

Marketing Partner

# Logistec

www.revistalogistec.com



# RADIOGRAFÍA AL MERCADO DE LOS OPERADORES LOGÍSTICOS EN CHILE



LOGISTEC  
EDICIÓN  
**143**  
AGO | SEP 2024

**SUPPLY CHAIN:** COSTOS OCULTOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO  
**ECOMMERCE:** EL CANAL ONLINE COBRA FUERZA Y VALOR  
**TECNOLOGÍA:** AI Y LA TECNOLOGÍA DESTINADA A TRANSFORMAR LA LOGÍSTICA!  
**TRANSPORTE:** PROTOCOLO DE ESCOLTA VEHICULAR PARA EL TRANSPORTE DE CARGA



DESCARGA LA APP  
Y MANTÉN TU BIBLIOTECA  
ACTUALIZADA





**stgo**  
Southern Technology Group

## OPTIMIZA TUS PROCESOS OPERACIONALES A TRAVÉS DE NUESTRAS SOLUCIONES DE PICKING

Beneficios de implementar:

### Voice Picking



**Reduce errores** logrando hasta un 99.99% de precisión.



**Reduce tiempos operativos** y aumenta en 30% en productividad.



**Adaptabilidad y flexibilidad en integración** con Sistemas de gestión de almacenes.



**Tecnología escalable a medida del crecimiento** de tu operación

### PTL



**Aumento de productividad** y agilidad en la operación.



**Reduce los errores** en la preparación de pedido, con una exactitud de 99,5%.



**Tecnología de asistencia al picking** con facilidad en la integración.



**Solución completamente escalable** en la implementación y capacitación.



 **ZEBRA**

Un completo ecosistema que **potencia y compone la solución de PTL**



Avanza  
**park** 

# LA DIVISA

S A N B E R N A R D O

ARRIENDA

**Bodegas flex**

desde **269** m<sup>2</sup>



[avanzaparkladivisa.cl](http://avanzaparkladivisa.cl) | +562 2501 0000

**ENTREGA INMEDIATA**

## ALUMBRANDO EL CAMINO DE LA LOGÍSTICA EN CHILE

Desde nuestros inicios, la misión de Logistec ha sido clara: ser la voz líder en la industria, proporcionando no solo información relevante y actualizada, sino también un análisis crítico que permita a los profesionales tomar decisiones informadas.

Hemos trabajado arduamente para consolidarnos como la revista de referencia en el sector, una posición que no sólo refleja nuestra dedicación, sino también la confianza que nuestros lectores han depositado en nosotros año tras año.

En cada edición, hemos buscado no sólo reportar sobre lo que sucede, sino también anticipar las tendencias y los retos futuros, sirviendo como una brújula para nuestros lectores y creemos que eso lo hemos conseguido con trabajo arduo y la compañía y apoyo de importantes actores del mercado.

Ser reconocidos como la mejor revista de logística en Chile no es un título que tomemos a la ligera. Es el resultado de un compromiso constante con la excelencia, la calidad y la innovación. Cada edición de Logistec es el fruto de una rigurosa labor de investigación, curiosidad, observación y análisis.

En esta edición número 143 nos sigue sorprendiendo el avance que ha tenido el sector en Chile. El posicionamiento de importantes actores a nivel logístico, la presencia de compañías multinacionales que llegan a Chile convencidas de su potencial, el crecimiento del mercado de los operadores logísticos, el e-Commerce como potencial de crecimiento para el comercio B2B y el cómo la IA se ha configurado como un tremendo desafío aún por dimensionar.

Sin embargo, queremos en esta ocasión destacar un artículo sobre los desafíos de los ejecutivos de más de 50 años en la búsqueda de nuestras opciones laborales. Sabemos que este problema es cultural y golpea a distintos sectores, pero como Logistec queremos dejar claro nuestro respaldo y reconocimiento a la experiencia y conocimiento de los ejecutivos que enfrentaron -quizá- los momentos más complejos de la logística chilena, cuando la lucha por posicionarse como un área clave del desarrollo empresarial era dura.

Finalmente, como medio nos estamos preparando para celebrar en la próxima edición nuestros 24 años de historia. El futuro de la logística en Chile es brillante, y estamos emocionados de seguir siendo el faro que ilumina el camino.



**RADIOGRAFÍA AL MERCADO DE LOS OPERADORES LOGÍSTICOS EN CHILE**



**MERCADO DE BODEGAJE ENTRE AGUAS TURBULENTAS DEBIDO A LAS PRESIONES REGULATORIAS, LA BUROCRACIA Y COSTOS**



**REVOLUCIÓN EN EL B2B: EL CANAL ONLINE COBRA FUERZA Y VALOR EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE**



**INTELIGENCIA ARTIFICIAL ¡LA TECNOLOGÍA DESTINADA A TRANSFORMAR LA LOGÍSTICA!**

**54**

**62** PUERTOS DE CARTAGENA Y CALLAO SE IMPONEN COMO LOS MEJORES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

**70** LOS 50 AÑOS: ¿ES UNA ETAPA DE NUEVAS OPORTUNIDADES LABORALES EN CHILE?



## LA REVISTA #1 para los Logísticos de Chile

Conecta con estas empresas en [www.hubfinder.expert](http://www.hubfinder.expert)

 Southern Technology Group <a href="http://stglatam.com">stglatam.com</a>   C1	 <a href="http://danich.cl">danich.cl</a>   C2	 <a href="http://jungheinrich.cl">jungheinrich.cl</a>   C3	
 <a href="http://avanzapark.cl">avanzapark.cl</a>   1	 <a href="http://westorage.cl">westorage.cl</a>   5	 <a href="http://danco.cl">danco.cl</a>   9	 Customized Global Logistics <a href="http://emotrans.com">emotrans.com</a>   15
 <a href="http://bsf.cl">bsf.cl</a>   17	 <a href="http://finning.com">finning.com</a>   19	 <a href="http://ar-racking.com">ar-racking.com</a>   21	 PARQUES LOGÍSTICOS <a href="http://bodenorflexcenter.cl">bodenorflexcenter.cl</a>   23
 A member of the KWE Group <a href="http://apllogistics.com">apllogistics.com</a>   27	 <a href="http://calycochile.cl">calycochile.cl</a>   31	 <a href="http://symple.cl">symple.cl</a>   35	 <a href="http://alutipo.cl">alutipo.cl</a>   37
 <a href="http://logisfashion.com">logisfashion.com</a>   39	 <a href="http://esnova.cl">esnova.cl</a>   45	 Soluciones Logísticas <a href="http://intersystems.cl">intersystems.cl</a>   47	 <a href="http://patio.cl">patio.cl</a>   49
 <a href="http://wisetrack.com">wisetrack.com</a>   55	 TECNOLOGÍA, DESARROLLO, SERVICIOS <a href="http://tds.cl">tds.cl</a>   57	 <a href="http://gpschile.com">gpschile.com</a>   59	 <a href="http://interborders.com">interborders.com</a>   61
 <a href="http://rocktruck.cl">rocktruck.cl</a>   65	 BY LAMAR <a href="http://strix.cl">strix.cl</a>   67	 <a href="http://borealtech.com">borealtech.com</a>   69	 <a href="http://stacker.cl">stacker.cl</a>   71
 <a href="http://evolog.cl">evolog.cl</a>   73	 <a href="http://id-logistics.com/cl">id-logistics.com/cl</a>   79	 CBP PUDAHUEL <a href="http://espaciourbano.cl">espaciourbano.cl</a>   81	 <a href="http://centralbodegas.cl">centralbodegas.cl</a>   83
 <a href="http://tasalogistica.cl">tasalogistica.cl</a>   87	 <a href="http://silo-logistica.cl">silo-logistica.cl</a>   91	 <a href="http://transgamboa.cl">transgamboa.cl</a>   93	 <a href="http://dercomaq.cl">dercomaq.cl</a>   96

**AÑO 23 EDICION 143**  
303 EDITORIALES S.A.  
Av. El Salto 4491  
Huechuraba - Santiago - Chile  
Tel.: 56 9 74996046  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)  
[revista@revistalogistec.com](mailto:revista@revistalogistec.com)

DIRECTOR EJECUTIVO  
Fernando Rios M.  
[fernando.rios@revistalogistec.com](mailto:fernando.rios@revistalogistec.com)

DIRECTORA COMERCIAL  
Paula Cortés L.  
[paula.cortes@revistalogistec.com](mailto:paula.cortes@revistalogistec.com)

EDITOR PERIODÍSTICO  
Claudia Sánchez M.  
[claudia.sanchez@revistalogistec.com](mailto:claudia.sanchez@revistalogistec.com)

PERIODISTAS  
María Victoria Moya  
[mariavictoria.moya@revistalogistec.com](mailto:mariavictoria.moya@revistalogistec.com)

MARKETING DIGITAL  
Miguel Chandía  
[miguel.chandia@revistalogistec.com](mailto:miguel.chandia@revistalogistec.com)

SUSCRIPCIONES  
Mercedes Mura  
[mercedes.mura@revistalogistec.com](mailto:mercedes.mura@revistalogistec.com)

3



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.

# ESPECIAL LOGISTEC: RADIOGRAFÍA AL MERCADO DE LOS OPERADORES LOGÍSTICOS EN CHILE



**HACER UNA PROYECCIÓN DEL ACTUAL MOMENTO DEL MERCADO CHILENO DE LOS OPERADORES LOGÍSTICOS FUE EL PRINCIPAL MOTIVO DE ESTA ENCUESTA. REALIZADA A MÁS DE 20 COMPAÑÍAS PRESENTES EN CHILE, EL ESTUDIO BUSCA CONOCER CIFRAS QUE REFLEJAN EL DESARROLLO, LA EVOLUCIÓN Y LOS DESAFÍOS QUE ENFRENTA ESTE SECTOR. CONOCE AQUÍ LOS PRINCIPALES RESULTADOS.**

Cuesta imaginar un segmento empresarial que mejor refleje lo que significa la logística en el mundo. Los operadores logísticos, tal como su nombre lo refleja, son empresas que mueven día a día el comercio mundial, satisfaciendo las necesidades de movimiento de carga, de almacenamiento, de gestión, de distribución y de capital humano de las distintas industrias.

No importa su tamaño, su foco, su reporte financiero o su especialización; todos luchan por satisfacer las necesidades operacionales de sus clientes. El

valor de dicho compromiso está en cumplir las promesas y satisfacer las necesidades de una industria en constante evolución, desarrollo y desafío.

En la práctica, los operadores logísticos aportan valor al proporcionar una gestión integral y eficiente de la cadena de suministro, reduciendo costos, mejorando el servicio al cliente, asegurando el cumplimiento normativo y la sostenibilidad de los procesos que la integran. Por esto, es vital para el éxito de las empresas generar alianzas comerciales con el operador indicado para sus necesidades.



# 3 Operador Logístico PL

**Terceriza tu logística con nosotros**

Tú vendes y nosotros hacemos el resto



Recepción de inventario



Almacenamiento eficiente



Procesamiento de pedidos



Empaque personalizado



Envío rápido y seguro



ESCANEA Y OBTÉN  
MÁS INFORMACIÓN DE  
NUESTROS SERVICIOS

## VERTICALES POR INDUSTRIA QUE

	RETAIL	COMERCIO ELECTRÓNICO	ALIMENTOS Y BEBIDAS	FARMACEÚTICA Y SALUD	TECNOLOGÍA Y ELECTRÓNICA	AUTOMOTRÍZ
AGUNSA	●	●	●	●	●	●
APL LOGISTICS	●		●	●	●	●
CALYCO	●				●	
CEVA LOGISTICS	●	●			●	●
DHL SUPPLY CHAIN	●	●	●	●	●	●
EGAKAT	●	●	●		●	●
EIT	●	●	●		●	
FRIOSAN	●		●			
HILLEBRAND GORI			●			
ICESTAR	●		●			
ID LOGISTICS	●	●	●	●	●	●
IMOLOG	●				●	
INGRAN MICRO	●	●			●	
INTERBORDERS			●	●	●	●
KUEHNE-NAGEL	●	●	●	●	●	●
LOGINSA	●	●	●	●	●	
LOGISFASHION	●	●			●	
MEGALOGISTICA	●	●	●	●		●
SILO LOGÍSTICA						
TASA LOGÍSTICA	●	●	●	●	●	●
TW LOGÍSTICA	●	●	●	●	●	
WAREHOUSING	●			●		●
WE STORAGE	●	●	●	●	●	

## COBERTURA

## VERTICALES DE SERVICIOS QUE

	NAC.	INTERNAC.	ALMACENAMIENTO BODEGAJE	TRANSPORTE DISTRIBUCIÓN	SERVICIOS DE VALOR AGREGADO	INBOUND CONTENEDORES
AGUNSA	●	●	●	●	●	●
APL LOGISTICS	●	●	●	●	●	●
CALYCO	●	●	●	●	●	●
CEVA LOGISTICS	●	●	●	●	●	●
DHL SUPPLY CHAIN	●	●	●	●	●	●
EGAKAT	●	●	●	●	●	●
EIT	●		●	●	●	●
FRIOSAN	●		●		●	●
HILLEBRAND GORI	●	●	●	●	●	●
ICESTAR	●	●	●	●	●	●
ID LOGISTICS	●	●	●	●	●	●
IMOLOG	●		●	●	●	
INGRAN MICRO	●			●	●	
INTERBORDERS	●	●	●	●		●
KUEHNE-NAGEL	●	●	●	●	●	●
LOGINSA	●	●	●	●	●	●
LOGISFASHION	●	●	●	●	●	
MEGALOGISTICA	●		●	●	●	●
SILO LOGÍSTICA	●		●	●	●	●
TASA LOGÍSTICA	●	●	●	●	●	●
TW LOGÍSTICA	●		●	●	●	
WAREHOUSING	●		●	●	●	●
WE STORAGE	●	●	●	●	●	●



La amplitud de este mercado hace complejo para las empresas identificar factores diferenciadores de estas compañías, sobre todo, entendiéndolo que más que proveedores de servicios, los operadores logísticos son el brazo que da soporte al éxito comercial de las empresas.

Nunca, la frase “socios estratégicos” ha cobrado mayor sentido que en este nicho empresarial. Poner en manos de un Operador Logístico la gestión y el accionar de la logística de la empresa -con todo lo que eso significa en términos comercial y operativo con foco estratégico en el cliente- es un real acto de confianza de quienes buscan optimizar sus operaciones, reducir costos, ganar flexibilidad e innovación en una cadena de suministro moderna; más no es un acto de fe, puesto que antes de escoger a su socio, las empresas deben considerar o tener en cuenta el alcance, calidad y escalabilidad de los servicios y soluciones que los Operadores ofrecen. En la cadena logística nada puede dejarse al azar.

Para conocer este mercado, Logistec realizó una encuesta a más de 20 Operadores Logísticos con presencia en Chile, quienes a través de un set de preguntas, dieron luces de cómo ha evolucionado este sector y cuáles son sus focos de servicios.

En este artículo, daremos a conocer algunos de los principales datos obtenidos a fin de reflejar una “radiografía” de los operadores logísticos en Chile. Tamaño, número de colaboradores, foco de especialización, proyectos e inversiones son algunas de las aristas que se abordaron. La finalidad de este estudio es realizar una mirada al mercado y ofrecer datos que permitan a las empresas tomar una decisión informada y saber, quién es quién en este competitivo mercado.

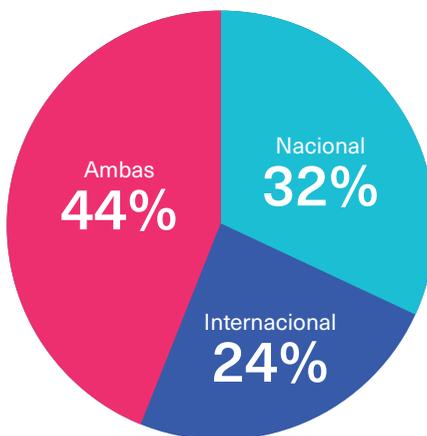
## OPERADORES LOGÍSTICOS EN CHILE

23 empresas contestaron el cuestionario; cada una de ellas con sus respectivas reali-

dades y con distinto posicionamiento en el mercado. Cabe enfatizar que este estudio no tiene por finalidad realizar una comparación o ranking entre los operadores; sino, conocer el mercado en las voces de los principales ejecutivos de la industria.

La diversidad de empresas que se desempeñan como Operadores Logísticos en Chile nos habla de un mercado atractivo y con proyecciones de crecimiento. Dada la amplitud de este mercado, es necesario identificar aquellas compañías que tienen presencia global y a quienes se han posicionado fuertemente en Chile.

En esta línea, la encuesta arrojó que el 76% de las empresas consultadas declaran tener presencia nacional e internacional; mientras que un 32% dice ser un Operador Logístico Nacional.



COBERTURA Y ALCANCE DE SUS OPERACIONES

Estos números reflejan la importancia que ha tenido Chile en el desarrollo y expansión de importantes actores globales. La matriz comercial del país es, sin duda, un atractivo para estas compañías.

## ¿CUÁNTOS AÑOS DE OPERACIÓN TIENEN EN CHILE?

Esta pregunta busca reflejar el nivel de madurez que tiene el mercado de los Operadores Logísticos en Chile. La cifra también nos habla del desarrollo que ha tenido y, por supuesto, de aquellas com-

pañías que se han sumado en el último tiempo y que reflejan también el atractivo que el mercado de los servicios logísticos tiene.

Según la encuesta de un total de 23 empresas consultadas, 14 de ellas aseguran tener más de 10 años en Chile. En tanto, 6 de las compañías declara tener presencia en el país entre 6 y 10 años; mientras que 3 dice tener presencia entre 1 a 5 años.

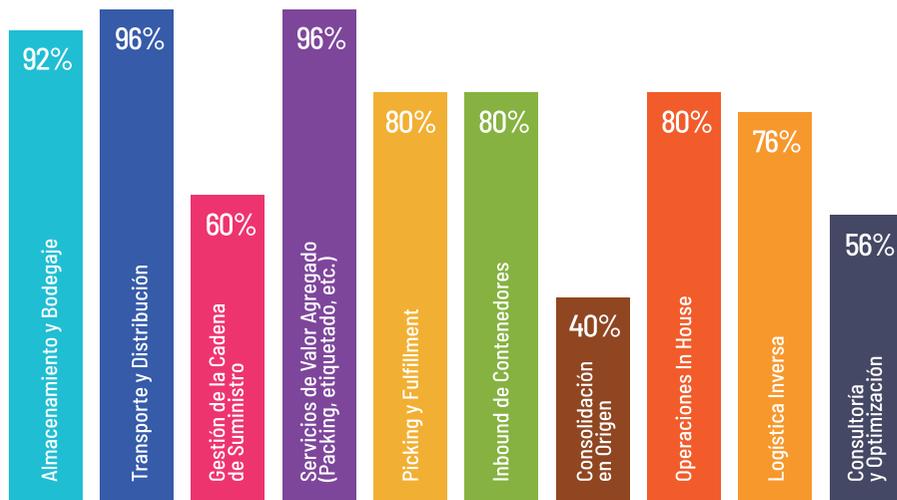
Los resultados nos hablan de un mercado maduro. Con la mayoría de las empresas con presencia en Chile hace más de una década, la industria se refleja robusta, con actores posicionados, experimentados y con conocimiento. La logística ha vivido años disruptivos, donde se ha puesto a prueba a todos los actores; salir airoso de este momento es también sinónimo de un mercado logístico chileno competente.

## ¿QUÉ SERVICIO OFRECE TU EMPRESA?

Un operador logístico se caracteriza, en parte, por la variedad de servicios y soluciones que ofrece para poder gestionar la cadena de suministro de los clientes. En este sentido, la variedad de servicios ofrecidos por las compañías son variados y eso refleja también el tipo de Operador Logístico, su especialización, su enfoque estratégico, su tamaño, su nivel de desarrollo y su posicionamiento, entre otros aspectos.

Consultados sobre ¿qué servicios ofrecen? El 100% de los encuestados afirmaron tener servicios Almacenaje, Transporte y Distribución y Servicio de Valor Agregado. Los tres principales servicios nos hablan de un ecosistema logístico más tradicional y asoman como la triada perfecta que sostiene el desarrollo de este mercado y es la base de todo proceso y gestión de la cadena de suministro.

Siguiendo con el detalle de la encuesta, más atrás aparecen servicios como: Picking y Fulfillment y Operación InHouse, ambas con un 82,61% de presencia. Le siguen



¿QUÉ SERVICIOS OFRECE TU EMPRESA?

los servicios de InBound de Contenedores y Logística Inversa (78,26%), Gestión de la cadena de suministro (65,22%), Consultoría y Optimización (56,2%) y Consolidación en Origen (43,48%).

De las cifras conocidas podemos concluir que la variedad de servicios y soluciones que ofrecen las compañías nos hablan

de una mirada de la cadena de suministro de extremo a extremo. Lograr ofrecer un abanico de soluciones para gestionar la totalidad de la cadena logística de los clientes es el objetivo de todos. Esta variedad de servicios disponibles, sin duda, es una buena noticia para los clientes, ya que refleja las oportunidades presentes en Chile.

## TECNOLOGÍAS UTILIZADAS POR LOS OPERADORES PARA LA GESTIÓN LOGÍSTICA

Hablar de logística es hablar también de tecnología. La gestión de esta cadena de suministro está marcada, hoy más que nunca, por la tecnología y la innovación. La relación entre los operadores logísticos y los sistemas tecnológicos es una de sinergia y transformación continua.

