerdo con su más reciente reporte de sostenibilidad, destaca los siguientes pilares: crecimiento económico sostenible; gestión ambientalmente sostenible y ciudades y comunidades más sostenibles.

En cuanto a la materialización de estos pilares, Macarena comentó que “en la gestión vamos desarrollando distintas iniciativas. “En el primer ámbito, crecimiento económico sostenible, las iniciativas desarrolladas por la compañía son: apoyo a la actividad productiva; empleo justo y de calidad, contribución al empleo de jóvenes y empleo en un entorno seguro. En torno al segundo pilar, gestión ambientalmente sostenible, las iniciativas desplegadas por BSF fueron: generación de energía solar; electromovilidad; arborización para la reducción de CO2 y la gestión integral de residuos. Finalmente, el último pilar de su estrategia ESG, Ciudades y comunidades más sostenibles, tiene entre sus iniciativas, el desarrollo de proyectos tendientes a mejorar la educación a nivel local, aportar a la seguridad de los barrios en los cuales desarrolla su actividad; la sostenibilidad y la inclusión social”, detalló Balich.

De esta forma, Bodegas San Francisco trabaja para lograr una combinación virtuosa de gran aporte para el sector y relevancia para la industria, junto con una visión de largo plazo que va integrando nuevas tecnologías y prácticas más amigables con el medioambiente y las comunidades, para generar cada vez más cercanía y confianza.

“La implementación de criterios ESG en el mundo empresarial y en la industria es fundamental para construir un mundo más sostenible y ético, es importante que los criterios sean transversales en toda la organización y todas las áreas se sientan responsables de su contribución al cumplimiento, hoy las empresas están llamadas a contribuir a la sociedad y al planeta”, concluyó la jefa de sostenibilidad de BSF. ■



Gestione el Transporte y la Distribución con el **TMS Cloud Líder de Latinoamérica.**

Plataforma Integral Innovadora UNIGIS TMS para gestionar todas sus operaciones de transporte y distribución, incorporando las tecnologías más avanzadas como IA/ML, IoT, analytics, cloud, **para optimizar sus procesos logísticos, reducir sus costos operativos y mejorar el servicio al cliente.**

unigis.com

Beneficios

+20%

**Ahorro
de Flota**

+95%

**Nivel de
Servicio**

+25%

**Reducción
CO2**

+25

**Años de
Trayectoria**



¡SANTIAGO NO ES CHILE! MÁS LOGÍSTICA PARA Y DESDE LAS REGIONES (PARTE 1)



Regionalización es un concepto que habla del rol de cada zona del país y del reconocimiento de su valor, sus cualidades, sus desarrollos, sus emprendimientos, su productividad y su cultura. La geografía chilena en ocasiones juega en contra de esta idea, concentrando buena parte de los actores y acciones públicas y privadas en una sola región. Hoy, la logística mira con ojos de desarrollo y expansión a las regiones.

Como es sabido, la logística es una parte integral de cualquier economía y desempeña un papel crucial en el éxito de las empresas, cualquiera sea su rubro. En Chile, por cierto, la aseveración anterior es tan real como en cualquier otro país del globo y – cómo es lógico- tanto los líderes logísticos como las autoridades están en una constante

búsqueda por alcanzar un desempeño logístico cada vez más eficiente.

En este contexto, una de las temáticas que tanto las empresas como las autoridades están abordando a nivel interno y externo tienen relación con la oportunidad que representa maximizar el potencial logístico del país y su oferta de servicios, respectivamente, mirando hacia las regiones, más

allá de la Metropolitana. Así, hoy temáticas como el desarrollo y la competitividad logística a nivel macrozonal y la importancia de entregar a los clientes y consumidores “de regiones” servicios logísticos de alto estándar o brindar experiencias de compras más satisfactorias son parte de la discusión en las mesas corporativas y de trabajo público- privado.

¡SANTIAGO NO ES CHILE!

De seguro, en alguna oportunidad, han escuchado o leído la frase “Santiago no es Chile”; un axioma que probablemente la mayoría de los habitantes del territorio nacional –que no residen en la Región Metropolitana y, específicamente, en la provincia de Santiago- han usado en más de una ocasión para manifestar su pesar ante los altos índices de centralización que el país exhibe, no sólo en términos demográficos, sino también económicos, políticos y – por qué no decirlo- logísticos.

Más allá de las suspicacias que esta frase pueda levantar, lo cierto es que la Región Metropolitana, concentra hoy cerca del 40% de la población total del país, unos 8.4 millones de habitantes y, específicamente, la provincia de Santiago hospeda a más de 5.200.000 millones de personas. Cierto es también que los principales centros cívicos y gubernamentales se emplazan en dicha provincia y que, a nivel regional, la RM y su principal provincia, marcan la pauta en materia de consumo a nivel país.

A nivel logístico, en tanto, es correcto afirmar que la RM es el punto de origen logístico de cerca del 70% de la carga que se distribuye a todo el territorio y en la provincia de Santiago, específicamente en su radio periférico, se encuentra emplazado cerca del 90% de la superficie inmobiliaria industrial para el almacenamiento logístico (bodegas y Centros de Distribución) del país. De más está decir que esta provincia integra el engranaje carretero más robusto del territorio nacional, con conexión directa a los puertos de la región de Valparaíso

ALMACENAMIENTO EN FRÍO: PARA CADA DESAFÍO, UNA SOLUCIÓN



En **Patio Lo Boza** ofrecemos excelentes **soluciones de almacenaje, proceso y operación en frío** a la medida de tu negocio. Nuestro proyecto cuenta con altos estándares de calidad, gran conectividad y acceso directo a la autopista Vespucio Norte.



Centro de almacenaje en frío

Patio Lo Boza

- GLA Total: 2.431,89m²
- GLA Oficinas: 241m²
- Capacidad Estimada: 750 posiciones
- Disponibilidad: Inmediata
- Comuna: Pudahuel



Altura promedio:
7m al hombro



Cámara de Frío (0°)
Cámara de Congelado (-18°)



Túnel de Frío



Bodegas y
Sector de Procesos



Andenes
con nivelador



Seguridad 24/7 con CCTV
y Control de Acceso

“Conocemos la trayectoria de Grupo Patio y la flexibilidad que ofrecen.

Así fue como dimos origen a una planta maquiladora hecha a la medida, donde es posible procesar y envasar todo tipo de carnes rojas con los más altos estándares de calidad. El apoyo antes, durante y después del proyecto ha sido extraordinario.”

José Manuel Jarpa
Gerente General de Almakila

o que en su ala norponiente se emplaza el principal terminal aeroportuario del país. Así, si analizamos la frase “Santiago No es Chile”, y – acto seguido- reflexionamos respecto a las cifras expuestas, podríamos concluir que “Santiago parece ser Chile”, dado que las principales fuerzas económicas y socio políticas concentran su actuar en este territorio, sin mencionar el potencial logístico. Más que una aseveración, la frase resulta una crítica ampliamente “viralizada”; un cuestionamiento constructiva, por cierto, sobre todo considerando el alto potencial que el resto de las regiones del país tiene en materia productiva, de consumo, de innovación y de capital humano, en cada uno de los parámetros expuestos.

En el plano logístico, específicamente, las regiones, más allá de la RM, tienen mucho que decir y aportar, ya sea como enclaves estratégicos para la actividad logística y de comercio exterior a nivel país o como fuerza productiva o de consumo ¡No! Santiago no es Chile, es la frase que hoy los líderes logísticos y las autoridades ligadas al rubro reafirman. Una aseveración que abre posibilidades a nuevos desafíos, negocios, emprendimientos para y por las regiones.

MERCADO INMOBILIARIO INDUSTRIAL, BIOBÍO SE ABRE CAMINO

34

De acuerdo con el informe “Zoom al mercado de bodegas y centros logísticos en la Región Metropolitana de Santiago de Chile”, publicado por la consultora KPMG, si bien el mercado inmobiliario industrial avanza, afronta importantes desafíos en torno a la descentralización.

En una sucinta radiografía, el reporte - publicado a fines de 2023- indica que la RM suma un inventario de aproximadamente cinco y medio millones de m² de superficie de bodegaje, con un crecimiento superior al 170% durante la última década. Ahora bien, en lo referido al valor

y disponibilidad de suelo industrial en la Región Metropolitana, los expertos de KPMG sostuvieron que “durante la última década hemos constatado un incremento sostenido del valor promedio del suelo urbano industrial en la RM, con rangos de entre el 5 % y 10 % anual; dependiendo del sector, de las condiciones urbanísticas y tamaño, llegando a valores actuales que varían entre 2,5 UF/m² CBR y sobre los 7 UF/m² CBR²”.

Así, “la incidencia significativa del valor de la tierra sobre la rentabilidad de proyectos industriales, la cual llega a representar el 20 % del costo total del desarrollo de un centro de distribución; es un factor de presión alcista sobre los valores de arriendo, en particular para propiedades con mejor ubicación y acceso a vías exprés”, explica el reporte.

Considerando la realidad expuesta por los expertos de KPMG que nos habla de escasez de suelo urbano industrial, el encarecimiento de la superficie para el desarrollo de proyectos inmobiliarios y el alza en los precios de arriendo, no es de extrañar una eventual y considerable expansión del mercado inmobiliario hacia las regiones aledañas a la RM. En este ámbito el estudio indica que “está en estudio la actualización del plan maestro del Aeropuerto de Santiago que incluye la factibilidad de construir un aeropuerto al sur de Santiago (en las provincias de Talagante o Maipo) o previsto entre varias localizaciones la zona costera de la Región de Valparaíso o Rancagua. Esto podría mover el mapa del mercado de alquiler para uso industrial, al igual que si se fortalece el ferrocarril como transporte de carga, o bien, si surgen nuevos proyectos de infraestructura vial”.

Siempre en torno al fenómeno de la escasez de suelo urbano industrial en la RM y sus consecuencias en materia de costos y desarrollo de proyectos, los expertos de la consultora inmobiliaria industrial Colliers International también han identificado la expansión de esta actividad a regiones como una tendencia en alza. De hecho, la certeza respecto a esta proyección ha llevados a la consultora a abrir oficinas en

Concepción, Región del Biobío, estableciendo ahí un punto neurálgico para ampliar sus servicios y dar cobertura a todo el sur del país.

Respecto a las posibilidades del mercado inmobiliario industrial al sur del país, Fernando Brain, jefe Comercial de la Octava Región de Colliers indicó que “Concepción destaca como una ciudad con un alto potencial en los diferentes mercados inmobiliarios. En el rubro industrial, específicamente, hemos identificado que hay una fuerte demanda por patios logísticos de bodegaje en diversos tipos, bodegas y mini bodegas, con buena accesibilidad y ruta hacia la salida de Penco o Cabrero”.

En esta línea, el experto destacó también la “consolidación de la provincia de Ñuble como HUB Logístico en el sur del país”, debido al nuevo plan regulador intercomunal que rige a las comunas de Chillán y Chillán Viejo, gracias al cual la provincia dispondrá de más de 1.600 hectáreas para la producción industrial. Durante la presentación del nuevo Plan Regulador de la provincia de Ñuble, Jorge del Pozo, alcalde de Chillán Viejo manifestó que “el cambio del plan regulador intercomunal obedece a la necesidad imperiosa de la comuna de regular y planificar territorialmente el suelo y tener la capacidad instalada para poder recibir a nuevas empresas. Estamos con los brazos abiertos para recibir al empresariado nacional e internacional en lo productivo, agroindustrial y logístico”.

En este punto, Sergio Correa, Gerente Inmobiliario de Colliers, sostuvo que “el nuevo plan regulador tendrá positivos efectos para la región, que ya cuenta con favorables condiciones para atraer a empresas de logística, como su ubicación estratégica en el centro del país, lo que facilita el acceso a los principales mercados nacionales”. De hecho, según los expertos de Colliers, durante el último año se ha percibido un incremento sobre 25% en la demanda por arriendo o compra de espacios industriales de parte de empresas de logística y retail en la región del Biobío. Entre las cualidades más marcadas, ade-

más de su ubicación, Colliers destaca que Ñuble “cuenta con una infraestructura de transporte en desarrollo, incluyendo carreteras y puertos, que mejoran la conectividad con otras regiones y países vecinos. Asimismo, la disponibilidad de mano de obra calificada y el potencial de desarrollo económico han atraído inversiones en el sector logístico”.

MÁS SERVICIOS LOGÍSTICOS PARA Y DESDE LAS REGIONES

En este repunte regional logístico, otra de las tendencias que se visualiza al alza es el aumento de servicios de transporte de carga consolidada, de fulfilment para el mercado e-Commerce, servicios 3PL, especialmente orientados a mercados de los alimentos congelados y refrigerados y consultoría para el desarrollo de proyectos intralogísticos, desde y hacia las regiones.

Y es que al alero de estas y otras industrias, no son pocas las empresas que han ampliado su ámbito de acción más allá de la RM. Así lo advierte, Tania Méndez, Subgerente Planificación Estratégica y Desarrollo de Samex Logística y Transporte, compañía proveedora de soluciones de transporte de carga para el segmento industrial y de carga consolidada, que de forma consistente ha ampliado su presencia en las distintas regiones y ciudades de Chile como forma de acercarse a sus clientes y robustecer sus soluciones.

“Una de las claves del éxito de un servicio como el nuestro es, justamente, la cobertura de las operaciones, factor que es primordial para poder responder a las distintas exigencias de clientes en todo Chile”, explicó Méndez, agregando que actualmente Samex tiene presencia nacional de Arica a Punta Arenas, con 21 sucursales o centros logísticos, en los cuales se consolida la carga a transportar. Según lo expuesto por la ejecutiva, “de acuerdo con estudios de mercado que hemos rea-

lizado, tenemos que el 100% de la carga pesada y consolidada que se mueve por carretera a nivel nacional, un 70% tiene su origen en Santiago y un 30% se origina en regiones.

De la carga que se origina en Santiago, un 90% se distribuye a regiones y sólo el 10% se queda en la RM. En tanto, el 30% de la carga que se origina en regiones se distribuye homogéneamente a nivel nacional”. Ya con este indicador, la subgerente Planificación y Desarrollo indicó que “debido al actual esquema logístico (importación), es lógico que el mayor porcentaje de la carga se origine en Santiago, pero cuando ya la venta se realiza tenemos que la distribución es proporcional en todo el territorio, lo que implica, a su vez, que las regiones demanden más servicios de transporte, a fin de cumplir con sus expectativas de consumo”. ■



 www.redtecsa.com

LOS PALLETS CERTIFICADOS ESTÁN MARCANDO EL CAMINO HACIA UN FUTURO LOGÍSTICO MÁS INNOVADOR Y SOSTENIBLE, TE INVITAMOS A SER PARTE DE ESTE CAMBIO

Nos especializamos en la gestión integral, el mantenimiento óptimo y el control efectivo de su pool de activos logísticos, para garantizar que su operación fluya sin contratiempos. Confíe en nosotros para llevar su logística al siguiente nivel.



REDTEC
ADMINISTRACIÓN Y VENTA DE ACTIVOS LOGÍSTICOS
#REUTILIZA #RECICLA #REDUCE

MERCADO LIBRE: UNA OPERACIÓN APALANCADA EN LA INNOVACIÓN, LOS COLABORADORES Y EL CLIENTE

Observada por muchos y admirada por todos, el diseño operacional ha sido uno de los pilares claves del reconocimiento y posicionamiento de la compañía en el mercado chileno. Basado en una estrategia constante de innovación y cambios, MELI ha ido buscando estrategias para avanzar en eficiencia y rapidez logística para lograr una experiencia de compra de excelencia. El gerente de Operaciones nos cuenta sobre los pilares del éxito y los desafíos que tiene la compañía.

No hay fórmulas mágicas para el éxito. Mercado Libre (MELI) se ha transformado en una de las empresas más atractivas del mercado digital chileno; sinónimo de innovación, experiencia y de eficiencia logística. Al intentar ahondar en las razones de este éxito, las claves parecen ser sencillas: trabajo, innovación y mejora constante de la operación; todo con la finalidad de responder a los clientes con un servicio único y diferenciador.

En dichos componentes está la esencia de la empresa, aquello que la ha transformado en foco de admiración de sus pares que buscan avanzar en el denominado estilo operacional de Mercado Libre. Queremos conocer el momento actual de la compañía y descifrar junto a Jorge Nazarala, gerente de Operaciones, el sello de MELI que va de la mano de la creación de una solución logística articulada y sistematizada, cuya finalidad es mejorar la experiencia de millones de vendedores y compradores de nuestro

país. Rapidez en la entrega, un amplio mix de productos, cobertura a nivel nacional y una clara estrategia de devoluciones han transformado a la compañía en líder del e-Commerce chileno y latinoamericano. Llegar en menos de 48 horas a lo largo de las distintas regiones del territorio no ha sido tarea fácil, pero la empresa, gracias a su solución tecnológica Mercado Envíos, ha logrado cumplir esta promesa con creces: hoy, más del 90% de los paquetes llegan en esos tiempos a destino, y más del 50%, en menos de 24 horas, Nazarala expone los factores que han permitido cumplir consistentemente la promesa de entrega.

“Es muy importante explicar que nuestra solución logística está conformada por distintas capas. En primer lugar, contamos con un centro de almacenamiento bajo la modalidad Fulfillment, ubicado en Colina, que brinda soluciones integrales al vendedor, garantizando entregas rápidas, seguras y al menor costo. Actualmente nuestra bodega alcanza los 100.000 m² y tiene capacidad para almacenar 15 millones de productos.

Es la más grande de Chile dedicada exclusivamente al e-Commerce”, asegura el ejecutivo. El gerente de Operaciones añade, en entrevista con Logistec, que a lo largo del país cuentan con más de 14 Service Centers o centros de distribución zonal, que complementan la operación de Fulfillment, y ayudan a optimizar el tiempo de distribución posterior a la venta.

“Aquí no existe almacenamiento, los productos que llegan se despachan inmediatamente a varios destinos y rutas. Así, se reduce al máximo el tiempo de depósito”, asegura. Otra modalidad son los centros de crossdocking, desde donde empresas logísticas contratadas realizan una colecta de productos directamente en las direcciones de los vendedores. Para la distribución misma de los paquetes, la empresa ha ido coordinando una flota terrestre que se encarga de la última milla. Una parte importante de ella está conformada por camionetas eléctricas (más de 300), que emiten entre un 50% y 85% menos CO₂ que un vehículo convencional. Cuentan también con



camiones de larga distancia, y contratos comerciales para mover paquetes por carga aérea en los sectores más aislados del país.

Así describe Jorge Nazarala el engranaje operacional y logístico que da vida a la compañía y que se ha transformado en uno de los pilares del éxito. En este sentido, el ejecutivo reconoce que no hay secretos en la logística de MELI, no existen grandes implementaciones robóticas o automática, ya que -asegura- la real base está “en lograr, a través de la innovación, la mayor eficiencia” y en esta lógica cambiar operaciones, modificar modelos o iniciar acciones disruptivas van marcando el camino.

LA OPERACIÓN QUE DA VIDA A MELI

Las cifras de la empresa, en términos operacionales, reflejan sus dimensiones y el posicionamiento de la compañía; lo que ha

sido motivo del continuo reconocimiento por parte de la industria, quienes ven en su estilo de trabajo, su capacidad de respuesta, su estrategia de marketing y comunicacional y por, sobre todo, su reconocido vínculo con el cliente, las claves para el éxito sostenido. Nazarala asegura que Mercado Libre ha crecido enormemente en términos de supply chain, avanzando siempre en eficiencia y rapidez. Para lograr eso, mantener el control operacional end to end es vital a fin de acortar los plazos y entregar una mejor experiencia al cliente.

“Tener el control operativo ayuda a tener una mejor experiencia hacia el consumidor y también entregar mayor velocidad”, comenta el ejecutivo. En términos generales este es el mundo logístico de Mercado Libre; uno donde la innovación va al ritmo del crecimiento del e-Commerce y de las demandas de los consumidores. “Hemos tenido la cintura y el dinamismo para poder ir a distintas

velocidades de acuerdo con lo que quiere el cliente. La rapidez es mirada por todos y la clave está en una cadena logística bien engrasada, tenemos procesos que están claros y somos capaces de ir monitoreando de manera correcta el día a día”.

Otro aspecto destacado es la relación de la empresa con la tecnología. “Una ventaja está en la tecnología que desarrollamos internamente, tales como WMS, TMS. Esta capacidad nos define, porque somos una empresa tecnológica que viene a solucionar un tema logístico o una necesidad de los clientes. Tenemos tecnologías que se ajustan a nuestras necesidades y a nuestros dolores”, enfatiza el gerente de Operaciones de Mercado Libre.

“Mercado Libre tiene una cultura de innovación constante y eso nos permite ir viendo que lo que se hizo bien en el pasado y lo que estamos haciendo en el presente,



Jorge Nazarala
Gerente de Operaciones
Mercado Libre

INNOVAR MÁS QUE INVERTIR

porque sabemos que no necesariamente lo bueno nos asegura el éxito en el futuro. Eso es parte del ADN de todos los que formamos parte de MELI y por eso constantemente vamos innovando en la forma de hacer las cosas”

Esta innovación ha llevado a la compañía a un puesto de liderazgo y le ha permitido ir marcando pautas y encabezar una industria en desarrollo como el canal online chileno. A este respecto, el vocero de Mercado Libre llama a diferenciar entre innovación e inversión. “Innovar es diferente a invertir. En 4 años, por ejemplo, hemos cambiado nuestra forma de pickear por lo menos 6 veces. Nuestro CD no tiene tecnología como otros centros en cuanto a robótica o automatización, pero todos nuestros procesos están marcados por la forma de repensar las operaciones para ser eficientes y veloces. Somos una compañía tremendamente dinámica y la oportunidad de innovar viene en el ADN de Meli. Equivocarse no es malo”.

La premisa expuesta por el ejecutivo está estrechamente ligada, al interior de la empresa, con la mejora continua. “Esta mentalidad dinámica llega también a nuestros operadores del centro, haciéndolos partícipes. La experiencia MELI es global e incluye analistas, ejecutivos, administrativos, puestos de liderazgo y operarios. Tratamos de que todos se sientan parte del éxito de la empresa y que estén orgullosos de ser parte de este mundo”. El reconocimiento y administración por la performance operacional de Mercado Libre es percibido por Jorge como un “orgullo” y una consecuencia de lo que han venido haciendo

“Estoy convencido que nuestro crecimiento se debe a que nuestro foco está siempre en el cliente, en término de su experiencia y demandas. Indudablemente, también el éxito se debe al capital humano, compuesto por equipos dinámicos y que se cuestionan constantemente lo que hacen. Otro factor destacado, tal como lo comentamos ante-



riormente, es la tecnología y, por último, hemos crecido por el brazo logístico.

“Estamos orgullosos del trabajo que estamos haciendo. Hemos hecho las cosas bien y también otras no tan bien y ahí está nuestro desafío de ser capaces de seguir creciendo y ganando posicionamiento. La exposición que tenemos, del punto de vista operacional, es una oportunidad que nos va dando las espaldas y respaldo para seguir creciendo”.

En esta línea, el ejecutivo apunta que el principal desafío de MELI hoy es seguir aumentando la capacidad de almacenamiento en el CD que fue pensado en el crecimiento a mediano y largo plazo. Además, “el foco está en hacer más productivo y eficiente este centro. Tenemos un CD que, en términos de “tecnología dura” no se destaca de otros centros, pero este año queremos invertir. Pensamos adquirir conveyors y sistemas de mecanización que nos hagan ser mucho más eficientes. Creemos que el desarrollo del fulfillment irá por cómo ser más eficaces desde el CD.

En esta línea de mejora constante, la empresa ha incorporado nuevas modalidades logísticas, que apuntan a una operación

más sustentable y colaborativa. Por un lado, cuentan con una iniciativa basada en el trabajo con distintas tiendas o locales de barrio, que operan como centros de envíos, recibiendo paquetes y devoluciones, y dando mayor conveniencia a los usuarios. Actualmente, Mercado Libre cuenta con más de 600 centros de envío, en 6 regiones del país. Además, cuentan con Mercado Libre Extra, una solución tecnológica que busca integrar repartidores independientes para complementar el sistema de envíos, a través de una aplicación creada por el propio equipo de IT de Mercado Libre. Así, los conductores activos pueden generar ingresos adicionales por realizar entregas de paquetes de usuarios, con su propio vehículo y con la flexibilidad de hacerlo los días que ellos prefieran.

“Este 2024 estamos apuntando a crecer y nuestro objetivo es entregar una buena experiencia, tanto a nuestros seller como a nuestros consumidores finales. Tenemos toda nuestra energía en atender mejor a los clientes y eso siempre es desafiante en el mundo e-Commerce, pero tenemos un equipo de más de mil personas que hacen que esto funcione y que seamos líderes hoy de la industria”, concluye Jorge Nazarala.

Sabemos como automatizar su operación logística...



BOREAL 4.0

Boreal Technologies Chile SpA

www.borealtech.com

robots@borealtech.com

OMNICANALIDAD A LA CHILENA: MÁS ALLÁ DE LA UNIÓN DE LO FÍSICO Y LO DIGITAL

“El cliente en el centro”. Esta frase es una de las más usadas en el mundo empresarial al momento de referirse al diseño de su operación, a sus objetivos o a su visión. Durante los últimos años, este slogan ha ido tomando fuerza, convirtiéndose en el objetivo de muchos, en la obsesión de otros y en el eje central de la estrategia operativa, derivando en la mirada omnicanal.

En el dinámico mundo empresarial actual, la omnicanalidad se ha convertido en un pilar fundamental para aquellas empresas que buscan destacarse y ofrecer experiencias excepcionales a sus clientes. Desde la integración de múltiples canales de comunicación y venta hasta la personalización de cada interacción, la omnicanalidad ofrece un vasto terreno para que las empresas marquen diferencias significativas.