La adopción e integración de tecnologías avanzadas no solo mejora la eficiencia operativa y reduce los costos, sino que también proporciona una ventaja competitiva en un mercado cada vez más exigente. Los operadores logísticos que invierten en tecnología están mejor posicionados para enfrentar los desafíos del futuro y ofrecer un servicio superior a sus clientes. Entendiendo lo anterior, las empresas en-

# CENTROS LOGÍSTICOS

## DESARROLLO Y ARRIENDE DE CENTROS LOGÍSTICOS COMPROMETIDOS CON LA SUSTENTABILIDAD



- 100% energía renovable
- Certificado Internacional IREC
- Cargadores para vehículos eléctricos
- Sistema de reciclado de residuos



Alto estándar  
**Seguridad**



Desarrollo Proyectos  
**Build ti Suit**



Comprometidos  
**Sustentabilidad**

+56 9 6441 0878

almacenaje@danco.cl

www.danco.cl

cuestadas se refirieron a ¿Qué sistemas tecnológicos utiliza tu empresa para la Gestión Logística?, donde destacaron mayoritariamente a los Sistemas de Gestión de Almacenes como el software de mayor presencia en la industria, alcanzando un 88%.

Otro de los sistemas mencionados es aquellos que entregan una Solución de Tracking y Visibilidad en Tiempo Real (80%) que ofrecen al cliente la oportunidad de controlar los procesos de manera única con las ventajas que eso significa para la toma de decisiones oportuna. Aquí cobra fuerza la premisa de que no se puede gestionar aquello que no se conoce, dejando en claro el poder de los datos. Le siguen los Software de Planificación de Recursos Empresariales (76%) y los Sistemas de Gestión de Transporte (TMS) con un 72%.

La relación entre los operadores logísticos y los sistemas tecnológicos es una fuerza transformadora que va redefiniendo la industria de la logística constantemente. La integración de tecnologías avanzadas ha mejorado la eficiencia operativa, impulsado la innovación, aumentado la visibilidad y transparencia, y mejorado la gestión de riesgos. Sin embargo, también presenta desafíos que requieren una adaptación continua y una inversión estratégica.

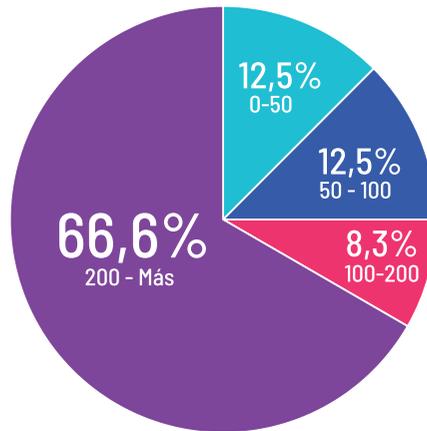
## COLABORADORES: PILAR DEL ÉXITO

10

La relación entre los operadores logísticos y sus colaboradores es multifacética y crucial para el éxito en la logística moderna. La colaboración efectiva, la comunicación clara, la confianza mutua y el compromiso con la innovación y la sostenibilidad son pilares fundamentales de esta relación.

El éxito de un operador logístico depende de una combinación de factores, entre los que el número de colaboradores juega un papel significativo. La cantidad de colaboradores, que incluye tanto empleados directos como socios estratégicos, puede influir en diversas áreas de la operación

logística. Una mayor capacidad operativa, diversificación de habilidades, mejora del servicio al cliente, flexibilidad, innovación y gestión de riesgos son algunos de los beneficios de contar con un equipo más grande. Sin embargo, la gestión eficiente de esta complejidad adicional es crucial para aprovechar al máximo estos beneficios.



NÚMERO DE COLABORADORES EN TU EMPRESA

En última instancia, el equilibrio entre la cantidad de colaboradores y la eficiencia operativa determinará la capacidad de un operador logístico para competir y prosperar en la industria logística moderna.

Teniendo esto en mente, el estudio realizado por Logistec arrojó que el 66,7% de las empresas consultadas dice tener 200 o más colaboradores, lo que refleja el tamaño de las empresas presentes en Chile. En tanto, un 12,5% dice tener entre 50 y 100 colaboradores y también un 12,5% declaró contar entre 0 y 50 colaboradores. Finalmente, un 8,3% declara contar con menos de 50 colaboradores.

## VERTICALES: EL REFLEJO DE LA DIVERSIDAD DEL MERCADO

¿A dónde están mirando los operadores logísticos? El desarrollo de la industria logística chilena en los últimos años es indiscutible y uno de los actores que ha estado

ligado estrechamente a ese movimiento son los Operadores Logísticos, quien han crecido, se han desarrollado, han innovado y han creado nuevas líneas de servicios con la finalidad de ajustar sus soluciones a las demandas de sus clientes y acompañar al mercado logístico en su desarrollo.

Un factor determinante en este desarrollo es la especialización que es una respuesta natural a la creciente complejidad y sofisticación del comercio global. Los operadores Logísticos presentes en Chile han ido creciendo muy fuertemente en la especialización de sus servicios, lo que va de la mano de la optimización de procesos, mejora de la calidad del servicios, la diferenciación.

La especialización no solo beneficia a los operadores, sino también a toda la cadena de suministro, promoviendo una mayor eficiencia y calidad en el comercio global. Entendiendo esta realidad, el estudio consultó a las empresas ¿Cuáles de las siguientes verticales atiende tu empresa?

**La encuesta arrojó lo siguiente:** El retail alcanzó un 84% de las preferencias, lo que refleja la importancia de este mercado en términos logísticos. Le siguen Tecnología y Electrónica y Alimentos y Bebidas, ambos con un 68% de las nominaciones. El comercio electrónico asoma como la cuarta vertical de desarrollo entre las empresas consultadas con un 56% de las selecciones; igual porcentaje de selección obtuvo Productos Peligrosos.

**Las siguientes variantes son:** Farma y Salud (52%), Textil y Moda (52%), Automotriz (48%), Construcción (44%), Minería (44%), Congelados y refrigerados (44%), Líquidos y graneles (36%) y Otros (32%).

## TECNOLOGÍAS

La relación entre los operadores logísticos y las tecnologías es simbiótica y esencial para el éxito en el entorno actual. Las tecnologías avanzadas permiten a los operadores mejorar la eficiencia, la visibilidad, la

sostenibilidad y la experiencia del cliente. A medida que la tecnología continúa evolucionando, los operadores logísticos que adopten e integren estas innovaciones estarán, sin duda, mejor posicionados para enfrentar los desafíos futuros y aprovechar las oportunidades en un mercado global cada vez más competitivo.

Entendiendo esta relación, la encuesta abordó la penetración que ha tenido la tecnología en los operadores Logísticos, presentes en Chile y conocer además cuáles son las soluciones e innovaciones que mayor presencia tienen en la industria. “¿Con qué tecnologías y equipamientos cuenta tu operación logística? Frente a esta pregunta, el 100% de las empresas respondieron, arrojando los siguientes resultados:

El 100% de los operadores logísticos declaró contar con Sistemas de Gestión de Almacenes (WMS), lo que ya habla de un nivel de profesionalización y una estandarización de la operación. Le siguen los sistemas de gestión de inventarios; los sistemas de seguridad y control de acceso e Internet de Alta Velocidad, los tres con un 84%.

**A continuación asoman:** Soluciones de Tracking y Visibilidad en tiempo real

(80%), Software de Planificación de recursos empresariales (76%), Sistema de Gestión de Transporte (72%) y radiofrecuencia (68%). Como última tecnología mencionada aparece Tecnología de Identificación y Seguimiento con un 64% de las menciones.

## EQUIPAMIENTOS

A pesar de los desafíos asociados con la inversión, la integración y el mantenimiento, los beneficios en términos de eficiencia, precisión, seguridad y sostenibilidad son significativos, en cuanto a la implementación de equipamiento en los Centros de Distribución.

A medida que la tecnología continúa avanzando, los operadores logísticos que adopten estas innovaciones estarán mejor posicionados para satisfacer las demandas cambiantes del mercado y mejorar la productividad de sus operaciones, lo que indudablemente trae beneficios a sus clientes.

Consultados sobre equipamiento, 23 de ellos declara contar con Grúas Horquilla y Apiladores. En tanto, 22 de las empresas afirman que en sus CD cuentan con Racks para almacenaje.

**Le siguen los siguientes equipamientos:** Caretilas elevadoras (17), Estanterías Selectivas (16) Rack dinámicos (11) y Transportadores y Bandas Transportadoras (10) y Clasificadores de Bultos (10) y Sistemas de Clasificación Unitarios (6).

Dando un salto en tecnología, cinco de los operadores logísticos consultados declararon contar con Drones para inventarios y sistemas de almacenaje automatizado. En tanto, 2 de las empresas aseguran contar en sus CD con Vehículos Guiados Automáticamente (AGV).

## E-COMMERCE

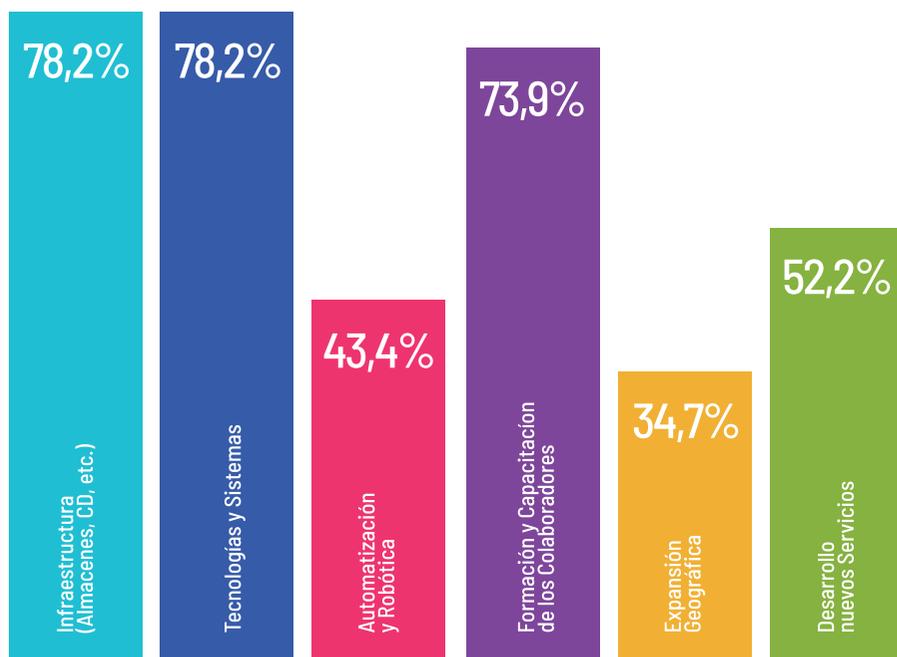
Esta década, sin duda, estará marcada por la evolución del comercio electrónico como canal de venta de las empresas. Este impulso del e-Commerce ha llevado a las empresas de servicios logísticos a rediseñar sus soluciones para responder a estas demandas, cuyo foco está en la eficiencia, rapidez y exactitud.

Para conocer esta evolución, el estudio incorporó la pregunta: ¿Qué servicios ofrecen para una operación de comercio electrónico? Ante esta interrogante, de las 23 empresas, 19 de ellas respondieron:

El 100% de quienes respondieron destacaron el servicio de “Gestión de Inventarios” y también “Servicios de Valor Agregado”. Le siguen, Preparación y Cumplimiento de Pedidos (95%), Logística inversa (90%), Servicios de envío y distribución (85%) y Soluciones Tecnológicas (80%).

Finalmente, la consulta arrojó que el 55% declara contar con servicios con una mirada de Sostenibilidad (embalaje ecológicos, electromovilidad) y un 30% sostiene tener servicios de Gestión de Pagos y Facturación.

Los desafíos de la cadena de suministros no se detienen y eso ha obligado a los operadores logísticos a contar con una estrategia basada en la innovación constante y para eso se requiere una política clara de inversión. ■



¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES ÁREAS DE INVERSIÓN PLANIFICADAS PARA EL PRÓXIMO AÑO?

# MERCADO DE BODEGAJE ENTRE AGUAS TURBULENTAS DEBIDO A LAS PRESIONES REGULATORIAS, LA BUROCRACIA Y COSTOS IMPOSITIVOS AL ALZA

12

*Un difícil escenario enfrenta hoy el mercado inmobiliario industrial logístico nacional, debido a diversos fenómenos entre los que se cuentan, la escasez de suelo en la Región Metropolitana para el desarrollo bodegas y centros logísticos; la burocracia en los procesos de permisología y tramitología de proyectos inmobiliarios industriales; los cambios normativos y las restricciones impuestas en los planes reguladores, que reglamentan los tipos de actividades de las empresas logísticas desde “inofensivo” a “molesto” o “peligroso”; y el alza de los costos de construcción y mantención de este tipo de proyectos que a su vez presionan el alza en los tarifas de renta; entre otros.*



Ante lo expuesto, diversos analistas del sector se han dado a la tarea de visibilizar estas problemáticas que, por lo pronto, tienen en alerta a los desarrolladores de bodegas, cada vez más presionados en materia regulatoria y financiera; y a importantes actores del comercio minorista y del mundo e-Commerce, principales demandantes de este tipo de instalaciones que, a su vez, observan con cautela las nuevas restricciones que se imponen para la renovación de patentes o, incluso, para la obtención de permisos de ampliación de superficies de almacenamiento.

Por otra parte, los analistas también alertan respecto a el desconocimiento general que existe en el medio, respecto al impacto que todos los fenómenos expuestos tendrían en el corto o mediano plazo en materia de competitividad y costos de la actividad logística a nivel interno, los que inevitablemente afectarán al consumidor final y a la actividad logística en general.

## ALERTA ANTE LA ESCASEZ DE SUELO

Antes de analizar el tema de la escasez de suelo industrial para el desarrollo de proyectos inmobiliarios de tipo logístico, lo primero que se debe tener en cuenta es que, en la actualidad, aproximadamente un 80% de la superficie de almacenamiento logístico (Bodegas, Condominios Logísticos y Centros de Distribución) a nivel nacional se emplaza en la Región Metropolitana, específicamente en las zonas o submercados: Norte, Norponiente, Poniente y Sur. (Ver imagen 1). Lo anterior se explica debido al esquema logístico centralizado que predomina a nivel nacional, que tiene a la RM, como principal hub de almacenamiento logístico y "origen" desde el cual se distribuye el grueso de las mercancías - por vía terrestre - al resto del territorio nacional.

Así, tenemos que durante las últimas dos décadas la RM experimentó un boom

inmobiliario industrial apalancado en la creciente demanda de superficie para el almacenamiento logístico de mercancías de diversa denominación. Por cierto, ante esta creciente demanda, las autoridades gubernamentales y municipales de las zonas incidentes iniciaron - como es su cometido- procesos normativos para regular el desarrollo de este tipo de proyectos y su uso, a fin de minimizar sus impactos y externalidades negativas. En esta línea, una de las regulaciones más destacadas es la normativa establecida por la Secretaría Regional Ministerial de Salud, que establece tres principales calificaciones de uso de suelo industrial: Inofensivo, Molesto y Peligroso. (Ver recuadro).

A partir de este breve contexto, diversos analistas advierten un estado "crítico" en materia de disponibilidad de suelo industrial en la RM, especialmente, para el desarrollo de proyectos orientados a actividades productivas Molestas y Peligrosas ". Esta línea, según lo expuesto por Mathieu Meot, Líder de Brokerage Industrial de Cushman & Wakefield, "desde 2020, producto de cambios normativos o nuevas regulaciones más exigentes, se ha observado un problema creciente relacionado con la escasez de terrenos para la construcción de bodegas en suelos con carácter "molesto" o "peligroso".

Lo anterior, en opinión de Meot, se ha visto exacerbado por las restricciones impuestas en los planes reguladores, que reglamentan los tipos de actividades de las empresas desde "inofensivo" a "molesto" o "peligroso", y cuyos efectos se están observando hoy en día. "Ante regulaciones más estrictas, las empresas tienen que verificar o usar un due diligence más extenso sobre los suelos y las bodegas, para asegurar que cumplan con los requisitos que establece la circular B32/2020 del Ministerio de Salud, que instruye a las SEREMI de salud del país, criterios técnicos para la calificación de actividades productivas e infraestructura", puntualizó el líder de brokerage industrial de Cushman&Wakefield, compañía global de servicios inmobiliarios corporativos.

Consecuentemente, Ingrid Hartmann, Senior Research Manager en CBRE, expresó que “hoy tenemos que la disponibilidad de suelo en la RM atraviesa por un estado crítico, visibilizándose una situación de muchísima escasez. De hecho, a partir de las nuevas normativas y restricciones relacionadas al uso de suelo industrial, se observa que adquirir este tipo de terrenos para la construcción de nuevas superficies de almacenamiento logístico es bastante complejo, no sólo por la disponibilidad, sino también por el alto valor de estos, el que en promedio alcanza las 5UF por M2”.

En esta línea, de acuerdo con un análisis reciente realizado por CBRE, la tasa de vacancia del suelo industrial con calificación molesta y peligrosa rondaría el 7%, indicador que, según Hartmann “puede sonar más o menos, saludable. No obstante, cuando analizas este indicador en profundidad, te das cuenta de que en realidad la superficie disponible no supera los 4 millones de m2 en toda la RM, lo que en definitiva es poquísimo”.



**Ingrid Hartmann**  
Senior Research Manager  
en CBRE

Así, explica Hartmann, “al momento de ir a buscar terrenos industriales con calificación de uso molesto, por ejemplo, los desarrolladores de este tipo de proyectos inmobiliarios se encuentran con valores que incluso superan las 12UF por M2; un costo que – obviamente- incide en la toma de decisión al momento de evaluar la construcción de un centro de distribución o condominio de bodegas, ya que, en el análisis financiero, la adquisición de un suelo tan caro, sumado a los costos propios del proyecto y pagos futuros de contribuciones y otras obligaciones impositivas implican, a su vez, valores de renta más altos para los potenciales clientes.

Sólo este aspecto (valor de suelo industrial con calificación molesta/ peligrosa) gene-

ra, en muchos casos, que un proyecto sea abortado, desincentivando la inversión. Lo cierto es que hoy es muy difícil encontrar suelo, y diría que este es el principal escollo que tiene que salvar cualquier desarrollador de bodegas en la actualidad”.



**Mathieu Méot**  
Líder de Brokerage Industrial  
de Cushman & Wakefield

Por su parte, Rosario Meneses, Market Research Coordinator South America de Cushman & Wakefield, relevó que la problemática de la escasez de suelo industrial con calificación molesta, principalmente, no sólo implica un escollo para los desarrolladores, sino también para las empresas que requieren este tipo de instalaciones para ejecutar sus actividades de almacenamiento y distribución. Al respecto, fue enfática en recalcar que “hoy, ya no hay “suelos molestos”, y eso es una gran complicación para aquellos operadores logísticos o empresas que, debido a la calificación de su actividad, requieren instalaciones que se circunscriban a la norma. Imagina que hoy, en base a las recientes modificaciones de la normativa de uso de suelo, las empresas que se dedican al eCommerce entran en la categoría de “molestas”.

Hablamos de un sector en franca expansión, que requiere mayor superficie de almacenamiento cada día; superficie que es escasísima y cara, lo que tarde o temprano tendrá – y ya está teniendo- impacto en el precio final de los productos”. De hecho, según cifras emanadas desde Cushman & Wakefield, actualmente hay menos de un 10% de la superficie industrial en el Gran Santiago disponible para edificar bodegas en terrenos con carácter “molesto” o “peligroso”.

Así, al tener una escasa oferta de M2 óptima para desarrollar su actividad, la búsqueda de superficie se torna problemática para estos actores e incluso los procesos de ampliación de superficies ya arrenda-

das se complejiza, porque la otorgación de patentes para operar se circunscribe a una norma altamente restrictiva que podría tener efectos incluso en los contratos actuales. Al respecto, Meot sostuvo que “muchas empresas no están enteradas de este tema, ya que están dedicadas a su operación, mientras las normativas inmobiliarias se ajustan paralelamente. Si consideramos que las renovaciones de los contratos de renta de bodegas se producen cada 5 ó 10 años, por ejemplo, una empresa que arrendó una bodega en 2019 y que deberá renovar contrato en 2029, no está enterada de la nueva normativa, publicada durante la vigencia de su contrato”, normativa que podría afectar la obtención de su patente en el futuro.



**Rosario Meneses**  
Market Research Coordinator  
South America de Cushman  
& Wakefield

Ante esta problemática, Meot aseguró que resulta relevante que las empresas se asesoren adecuadamente para conocer los cambios normativos, evaluar cómo podrían afectar su actividad y anticiparse a los efectos. “Es preponderante que, tanto las manufacturas como las empresas logísticas, puedan asegurar suelos en la Región Metropolitana, que calcen con las normativas y las regulaciones, dada la escasez de terreno que existe para la construcción de bodegas, específicamente de suelo industrial “molesto” o “peligroso”, agregó.

## ENTRE AGUAS TURBULENTAS...

Ante tal problemática, ¿qué espacios de solución existirían? Según Hartmann, algunas de las estrategias implementadas por los desarrolladores inmobiliarios industriales es optar por el reciclaje de propiedades industriales más antiguas. “Algunos desarrolladores están volviendo la mirada a zonas emblemáticas como Lo Boza y Lo Echevers, que dieron origen al

mercado de bodegaje y donde se emplazan bodegas antiguas y en muchos casos obsoletas que no cumplen con los estándares actuales de almacenamiento logístico. Estos terrenos están increíblemente bien ubicados, tienen la mejor conectividad de Santiago, y el potencial es importante. No obstante, la reconversión de propiedades industriales implica un trabajo de "barrido", calle por calle, que puede ser extenuante y cuyo éxito depende de la intención de venta de los propietarios.

Siempre en torno a las nuevas estrategias para encontrar suelo, Rosario Meneses indicó que los desarrolladores están mirando hacia zonas que tienen potencial de desarrollo industrial molesto, fuera del anillo de Américo Vespucio, en comunas como Macul, San Miguel, San Joaquín, Lampa, Colina e incluso Puente Alto, debido a la escasez y los elevados precios que se encuentran en los terrenos cercanos a Vespucio.

Según Meneses, comunas como Lampa están trabajando en un nuevo plan regulador, que ampliaría las superficies de terrenos industriales "molestos", lo que generará mayor oferta de suelo para construir bodegas con estas calificaciones, por ejemplo. No obstante, el problema no sólo se circunscribe a un factor de disponibilidad, sino que también a los costos, tanto en términos de construcción como de gastos operativos, los cuales han ido aumentando desde la pandemia.

## **COSTOS DE CONSTRUCCIÓN Y MANTENCIÓN AL ALZA**

Siempre en torno al escenario actual del mercado de bodegas, Meot destacó que factores como el alza de contribuciones y el pago de sobre tasas (impuesto adicional sobre la contribución), sumados al incremento de los materiales de construcción y el tiempo de tramitación de los permisos para poner en marcha los procesos de ejecución de proyectos inmobiliarios

son, también, aspectos que ponen en jaque al sector. En esta línea, agrega que "dado que los costos en general están más elevados, los márgenes también se acotaron. Y dado que los gastos son fijos, es decir, la construcción y la administración, solo se puede negociar el terreno, para lograr una rentabilidad adecuada del proyecto. De esta manera, la problemática es que la escasez de suelos está frenando el desarrollo de espacios industriales, ya que un proyecto que no es rentable no se ejecuta".

"Además, la no ejecución de estos proyectos impide que se alcancen los objetivos establecidos por organismos estatales, como el Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU). Esto incluye el traslado de las empresas industriales ubicadas dentro del anillo de Américo Vespucio, con el objetivo de proteger a la comunidad de las molestias asociadas a estas actividades", concluyó Meot.

Al respecto, Ingrid Hartmann agregó que, a la problemática de los costos, también debe asociarse los gastos referidos a los procesos de permisología y tramitología de proyectos. "Hoy en día, la cantidad de trámites que se deben realizar para obtener un permiso de edificación es excesiva y altamente burocrático, lo que implica que las empresas deban contar con personal altamente calificado para emprender este tipo de iniciativas y asesoría permanente, lo que no es un gasto menor". Al respecto agregó que, resulta urgente que el aparataje público genere acciones que apunten a que los procesos de permisología y tramitología de proyectos inmobiliarios industriales sean más.

Por cierto, agregó Hartmann, "mientras más altos sean los costos para desarrollar este tipo de proyectos inmobiliarios, más altas deberían ser las tarifas de renta, las que durante el boom del eCommerce llegaron a experimentar un crecimiento anual de hasta 26%, sin embargo, las rentas se han ido ajustando a la baja en los últimos semestres. ■

## **EMOTRANS CORPORATE SOLUTIONS**

Hacemos la diferencia  
Deje sus negocios en  
nuestras manos



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

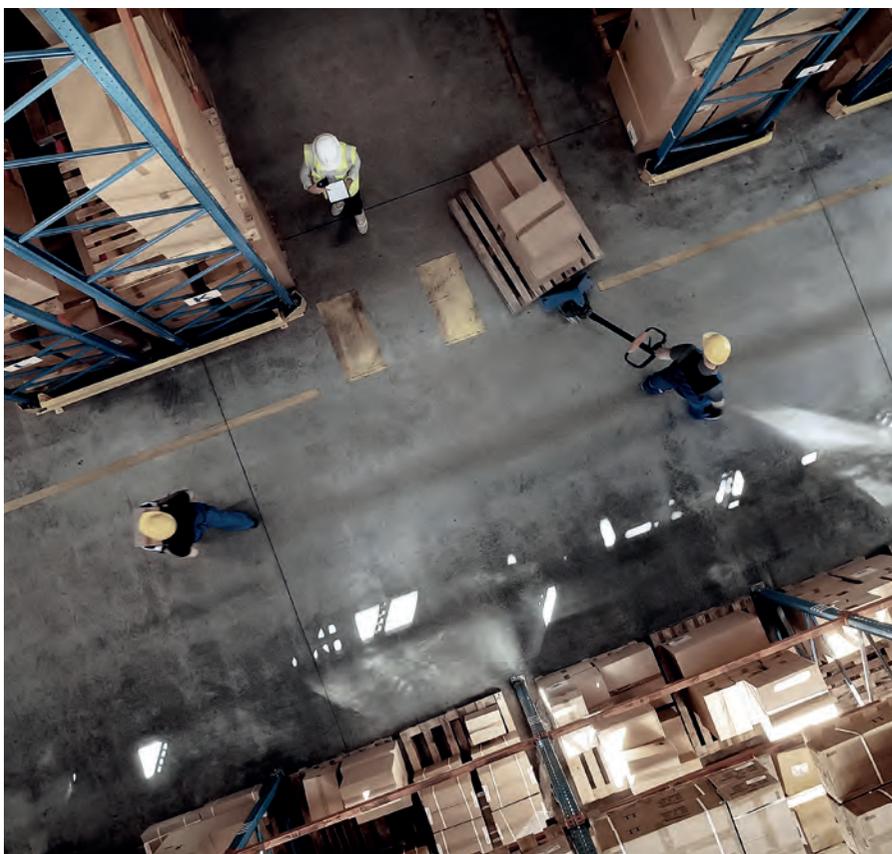
**Emotrans y grupo de empresas, su aliado estratégico para que sus negocios fluyan**

Iquique - Antofagasta - Santiago - Talca

[www.emotrans-chile.cl](http://www.emotrans-chile.cl)  
[www.emotrans-global.com](http://www.emotrans-global.com)

[f](#) [@](#) [in](#) [t](#) [v](#)  
[@emotranschile](https://www.instagram.com/emotranschile)

# ¡ABRE BIEN LOS OJOS! LOS COSTOS OCULTOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO SON CLAVES PARA LA RENTABILIDAD



16

**Los costos ocultos de una empresa están siempre presentes, aunque tú no los veas, son esos gastos innecesarios que no generan ningún tipo de productividad o funcionamiento práctico. Este tipo de costos ocultos surgen a partir de procesos ineficientes o innecesarios que se deben optimizar o eliminar en la empresa, teniendo en cuenta que es una situación que genera pérdidas en el capital.**

**G**estionar la cadena de suministro requiere de una mirada amplia, entendiendo el alcance que tiene la operación, los distintos procesos y componentes que la conforman. Así, los cos-

tos visibles como el transporte, el almacenamiento y la mano de obra suelen ser el foco de atención. Sin embargo, existen numerosos costos ocultos que pueden tener un impacto significativo en la eficiencia y la rentabilidad de una empresa.

Lo anterior es de tremenda importancia, pues la rentabilidad de la operación está sobre el tapete y las empresas buscan de una u otra forma mejorar los indicadores de productividad y rentabilidad para ganar competitividad en los mercados actuales, marcados por la competencia y los desafíos.

No obstante, los costos, menos obvios pero no menos importantes, pueden erosionar los márgenes de beneficio y afectar la competitividad de una empresa si no se gestionan adecuadamente. Así queda en evidencia que la improvisación es el peor enemigo de la gestión logística y un aliado para el aumento de los costos. Este artículo profundiza en la naturaleza de estos costos ocultos y ofrece estrategias para identificarlos y mitigarlos.

## ¿DE DÓNDE SALEN ESTOS COSTOS?

Esta es quizás la pregunta más compleja de responder, ya que en ella está la clave de esta problemática. No se puede mejorar, optimizar o intervenir aquello que no se conoce ni se identifica. Sin embargo, distintos analistas y expertos de supply chain han identificado algunos de estos costos, destacando, por ejemplo, ineficiencias operacionales, deterioro del inventario, problemáticas con los colaboradores, costos de devoluciones y el impacto ambiental y cumplimiento de normativa que obliga la operación.

Los productos que permanecen en almacenamiento durante largos periodos pueden deteriorarse, volverse obsoletos o perder valor, especialmente en industrias como la alimentaria y la tecnológica. Esto no solo representa una pérdida directa de capital invertido, sino también un costo de oportunidad al no poder vender esos productos a su valor original, representando en tanto, un costo oculto significativo en la cadena de suministro, afectando la rentabilidad y la eficiencia operativa de las empresas. La identificación y mitigación de estos costos requieren un enfoque integral y proactivo, que incluya mejoras en



# Creemos en las relaciones solidas **basadas en la confianza.**



Confianza



Cercanía



Compromiso

En **Bodegas San Francisco**, entendemos que la confianza es el pilar fundamental de un buen servicio. Nos esforzamos por construir relaciones sólidas y duraderas con nuestros clientes, basadas en la integridad y el compromiso.

Inculcamos en nuestra gente la **excelencia operacional y la dedicación a su trabajo**, garantizando que cada interacción refuerce la confianza que nuestros clientes tienen en nosotros. Trabajamos constantemente en la mejora continua para asegurar que nuestros clientes puedan confiar plenamente en la **calidad y la fiabilidad de nuestros servicios.**

**BSF** BODEGAS  
**SAN FRANCISCO**

Antofagasta | Santiago | Chillán | Temuco | Puerto Montt | Perú

[bsf.cl](http://bsf.cl)    



la planificación de la demanda, la adopción de tecnologías avanzadas y la optimización de las prácticas de gestión de inventarios.

En cuanto a las ineficiencias operacionales, aunque no siempre son evidentes, pueden acumularse y generar costos significativos. Ser ineficiente es uno de los mayores temores de los ejecutivos a cargo de la gestión de supply chain, pues toda decisión e inversión tiene siempre como objetivo la búsqueda de eficiencia y optimización, donde la mirada constante de los procesos, el conocimiento de cada etapa, una buena coordinación entre los distintos equipos y la implementación de tecnologías asoman como factores diferenciadores que salen en ayuda de la correcta gestión de la cadena de suministros.

Las ineficiencias pueden incluir procesos manuales mal ejecutados, falta de automatización, lentitud en los procesos, falta de operarios para la realización de las tareas, mala coordinación entre los distintos departamentos, errores en la planificación de las rutas, entre otras. Cada una de estas ineficiencias incrementa los costos operativos al aumentar el tiempo y los recursos necesarios para completar tareas. A modo de conclusión, estos costos están dados por "diseño" mal hecho de la operación, una lectura de la cadena y una falta de entendimiento del producto que se maneja y de los clientes a quienes se debe responder.

18

**En este análisis de costos también asoman aquellos que dicen relación con el impacto ambiental y regulaciones, ya que éstas pueden generar costos adicionales para las empresas. Este punto está siendo de vital importancia en las empresas actualmente, ya que la exigencia de operación más "limpias" está impulsada por las demandas de los clientes y el mercado, quienes miran la responsabilidad de la logística y los procesos de supply chain y así proyectan el futuro de la industria.**

Por otra parte, el mundo logístico ha enfrentado años de revolución del punto de vista tecnológico y, sobre todo, por el desarrollo que ha tenido el canal online. En este sentido, el auge del comercio elec-

trónico ha dado lugar a otro fenómeno igualmente impactante: la logística reversa, es decir, aquella etapa que se encarga de las devoluciones de productos y cuyo costo logístico puede ser importante para el nivel de costos general de la operación y afectando la rentabilidad de la empresa.

En tiempos en que las devoluciones se han transformado en un factor diferenciador y en "gancho comercial de las empresas de cara a sus clientes, éstas corren el riesgo de causar un peligroso efecto boomerang para los comerciantes, ya que las devoluciones son más difíciles y costosas de gestionar que las entregas. Para las empresas es esencial planificar de la mejor manera una gestión de devoluciones eficaz para minimizar las devoluciones y prever sus costos.

En este análisis de costos también asoman aquellos que dicen relación con el impacto ambiental y regulaciones, ya que éstas pueden generar costos adicionales para las empresas. Este punto está siendo de vital importancia en las empresas actualmente, ya que la exigencia de operación más "limpias" está impulsada por las demandas de los clientes y el mercado, quienes miran la responsabilidad de la logística y los procesos de supply chain y así proyectan el futuro de la industria.

En medio de este panorama, las empresas están obligadas a invertir en tecnologías más limpias, en la gestión de residuos y, en general, en el cumplimiento de nor-

mativas que, aunque beneficiosas para el medio ambiente, representan un gasto adicional que las compañías de busca crecer y posicionarse en el mercado deben ya considerar.

Como último factor, el transporte aporta una buena parte de los costos ocultos que se deben, entre otras cosas a: vehículos subutilizados, erróneo diseño de rutas, rechazos y reenvíos de pedidos, accidentabilidad y mala conducción.

## ¿CÓMO MITIGAR ESTOS COSTOS?

Cuando la principal dificultad ya está resuelta y los costos ocultos son descubiertos, la tarea siguiente es intentar mitigarlos y sobre todo evitarlos. Las empresas buscan hoy distintos caminos para disminuir el efecto de estos costos y mejorar a través de diversas acciones la rentabilidad de la rentabilidad, porque cuando los tiempos son complejas y los desafíos son múltiples, "apretarse el cinturón" es fundamental para el éxito comercial y para el posicionamiento y competitividad de la compañía.

Con este objetivo en mente, la mirada de las empresas se ha volcado fuertemente hacia la implementación de Tecnologías y Automatización como una alternativa de control y optimización de la operación. Dar un nuevo ritmo a la logística, potenciar la eficiencia, reforzar la exactitud de los procesos y mejorar los tiempos arrojan, sin duda, una mayor productividad que a la larga se traduce en una mejor rentabilidad.

En cuanto a la implementación de tecnologías avanzadas asoman, por ejemplo, el Internet de las Cosas (IoT) y el análisis de datos que puede ayudar a identificar y reducir los costos ocultos. Los sistemas automatizados permiten, en tanto, un seguimiento más preciso del inventario, optimización de rutas y una mejor coordinación entre los diferentes eslabones de la cadena de suministro.

Otra forma de minimizar estos costos corre por cuenta de la capacitación continua del personal, acción crucial para la eficiencia operativa. Colaboradores bien capacitados están mejor preparados para identificar problemas y proponer solucio-

nes, reduciendo así los costos ocultos. La capacitación también fomenta una cultura de mejora continua dentro de la organización.

En tanto, una gestión eficiente de la cadena de suministro, que incluye la colaboración estrecha con proveedores y clientes, puede minimizar también los riesgos de obsolescencia y mejorar la coordinación de actividades. La utilización de herramientas de planificación avanzada y sistemas de gestión integrados contribuye a optimizar los procesos logísticos y a reducir ineficiencias.

**Otra forma de minimizar estos costos corre por cuenta de la capacitación continua del personal, acción crucial para la eficiencia operativa. Colaboradores bien capacitados están mejor preparados para identificar problemas y proponer soluciones, reduciendo así los costos ocultos. La capacitación también fomenta una cultura de mejora continua dentro de la organización.**

Asimismo, adoptar prácticas sostenibles no solo ayuda a cumplir con las regulaciones, sino que también puede generar ahorros a largo plazo. La reducción de residuos, el uso eficiente de recursos y la implementación de energías renovables son estrategias que pueden reducir los costos operativos y mejorar la reputación de la empresa.

Pero, sin dudas, una de las claves de una mejora en términos de costo y una minimización de los gastos ocultos está en el constante análisis y evaluación que se desarrollen en la operación. Estar atentos y conocer el funcionamiento de la operación, permite a los líderes de las áreas identificar oportunidades de mejora y que les permite estar a la vanguardia de la operación u también estar preparados para enfrentar contingencias y momentos de incertidumbre. La identificación temprana de posibles problemas y la planificación adecuada pueden evitar costos significativos asociados a interrupciones en la cadena de suministro.

Finalmente -y quizás es una de las áreas más observadas cuando de costos se tra-

ta- la optimización del Transporte, mediante el uso de software especializado y la planificación eficiente de rutas, puede reducir significativamente los costos asociados. La consolidación de cargas, el uso de vehículos más eficientes y la reducción de viajes vacíos son estrategias efectivas para minimizar estos costos y abrir nuevas oportunidades de mejora.

Así, los costos ocultos en la cadena de suministro representan un desafío importante para las empresas y también para los nuevos líderes. La identificación y mitigación de estos costos requiere un enfoque

integral y proactivo, que incluya el uso de tecnologías avanzadas, la formación continua del personal, la gestión eficiente de la cadena de suministro y la adopción de prácticas sostenibles.

La clave para gestionar eficazmente los costos ocultos radica en una visión holística de la cadena de suministro, donde cada eslabón y cada proceso se analizan y optimizan continuamente. Al hacerlo, las empresas no solo mejoran su rentabilidad, sino que también fortalecen su posición en un mercado cada vez más competitivo y exigente en términos de sostenibilidad y eficiencia.

Finalmente, cabe destacar que junto con lograr reconocer estos costos es importante también gestionarlos para poder neutralizarlos o reducirlos.

Los costos ocultos están siempre presentes y hay que tener los ojos abiertos para mirarlos, identificarlos y enfrentarlos si lo que se busca finalmente es tener una operación rentable y que sea capaz de competir en mercados cada vez más competitivos. ■

FINNING CAT

¡YA PUEDES ARRENDAR

TU GRUA  
HORQUILLA

CON FINNING



DISPONIBILIDAD

INMEDIATA

► COTIZA TU EQUIPO: 229 277 000  
FINNING.COM

FINNING CAT

**E**n el corazón de las ciudades, un cambio sigiloso, pero neurálgico está en marcha. La movilidad de bienes y servicios ha cambiado drásticamente de la mano del sostenido desarrollo de las urbes y del comercio electrónico, imponiendo importantes desafíos en materia de movilidad, tanto para las personas como para la distribución de mercancías, en especial en zonas densamente pobladas, transformando desde su núcleo al modelo de distribución”.

Esta reflexión, realizada por el Ministro de Transportes y Telecomunicaciones, Juan Carlos Muñoz, en una columna de opinión publicada recientemente por un matutino nacional, sirve de puntapié inicial para abordar una de las temáticas que, hoy por hoy, está en boca de muchos: La evolución de la logística urbana en Chile y los desafíos que se relacionan a la planificación de las urbes en pro del eficiente desarrollo de las operaciones de distribución (abastecimiento y última milla) en las ciudades.

Es por todos sabido que, a partir de la reciente crisis sanitaria global, la actividad logística -en general- alcanzó una importante visibilidad ante la opinión pública, saliendo del backstage en el cual tradicionalmente se encontraba.

Paralelamente, la denominada Logística Urbana; que hace referencia a los procesos de transferencia de cargas o mercancías que se desarrollan al interior de las ciudades, ya sea que se trate de alimentos u otros bienes de consumo, insumos para la manufactura y materiales para la provisión de servicios, entre otros; también comenzó a cobrar protagonismo, principalmente debido a los diversos cambios experimentados en materia de consumo urbano y a las estrategias desplegadas por las empresas para dar respuesta a las nuevas exigencias de los shoppers y consumidores finales; factores que han venido a impactar el devenir cotidiano de las urbes, generando externalidades positivas y negativas, e imponiendo diversos retos a los operadores logísticos, comercios y autori-

## LOGÍSTICA URBANA EN LA MIRA. BRECHAS VIGENTES E INICIATIVAS PARA SUPERARLAS



**La logística urbana es, hoy en día, materia de profundo análisis no sólo para los actores del rubro, sino también para las autoridades y los consumidores. Y es que, una ciudad vive por y a través de la logística urbana, por lo cual entender las brechas de esta actividad y atender a las propuestas que puedan hacerla más eficiente es tarea clave.**

dades. Considerando lo anterior, identificar las brechas y oportunidades de mejora para hacer más eficientes las operaciones relacionadas a la denominada Logística Urbana es clave.

Una ciudad vive por y a través de la logística urbana, actividad que tiene directa influencia en la disponibilidad de bienes, en

las condiciones de habitabilidad e incluso en los niveles de atracción de actividad económica en estos territorios.

Teniendo claro la importancia de la Logística Urbana para el bienestar de las personas y el desarrollo de las ciudades y de los países, la pregunta que subyace es cómo, además de identificar las brechas

o problemáticas de esta actividad, podemos superarlas; tarea en la cual conocer la experiencia internacional, por ejemplo, se concibe como una herramienta relevante a la hora de proponer cursos de acción.

En esta línea, a continuación, identificamos algunas brechas de esta actividad y las oportunidades de mejora a partir de las diversas iniciativas propuestas por la Unidad de Logística Urbana del MTT.

Para facilitar la comprensión de los impactos de la Logística Urbana y generar un manejo común de elementos claves para el diseño y evaluación de iniciativas que podrían minimizar los impactos negativos de ésta y hacerla más eficiente, en su análisis " Recomendaciones de logística urbana" elaborada por la entidad ministerial, se definieron cuatro ejes de influencia de la LU: Medioambiente, Seguridad Vial, Congestión, Estructura Territorial, dichos ejes pueden, a su vez, considerarse las principales áreas de impacto de esta actividad en las urbes a nivel nacional.

## ATENCIÓN AL MEDIOAMBIENTE Y LA SEGURIDAD VIAL

En el plano medioambiental, por ejemplo, se advierte que las operaciones de transporte urbano, si bien son críticas para el abastecimiento de las ciudades, son también una fuente significativa de emisiones de CO2 y gases de efecto invernadero; externalidad negativa que se ve incrementada debido al progresivo aumento que han registrado las operaciones de distribución de mercancías y bienes que en la actualidad se desarrolla en los centros urbanos, ligados principalmente al aprovisionamiento de los comercios y de las personas a partir del comercio electrónico.