Pero ¿qué tan lograda está la implementación de la omnicanalidad? ¿El cliente tiene acceso realmente a una experiencia omnicanal? ¿Cómo se ha ido desarrollando esta modalidad operacional en los distintos sectores? Estas son algunas de las interrogantes que es necesario descifrar, en tiempos en que el mundo busca avanzar más allá de la simple unión de lo físico y digital.

Existen factores claves que han ayudado a las organizaciones a avanzar en este camino: los cambios en el comportamiento del consumidor que apuntan a la constante necesidad de interactuar con las empresas a través de distintos canales de manera fluida y sin restricciones, lo que se ha transformado quizás en lo más complejo de cumplir para las empresas. Los avances tecnológicos también han sumado a esta evolución, facilitando la implementación de estrategias efectivas basadas, principalmente, en el poder de los datos.

Es importante destacar que implementar una estrategia omnicanal efectiva no es una tarea trivial. Requiere una integración fluida entre diferentes sistemas y canales, una cultura organizacional centrada en el cliente, y la capacidad de adaptarse y evolucionar constantemente en un entorno cambiante. Por lo tanto, aquellas empresas que logren dominar esta estrategia estarán mejor posicionadas para prosperar en el futuro digital.

UNA DÉCADA DE HISTORIA

Hace años que el mercado inició este camino hacia la estrategia omnicanal que ha ido transformando la cadena de valor de la indus-

tria. El nivel de penetración que ha tenido en el mercado es diverso. Grandes, medianos y pequeños actores reconocen que en la experiencia de compra del cliente está la clave del éxito de su negocio; sin embargo, no todos evolucionan con la misma velocidad en la creación de un diseño omnicanal.

“Antiguamente teníamos el canal físico como única posibilidad de venta, luego vimos el inicio de las ventas a distancia, pero cuando ya nace el e-Commerce, lo hace con fuerza como una nueva unidad de negocio, pasando de un modelo Unicanal a multicanal. Sin embargo, hoy tenemos una infinidad de canales que empuja a la omnicanalidad y es ahí donde se vuelve vital la convicción que tengan las empresas de ser parte de este mundo”, comentó Cristóbal Mardones, subgerente Omnicanalidad Guante & Gacel.

Consultado sobre el nivel de omnicanalidad en la industria chilena, Gastón Flores, Omnichannel Manager Bata Chile, fue categórico y aseguró que el nivel de desarrollo del modelo a nivel general es “bajo”, siendo más desarrollado a nivel retail. “Hoy lo vemos bien implementado en los grandes retailers, debido a los altos costos que significa, no solo desde el punto de





La omnicanalidad ha pasado de ser una tendencia emergente a una necesidad imperativa para las empresas en el panorama actual de negocios. Este enfoque integral de ofrecer una experiencia unificada al cliente a través de múltiples canales de comunicación y venta se ha vuelto fundamental para mantener la relevancia y la competitividad en un mercado cada vez más digitalizado y exigente. ¿Cuál es la real penetración de esta estrategia en el mercado chileno?

vista económico, sino también de tiempo de desarrollar proyectos que vayan en sintonía”.

Mardones coincide con ese análisis y profundiza sobre la realidad que viven las distintas empresas: “hoy los actores grandes lo hacen relativamente bien con una experiencia con pocas fricciones. Luego están las medianas empresas y creo que ahí es donde está la mayor dificultad, porque aún no se atreven a unificar sus canales y muchos siguen mirando su operación con equipos por canal; hay que pasar a una mirada única, donde el norte no es competir con el de al lado, sino avanzar como empresa en este objetivo. En tanto, las empresas más chicas y las nuevas tienen tecnologías más de vanguardia, donde todo es mucho más sencillo”.



Gastón Flores
Omnichannel Manager
Bata Chile

En tanto para Carolina Ordenes, Gerente Negocios Omnicanales Kitchen Center, “todos tratamos de parecer omnicanales”, sin embargo, “detrás hay muchas ineficiencias como área que subsidian a otras. El foco hoy está en buscar la eficiencia y focalizar en lo más valorado por los clientes, según cada negocio; pero siempre privilegiando mejorar la experiencia. El cliente es omnicanal y la industria debe estar a la altura”.

Sin embargo, los ejecutivos coincidieron en que esta implementación tiene sus dificultades que explica, en parte, el dispar desarrollo y penetración de la omnicanalidad en el mercado nacional. En esta línea, asoman desafíos como el inventario en línea, integración de sistemas y cumplir con la promesa de entrega.

Para Gastón los desafíos se resumen en: Tiempo y Costo. “Decidir integrar canales pone a prueba a todas las áreas de la empresa. No solo es un software a instalar;

por el contrario, son procesos, personas, tecnología, equipos, toda una nueva forma de operar y esto trae una carga que hay que asumir, porque no saldrá barato y no será rápido”, detalló el ejecutivo de Bata Chile.



Carolina Ordenes
Gerente Negocios
Omnicanales Kitchen Center

“Hay que dar el salto del hecho a la realidad; y eso nos obliga a ser consecuentes con la visión y misión que como compañía se quiera impulsar. La omnicanalidad está ligada a los buenos sistemas informáticos que permite concentrar la información para transformar los datos en el corazón del negocio”, añade el subgerente Omnicanalidad de Guante & Gacel.

EL PODER DE CADA CANAL

Hace unos años, distintos artículos especializados hablaban de rotundos cambios en la industria con fenómenos como el “apocalipsis del retail” o el cierre del canal offline. Sin embargo, más allá del duro golpe que generó la pandemia, el mundo físico continúa fuerte, gracias al potencial que entrega, especialmente, de cara a la relación con el cliente o consumidor.

“LA DIVERSIDAD DE CLIENTES HOY ES MUY AMPLIA. UNOS PREFIEREN TIENDA, OTROS ONLINE, OTROS BUSCAN ONLINE Y COMPRAN EN TIENDA Y AL REVÉS TAMBIÉN, COMPRAR ONLINE Y RETIRAR EN TIENDA O COMPRAN EN TIENDA CON DESPACHO A DOMICILIO, ETC. ANTE ESTA VARIEDAD HAY QUE TENER LOS DOS CANALES DESARROLLADOS Y, EN LO POSIBLE, CONECTADOS ENTRE SÍ PARA PODER ATENDER LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES HOY”

Este momento que vive el mundo físico, es para Carolina un impulso para el desarrollo de este canal, especialmente, en la variedad de posibilidades que entrega

para “hacer que la experiencia de visitar a la tienda sea complementaria”.

“El canal Offline nos aporta con el producto físico, con permitir recibir un asesoramiento en proceso de compra, una experiencia de tacto, lo que permite influir en la decisión de compra y en la inmediatez de la compra. Lo otro relevante es la devolución o cambio inmediato para cliente omnicanal. Desde la operación logística, el canal físico se ha transformado en hub logístico o un dark store según sea la necesidad o tamaño de la tienda”, detalló la ejecutiva de Kitchen Center.

Para Gastón, en tanto, el canal online aporta “datos duros” sobre órdenes de clientes, dónde compró, cuándo lo quiere, dónde lo quiere, etcétera; mientras que el canal físico “aporta la capilaridad de entrega en los puntos de venta”. Esta mixtura permite, según el ejecutivo, “una mayor eficiencia en la cadena de distribución, mejorando costos y tiempos para la empresa”.

En términos cualitativos, el desarrollo en conjunto de ambos canales y la unión de estos aporta ventajas a la empresa y los ejecutivos se refirieron a estas mejoras. Para Carolina, la mayor ventaja se da, “si están integrados ambos canales en inventarios, servicio al cliente, base de datos que les permita segmentar a sus clientes omnicanales y gestionar entregando una experiencia personalizada”.

El Omnichannel Manager de Bata Chile enfatizó que la variedad de clientes y sus distintas necesidades hace vital el desarrollo y unión de ambos canales para



Le da la bienvenida a KINGSPAN ISOESTE, somos representantes para Chile

Kingspan Isoeste, empresa líder en soluciones isotérmicas para construcción civil. Su éxito es fruto de la unión entre Isoeste, referente en construcción isotérmica en Sudamérica, y Kingspan, multinacional líder mundial en el sector.

www.caltronics.cl



responder en tiempo y forma. “La diversidad de clientes hoy es muy amplia. Unos prefieren tienda, otros online, otros buscan online y compran en tienda y al revés también, comprar online y retirar en tienda o compran en tienda con despacho a domicilio, etc. Ante esta variedad hay que tener los dos canales desarrollados y, en lo posible, conectados entre sí para poder atender las necesidades de los clientes hoy”, agregó.

Un punto para considerar es el rol de la comunicación en la omnicanalidad. Para Cristóbal Mardones, la comunicación entre las áreas de la compañía y también con el cliente es vital para el éxito de la gestión y, según el ejecutivo, “la constante rotación de profesional que hay en la industria afectarían esta situación, pues no permite operar 100% bajo el sello que la compañía quiere implementar en la relación con sus clientes. Una sola comunicación y estilo; ahí debe estar el foco. Hoy vemos, por ejemplo, que la comunicación es A en un local y B en el call Center”.

EL CAMINO CONTINUA

El e-Commerce seguirá creciendo y así lo afirmaron los entrevistados. Pero este camino futuro está marcado por necesidades claves de la industria: rentabilidad y tecnología.

“El comercio electrónico seguirá creciendo, pero debe hacerlo de manera rentable. Debemos buscar la rentabilidad e innovar de manera inteligente, dependiendo de cada negocio, con tecnología que nos permita adaptarnos a las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes”, afirmó la gerente de Negocio Omnicanales de Kitchen Center.

Este canal, según Flores, avanzará y “representará más sobre el total de venta de una compañía” y es ahí donde el desafío está en determinar cómo las empresas quieren ir implementado el constante desarrollo tecnológico que este modelo comercial tiene, día a día, y cómo también son capaces de poder integrar al proceso de compra el modelo digital”.

Y en este desarrollo constante, el tema tecnológico no está exento y eso, a su vez, representa un desafío para las empresas.

Según Carolina, una vez que el comercio electrónico funciona correctamente, el paso siguiente de las empresas sería implementar “CDP (Customer Data Platform) que me permite conocer a nuestro cliente omnicanal, obteniendo data de todas las fuentes y usando IA, que nos permita entregar experiencia personalizada, segmentar al cliente, tomar decisiones sobre estrategias de precios, productos, precios, optimización de campañas de marketing y predecir comportamientos.

En términos general, Gastón Flores recalcó que “la tecnología y software son los ingredientes que tienen que desarrollar las empresas para poder orquestar procesos que hoy son multidireccionales, la capacidad de conectar bodegas, couriers, medios de pago, procesos, etc. y poner todo ese desarrollo de cara al cliente en un proceso sólido y robusto”.

“LA TECNOLOGÍA Y SOFTWARE SON LOS INGREDIENTES QUE TIENEN QUE DESARROLLAR LAS EMPRESAS PARA PODER ORQUESTAR PROCESOS QUE HOY SON MULTIDIRECCIONALES, LA CAPACIDAD DE CONECTAR BODEGAS, COURIERS, MEDIOS DE PAGO, PROCESOS, ETC. Y PONER TODO ESE DESARROLLO DE CARA AL CLIENTE EN UN PROCESO SÓLIDO Y ROBUSTO”

Por su parte, Mardones, afirmó que “hoy todos somos empresas de tecnología que vendemos un servicio o producto. La piedra angular es tener un buen equipo y buenos partners de tecnologías que te permitan hacer de la manera más eficiente y rápida la entrega del cliente”. Asimismo, enfatizó que “la omnicanalidad no tiene que ser un cargo, debería ser la visión y misión de las compañías.

Puede haber un área de gestión omnicanalidad, pero todas las áreas deben operar sin fricción. A nivel general, las empresas siguen siendo multicanal y no omnicanalidad; pero todos avanzan para llegar allá”.

Es así como esta estrategia ha crecido y se ha posicionado con los años, gracias a las ventajas que entregan a las empresas que lo desarrollan, en cuanto a la diferenciación en los distintos mercados, a través de la personalización, coherencia, flexibilidad, innovación tecnológica y análisis de datos.

Estas estrategias no solo mejoran la experiencia del cliente, sino que también impulsan la eficiencia operativa y la competitividad en el mercado actual. La omnicanalidad ha pasado de ser una tendencia a convertirse en un imperativo para las empresas que buscan destacarse y prosperar en un entorno empresarial cada vez más exigente y digitalizado.

Es por eso por lo que el llamado es a seguir avanzando hacia una operación omnicanal, dejando atrás las fricciones que tensionan la relación con los clientes y los distancian. Las ventajas de este modelo operacional son variadas, pero todas se pueden resumir en que es la forma en que los clientes esperan que las empre-

sas actúen y es el motor que llevará a las compañías al éxito. Lamentablemente, el tiempo para tomar decisiones y avanzar en este camino se está terminando para las empresas y los consumidores saben a quién elegir al momento de comprar y relacionarse con las distintas marcas, por lo tanto, es el momento de apretar el acelerador y comenzar a vivir las ventajas y desafíos de una real unión del mundo físico y digital. ■



+20 años integrando soluciones tecnológicas para hacer más **eficiente y segura** la cadena de suministros



Mejora la gestión de tu operación



*Estadísticas promedios en base al comportamiento de distintas flotas

CONTÁCTANOS Y TE ENTREGAMOS UNA SOLUCIÓN

www.gpschile.com

56 2 2940 4911

clientes@gpschile.com



SCAN QR E INGRESA A
AVANZAPARK.CL

AVANZA PARK COQUIMBO: LA FÓRMULA QUE BUSCA FORTALECER LA ECONOMÍA LOCAL E IMPULSAR EL DESARROLLO REGIONAL

EN EL CORAZÓN DEL NORTE CHICO DE CHILE, EL HOLDING GRUPO CAMPOS SE HA TRANSFORMADO EN UN PARTNER ESTRATÉGICO QUE APOYA A EMPRENDEDORES DE COQUIMBO, LA SERENA Y SUS ALREDEDORES QUE BUSCAN IMPULSAR SUS NEGOCIOS SIN LA NECESIDAD DE TRASLADARSE A SANTIAGO. ADEMÁS, SU ESTRATÉGICO EMPLAZAMIENTO CONVIERTE A ESTE PROYECTO EN UN ESPACIO ÓPTIMO PARA EL CRECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL EN LA ZONA.

Una de las necesidades más urgentes que presentan los emprendedores de regiones, es la falta de herramientas modernas para expandirse en sus propias ciudades. En este contexto, desde Grupo Campos buscan apoyar el crecimiento regional mediante el fomento de desarrollos inmobiliarios con condominios de bodegas flex y centros logísticos Clase A; siendo Avanza Park Coquimbo una de estas opciones.

El proyecto se ubica en el sector de Pan de Azúcar, en la Ruta 43 que conecta Coquimbo con Ovalle, a 65 kilómetros de Ovalle, nació como una respuesta para cubrir las necesidades logísticas de una zona que está en pleno desarrollo y que ya se está transformando en un atractivo polo industrial por su cercanía con ciudades de toda la región, sobre todo en aquellas ubicadas en las provincias de Elqui, Limarí y Choapa. Con una superficie de casi 68 mil m², el proyecto completo de Avanza Park Coquimbo se desarrollará en varias eta-

pas. Por una parte, en este 2024 se inició la construcción un sector de 10 mil m² en formato bodegas flex y, para el segundo semestre, se ejecutarán las obras para una nave logística Clase A de cerca de 40 mil m².

AMPLIAS VENTAJAS COMPARATIVAS

Entre las ventajas comparativas de este proyecto, además de su excelente ubicación, se encuentra la flexibilidad para adaptarse a distintos rubros industriales, entre los que se encuentran el retail y e-commerce, el sector logístico, el área farmacéutica, los proveedores del sector minero, entre muchas otras áreas.

Desde Grupo Campos, Nicolás Chelebifski, Gerente de Ventas de Avanza Park, agrega algunas características positivas del inmueble: "la excelente ubicación de este proyecto, inmediato en la Ruta 43,

permite conectar las tres ciudades más importantes de la Región: La Serena, Coquimbo y Ovalle en menos de una hora. Esto se transforma en una muy atractiva característica para industrias que apuntan al cliente final con necesidades de última milla -lo que conocemos como B2C- pero también a otros sectores productivos del tipo B2B, sobre todo a aquellas que atienden a otras empresas de la región. En todos esos casos se puede responder de manera satisfactoria, ya sea en el mismo día o bien, en tiempos reducidos".

IMPULSO EN LA ECONOMÍA REGIONAL

Por otra parte, Avanza Park Coquimbo también se convierte en un espacio para apoyar a los emprendedores que buscan crecer en esta región, sin tener que depender de Santiago.

"Hay rubros que pueden encontrarse con problemas logísticos difíciles de solucionar como, por ejemplo, mantener cadenas de frío. Contar con bodegas o centros de distribución más cerca del cliente final resuelve este ítem. Hoy ofrecemos las condiciones para impulsar la distribución de productos que requieren mantener estas cadenas, como ocurre en el rubro de alimentos congelados y medicamentos. Tanto estas industrias como muchas otras encontrarán en nosotros un partner estratégico para seguir creciendo", agregó el vocero de la compañía.

MINERÍA COMO UNA OPCIÓN

Un sector productivo que se destaca en Región de Coquimbo es la minería. Debido a la ubicación geográfica de los yacimientos, las operaciones requieren de un despliegue de varias industrias proveedoras que no necesariamente son mineras, pero de igual modo les prestan servicios.

Y es ahí donde el centro logístico de Avanza Park Coquimbo aparece como una opción para impulsar también este sector. "La industria de la minería genera necesi-



dades logísticas que debe cubrir mediante proveedores de diversa índole. De esta manera, se levantan requerimientos que van desde la alimentación, sector automotor y maquinaria, proveedores de repuestos u otros independientes que necesitarán también de centros de distribución que destaquen por su eficiencia”, agregó Nicolás Chelebifski de Avanza Park.

UN APOYO PARA LA ACTIVIDAD PORTUARIA

Tanto por su historia, como por sus condiciones geográficas, esta región se ha visto fuertemente impulsada por la actividad portuaria. De hecho, según cifras del Servicio Nacional de Aduanas, durante 2023 el movimiento de carga marítima en los puertos de Coquimbo, destinadas o provenientes del comercio exterior, alcanzó cerca de 3,7 millones de toneladas. Esto representó un movimiento superior en 8% respecto al año anterior, cuando se contabilizaron

Nicolás Chelebifski
Gerente de Ventas
Avanza Park



cerca de 3,4 millones de toneladas. Estas cifras, que posicionan a los puertos de la región como uno de los seis más productivos del país, también genera oportunidades para quienes buscan explorar en la industria logística y de distribución para productos que se encuentran desconsolidados, una vez bajan de los contenedores que ingresan al país.

Considerando que estos productos requieren de servicios de distribución y logística, Avanza Park Coquimbo aparece como una respuesta eficiente para la gestión de estos bienes y mercaderías. “En materia de importación, una rápida gestión de los productos es en un plus para cualquier industria.

En ese sentido, este centro logístico busca transformarse en una solución para esas necesidades gracias a su ubicación estratégica, con un eficiente acceso a carreteras que conecta con las principales ciudades de la región y todo en distancias muy cortas”, añade el vocero.

SEGURIDAD, FLEXIBILIDAD Y EXPERIENCIA

Pero más allá de las posibilidades que ofrece Avanza Park Coquimbo, ¿con qué elementos diferenciadores se encontrarán sus clientes? Desde la compañía destacan al menos tres conceptos: seguridad, flexibilidad y experiencia.

Avanza Park destaca por ofrecer sistemas de seguridad con tecnología de punta que, combinados por una rigurosa administración, generan condiciones para resguardar los productos de las bodegas, resaltando la confiabilidad de este servicio. Respecto a la flexibilidad, la empresa ofrece alternativas de superficies según las necesidades propias de los clientes, generando así condiciones para la inclusión de nuevas tecnologías o bien, fórmulas más eficientes para el bodegaje y distribución de productos.

Sobre la experiencia, destacan los 50 años que tiene la compañía en el mercado europeo, que incluye cerca de una década de operaciones en Chile, además de proyecciones para crecer en Latinoamérica. ■



SCAN QR E INGRESA A
EVOLOG.CL

EVOLOG: TRANSFORMANDO LA LOGÍSTICA CON SEGURIDAD, PRODUCTIVIDAD Y SUSTENTABILIDAD

En el corazón de cada empresa exitosa, hay una logística que funciona como un reloj: eficiente, segura y productiva. EVOLOG, con innovación y una visión aguda del futuro, quiere estar a la vanguardia de la industria logística, transformando cada desafío en una oportunidad.

2023 no fue un año cualquiera para EVOLOG; fue un periodo de triunfos significativos que consolidaron su presencia en el mercado nacional, configurando un hito en su historia.

Los importantes logros han servido como un potente catalizador para la empresa, llenándola de un optimismo y un entusiasmo contagioso. Con la mirada puesta en el futuro, EVOLOG está más preparada que nunca para liderar la vanguardia de la industria logística, ofreciendo soluciones innovadoras en sistemas de almacenamiento, consultoría especializada y soluciones integrales en seguridad y segregación como son los productos Boplan. Este impulso no es solo un paso adelante; es un salto hacia una era de innovación y liderazgo en el sector.

Hoy el foco de la compañía está en los proyectos de diseño e implementación de todo tipo de sistemas de almacenaje para pallet y picking (bajo la norma NCH 2369-2003) y en la instalación de barreras impacto resistentes como solución definitiva para proteger y segregarse eficientemente a co-

laboradores y activos en los almacenes o plantas productivas, en los mercados de Chile, Perú y Ecuador.

Desde 2021, EVOLOG ha experimentado un crecimiento sostenido, fruto de una estrategia meticulosamente planificada. El 2023 fue prueba de ello, llevando a cabo proyectos emblemáticos, destacando la implementación de más de 35 mil posiciones para pallets y picking de una importante marca de retail deportivo y la implementación de barreras impacto resistentes Boplan en proyectos de minería y energías renovables.

Jorge Leiva
Gerente General
Evolog



“Cada paso va en función de cumplir nuestro objetivo que es acompañar a nuestros clientes en el desarrollo y éxito de sus proyectos. La evolución de nuestra línea de barreras Boplan ejemplifica esta estrategia, poniendo el foco en la seguridad y sustentabilidad como pilares fundamentales de nuestro compromiso con el bienestar y progreso de nuestros clientes”, compartió Jorge Leiva Carvalho, Gerente General de EVOLOG. Con este objetivo en mente, el ejecutivo subrayó la

aspiración de la compañía de consolidarse como el proveedor líder y más competente dentro de los mercados en los que opera.

EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO

La magnitud e importancia de este tipo de proyectos obliga a las empresas a contar con diseños bien pensados, que den vida a la operación, considerando las dimensiones de la compañía, sus proyecciones de crecimiento y el nivel de eficiencia y productividad que buscan, entre otros aspectos.

La trascendencia de estos proyectos, desde la perspectiva comercial y operacional, es indiscutible y es aquí donde nuestro papel como ejecutores y consultores estratégicos cobra una importancia fundamental. Por esta razón, volcamos toda nuestra experiencia y conocimiento al servicio de las necesidades actuales del mercado”, declaró Leiva.

En el núcleo de la colaboración entre EVOLOG y sus clientes, la comunicación efectiva es uno de los pilares fundamentales y así lo comentó el Gerente General, quien asegura que: “Confiamos plenamente en que, al iniciar proyectos con nuestros clientes, ellos se sienten seguros y respaldados, sabiendo que nuestras soluciones y equipos están perfectamente alineados para cumplir con sus expectativas, asegurando una ejecución fluida y sin obstáculos. Esta sinergia es la piedra angular de nuestro éxito sostenido mercado logístico”.

Profundizando en este enfoque, Jorge destacó la importancia del cumplimiento y la calidad de los productos y servicios como elementos que los distinguen en el sector. “En un entorno donde la eficiencia es no solo deseada, sino exigida, donde la magnitud de los proyectos implica una inversión significativa, la elección del socio adecuado se vuelve crucial. Priorizamos la precisión en la definición de las necesidades de nuestros clientes y ofrecemos asesoramiento experto para dimensionar

adecuadamente los proyectos, garantizando que las estimaciones presupuestarias sean precisas y realistas. Este enfoque estratégico asegura no solo el éxito de los proyectos, sino también una relación de confianza y satisfacción a largo plazo con nuestros clientes."

SEGURIDAD Y SUSTENTABILIDAD: NUEVOS REQUISITOS DE LA LOGÍSTICA

La industria en general celebra que, hoy por hoy, la sustentabilidad dejó de ser sólo una declaración de principios y pasó a ser un impulsor de cambios y acción. La logística, en sus distintos eslabones y procesos, no ha estado ajena a esta revolución y hoy valora y avanza para hacer que las operaciones tengan una mirada de futuro y responsabilidad.

Entendiendo este nuevo escenario, EVOLOG se ha enfocado en ofrecer soluciones duraderas con materiales certificados y ecológicos que vayan en sintonía con las

necesidades de la industria. Así, las barreras impacto resistentes Boplan se han transformado en un producto tremendamente valorado, pues su función como protección y seguridad de activos cobra valor, ya que ayudan a la durabilidad de las estructuras e instalaciones.

"La apreciación de la sustentabilidad en nuestras operaciones marca un cambio paradigmático en la industria logística, considerando los productos ecoeficientes no solo como una opción, sino como una inversión estratégica clave para el futuro del sector. Nuestras barreras, diseñadas bajo este principio, no solo optimizan los costos al reducir de manera significativa la necesidad de reparaciones en las infraestructuras, sino que también establecen nuevos estándares de seguridad, protegiendo tanto los activos materiales como, y más importante aún, a nuestro valioso capital humano", explicó Leiva.