Si sólo consideramos las cifras del eComerce nacional, en esta materia, tenemos que -según informa la Cámara Nacional de Comercio (CNC)- las ventas de este canal

han crecido en promedio un 30% anual en los últimos cinco años, lo que refiere un crecimiento exponencial en las operaciones de entrega/delivery de productos en los centros urbanos. En esta línea, la Cámara de Comercio de Santiago (CCS) ha señalado que la logística de despacho urbano ligado al comercio electrónico ha crecido hasta cinco veces respecto de lo que se transaba en 2020, considerando que la entrega a domicilio sigue siendo la modalidad de entrega preferida por los shoppers nacionales (87%).

Por esta razón, en los últimos años, ha habido una mayor preocupación por parte de los actores de la industria logística, los consumidores y las autoridades en la reducción de las emisiones de CO2 y en la adopción de prácticas más sostenibles en lo referido a la Distribución Urbana de Mercancías (DUM); medidas que no sólo impactarían positivamente a nivel medioambiental (mejora de la calidad del aire y reducción de la huella de carbono); sino también, a nivel empresarial, ya que



**ar racking**  
SOLUCIONES DE ALMACENAJE

### 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](mailto:info@ar-racking.com)

reducir las emisiones de CO<sub>2</sub>, también puede generar ahorros significativos en costos de transporte y aumentar la eficiencia de las operaciones logísticas, mejorando la competitividad en el mercado y, al mismo tiempo, la imagen de marca, ya que las empresas son percibidas como socialmente responsables y comprometidas con la protección del medio ambiente. Entre las iniciativas que destacan en esta materia, el estudio releva dos: la implementación de zonas de baja emisión y el uso de energías limpias en transporte de carga urbana.

En torno a la primera iniciativa, propuesta por la autoridad en el referido estudio, tenemos que esta medida se relaciona directamente con otras políticas o planes urbanos de mejoras a la calidad del aire o de tratamiento de zonas saturadas y consiste en restringir el acceso, circulación o estacionamiento de ciertos vehículos a una zona determinada.

De acuerdo con el reporte del MTT, “adicionalmente pueden incluirse barreras fijas o móviles y esquemas normativos que permitan la aplicación de tarifas o multas. Esta iniciativa es recomendada para comunas con centros altamente saturados, con presencia predominante de comercio, hotelería, restaurantes, catering y empresas proveedoras de servicios que puedan adaptarse a las nuevas restricciones. El municipio debe contar con recursos de fiscalización”.

22

En cuanto a la segunda iniciativa, esta consiste en generar un cambio en la flota que circula en la ciudad para reducir la contaminación y ruido. Al respecto, el estudio sostiene que “dado que el transporte urbano es provisto por empresas privadas, la inversión en modificación de flotas es privada y requiere esquemas de fomento según el tipo de empresa al que apunte”.

De hecho, si consideramos que el 23% de las emisiones mundiales de CO<sub>2</sub> provienen del sector transporte, de acuerdo con estimaciones del International Council on Clean Transportation (ICCT), no es

de extrañar que la apuesta por la electromovilidad para las operaciones de última milla sea una de las estrategias elegidas por diversos operadores para mitigar los efectos medioambientales de la industria de logística y distribución.

Al respecto, cabe destacar que en la actualidad los actores del sector retail experimentan la exigencia de generar despachos en vehículos eléctricos, sobre todo por el objetivo de ser empresas carbono neutral. En esta línea, de acuerdo con los expertos el mantenimiento de estos automóviles es más económico que un auto convencional y que los principales cuidados están relacionados a la carga de la batería y la capacitación de los conductores. En torno al eje de Seguridad Vial, tenemos que este apunta a velar por la seguridad del transporte de cargas, así como a reducir la incidencia y gravedad de accidentes en las vías por malas maniobras o por omisión de las restricciones existentes.

De acuerdo con estudio, una de las iniciativas propuestas en el reporte es la construcción y/o gestión de infraestructura compartida para labores logísticas, argumentando que “el espacio público disponible para el transporte es limitado, más aún en las ciudades, y el cómo este se diseña y distribuye tiene un impacto en la eficiencia de las operaciones logísticas, en la movilidad y en la seguridad vial. Esta última, se incrementa al existir espacios adecuados para la circulación, operación y detención de los vehículos comerciales o de mediano tonelaje”.

Desde otro punto de vista, tenemos que las entregas en áreas densamente pobladas pueden ser vulnerables a robos y otros riesgos. De ahí que implementar medidas de seguridad, como el uso de tecnologías de rastreo y la capacitación del personal en prácticas seguras, sea crucial para proteger las mercancías y a los empleados.

En torno al eje Congestión, este se relaciona con los efectos provocados por los vehículos de LU o por vehículos de otros modos de transporte, en la ciudadanía y en la eficiencia de las operaciones logísticas de las zonas urbanas.

En esta línea, de acuerdo con el estudio “Análisis de la Congestión Vehicular en Chile”, elaborado por la Fundación Jaime Guzmán, “el aumento del parque automotor, contrastado con los pocos avances a nivel de infraestructura vial y planificación urbana, ha llevado a que el principal problema en materia de transportes hoy en las ciudades son los altos niveles de congestión, que lleva al aumento de los tiempos de viaje, mayor consumo de combustible, accidentes y contaminación ambiental”.

A partir de la reflexión anterior, el estudio propone como solución para la congestión la “implementación de sistemas de información y de gestión del tráfico”, indicando que esta externalidad negativa “puede evitarse o reducirse en la medida que exista una adecuada información en tiempo real sobre lo que está sucediendo en las vías y una gestión de tráfico acorde a las condiciones de circulación”. Consecuentemente, los actores dedicados a la DUM han considerado esta estrategia, implementando tecnologías para la optimización de rutas. En este plano, la digitalización ha permitido avances significativos en este campo. Utilizando sistemas de gestión de transporte (TMS) y software de optimización de rutas, las empresas pueden reducir los tiempos de entrega y los costos operativos.

Estas herramientas analizan múltiples variables, como el tráfico en tiempo real y las restricciones de entrega, para determinar la ruta más eficiente. Al mismo tiempo, otras funcionalidades como el seguimiento en tiempo real proporcionan a las empresas y a los clientes información precisa sobre el estado de las entregas. ■

## TECNOLOGÍAS Y DATA PARA LA EFICIENCIA DE LA DUM



TERMINA DE LEER ARTÍCULO:  
www.revistalogistec.com  
Sección: ECOMMERCE/OMNICALIDAD



# SOMOS BODENOR FLEXCENTER, CON INFRAESTRUCTURA Y SEGURIDAD DE CLASE MUNDIAL



SEGURIDAD  
PERIMETRAL



DOMOS  
MOTORIZADOS



COMUNICACIÓN  
RADIAL



ANULACIÓN  
DE SEÑALES



ALARMAS  
DE INTRUSIÓN



DETECCIÓN  
DE INCENDIO



CONTROL  
DE ACCESO



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

+ 56 22530 8000 contacto@bodenorflexcenter.cl

[WWW.BODENORFLEXCENTER.CL](http://WWW.BODENORFLEXCENTER.CL)



# DR. SIMI: LA LOGÍSTICA ES CLAVE PARA OFRECER “MEDICAMENTOS A PRECIO JUSTO”

La empresa de origen mexicano celebra en Chile la ampliación de su Centro de Distribución de medicamentos y la puesta en marcha de su CD de Alimentos. Con más de 500 locales, a lo largo del territorio nacional, Farmacias Dr. Simi busca concretar su misión de entregar productos y servicios de salud integral con los más altos estándares de calidad y al precio más justo para ayudar a los que menos tienen; un objetivo para el cual la eficiencia y productividad operacional son vitales.

Los lunes se han transformado en un evento comercial único para Farmacias Dr. Simi. Largas filas de clientes se forman en sus locales, a lo largo de Chile, para adquirir los medicamentos necesarios con importantes descuentos. Esta conexión cliente-compañía es una clara demostración del éxito que ha alcanzado la empresa desde su arribo al país el 2005.

“Lo mismo, pero más barato” es el eslogan de Dr. Simi y es también el paradigma bajo el cual se despliegan todos sus movimientos y decisiones, en concordancia con el sentido de negocio de su matriz. Llegar al consumidor con medicamentos a un precio justo es el leitmotiv de Farmacias Similares, compañía mexicana, fundada por Víctor González Torres y que a Chile llegó sin gran participación en el mercado, pero con la clara misión de replicar el éxito logrado en el mercado azteca, donde cuenta actualmente con más de 9 mil locales e importantes centros de distribución para abastecer todas sus tiendas.

Cuando las cadenas farmacéuticas concentraban buena parte del mercado del retail,

González trasladó su visión de negocio a nuestro país, donde procuró que los sectores más vulnerables tuvieran acceso a medicamentos genéricos de calidad, a bajo costo y con una atención basada en la calidez. A casi 20 años de esa decisión, Farmacias Dr. Simi es reconocida por todos.

Punto aparte es el éxito del tradicional personaje que se ha transformado en la imagen de la empresa; un verdadero hit en términos publicitarios y de marketing. De bigote canoso y frondoso, sonriente y de buen paso para el baile, el Doctor Simi no solo es el peluche más famoso de México: es, más bien, la cara de una revolución de la venta de medicamentos y suplementos alimenticios que desde México salió a conquistar el resto de América Latina, sumando presencia en nuestro país y, recientemente, en Colombia.

Cuando el objetivo de una compañía está en ofrecer productos de buena calidad y a un bajo costo, la operación logística se vuelve aún más trascendental. Sabemos que la logística es porcentualmente importante en el costo de los productos, por lo cual la tarea, en términos operacionales,

está en mejorar la productividad, rentabilidad y mantener los costos controlados para no impactar finalmente al cliente.

Para conocer su nuevo Centro de Distribución de Alimentos, donde almacenan productos suplementos alimenticios y vitaminas, y también la ampliación del almacén de medicamentos visitamos las instalaciones de Farmacias de Similares Chile, desde donde se da vida a cada local de esta red de farmacias. Nos trasladamos a la comuna de Quilicura, donde nos esperaba Dagoberto Sanhueza, subgerente de Logística Farmacias Dr. Simi Chile con quien ahondamos sobre el rol de supply chain al interior de la compañía, hablamos de proyectos, de tecnologías, de desafíos y también de oportunidades.

## GESTIÓN E INNOVACIÓN

**15:00 HORAS:** Coherente con la cultura de la empresa, basada en conceptos como amabilidad, cercanía, compromiso y respeto, nos reciben en el CD. A nuestra llegada al recinto nos sentimos cómodos y



bien recibidos. La sonrisa y amabilidad del personaje de Dr. Simi parece permear a todos los colaboradores.

Dagoberto nos invita a su oficina, donde conversamos sobre los principales hitos logísticos para luego recorrer el Centro de Distribución de Medicamentos.

La empresa cuenta, actualmente, con dos Centros de Distribución divididos de acuerdo con el tipo de producto que almacenan y también a la entidad fiscalizadora de estos. Así, la empresa tiene hoy un almacén de medicamentos de 7 mil m<sup>2</sup>, al que se suma el recinto de alimentos que cuenta con 4 mil m<sup>2</sup>.



**Dagoberto Sanhueza**  
Subgerente de Logística  
Farmacias Dr. Simi Chile

“Estamos en Chile desde 2005 y hoy ya contamos con más de 500 locales y sumando, más de 1500 trabajadores, más todos los colaboradores del staff de franquicias que indirectamente forman parte de nuestro equipo. Tenemos también dos centros

de distribución en la ciudad de Santiago y una bodega de tránsito en Concepción que tiene como finalidad mejorar los niveles de servicios y mejorar también los costos de transporte”, comentó nuestro anfitrión al describir a grandes rasgos la envergadura actual de la empresa.

Dagoberto se detuvo en lo que es la misión y objetivo de la empresa, enfatizando en que esta definición es la que determina cada acción y que es — ni más ni menos — que “entregar una solución de salud y productos de calidad a bajo precio”, por lo cual la logística es vital y así lo entienden las más de 150 personas que conforman este equipo, cuya tarea es abastecer las farmacias activas.

“El único método de abastecimiento de nuestros locales es a través de nosotros y para lograrlo tenemos dos CD que operan de forma independiente, pero siempre conectados; lo bueno que se hace

en uno se replica posteriormente en el otro. Nuestra logística cuenta con un diseño capaz de responder a nuestros desafíos y donde la tecnología juega un papel importante y es por eso por lo que hemos ido sumando soluciones e innovaciones como asistencia de picking, también sistemas de conveyor y un clasificador que comenzó a operar hace un par de meses”, detalló nuestro anfitrión.

## CADA PESO CUENTA

**15:20 HORAS:** Dagoberto profundizó en el rol de la logística en el éxito de la empresa y en el vínculo con sus clientes.

“Si encarecemos la operación eso siempre impacta y golpeará al cliente. Mi trabajo, por tanto, es siempre buscar optimizar los costos logísticos y para hacer eso hay que estar abiertos a innovar, a repensar los procesos y a mejorar muchas veces con pequeños cambios y acciones que impactan

la operación”, aseguró el subgerente de Logística. Si bien la empresa declara tener buenos números, en cuanto al costo logístico de su operación, Dagoberto expresó que eso responde a que “todos entendemos que cada peso impacta”. “Hoy tenemos muy buenos números y nuestro costo logístico, a nivel porcentual, está muy por debajo de lo que se maneja en la industria. Nuestro resultado de diferencia de inventario, por ejemplo, se mantienen de forma consistente por debajo del 1%, porque sabemos que cada producto es dinero y si no lo cuidamos eso impactará a todos”, comentó Sanhueza.

En la búsqueda constante de mejoras y ahorros, la empresa cuenta, por ejemplo, con una flota propia para la distribución en la Región Metropolitana. “A veces lo más sensato es externalizar este servicio, lo que nos evita la gestión de este proceso, pero creemos que se generan ahorros al mantener internamente esta etapa. Otro ejemplo de esta mirada es que todos los proyectos que realizamos lo hacemos internamente, no a través de consultoras. En tanto, los procesos de licitaciones los vemos muy al detalle para buscar todas las mejoras posibles”.

Así, aspectos como el cuidado de los vehículos, la mantención de equipos de intralogística, el consumo de combustible y el cuidado en el consumo energético de los Centros de Distribuciones se suman a esta mirada constante hacia la rentabilidad para avanzar en la optimización de los procesos, manteniendo los costos a raya.

## PASO A PASO

**15:30 HORAS:** Tras la conversación inicial nos trasladamos al Centro de Distribución para conocer in situ las principales cualidades de la operación.

Abastecimiento: “Nuestro principal abastecimiento viene de distribuidores y laboratorios nacionales. El número de productos que exportamos es reducido y apunta principalmente a suplementos alimenticios y vitaminas”, afirmó nuestro guía, mientras recorreremos la zona de ingreso del CD, don-

de también se adjuntan los procesos de calidad que certifican -de forma aleatoria- los productos que ingresan en cumplimiento con la normativa vigente.

“Tenemos nuestra planificación de proveedores para que lleguen de forma estratégica de acuerdo con nuestras necesidades y disponibilidad de espacio. Al llegar pasan por un proceso de control de calidad, respetando lo que nos fija la normativa y los estándares de la compañía. Luego del muestreo, si está todo ok, nuestro WMS nos determina a qué área de almacenamiento llega nuestro producto”. Los productos son almacenados en pallet con ubicaciones multi artículos, desde donde se va abasteciendo el picking. En cuanto a los medicamentos de control legal, estos son almacenados en una sala independiente a la cual solo ingresa personal debidamente autorizado y siempre en compañía de un químico farmacéutico.

**15:45 HORAS:** Nos trasladamos a la zona de picking. Una vez almacenado el producto queda disponible para abastecer la demanda y se activan las alertas desde el área de almacenamiento al área de picking, donde se trasladan los productos y ahí por “oleada” se va desarrollando el proceso de preparación de pedidos. Los productos entran a esta zona por una de las puertas disponibles. Llegan en cajas en procesos de reposición de acuerdo con los indicadores. Cada uno de los medicamentos se van ubicando en la zona de reposiciones que se manejan a nivel caja y, al otro costado, en la medida en que la oleada de picking lo requiere, se repone la cantidad de unidades justa para cada oleada.

“Todas las oleadas están calzadas con nuestros métodos de ruteo y también con cómo se generan las salidas en el transporte externo. En una oleada para transporte propio, por ejemplo, el picking se genera desde el fondo del camión hasta la cola de mismo; en el sorter se va a clasificar de la misma manera y en la medida que se completan los pedidos van a llegar al andén que también está previamente planificado, por lo cual, cuando el camión viene llegando ya sabe dónde posicionarse para

retirar la carga”, detalló Dagoberto. De acuerdo con los indicadores de venta y a las condiciones físicas de los productos se definen distintas estrategias para eficientar su movimiento dentro del área de picking. Dagoberto recalzó que “la madre de todo el proceso es la trazabilidad. Todo está relacionado a código, lote y vencimiento. Desde el almacenaje hasta el despacho se hace seguimiento”. En nuestro recorrido vemos que un porcentaje importante de colaboradores se enfocan a las tareas de picking y armado de pedidos para responder a la demanda con la ayuda de los sistemas tecnológicos y equipamientos implementados. El corazón del centro de distribución está aquí.

En cuanto al clasificador, el ejecutivo recalzó que este entró en funcionamiento hace un par de meses y gracias a esa implementación “duplicamos nuestra productividad y disminuimos el índice de error considerablemente”. El sorter cuenta con caídas, donde la clasificación esta conforme a la planeación de las rutas del transporte. Luego del puente de sellado y etiquetado pasan una serie de controles sistémicos que permiten validar la confiabilidad del despacho y, finalmente, llegar a la bajada de clasificación determinada por el sistema. Cabe recalcar que durante toda la operación de almacenaje y distribución se realiza un control de temperatura y humedad.

## DESAFÍOS Y FUTURO

**16:10 HORAS:** Una de las pocas cosas seguras que existe en la logística es que los desafíos continuarán; y es por eso por lo que desde Farmacias Dr. Simi Chile existe el convencimiento de seguir avanzando en la misma senda que lo han hecho hasta hoy, donde el éxito de la empresa responde a la suma de varios factores: “un precio conveniente, descuentos que suman y disponibilidad de productos. Así, la triada del éxito de Farmacias Dr. Simi, “precio, descuentos y disponibilidad”, sumado al tema cultural de la compañía explican el crecimiento y posicionamiento de la compañía en el siempre desafiante mundo del retail farmacéutico.

# GESTIÓN DE PEDIDOS DE CLASE MUNDIAL

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

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



🔗 CONECTAR DEMANDA Y OFERTA

🔗 COLABORACIÓN DE SOCIOS – SIMPLIFICACIÓN

🔗 MEJORAR LA EFICIENCIA OPERATIVA

🔗 EMBARQUES SUSTENTABLES

PARA APRENDER  
MÁS ESCANEA  
EL QR



CONECTAR DEMANDA Y OFERTA



Contacto Comercial: [paola\\_ortuzar@apllogistics.com](mailto:paola_ortuzar@apllogistics.com)  
[WWW.APLLOGISTICS.COM](http://WWW.APLLOGISTICS.COM)

# REVOLUCIÓN EN EL B2B: EL CANAL ONLINE COBRA FUERZA Y VALOR EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE

Todos, de una u otra forma, se han subido al tren del e-Commerce, cuya velocidad ha marcado también a la logística que se ha consolidado como un aliado del desarrollo del canal digital. Proveedores de soluciones logística, los desarrolladores de tecnologías, las empresas y el consumidor han formado un ecosistema que ha ido creciendo y desarrollándose constantemente, posicionando al comercio electrónico como un canal de ventas que capta hoy las luces del mundo comercial.

Y en este escenario, no solo la relación entre las empresas y el consumidor final se ha fortalecido con el canal online y es que el tradicional comercio entre empresas también se ha subido con firmeza al carro del e-Commerce. Tras un largo recorrido, desde sus inicios, este segmento ha evolucionado constantemente para adaptarse a las demandas cambiantes del mercado y aprovechar las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías en el mundo B2B.

A medida que las empresas continúan adoptando sus procesos es crucial que mantengan un enfoque centrado en el cliente, inviertan en

tecnologías avanzadas y promuevan prácticas sostenibles para asegurar su éxito a largo plazo en el competitivo mundo del comercio electrónico.

La pandemia y sus efectos, sin duda, ayudaron a los cambios de este mercado. Las empresas se fueron sumando al canal digital como forma de acercarse a sus clientes. Esta decisión no ha estado exenta de desafíos, errores, aprendizaje y logros que hoy tienen a muchas compañías con canales de ventas desarrollados y centrados en responder a las distintas necesidades de sus clientes y mercados específicos.

Uno de los principales puntos de inflexión de este mercado es lograr llevar “el vínculo con el cliente” a la dimensión digital. Los vendedores han sido por siglos los pilares del éxito comercial de las empresas B2B. Sin embargo, hoy la competitividad los obliga a buscar las formas de interactuar en el comercio electrónico, cuyo primer paso ha sido el desarrollo de plataformas online y la digitalización de los catálogos de venta que permiten a los clientes realizar pedidos de manera eficiente y rápida.

Así, la comunicación empresa-cliente ha sido fundamental en este desarrollo. Conocer el momento del e-Commerce B2B, en industria tradicionalmente offline, es importante para delinear los pasos siguientes.