Así, desde EVOLOG entienden que el factor seguridad operacional es hoy central, pues está estrechamente relacionado con la productividad. "Disminuir la accidenta-

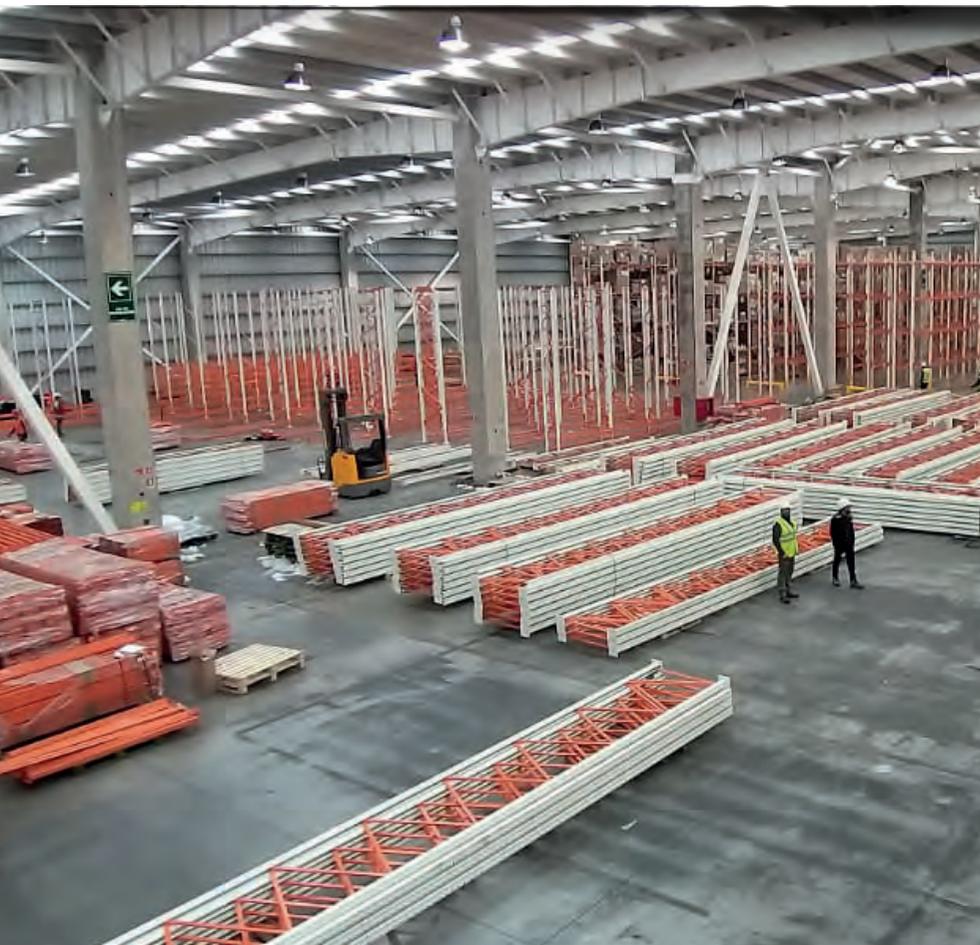
bilidad es clave para mejorar la productividad de los CD y cualquier tipo de operación, ayudando a disminuir el riesgo", agregó.

EN LA SENDA DEL CRECIMIENTO

Seguros de ir avanzando en el camino correcto, EVOLOG se proyecta con optimismo en lo que será este 2024, cuyo foco está en la expansión del portafolio de soluciones y en consolidarse en el mercado.

La empresa ha sido testigo de los cambios y ha ido sumando nuevas acciones como la modalidad Rental y abriéndose además a otros mercados como el minero y energía

"Vemos en el Rental una oportunidad ágil y flexible para llegar a nuevos mercados. Esta opción permite a las empresas acceder a soluciones de almacenamiento y seguridad de alta calidad con una inversión inicial reducida, optimizando así sus recursos financieros", explicó el gerente general. ■





JOAQUÍN WALKER
CEO DE TESTIA

CONFIANZA EN LA RUTA: EL USO DE DATOS COMO BASE DE LAS RELACIONES COMERCIALES.

EN EL COMPLEJO ECOSISTEMA DE LA LOGÍSTICA, DONDE LA CERTEZA DE CUMPLIMIENTO SE VUELVE TAN VALIOSA COMO LA CARGA QUE TRANSPORTAMOS, LA INFORMACIÓN EMERGE NO SOLO COMO UNA HERRAMIENTA, SINO COMO LA BASE DE NUESTRAS DECISIONES MÁS CRÍTICAS. A LO LARGO DE LOS AÑOS, HEMOS SIDO TESTIGOS DE CÓMO LA CAPTURA Y EL MANEJO DE DATOS SE HAN CONVERTIDO EN EL NÚCLEO DE INNOVACIONES DISRUPTIVAS Y DE DECISIONES ESTRATÉGICAS QUE DEFINEN EL FUTURO DE INDUSTRIAS ENTERAS.

Esta transformación es especialmente palpable en el sector del transporte, donde tanto la eficiencia operativa como la seguridad de las cadenas de suministro está condicionada por la capacidad de garantizar la transparencia de la información de las entidades y personas con las que trabajamos. La capacidad para conocer y verificar la información de proveedores, clientes, vehículos y personas en tiempo real, conectándonos a fuentes confiables y diversificadas, nos otorga una ventaja competitiva insustituible: la confianza.

La confianza es la base sobre la cual construimos estrategias resilientes y tomamos decisiones proactivas, anticipando desafíos y preparándonos para aprovechar oportunidades emergentes.

Es la confianza en los datos lo que nos permite enfrentar la incertidumbre y los complejos desafíos de la cadena de suministros global con una precisión y seguridad que antes eran inimaginables. Sin embargo, actualmente, el aumento de la inseguridad, los robos, fraudes y el clima generalizado de miedo en la industria del transporte, subrayan la importancia de profundizar nuestra diligencia. Estos tiempos complicados requieren que reforcemos la confianza no solo en nuestros sistemas de datos, sino también en la capacidad de estos para ayudarnos a identificar y mitigar riesgos eficazmente.

Dado el contexto de la logística, donde tercerizar los servicios suele ser el enfoque más eficiente

para operar, resulta esencial profundizar en el conocimiento de nuestros partners. Establecer relaciones sólidas y significativas con proveedores, clientes y equipos internos es vital para garantizar la promesa de cumplimiento.

Es aquí donde la gestión de la información adquiere un rol central: trasciende de la mera recopilación de datos para ponerle rostro a cada actor involucrado, ofreciendo una base sólida para nuestras decisiones y acciones. El esfuerzo por conectar y analizar la información existente fomenta la construcción de relaciones basadas en un entendimiento mutuo y la confianza, persiguiendo siempre un bien común.

La integración y análisis profundo de datos, que inicia con la selección meticulosa de nuestros partners, se extiende a cada elemento de nuestro proceso logístico, revelando la necesidad conectar las distintas fuentes de información. La sinergia entre herramientas, aplicaciones y sistemas no solo facilita la incorporación de nuevos socios o el seguimiento detallado de cada relación, sino que también optimiza la entrega de resultados. Este enfoque integral asegura que la información no solo circule libremente a través de nuestra organización, sino que se conecte y enriquezca para mapear la realidad y reforzar nuestra eficacia operativa.

Mirando hacia el futuro, es claro que la evolución del manejo de datos continuará transformando el transporte y la logística de maneras que apenas comenzamos a comprender. La integración de tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial y el aprendizaje automático, profundizará aún más nuestra dependencia de datos precisos y significativos. Guiar nuestro enfoque hacia la innovación tecnológica nos prepara para enfrentar desafíos futuros con una mayor claridad, asegurando que nuestras decisiones operativas se basen en la comprensión más profunda y actualizada del entorno logístico.

El énfasis en el enfoque tecnológico, lejos de minimizar el factor humano, nos proporciona herramientas más precisas para comprender y gestionar las complejas redes que forman parte de nuestra industria. A través de datos confiables y significativos, podemos forjar relaciones más sólidas con proveedores, clientes y colaboradores y de esta forma, anticipar desafíos e impulsar la industria logística en forma innovadora, adaptativa y segura.

ARRIMAQ DESCUBRE **SENS+**

NUESTRO SISTEMA DE ASISTENCIA AL OPERADOR CON DETECCIÓN DE PEATONES Y OBJETOS

DETECTA PEATONES
DISTINGUIÉNDOLOS
DE LOS OBSTÁCULOS



LA PRIORIDAD ES LA SEGURIDAD DE
LAS PERSONAS Y CONSIDERA SU
INFLUENCIA EN LA EFICIENCIA
Y LA PRODUCTIVIDAD.

DETECTA OBSTÁCULOS
NO ESPECIFICADOS



UTILIZABLE EN LUGARES DE TRABAJO
EN LOS QUE LOS PEATONES
ENTRAN Y SALEN
SIN AVISAR.

3 NIVELES
DE NOTIFICACIÓN

LAS NOTIFICACIONES USAN 3 NIVELES
DE SONIDOS Y LUCES DE ACUERDO
A LA DISTANCIA CON
LOS OBSTÁCULOS.

AMPLIO RANGO
DE DETECCIÓN

ÁNGULO DE
DETECCIÓN: **130°**

DISTANCIA
DE DETECCIÓN
APROXIMADA: **10m**

EL RANGO DE DETECCIÓN PUEDE SER
AJUSTADO DE ACUERDO
AL AMBIENTE DE TRABAJO.

LA VELOCIDAD Y EL ARRANQUE
DEL EQUIPO ESTÁN CONTROLADOS
DE ACUERDO A LA DETECCIÓN DEL OBJETIVO,
LA VELOCIDAD Y EL ÁNGULO DE GIRO



LAS NOTIFICACIONES USAN 3 NIVELES
DE SONIDOS Y LUCES DE ACUERDO
A LA DISTANCIA CON
LOS OBSTÁCULOS.

EL RANGO DE NOTIFICACIÓN
SE AJUSTA AUTOMÁTICAMENTE
DE ACUERDO A LA DETECCIÓN DEL OBJETIVO,
LA VELOCIDAD Y EL ÁNGULO DE LA DIRECCIÓN



LAS NOTIFICACIONES INNECESARIAS
PUEDEN SER MINIMIZADAS.

15
TOYOTA

**GABRIELA HERRA**

ESPECIALISTA EN COMPLIANCE Y CO FOUNDER SNAP COMPLIANCE

SUSTENTABILIDAD: EL COMPLIANCE COMO PILAR FUNDAMENTAL. EN UN MUNDO CADA VEZ MÁS INTERCONECTADO, DONDE LOS DESAFÍOS SOCIALES, ECONÓMICOS Y AMBIENTALES SE ENTRELAZAN, LA SUSTENTABILIDAD SE HA CONVERTIDO EN UN IMPERATIVO.

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, impulsada por la ONU a través de los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**, nos ofrece una hoja de ruta para construir un futuro más justo, equitativo y próspero para todos; con el fin de implementar globalmente los desafíos sociales, económicos y ambientales establecidos por Naciones Unidas, estos objetivos son adoptados por todos los Estados Miembros de la ONU en 2015 como parte de la agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.

En este contexto, el **compliance** emerge como un **pilar fundamental** para alcanzar la sustentabilidad. Más allá de una simple obligación legal, el compliance se configura como una **herramienta estratégica** que permite a las empresas, organizaciones e incluso individuos.

El compliance no es solo un asunto de grandes empresas. Todos tenemos un rol que jugar en la construcción de un futuro sostenible, aquí mencionamos 3 aspectos importantes para promover la adopción de Compliance en las grandes empresas de cara a los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030 (ODS 2030):

Reducir las desigualdades: Al garantizar el cumplimiento de las normas y regulaciones, se crea un entorno de competencia justa donde las grandes empresas no se aprovechan de su posición para obtener beneficios sobre las más pequeñas. (Objetivo 10 de los ODS) - **Promover la paz, la justicia e instituciones sólidas:** El compliance ayuda a prevenir la corrupción, el lavado de activos y otros delitos que socavan la confianza en las instituciones y generan inestabilidad social. (Objetivo 16 de los ODS) - **Forjar alianzas para lograr los objetivos:** La colaboración entre empresas, organizaciones y gobiernos es fundamental para alcanzar la sustentabilidad. El compliance facilita la creación de relaciones de confianza y cooperación. (Objetivo 17 de los ODS).

Estos tres objetivos tienen como propósito la “Reducción de las Desigualdades”, “Paz, Justicia e Instituciones sólidas” y “Alianzas para lograr los objeti-

vos”, los que están directamente relacionados con el compliance; y que promueven específicamente la transparencia, a través de la lucha contra el lavado de activos y corrupción. Asimismo, se enfocan en la identificación de posibles prácticas ilícitas, mitigación de riesgos o impactos negativos en el medio ambiente y la sociedad; lo que se conecta directamente con las estrategias comerciales de las empresas y organizaciones que son actores importantes en la búsqueda de desarrollo.

Es aquí, donde el compliance se transforma en un pilar fundamental a la hora de garantizar el cumplimiento legal que fomente un entorno de justicia y paz; al ser capaz de optimizar y automatizar los procedimientos de monitoreo de los sistemas, gestionar riesgos operativos o verificar listas de sanciones a nivel nacional e internacional.

En la actualidad, las herramientas tecnológicas disponibles ofrecen múltiples posibilidades y se han vuelto un aliado clave para hacer más sencilla la supervisión por parte de las autoridades, así como también para contar con trazabilidad, seguridad y transparencia en las operaciones.

La reducción de la desigualdad se cimenta en el comportamiento ético de las empresas, donde las compañías grandes y pequeñas deben cumplir con las mismas regulaciones para evitar que las más poderosas tomen ventaja de su posición y obtengan beneficios sobre las emergentes.

Cuando las empresas cumplen con las regulaciones establecidas, se construye una reputación fundamentada en la confianza de su entorno, en su actuar ético y en el respaldo de sus colaboradores, fiscalizadores, clientes y de la sociedad en general. En un mundo global, que avanza a pasos agigantados y que busca un desarrollo justo y equitativo para todos, es esencial estar informado sobre las leyes y regulaciones de cada país. Esto permite evitar malas prácticas que puedan fomentar los delitos o propiciar la desigualdad e injusticias.

Por lo anterior, es primordial disponer de herramientas que sean un canal de ayuda y asesoramiento efectivo para las instituciones que trabajan en beneficio del desarrollo a nivel global. Con el trabajo colaborativo, donde cada empresa y sus colaboradores aporten desde su área de especialización, se logrará alcanzar los objetivos establecidos por la ONU para promover un desarrollo sostenible en todo el mundo, equilibrando las necesidades económicas, sociales y ambientales para las generaciones presentes y futuras.

SOLUCIONES DE INGENIERÍA **WORD-CLASS**

Diseños de ingeniería a medida
Análisis y optimización de procesos
eFulfillment

Gestión de inventarios

Gestión de proveedores

Value Added Services/ Co-Packing

Logística Reversa

Transporte

Distribución

Cross Docking

Última Milla

WMS, TMS, EDI, BI/BO

Programa de robótica y automatización

Equipos de implementación dedicados



LET'S BUILD OUR ID-LOGISTICS TOGETHER

www.id-logistics.com/cl - contacto@id-logistics.cl



CÉSAR ROBLEDO O'RYAN

ABOGADO, MÁSTER EN COMPLIANCE POR LA UNIVERSIDAD DE CASTILLA-LA MANCHA (UCLM).

COMPLIANCE EN EL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL: DESAFÍOS TRAS LA PROMULGACIÓN DE LA LEY DE DELITOS ECONÓMICOS.

LAS EMPRESAS DEDICADAS AL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL ENFRENTAN ACTUALMENTE DIVERSOS DESAFÍOS EN EL MARCO DE SU ACTIVIDAD. UNO DE ELLOS CONSISTE EN CUMPLIR CON EL NUEVO ESTÁNDAR NORMATIVO IMPUESTO POR LA LEY DE DELITOS ECONÓMICOS A NIVEL DE RESPONSABILIDAD PENAL CORPORATIVA, EL CUAL EXIGE A LAS EMPRESAS QUE ADECUEN SUS CONTROLES INTERNOS PARA MITIGAR LOS RIESGOS LEGALES A LOS CUALES SE ENCUENTRAN EXPUESTAS.

¿EN QUÉ CONSISTE LA RESPONSABILIDAD PENAL DE LA EMPRESA?

En Chile, toda empresa se encuentra sujeta a un régimen de responsabilidad penal desde el año 2009. En el evento de que un miembro de la organización cometa un delito y que ésta no haya implementado mecanismos de control interno para prevenir y detectar la infracción, la empresa será penalmente responsable.

Cabe destacar que la promulgación de la nueva Ley de Delitos Económicos (agosto, 2023) introdujo importantes modificaciones a este régimen de responsabilidad, las cuales comenzarán a regir desde el 1 de septiembre del año en curso y entre ellas destacan las siguientes: la empresa ahora puede ser penalmente responsable por más de 200 delitos (tales como: delitos aduaneros, contra la propiedad intelectual, societarios, ambientales, laborales, etc.); nuevos sujetos pueden originar responsabilidad penal para la empresa; y el catálogo de penas aplicables a la empresa ha sido modificado.

¿A QUÉ RIESGOS PENALES SE ENFRENTAN ACTUALMENTE LAS EMPRESAS DEL RUBRO?

Sin perjuicio de que los riesgos son variados y dependerán de las particularidades de cada empresa (por ejemplo: operaciones y procesos que realiza, modelo de negocio corporativo, etc.), entre los principales riesgos penales del ecosistema se encuentran: ilícitos en el contacto con funcionarios públicos en la importación o exportación de mer-

caderías, tales como: delito de cohecho a funcionario público nacional o extranjero; delitos en la importación o exportación de la carga, tales como: introducir al país productos cuyas marcas sean falsificadas, contrabando, importación o exportación de elementos prohibidos por la Ley de Control de Armas, transporte de drogas, etc.; y ilícitos en la contratación y contacto con proveedores de la empresa, tales como: delito de corrupción entre particulares.

¿CÓMO PREVENIR O MITIGAR LOS RIESGOS PENALES A LOS CUALES SE EXPONE LA EMPRESA?

Para prevenir la ocurrencia de contingencias en la materia y, de este modo, resguardar legal y reputacionalmente a la empresa, toda organización debe implementar un Modelo de Prevención de Delitos que sea efectivo, adecuado a la estructura corporativa y conocido por todos los miembros de la empresa.

Para elaborar un Modelo de Prevención que cumpla con estas características es necesario realizar un análisis de riesgos legales, a fin de identificar y evaluar las eventuales contingencias penales previsibles y, de este modo, poder implementar controles internos apropiados, tales como: normativa (reglamentos, código de ética, políticas, etc.); formación y capacitación de los colaboradores; canales de denuncia/consulta; debida diligencia con terceros, entre otros.

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DE IMPLEMENTAR UN MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS EN LA EMPRESA?

Los beneficios de un Modelo de Prevención se pueden analizar desde diferentes perspectivas, entre las cuales destacan: Perspectiva legal: un Modelo de Prevención, efectivamente implementado y que cumple con los requisitos establecidos en la Ley, exime de responsabilidad penal a la empresa cuando uno de sus miembros comete un delito; Perspectiva organizacional: permite a la empresa dotarse de controles de prevención, detección y reacción ante delitos y otras infracciones.

Además, contribuye a fortalecer una cultura de integridad corporativa basada en la ética; y Perspectiva de mercado: el Modelo de Prevención valida a la empresa como un agente seguro para establecer relaciones de negocio y representa una ventaja competitiva, lo cual deviene en un incremento en la reputación y valor de la empresa.

ARRIENDO DE BODEGAS INDUSTRIALES



POTENCIAMOS
LA LOGÍSTICA
DE SU EMPRESA



+225.000 m² | 8 CENTROS DE ALMACENAJE

Lampa • Maipú • Renca • Pudahuel • San Bernardo

+15
AÑOS

CERTIFICACIONES



www.centralodegas.cl



+562 2608 2800



contacto@centralbodegas.cl



SCAN QR E INGRESA A
INTERSYSTEMS.CL

CCU GANA EN PRODUCTIVIDAD Y EFICIENCIA CON LA DENSIFICACION DE LOS RACKS DE INTERSYSTEMS

Contar con un centro de distribución capaz de responder al crecimiento de la compañía y fortalecer un modelo operacional eficiente fueron las motivaciones de CCU al proyectar lo que sería el CD de Renca. Con las estructuras de Intersystems – Aguia Sistemas, la empresa hoy cuenta con capacidad para 35 mil posiciones de pallets, en rack selectivo, push back y dinámico con 7 niveles de altura.

Respaldar el crecimiento de la compañía y ganar rentabilidad y eficiencia fue el principal motivo para que CCU iniciara uno de sus proyectos más emblemáticos: el Centro de Distribución de Renca. El recinto alberga hoy la planta productiva y el CD de la empresa, enfocado principalmente en abastecer al canal moderno (supermercado) de la Región Metropolitana.

“Al momento de armar esta estructura se pensó en un Centro de Distribución para el canal moderno, el cual tiene una forma especial de gestión, marcado, por ejemplo, por el inventario, su vida útil, las normas de entregas, los horarios, etc. Así nació este megaproyecto: planta nueva y moderno CD”, comentó José Francisco Arellano, subgerente de Logística de CCU

Hoy la compañía llega a un peak de movimiento de 200 mil cajas diarias de entrega a los supermercados con un almacén que tiene un 25% de su capacidad 100% automatizada con grúas trilaterales. Es un CD con 35 mil posiciones, lo que lo hace fundamental para la operación logística de la compañía. Los números del CD reflejan, en parte, la importancia que tiene para el éxito de la compañía. La producti-

vidad, la rentabilidad y la eficiencia están siempre en la mira de las mejoras que realiza CCU, donde la estructura del Centro cobra una importancia vital.

“Nuestro Centro cuenta con 7 niveles de altura, llegando a 13,50 metros de alto el último pallet y con pasillos angostos. En un almacén con una tremenda densidad, logrando 2.2 pallet por m², lo que casi duplica el promedio nacional”, afirmó José Francisco.

ESTRUCTURA: COMPONENTE CLAVE DE LA EFICIENCIA

La eficiencia en la logística es quizás el fin último de toda compañía. Los proyectos, los diseños operacionales, la gestión, las tecnologías y los equipos son herramientas que dan vida a la operación. Sin embargo, en CCU están convencidos de que la estructura también es clave para la eficiencia y es por eso por lo que cada uno de los proyectos de desarrollo estructural son realizados con partner capaces de responder a las características y deman-

das de una compañía de las dimensiones y cualidades de CCU.

“Hemos ganado eficiencia a través de nuestra estructura, por ejemplo, hoy tenemos más concentrado nuestro inventario, lo que nos permite ir mejorando nuestro nivel de servicio y optimizando además muchos otros detalles gracias a la capacidad de entrega que tenemos desde un punto determinado; y en este sentido Intersystems ha sido fundamental en este camino”, comentó Arellano.

El ejecutivo ahondó en la relación con la empresa de soluciones de almacenamiento, destacando la cercanía, el conocimiento y el compromiso del equipo de Intersystems con el éxito del proyecto.

“Intersystems estuvo siempre dispuesto a conversar y entender que nuestro foco estaba en el nivel de servicio y en la capacidad de entrega. Desde mi experiencia, siempre fue cómodo trabajar con ellos, porque entienden cuál es la dinámica de nuestro negocio, donde trabajamos 24/7 y entregamos todos los días cerca de 200 camiones. Estuvieron conscientes que nuestra operación no para y que toda modificación o cambio se debería realizar con la operación andando y, por tanto, con altos niveles de seguridad que estén en línea con los estándares de CCU”, enfatizó el subgerente de logística.

INTERSYSTEMS: CONOCIMIENTO Y CERCANÍA AL SERVICIO DEL PROYECTO

Para muchos los racks son vistos como una estructura más y que en reiteradas ocasiones son opacados por las luces de las nuevas tecnologías; sin embargo, estas estructuras son la piedra angular de un diseño operacional exitoso y en CCU así lo entendieron. “Todo el proyecto iba más allá que un desafío estructural, sino que es un desafío operacional que desde Intersystems entendieron perfectamente, cumpliendo así con los requerimientos

que solicitamos, tales como la flexibilidad, la seguridad y la velocidad”, detalló el ejecutivo.

Así, José Francisco destacó además el conocimiento que tienen del mercado y de las distintas alternativas existentes; lo que ponen a disposición de cada cliente al momento de pensar e implementar cada proyecto.

“Entre CCU e InterSystems implementamos, por ejemplo, los pasillos angostos, una alta densidad de carga y la gran altura de las estructuras de almacenaje, y en estos requerimientos ellos aportaron para hacer más eficiente nuestra operación. Es valioso saber que están comprometidos con la mejora del proyecto con su conocimiento”, añadió Arellano.

Así, tras la implementación estructural y la puesta en marcha de la operación, el Centro de Distribución Renca de CCU es

el único que entrega 200 mil cajas en un peak, porque tiene más allá de la capacidad operativa,, una estructura diseñada para eso, de manera que logra concentrar, por ejemplo, más de 35 mil pallet, gracias a la densidad que te entregan estos rack, lo que a su vez les permite trabajar con 60 grueros con un alto nivel de productividad, alcanzando casi dos veces mayor productividad que otro centro.

En estos tiempos, donde la automatización de los procesos toma fuerza en la industria nacional y global, un paso fundamental para avanzar en este sentido es contar con la estructura adecuada.