## YA NADIE SE QUEDA FUERA

De acuerdo con la investigación “Future of Sales” de Gartner, el 80% de las interacciones de ventas entre proveedores serán a través de medios digitales, de cara a 2025. Lo anterior abre un mundo de desafíos para consolidar este tipo de comercio, tal como lo aseguró Aldo Fournies, Head CX de VTEX Chile, en el marco de la edición 2024 del VTEX B2B Summit, quien coincidió con la proyección de Gartner y agregó además que el 80% de las ventas B2B a nivel mundial se realizarán a través de dispositivos móviles, lo que hace fundamental modernizar los canales de ventas para estar preparados.

Este mundo mayorista y especializada que transaccionan sus productos entre empresas aún tiene un camino de consolidación en el comercio digital. Si bien se están realizando





**En la última década, el comercio electrónico B2B (business-to-business) ha experimentado una evolución sin precedentes, impulsado por avances tecnológicos, cambios en las expectativas del cliente y la necesidad constante de mejorar la eficiencia operativa. Este fenómeno no solo ha transformado la manera en que las empresas interactúan entre sí, sino que también ha abierto nuevas oportunidades y ha generado desafíos únicos.**

los intentos para que el B2B pueda avanzar y posicionarse como lo han hecho exitosamente marcas y retailers en B2C para llegar a los consumidores finales, aún es algo que está en proceso en este segmento, pero se espera que sea una tendencia en el corto y mediano plazo, ya que no existe mercado donde el mundo online no signifique una oportunidad.

Durante el encuentro también participaron Hugo Osorio, Gerente e-Commerce B2B WACAM Mondelez, quien habló sobre el éxito que ha alcanzado la marca con la transformación digital de su canal de ventas B2B. “El trabajo que hemos hecho nos permitió segmentar la comunicación y la logística, y así poder responder más rápido a los clientes y hacer las entregas en un menor tiempo; además de dar una mejor visibilidad al catálogo, aumentando así el valor del ticket final”, afirmó Osorio.

## VENDEDOR Y CONSULTOR: PILAR EN LA ERA ONLINE

Intentar conocer los primeros pasos del comercio es imposible. La historia de los primeros vendedores es una fascinante narrativa que nos lleva a los inicios de la civilización humana. Desde los tiempos antiguos, el acto de vender ha sido una actividad esencial para el desarrollo de las sociedades.

La evolución del medio de pago y sus mecanismos de interacción han cambiado. El desarrollo del trueque, la agricultura como primera actividad de intercambio, las civilizaciones antiguas como Mesopotamia, Egipto y Grecia dieron rienda suelta al intercambio comercial, posicionándose como los primeros grandes mercados.

¿Pero cuál es la esencia de todas estas interacciones y sus evoluciones? La clave está en las relaciones humanas. La capacidad del ser humano de relacionarse y comunicarse es el pilar del desarrollo económico. Han pasado los siglos, pero aún el vínculo cliente-vendedor sigue siendo la clave del éxito. Y es ahí don-

de surge la principal tarea en esta era digital: Saber llevar la comunicación, la relación y el vínculo del vendedor con el cliente a un escenario digital.

Haesun Suh, jefe de canales digitales de Dartel, se refirió a la evolución y a los desafíos que ha tenido que enfrentar para la puesta en marcha del canal online, el cual aseguró ha tenido una “evolución lenta, pero segura”.

“Nuestra industria es muy tradicional y no tan digital. El 2017 comenzamos lentamente con un pequeño canal e-Commerce sin un foco específico en términos de metas ni una estrategia de cómo ir explotándolo. Ya en la pandemia se dio la necesidad de explotar este canal de acuerdo con las necesidades de la industria y desde ahí nuestro foco ha estado en potenciar este canal e ir cambiando la estrategia, acompañado de un proceso de inversión donde el cambio de nuestra plataforma fue clave para abrírnos paso de cara a la omnicanalidad y también a la expansión de la venta online a nivel nacional”, detalló la ejecutiva.

Claro queda entonces que la pandemia fue un punto de inflexión en el desarrollo del e-Commerce B2B. En Dartel, por ejemplo, el crecimiento durante la crisis sanitaria fue grande en términos de transacciones y volumen de venta online; cifras que fortalecieron la estrategia establecida, cuyo punto central está en “llevar a esta industria tradicional a un mundo digital que tiene tremendo potencial”.

Sin embargo, Haesun recalcó que este proceso no ha sido fácil ni ha estado exento de desafíos, donde el vínculo entre la compañía y el cliente se torna como eje principal de esta conversión digital.

“Esta industria está muy acostumbrada a la venta uno a uno, es decir, a la venta en presencialidad, donde un vendedor visita al cliente y gestiona la transacción. El vendedor se transforma así en un asesor experto y esa confianza que genera el vínculo con el cliente es lo que se debe

mantener en términos digitales. Cuando hablamos de pasar esta venta tradicional a lo digital, hablamos de mantener los mismos beneficios y sumarle más valor agregado, con la condicionante de que siempre el vendedor esté detrás de cualquier venta para responder los requerimientos del cliente”. Todo proyecto y todo cambio genera una cierta resistencia y en este caso viene desde el cliente, quienes dudan al pasar de una venta tradicional a una modalidad online.

“Es un camino difícil con muchos obstáculos, por ejemplo, la resistencia al cambio, basado en un tema cultural. Sin embargo, hay algunas unidades de negocios donde sí ven las potencialidades que tiene el e-Commerce, sobre todo, el ahorro de tiempo en la gestión de los pedidos o la comodidad de los procesos de entrega. Esas son las potencialidades que hay que reforzar y comunicar a los clientes”, comentó la jefa de canal digital de Dartel.

La ejecutiva recalcó además que la confianza con el cliente se debe seguir maximizando y fortaleciendo en el mundo digital y para eso la compañía ha seguido potenciando sus beneficios comerciales, asesorías, precios y descuentos con grandes clientes, etc. “Hemos sabido mantener, independiente del canal de venta, la relación del cliente con Dartel. Por lo tanto, el desarrollo de e-Commerce está en sus potencialidades como la agilidad, la rapidez en la venta, las entregas, la trazabilidad, etc.”.

Finalmente, Haesun Suh apuntó a la innovación y los cambios como herramientas importantes para mantenerse, crecer y diferenciarse en el canal online, cuyo desarrollo no hay duda seguirá marcando el futuro de las empresas y el comercio. “El modo online nos genera el desafío de mantener y mejorar constantemente el nivel de servicio, donde la logística es fundamental para entregar un factor diferenciado al cliente. ■



TERMINA DE LEER ARTÍCULO:  
www.revistalogistec.com  
Sección: ECOMMERCE/OMNICALIDAD



# 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](http://WWW.CALYCOCHILE.CL)



# QCOMMERCE: EL DESAFÍO DE LO INSTANTÁNEO

**Atender momentos de consumo urgente es el desafío de esta tendencia que crece al ritmo de la penetración del canal online en la población. Apalancado en conceptos como cercanía y velocidad, este fenómeno exige procesos de producción, logísticos y de delivery más eficientes y rápidos para cumplir con la promesa de entrega y satisfacer al “ansioso” cliente.**

El comercio electrónico es, por lejos, el fenómeno de consumo que ha transformado a la industria logística en las últimas décadas; un fenómeno que muta rápidamente, imponiendo a los comercios y a sus partners estar atentos a los diversos cambios en las conductas y preferencias de consumo de las personas.

En términos de crecimiento, de acuerdo con cifras eMarketer, se estima que las ventas de comercio electrónico a nivel mundial superarán los 5,8 billones de euros (6,3 billones de dólares) en 2024 y los 6,3 billones de euros (6,8 billones de dólares) para 2025; mientras que el pronóstico de crecimiento de las ventas eCommerce en el sector retail, a nivel mundial, es de alrededor del 9,4 % en 2024.

Las cifras positivas que se avizoran para el comercio electrónico global se condicen con lo prospectado por la Cámara de Comercio de Santiago (CCS) para el eCommerce nacional. De hecho, de acuerdo con lo publicado por la CCS, las ventas online, incluyendo bienes y servicios, podrían superar los US\$ 11 mil millones en 2024, situando las proyecciones de crecimiento de este canal en torno al 8% para este año, “superando con holgura la expansión en torno al 3% que tendría

el comercio físico”. Ya a partir de 2025, en tanto, el gremio espera volver a ver tasas de dos dígitos en la actividad online.

En torno a los factores que han gatillado y seguirán impulsando este crecimiento en ventas, la CCS destacó la mayor participación del segmento socioeconómico D dentro del total de compradores online en Chile, la que ha pasado de un 19% a un 37%, en los últimos 5 años. Además, la entidad destacó que entre los atributos que buscan los consumidores online, lideran los precios y ofertas (51%), despacho rápido (33%) y disponibilidad de productos (31%), al tiempo que, en lo referido al tipo de tiendas preferidas, destacan los grandes retailers (66%), supermercados (41%) y marketplaces (38%).

Todas las cifras expuestas sólo vienen a confirmar que los actores de este canal deben estar atentos a los diferentes cambios en cuanto al consumo que se están materializando de forma vertiginosa. Y es que el comercio electrónico aún no llega a su cima y en los próximos años se seguirá impulsando de la mano de varias tendencias, como el Cross Border, donde las empresas locales se abren a nuevos mercados internacionales; el auge de los Marketplaces, que entregan un

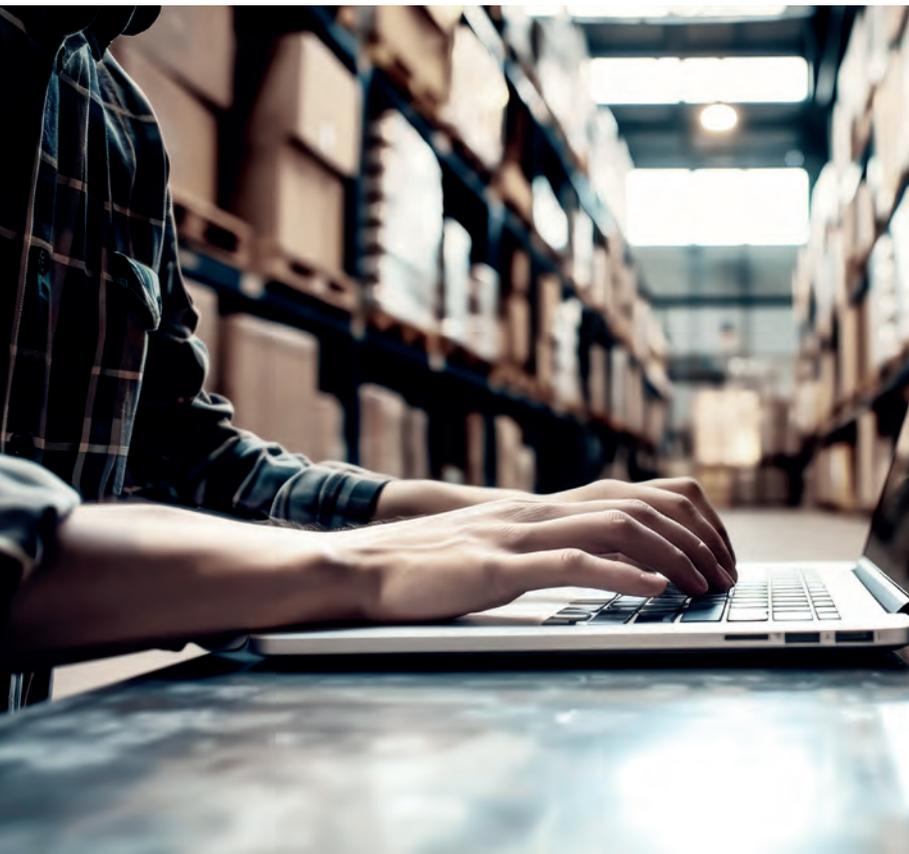
catálogo más completo al complementar la oferta con terceros; el Live Shopping, con presentaciones en tiempo real de productos, a través robustas plataformas; o el Conversational Commerce, donde los clientes pueden comprar a través de aplicaciones de mensajería instantánea.

En esta lógica, otra de las tendencias o fenómenos ligados al comercio electrónico -que está impulsando la evolución de este canal- es el denominado Q-Commerce o Quick Commerce, concepto que analizaremos en las líneas que vienen.

## ¿QUÉ ES EL QCOMMERCE?

De acuerdo con una definición de la plataforma ECDB, el comercio rápido o QCommerce es un tipo de compra en línea centrada en la entrega de artículos de uso cotidiano como alimentos, productos para el hogar y comidas a domicilio que arriba al consumidor en un espacio de tiempo promedio de una hora.

A diferencia del comercio electrónico tradicional, cuyo despacho/ entrega de productos puede tardar entre 6 horas, en promedio, o días (de acuerdo con la propuesta pactada con el consumidor al momento de la compra); el qCommerce



pretende satisfacer necesidades instantáneas, aprovechando los almacenes locales y las redes de entrega rápida, es decir, atiende momentos de consumo urgentes.

Siempre en torno al qCommerce, tenemos que las exigencias de los consumidores de hoy han sido determinante para la evolución de esta categoría; exigiendo además procesos de producción, logísticos y de delivery más rápido; y la satisfactoria experiencia del cliente.

A partir de esta nueva lógica de consumo y comercio, según los expertos, han proliferado, por ejemplo, las denominadas: dark store, dark kitchen e incluso los dark mall, que son tiendas y restaurantes de delivery-only. Para dar vida a esta tendencia es necesario articular todos los procesos en una plataforma robusta que soporte la gran cantidad de información que

se recibe y envía, capaz de escalar cuando se requiera y sistematizar las fases de una venta, donde también se pueda aprovechar ese flujo de datos para entregar una experiencia cada vez más personalizada.

## **EXPERIENCIA A CONSIDERAR**

En relación con el fenómeno online, cabe destacar que Estados Unidos se emplaza como el territorio insigne de esta modalidad. Con un QCommerce establecido y próspero resulta relevante ahondar en cómo lo hacen aquellos actores del mercado norteamericano en esta materia.

Para dar curso al objetivo expuesto, tomaremos de referencia lo señalado en el reporte "Quick Commerce in the U.S: Market Trends, Top Providers & Consumer Behavior", publicado en julio pasado

por ECDB, en base a información proporcionada por la prestigiosa plataforma Statista Consumer Insights. El estudio muestra una clasificación de las 10 principales empresas de qCommerce a las que los compradores en línea estadounidenses han pedido productos en el último año.

En esta línea, de acuerdo con el ranking presentado en el reporte, "Walmart ocupa el primer lugar con un 53% de usuarios estadounidenses que afirman haber comprado alimentos, bebidas o comidas preparadas en línea bajo este modelo, en el último año. En tanto, Amazon ocupa el segundo lugar con un 42%, seguido de Costco con un 26%. Por otra parte, con un 21% se ubican en cuarto lugar Aldi e Instacart, mientras que Blue Apron se sitúa en quinto lugar con el 15% de penetración en el comercio rápido. Finalmente, Burpy, HelloFresh, Deliv y EveryPlate completan la lista con un 11% cada uno".

## **LOS TRES PRIMEROS**

A fin de conocer aquellos aspectos que definen la acción de los líderes en qCommerce en el mercado estadounidense, referente para otros mercados mundiales, a partir del reporte demos un vistazo a los tres primeros del ranking.

### **1. WALMART, LÍDER GRACIAS A SU RED LOGÍSTICA**

Como se ha expuesto, Walmart lidera el mercado estadounidense del qCommerce, con un 53% de usuarios que les compraron alimentos, bebidas o kits de comida preparada en línea el año pasado (2023). De acuerdo con el reporte, "el gigante minorista aprovecha su extensa red logística y sus ubicaciones físicas, llegando al 90% de la población estadounidense

en cosa de diez minutos, según Forbes. La estrategia de Walmart integra su presencia física con la oferta en línea, utilizando sus vastos recursos para dominar el mercado de la alimentación”.

Como minorista establecido, agrega el análisis, “el éxito de Walmart en el comercio rápido se suma a su sólida cartera sin depender de ella, lo que garantiza una buena posición en el mercado. El amplio surtido de productos y los recursos financieros de Walmart le permiten ofrecer servicios de entrega rápida con eficacia, lo que le convierte en líder del panorama del comercio rápido”.

## 2. AMAZON, MICROCENTROS COMO FACTOR CLAVE

De acuerdo con el ranking analizado, el gigante Amazon ocupa el segundo lugar en comercio rápido, con un 42% de las preferencias de los usuarios en línea durante 2023, en productos alimenticios.

Para satisfacer la demanda de entrega instantánea, explica el reporte, Amazon puso en marcha los “same-day sites”, microcentros de distribución situados cerca de zonas pobladas. “Estos centros, con un surtido de productos más reducido, permiten una distribución más rápida sin depender de los servicios postales estadounidenses tradicionales, lo que permite a la compañía satisfacer eficazmente las expectativas de rapidez y comodidad de los consumidores”, expone el análisis.

Esta adaptación muestra el compromiso de Amazon por mantener su ventaja competitiva en el mercado del comercio rápido. La amplia red logística de la compañía y sus estrategias innovadoras siguen impulsando su éxito en el vertiginoso sector online.

## 3. COSTCO, COMPROMETIDOS CON LAS ENTREGAS SAME DAY

Costco, por otro lado, ocupa el tercer puesto del ranking con un 26% entre los usuarios que compraron alimentos por Internet el año pasado, gracias a su combinación de tiendas físicas con una oferta en línea mejorada. “En respuesta al auge del comercio rápido, Costco ofrece entregas en el mismo día, adaptándose a las cambiantes preferencias de los consumidores después de la crisis de Covid”, indicó el reporte.

Al igual que Walmart, Costco utiliza su amplia red de tiendas físicas y su presencia en Internet para ofrecer servicios de entrega rápida. “Este enfoque garantiza que la compañía siga siendo competitiva en el mercado del comercio rápido, aprovechando su consolidada presencia minorista para satisfacer las demandas de comodidad y rapidez de los consumidores”, expuso el reporte.

Así, la estrategia de Costco de integrar las tiendas físicas con los servicios en línea le permite mantener una sólida posición en el mercado. Expuestas las características de los líderes del qCommerce norteamericano, el reporte indica que “el éxito de estas grandes empresas demuestra que tienen una ventaja competitiva, ya que garantizan una entrega más rápida y cuentan con una red más amplia que la que pueden ofrecer de forma rentable los startups más pequeños que acaban de entrar en el juego. Y los clientes parecen darse cuenta”.

Pero **¿qué valoran exactamente los consumidores estadounidenses del comercio rápido?** Pues bien, según señala el estudio, los consumidores estadounidenses valoran la comodidad que el QCommerce

provee, como factor principal. En esta línea, el reporte presenta cifras de la consultora McKinsey que indican que el 29% de los consumidores encuestados citó el ahorro de tiempo como la razón principal de preferir este modelo de compra. En tanto, un 23% valoró la disponibilidad, las 24 horas del día, de este tipo de comercios en la región norteamericana, característica frecuente del comercio rápido.

Al mismo tiempo indicó que “el hecho de que los supermercados en línea entreguen los pedidos a los consumidores es una ventaja que reconoce el 19% de los usuarios, y del mismo modo, el 18% cita explícitamente la comodidad como ventaja añadida. Le sigue de cerca el 17% de usuarios que afirma que es más fácil comparar productos en línea”.

En particular, el estudio acredita que un 13% de los consumidores estadounidenses prefieren las compras en línea en general, ya que creen que los precios en línea son más económicos o considera que es más fácil localizar los artículos. En esta lógica, otro 12% opina que las tiendas en línea tienen un inventario consistente, mejores promociones y una calidad de producto superior a la de las tiendas físicas.

La comodidad, el ahorro de tiempo y la disponibilidad de los productos son las principales motivaciones de los consumidores para comprar alimentos, bebidas y kits de comida por Internet en la modalidad qCommerce.

Ahora queda ver cómo esta tendencia, ya presente en mercados latinoamericanos, sigue creciendo e impulsando el desarrollo logístico y sistémico de las empresas para poder desafiar al tiempo y a la velocidad. ■

[www.symple.cl](http://www.symple.cl)

**symple**<sup>®</sup>  
end to end solutions

En Symple, integramos las soluciones tecnológicas más avanzadas con los resultados operativos que tu empresa necesita. Nuestro enfoque está en convertir cada desafío logístico en una oportunidad de éxito, garantizando que la tecnología y la eficiencia se traduzcan en beneficios tangibles para tu negocio.

- Consultoría
- Diseño e ingeniería
- Soluciones de Automatización
- Proyectos Llave en Mano
- Mantenimiento Preventivo

**Unimos Tecnología**  
**con Resultados para**  
**Transformar tu Cadena**  
**de Suministro**

Av. Cerro el Plomo 5630, Piso 9 - Las Condes - Santiago - Chile - [contacto@symple.cl](mailto:contacto@symple.cl) - +56 2 2666 4301

Conoce Más  
Escaneando  
el QR





# MERCADO LIBRE EXPERIENCE CHILE IMPULSA LA LOGÍSTICA E-COMMERCE

36

**El encuentro se llevó a cabo el 13 de agosto en Estación Mapocho, donde se reunieron importantes actores del canal online. Fue la primera versión de este evento en Chile, lo que para muchos se traduce en un espaldarazo del posicionamiento, desarrollo y oportunidades del e-Commerce en el país.**

Como uno de los eventos más grandes del comercio electrónico y un hito en el mercado online chileno, Mercado Libre

Experience 2024 se llevó a cabo el pasado 13 de agosto, en el centro de convenciones Estación Mapocho.