“Lo estructural está antes de lo tecnológico, ya que las empresas no podemos parar la máquina y modificar algo estructural; pero sí podemos ir ajustando los sistemas, siempre que la estructura aguante y esté diseñada para eso”, enfatizó el ejecutivo. En términos personales, el subgerente de

Logística de CCU valoró el apoyo de InterSystems durante el proyecto y, por eso, reconoce que han evaluado contar con su apoyo para equipar otras bodegas, considerando que “el estándar que nos entregan ellos cumple con lo que nosotros necesitamos e incluso van un poco más allá y eso se agradece”.

“Siempre uno busca acciones para ir mejorando y InterSystems siempre ha sido un apoyo, pues nos han entregado alternativas para hacerlo mejor con lo que tenemos y, en nuestro caso, tenemos la capacidad y soporte para el futuro crecimiento”, concluyó José Francisco.

Para InterSystems, en tanto, el proyecto de CCU significó un tremendo desafío en términos de implementación, por lo cual el éxito alcanzado llena de orgullo a la compañía. La relación comercial entre ambas empresas data desde el 2019, realizando movimientos de racks, instalación de algunas estructuras adicionales y también la mantención correctiva de las estructuras por daños propios de la operación. ■

José Francisco A.
Subgerente de Logística
CCU





SCAN QR E INGRESA A
VALGRETI.CL

AGURTO FORTALECE Y MODERNIZA SU OPERACION CON EL WMS DE VALGRETI

Ante la necesidad de adaptarse a los cambios de la industria y al crecimiento de sus clientes, la empresa salió en busca de un nuevo software que le permitiera robustecer su operación con foco en la flexibilidad y en la comunicación constante con sus clientes. El nuevo WMS tiene hoy a Agurto con nuevos aires que lo proyecta con confianza para los desafíos de la logística moderna.



58

Acompañar los cambios y desafíos de los clientes en materia operacional es la misión de Agurto. Este operador logístico nacional ha experimentado en el último tiempo un proceso de cambios que lo ha llevado a robustecer su estructura sistémica y también sus diferentes áreas.

El método propuesto por Agurto para fortalecer sus servicios y soluciones fue la modernización de la empresa y darle valor a la visibilidad operacional, a la administración de la información y al análisis de datos; todo con la finalidad de establecer una mejora continua de la compañía. Agurto nace como una emprendimiento

familiar hace más de 40 años con un sello puesto en la cercanía con sus clientes y colaboradores y en la flexibilidad de sus soluciones logísticas. El salto de modernidad y profesionalización de la empresa no han afectado esta relación empresa-cliente, asegurando el crecimiento y desarrollo de la empresa en el largo plazo.

Patricio Pedemonte, gerente general de Agurto, comentó que la compañía inició este proceso de transformación hace cinco años. “Comenzamos a estructurar y fortalecer las distintas áreas para estar a la altura de los clientes. Nos hemos ido profesionalizando para así acompañar el

crecimiento orgánico que hemos tenido”, detalló el ejecutivo. Por su parte, Patricio Agurto, socio director de la empresa, destacó la constante mirada de innovación que han tenido. “Hace 40 años éramos una empresa de distribución y transporte; y vimos en la operación logística una posibilidad; y fue así como ingresamos a la bodega. Hoy seguimos innovando de la mano de los más de 300 colaboradores que tenemos para enfrentar los desafíos de nuestros más de 20 clientes”.

UN WMS QUE DA FLEXIBILIDAD

Convencidos de que en los operadores logísticos no sólo basta un buen servicio, sino también los clientes piden mayor innovación. “En el escenario actual hay que ser y parecer un operador robusto y capacitado. Así surge la necesidad de un nuevo WMS que acompañe el crecimiento que hemos tenido y ayude en el control de las acciones, dando principalmente visibilidad y reportería. Decidimos migrar a un WMS que tuviera todo los requerimientos para acompañar a los clientes en sus distintos desafíos y crecimientos”, agregó Pedemonte.

Al momento de tomar la decisión de iniciar este proceso de cambio, la empresa determinó que una de las características principales que debía tener el nuevo sistema era la flexibilidad. La variedad de clientes, los distintos productos que manejan y las diferencias operacionales de cada uno de ellos obligaron a Agurto a diseñar y gestionar modelos operacionales a la medida de cada uno de ellos y es ahí donde la figura de Valgreti cobró fuerza.

“Cuando conocimos la propuesta de Valgreti, lo que nos llamó la atención es que había un tracking de cada transacción con información en tiempo real y cobertura amplia. Buscábamos una empresa que tuviera la espalda y estructura para que acompañara nuestro crecimiento, pero con la flexibilidad que necesitábamos”, comentó el gerente general. Por su parte, Patricio Agurto añadió que “durante el proceso de implementación fuimos



dando vida a este proyecto, donde cada particularidad operativa fue considerada. Valgreti realizó un buen trabajo en equipo, adaptando y considerando nuestras cualidades”.

EL PODER DE LOS DATOS

Ya con el nuevo WMS de Valgreti implementado, Agurto se ha enfocado en el análisis de datos que les entregan los distintos módulos del software. “Si bien para el cliente no hubo un cambio del día a la noche, si hemos visto que cuando llegamos con KPI o análisis de los niveles de servicios lo han ido percibiendo como una mejora. Las cosas cambian cuando hay información. Los números marcan la diferencia y eso nos permite llegar a nuestros clientes con datos y no sólo con percepciones”, detalló Pedemonte.

Agurto recaló además el cambio cultural que ha experimentado la empresa con este proceso de cambios. “Antes operábamos en base a sensibilidades; pero hoy tenemos números y eso nos permite una mejora continua y eso ha sido un cambio cultural muy potente en toda la organización”, recaló el ejecutivo.

Los ejecutivos destacaron el hecho de que a lo largo de la historia de la empresa, los

sistemas y software los ha acompañado, siendo pilar de crecimiento constante que han tenido en la industria, lo cual hoy se potencia con el WMS de Valgreti.

“Nos sentimos tremendamente respaldados y preparados para enfrentar nuevos retos como han sido, por ejemplo, la incursión de nuestros clientes en el canal online, la relación con los courier y el tremendo rol que tiene la distribución en el éxito operacional”, detalló el socio director de Agurto.

Patricio Pedemonte enfatizó que: “Valgreti se adaptó muy bien a nuestra operación. La implementación del WMS fue en paralelo con el funcionamiento del WMS antiguo, sin sobresaltos ni fisuras operacionales. Fuimos traspasando la información cliente a cliente al nuevo sistema, para evitar dificultades, porque sabemos que cada uno de nuestros clientes quieren algo distintos y ahí el soporte de Valgreti es fundamental. Hoy nuestra operación tiene buen nivel de servicio y estamos constantemente mejorando y ese profesionalismo va acompañado siempre de una relación cercana con cada uno de nuestros clientes, lo que ha sido el sello de Agurto durante su historia”.

Desde Valgreti, por su parte, catalogan como un éxito la implementación realiza-

da en este importante operador logístico. “Nuestra tarea principal era acompañar a Agurto en sus necesidades y en sus proyecciones de crecimiento. Fue un tremendo desafío, porque un pedido clave era tener cero impacto en el cliente durante la implementación. Tomamos cada realidad operacional y la adaptamos y superamos, por ejemplo, uno de los módulos más destacados de este WMS es el de cobro, el cual parametriza esta etapa, ayudando a la comunicación entre las partes”, comentó Luis Santander, gerente de consultoría de Valgreti.

Finalmente, este camino de profesionalización y modernización en Agurto está dando resultados y tiene hoy a la compañía en una posición mucho más sólida operacionalmente, lo que impacta positivamente en la relación con sus clientes.

“Nuestras proyecciones y objetivos han estado siempre en darle solidez al sistema y una estructura a la compañía, y eso ya está. Nuestra esencia de trabajo está basada en brindar un servicio de calidad, en disfrutar lo que hacemos y así se ha ido dando el crecimiento orgánico. Queremos hacerlo bien, seguro y responsable. Hoy que ya estamos operando con una estructura robusta nos permite mirar con confianza el futuro”, concluyó Pedemonte. ■



SCAN QR E INGRESA A
ACORAZADOS.CL

ACORAZADOS: NUEVA LÍNEA DE CCCS BUSCA DEMOCRATIZAR EL TRANSPORTE DE CARGA SEGURA

En un mercado consciente del rol de la seguridad en la operación, este servicio de transporte con camiones blindados no solo cuida la carga, sino también a los colaboradores. El diseño de esta soluciones transporte garantiza una ejecución del más alto nivel en seguridad y mitigación de riesgo y vienen a responder a las necesidades y preocupación de la industria por la seguridad.

16 años de experiencia en el desarrollo de servicios en logística con foco en la eficiencia y productividad posicionan de CCCS como un actor relevante en el mundo de los operadores logísticos, respaldado por sus 10 mil m2 de almacenaje y distribución, camiones para todo tipo de servicios, incorporación de equipos eléctricos, entre otras acciones.

Este posicionamiento ha permitido a la compañía ser un testigo privilegiado del desarrollo de la industria logística y de sus necesidades. Así, la empresa se impuso el desafío de dar soluciones eficientes y efectivas contra el riesgo que corren todos los tipos de carga que son transportados en el territorio nacional y que se ha transformado en una preocupación creciente en el sector logístico.

Así, nace el 2019 ACORAZADOS, línea de transporte con camiones blindados que ofrece un servicio acorde a las necesidades de sus clientes, con el propósito de proteger la carga valorada en diferentes sectores del mercado.

Al igual que CCCS, esta nueva línea de servicios tiene en su ADN la flexibilidad de

sus formatos, adaptándose a las características de sus clientes, aportando con ello a la seguridad en el transporte, protegiendo no solamente la valiosa carga, sino que también a los colaboradores que forman parte fundamental en el desarrollo de los negocios.

A lo largo de sus cuatro años de historia, los servicios de ACORAZADOS se han posicionado como una alternativa real, cercana y completa para el transporte de carga valorada. El éxito logrado ha generado que la empresa extienda su oferta de valor a Vehículos Blindados de acompañamiento y que en conjunto con el servicio de transporte garantizan una ejecución del más alto nivel en seguridad y mitigación de riesgo.

“Estos vehículos blindados se ofrecen como un servicio de acompañamiento premium para resguardar carga valorada y se efectúa mediante personal especializado y debidamente capacitado que va detrás del vehículo de transporte, filman-

do la ruta. Es un plus que en Acorazados Camiones Blindados ofrecemos a nuestros clientes, otorgando una capa adicional de protección y vigilancia durante el traslado”, precisa Henry Castro, Gerente General de ACORAZADOS.

UNA SOLUCIÓN PARA LAS DISTINTAS INDUSTRIAS

Son diferentes los motivos por lo que una carga puede tener valor, ya sea porque la mercadería que traslada es de alto valor nominal y, o bien, por la importancia que la carga trasladada tiene para el cliente. Con los cambios en el mercado y la importancia de la experiencia del cliente, el valor de las cargas varía de empresa a empresa y, sin duda, hoy va más allá del costo de lo transportado, ya que un acto que vulnera la operación puede afectar financieramente y también a nivel de la imagen de la compañía. .

Ante esta nueva realidad, ACORAZADOS ha reforzado su equipo profesional, donde la experiencia en transportes y logística es clave para mantener el compromiso que como compañía se han propuesto y que apunta a entregar la carga en forma segura y oportuna; y para eso mantener el control y visibilidad de la operación es importante.

“Nuestra flota permite disponer de una gran variedad de vehículos blindados para transportar a cualquier punto del país. Además, todos nuestros vehículos cuentan con sistemas de geolocalización para conocer en tiempo real la posición de la carga. A esta solución sumamos el servicio de vehículos blindados para acompañar y escoltar

la carga. Queremos ser una aliado en la seguridad logística de nuestros clientes”, afirmó el ejecutivo. Para potenciar aún más el servicio y considerando el actual

Henry Castro
Gerente General
Acorazados



escenario de inseguridad caracterizado por robos, encerronas y asaltos, en donde los camiones de carga han sido lamentablemente protagonistas, se ha trabajado en la búsqueda de tecnologías que acompañen este crecimiento. “Gracias a la tecnología de punta que integran tanto nuestros centros de monitoreo como sistemas GPS y vehículos, así como a nuestro servicio de escolta, hoy nuestros clientes nos posicionan como líderes en esta materia y podemos hacer frente a cualquier acto delictivo”, asegura Castro.

Adicionalmente, y como forma de potenciar el nivel de servicio ofrecido, ACORAZADOS Camiones Blindados posee un taller propio de mantenimiento y Blindaje, lo que les permite soportar la expansión que se ha presentado y con ello poder democratizar el servicio a todos los rubros que necesiten transportar su carga de forma segura y resguardando a sus colaboradores. Confiado en el nivel de sus soluciones y en el profesionalismo de sus equipos, la empresa proyecta un crecimiento, en cuanto a su flota de camiones blindados, para el año 2024 por sobre el 50%, lle-

gando con esto a fabricar 50 nuevos vehículos que prontamente entrarán en circulación y ampliarán, sin duda, el alcance de las soluciones de la empresa.

PROPUESTA 360

Otro tema que caracteriza la propuesta de ACORAZADOS en el mercado, es la gran variedad de formatos, capacidades, sistemas de refrigeración y control de temperatura con la que cuenta. “Nuestros camiones blindados no sólo son robustos en su exterior, sino que cuentan con sistemas especializados para mantener la cadena de frío intacta, asegurando que cada producto llegue en perfectas condiciones a destino, siguiendo las condiciones sanitarias requeridas”, detalla el Gerente General de ACORAZADOS.

De esta forma, el servicio de la compañía se adapta a la necesidad de cualquier rubro, desde tecnología, pasando por alimentos, congelados y cargas críticas, como productos farmacéuticos y vacunas, hasta ropa de marca, confirmando así su compromiso con ampliar la mirada

de este tipo de soluciones de transporte a los distintos mercados, respetando las cualidades de cada uno de ellos. “Nuestra diferencia radica en que, más allá de ser un transporte de mercancías, garantizamos el delicado equilibrio entre seguridad y precisión. Esto lo hacemos mediante el compromiso y experiencia de nuestros profesionales que cada día se esfuerzan para garantizar la integridad y protección de cada uno de los bienes de los clientes”, añade el ejecutivo.

Finalmente, se hace necesario mencionar que toda esta propuesta de valor y servicio se enmarca en una filosofía de Responsabilidad Social Empresarial impulsada por la compañía, en donde la sostenibilidad es protagonista. “Como empresa del rubro de transporte sabemos el gran impacto de nuestras operaciones sobre el medioambiente. Es por ello que nuestro deber es mitigarlo mediante la adopción de diversas prácticas sostenibles, las cuales llevamos a cabo día a día. A modo de ejemplo, este 2024 sumaremos a nuestra flota el primer camión eléctrico blindado”, sostiene el gerente general. ■



IA EL PRESENTE Y EL FUTURO DE LA INDUSTRIA LOGÍSTICA

LA EFICIENCIA OPERATIVA, LA REDUCCIÓN DE COSTOS Y EL AUMENTO DE LA RENTABILIDAD SON FACTORES CRUCIALES PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL A LARGO PLAZO, SOBRE TODO EN EL ACTUAL CONTEXTO, ALTAMENTE COMPETITIVO; Y EN LA BÚSQUDA DE ESTOS OBJETIVOS LOS LÍDERES DE LAS ÁREAS LOGÍSTICAS DE LAS COMPAÑÍAS CUMPLEN UN ROL DETERMINANTE, DADO QUE ES EN EL SEGMENTO OPERATIVO DONDE SE PUEDEN LOGRAR SIGNIFICATIVAS MEJORAS EN TÉRMINOS DE EFICIENCIA Y RENTABILIDAD.

Son, justamente, los líderes del ámbito logístico de las empresas los que se enfrentan al desafío contante de implementar herramientas y soluciones innovadoras para optimizar sus operaciones y gestionar de forma eficiente sus cadenas de suministro. Aquí es donde la inteligencia artificial (IA) emerge como una de las tecnologías con mayor potencial para lograr los objetivos descritos. Para muchos, la IA es el presente y futuro de la logística.

Al evaluar el potencial de la IA en el ámbito logístico, Leonardo Navarrete, gerente comercial de STG Chile, indica que esta tecnología ofrece una serie de herramientas y técnicas que pueden revolucionar este campo de manera significativa. "La Inteligencia Artificial tiene el potencial de transformar la logística al ofrecer soluciones más inteligentes, eficientes y adaptativas. Si bien aún hay desafíos por superar, como la integración de sistemas y la seguridad de datos, el avance continuo en este campo sugiere que la IA jugará un papel fundamental en

el futuro de la logística”, describe Navarrete, agregando que, en la actualidad, la IA puede generar importantes mejoras en tareas claves, tales como: la planificación y la optimización de rutas; la gestión del inventario, la automatización de procesos intralogísticos y la visibilidad de toda la cadena de suministro, entre otras.

Al respecto, Martin Teitelbaum, director comercial para Latinoamérica de Onebeat, comentó que “la inteligencia artificial nos permite ser más eficientes y no hay una operación más importante y necesitada de eficiencia que la logística”.

Por su capacidad para adaptarse y aprender de los datos, la IA es - según Teitelbaum- “una fuerza motriz para la innovación futura, especialmente en la toma de decisiones basada en datos que permite hacer predicciones precisas; automatizar procesos logísticos - desde la gestión de inventario hasta la optimización de rutas de entrega y la capacidad de responder en tiempo real a cambios en la demanda, condiciones del mercado o problemas en la cadena de suministro-, como también para contribuir a la sostenibilidad del negocio y al cuidado del medioambiente ya que, al mejorar la gestión de inventario y optimizar las rutas de entrega, permite reducir los desperdicios y disminuir las emisiones de carbono, por ejemplo.”

De acuerdo con lo descrito por el ejecutivo de Onebeat, la IA es actualmente una aliada para comerciantes minoristas que necesitan mejorar la operación, hacer más eficiente la gestión de la cadena de suministro y la distribución del inventario, con un consecuente aumento del flujo de caja y la generación de ahorros significativos, lo que en un mediano plazo se traducirá en mejores resultados operacionales y mayor rentabilidad a toda la cadena.

Desde la óptica de las operaciones logísticas ligadas al comercio electrónico, Magdalena del Solar, Sales & Marketing Director VTEX Chile comentó que “no incorporar las funciones de la IA a las operaciones del e-Commerce es ceder una gran ventaja a la competencia. Esta tecnología

emergente, y cada vez más popular, tiene diversas aplicaciones en el e-Commerce. En marketing permite entregar una experiencia personalizada a los consumidores, también puede usarse para mejorar la ciberseguridad. No obstante, el principal uso que se le puede dar en esta área tiene relación con las rutas de envío, al ser capaz de analizar grandes cantidades de datos permite identificar cuáles serían las mejores rutas y horarios para realizar los despachos. En esta misma línea, esta herramienta se puede usar para optimizar el espacio de la carga para evitar más viajes y así reducir costos, entre otras aplicaciones”.

“No sumarse al uso de la IA en una organización es como un error no forzado en el tenis. No solo impiden que los trabajadores puedan realizar sus tareas de forma más rápida o que tomen decisiones con una mayor cantidad de información, también le entregan una ventaja significativa a su competencia”, reiteró del Solar.

EL MERCADO LOGÍSTICO CHILENO VIRA HACIA LA IA

Consultados respecto al nivel de penetración de la Inteligencia Artificial (IA) en los procesos logísticos o de la cadena de suministro en Chile, Leonardo Navarrete indicó que ésta puede variar según la industria y el tamaño de las empresas. Sin embargo, en general, se puede decir que Chile está en un camino hacia la adopción de tecnologías de IA en logística, aunque aún hay espacio para un mayor crecimiento y desarrollo en este sentido.

“En los últimos años, se ha observado un creciente interés por parte de las empresas chilenas en adoptar soluciones de IA para mejorar la eficiencia y la competitividad en sus operaciones logísticas. Esto se refleja en iniciativas como la implementación de sistemas de gestión de almacenes inteligentes, la optimización de rutas de transporte utilizando algoritmos de IA

Hillebrand **GORI**

Naveguemos el futuro, recordando que juntos somos más fuertes.

¿Quiéres enviar tu vino de forma segura y a todo el mundo?
Ven y conoce al especialista en logística del vino.

www.hillebrandgori.com

A company of



y la aplicación de técnicas de pronóstico de demanda para mejorar la gestión de inventarios”, profundizó Navarrete.

Igual opinión manifestó Martin Teitelbaum, indicando que actualmente Onebeat ha implementado este tipo de soluciones en importantes empresas del sector moda y calzado y farmacéutica. “Si bien recién estamos penetrando el mercado, el crecimiento va a ser exponencial en un mediano plazo”, indicó.

Siempre en torno a la penetración de esta tecnología en el ámbito logístico nacional, Navarrete agregó que actualmente el gobierno chileno ha mostrado interés en promover la adopción de tecnologías de IA en diferentes sectores, incluyendo la logística y la cadena de suministro. “Se han lanzado programas y fondos de financiamiento para fomentar la innovación y la adopción de tecnología en las empresas, lo que podría impulsar aún más el uso de IA en este ámbito”.



Martin Teitelbaum
Director Comercial para
Latinoamérica Onebeat

Sin embargo, según el gerente comercial de STG Chile es importante tener en cuenta que el nivel de penetración de la IA en los procesos logísticos puede variar según la disponibilidad de recursos, la capacitación de personal y otros factores específicos de cada empresa. “Además, existen desafíos y barreras que pueden obstaculizar la adopción de tecnologías de IA, como la falta de conocimiento sobre sus beneficios, la resistencia al cambio y la infraestructura tecnológica insuficiente”, explicó.

En resumen, si bien Chile está avanzando hacia la adopción de tecnologías de IA en logística y cadena de suministro, aún queda trabajo por hacer para maximizar su potencial y garantizar una mayor penetración en todas las industrias y sectores. Así, la colaboración entre el sector privado, el

gobierno y otras partes interesadas será clave para impulsar este proceso y aprovechar los beneficios que la IA puede ofrecer en la gestión logística.

Según los ejecutivos, de cara a los próximos cinco años, se espera que la adopción de la IA en el ámbito logístico chileno continúe creciendo de manera significativa, impulsada por una serie de factores clave. En este punto, Navarrete indicó que “según varias investigaciones y análisis de mercado, se proyecta un crecimiento robusto para la IA en logística en los próximos 5 años. Por ejemplo, un informe de MarketsandMarkets estima que el mercado global de soluciones de IA en el sector crecerá a una tasa compuesta anual del 45.3% entre 2021 y 2026. Otros informes y estudios también sugieren un crecimiento similar, respaldado por el aumento de la demanda de soluciones de IA para abordar desafíos logísticos y mejorar la eficiencia operativa”.

Por su parte, Teitelbaum sostuvo que “podemos anticipar que la adopción y el crecimiento de la IA en la logística no sólo continuará, sino que se acelerará en los próximos cinco años. Creemos que se viene una nueva era dorada para el retail, similar a lo que se vio antiguamente en la Revolución Industrial. En el caso de las startups, eso se ve reflejado en el interés de los inversionistas en este mercado”.

LO QUE DEBEMOS SABER AL IMPLEMENTAR TECNOLOGÍAS IA

Ahora bien, considerando el potencial efectivo de la IA, cabe preguntarse ¿qué deben tener en cuenta los “líderes logísticos” al momento de implementar este tipo de tecnologías en sus procesos logísticos o en sus cadenas de suministro?

Al respecto, el director comercial de Onebeat comentó que para alcanzar una proceso de implementación exitoso es preciso detectar los principales obstáculos en

cada fase del proceso, “eso implica tener identificados los problemas que se buscan solucionar con la IA y qué resultados se esperan, evaluar cómo esta solución de IA se integrará con los sistemas ERP, de gestión de la cadena de suministro y otros sistemas tecnológicos en uso, así como la compatibilidad y la capacidad para sincronizarse sin interrupciones son fundamentales”.



Magdalena del Solar
Sales & Marketing Director
VTEX Chile

De acuerdo con lo expuesto por Teitelbaum, entre las brechas actuales que se han evidenciado en torno a la implementación de la IA en el ámbito logístico, se cuentan la integración de soluciones de IA con los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) y otros sistemas logísticos ya en uso. Así, para que la IA sea eficiente, es necesario contar grandes volúmenes de datos históricos, que sean exactos y precisos para que las predicciones sean precisas y rápidas.



Leonardo Navarrete
Gerente Comercial
en STG

“También es necesario capacitar al personal para poder implementar, operar y mantener soluciones de IA de manera efectiva, lo que debe ir de la mano de que las empresas estén dispuestas a salir del status quo y atreverse a hacer cambios. La principal brecha que observamos en la implementación de nuevas tecnologías se debe a las resistencias internas, ya sea por escepticismo o por el temor a la pérdida de empleo. La inteligencia artificial no va a reemplazar a las personas, pero sí, una persona que sepa cómo usarla. Y eso es clave para todas las personas que les da miedo el incorporar una tecnología nueva. No deben tener miedo, realmente es una

oportunidad de crecimiento tanto para las empresas como para los profesionales”, explicó el vocero de Onebeat.

etapas del proceso, desde la recopilación hasta el análisis y uso de la información; y capacitar al personal en el uso y la ges-

capital humano calificado: para desarrollar, implementar y mantener sistemas de IA en el entorno logístico y la integración de sistemas, considerando que en muchas empresas logísticas, los sistemas y plataformas existentes pueden ser heterogéneos y estar desarticulados. Integrar sistemas legacy con nuevas soluciones de IA puede ser complicado y requerir inversiones significativas en infraestructura y recursos técnicos”. Al mismo tiempo, el gerente comercial de STG Chile indicó que los líderes deben “estar preparados para adaptarse y evolucionar en un entorno en constante cambio, a aprovechando las oportunidades que ofrece la IA para mejorar la competitividad y el crecimiento a largo plazo”.