En la oportunidad, los cerca de 3 mil asistentes pudieron conocer e interactuar con importantes actores y ejecutivos de Mercado Libre, quienes entregaron su conocimiento y tips para ayudar a las empresas a avanzar en el desafiante mundo online.

Diversas charlas y paneles de conversación dieron vida a los cuatro escenarios que se presentaron simultáneamente: Mercado Libre Chile, donde se dieron a conocer tendencias y novedades de la industria del e-Commerce; Mercado Libre Inicia, donde se enfocaron en aquellos que ingresan a este canal de venta; Mercado Libre Potencia, cuyo contenido estaba dirigido a quienes ya llevan un tiempo vendiendo en esta plataforma y para quienes los consejos apuntaron a llevar su negocio a otro nivel; y, finalmente, estaba Mercado Libre Aprende, cuyo enfoque estuvo en lo práctico para enseñar a los emprendedores cómo gestionar los productos y ventas en el ecosistema de la compañía. Además, más de 30 stands de empresas ofrecieron servicios en torno a las necesidades que tiene una logística online.

Luego de un exitoso paso por México y Brasil, este encuentro se desarrolló esta vez en la ciudad de Santiago, lo que, a juicio de los ejecutivos locales, es un espaldarazo de la compañía global a lo realizado en el país.

Otro hito de este evento fue la visita del fundador y CEO de la compañía, Marcos Galperín, quien participó activamente del encuentro y conectó con el público, a través del relato de su inicio en Mercado Libre y de cómo logró construir la compañía que hoy es considerada como una de las más valoradas del mundo.

El ejecutivo se refirió también al desarrollo del mercado chileno. "Chile fue un mercado que nos costó mucho. No crecíamos a la tasa que queríamos, pero seguimos invirtiendo. El mercado reaccionó y la pandemia nos pilló en un gran momento. El volumen de ventas despegó, contá-

bamos con la capacidad para responder a la alta demanda y este ritmo nunca más paró. Chile es por lejos donde más hemos crecido en los últimos cinco años. Mercado Libre es hoy una de las marcas más valoradas en el país”, agregó Galperin.

Así, el comercio electrónico fue el centro durante todo el día, a través de paneles de expertos y sesiones de networking, donde compartieron sus experiencias y mejores prácticas. Así también, los asistentes tuvieron la posibilidad de conocer la última información en temas de medios de pago, transformación digital, logística y estrategias de marketing digital.

## ORGULLO Y OPORTUNIDADES

Para conocer la importancia de este evento en Chile y cómo los desafíos logísticos van marcando el camino futuro de esta multinacional conversamos con Jorge Nazarala, gerente de Operaciones

de Mercado Libre Chile. En entrevista con Logistec, el ejecutivo resaltó la importancia de este encuentro en Santiago, ya que “se puso a disposición de los distintos seller las capacidades, la experiencia y las cualidades de Mercado Libre. Nos enfocamos en mostrar todo el ecosistema de la empresa y las posibilidades que ésta genera”.

“Tener este encuentro en Chile es un orgullo y lo tomamos como Mercado Libre Chile con mucha responsabilidad. De un tiempo a la fecha hemos crecido importantemente, a dos dígitos, y que los ojos de la compañía estén hoy en Santiago es un espaldarazo en términos de crecimiento e inversión para seguir posicionándonos en el país”, aseguró Jorge.

Como reflejo del posicionamiento y éxito de Mercado Libre Chile, Nazarala apunta al aumento considerable de espacio

logístico. La empresa comenzó con un Centro de Distribución de cerca de 10 mil m<sup>2</sup> que -recuerda el ejecutivo- a los 8 meses ya quedó pequeño. Hoy la empresa cuenta con un CD de 100 mil m<sup>2</sup>, donde trabajan más de mil personas y tiene un stock de 3 millones de unidades almacenadas, lo que “nos habla del potencial de crecimiento y es por eso por lo que la compañía sigue apostando por este mercado” aseguró el gerente de Operaciones.

En cuanto al evento, Jorge Nazarala, valoró el encuentro donde “nos acercamos a todos quienes forman parte de nuestro ecosistema. Nuestros Sellers son los que soportan toda la página y por eso queremos que sigan creciendo y para eso trabajamos juntos”.

“Estamos contentos en cuanto al posicionamiento de Mercado Libre dentro de Chile. A este encuentro le pusimos mucha



**Marcos Galperin**  
CEO  
Mercado Libre



Mejora tus **centros de distribución** con nuestras **Mesas de trabajo, Flow rack y Carros picking.**

Se viene

**black  
friday**



**COTIZA AQUÍ**



[www.alutipo.cl](http://www.alutipo.cl)

energía para que fuese un momento de oportunidades para todos en el mundo del comercio electrónico. Agradecemos la confianza de nuestros aliados, y nuestro llamado es a seguir creciendo juntos y aprovechando las proyecciones de este canal de venta que, sin duda, seguirá coexistiendo exitosamente con el canal tradicional”, enfatizó.

## EL ADN MELI

¿Cómo entendemos el éxito de la compañía? Ante esta pregunta, Jorge Nazarala apunta al ADN de la empresa: trabajo, innovación y mejora constante de la operación; todo con la finalidad de responder a los clientes con un servicio único y diferenciador.

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.

Si bien no hay fórmulas mágicas para el éxito. Mercado Libre se ha transformado en una de las empresas más atractivas del mercado digital chileno; sinónimo de innovación, experiencia y de eficiencia logística.

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.

Entendiendo la dinámica operacional de la empresa, los desafíos logísticos son múltiples y están estrechamente ligados

al éxito de la compañía, el cual, a juicio del ejecutivo, se relaciona estrechamente con el cumplimiento de la promesa de entrega.

“Llegar al cliente y cumplir con la promesa de entrega ofrecida es el foco de Mercado Libre y así lo han entendido la compañía en Chile. Los desafíos logísticos están en el día a día. Creemos que tenemos una oportunidad de crecimiento importante en América Latina y Chile y por eso trabajamos y seguimos reforzando nuestra promesa de entrega”.

Nazarala reconoce que la industria online es dinámica y que se va “reinventando en el día a día, donde existe además una competencia importante con actores nuevos como los asiáticos que entran fuertemente. Y desde nuestras fortalezas y oportunidades debemos trabajar”.

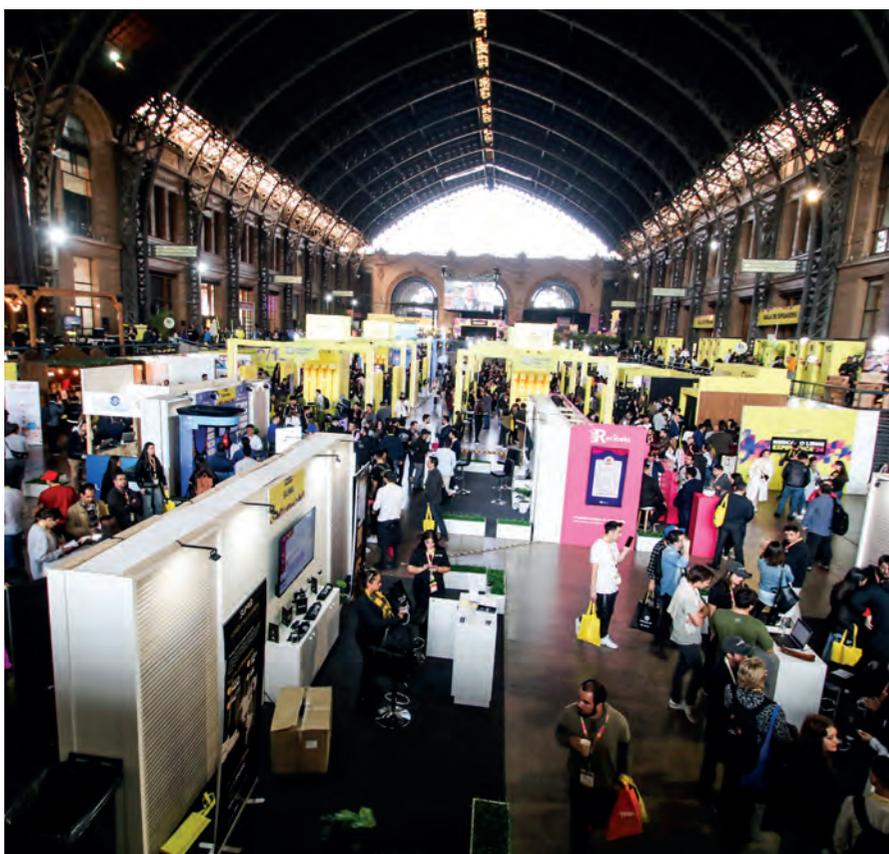
## HUMILDAD PARA AVANZAR

A pesar del éxito indiscutido de Mercado Libre en Chile, el gerente de Operaciones

habla de “humildad”. “Gracias a nuestro ADN y cultura seguimos trabajando con humildad. Sabemos y estamos conscientes que lo que hoy nos hace exitoso, no nos hará exitoso en el futuro. Aquí es fundamental la innovación y la tecnología”, afirmó.

Realizar una lectura correcta de los desafíos y oportunidades que se presentan es vital para avanzar y así lo destacó Nazarala quien aseguró que el ingreso de nuevas categorías como supermercados y las entregas same day son ejemplos de esta mirada hacia la innovación constante.

“Tenemos hambre de seguir innovando y ahí la tecnología es un pilar fundamental de Mercado Libre con una mirada de beta continua. Nuestra tecnología es in house (WMS, TMS y Sistemas de Ruteo), lo que nos da un traje a medida, permitiéndonos además ser ágiles ante las necesidades de cambios. Vemos oportunidades y somos capaces de avanzar rápidamente hacia allá”, añadió.



# INNOVADORES EN LOGÍSTICA DE MODA, AHORA EN TODOS LOS SECTORES

Revoluciona tu cadena de suministro con nuestro know-how.

SERVICIOS EN ORIGEN



TRANSPORTE INTERNACIONAL Y ADUANAS



LOGÍSTICA FULFILLMENT PARA RETAIL



SERVICIOS VALOR AÑADIDO



ECOMMERCE FULFILLMENT



TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN ÚLTIMA MILLA



¡Conócenos!

[chile@logisfashion.com](mailto:chile@logisfashion.com)

#LogisticaEnd2End  
#ModayLifestyle





SCAN QR E INGRESA A  
APLLOGISTICS.COM

# APL LOGISTICS: SOCIO ESTRATÉGICO DE CLASE MUNDIAL QUE POTENCIA TU LOGÍSTICA

EL DILEMA DE LA TERCERIZACIÓN LOGÍSTICA COBRA FUERZA EN UN MERCADO CAMBIANTE Y COMPETITIVO, DONDE ELEGIR UN BUEN ALIADO ESTRATÉGICO RESULTA FUNDAMENTAL. EN ESTE ESCENARIO, EL COMPROMISO CON LOS CLIENTES, LA EXPERIENCIA, EL SERVICIO Y UN ROBUSTO EQUIPO DE PROFESIONALES SON CARTAS DE PRESENTACIÓN DE ESTE OPERADOR LÍDER EN EL MERCADO, CUYOS RESULTADOS EVIDENCIAN LAS VENTAJAS DE OPTAR POR ESTA ALTERNATIVA.

Convertirse en socio estratégico como operador logístico implica mucho más que proporcionar servicios; es colaborar estrechamente con los clientes para entender y apoyar sus objetivos comerciales, comprometerse con su negocio, contar con una capacidad continua de innovación y mejora y mantener con ellos una comunicación constante y transparente.

**José Miguel San Martín**  
Director General de Operaciones  
CLS en APL Logistics



mas que se adaptan a las necesidades, los objetivos y las expectativas de cada cliente”, aseguró José Miguel San Martín, Director General de Operaciones CLS de APL Logistics.

## EXCELENCIA OPERATIVA

APLL es un referente por su experiencia y excelencia en el servicio, situándose en el top of mind de los operadores en la industria. Este rol, respaldado por más de 40 años de conocimiento en sectores como el automotriz, industrial, retail, electrónico, químico y bienes de consumo, les permite hablar con propiedad sobre las ventajas de la tercerización.

La decisión de tercerizar parte o la totalidad de los procesos de Supply Chain debe considerar cuatro aspectos fundamentales: **Servicio, Costo, Flexibilidad y Continuidad Operacional 365**. “Una ventaja de externalizar con nuestra compañía es que ofrecemos a los clientes la

posibilidad de concentrarse en sus competencias y mejorar su posición competitiva en el mercado. Nosotros nos encargamos de planificar un modelo logístico de acuerdo con sus necesidades, gestionar redes de aprovisionamiento, coordinar su producción y almacenar; y transportar y distribuir sus productos”, explicó San Martín.

APL Logistics basa la relación con sus clientes en el entendimiento de sus necesidades, mediante la colaboración estrecha y la búsqueda de la satisfacción con servicios de consultoría y desarrollo de soluciones a medida. A esto se suma que ayuda a sus clientes a reducir sus costos asociados en la cadena de suministro, mediante la optimización de sus operaciones, la eliminación de las ineficiencias, la racionalización de los procesos y el aprovechamiento de las economías de escala.

Además, ofrece continuidad operacional, gracias a su red global, su infraestructura robusta, su personal calificado y su gestión de riesgos. Todo esto, con la flexibilidad necesaria para adaptarse a los cambios propios del mercado, la competencia, la legislación o el entorno.

Junto con ello, APL Logistics cuenta con tecnologías avanzadas que facilitan la gestión, el control y la visibilidad de la cadena de suministro, como sistemas de información, plataformas digitales, herramientas de análisis o dispositivos inteligentes, equipamiento mecanizado, automatizado y robotizado.

## EXCELENTES SERVICIOS, RESULTADOS EXITOSOS

Rodrigo Blanco, Gerente de Desarrollo de Negocios de APL Logistics Chile, se refirió a cómo la excelencia y la estrategia han dado resultados visibles en términos comerciales, los cuales se reflejan en el número de contratos renovados.

Chile es la operación más grande de Latinoamérica y

**Rodrigo Blanco**  
Gerente de Desarrollo de  
Negocios en APL Logistics





eso habla de la importancia del mercado nacional. Dado su posicionamiento, APLL cuenta con importantes cuentas multinacionales y es ahí donde desarrolla su servicio de Cross Selling, es decir, expandir junto al cliente su operación en otros mercados.

“La tranquilidad que le da al cliente el confiar su operación y crecer con nosotros es clave. La presencia de APLL en distintos mercados, les permite externalizar su operación, apalancado en nuestra experiencia e innovación”, agregó.

El nivel de renovación de contratos es reflejo de un servicio exitoso y responde -según el ejecutivo- a la cercanía, confianza, calidad del servicio y a la continuidad operacional. “El cliente busca profesionalizar su operación.

El core business de los clientes es su marca y el core business de APLL es la logística. Trabajamos con marcas muy importantes en lo deportivo, automotriz, consumo, retail, farma, entre otros; y para nosotros la marca de los clientes es tan importante como la nuestra”, enfatizó Blanco. Actualmente, la compañía cuenta con clientes

que tienen 20, 15 y 10 años de relación comercial. “Nos distinguimos por una forma de hacer las cosas y esa cultura la hacen nuestros equipos”, afirmó Blanco.

## CULTURA: FACTOR DIFERENCIADOR

Basado en una cultura organizacional diversa, respetuosa, flexible, comprometida y orientada al resultado, el equipo humano de APLL se ha transformado en un factor diferenciador en esta industria.

**Sergio Valenzuela**  
Head of HR for Latam  
APL Logistics



“Nuestro éxito se lo debemos a nuestros colaboradores, quienes aportan su conocimiento y experiencia para impulsar el crecimiento. Son el núcleo del negocio y los protagonistas de cada actividad que realizamos”, enfatizó Sergio Valenzuela, Head of HR for LATAM.

La materialización de la cultura organizacional tiene diferentes formas y la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) es una de ellas. Un factor determinante en los

mercados actuales es el compromiso y responsabilidad de las empresas con su entorno y así lo entienden en APLL, diseñando un plan estratégico de RSE que genera cambios significativos y cuyo enfoque es crear valor real y sostenible.

“Somos responsables con nuestros grupos de interés, pero principalmente somos responsables de mejorar la vida de nuestros colaboradores, sus familias y sus entornos”, concluyó el Gerente Regional de Recursos Humanos.

En su conjunto, estos factores diferenciadores le han permitido a APL Logistics crecer y consolidarse en más de 60 países, liderando el mercado en diferentes industrias, mercados y regiones, entre las que se encuentran Asia, Europa, Estados Unidos y Latinoamérica. Sin duda, es un especialista en logística y un socio estratégico de clase mundial. ■



SCAN QR E INGRESA A  
PATIO.CL

# PATIO INDUSTRIAL: INNOVACIÓN Y SOLUCIONES PERSONALIZADAS EN NOVICIADO I Y II

DESCUBRE CÓMO ESTOS PROYECTOS ESTÁN REDEFINIENDO EL ESTÁNDAR INDUSTRIAL EN EL CORAZÓN DEL SECTOR NOVICIADO

De norte a sur y desde frigoríficos hasta condominios de bodegas y parques industriales, Patio Industrial se ha convertido en uno de los actores más relevantes en la industria del bodegaje en Chile. Esto gracias a su capacidad para atender los desafíos de todo tipo de clientes (como pymes, particulares y grandes empresas) con foco en la administración, el cliente y las comunidades.

“Patio Industrial es nuestra área especializada en dar soluciones a clientes industriales, pymes y particulares, ofreciendo distintos desarrollos en función de las necesidades de cada uno. Por eso nuestros formatos abarcan centros de distribución, Build to Suit, condominio de bodegas, frigoríficos y también minibodegas.

Queremos ser una solución para nuestros clientes sin importar el tamaño de su operación”, cuenta Sebastián Ulloa, gerente de Patio Industrial. Esta es una de las 4 divisiones de Grupo Patio, compañía con presencia en Chile, Perú, México, Estados Unidos y España.

“Siempre queremos aportar con más y modernos espacios para las operaciones logísticas en todo el país. Por eso constantemente estamos evaluando y concretando el desarrollo de nuevos proyectos industriales, siempre manteniendo el foco en las necesidades de nuestros clientes y un servicio de calidad”, agrega Ulloa.

Todos los activos de Patio Industrial tienen una infraestructura de primer nivel, ubicaciones estratégicas, los mejores estándares

en seguridad y con la posibilidad de adaptarse a las necesidades de cada cliente. “Además, tenemos un fuerte compromiso con el entorno y los barrios donde se sitúan nuestros activos a lo largo del país”, sostiene el ejecutivo.

Actualmente, Patio Industrial tiene 19 activos en renta: dos en la Región de Antofagasta, dos en la Región de Atacama, 13 en la Región Metropolitana, uno en la Región del Biobío y uno en la Región de Los Lagos, además de un activo en México. En total, en nuestro país suman 285.000 M2 en operación, a los que se sumarán otros 250.000 M2 de proyectos que se encuentran en desarrollo y manejan una cartera de más de 650 clientes.

## LLEVANDO LA INDUSTRIA A UN SIGUIENTE NIVEL

Una de las grandes apuestas de Patio Industrial es el formato Build to Suit, donde se puede “construir a la medida” de las necesidades del cliente, desarrollando proyectos eficientes y personalizados según sus requerimientos. “Con esta modalidad nos hacemos cargo de todo: desde el diseño y la tramitación de los permisos hasta la puesta en marcha y funcionamiento del proyecto. La idea es que el cliente solo se preocupe de su negocio”, agrega el gerente de Patio Industrial.

Hoy Patio Industrial está potenciando fuertemente el proyecto Patio Noviciado, un conjunto de terrenos para proyectos Build to Suit donde se podrán construir

centros industriales a medida. Se trata de un activo que se diferencia por su flexibilidad, ya que cuenta con sitios de diferentes tamaños y características y con la posibilidad de construir proyectos flexibles.

Consta de 4 etapas, dos de las cuales ya se encuentran operando. “En Patio Noviciado I y II se pueden desarrollar proyectos de hasta 24.000 M2, donde el cliente puede definir la cantidad de oficinas, bodegas, áreas de servicios y superficies útiles, según lo que requiera”, puntualiza Ulloa.

Hoy se encuentra en desarrollo Patio Noviciado III y IV, que aportarán con 92.401 M2 en total. Están unidas en un mismo complejo que contará con sector de amenities, seguridad 24/7 con CCTV, control de acceso, bolardos, voceo, patio de maniobras, oficinas y servicios, andenes con Nivelador Puertas Seccionales y altura hombro 11 metros y altura cumbrera 14 metros.



Parque Noviciado III tendrá una superficie construida de 24.795 M2 y contendrá 7 bodegas desde 3 GLA cada una; Parque Noviciado IV constará de 27.698 M2 construidos, divididos en dos bodegas: una de 9,6 GLA y otra de 18.1 GLA. “Esperamos que Patio Noviciado III y IV comiencen a operar durante el segundo trimestre de 2026. Creemos que será una contribución significativa para el crecimiento y desarrollo de la infraestructura logística en la Región metropolitana”, afirma el ejecutivo.

Patio Noviciado III y IV están ubicados en Parque Capital, un parque industrial de 400 hectáreas y 96 sitios situado en el corazón de Noviciado -en Lampa-, que com-

bina proyectos Build to Suit y lotes para la venta. Se trata de un condominio industrial con un diseño de primer nivel, que busca contribuir al desarrollo urbano establecido de la zona considerando los desafíos del territorio. Cuenta con vialidades interiores privadas, áreas verdes y zonas de esparcimiento. Todo con el más alto estándar de construcción y seguridad”.



## DESARROLLOS DE NORTE A SUR

Buscando robustecer su cartera y aportar con más espacios de almacenamiento al país, es que actualmente Patio Industrial

mantiene varios proyectos en desarrollo, los que sumarán más de 250.000 M2 de operación a lo largo del país.

Uno de los más recientes es Patio Panal, inaugurado el año pasado. Este es un centro logístico con bodegas y minibodegas en un predio de 6,2 hectáreas justo en la intersección de la Costanera Norte con la Autopista Central (Ruta 5).

Su construcción significó el rescate patrimonial de la antigua fábrica textil Hirmas (Panamericana de Algodones de Renca), algo en lo que Grupo Patio tiene experiencia, ya que hace algunos años hizo un importante trabajo de restauración y conservación en el edificio de la ex Manufacturas Sumar en San Joaquín que se convirtió en el emblemático Patio Outlet La Fábrica.

“A través de Patio Panal queremos ofrecer a nuestros clientes la flexibilidad para mo-

dificar los espacios, de modo que puedan habilitar oficinas y bodegas en un mismo sector. De esta forma, permitiremos que cada empresa arme el espacio que requiera según sus necesidades. Todo esto con una ubicación inmejorable”, cuenta Sebastián Ulloa, gerente de Patio Industrial.

Sebastián Ulloa  
Gerente  
Patio Industrial



También se encuentra en desarrollo Patio La Negra II en Antofagasta que, con sus 17.145 M2 de bodegas con oficinas, con estándar de ocho metros al hombro, andenes desnivelados y a piso, buscará agregar más disponibilidad a uno de los polos logísticos más importantes del norte de Chile.

Se suma también la obra de Patio Cardonal, el segundo activo de Patio Industrial en Puerto Montt. Con sus 9.000 M2 de módulos de bodegas con oficinas de alto estándar, proveerá soluciones logísticas y operativas para empresas que buscan estar presentes en la Región de Los Lagos. ■





WEB | VISIÓN EMPRESARIAL | LÍDERES

**CRISTÓBAL MARDONES**

## **OMNICANALIDAD: TRANSFORMANDO LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE.**

MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE SE HA CONVERTIDO EN EL OBJETIVO CENTRAL DE LAS ORGANIZACIONES EN ESTA ERA DIGITAL. EN ESTE CAMINO, LA OMNICANALIDAD SE HA CONVERTIDO EN UN CONCEPTO CRUCIAL Y ESTRECHAMENTE RELACIONADO CON FOMENTAR LA FIDELIZACIÓN Y EL RECONOCIMIENTO DE MARCA. PERO, ¿QUÉ SIGNIFICA REALMENTE LA OMNICANALIDAD? Y ¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE?

La omnicanalidad se refiere a la integración y cooperación de los diferentes puntos de contacto que una empresa puede utilizar para interactuar con sus clientes. A diferencia del enfoque multicanal, donde los canales operan de manera independiente, la omnicanalidad se centra en crear una experiencia de cliente sin fricciones y unificada en todos los puntos de contacto, ya sean físicos o digitales.

### **LOS BENEFICIOS DE UNA ESTRATEGIA OMNICANAL**

La omnicanalidad mejora la experiencia del cliente, ya que los clientes esperan una experiencia única y sin fricciones, independientemente del canal que elijan. Una estrategia omnicanal asegura que puedan comenzar una interacción en un canal y continuarla en otro sin problemas. Por ejemplo, un cliente puede investigar un producto en línea y luego completar la compra en una tienda física, con toda la información sincronizada. Además, una experiencia positiva y coherente en todos los canales aumenta la satisfacción del cliente y su lealtad. Los clientes son más propensos a volver a una marca que les ofrece comodidad y consistencia en sus interacciones.

La integración de datos de diferentes canales permite a las organizaciones obtener una visión más completa de sus clientes, facilitando la personalización de las interacciones y la oferta de productos y servicios más relevantes. Esto también contribuye a un aumento en las ventas, ya que al ofrecer múltiples puntos de contacto y facilitar el proceso

de compra, los clientes que tienen una experiencia satisfactoria en varios canales tienden a recomprar con facilidad.

### **DESAFÍOS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LA OMNICANALIDAD**

Aunque los beneficios de la omnicanalidad son claros, implementar una estrategia omnicanal no está exento de desafíos. Algunos de los más comunes incluyen la integración de sistemas, ya que lograr una integración efectiva entre los diversos sistemas y plataformas puede ser complicado y costoso. Es esencial contar con una infraestructura tecnológica que permita la sincronización de datos en tiempo real. Además, la gestión de datos puede resultar compleja, dado que la recopilación y el análisis de datos de múltiples canales requieren establecer mecanismos que aseguren la calidad y precisión de los datos.

Otro desafío importante es la capacitación del personal. Los empleados deben estar capacitados para manejar interacciones en múltiples canales y ofrecer una experiencia coherente si fricción, lo que requiere formación continua y una cultura organizacional centrada en el cliente y con un propósito común.

### **ESTRATEGIAS PARA UNA IMPLEMENTACIÓN EXITOSA**

Para superar estos desafíos y sacar el máximo provecho de la omnicanalidad, las organizaciones pueden seguir algunas estrategias clave. En primer lugar, deben centrarse en las necesidades y expectativas del cliente. Escuchar a los clientes y utilizar sus comentarios para mejorar continuamente la experiencia es fundamental. Además, es esencial invertir en tecnologías que faciliten la integración de canales y la gestión de datos, como plataformas de CRM, herramientas de análisis y soluciones de automatización.

Fomentar la colaboración interna entre departamentos y equipos es crucial para garantizar una experiencia omnicanal única para el cliente. La comunicación interna efectiva y la alineación de objetivos son clave. Finalmente, establecer KPI's y métricas claras para evaluar el desempeño de la estrategia y realizar ajustes basados en los resultados es fundamental. El monitoreo continuo y la adaptabilidad son esenciales para el éxito a largo plazo.

# 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](http://www.esnova.cl)

*La fortaleza de la sencillez*

**Contacto**

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



WEB | VISIÓN EMPRESARIAL | LÍDERES

**FELIPE MIRANDA RENDIC**  
COUNTRY MANAGER, LOGISFASHION CHILE

## SERNAC Y LA LOGÍSTICA MÁS ALLÁ DE LA ÚLTIMA MILLA.

HOY, EL SERVICIO NACIONAL DEL CONSUMIDOR (SERNAC) ESTÁ DESARROLLANDO UNA FÉRREA FISCALIZACIÓN A LAS EMPRESAS QUE VENDEN EN LÍNEA, LA CUAL, DEBIDO A INCUMPLIMIENTOS Y ERRORES DE LAS COMPAÑÍAS, SE HA TRANSFORMADO, CON EL CORRER DEL TIEMPO, EN LA EMISIÓN DE OFICIOS DESDE EL REGULADOR E INCLUSO EN LA EVALUACIÓN DE POSIBLES DEMANDAS COLECTIVAS POR INCUMPLIMIENTOS A LA LEY DEL CONSUMIDOR, ESPECÍFICAMENTE EN LO RELATIVO AL COMERCIO ELECTRÓNICO. UNA PROMESA DE UNA POSITIVA EXPERIENCIA DE COMPRA, EN PEAKS COMO EL CYBER DAY, SE HA TRANSFORMADO EN UN DOLOR DE CABEZA TANTO PARA EL COMPRADOR COMO PARA EL VENDEDOR.

Esto ha generado un contexto cada vez más desafiante, complementado con mayores exigencias y demandas de los consumidores, donde las empresas se ven en la urgencia de contar con socios de negocios que sean especialistas y cuenten con las capacidades necesarias para navegar eficientemente en el competitivo mundo del ecommerce.

Resulta esencial reconocer que el comercio electrónico trasciende la gestión tradicional de envíos o la ya conocida "última milla". Este es un proceso integral y mucho más amplio, conocido como ecommerce fulfillment, que abarca todos los eslabones de la cadena logística, desde la adquisición hasta la entrega final al cliente. Incluye la recepción de inventario, almacenamiento adecuado, surtido de pedidos, empaquetado y envío, siendo cada etapa crucial para asegurar que los productos se entreguen de manera eficiente y satisfactoria, impactando directamente en la experiencia del cliente y la percepción de la marca.

Debido a nuevos hábitos de consumo, la logística del ecommerce debe adaptarse para gestionar compras casi en tiempo real, las 24 horas del día,

los 365 días del año. Las empresas deben contar con socios que dispongan de tecnología avanzada, ofreciendo servicios personalizados y flexibles que atiendan los desafíos del entorno online. Esto es crucial no solo para gestionar eficientemente las operaciones diarias, sino también para adaptarse rápidamente a las fluctuaciones del mercado y las demandas cambiantes de los consumidores.

En el segmento de la moda y lifestyle, donde la rapidez y la presentación del producto son esenciales, la logística juega un papel aún más significativo. Los clientes no quieren excusas ni compensaciones; demandan entregas puntuales, opciones de devolución flexibles y un servicio que garantice la integridad del producto en toda la cadena. Los actores del sector que comprendan estas necesidades y cuenten con herramientas adecuadas, experiencia y especialización, pueden ayudar a las marcas a destacarse, asegurando que cada aspecto de la experiencia de compra y entrega sea excepcional.

La gestión logística de las compañías también enfrenta retos durante campañas de ventas como el Día de la Madre y grandes peaks como Navidad, Black Friday o CyberDay. En estos contextos, contar con un operador y partner logístico confiable es crucial. Un buen partner puede manejar eficientemente la gestión integral de todos los canales de venta, ya sean tiendas físicas, digitales, ecommerce a través de webs propias o presencia en marketplaces. Esto es especialmente importante para compañías que venden fuera de sus fronteras y en el wholesale (venta a distribuidores), planteando un desafío significativo para las marcas en su relación con los clientes y en el cumplimiento de sus compromisos comerciales.

Las compañías han encontrado en los centros de fulfillment un aliado fundamental. Servicios como picking y packing, gestión de inventarios, servicios de valor añadido, logística inversa y servicio al cliente se han convertido en un requisito esencial para competir en el vertiginoso mundo del comercio electrónico. Contar con los socios adecuados en este ámbito es crucial para optimizar la cadena de suministro, mejorar la experiencia del cliente y aumentar la eficiencia operativa, lo cual es esencial para mantenerse competitivo en un mercado cada vez más saturado y exigente.

No verlo es no entender a los clientes ni al momento, local y global, que estamos viviendo.



CHILE  
**INTERSYSTEMS**  
Soluciones Logísticas



**ÁGUILA**  
SISTEMAS



**EXPERTOS  
EN SISTEMAS  
DE ALMACENAJE  
PARA TU  
BODEGA.**

**Racks y estanterías  
metálicas.**

**Sistemas de  
automatización.**

**Planta automatizada  
y gran capacidad  
de fabricación.**

**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**





### EUTIVIO TOLEDO

MASTER EN ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES Y GESTIÓN DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO. EMPRESARIO, ASESOR Y PROFESOR DE POSGRADO, PROGRAMAS Y CERTIFICACIONES EN SUPPLY CHAIN Y OPERACIONES.

## CÓMO IMPLEMENTAR UN ESQUEMA DE NEGOCIACIÓN DENTRO DEL PROCESO ESTRATÉGICO DE LAS COMPRAS.

EL ASPECTO MÁS TRASCENDENTAL, Y DE HECHO EL ALMA DE LA GESTIÓN DE COMPRAS, ES LA NEGOCIACIÓN. ÉSTA, ES ESENCIALMENTE LA CONVENCION A TRAVÉS DE LA CUAL UNA PROPUESTA U OFERTA ES ACEPTADA POR UNA DE LAS PARTES. LA RELACION VENDEDOR - COMPRADOR. PERO, AUNQUE LUCE SIMPLE, EN LA EJECUCION NO LO ES. ¿LA RAZÓN? LOS ELEMENTOS (INTERESES) QUE SUSTENTAN ÉSTA RELACION OFERTA - DEMANDA, ES UN FLUJO BIDIRECCIONAL, DE APORTES, INTERROGANTES, CONCESIONES Y CONVENIMIENTOS. QUE JUEGAN UN ROL CLAVE EN CÓMO SE CONCRETA LA NEGOCIACIÓN, CÓMO SE DESARROLLA Y CÓMO CONCLUYE. ANTE ÉSTA DESCRIPCION, LA FORMA ADECUADA DE CONDUCIR UNA NEGOCIACION RELACIONADA CON LAS COMPRAS, NO SE DIFERENCIA EN CÓMO SE EJECUTA EN OTROS ÁMBITOS.

Como son partes contrapuestas, en términos de objetivos, el convenir puntos de fiel cumplimiento, es la meta general. El elemento distintivo, en el caso de las compras, es el hecho de que las mismas persiguen mantener la rentabilidad operativa de la empresa. Y al propio tiempo garantizar su continuidad operacional. Vaya reto, ¿verdad? Para lograr el cometido y adicional hacer de la experiencia un proceso confiable, se tiene que partir de dos premisas esenciales: 1. ¿Cómo prepararse para la negociación? 2. ¿Cuáles son los resultados que se persiguen obtener de la negociación?

### PREPARARSE PARA LA NEGOCIACIÓN

El primer elemento es establecer, claramente, cuál será el objetivo de la negociación. Éste no puede ser un cúmulo de exigencias abstractas o de anhelos inalcanzables por parte del proveedor. La

determinación del objetivo, inicia al involucrar y solicitar la asistencia de los socios de integres, que integran el proceso de compras. Operaciones posee un interés específico, así como finanzas, calidad, marketing y los propios proveedores. De la gestión informativa, se podrán establecer los objetivos marco que guiarán las negociaciones.

El segundo paso, es prepararse para la negociación. La misma se guiará por el objetivo y consiste en ubicar la información necesaria para alcanzar los mismos. También implica conocer, correctamente, los puntos clave que los socios de interés requieren de cumplimiento y que se establecerían mediante un consenso estratégico. El tercer paso es diseñar el cómo conducir la negociación, es decir, establecer lugar, ambiente y soportes que permitan exponer argumentos valederos, para ambas partes. La improvisación debe quedar descartada, de manera absoluta. La condición será la hoja de ruta a seguir.

Cuarto, establecer internamente los resultados que se esperan obtener de la conducción de la negociación. Con base a puntos que se puedan alcanzar, sin tenores maximalistas o que sean percibidos como efectos de manipulación por parte del proveedor. Los resultados que se perseguirían obtener, han de quedar descritos, con suficiencia, en un compromiso inteligente, es decir, realista, suficiente y operacional.

### RESULTADOS A EVIDENCIAR

La negociación que se plasme en el compromiso, ha de ser la mejor alternativa a lograr. Que sea suficiente para ambas partes. Percibido como justo y soportado con criterios de legitimidad. Los resultados de la negociación, deben ser de amplia visibilidad, que reflejen la idea completa – motivo y aplicación – y que sea el soporte para un esquema de seguimiento sistemático, sobre la base de indicadores de resultados, previamente convenidos de emplearse con dicha finalidad.

Conclusiones: Una negociación parte por comprender e internalizar que la misma es un proceso estratégico, persigue obtener la mejor forma de equilibrio en objetivos contrapuestos, acordando puntos en común de cumplimiento obligatorio. Las negociaciones en el proceso de compras, no son solo un esquema para llegar a un acuerdo, sino que poseen la característica de requerir también lograr convenimientos con los socios de interés internos.

# 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: 2.431,89m<sup>2</sup>
- GLA Oficinas: 241m<sup>2</sup>
- 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



SCAN QR E INGRESA A  
CALYCOCHILE.CL

# TRAS CINCO AÑOS EN CHILE, CALYCO TENDRÁ UN CRECIMIENTO EXPONENCIAL EN EL 2025

EL BUEN MOMENTO DE ESTE OPERADOR LOGÍSTICO ES CONSECUENCIA DE SU COMPROMISO, CALIDAD, EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO DE LA LOGÍSTICA A NIVEL REGIONAL. HOY LA EMPRESA CELEBRA SU DESARROLLO Y POSICIONAMIENTO EN CHILE, A SÓLO CINCO AÑOS DE SU ARRIBO, CON IMPORTANTES HITOS, A NIVEL DE CRECIMIENTO, NUEVAS LÍNEAS DE SERVICIOS Y UN IMPORTANTE PROYECTO COMO ES SU NUEVO Y PROPIO CD.

Servicio, experiencia y solidez han posicionado a Calyco como un referente logístico regional. La compañía ha ido ganando un espacio en Chile de la mano de una propuesta de servicios potente, cercana, flexible y a un equipo de profesionales capacitados; todos aspectos que hoy lo tienen disfrutando de su buen momento comercial, marcado por su crecimiento proyectado para 2025.

Cabe recordar que el 2019 Calyco arribó a Chile con 5.000 m<sup>2</sup> de operación y rápidamente fue creciendo, alcanzando hoy 20 mil m<sup>2</sup> de bodegas, gracias a la confianza de sus clientes a nivel regional, generando con ellos operaciones internacionales que lo trajo a Chile.

El mundo de los operadores logísticos no es fácil. La sensibilidad e importancia de su operación lo transforma en una pieza clave para el éxito de sus clientes, lo que obliga a las compañías a estar constantemente rediseñando sus servicios para responder a los desafíos que plantea la industria.

Esto bien lo saben en Calyco, por lo tanto, se han esforzado en lograr la confianza de sus clientes y así poder crecer exponencialmente año a año, gracias al rediseño de sus servicios, nuevas soluciones y una relación comercial cercana y flexible. En

cuanto a los m<sup>2</sup> iniciales, hoy la compañía celebra su crecimiento, alcanzando una cifra de 45 mil m<sup>2</sup> que entrarán en operación en el segundo semestre del 2024.

El próximo año se proyecta como período vital para el posicionamiento de la compañía; un año de inflexión como Operador Logístico presente en el país, donde se confirma su posicionamiento como una alternativa clara en el mercado logístico nacional.

Este crecimiento exponencial es señal del éxito que ha tenido la empresa en Chile, gracias a que en su ADN está el servicio y el conocimiento que le ha permitido lograr una cartera de clientes fidelizada a nivel regional. Las dificultades, las oportunidades, los desafíos y las necesidades a nivel latinoamericano en términos logísticos son analizados y puestos sobre el tapete al momento de diseñar las soluciones logísticas y eso ha sido una premisa para la compañía.

Las nuevas instalaciones cobrarán vida a contar desde segundo semestre del año en curso, tras la firma de importantes acuerdos comerciales con destacadas compañías multinacionales, cuyas operaciones logísticas contarán con el sello de Calyco. Cabe recalcar que las instalaciones serán de primer nivel. Con bodegas clase

A, la empresa busca responder a los altos estándares operacionales de sus clientes.

## NUEVA LÍNEA DE SERVICIO

“Parte de nuestro sello está en ofrecer soluciones logísticas a medida y de alta calidad, mediante la integración de todos los procesos de la cadena de abastecimiento. Con esto, buscamos confirmar nuestro rol como compañía líder en logística y fortalecer nuestra posición en la Región”, sostuvo Andrés Cuglia, Gerente de Calyco Chile.

Con la confianza y seguridad que dan las buenas cifras, la empresa ya piensa en lo que puede seguir aportando como operador logístico en Chile.

“Tenemos importantes metas y avanzamos en este camino logístico con servicios de calidad y el respaldo que nos da la experiencia a nivel regional. Así hemos iniciado una nueva línea de servicio que viene a reforzar nuestro abanico de soluciones y nuestra relación con el mercado: el manejo logístico de sustancias peligrosas”, afirmó Andrés.

En esta línea, el ejecutivo a cargo del proceso de certificaciones y cumplimiento normativo y que da vida a esta nueva línea enfatizó en que este servicio es de primer nivel en términos operacionales y de seguridad.

“Los clientes saben cómo trabajamos y por eso han dejado su logística en nuestras manos. Las sustancias peligrosas requieren de una operación perfecta, sin riesgos, sin alteraciones, sin fricciones y sin improvisación; y así la hemos diseñado. Nuestros clientes deben estar tranquilos de que cumplimos con todos los estándares para ofrecer un servicio de primer nivel”, afirmó Vladimir Vergara, Líder de Calidad y Gestión.

La reputación de Calyco a nivel latinoamericano (Chile, Argentina, Uruguay, Perú y Paraguay) es de las mejores, destacando su visión de innovación, calidad, optimiza-



ción y constante capacitación de su equipo profesional, lo que permite seguir fortaleciendo sus distintos servicios, acorde a las crecientes demandas de los clientes.

“Nos hemos arraigado a cuentas que están desplegadas en todos los países y eso es reflejo de la buena calidad de servicio y la confianza que tienen en la relación Regional, con nosotros. Este estrecho vínculo comercial con nuestros clientes nos ha llevado a crecer de la mano de la expansión de sus operaciones. Estamos y damos lo que los clientes necesitan”, recalcó Vergara.

## EL PROYECTO QUE CONSOLIDA

¿Qué encuentran en Calyco? Contar con un sello es vital para el posicionamiento y crecimiento de un operador logístico,

considerando lo dinámico y competitivo del sector. En este sentido, la compañía ha puesto a la transparencia comercial, la cercanía y la calidad como claves de sus soluciones.

Parte de esta transparencia operacional se genera gracias al transporte de mercadería en camiones propios, lo que da visibilidad y seguridad a la operación, disminuyendo considerablemente, por ejemplo, la merma en los productos de los clientes, lo que no sólo se traduce en números, sino también en rentabilidad.

Para respaldar el crecimiento que proyecta para los próximos meses, la compañía ha iniciado un proceso de adquisición de nuevos camiones de última generación que vendrán a reforzar la flota de Calyco, con una mirada clara hacia la sostenibilidad de la industria con electromovilidad.