Sin duda, la IA es hoy un atractivo para la industria logística, sin embargo, el alcance de sus implementaciones aún no se dimensiona completamente, por lo cual el mercado debe seguir atentos las oportunidades que vaya ofreciendo esta tecnología. ■

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL NO VA A REEMPLAZAR A LAS PERSONAS, PERO SÍ, UNA PERSONA QUE SEPA CÓMO USARLA. Y ESO ES CLAVE PARA TODAS LAS PERSONAS QUE LES DA MIEDO EL INCORPORAR UNA TECNOLOGÍA NUEVA. NO DEBEN TENER MIEDO, REALMENTE ES UNA OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO TANTO PARA LAS EMPRESAS COMO PARA LOS PROFESIONALES.

Siempre en torno a los aspectos claves a considerar para la implementación de tecnologías IA, Leonardo Navarrete destacó que “los líderes logísticos deben tener en cuenta varios aspectos claves, tales como: Identificar claramente los objetivos y las áreas de aplicación de la IA dentro de su operación; asegurar una adecuada infraestructura tecnológica y capacidades de procesamiento de datos para respaldar las soluciones de IA: garantizar la seguridad y protección de datos en todas las

tión de sistemas de IA para maximizar su eficacia y minimizar los riesgos potenciales”. En este punto, Navarrete indicó que entre las principales brechas que se observan al momento de decidir implementar este tipo de tecnologías se cuentan: “el costo de implementación, que puede ser prohibitivo para algunas empresas, especialmente las más pequeñas; los riesgos de seguridad y privacidad; relacionados con el manejo de datos sensibles y la protección contra ciberataques; la falta de



ar racking
SOLUCIONES DE ALMACENAJE

10

**RACKS METÁLICOS INDUSTRIALES
PARA TODO TIPO DE CARGAS**

**INGENIERÍA ANTISÍSMICA
EN TODOS LOS PROYECTOS**

**GRAN STOCK DISPONIBLE
PARA ENTREGA INMEDIATA**

**CUMPLIMIENTO 100%
DE PLAZOS DE ENTREGA**

 info@ar-racking.com

PILAR DEL ABASTECIMIENTO Y EL COMEX NACIONAL: 3 CLAVES PARA POTENCIAR EL TRANSPORTE TERRESTRE

El transporte terrestre de carga terrestre es una actividad fundamental para el funcionamiento de la cadena de suministro y la logística nacional e internacional. Sin embargo, este sector se enfrenta a diversos retos que ponen en riesgo su eficiencia y su sostenibilidad. A continuación, abordamos tres desafíos actuales del sector estratégico para el país.

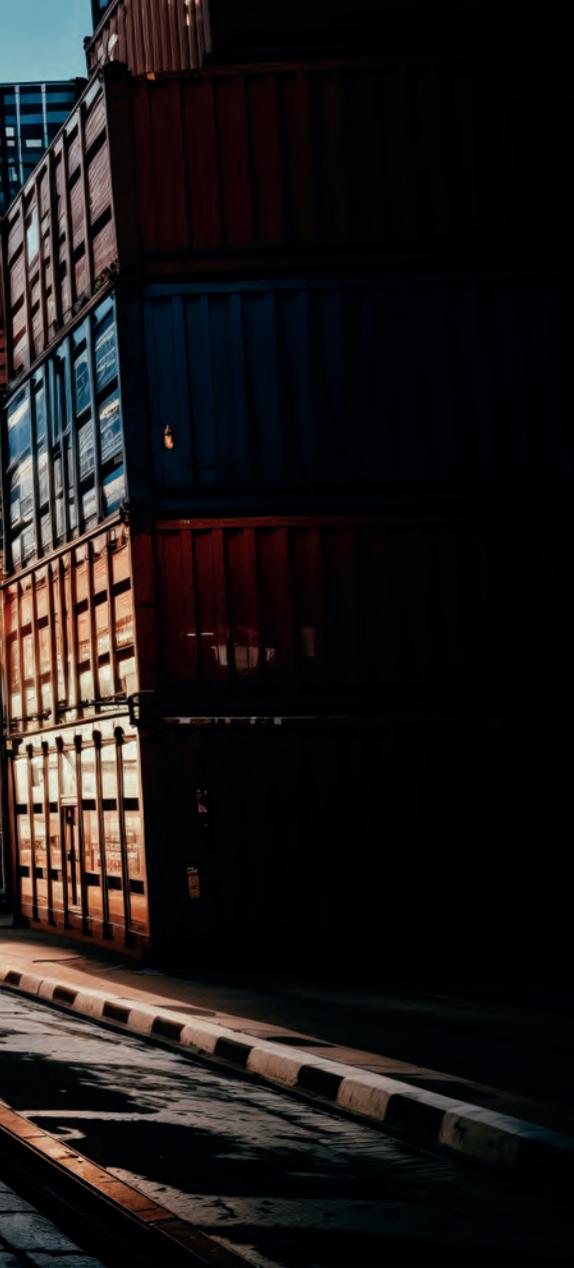
66

En lo específico, el transporte terrestre por camión es, hoy por hoy, uno de los más importantes eslabones de la cadena logística chilena, dado que, según cifras de los gremios del sector, cerca del 95% de las mercancías que se importan y exportan en el país son transportadas a través de este medio.

Así, el transporte de carga carretero conecta nuestras ciudades con los puertos, con los puntos fronterizos, los aeropuer-

tos, las líneas ferroviarias, centros logísticos, puntos de venta y, finalmente, con cada consumidor.

Considerando el rol protagónico del transporte terrestre por camión en las tareas de abastecimiento interno y el comercio exterior, según cifras publicadas en el estudio “Análisis de participación y tamaño del mercado de transporte de carga por carretera en Chile tendencias de crecimiento y pronósticos (2024-2029)”, elaborado



por la plataforma Mordor Intelligence, “se espera que el mercado chileno de transporte de carga por carretera crezca a una tasa compuesta anual de más del 4% de cara a 2029.

De acuerdo con el estudio, el nivel de crecimiento proyectado se explica en el auge del comercio globalizado y el surgimiento de actividades relacionadas con el comercio, principalmente electrónico. “La globalización se está fortaleciendo, lo que ha llevado a más manufactura y comercio en el país. A medida que el comercio crece, se vuelve más importante encontrar formas eficientes de mover bienes, lo que contribuye al crecimiento del mercado de transporte de carga por carretera en Chile. Si bien Mordor Intelligence proyecta

un escenario de crecimiento para el sector del transporte de carga terrestre por carretera para los próximos cinco años, desde los gremios del transporte se manifiesta preocupación dada la lenta reactivación económica del país y el bajo consumo, lo que implica a su vez una menor demanda de los servicios de transporte de carga. En este sentido, aspectos como el crecimiento del 6,1% en las ventas en el sector retail, registrado durante el primer trimestre de 2024, vendrían a ser una señal positiva para los transportistas que tienen en el comercio minorista a uno de sus más importantes clientes, en materias como la distribución urbana de mercancías y última milla.

Por cierto, la reactivación económica en otros sectores productivos, tales como: la minería, la agroindustria y el sector forestal también resultan fundamentales para los actores del transporte terrestre por carretera. En este sentido, cabe destacar que, durante los dos primeros meses de 2024, la actividad económica del país ha dado señales de recuperación luego de la alta inflación que generó la gran liquidez proveniente de las ayudas estatales y los retiros de fondos previsionales durante la pandemia.

Así, tras registrarse en febrero un alza del 4,5% en el Índice Mensual de Actividad Económica (Imacec), las proyecciones del Ministerio de Hacienda son positivas en materia económica, proyectando un crecimiento del 2,5% del Producto Interno Bruto (PIB) para este año. En esta línea, a inicios de abril, el Banco Central, indicó que la producción de bienes e industria anotaron un crecimiento de 6,7% y 5,2%, respectivamente y el comercio también tuvo un alza de 2% en términos anuales, buenas noticias para la economía y el sector del transporte.

Ahora bien, siempre en torno a las características del mercado de transporte terrestre por carretera chileno, el estudio de Mordor Intelligence indica que se trata de un rubro “robusto y fragmentado con la presencia de muchos actores locales e internacionales, lo que hace que el sector

sea altamente competitivo”. De hecho, de acuerdo con el reporte, algunos de los actores clave de este segmento incluyen a Agunsa, Sotraser, Blue Express, Andes Logistics, Transportes Casablanca y Transportes Nazar, entre otros. Al mismo tiempo, el reporte indica que “se considera que el país tiene un gran potencial para los proveedores logísticos tanto europeos como españoles y existen múltiples beneficios para que otros países desarrollen también sus operaciones comerciales en Chile”.

BRECHAS Y DESAFÍOS DE UN SECTOR ESTRATÉGICO

El crecimiento potencial del transporte de carga terrestre por carretera es, desde ya, una perspectiva que obliga a analizar aquellas brechas y desafíos que los actores del sector enfrentan y enfrentarán en el mediano y largo plazo. Al mismo tiempo, el hecho de que este sector tenga una participación del 95% en el movimiento de cargas a nivel doméstico e internacional es una situación de alerta. Lo cierto es que hoy, el abastecimiento interno del país y la operativa de comercio exterior están íntimamente ligados al transporte de carga por carretera, situación que posiciona a los actores de este rubro como entes estratégicos, cuyas demandas y problemáticas son, en lo fáctico, determinantes para el país. Atendiendo a lo anterior, en este artículo, analizaremos los principales desafíos que enfrenta el transporte terrestre de carga por carretera en la actualidad, describiendo algunas de las iniciativas que tanto los gremios, expertos y autoridades han puesto en marcha para solventar las necesidades de este sector.

INFRAESTRUCTURA VIAL. HACIA UNA PLANIFICACIÓN INTEGRADA

Según el más reciente reporte del Foro Económico Mundial respecto al Índice de Calidad de Carreteras, Chile se ubica en el

puesto 24 de un total de 137 países evaluados, con una calificación de 5,2 sobre 7. Con esta puntuación, nuestro país se consolida como el líder de la región en materia de infraestructura vial. No obstante, en la interna, diversos expertos urgen respecto a la necesidad de avanzar de forma robusta en la inversión en infraestructura vial, de carreteras y puentes y en el mantenimiento y la mejora de las vías existentes.

La infraestructura debe estar al servicio de los grandes objetivos nacionales, los que se manifiestan en el largo plazo en un aumento del bienestar de la población y un aumento de nuestra productividad, en función del espacio que ocupemos en la economía global.

Atendiendo a los aspectos descritos, cabe preguntarse cómo nuestro país puede articular acciones para alcanzar una infraestructura robusta que permita mayor eficiencia y efectividad en materia de transporte terrestre, expandiendo este alcance a los modos marítimo y aéreo. En esta lógica, en 2023, el CPI propuso la creación de una Comisión Asesora para Políticas de Infraestructura Nacional (CAPIN); entidad que “apoye en estas materias a la máxima autoridad política del Estado (Presidencia de la República) y a quienes éste defina como sus colaboradores en el ejercicio de las funciones de gobierno (ministerios, instituciones del Estado y empresas públicas). Debiera así mismo coordinarse con las agencias que tienen responsabilidad sobre el territorio y el Parlamento.

Esta recomendación se fundamenta en sugerencias hechas por la OECD, la Comisión Nacional de Productividad y el BID. De igual forma, reconoce la existencia de experiencias internacionales para un propósito similar, y experiencias nacionales en otros dominios (ciencia y tecnología, productividad, financiamiento en diferentes expresiones)”, indicó el Consejo.

En un interesante análisis, respecto del actual esquema de desarrollo en infraestructura nacional, en la presentación del proyecto de creación de una Comisión Asesora para Políticas de Infraestructura

Nacional (CAPIN), los expertos de CPI indicaron que “estamos convencidos que en materia de infraestructura de uso público es imperativo planificar, con una visión integradora y una mirada de largo plazo, que permita avanzar hacia un mejor país. La infraestructura debe estar al servicio de los grandes objetivos nacionales, los que se manifiestan en el largo plazo en un aumento del bienestar de la población y un aumento de nuestra productividad, en

función del espacio que ocupemos en la economía global”.

Siempre en torno al análisis del actual esquema, el informe de CPI sostiene que “en Chile es muy difícil encontrar una planificación integrada de infraestructura con una visión de largo plazo y que se sostenga en el tiempo, más allá del ciclo político. Esto, a pesar de esfuerzos de autoridades de distintos ministerios por proponer iniciativas con ese propósito. Tampoco existe en el aparato del Estado una instancia donde se puedan intercambiar puntos de vista acerca del futuro al que como país aspiramos”, de ahí la necesidad de crear la entidad propuesta.

De acuerdo con los expertos, si bien en muchas instituciones se hacen esfuerzos al respecto, y son frecuentes en los distintos gobiernos, la constante es que la administración siguiente tiende a desecharlas o minimizar su relevancia. De ahí que la entidad sostiene que “no hay una institucionalidad permanente que permita que las visiones de los distintos ministerios, empresas públicas, gobiernos regionales y municipios se integren. Las iniciativas que al respecto se han intentado, siempre con un carácter “no vinculante”, al poco andar pierden relevancia y pasan a constituir un esfuerzo adicional de gestión y no una oportunidad de mirada compartida. En efecto, los esfuerzos de planificación que

pueden existir en cada una de las reparticiones que inciden en el desenvolvimiento de la infraestructura, ni siquiera coinciden en los plazos en los que se está pensando”, resume el informe.

Así, en materia de inversión en infraestructura vial es relevante concluir que una articulación de iniciativas integrada es clave para avanzar en esta brecha que, sin duda, reduce la competitividad del transporte terrestre de carga y limita su capacidad para satisfacer las demandas del mercado.

EL GIRO HACIA LA ELECTROMOVILIDAD

El transporte terrestre de carga es uno de los principales responsables de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) que contribuyen al cambio climático. Según datos de la Organización Internacional del Transporte por Carretera (IRU), este sector representa el 7% de las emisiones globales de CO₂.

Además del consumo excesivo de combustibles fósiles que causan contaminación atmosférica, el transporte terrestre de carga genera otros impactos ambientales negativos como la contaminación acústica y visual, y la generación de residuos peligrosos o no biodegradables.

Para abordar esta situación se están implementando alternativas más limpias en el transporte terrestre. Por ejemplo, el uso de vehículos ecológicos, como los eléctricos o los híbridos, y el uso de energías renovables o alternativas como el hidrógeno o el biocombustible. Además, se están implementando iniciativas y regulaciones para reducir las emisiones de los vehículos de carga, con límites de emisiones e incentivos para la adopción de tecnologías más limpias. En esta línea, durante el último Encuentro Nacional del Transporte de Carga (ENATRANS), diversos actores del sector manifestaron su compromiso con la reducción de emisiones y la implementación de la electromovilidad en los vehículos de carga pesada en vista de los nefastos efectos del cambio climático.

En la instancia, Mauricio Perrot, presidente de ChileTransporte, comentó respecto de la electromovilidad que "para nosotros es un punto en el cual estamos trabajando y tratando de unir a todos los actores de la cadena", haciendo hincapié en el compromiso que tienen las empresas de la industria para reducir sus emisiones de carbono, ofreciendo soluciones de transporte sustentable y colaborando en una sociedad más sostenible.

No obstante, la implementación de la electromovilidad no sólo implicaría un aporte en materia medioambiental, sino también un beneficio en materia de costos para los actores del sector.

En esta línea, las alzas en el precio del combustible son un componente significativo en los costos de transporte en la actualidad y, tanto la gestión eficiente de su consumo, como la adopción de tecnologías más limpias y eficientes son claves para, eventualmente, disminuir los costos del movimiento de mercancías por

el modo carretero. En conclusión, el transporte terrestre de carga es un sector clave para el desarrollo económico y social, pero también se enfrenta a importantes retos que deben ser abordados para garantizar su viabilidad futura. Para superar estos retos se requiere una visión estratégica, una acción coordinada entre los actores involucrados y una apuesta por la innovación.

TECNOLOGÍA Y DIGITALIZACIÓN PARA UNA OPERATIVA EFICIENTE

El transporte terrestre de carga debe adaptarse a la transformación digital que está experimentando el mundo, ya que esta ofrece oportunidades para mejorar los procesos, los servicios y los resultados. En este punto, algunas tecnologías que están impactando al sector son las siguientes: La inteligencia artificial (IA), que permite automatizar tareas, analizar datos y tomar decisiones. El Internet de las

cosas (IoT), que facilita la conexión entre dispositivos, vehículos y personas y la telemetría, que permite rastrear y gestionar los vehículos y las cargas en tiempo real.

Estas tecnologías ofrecen beneficios diversos, tales como el incremento de la transparencia, la trazabilidad y la seguridad, al mismo tiempo en que disminuyen los errores humanos, los costos operativos y los riesgos. A su vez estos resultados mejoran la calidad del servicio, la satisfacción del cliente y su fidelización.

En este plano, un estudio realizado por la consultora PwC denominado "La era del transporte digitalizado", asevera que la digitalización de la logística podría reducir hasta en un 47% los costos del rubro, de aquí al año 2030. Sin embargo, esto también implica desafíos como requerir inversiones significativas, capacitación especializada y actualización constante. ■



ARRIENDO DE CENTROS LOGÍSTICOS DE CLASE MUNDIAL

DESARROLLO Y ARRIENDO DE CENTROS LOGÍSTICOS A LA MEDIDA DE LOS CLIENTES

UBICACIÓN ESTRATÉGICA 



- GRANDES BODEGAS PARA ARRIENDO
- MÓDULOS LIBRES DE PILARES, CON 11 METROS DE ALTURA (al hombro)
- ANDENES CON NIVELADORES
- OFICINAS Y OTRAS INSTALACIONES SEGÚN REQUERIMIENTOS
- AMPLIOS PATIOS DE MANIOBRAS

 Alto estándar Seguridad

 Desarrollo Proyectos Build to Suit

CONTÁCTANOS  +56 9 6441 0878  almacenaje@danco.cl  www.danco.cl



EN UN CONTEXTO GLOBAL MARCADO POR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL Y LA CRECIENTE COMPLEJIDAD DE LAS CADENAS DE SUMINISTRO, LOS PUERTOS EMERGEN COMO ACTORES CLAVE QUE DESEMPEÑARÁN UN PAPEL AÚN MÁS ESTRATÉGICO EN EL FLUJO EFICIENTE DE MERCANCÍAS A NIVEL MUNDIAL. DESDE LOGISTEC, EXPLORAMOS CUÁL ES EL MOMENTO ACTUAL Y LOS DESAFÍOS DE LOS PUERTOS NACIONALES COMO VERDADEROS EJES DE LA CADENA DE SUMINISTRO.

70

NAVEGANDO HACIA LA EFICIENCIA: EL FUTURO DE LOS PUERTOS CHILENOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO GLOBAL

Los puertos -que históricamente son fundamentales para el comercio y el transporte marítimo- están experimentando una transformación significativa a

medida que avanzamos hacia un futuro cada vez más digitalizado y centrado en la eficiencia, donde las tecnologías innovadoras fortalecen la sostenibilidad y

mejoran la integración en la cadena de suministro global. El papel crucial de estos terminales marítimos en la cadena de suministro global responde al ser puntos vitales de conexión entre diferentes modos de transporte y actores comerciales. Su eficiencia y capacidad impactan directamente en la fluidez y costos de la logística a nivel mundial. Y es ahí donde su evolución hacia infraestructuras más modernas, sostenibles y resilientes es crucial para mantener la competitividad y la eficacia de la cadena de suministro en un entorno global dinámico.

Dada la naturaleza de la economía chilena, sumado a las características geográficas, los terminales portuarios se posicionan como un enclave de logística pura, un punto de partida y final de una logística local de cara al mundo y así queda reflejado en las siguientes cifras.

Según la última información publicada por el Observatorio Logístico, a 2022 la mayor cantidad de carga importada ingresó por los puertos de la Región de Valparaíso y fue de 25.575.692 toneladas, lo que representó el 45% del total de toneladas de carga de importación transferidas por todos los puertos durante ese año. La siguiente región con más cantidad de cargas de importación transferidas fue la Región del Biobío con 14.833.052 toneladas, que representó el 26% del total en ese año. La región que ocupó el tercer lugar fue la Región de Antofagasta en el 2022.0, que representó el 21% del total en ese año.

En tanto, la mayor cantidad de carga exportada, el mismo año, se registró por los puertos de la Región de Atacama y fue de 13.875.959 toneladas, lo que representó el 23% del total de toneladas de carga de exportación transferidas.

La siguiente región con más cantidad de cargas de exportación transferidas fue la Región de Valparaíso con 10.942.429 toneladas, que representó el 18% del total en ese año. La región que ocupó el tercer lugar fue la Región de Tarapacá, que representó el 18% del total en ese año.

Mientras que, por puertos estatales, durante el 2023 los terminales que transfirieron más toneladas fueron los de la Empresa Portuaria San Antonio con 20.933.523 toneladas, lo que representó el 47% del total de toneladas de carga transferidas por todos los puertos durante ese año. La siguiente empresa fue la Empresa Portuaria Valparaíso, que representó el 18% del total de toneladas de carga transferidas durante ese año.

UNA ACTIVIDAD QUE AVANZA

De cara a los desafíos futuros que enfrentan los puertos, estos han ido evolucionando en materias como: la conectividad multimodal, actuando como nodos que integran el transporte marítimo con otros modos como el ferroviario, carretero y aéreo, lo que es esencial para la distribución eficiente de mercancías a nivel global. Puertos bien conectados pueden reducir los tiempos de tránsito y los costos logísticos.

Por otro lado, asumen su rol como Centros de transferencia y se han esforzado en proporcionar instalaciones de almacenamiento temporal que son clave para la gestión de inventarios y la optimización de la cadena de suministro.

En materia de infraestructura y tecnología, la modernización de la infraestructura portuaria es fundamental para mejorar la eficiencia y la capacidad. Esto incluye la implementación de tecnologías como sistemas de gestión logística, automatización de procesos, seguimiento de contenedores en tiempo real y uso de datos para la toma de decisiones.

Asimismo, siguiendo con la tendencia de los últimos años, los puertos están cada vez más enfocados en la sostenibilidad ambiental y la resiliencia ante eventos extremos, promoviendo prácticas como la reducción de emisiones, el uso de energías renovables, la gestión eficiente del agua y la infraestructura resistente a desastres naturales. Sin embargo, una de las mayores pruebas, ha sido enfrentar

los cambios y dificultades del comercio internacional durante la pandemia que los obligó a adaptarse constantemente a cambios en la demanda, patrones comerciales, tecnologías emergentes y regulaciones.

En esta oportunidad queremos conocer la mirada de dos actores del mundo marítimo que muchas veces están lejanos a las luces de la logística, pero que cumplen un rol clave en el comercio internacional a nivel nacional y son un pilar económico de sus respectivas regiones.

DESDE EL BIOBÍO

“Somos un eslabón clave para el desarrollo económico de nuestro país”. Así describe, Cristian Wulf, gerente general de Empresa Portuaria Talcahuano-San Vicente, el rol que tienen, considerando el modelo de desarrollo económico chileno que se basa en las exportaciones y el comercio exterior, donde más del 90% de la carga se mueve por vía marítima.

“En el caso de la Región del Biobío, los terminales marítimos no solo conectan a sus habitantes y cargas con el resto del mundo, sino que también sirven como plataforma para toda la zona centro sur de Chile (Maule, Ñuble, Biobío, Araucanía, Los Ríos y Los Lagos) y Argentina (Neuquén y Río Negro)”, expresó el ejecutivo.

Wulf manifestó su convicción en el rol que tienen en el eventual éxito comercio exterior, el cual necesita una cadena eficiente y, sobre todo, que garantice seguridad y continuidad operacional.

“La industria exportadora tiene importantes encadenamientos productivos; por ello, su buen desempeño beneficia a muchos sectores de la economía. Además, los puertos permiten acceder a productos de todo el mundo, ya sea para integrar a procesos productivos de empresas o para destinarlos a consumo humano, como alimentos, artículos electrónicos y, ciertamente, los combustibles, que movilizan a todo el país. Por ello, hemos desarro-

FINNING CAT

¡YA PUEDES ARRENDAR

TU GRUA
HORQUILLA

CON FINNING



DISPONIBILIDAD

INMEDIATA

► COTIZA TU EQUIPO: 229 277 000
FINNING.COM

FINNING CAT

cha de manera piloto a fines de agosto del año pasado, siendo el nuestro uno de los primeros puertos en hacerlo en Latinoamérica”, añadió Cristian Wulf.

Por último, y como ha sido la tendencia en los últimos años, es necesario seguir incorporando equipamiento de última generación a los terminales, de manera de lograr que las faenas sean cada vez más eficientes y productivas.

Finalmente, el vocero de Puerto Talcahuano se refirió al futuro del sector y advirtió que una manera de potenciar su rol es con el desarrollo de proyectos portuarios sostenibles, a nivel económico, ambiental y social.

“Esto significa puertos ágiles, confiables y eficientes, que ofrezcan información en tiempo real a todos los actores del sistema. También implica gestionar los efectos del cambio climático en la industria, incorporar estándares de sostenibilidad y, por cierto, aportar a la descarbonización mediante el desarrollo de energías renovables en los recintos portuarios. De igual modo, es vital que estos puertos cultiven una relación de confianza con sus grupos de interés y, en particular, con las comunidades vecinas”, afirmó.

DESDE COQUIMBO

Nuestra relativa lejanía con los principales centros mundiales de producción de los bienes ha marcado el andar económico y el desarrollo del transporte marítimo chileno, donde – a juicio de Ernesto Piwonka, gerente general Empresa Portuaria Coquimbo, factores operacionales tales como costos y tiempos de proceso tienen una importante incidencia en el valor final del producto. Y es en esta relación, donde “lo que hagan o dejen de hacer los puertos en pos de incrementar su eficiencia será siempre relevante para nuestro país”. “Nuestro rol como empresas portuarias estatales es bastante es-

pecial. En general, lo que estas empresas pueden (y deben) o no hacer está bien descrito en la Ley 19.542, y el modelo landlord sobre el que ésta está construida las deja en un rol de almacenistas y administradoras de la infraestructura -cuando tienen operaciones- o de arrendadoras -cuando no-, en lo que podríamos entender como un símil de autoridad portuaria, dentro del cual se considera también un importante rol de contraparte de los concesionarios privados y de ser las entidades responsables del diseño estratégico de los puertos que administran.



Cristian Wulf
Gerente General Empresa Portuaria Talcahuano-San Vicente

De este modo, la responsabilidad con en el Comex y, por tanto, en el éxito de muchas empresas está siempre presente, tanto en lo táctico y operativo como en el largo plazo, sin olvidar los aspectos de libre competencia que, en definitiva, buscan evitar la discriminación y fomentar la competencia, en directo beneficio del consumidor final”, comentó el ejecutivo.

En cuanto al momento que vive la actividad portuaria nacional, Ernesto hizo hincapié en la infraestructura en torno a esta actividad. “Los puertos chilenos fueron, en general, construidos hace varias décadas y pasaron muchos años sin inversiones relevantes en infraestructura debido, por una parte, a la optimización del uso de ésta mediante el trabajo en tres turnos y, por otra, a la introducción de tecnología en equipamiento y por supuesto a la especialización en el trabajo portuario.



Ernesto Piwonka
Gerente General Empresa Portuaria Coquimbo

Esas simples pero poderosas iniciativas nos mantuvieron en un lugar destacado internacionalmente por los altos niveles de eficiencia y bajos costos operacionales para sus usuarios, pero hoy nos encontramos en un momento en el que los avances tecnológicos van más de la mano de elementos de software y sistemas, los que, en mi opinión, aún nos falta intro-

ducir a nivel del sistema portuario, con estándares adecuados que eviten que un mismo usuario tenga que manejar varios sistemas distintos en paralelo, por ejemplo”, profundizó Piwonka.

Sin embargo, el gerente general de Empresa Portuaria Coquimbo reconoció que estamos ad portas de grandes proyectos de infraestructura portuaria, que “vienen a potenciar la capacidad que, en algunos casos por siglos, se ha aprovechado al máximo. En el caso de Coquimbo, hace pocos meses inauguramos el nuevo sitio 3, que viene a dotar al puerto de la capacidad necesaria para entrar decididamente a la logística de la carga contenerizada, algo que permitirá que buena parte de la carga hortofrutícola que se produce en la región pueda embarcarse por su propio puerto, reduciendo enormemente los costos, tiempos y externalidades de hacerlo por otras regiones. Es algo que asumimos como desafío de nuestra cadena logística, que con esto ya dio su primer paso y que ahora debe hacerlo para los demás servicios que se requieren”.

Pero los desafíos nunca paran. La logística, según el vocero de Puerto Coquimbo, tiene la particularidad de que, alcanzado cierto nivel de desarrollo, “no es posible lograr avances relevantes en forma aislada”, por lo que se deben desarrollar iniciativas conjuntas para “evitar que la parsimonia y mirada individual nos pasen la cuenta”. En eso, las comunidades logísticas tienen un rol clave para identificar lo que se necesita, articular las soluciones y retroalimentar a sus integrantes.

“Se han logrado avances importantes en todos esos ámbitos, pero no por ello el desafío es menor. Aún hay mucho por hacer. La mirada de todas las acciones está siempre en la búsqueda de eficiencia de los procesos y en el último tiempo se ha sumado también la mirada sostenible”, añadió. ■

Haz compras desde casa, mientras nosotros nos encargamos de llevarlo todo



Next day delivery Crossdock



Same day delivery



Servicio Express



*Picking y preparación de
pedidos*





**“LA LOGÍSTICA
ENFRENTA
DESAFÍOS COMO
LA DISPONIBILIDAD
DE ESPACIO, LA
COLABORACIÓN
ENTRE ACTORES Y LA
SUSTENTABILIDAD”**

DIEGO SESA
SUPPLY CHAIN EXPERT | AGILE MINDSET |
OPERATIONAL STRATEGY & FINANCE | BUSINESS
DESIGN | MBA

74

Ante este escenario de cambios, el ejecutivo enfatizó en la importancia de contar con un equipo talentoso y comprometido con el éxito de la estrategia operacional, pues son ellos un factor vital para identificar oportunidades, ejecutar procesos y adaptarse ágilmente a los cambios. Diego, valoró además el aporte de las tecnologías en la optimización de los procesos.

En la mezcla de tecnologías avanzadas y procesos optimizados se basa el éxito de la cadena de suministro según Diego Sesa, MBA en Supply Chain Management & Logística con certificaciones relevantes en el campo. El ejecutivo se ha consolidado como un líder experimentado en Logística y cadena de suministro, gracias a una destacada trayectoria en empresas líderes a nivel mundial, lo que le ha permitido conocer a fondo los desafíos, los retos y las oportunidades que ofrece una operación optimizada.

Diego se ha enfocado en la gestión de operaciones estratégicas, desarrollo de negocio y mejora continua de procesos; conocimiento que ha puesto a disposición en compañías como Pepsico y OXXO Chile y analiza para Logistec el momento actual que enfrenta la industria del consumo y las operaciones logísticas.

¿CUÁL ES MOMENTO ACTUAL DE LA INDUSTRIA DEL CONSUMO EN CHILE? La industria del consumo en Chile ha experimentado cambios significativos en los últimos años. La pandemia de COVID-19 ha tenido un impacto importante en los hábitos de consumo, con un aumento en las compras en línea y cambios en las preferencias de productos y servicios. Además, factores socioeconómicos como la inflación, la crisis social, el desempleo y la variación en el poder adquisitivo de la población influye fuertemente en el comportamiento de la industria.

¿CUÁL ES EL ROL DE LA LOGÍSTICA EN EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA? La logística juega un papel crucial en garantizar el flujo eficiente de bienes y servicios a lo largo de toda la cadena de suministro, desde la producción hasta la entrega al cliente final. Personalmente destaco dos aspectos relevantes: infraestructura e innovación. Chile enfrenta desafíos en términos de infraestructura logística, especialmente en regiones remotas y áreas menos desarrolladas del país. Respecto a innovación tecnológica nos trae oportunidades para mejorar la eficiencia y la competitividad en la industria logística de Chile. La implementación de tecnologías como IoT, IA y análisis de datos

pueden mejorar la visibilidad y la gestión de la cadena de suministro, así como optimizar las operaciones logísticas.

¿CUÁLES SON LOS PILARES QUE SUSTENTAN UNA ESTRATEGIA OPERACIONAL EXITOSAS? Una estrategia operacional exitosa se fundamenta en la optimización de procesos, la atracción y retención de talento calificado, y la integración efectiva de la tecnología. La mejora continua de los procesos operativos garantiza la eficiencia y la calidad en todas las etapas de la cadena de valor, desde la adquisición de materias primas hasta la entrega al cliente final. Además, contar con un equipo talentoso y comprometido es fundamental para ejecutar eficazmente los procesos, identificar oportunidades de mejora y adaptarse ágilmente a los cambios del mercado. Asimismo, la adopción estratégica de tecnología innovadora, como sistemas de gestión empresarial y herramientas de análisis de datos, potencia la eficiencia operativa, la toma de decisiones informadas y la capacidad de anticipar y satisfacer las necesidades del mercado.

¿QUÉ IMPORTANCIA TIENE LA CERCANÍA CON LOS CLIENTES? Este factor es fundamental para comprender sus necesidades y comportamientos, lo que permite a las empresas desarrollar productos y servicios que satisfagan sus demandas. Además, esta conexión facilita la retroalimentación directa y la adaptación rápida a los cambios del mercado, impulsando la innovación y la mejora continua. La cercanía también fomenta relaciones duraderas y confianza, contribuyendo así a la fidelización y al éxito a largo plazo de la empresa.

¿CUÁL ES EL ROL DE LAS TIENDAS EN EL DISEÑO DEL ECOSISTEMA ONLINE? Las tiendas físicas desempeñan un papel esencial en el diseño del ecosistema online al servir como puntos de recolección de pedidos en línea, proporcionar experiencias de compra integradas y personalizadas, y actuar como centros de devolución y atención al cliente. Estos establecimientos permiten a los clientes interactuar físicamente con los productos, recibir asesoramiento en persona y disfrutar de experiencias digitales en la tienda, lo que mejora la conveniencia y la satisfacción del cliente. Además, las tiendas físicas facilitan el showroaming y el webrooming, permitiendo una experiencia de compra fluida a través de múltiples canales. En resumen, las tiendas físicas complementan y enriquecen la experiencia de compra en línea al ofrecer puntos de contacto físicos y experiencias integradas, promoviendo así una estrategia omnicanal efectiva.

¿CUÁLES SON LOS DOLORES ACTUALES DE LA INDUSTRIA? La industria logística enfrenta desafíos importantes en cuanto a la disponibilidad de espacio, la colaboración entre actores y la sustentabilidad. La creciente demanda de espacio para almacenes y centros de distribución, junto con el aumento del comercio electrónico, ha generado escasez de espacio y aumentos en los costos de arrendamiento. Además, la colaboración efectiva entre empresas y socios logísticos es crucial para optimizar la eficiencia de la cadena de suministro. Por último, la presión creciente para adoptar prácticas sustentables implica la necesidad de reducir las emisiones de carbono, minimizar los residuos y promover el uso responsable de recursos en todas las etapas de la logística. Estos desafíos requieren soluciones innovadoras y colaborativas para garantizar una industria logística eficiente y sostenible en el futuro.

¿CUÁLES SON LOS DESAFÍOS DEL DELIVERY EN CHILE? Mantener un inventario adecuado, optimizar los costos operativos, garantizar una infraestructura desarrollada y una amplia cobertura geográfica son elementos clave para ofrecer entregas eficientes y satisfacer las necesidades de los clientes. Superar estos desafíos requiere estrategias efectivas de planificación, operación y tecnología, así como una comprensión profunda de las expectativas cambiantes de los clientes en un entorno logístico dinámico.

¿DÓNDE SE DEBEN BUSCAR LAS EFICIENCIAS? La combinación de tecnología avanzada y procesos optimizados es fundamental para lograr eficiencias en las operaciones logísticas. No es una sin otra. Al aprovechar las herramientas tecnológicas disponibles y diseñar procesos eficientes, las empresas pueden reducir costos, mejorar la productividad y la calidad del servicio, y mantenerse competitivos en un mercado cada vez más exigente.

¿CÓMO VISUALIZAS EL FUTURO? Si bien la omnicanalidad es un concepto que manejamos hace algunos años, deberá emerger como un enfoque integral que integra múltiples canales de venta y entrega para ofrecer experiencias complementarias a los consumidores. Este enfoque permitirá a los consumidores interactuar con las marcas de diversas maneras, ya sea a través de tiendas físicas, plataformas en línea, aplicaciones móviles o redes sociales. Las empresas deberán adoptar estrategias omnicanal que optimicen la experiencia del cliente en cada etapa del proceso de compra, desde la investigación inicial hasta la entrega final. ■

El marketing y la logística, si bien son dos disciplinas distintas van de la mano. En ambas labores el fin es que los consumidores logren obtener los productos que tanto necesitan. Entre ellos existe una relación estrecha que permite que ambos trabajen en conjunto para un fin y que a grandes rasgos es que la empresa logre alcanzar el éxito esperado.

Así, ambas funciones se encuentran estrechamente vinculadas con el objetivo de lograr un servicio de excelencia y una marca sólida. Entonces, se hace fundamental alinear ambas estrategias en el contexto de una cadena de suministro, pues si marketing genera una estrategia, por ejemplo, para promocionar un producto; pero el producto no ha llegado a los puntos de ventas, la imagen de marca será negativa. De igual manera, si el departamento de logística pone un producto al alcance del mercado sin conocer la demanda, los gustos y las preferencias del consumidor, puede resultar en excedentes de stock y su consecuente caducidad o deterioro.

El ejemplo anterior permite entender, en aspectos generales, la relación entre ambas áreas de la compañía que se han transformado, hoy por hoy, en claves del éxito de las empresas en los mercados actuales.

76

EL PODER DE LAS ALIANZAS

Para poner en práctica esta alianza en pro del posicionamiento de las empresas, es necesario descifrar el marketing, término omnipresente en el mundo empresarial, que hoy es mucho más que una simple estrategia publicitaria. Es una filosofía que impregna cada aspecto de una empresa, desde la concepción de un producto hasta su llegada al consumidor final. Pero ¿qué es realmente el marketing y por qué es crucial en el mundo moderno?

El marketing puede definirse como el proceso de identificar, anticipar y satisfa-



SE DICE QUE UNA RELACIÓN TIENE ALTOS Y BAJOS; Y MIRANDO EL VÍNCULO EXISTENTE ENTRE MARKETING Y LOGÍSTICA SE PUEDE DECIR QUE VIVEN SU MEJOR MOMENTO. LA ESTRECHA RELACIÓN DE ESTAS ÁREAS, LA DEPENDENCIA Y LA UNIÓN QUE FORMAN ESTOS DOS MUNDOS HAN COBRADO UN ROL VITAL AL INTERIOR DE LAS EMPRESAS, EN TIEMPOS EN QUE TODOS MIRAN A LOS CLIENTES, O BIEN, INTENTAN LLEGAR AL CLIENTE.

MARKETING: UN ALIADO DE LA LOGÍSTICA DE CARA AL CLIENTE Y LOS NUEVOS MERCADOS

cer las necesidades y deseos del mercado objetivo de una manera rentable. Sin embargo, esta definición va más allá de simplemente vender productos o servicios. Se trata de comprender profundamente al consumidor, adaptar la oferta a sus demandas y crear relaciones sólidas y duraderas.

Así asoman ciertos pilares en esta área, tales como: **Investigación de mercado** que permite identificar tendencias, conocer a la competencia y comprender las preferencias del consumidor. Es el cimiento sobre el cual se construyen todas las estrategias de marketing. **Segmentación y Posicionamiento**, porque cada vez

que se comprenden las necesidades del mercado, es vital segmentarlo en grupos homogéneos de consumidores y posicionar la oferta de la empresa de manera única y atractiva en sus mentes. Esto garantiza que la empresa se dirija eficazmente a su audiencia objetivo. **Marketing Mix**, también conocido como las 4P (Producto, Precio, Plaza y Promoción) que es la combinación de elementos que una empresa utiliza para influir en la demanda de su oferta y que van desde el diseño del producto hasta la estrategia de precios y la selección de canales de distribución. **Relaciones con el Cliente** sólidas y a largo plazo, lo que implica brindar un excelente servicio al cliente, personalizar la experiencia del cliente y mantener una comunicación constante a lo largo del ciclo de vida del cliente.

Hay que comprender que en un mundo donde la competencia es feroz y los consumidores están más informados y exigentes que nunca, el marketing se convierte en un diferenciador clave para las empresas. Aquellas que entienden y aplican correctamente los principios del marketing están mejor posicionadas para sobresalir en el mercado y obtener la lealtad de sus clientes.

En la definición anterior asoman aspectos similares a lo que vemos en la logística actual. La finalidad, los objetivos y el foco en el cliente son similitudes que se han transformado en la base de esta unión. Para conocer detalles de esta simbiótica relación, Logistec conversó con líderes del área de marketing, quienes ahondaron en el rol de marketing y su relación con otras áreas de la compañía como la logística.

Consultados sobre el rol de marketing al interior de las empresas, Oscar Uribe, gerente de marketing de FleetUp, lo catalogó como "fundamental", especialmente en el sector logístico y B2B, "sobre todo, para establecer y mantener relaciones sólidas con los clientes. No solo se trata de vender bienes o servicios, sino de fidelizar y buscar mantener por el mayor tiempo posible el mayor número de clien-

tes, comprender las necesidades del mercado, encontrar oportunidades y crear estrategias para satisfacer esas demandas. El marketing también es la clave para aumentar la visibilidad y el posicionamiento de la empresa".

Sebastián Rojas, Marketing Manager de STG, señaló que el sector logístico se ha caracterizado por priorizar la eficiencia operativa y la gestión de la cadena de suministro, sin embargo en las últimas décadas el enfoque ha evolucionado para incluir estrategias de marketing que no solo optimizan la distribución física de bienes, sino que también potencia la visibilidad de las empresas y fortalece sus relaciones con los clientes.

EL ROL DE MARKETING

"Por lo anterior, el marketing está orientado a identificar, anticipar y satisfacer las necesidades y deseos de los clientes, con el fin de generar valor para la empresa. Esto implica el desarrollo de estrategias para promocionar productos o servicios, entender al público objetivo, establecer precios adecuados y distribuir de manera eficiente los productos o servicios ofrecidos", añadió el ejecutivo de STG.

Desde su rol como proveedor de la industria logística, en FleetUp ven al marketing como "la comunicación de las capacidades y ventajas de los servicios que ofrecemos está estrechamente relacionado con el marketing en la industria B2B hacia la logística. El marketing juega un papel crucial en la creación de percepciones positivas sobre la marca y la diferenciación en un mercado competitivo, desde la adquisición de clientes potenciales hasta la retención de clientes existentes.

En fin, se relaciona con cada eslabón al promover la eficiencia, la confiabilidad y la innovación, elementos que son fundamentales para ofrecer servicios de tecnología hacia la cadena de suministro y la logística". En cuanto a la relación entre las áreas, Sebastián aseguró que el mar-


WISETRACK



DISPATCHER

Tus viajes como necesitas que sean



 Control automático y alertas por excepción

 Mantenedores

 Corte Combustible

 Cerradura Randómica

 Análítica avanzada del viaje

 Integración a TMS y ERP

- 1 SEGURIDAD EN CABINA / CARGA.
- 2 ADMINISTRACIÓN EFICIENTE DE RECURSOS.
- 3 DETECCIÓN DE INCUMPLIMIENTOS EN RUTA.
- 4 ACCIÓN OPORTUNA ANTE INCIDENCIAS.
- 5 PLATAFORMA ESPECIALIZADA POR INDUSTRIAS.
- 6 CONTROL DE LA RUTA Y DETENCIONES EN TODOS LOS VIAJES.
- 7 KPI'S Y REPORTERÍA ESPECIALIZADA AUTOMÁTICA.
- 8 SERVICIO DE MONITOREO LOGÍSTICO Y DE SEGURIDAD.

 +56 2 2389 3000

 www.wisetrack.com



keting trata de interconectar tres áreas claves: mercado, cadena de suministro y la entrega de valor para los clientes. “en este sentido, dichas estrategias estarán presentes en todos los eslabones de la cadena, a fin de conseguir ventajas competitivas frente a una competencia que es voraz. Por un lado, tenemos la sofisticación de los clientes que hoy en día cuentan con herramientas para investigar los productos que desean consumir, pueden consultar fácilmente opiniones y alternativas, y esto les impulsará a escoger un proveedor u otro.

En segundo término, la oferta es hoy muy amplia, lo que significa que, para que un cliente se decante por una opción determinada, la empresa debe destinar esfuerzos en diferenciarse de su competencia. De esta manera, para alcanzar el éxito, las empresas de logística deben ir mucho más allá de la mera disminución de los stocks. La calidad y rapidez de las entregas, el packaging, los servicios posventa o la disponibilidad diferencian el servicio y añaden valor a los clientes. Por eso se presentan hoy como estrategias de marketing ineludibles”.



Sebastián Rojas
Marketing Manager
en STG

78 Comprender profundamente el mercado y los clientes, tener una flexibilidad y capacidad de adaptabilidad a los cambios del entorno son algunas de las cualidades que ambos ejecutivos destacaron al referirse a las claves del éxito de un departamento de marketing.

Los cambios del entorno que impulsan a su vez modificaciones en las empresas, en los productos y también en los clientes hace fundamental que los profesionales de esta áreas tengan los “ojos bien abiertos” para identificar las oportunidades que se van dando y escoger la ruta indicada para potenciar su marca, ganar espacios en los respectivos mercados y

vincular correctamente con los clientes “Para lograr un departamento de marketing exitoso, es importante considerar aspectos como la comprensión profunda del mercado y los clientes, la capacidad de adaptación a los cambios del entorno, la creatividad en el desarrollo de estrategias y la medición constante del desempeño para realizar ajustes y mejoras continuas”, enfatizó el ejecutivo de STG.

EN BUSCA DEL ÉXITO

Por su parte, Oscar Uribe destacó los siguientes aspectos: “Debe concentrarse en la comprensión profunda del mercado y de los clientes, la creatividad en la creación de ideas y estrategias, la capacidad para adaptarse rápidamente a los cambios en el mercado y el uso efectivo de datos y análisis para tomar decisiones. Su relación con otras áreas dentro de la empresa también es un aspecto primordial”. Una vez definida e implementada la estrategia de marketing viene una etapa fundamental: medir los resultados.

En este sentido, el ejecutivo de FleetUp, comentó que el éxito puede ser medido por distintas indicadores como: el crecimiento de la base de clientes, el aumento de la participación en el mercado, el retorno de la inversión en marketing (ROI), la satisfacción del cliente y métricas de engagement en línea, entre muchos otros.

“Todo va a depender de cuales KPI's la empresa y gerencia de marketing se impongan, pero mi percepción es que el crecimiento de la cartera de clientes, un ROI positivo y el engagement on line y off line son los principales factores que determinan el éxito”, recalzó.

Sebastián coincidió con lo señalado anteriormente y aseguró que “el éxito del área de marketing se puede medir a través de indicadores clave de rendimiento (KPIs) como el retorno de la inversión en marketing (ROI), la tasa de conversión de clientes potenciales a clientes reales, el

incremento en la participación de mercado, Tráfico del Sitio Web, engagement en redes sociales, la satisfacción del cliente y Brand Awareness (reconocimiento de marca)”.

MÁS QUE UNA ESTRATEGIA, UNA FILOSOFÍA

Vinculado en sus orígenes con la publicidad, el marketing ha ido expandiendo sus brazos y ganando terreno en las empresas por el rol que cumplen. Ante esta realidad, se ha ido posicionando una premisa que refleja este crecimiento: **el marketing es mucho más que una estrategia publicitaria, es una filosofía empresarial.** Ambos ejecutivos se mostraron de acuerdo con esta afirmación que refleja el alcance de esta área. “El marketing abarca mucho más que simplemente promocionar productos o servicios; implica una mentalidad centrada en el cliente, donde la satisfacción y fidelización del cliente son elementos clave para el éxito a largo plazo de la empresa”, comentó Sebastián Rojas.



Oscar Uribe
Gerente de Marketing
en FleetUp

Por su parte, para Oscar el marketing abarca mucho más que la publicidad; “implica entender y satisfacer las necesidades del cliente y el mercado, construir relaciones sólidas con ellos y crear valor a largo plazo para la empresa. Es una filosofía empresarial que debe estar en toda la organización.

A veces no entienden esto y las gerencias esperan resultados inmediatos y tangibles, ven el marketing como gasto y no como una inversión”. Además, el marketing influye en todas las áreas de la empresa, desde el desarrollo de productos hasta la atención al cliente, y promueve una cultura organizacional enfocada en

la innovación y la mejora continua, lo que lo ha posicionado como un eslabón clave del éxito de las empresas en un mercado competitivo y dinámico como el actual.

“Ante el dinamismo de los mercados, una estrategia efectiva se posiciona mediante la diferenciación, la innovación y la capacidad de adaptación. Al comprender las necesidades del mercado y del cliente, una estrategia de marketing bien ejecutada puede marcar una gran diferencia y establecer una ventaja competitiva e incluso optimizar recursos y tiempo. Hay que humanizar la marca/empresa y mostrarla lo más real posible”.

Sebastián añadió que “una estrategia de marketing efectiva implica identificar y capitalizar oportunidades de mercado, entender las necesidades no cubiertas de los clientes y desarrollar productos o servicios innovadores que satisfagan esas necesidades de manera superior a la competencia. Una estrategia de marketing efectiva no solo marca diferencias

en términos de mercado, sino que también puede influir en la percepción de la marca y en la lealtad de los clientes”.

Finalmente, ambos ejecutivos coinciden en la importancia y aporte que entregan la incorporación de tecnologías y la integración del marketing digital en las nuevas estrategias. El aporte de estas soluciones se entiende en la posibilidad que entregan de llegar a nuevos clientes, mejorar la visibilidad de la marca, optimizar la gestión de la relación con el cliente y recopilar datos para una toma de decisiones más informada.

En este sentido, tecnologías como el uso de CRM y herramientas de análisis predictivo son fundamentales para entender mejor al cliente y al mercado. Apoyarse con distintas herramientas IA para optimizar recursos y tiempo son algunos de los temas fundamentales que un área de marketing debe manejar y van marcando a su vez el futuro de esta disciplina.

Tras conocer la mirada de los ejecutivos queda en evidencia el rol que esta área ha tomado en el éxito de las compañías, no solo del punto de vista comercial, sino en la relación con los clientes o consumidores, pues son ellos quienes finalmente deben encontrar en la empresa lo que buscan y necesitan.

La capacidad que tengan los profesionales de marketing de hacer una lectura correcta del escenario en el que se desenvuelve la empresa, el ritmo del mercado, los desafíos que enfrentan, de identificar las cualidades diferenciadoras del servicio o solución que ofrecen y considerar las necesidades y crecimiento de sus clientes será vital para que marketing siga asumiendo un rol clave al interior de las empresas. ■

SKORPIO X5

OFERTA PRECIO ESPECIAL SOLO POR ABRIL

Disponible para compra
y arriendo



DATALOGIC
RESPALDA Y GARANTIZA

TDS AMERICA

Tecnología. Desarrollo. Servicio

TRANSFORMA TU OPERACIÓN LOGÍSTICA SIN GASTAR DE MÁS



+569 4443 3639



+562 2236 0727



CONTACTO@TDS.CL



Manuel Barros Borgoño,
225, Providencia

EL TRABAJO ES UNA PARTE INTEGRAL DE LA VIDA DE LAS PERSONAS Y UNA FUERZA IMPULSORA EN LA ECONOMÍA GLOBAL. CONOCER LAS TENDENCIAS DEL MUNDO LABORAL ES ESENCIAL PARA COMPRENDER Y ADAPTARSE A LOS CAMBIOS QUE IMPACTAN DIRECTAMENTE EN NUESTRAS VIDAS Y EN LA FORMA EN QUE TRABAJAMOS. CONOCE CÓMO SE MOVERÁ EL MERCADO LABORAL ESTE 2024.

DINAMISMO EN EL MERCADO LABORAL: TENDENCIAS QUE MARCARÁN EL FUTURO

Ad portas de mayo, celebrado en muchos países como el Mes del Trabajo, es un momento propicio para reflexionar sobre el estado actual del mundo laboral y los desafíos que enfrentan los trabajadores en un entorno en constante cambio. Este año, en particular, nos encontramos en medio de transformaciones significativas impulsadas por la tecnología, la pandemia de COVID-19 y la creciente conciencia sobre la importancia de la sostenibilidad y la equidad en el trabajo.

Sin lugar a dudas, hoy más que nunca, el rol de los colaboradores ha tomado fuerza en la industria logística. Las empresas saben que ahí está el pilar fundamental para el éxito comercial, ya que no hay tecnología -por más avanzada que sea- que pueda reemplazar a las personas.

Es cierto que el mundo ha cambiado, que lo que antes nos parecía normal en temas laborales, hoy son puestos en jaque. La rotación laboral de las nuevas generaciones en busca de desafíos nuevos, el atractivo de los incentivos, la respeto a las jornadas laborales, el valor del equilibrio entre la vida personal y laboral, el reconocimiento al rol femenino, la inclusión, la equidad y las nuevas modalidades de trabajo han remecido al mundo laboral en todas las industrias.

El panorama laboral ha sido moldeado por innumerables cambios y desafíos en los últimos años. En esta era de transformación digital acelerada, las tendencias en el mundo del trabajo para el año 2024 están marcando un nuevo rumbo. Desde la flexibilidad hasta la automatización, pasando por la importancia de las habilidades blandas, este reportaje analizará las tendencias que están redefiniendo cómo trabajamos y cómo las empresas se adaptan para afrontar estos desafíos.

FLEXIBILIDAD LABORAL EN AUGE

Una de las tendencias más prominentes en el mundo del trabajo para el 2024 es la creciente demanda de flexibilidad. Con el auge del trabajo remoto durante la pandemia, las empresas han descubierto que la flexibilidad no solo es posible, sino que también puede mejorar la productividad y la satisfacción de los empleados. En este contexto, se espera que más empresas adopten políticas de trabajo flexible, que incluya horarios flexibles, trabajo desde casa y la posibilidad de trabajar en diferentes ubicaciones.

A este sentir de mejora constante de las condiciones laborales, Chile ha dado un paso importante con la disminución de la jornada laboral. El aprobado proyecto de Ley de las 40 horas y su progresiva implementación, abre un nuevo camino

para las relaciones laborales. A contar de este 26 de abril comenzará a regir la reducción de la jornada laboral a 44 horas. Las personas que trabajan 45 horas semanales se les reducirá a lo anteriormente señalado. Luego la cantidad de horas irá bajando paulatinamente hasta llegar a las 40 horas en 2028.

ADAPTACIÓN Y OPORTUNIDADES EN SUPPLY CHAIN

En medio de la transformación digital y los cambios en las cadenas de suministro a nivel global, el mercado laboral de Supply Chain está experimentando un notable dinamismo, caracterizado por la adaptación constante y la creación de nuevas oportunidades laborales.

El sector de Supply Chain, que abarca desde la planificación hasta la entrega de productos, ha sido testigo de una serie de cambios significativos en los últimos años, impulsados en gran medida por la pandemia de COVID-19 y la rápida evolución tecnológica. Estos cambios han redefinido la forma en que las empresas gestionan sus operaciones y, a su vez, han generado una demanda creciente de profesionales especializados en logística, gestión de la cadena de suministro y análisis de datos.

Una de las tendencias más destacadas en este mercado laboral es la creciente importancia de las habilidades digitales y analíticas. Con la adopción de tecnologías como la inteligencia artificial, el análisis de datos en tiempo real y la automatización de procesos, las empresas buscan talento capaz de aprovechar al máximo estas herramientas para optimizar la eficiencia operativa y la toma de decisiones estratégicas.

Además, la sostenibilidad y la responsabilidad social empresarial están ganando terreno en el sector. Las empresas buscan profesionales que puedan diseñar y gestionar cadenas de suministro sostenibles, minimizando el impacto ambiental



OPERADOR LOGÍSTICO ESTRATÉGICO

Expertos en logística inbound
para la cadena de suministro y comercio exterior

SERVICIOS A LA MEDIDA

- ▼ Almacenaje y bodega.
- ▼ Control de inventario en WMS.
- ▼ Recepción y despacho.
- ▼ Consolidado y desconsolidado de contenedores.
- ▼ Manejo y transporte de carga a granel.
- ▼ Seguro de carga y contenedores.
- ▼ Servicios de valor agregado.



Contáctanos



www.silo-logistica.cl

OFICINA CENTRAL

CENTRO LOGÍSTICO
CASABLANCA

Av. Kennedy 5735 Of. 507, Las Condes, Santiago - Chile

Av. Alejandro Galaz 1662, Casablanca - Chile

✉ contacto@silo-logistica.cl

☎ +56 2 2432 1926

y promoviendo prácticas éticas en toda la cadena. El mundo de la cadena de suministros está en constante evolución, impulsado por la tecnología, la sostenibilidad y la necesidad de adaptarse a un entorno cambiante. Los profesionales que puedan combinar habilidades digitales, conocimientos en sostenibilidad y capacidad de trabajar de manera flexible estarán bien posicionados para aprovechar las oportunidades que ofrece este sector en movimiento.

Y considerando las características únicas de este mercado laboral, destacamos 4 de las tendencias que moverán a la industria:

Alta demanda de profesionales especializados: Una de las características más destacadas del mercado laboral en Supply Chain en el 2024 es la alta demanda de profesionales especializados en áreas como logística, gestión de inventarios, cadena de suministro verde (sostenible), análisis de datos y optimización de procesos. Las empresas buscan talentos que puedan diseñar y ejecutar estrategias eficientes que minimicen costos y tiempos de entrega, al tiempo que mantienen altos estándares de calidad.

La importancia de la Tecnología y la Digitalización: La tecnología y la digitalización están transformando rápidamente la cadena de suministro. Este año, las empresas buscan profesionales que estén familiarizados con herramientas como sistemas de gestión de almacenes (WMS), software de planificación de recursos empresariales (ERP), análisis predictivo, Internet de las Cosas (IoT) y blockchain para mejorar la visibilidad, la eficiencia y la transparencia en toda la cadena de suministro.

Habilidades Interpersonales y de Gestión de Proyectos: Además de las habilidades técnicas, el mercado laboral en Supply Chain valora las habilidades interpersonales y de gestión de proyectos. Los profesionales deben ser capaces de comunicarse efectivamente, trabajar en equipos multidisciplinarios, liderar iniciativas de

mejora continua y gestionar de manera eficiente recursos y presupuestos para alcanzar objetivos estratégicos.

Adaptabilidad y Resiliencia ante la Disrupción: La cadena de suministro es susceptible a diversas formas de disrupción, desde crisis económicas hasta eventos climáticos extremos. Por lo tanto, una característica esencial para los profesionales en este campo es la adaptabilidad y la resiliencia. La capacidad de anticipar y responder rápidamente a los cambios en el entorno empresarial es fundamental.

TENDENCIAS QUE IMPACTARÁN

Los cimientos del mundo del trabajo global se redefinen constantemente, sobre todo en un dinámico mundo post pandemia. El estudio "La Era de la Adaptabilidad" de ManpowerGroup define, específicamente, cuáles son las principales tendencias que podrán observarse en el futuro inmediato.

Con una mirada a mediano plazo, el estudio destaca como tendencias, los siguientes temas:

Superar la brecha generacional. En 2030, la Generación Z constituirá el 58% de la población activa; al mismo tiempo, las tendencias demográficas revelan un rápido envejecimiento de las plantillas en los mercados desarrollados, dando lugar a la pérdida generacional de conocimientos. La reconversión profesional y las tutorías pueden permitir a la generación Z y a los empleados transferir sus conocimientos, manteniendo la productividad de la organización.

La mano de obra actual y futura será femenina. A escala mundial, la tasa de participación de las mujeres en el mercado laboral es ligeramente superior al 50%. Lideradas por las mujeres de 25 a 54 años, han iniciado nuevas carreras, respaldadas por mejores salarios y prestaciones y aprovechado las oportunidades que ofrece el trabajo a distancia.

DEIP. El fomento de la diversidad, la equidad, la inclusión y la pertenencia (DEIP) han pasado a convertirse en una estrategia empresarial básica. Las empresas con altos niveles de diversidad tienen un 39% más de probabilidades de superar a sus homólogas con menor representación de la diversidad.

Talento inmigrante. Hoy en día, los empresarios se enfrentan a una gran demanda de mano de obra con una oferta insuficiente de talento nacional. Esto ha permitido reconocer el potencial de las reservas de talento de inmigrantes y emigrantes de todo el mundo.

Poner a las personas en el centro de la IA. El auge de la IA ya está transformando el lugar de trabajo. En respuesta, las principales empresas y gobiernos están a la vanguardia, siendo pioneros en métodos innovadores que sitúan a las personas en el centro del diseño y la implementación de sistemas de IA.

Transición ecológica. La transición ecológica continúa. De hecho, el 62% de los trabajadores comprueba la reputación medioambiental de una empresa, mientras para un 60% la actuación clara en cuestiones medioambientales es un factor decisivo a la hora de elegir entre oportunidades de empleo.

El mandato del directivo: Dominar la transformación continua. Ahora que la inteligencia artificial, la automatización y la sostenibilidad reconfiguran el trabajo, recae en los directivos la responsabilidad de guiar una transformación que dé prioridad a las personas. Los altos directivos entienden que el cambio tiene éxito cuando lo tiene su gente.

La economía del "yo". Los trabajadores de hoy buscan flexibilidad y autonomía a la hora de priorizar el equilibrio entre la vida laboral y personal. Los candidatos señalan que las ventajas laborales más deseables son una semana laboral de cuatro días (64%), la posibilidad de elegir la hora de entrada y salida (45%) y la flexibilidad para trabajar desde casa. ■



EVOLOG

Proyectos de Almacenamiento y Seguridad



Este 2024 no olvides visitarnos en...

Evolog SPA 



Pabellón Plata P983



Stand A13

www.evolog.cl
contacto@evolog.cl



DAR EL SALTO EN LOS MERCADOS REPRESENTA UN DESAFÍO EMOCIONANTE PERO COMPLEJO PARA LAS PYMES. CON UN ENFOQUE ESTRATÉGICO, ACCESO A RECURSOS ADECUADOS Y UNA MENTALIDAD DE ADAPTABILIDAD, ESTAS EMPRESAS PUEDEN EXPANDIRSE CON ÉXITO MÁS ALLÁ DE SUS FRONTERAS LOCALES Y ALCANZAR NUEVOS NIVELES DE CRECIMIENTO Y PROSPERIDAD.

EL SALTO AL MERCADO: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA LAS PYMES



motor de la economía global, pero a menudo enfrentan desafíos significativos al intentar expandirse más allá de sus mercados locales; y ese es uno de los principales desafíos que tienen. Sin embargo, con la combinación correcta de recursos y estrategias, estas empresas pueden dar el salto hacia nuevos mercados y alcanzar un crecimiento sostenible que, sin duda, es el objetivo de todas.

Impulsar el crecimiento de las PYMES en la industria logística puede requerir un enfoque multifacético que aborde diversos aspectos clave de su operación y entorno empresarial, lo obliga a considerar ciertas iniciativas para potenciar el desarrollo y crecimiento de estas empresas en el sector. Algunas de las acciones son:

Incentivar la digitalización y automatización, lo que puede aumentar su eficiencia operativa y mejorar la gestión de la cadena de suministro. Esto puede incluir la implementación de software de gestión de almacenes (WMS), sistemas de seguimiento y localización de activos (RTLS) y plataformas de gestión de transporte (TMS), que pueden optimizar el flujo de trabajo y reducir los costos operativos. **Potenciar el acceso a Plataformas de Comercio Electrónico** puede ayudar a expandir su alcance y atraer nuevos clientes. **Ofrecer programas de capacitación y desarrollo de habilidades** puede ayudar a las PYMES logísticas a mejorar la formación de su personal y a mantenerse al día con las últimas tendencias y mejores prácticas en la industria. **Facilitar el acceso de las PYMES logísticas a financiamiento y recursos** puede ayudarlas a invertir en tecnología, infraestructura y expansión y **Fomentar la colaboración y las alianzas estratégicas entre las PYMES logísticas** puede ayudarlas a aprovechar economías de escala, compartir recursos y expandir su alcance geográfico.

Tener la capacidad de descubrir las oportunidades y aprovecharlas es lo que puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). La cadena de suministro se ha transformado en un mercado atractivo

para el desarrollo y crecimiento de las Pymes. La mirada tecnológica, la variedad de procesos, la apertura a nuevas implementaciones y la búsqueda constante de mejora en la operación, vuelven a este sector un polo importante de desarrollo para las pequeñas y medianas empresas. Sabido es que las PYMES constituyen el

Al implementar estas estrategias y proporcionar un entorno empresarial favorable, es posible impulsar el crecimiento y la competitividad de las PYMES en la industria logística, lo que puede tener un impacto positivo en la economía en general.

EN BUSCA DE DAR EL SALTO

Una vez ya posicionado en el mercado logístico, es normal que las Pequeñas y Medianas Empresas busquen dar el salto de crecimiento en términos económicos, también de posicionamiento y presencia en otros mercados. Pero para eso, las empresas necesitan un impulso concreto que les dé además confianza para asumir riesgos y proyectar crecimiento.

Lograr estos válidos objetivos requieren, por ejemplo, acceso a capital y financiamiento, realizar una correcta investigación de mercado y planificación estratégica, acceder a tecnologías y digitalización y tener un enfoque en la innovación y la diferenciación.

El acceso al capital es fundamental para financiar la expansión y el desarrollo de nuevos mercados. Las Pymes necesitan opciones de financiamiento flexible y asequible que pueden incluir préstamos bancarios, inversores ángeles, capital de riesgo o crowdfunding. Además, existen las opciones de programas de apoyo gubernamental subvenciones que pueden ser un recurso valioso para las empresas.

Así, antes de dar el salto a un nuevo mercado, las empresas deben realizar una investigación exhaustiva para comprender las necesidades del mercado objetivo, la competencia y las tendencias del consumidor. Esto incluye la evaluación de factores como la demanda del producto o servicio, los canales de distribución y las regulaciones locales. Una planificación estratégica sólida es esencial para minimizar los riesgos y maximizar las oportunidades.

También formar alianzas estratégicas con socios locales o internacionales, puede proporcionar a las PYMES acceso a nuevos clientes, conocimientos del mercado y recursos adicionales. Estas colaboraciones pueden tomar la forma de joint ventures, acuerdos de distribución o alianzas de marketing. Además, participar en redes empresariales y asociaciones secto-

riales puede ofrecer oportunidades de aprendizaje y crecimiento.

Otro factor de apoyo es el enfoque que las empresas tengan en la innovación y la diferenciación. La innovación es fundamental para la diferenciación en el mercado y el desarrollo de productos o servicios únicos que resuelvan las necesidades del cliente. Las PYMES deben fomentar una cultura de innovación dentro de la organización y estar abiertas a la experimentación y el aprendizaje continuo. Esto puede implicar la mejora de productos existentes, el desarrollo de nuevas soluciones o la adaptación de productos para satisfacer las demandas locales.

Dar el salto en los mercados representa un desafío emocionante pero complejo para las PYMES. Con un enfoque estratégico, acceso a recursos adecuados y una mentalidad de adaptabilidad, estas empresas pueden expandirse con éxito más allá de sus fronteras locales y alcanzar nuevos niveles de crecimiento y prosperidad.

TEJIENDO LA RED DE CONEXIONES

En la compleja telaraña de la cadena de suministro, las pequeñas y medianas empresas desempeñan un papel fundamental, a menudo subestimado pero de vital importancia. Su relación con otras empresas en la cadena de suministro es un factor crítico que influye en la eficiencia y la competitividad de toda la red.

Cómo se relacionan las PYMES en la industria de la cadena de suministro y cómo estas conexiones impulsan el flujo de bienes y servicios en la economía global son aspectos vitales a definir para abrir el camino de desarrollo para un sinfín de entidades que ven a esta industria como un mercado atractivo para crecer.

Las PYMES operan en diversos sectores de la cadena de suministro, desde la producción y el almacenamiento hasta la distribución y la entrega final. Aunque pueden carecer del alcance y los recursos

de las grandes corporaciones, su agilidad y flexibilidad les permiten desempeñar roles especializados y satisfacer necesidades específicas dentro de la cadena.

Por otra parte, la colaboración entre PYMES y otras empresas en la cadena de suministro es esencial para optimizar la eficiencia y reducir los costos. Las PYMES a menudo se asocian con proveedores, fabricantes, transportistas y distribuidores para coordinar actividades y compartir recursos. Estas asociaciones pueden tomar la forma de acuerdos de abastecimiento, alianzas estratégicas o colaboraciones en proyectos específicos.

La tecnología juega un papel cada vez más importante en la gestión de la cadena de suministro, y las PYMES están adoptando soluciones tecnológicas para mejorar la visibilidad, la trazabilidad y la coordinación de sus operaciones. Plataformas de gestión de inventario, sistemas de seguimiento y localización, y software de planificación de recursos empresariales (ERP) son algunas de las herramientas que están ayudando a las PYMES a integrarse más estrechamente en la cadena de suministro.

Si bien las PYMES desempeñan un papel vital en la cadena de suministro, también enfrentan una serie de desafíos, como limitaciones de capital, acceso a financiamiento, competencia desigual y cumplimiento normativo. Sin embargo, estas empresas también tienen oportunidades únicas para diferenciarse mediante la especialización, la colaboración y la innovación.

En resumen, las PYMES desempeñan un papel fundamental en la industria de la cadena de suministro, actuando como eslabones vitales en la red de conexiones que impulsa el flujo de bienes y servicios en todo el mundo. Su capacidad para colaborar, innovar y adaptarse las posiciona como actores clave en un entorno empresarial cada vez más interconectado y dinámico. ■

POTENCIANDO EL FERROCARRIL DE CARGA EN CHILE: COLABORACIÓN PARA UNA RED LOGÍSTICA EFICIENTE

La diversificación modal es un aspecto crucial para construir una red logística resiliente y eficiente, donde el ferrocarril emerge como una opción poderosa que complementa y fortalece el sistema de transporte de carga en Chile.

Es esencial comprender que, en esta dinámica, no se trata de competir sino de colaborar, donde cada modo de transporte actúa en su zona de mayor eficiencia, contribuyendo así al desarrollo logístico del país.

La Empresa de Ferrocarriles del Estado, ha reconocido la importancia estratégica de aumentar el transporte de carga por ferrocarril, creando una gerencia de logística de alto nivel dedicada a potenciar este modo. El que sea una gerencia de logística y no de carga, muestra un nuevo enfoque, en donde el movimiento de carga se entiende como cadena de suministro. No es suficiente contar con trenes, es necesario también pensar en los requerimientos de los usuarios, la complementariedad entre modos, las zonas que faciliten el intercambio de cargas, entre otras componentes clave para que el flujo de la carga sea eficaz y eficiente.

Este cambio de enfoque permitirá pensar en nuevas opciones para el ferrocarril. No podemos conformarnos como país, en que el tren sirve sólo para mover graneles. Ese es un caso fácil. El desafío está en buscar nuevos modelos integrados de transporte y nuevas cargas. En esta nueva visión, el ferrocarril tiene que trabajar muy colaborativamente también con los camiones, ya que éstos son sin duda son quienes lograrán que la carga llegue al destino final.

Al estar integrados, los camiones podrán dar más vueltas en el día, disminuir tiempos muertos, aumentar tasa de ocupación al operar en tramos de mayor intensidad de carga, etc.

Desde Conecta Logística, y dado nuestro rol de potenciar iniciativas que lleven a nuestro país a ser un país líder en desempeño logístico, trabajaremos para mostrar que el ferrocarril de carga es una opción



válida, sustentable y eficiente. Así lo pudimos apreciar de manera directa en la Misión Tecnológica que desarrollamos a finales del año 2023 en las ciudades de Gotemburgo y Hamburgo.

En esta última ciudad, más del 50% de la carga portuaria, es transportada por ferrocarril. En Suecia en tanto, poseen más de 11 centros de intercambio modal, cuyas distancias a los puertos varían de 120 km a más de 1200 km. Sólo desde el puerto de Gotemburgo, más del 40% de la carga se mueve en ferrocarril.

Es evidente que Chile posee el potencial necesario para fortalecer y expandir el uso del ferrocarril de carga en su sistema logístico. Sin embargo, para alcanzar estándares logísticos equiparables a los de países líderes en la materia, se requerirá el apoyo y compromiso de todos los actores involucrados en la cadena de suministro, en particular de los dueños de la carga.

Es este grupo de actores quienes deben empezar a ver en el ferrocarril una opción

de transporte. Hoy es posible proponer, colaborar, innovar y pilotear operaciones que incluyan al ferrocarril como parte de la cadena logística.

Esta es la invitación que hacemos desde Conecta Logística: trabajar juntos para construir una red logística integrada, eficiente y competitiva que impulse el desarrollo económico y social de Chile.

Mabel Leva
Directora Ejecutiva Conecta Logística
Directora Empresa de Ferrocarriles del Estado





SLI
GROUP

Diseñamos, fabricamos, equipamos e implementamos sistemas de almacenaje

con una experiencia y trayectoria de más de cuarenta años en el mercado nacional e internacional.



+56 2 2437 5198
ventas@sligroup.cl
Av. Central 450, Quilicura



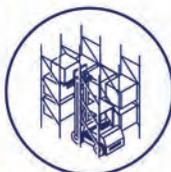
Escanea el código QR y conoce todos nuestros productos

INGENIERÍA
ANTISÍSMICA
ACERO CERTIFICADO

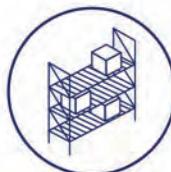
Ingeniería garantizada y calidad en fabricación, con los mejores tiempos de respuesta. A nuestros clientes los asesoramos en las soluciones más eficientes, seguras y adaptadas a su necesidad.



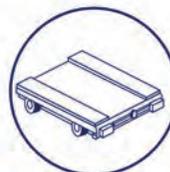
RACK SELECTIVO



DRIVE IN



PICKING DINÁMICO



AUTOSAT



STAND C20 Y C21

GPS CHILE RECIBE RECONOCIMIENTO POR SU PARTICIPACIÓN EN PROYECTO DE CARACTERIZACIÓN DEL TRANSPORTE DE CARGA EN CIUDADES

GPS Chile en conjunto con Conciencia Logística y el Centro de Transporte y Logística (CTL) de la Universidad Andrés Bello trabajan -desde 2021-, en un sistema que permitirá a nuestro país tener un transporte de calidad, seguro y sustentable. El objetivo era integrar tecnologías que capturen información precisa y en tiempo real del movimiento de camiones, permitiendo desarrollar y dar soporte al concepto de "ciudad inteligente".



La iniciativa fue presentada en el Seminario de Innovación Logística: "El valor de la información para la toma de decisiones en logística y transporte". La colaboración en este proyecto no solo generará avances significativos en la eficiencia y seguridad de la logística en Chile, sino que también sentará las bases para un futuro en el

que las empresas y las políticas públicas trabajen de la mano para construir un entorno más eficiente, seguro y beneficioso para la sociedad en su conjunto.

Al respecto, Tomás Gantes, Gerente de Innovación y Producto de GPS Chile, señala: "Estamos orgullosos de ser parte de este proyecto, ya que, gracias a él, las empresas de transporte tendrán información relevante para optimizar su logística, reducir costos y generar un menor impacto al medio ambiente; las ciudades y las empresas van a ser más eficientes, sostenibles y productivas".

BSF: UNA ALTERNATIVA PARA CADA NECESIDAD DE BODEGAJE

Desde 1985 a la fecha, Bodegas San Francisco (BSF) se ha propuesto ser un actor activo y relevante en la industria logística desde el bodegaje, bajo su modalidad de "condominio de bodegas" que cuenta con servicio asociados y complementarios, gran infraestructura y una administración general.



Actualmente, BSF cuenta con más de 2 millones de m² de bodegas, las que están distribuidas en un total de 14 centros: 7 en Santiago, 4 en regiones (Antofagasta, Chillán, Temuco y Puerto Montt) y 3 en Lima, Perú.

Sin embargo, una de las claves de éxito de la compañía es la versatilidad de las soluciones de bodegaje que ofrece, las cuales consisten en el arriendo de módulos independientes de bodegas, desde 25 m² (mini bodegas) hasta completos centros de distribución. Esta cualidad le ha permitido a BSF consolidarse como aliados estratégicos de más de mil multicitientos. Pequeñas, medianas y grandes empresas encuentran aquí una solución para operar su logística de forma eficiente, segura.

Los espacios varían desde mini bodegas de 25 m² a 200 m² (ubicadas al interior de los Centros Logísticos BSF) donde es factible instalar una estación de trabajo; o bodegas estándar desde 200 m², que tienen la opción de baño privado y oficina modular; hasta completos centros de distribución en naves de 5.000 m² a 7.000 m² (anexables hasta 30.000 m² en un mismo paño) que están equipadas con oficinas, camarines y baños.

TRANSGAMBOA Y SOLOGIST: UNA SOLUCIÓN INTEGRAL PARA LA LOGÍSTICA DEL TRANSPORTE B2B / B2C

Atender de manera eficaz y eficiente las necesidades de los clientes y sus particularidades en el día a día, es la meta de Transgamboa y Sologist, dos empresas expertas en cada uno de sus canales de transporte de bienes y mercancías que, bajo el mismo holding, hoy ofrecen un servicio integral y con la posibilidad de cubrir el 100% de la cadena logística del transporte de punto a punto y de distribución para la carga normal y valorada ambas modalidades con cobertura de seguros.

Esta solución se da en un mundo logístico cada vez más complejo y profesionalizado, y en un escenario de seguridad nacional en carretera y barrios cada vez más desafiante.

Mientras Transgamboa ofrece un servicio personalizado de transporte de carga sensible y valorada de primera y última milla en camiones blindados, con seguimiento en ruta 24/7 robustecido con una infraestructura de seguridad; Sologist tiene un servicio de última milla desde CD o bodega cross-docking hacia las tiendas y mall, pasando por procesos de picking y en nuestros centros de transferencias como parte de nuestro valor agregado.



DESDE 2018, EL ENFOQUE DE ID LOGISTICS SOBRE LA INNOVACIÓN HA SIDO LA INCORPORACIÓN DE DIFERENTES PROGRAMAS QUE HAN MOTIVADO A TODOS SUS COLABORADORES

El programa "Innovation Booster" permitió poner en marcha un enfoque ascendente en toda la organización, ofreciendo a cada colaborador la oportunidad de sugerir una innovación. En la actualidad, el 80% de las innovaciones proceden de trabajo en el terreno y el 20% de un equipo especializado, que se enfoca en los proyectos estratégicos, que implican grandes inversiones y alto nivel.

De esta forma los colaboradores presentaron sus ideas pragmáticas que eran altamente eficaces los que producían resultados rápidamente, porque se basaban en la observación y la experiencia. Durante 2019 y 2020 tuvimos un nuevo reto global llamado "Kings of Innovation" que forma parte del programa "Innovation Booster", y para 2021 y 2022 se lanzó los "Innovation Games", un concurso cuyo objetivo era obtener el mayor número posible de estrellas. Es decir, aprovechar la inventiva mostrada el año anterior y entregar más estrellas a la iniciativa que tuviera mayor grado de innovación, lo que contribuiría a acelerar la industrialización de ideas innovadoras, adaptándolas a las realidades locales.



En 2023, ID Logistics estableció su programa de innovación en uno de sus valores fundamentales, "el espíritu emprendedor", para ayudar a acelerar la creación de nuevos proyectos para todo su ecosistema, con un concurso interno llamado "THE FACTORY", usando la metodología Design Thinking para impulsar creatividad de los equipos, quienes, en un tiempo de 8 meses, crearon una empresa intragrupo capaz de desarrollar diferentes innovaciones.



15/16 Mayo
Espacio Riesco
Av. El Salto 5000
Santiago, Chile

PROYECTOS DE AUTOMATIZACIÓN A TU MEDIDA



✉ contacto@symple.cl
🌐 www.symple.cl
☎ +56 2 2666 4301

- Soluciones de Automatización
- Diseño e Ingeniería
- Consultoría
- Proyectos llave en mano
- Mantenimiento Preventivo

Av Cerro el Plomo 5630, Piso 9 - Las Condes - Santiago - Chile

ALOG CHILE REÚNE A EJECUTIVOS DEL RUBRO LOGÍSTICO PARA ANALIZAR LAS INICIATIVAS Y RETOS DE LA INDUSTRIA



El pasado 20 de marzo, ALOG Chile realizó el lanzamiento de su nuevo Comité de Trabajo, denominado Contract Logistics and Bodegaje una nueva instancia de relacionamiento que busca “contribuir a la optimización del sector de almacenamiento y bodegaje; y desarrollo inmobiliario industrial, a través del trabajo y vinculación público-privado, seguimiento normativo, generación de datos del rubro y la socialización de buenas prácticas y tendencias.

El evento, que se llevó a cabo en el Salón Ibáñez del tradicional Palacio Bruna, reunió a destacados ejecutivos y tomadores de decisión de los rubros: Bodegaje, Operadores Logísticos, Freight Forwarders, y proveedores de equipamientos y tecnologías intralogísticas. Cabe destacar que la actividad contó con el patrocinio de Megacentro, destacado desarrollador de proyectos inmobiliarios industriales para el sector.

Tras la presentación del Comité, sus objetivos, lineamientos y ejes de acción, (Permisos Sectoriales, seguridad, capital

humano y sostenibilidad) se abrió un espacio de diálogo entre los asistentes; en el cual pudieron transmitir sus principales necesidades respecto de estas temáticas y compartir experiencias.

“Abrir este espacio de conversación y en lo particular, activar este nuevo Comité de Trabajo, nos permite como Asociación generar una agenda de trabajo acorde a las necesidades del sector y, especialmente, de nuestros asociados, de modo que podamos avanzar en estos desafíos que son tan relevantes para el desarrollo de la industria logística nacional”, sostuvo Cynthia Perisic, Gerente General de ALOG Chile.

Durante el encuentro, los asistentes tuvieron la posibilidad de asistir a la presentación de Nicolás Marshall, jefe de la División de Fomento, Inversiones e Industria del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, acerca del Proyecto de Ley de permisos Sectoriales, su funcionamiento y posibles impactos en los procesos de tramitación de permisos para ejecutar

proyectos inmobiliarios industriales, una temática de alta relevancia para aquellos actores dedicados al desarrollo de bodegas y centros de distribución en el país. En la ocasión Marshall interactuó con los ejecutivos, que presentaron sus puntos de vista respecto de la futura regulación.

Al cierre de la actividad, Cynthia Perisic, comentó que “Estamos muy felices de poner en marcha esta nueva instancia de trabajo que viene a fortalecer nuestro nivel de representatividad, apuntando a todos aquellos actores del sector inmobiliario industrial, los cuales cumplen un papel fundamental en la modernización de todas aquellas labores referidas al almacenamiento logístico. Al mismo tiempo, este tipo de instancias nos permiten visibilizar aún más el valor estratégico de nuestra actividad, relevando el rol que cada uno de los actores del sector”.

ENTRE PUERTOS Y SANTIAGO: CASABLANCA COMO UBICACIÓN CLAVE PARA LA CADENA DE SUMINISTRO

Con más de 40.000 m2 de terreno y más de 13.000 m2 de bodegas, el centro logístico de SILO en Casablanca se posiciona como uno de los hub logísticos más atractivos de la zona central, gracias a su tamaño y ubicación estratégica entre los puertos de San Antonio, Valparaíso y Santiago, lo que permite asegurar la continuidad operacional, ofreciendo múltiples servicios a valores competitivos.



“Casablanca nos permite atender grandes volúmenes tanto para la cadena de importación, exportación e incluso distribución en la zona centro para todo el segmento industrial. Nuestros procedimientos de trabajo, sistemas de control y ubicación estratégica, nos permite almacenar stocks

de seguridad de gran tamaño, mantener una trazabilidad impecable y despachar las cargas de forma just in time”, destacó el Gerente de Operaciones, José Undurraga.

En cuanto a la seguridad, el centro logístico cuenta con sistemas de monitoreo de alarma, televigilancia con inteligencia artificial y seguridad las 24 horas del día.

El contar con un infraestructura apropiada para almacenar y manejar diversos tipos de carga, un sistema de gestión y control organizado y encontrarse en una ubicación estratégica para la logística industrial, convierten la ventaja competitiva de SILO en un servicio integral de excelencia para sus clientes .

EMO TRANS-CHILE PRESENTE EN EXPOSICIÓN DE ARTE EN EL VATICANO

La Pontificia Universidad Católica de Valparaíso (PUCV) conmemora dos siglos de relación entre Chile y la Santa Sede, con una exposición en la Universidad Gregoriana del Vaticano, denominada: “Camino hacia el Jubileo: dos siglos de relaciones entre Chile y el Vaticano”.

En esta oportunidad, EMOTrans agradece la confianza entregada por la PUCV que le permite participar en este importante hito, a través de sus servicios de logística transporte de carga aérea del material que permitió implementar y llevar a cabo esta exposición.

El servicio consistió en trasladar la carga desde la Universidad, en la ciudad de Valparaíso, hasta el Aeropuerto Internacional de Santiago y luego vía aérea a Roma y entregada a la puerta de la Embajada Chilena en el Vaticano (DDP).



Los servicios de EMOTrans son de alto estándar, tanto en el proceso de organización logístico y de transporte, cualidades que permitieron tener un resultado positivo con un destacable grado de satisfacción por parte del cliente con las respectivas felicitaciones al ejecutivo a cargo de la operación: Francisco Valenzuela, quien estuvo en todo momento en comunicación constante con el cliente, brindándole las mejores alternativas para un embarque lo más eficiente posible.

FRESENIUS KABI MEJORA SUS OPERACIONES CON EL APOYO DE TDS AMÉRICA

Fresenius Kabi, compañía de origen alemán de atención médica que se especializa en medicamentos y tecnologías de infusión, transfusión y nutrición clínica, fortaleció su área de Supply Chain con los servicios y productos de TDS América.

Una gestión logística efectiva es esencial para el éxito de cualquier organización y eso la empresa alemana lo tiene muy claro y por eso, según, Alejandro García, Analista de Procesos y Mejora Continua destaca que “como empresa especialista en proveer productos y servicios que se utilizan para ayudar a brindar atención a pacientes en estado crítico y con enfermedades crónicas, es de gran relevancia que nuestra área de Supply Chain sea capaz de garantizar un flujo óptimo de mercancías, minimizar los tiempos de entrega y maximizar la satisfacción del cliente”. Dado lo anterior, la empresa decidió renovar su parque de equipos de radiofrecuencia. “Teníamos equipos de radiofrecuencia antiguos, los que dificultaban la operación diaria, haciendo más lentos los procesos, por lo que buscamos opciones para renovar esta tecnología”, señala García.



Fue así como Fresenius Kabi buscó la asesoría de TDS América, que les recomendó la solución que mejor se ajustaba a sus requerimientos. “Los terminales portátiles Datalogic Sporkio X5 con funda protectora fueron la respuesta a nuestras necesidades. TDS nos prestó equipos en Demo por un período de tiempo determinado, y luego de probarlos en terreno, nos dimos cuenta que estos capturadores era lo que estábamos buscando en cuanto a tecnología, robustez y funcionamiento”, asegura el Analista de Procesos y Mejora Continua de la compañía.

AR RACKING INSTALA RACK AUTOPORTANTE DE 34M DE ALTURA PARA RENOVA EN PORTUGAL

Renova, marca Europea de productos de gran consumo en el segmento de productos de papel tisú, automatiza sus operaciones intralogísticas con la inauguración de un nuevo almacén autoportante, ubicado en Portugal. La fabricación, el diseño, el cálculo y la instalación de la estructura ha corrido a cargo del especialista en soluciones de almacenaje AR Racking, quien además ha realizado la gestión del proyecto.



“La internacionalización de nuestra actividad y la presencia de la marca Renova en los mercados exteriores nos obligan a agilizar y a mejorar la competitividad de nuestras operaciones: más rápidas y precisas para conseguir más volumen”, afirma Luis Saramago, Director de Marketing de Renova. “Sabíamos de la experiencia de AR Racking en proyectos de esta envergadura; nos ofrecieron servicio, calidad y garantía de cumplimiento de plazo de ejecución, así que cerramos con ellos el proyecto”, añaden desde la firma lusa.

La estructura autoportante, cuya particularidad es que la estantería soporta todo el edificio, es completamente galvanizada y, por tanto, extremadamente resistente a la corrosión y a condiciones ambientales extremas. El silo abarca una superficie de 6.532 m2 y se alza 34 metros sobre el nivel del suelo. El rack tiene una capacidad de almacenaje para 27.360 europallets, cuya carga y descarga se realizará por transelevadores de doble profundidad.

¿QUÉ SE VIENE PARA WINS CHILE 2024?

Para todas nuestras WINSAS este año hemos abierto la convocatoria de Socias 2024, entregando la planificación de actividades del año que inicia este mes.

El cierre del 2023 dejó altas expectativas entre nuestras socias, tras importantes eventos como el que tuvimos el mes de septiembre, denominado "Encuentro con Poder Femenino" que contó con la participación de tremendas líderes de nuestro país, tales como: Viviana Colazo Gerente de Cadena de Suministro Cono Sur Duracell; Vjera Guzman, Gerente Supply Chain en CMPC Biopacking Corrugados y María Soledad Matos, Head of Business Office en Kyndryl y ex CEO Oracle.

de la compañía Sofftek en octubre, junto con el taller de empleabilidad a cargo de la Coach Laura Retamales.

Estuvimos también participando en los encuentros más importantes en la logística como la de nuestro partner Logistec, en el pasado e-logistec Day, donde tuvimos la oportunidad de realizar networking para ampliar nuestra red. Además, sumamos convenios con instituciones de educación, donde parte de nuestra directiva desarrolló un podcast junto a DUOCUC. Mientras que con DLOGISTICA tuvimos talleres de diversidad e inclusión certificados y con Inacap Renca que en todos los eventos nos facilitó sus instalaciones.

Yáñez, Genesis Palma, Carolina Godoy y Karla Hernández.

El objetivo es lograr este año potenciar la red de mujeres en Supply Chain así como seguir avanzando en fortalecer a WINS Chile y generar una red de colaboración conjunta con WINS Internacional que permita a nuestra socias abrir paso y acceder a opciones de colaboración con todos los países que hoy forman la red Latinoamericana.

Para el 2024 tenemos una agenda recargada de actividades que van en esta senda de desarrollo y posicionamiento:

Visitas técnicas en Correos de Chile, CCU, entre otras empresas que nos colaborarán durante este 2024. Además, se viene nuestra participación en Logistec Show el 15 y 16 de Mayo como patrocinadores donde estaremos esperando en nuestro stand a todas nuestras socias.

Entre alguno de los comités internacionales que instamos a nuestras socias a participar como representantes, se encuentra el Comité de métricas latinoamericana, donde tendremos una representante en Chile para un estudio de brecha salarial en la región.

Y eventos con la presencia de speakers locales y provenientes de otros países de la región, que enriquecerán en temas de tendencia de mercado, mercado laboral que iremos informando en nuestras redes sociales LinkedIn WINS CHILE, Instagram WINS CL para que nos sigan.

Otros de los focos que comenzaremos a desarrollar localmente está la participación en Responsabilidad Social para aportar a instituciones de mujeres y niños, principalmente. Además, y como ya hemos anticipado, nuestras protagonistas serán nuestras socias, con quienes comenzaremos a realizar podcast como difusión, así como repositorios de recomendaciones de empresas que colaboren en la red logística.

Quedan todas invitadas a unirse a nosotros, contáctenos a través de nuestro correo womeninsupplychainchile@gmail.com o directo con nuestra Directora de admisión, Karla Hernández al +56 9 42892812. Las esperamos para formar parte de esta tremenda red de Mujeres en Logística o Women In Supply Chain – WINS CHILE

Equipo Directivo 2024
WINS Chile

- Anaiza Pusic, **Presidenta**
- Gabriela Yáñez, **Secretaria**
- Carolina Godoy, **Directora Marketing**
- Daniela Zuleta, **Vicepresidenta**
- Sandra Vallejos, **Tesorera**
- Karla Hernández, **Directora Admisión**
- Génesis Palma, **Directora Social Media Coaching**

El mes de noviembre se llevó a cabo el encuentro "Networking Connect" con la coach Alejandra Wright y la participación de Roberta Miyazaki, Partner de Consultoría en EY; Simoné Oliva, actual Directora de Sostenibilidad en APLOG y Co-Founder en Otaria y Adriana Bassi, Gerente General Databasis como panelistas. El evento contó con la asistencia de más de 90 mujeres, demostrando una vez más que las mujeres abrimos caminos y entre todas formamos una red increíble.

A esto se sumaron las visitas técnicas a los centros de distribución de Agrosuper para revisar la cadena de producción y en DHL Global Forwarding como centro de distribución para entregar experiencia in situ sobre logística. Por parte de webinars tuvimos locales e internacionales, donde destacó el taller de Robotización y IA con la destacada participación de Leonardo Navarrete, Gerente comercial en STG y Mike Guerra, Global VP Industry Strategy

Como sello de nuestra red WINS INTERNACIONAL, se ejecutó el primer congreso internacional en Panamá y se espera este 23, 24 y 25 de Octubre 2024 realizar el segundo en Colombia, para el cual ya les estaremos anticipando para que se preparen y se sumen a esta experiencia.

Hoy nos encontramos con novedades, después de dos años de gestión y fundación de esta asociación en Chile, Javiera Vera deja su cargo como presidenta para dar soporte como socia fundadora y realizamos elecciones para un cambio de directiva, siendo elegidas para este 2024:

Anaiza Pusic, Ingeniera Comercial PUCV, con 15 años de trayectoria en Logística, desempeñándose como Head of Orden Management Solutions South America (SSA) en DHL Global Forwarding S.A., liderará nuestros caminos como Presidenta de WINS Chile, acompañada por Daniela Zuleta vicepresidenta, y todo el equipo de directoras: Sandra Vallejos, Gabriela



TASA

LOGÍSTICA



Somos aliados estratégicos
de nuestros clientes

www.tasalogistica.com

TASA LOGÍSTICA ELEVA SUS ESTÁNDARES PARA GARANTIZAR LA SEGURIDAD Y VALOR AGREGADO A SUS CLIENTES

Con el propósito de continuar fortaleciendo y elevando la calidad de sus servicios, TASA Logística ha implementado mejoras significativas en la atención a sus clientes. Como siempre, la empresa subraya la misión de ofrecer "valor agregado" y mantenerse a la vanguardia de las demandas actuales en el ámbito logístico.



La recepción de cargamentos provenientes de clientes en sectores que exigen elevados estándares en la ejecución de sus operaciones ha impulsado, especialmente, en el Centro de Distribución en Pudahuel, una alineación con las exigencias del mercado.

La visibilidad y trazabilidad ofrecidas derivan en la transparencia de los procesos aplicados en las operaciones de los clientes, desde que se genera una orden hasta su entrega en destino. Comunicación e información son la clave en toda la cadena logística desarrollada, tanto para los cliente como para el consumidor.

Para alcanzar los estándares más elevados en la protección de mercancías durante su transporte y almacenamiento, la compañía ha implementado la utilización de una bodega de clasificación A y la certificación TAPA en el área de seguridad. Esta certificación tiene como objetivo promover buenas prácticas en el manejo y traslado de la carga, así como regularizar los procesos. Asimismo, la compañía busca aprovechar al máximo esta certificación mediante el uso de tecnologías y alianzas estratégicas que minimicen y gestionen de manera óptima los riesgos asociados a cargamentos de alto valor o entregas en zonas consideradas de riesgo.

PRODUCTIVIDAD, SEGURIDAD Y TECNOLOGÍA: CLAVES EN LA ELECCIÓN DE ALZA HOMBRES EN LA INDUSTRIA MINERA

"Las condiciones extremas en las operaciones mineras en nuestro país son clave para seleccionar un alza hombre. Quien adquiera el equipo debe considerar el entorno y el propósito de uso", sostiene Pablo Valenzuela, Key Account Manager en Dercomaq.

En función del potencial de los equipos de elevación, hay una amplia variedad de modelos en la industria minera. Para proyectos de ampliación o instalaciones nuevas, los modelos de más de 26 metros de altura son imprescindibles. En cambio, las plataformas eléctricas tipo tijeras son esenciales para el mantenimiento en talleres o paradas de planta.



Dercomaq trajo a Chile el primer equipo Alza Hombre Brazo articulado modelo EC450AJ eléctrico de JLG con tecnología de Ion Lítio. Es cero emisiones y puede operar en ambientes de -20°C a

+59°C, con menor costo de mantenimiento al carecer de motor a combustión.

"Aunque la operatividad es crucial, la seguridad es prioritaria en el uso de este equipo. Empresas como JLG invierten en innovación y seguridad debido al rápido aumento en su uso, desplazando otros sistemas como los andamios, que son inseguros y no pueden ofrecer adaptabilidad, rapidez y confiabilidad como los equipos JLG", sostiene Pablo Valenzuela.

CALYCO EXPANDE SU OFERTA DE SERVICIOS CON ALMACENAJE IMO

Recientemente entró en operación el Nuevo Bunker para IMO; el cual es un Edificio con superficie de 2.000 m2, para servicios de almacenaje de carga inflamable y sustancias peligrosas.

Con Hormigón RF 180, Sprinkler a techo, equipos antiexplosivos, 11,3 m altura libre; el Edificio esta emplazado en un Centro de Distribución con altos estándares de calidad y seguridad. Los servicios están orientados hacia nuestros clientes que manejen productos con clasificación 2.1,3 y 4 de conformidad a lo dispuesto en la Resolución de Calificación Ambiental Respectiva.

La nueva instalación está ubicada en Camino Interior Chorrillos 1, parcela 21, Sector Noviciado, Lampa; lo cual permite también un acceso rápido y directo a las principales arterias de distribución, y proximidad al Aeropuerto.



El recinto cuenta con accesos controlados y seguridad 24/7; siendo un factor diferenciador para las exigencias de Bodegas con un alto estándar, requeridas por los clientes.

"Nuestro portafolio de servicios se ve robustecido con este nuevo

alcance, ya que se suman a los servicios ya existentes como warehousing, maquila, distribución, transporte nacional e internacional, logística inversa, e-commerce, desarrollos IT y servicios especiales. Somos un 4PL con 40 años de consagrada reputación en la región y que en Chile vamos intensificando, paso a paso, la fidelización con nuestros clientes actuales y los que vendrán", afirmó Andrés Cuglia, Gerente Calyco Chile.

STG SE MANTIENE A LA VANGUARDIA TECNOLÓGICA PARA EL FUTURO DE LA INDUSTRIA LOGÍSTICA

En un mundo cada vez más dinámico y competitivo, las organizaciones son conscientes del rol de la tecnología para impulsar la agilidad, eficiencia y rentabilidad de sus procesos. Es donde emerge la automatización, robótica y la inteligencia artificial (IA), prometiendo revolucionar la forma en que se gestiona la operación logística.

"MODEX 2024 fue una ventana al futuro de la logística, donde pudimos explorar las últimas tendencias en automatización, robotización e inteligencia artificial. Durante el evento, tuvimos la oportunidad de encontrarnos con reconocidos socios de la industria, como Zebra, Grey Orange, Avery Dennison, Intelligrated y Cognex, quienes presentaron soluciones innovadoras que prometen revolucionar la cadena de suministro", afirma Carolina Vásquez, CEO & Co-Fundadora de STG.



Ciertamente, la IA toma fuerza en Chile. Según el Índice Latinoamericano de Inteligencia Artificial (ILIA), el país lidera el camino en adopción con un 72,6%. "No podemos subestimar el potencial de la IA y sus avances actuales, ya que para el 2035 habrá tomado el control de muchas actividades repetitivas en la industria, liberando a los colaboradores para tareas más estratégicas. Por esto debemos sumar sus capacidades a los procesos logísticos", sentencia Vásquez.



Transgamboa
EXPERTOS EN CARGA VALORADA

Comprometidos con la seguridad de tu carga valorada



Infraestructura robusta de seguridad con GPS, apertura de puerta a distancia



Móviles de acompañamiento en todos nuestros servicios



Atención personalizada en línea 24/7



Vehículos blindados bajo la norma III resistencia balística, proyectil calibre 9mm



Flota de 40 camiones. Contamos con furgón blindado que transporta carga equivalente a 22 pallets, 65 m³

www.transgamboa.cl

+56 9 4074 1370

contacto@transgamboa.cl

[@transgamboa](https://www.instagram.com/transgamboa)

[/transgamboa](https://www.linkedin.com/company/transgamboa)



Nuestras Soluciones Logísticas

ESCALABLES PARA CADA PROYECTO, ADAPTABLE A CADA NECESIDAD



A member of the **KWE** Group

Actualizamos constantemente nuestros procesos, probados a lo largo del tiempo, para satisfacer las exigencias del mercado moderno. Nos adentramos en su proceso de cadena de suministro, creando soluciones a medida que funcionan para usted.

CONTACTANOS Y DESARROLLEMOS TU SOLUCIÓN
Conócenos en <https://www.apllogistics.com>
Contacto Comercial: paola_ortuzar@apllogistics.com

NUESTRA GENTE. SU BENEFICIO

www.apllogistics.com

DANICH

Empresa líder en proyectos
logísticos y robótica industrial

E-Commerce ■ Retail ■ Courier ■ Última milla ■ Automatización de almacenes



Automatizar **es Avanzar**

Integración de tecnologías para la optimización de procesos intralógicos.

 O'Higgins 155,
Sarmiento, Curicó

 (+56 7) 2269 9517
 (+56 9) 3427 3006
 contacto@danich.cl

www.danich.cl

Síguenos en
nuestras redes
sociales



Un fuerte recién llegado

Nuevo Robot Mobile Arculle M



Maniobrable, compacto, potente para el transporte de sobrecargas; el nuevo Arculle M amplía nuestra gama de robots móviles autónomos dentro del transporte automatizado de pallets. Con tecnología de sensores de seguridad de 360°, evitación de obstáculos y detección y supervisión fiables de la carga, permite que el personal y la máquina trabajen juntos a la perfección..

JUNGHEINRICH

Entérate de más en:
www.jungheinrich.cl