“Creceremos un 100% el 2025, a nivel operacional, infraestructura y colaboradores para seguir siendo un socio estratégico de nuestros clientes. Queremos seguir creciendo y por eso hemos fortalecido nuestra operación en Chile”, añadió Vladimir.

Finalmente, este buen momento de Calyco se completa con lo que será su gran proyecto de consolidación: su primer Centro de Distribución propio. La empresa ya trabaja en el diseño de este proyecto que está estrechamente ligado al éxito comercial que ha tenido la compañía.

Definir correctamente las dimensiones de este nuevo CD es vital, pues deberá soportar el desarrollo futuro de Calyco que -tal como se cree y según la experiencia- no hay duda de que será exponencial. ■



SCAN QR E INGRESA A  
TASALOGISTICA.COM/CL/CL

# INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD: TASA LOGÍSTICA MARCA EL RUMBO EN CHILE Y LA REGIÓN

CONTRIBUIR A LA COMPETITIVIDAD DE LOS CLIENTES, A TRAVÉS DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE PRIMER NIVEL ES EL OBJETIVO DE ESTE REFERENTE LOGÍSTICO DE LA REGIÓN. CON INNOVACIÓN, FLEXIBILIDAD Y CON UNA MIRADA EN LA SUSTENTABILIDAD, TASA HA SABIDO RESPONDER A LAS DEMANDAS OPERACIONALES DE IMPORTANTES ACTORES MULTINACIONALES.

En el dinámico mundo de la logística, TASA Logística se ha establecido como un referente en la Región. Con más de 85 años de experiencia, la compañía ha demostrado un firme compromiso con la excelencia, posicionándose como un líder indiscutible en Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay.

La entrada de TASA al mercado chileno en 2016 marcó un hito importante en su estrategia de expansión regional, consolidando su presencia con más de 470.000 m<sup>2</sup> de operaciones y contando actualmente en Chile con más de 90.000 m<sup>2</sup> de almacenes estratégicamente ubicados en Santiago, Pudahuel, San Bernardo, Cabreño y Concepción.

TASA Logística se destaca en el mercado por su enfoque para diseñar, implementar y operar soluciones logísticas, asegurando los mejores estándares de calidad y sustentabilidad, siendo flexibles en la dinámica de los negocios y contribuyendo a la competitividad para sus clientes.

## INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y GESTIÓN DE CALIDAD

Uno de los pilares fundamentales del éxito de TASA es su apuesta por la innovación.

La empresa ha implementado un modelo de gestión basado en la excelencia, siguiendo los lineamientos de clientes multinacionales líderes, con quienes ha desarrollado sociedades estratégicas clave para desarrollar en conjunto soluciones logísticas a medida, bajo los más estrictos estándares globales de consumo masivo, alimentos, farma, tecnología, productos industriales, entre otros.

Este enfoque ha permitido a TASA mantenerse a la vanguardia en un mercado altamente competitivo, adoptando tecnologías avanzadas para optimizar cada aspecto de sus operaciones logísticas. Desde sistemas de gestión de inventarios hasta plataformas de distribución automatizadas, TASA ha integrado soluciones tecnológicas de última generación para ofrecer servicios eficientes y personalizados a sus clientes.

La gestión de calidad es otro aspecto clave en la propuesta de valor de TASA. La compañía cuenta con certificaciones internacionales como ISO 9001, BRC Storage & Distribution Certificated y Certificación LEED Silver y LEED Gold, que aseguran

que todos los procesos cumplan con rigurosos estándares internacionales.

Estas certificaciones no solo reflejan el compromiso de TASA con la calidad, sino que también garantizan la seguridad y el manejo adecuado de productos sensibles, especialmente en sectores como el farmacéutico y alimenticio. Esta combinación de innovación y calidad ha permitido a TASA diferenciarse en un mercado donde la eficiencia y la precisión son fundamentales.

## COMPROMISO CON LA SUSTENTABILIDAD Y DESARROLLO DE LA FLOTA ELÉCTRICA

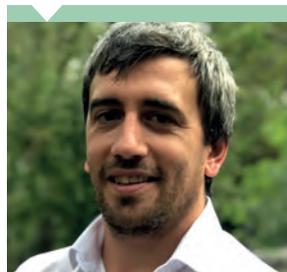
En línea con su visión de ser un referente en prácticas logísticas sostenibles, TASA ha iniciado un ambicioso proyecto de transición hacia una flota de transporte eléctrica. Este esfuerzo es parte de un compromiso más amplio con el cuidado del medio ambiente y la reducción de la huella de carbono.

La incorporación de vehículos eléctricos no solo representa un avance significativo hacia la sostenibilidad, sino que también posiciona a TASA como un líder en la adopción de tecnologías limpias en la industria logística. Además, la empresa ha implementado prácticas de eficiencia energética en sus operaciones, buscando constantemente maneras de reducir el consumo de recursos y minimizar el impacto ambiental.

## DESARROLLOS INMOBILIARIOS Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

TASA no se limita a la gestión logística tradicional; también se destaca en el desarrollo de parques logísticos y soluciones inmobiliarias a medida (Built To Suit) vin-

Nicolás García  
Director Comercial



culadas a la logística. Contando con centros de distribución con certificación LEED Silver y LEED Gold, sus desarrollos están diseñados para optimizar las operaciones de sus clientes, proporcionando infraestructuras AAA de última generación que incluyen docks niveladores, sistemas de protección contra incendios y espacios adaptados a las necesidades específicas de cada industria.

Estos parques logísticos son esenciales para asegurar la eficiencia y fluidez en la cadena de suministro, especialmente en mercados altamente demandantes como el chileno.

Las alianzas estratégicas han sido otro factor clave en la expansión y diversificación de TASA. La empresa ha establecido colaboraciones con actores importantes tanto en Chile, Paraguay y Uruguay como parte de su estrategia de regionalización.

Estas asociaciones han permitido a TASA ampliar su capacidad operativa, ofreciendo una gama más amplia de servicios y adaptándose a las particularidades de

cada mercado. Estas alianzas no solo fortalecen la posición de TASA en el mercado, sino que también proporcionan a sus clientes soluciones integrales y flexibles, adecuadas a sus necesidades específicas de cada industria.

## DESAFÍOS Y PERSPECTIVAS FUTURAS

El mercado logístico en Chile y la región se encuentra en una fase de transformación, impulsado por el crecimiento exponencial del comercio electrónico y la demanda de servicios logísticos rápidos y eficientes. TASA enfrenta el desafío de adaptarse a estas nuevas realidades, manteniendo su compromiso con la calidad y la sostenibilidad.

La empresa continúa invirtiendo en tecnología, desarrollos inmobiliarios y capacitación de su capital humano para asegurar un crecimiento sostenido y una respuesta efectiva a los desafíos del mercado. En este contexto, TASA Logística se posiciona como un aliado estratégico para sus clien-

tes, ofreciendo soluciones a medida que les permiten afrontar con éxito los retos de sus respectivas industrias.

La empresa se compromete a seguir innovando y liderando el camino hacia una logística más eficiente y sostenible, manteniendo siempre su enfoque en la excelencia operativa y el cuidado del medio ambiente.

TASA Logística no solo es un líder en el sector logístico regional, sino también un ejemplo de cómo la innovación y la sustentabilidad pueden ir de la mano para ofrecer soluciones de alta calidad en un mercado en constante evolución.

Con una visión clara y un enfoque estratégico, TASA continúa marcando el rumbo hacia el futuro de la logística en la región.



## INTELIGENCIA ARTIFICIAL ¡LA TECNOLOGÍA DESTINADA A TRANSFORMAR LA LOGÍSTICA!

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA) Y LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA (GENAI) HAN DESTACADO COMO FUERZAS TRANSFORMADORAS EN EL ÁMBITO LOGÍSTICO Y DE LA CADENA DE SUMINISTRO, LO QUE HA LLEVADO A DIVERSOS EXPERTOS DEL RUBRO A ASUMIR QUE LA ADOPCIÓN DE ESTAS TECNOLOGÍAS ESTÁ DESTINADA A MEJORAR NOTABLEMENTE LA EFICIENCIA DE LAS CADENAS DE SUMINISTRO DE CARA A 2030.

Según un reciente informe de Gartner, la convicción respecto al potencial de la IA en el sector logístico y de la supply chain es tan alta que un 50% de las organizaciones relacionadas a la cadena de suministro invertirá en aplicaciones y análisis avanzados basados en inteligencia artificial durante el 2024. Además, se anticipa que la IA podría hacer que las cadenas de suministro sean un 45% más eficaces en la entrega puntual y sin errores.

Al mismo tiempo, la consultora indica que la IA generativa tendrá un impacto significativo en este sector, impulsando cerca del 25% de todos los indicadores claves de rendimiento (KPI) logísticos para el 2028; mientras que un estudio de Research and Markets prevé que, para 2027, la mitad de las organizaciones utilizarán herramientas basadas en IA para apoyar sus negociaciones contractuales con proveedores. Como se aprecia, el ámbito de acción de la IA en el sector logístico y supply chain

es, según los entendidos, extenso e incluso ilimitado. Ahora bien, cómo se prevé el presente y futuro de la IA en Chile y cuáles son sus aplicaciones actuales y futuras en la industria nacional son algunas de las interrogantes que buscaremos dilucidar en las líneas que nos aguardan, al tiempo que presentaremos los principales aportes de esta tecnología para el sector y los desafíos que se prospectan para que ésta alcance su máximo potencial.

## LOGÍSTICA CHILENA Y LA IA

En torno al nivel de penetración de la IA en la industria logística chilena, Leonardo Navarrete, gerente comercial de STG Chile comentó que “la industria logística abarca varias gestiones de operación. Desde el despacho, traslado, embalaje hasta el almacenamiento y entrega, que ameritan de ciertos procedimientos que hoy son cubiertos en gran parte por el uso de la inteligencia artificial (IA).

En Chile, como en muchas partes del mundo, esta es una herramienta tecnológica que va en un continuo ascenso por los múltiples beneficios que aporta a dichas operaciones logísticas”



**Leonardo Navarrete**  
Gerente Comercial  
en STG Chile

En lo específico, según Navarrete hoy hay compañías que ya han implementado el uso de IA en ciertas operaciones, mientras que otras están en etapas exploratorias. “Por mencionar alguna, maiven™ de Mojix, es una solución que integra IA generativa y herramientas de Google Cloud AI, que permite a los usuarios o en este caso a las empresas de Chile, mejorar significativamente el tiempo de sus operaciones, la visibilidad en tiempo real y optimizar las gestiones de inventario, un factor que hoy es de gran interés ante el excesivo sobrestock que nos dejó la postpandemia”.

Por su parte, Gonzalo García, Gerente Regional de Desarrollo de Negocios en Sonda para la vertical de Smart City, ahondó respecto de la adopción de la IA en la industria logística nacional, indicando que “si bien hay muchos que todavía tienen miedo de implementar este tipo de tecnología y están a la espera de que el mercado vaya generando sus propias pautas; también vemos a otros actores que actúan como ‘puntas de lanzas’ respecto a la adopción de la IA”. En esta línea, sostuvo que “hoy día, implementar la IA y ponerla al servicio de la operación logística es algo que lo haces o en un par de años estarás fuera del mercado. Es así de determinante”.

En esta misma línea, y en el plano específico de las entregas de última milla, Carlos Díaz, General Manager de DispatchTrack Latinoamérica manifestó que, a nivel nacional y LATAM, “si 2022 fue el año de la IA en el futuro y 2023 fue el año de la exageración de la IA, 2024 parece ser el momento en que la IA está marcando diferencias mensurables en un número significativo de organizaciones de entrega de última milla”. Al respecto, sostuvo que “si una organización de entrega aún no está digitalizada y lista para implementar nuevas tecnologías, tales como la IA, significa que está detrás del juego y es probable que la brecha entre ellos y sus principales competidores se amplíe”.

## IA PUESTA A PRUEBA

Desde una mayor eficiencia en las operaciones hasta un aumento en prácticas sostenibles, las aplicaciones de la IA en los procesos logísticos y de la supply chain se visualizan como infinitas por algunos analistas. En esta línea, quizás una de las ventajas que los expertos identifican en torno a la implementación de la IA es justamente su carácter escalable, la posibilidad de que la tecnología sea capaz de identificar patrones y aprender de las experiencias buscando la mejora continua. Ahora bien, en lo referido al potencial de la IA a nivel logístico y sus actuales aplicaciones,



Solución security:



## Protección para tus choferes, carga y activo



Detección de Jammer



Reduce Riesgos en el Despacho



Corte Combustible



Cerradura Randómica



Rastreo de Mercadería



Bloqueo Quinta Rueda



- 1 REDUCE ROBOS.
- 2 AHORRA COMBUSTIBLE.
- 3 DISMINUYE TIEMPOS MUERTOS.
- 4 REDUCE COSTOS.
- 5 EFICIENCIA OPERATIVA.

+56 2 2389 3000

@WisetrackCorp

www.wisetrackcorp.com



según los expertos esta herramienta es mayoritariamente implementada en labores que pueden considerarse complejas, y repetitivas y, al incluirla en los procesos diarios, permite obtener un aumento en la agilidad y destreza, así como mayor productividad y asertividad a nivel de capital humano.

En lo específico, Leonardo Navarrete indicó que a nivel nacional (y por cierto, internacional) la IA ha aportado mejoras en los procesos de inventario de las compañías, lo que conlleva a un óptimo desarrollo logístico a través de la automatización y predicción de sus necesidades. “Hoy las empresas buscan reducir sus costos operativos, evitando el sobrestock y falta de inventario. Esto se armoniza mediante el uso de análisis predictivo que permite a la empresa considerar qué necesita, cuándo lo necesita y cómo. Lo que conlleva a una mejora en la toma de decisiones estratégicas”, sostuvo el vocero de STG.



**Carlos Díaz**  
General Manager en  
DispatchTrack Latinoamérica

Otro factor de suma relevancia y que no va a dejar de ser interés para las empresas, según Navarrete, es la experiencia de los clientes. Al respecto indicó que “los consumidores son piezas fundamentales para el crecimiento de las corporaciones. Sin ellos no hay ventas y sin ventas no existen recursos económicos que permitan el alza y posicionamiento de su fidelidad”, agregando que este vínculo entre la implementación de la IA y la satisfacción del cliente radica, principalmente en la agilidad y precisión de las entregas por ventas e-Commerce.

Consecuentemente, en lo referido a las operaciones de última milla, el vocero de General Manager de DispatchTrack Latinoamérica comentó que, aquellas organizaciones que realizan este tipo de distribución y que retrasan un compromiso total con la digitalización están haciendo que

su eventual curva de aprendizaje e implementación sea cada vez más pronunciada. “Como ocurre con otras tecnologías, las empresas que no se incorporan ya están perdiendo beneficios considerables y se encontrarán en desventaja competitiva más temprano que tarde”, agregó.

De acuerdo con lo expuesto por Carlos Díaz, “la IA ya ha transformado la última milla de maneras importantes, y el próximo año no será simplemente más de lo mismo a medida que se expandan la adopción y los casos de uso. En esta línea, el experto destacó -entre las implementaciones de la IA para la última milla- los efectos de esta tecnología en los procesos de optimización de rutas, indicando que, “si bien este tipo de herramientas no son nuevas, la IA está ampliando las formas en que realiza enrutamientos más eficientes. En lugar de elegir entre rutas estáticas y dinámicas, la IA sofisticada permite a los ingenieros crear rutas altamente optimizadas que incluyen paradas estáticas dictadas por los mandatos del cliente (días de entrega fijos, ventanas o equipos) con paradas menos restringidas que se pueden programar en torno a esas entregas estáticas”.

Al respecto agregó que “los resultados de la optimización de rutas con IA real son impresionantes: las paradas se asignan a los camiones y equipos óptimos; se maximiza la capacidad de la flota, lo que permite realizar más paradas con el mismo equipo y tripulaciones, lo que reduce los costos de mano de obra. Las millas recorridas se reducen hasta en un 10%, lo que resulta en menos combustible quemado y menos emisión de carbono”.

En relación con la optimización de los procesos de última milla, Díaz agregó que “las mejoras operativas realizadas por la IA son importantes, pero el objetivo final es una mejor experiencia para los clientes: entregar los productos correctos cómo y cuándo los desean. Y los operadores están descubriendo que la IA también proporciona herramientas para mejorar la experiencia del cliente. Por ejemplo, la auto programación es una de las más impor-

tantes. Al comparar rápidamente la capacidad de la flota y las entregas existentes con las fechas de entrega esperadas de un cliente, las herramientas habilitadas con IA pueden ayudar a sugerir ventanas de entrega que optimicen la capacidad y las rutas. Cuando los clientes eligen su ventana de entrega, es más probable que estén en casa, lo que reduce drásticamente los fallos en el primer intento y les da control sobre la experiencia”, expuso.

Desde otro punto de vista, ligado a la experiencia del cliente, Leonardo Navarrete agregó que, a través de la personalización, proactividad y transparencia, el uso de IA permite estrechar y fortalecer las relaciones con los clientes que, más allá de solo comprar, están demostrando la necesidad de buscar experiencias y emociones que los fidelice con la marca. “Hoy en día, la IA entra a jugar un papel importante al tener la capacidad de analizar los comportamientos de los usuarios y sus preferencias para poder implementar estrategias exclusivas de acuerdo con las diferentes necesidades de cada cliente. Esto, permite a la compañía ser más proactiva y anticiparse a atender los potenciales problemas. Asimismo, la factibilidad de proporcionar el estado en tiempo real, tanto de los pedidos como del inventario, genera la confianza de los clientes, quienes premian con su lealtad”, explicó Navarrete.



**Gonzalo García**  
Gerente Regional de  
Desarrollo de Negocios  
en Sonda

Siempre en torno a las aplicaciones de la IA a nivel operativo, el vocero de Sonda, destacó un aspecto de gran relevancia a nivel intralogístico: la Seguridad. En esta tónica, argumentó que “si analizamos la realidad de un Centro Logístico, que cuenta con un centro de monitoreo con 100 cámaras de seguridad para poder vigilar el perímetro o identificar riesgos de robos u otros eventos, por ejemplo, tenemos que cómo mínimo se necesitarán dos personas que estén mirando esas 100 cámaras con-

tinuamente para – en lo posible- detectar dichas situaciones de interés. Ahora bien, hablamos de personas altamente calificadas, con un grado de concentración alto para atender a los monitores durante ocho horas seguidas, para alcanzar un nivel de eficiencia óptimo; una situación que no se condice con la realidad, porque las personas no son infalibles y su grado de atención no es 100% certero. Es en situaciones como esta que la IA aporta a la optimización de un proceso complejo, con un alto nivel de eficiencia”.

Según Gonzalo García, “en labores de videovigilancia, hoy día las herramientas de inteligencia artificial permiten analizar 100% de las imágenes 24/7, sin cansarse y sin tener fallas; discriminando con un alto grado de certeza cuáles son las situaciones de interés o riesgo en las que el operador humano debe actuar o intervenir”.

Lo propio ocurriría a nivel intralogístico, si se aplicara la IA a monitorear procesos al

interior de las bodegas o centros de distribución, ya que, a partir de una parametrización inicial, la IA podría levantar alertas al identificar situaciones de riesgo, malas prácticas u otros eventos.

## EL FUTURO DE LA IA EN LA LOGÍSTICA CHILENA

Respecto a la penetración futura de la IA en la industria logística chilena, el vocero de STG indicó que en vista de los beneficios que la IA está proporcionando a la industria logística, se vaticina una mayor incorporación de esta tecnología a futuro. De hecho, no a muy corto plazo.

“Hay que considerar que, así como muchas empresas han incorporado esta tecnología en sus procesos y otras están evaluando las posibilidades de incluirla, hay un número importante de empresas que

siguen reacios a la innovación por diversos factores como, por ejemplo, desconfianza o falta de casos de uso”, expuso Navarrete.

Por su parte, Gonzalo García concordó en que existe cierto temor respecto a si esta tecnología será rentable en el corto o mediano plazo; considerando que – dependiendo el tipo de implementación, esta tecnología puede implicar importantes costos. “Ahora bien – indicó García- para superar esta brecha es importante que las empresas, al momento de cotizar una solución IA, se asocien con proveedores calificados, que sea capaz de entender las necesidades del cliente, su modelo de negocio y cómo la IA puede adaptarse a su operación. Asociarse con un proveedor calificado permite minimizar el riesgo de inversión, obtener los resultados esperados. ■



TERMINA DE LEER ARTÍCULO:  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)  
Sección: TECNOLOGÍA/EQUIPAMIENTO

**TDS** AMERICA

# OPTIMIZA TU OPERACIÓN LOGÍSTICA

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

+569 4443 3639

+562 2236 0727

contacto@tds.cl

www.tds.cl

**ZEBRA**  
**DATALOGIC**

Bluebird TSC The Smarter Choice Extreme UBIQUITI NETWORKS KFI CUSTOM PRINTER CODETWO Scalefusion RANJANT

# ROBOTS EN LA LOGÍSTICA ¿UNA TECNOLOGÍA PARA TODOS?

ROBOTS COLABORATIVOS, INDUSTRIALES, DRONES O BRAZOS MECÁNICOS; MUCHAS SON LAS SOLUCIONES QUE EL MERCADO DE LA ROBÓTICA ENTREGA HOY A LA INDUSTRIA LOGÍSTICA Y QUE APUNTAN A MÁQUINAS QUE AGILIZAN LA OPERATIVAS DE UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN. EN ESTE ARTÍCULO ANALIZAMOS ALGUNOS ASPECTOS CLAVES QUE LOS LÍDERES DEL RUBRO DEBEN CONOCER PARA DECIDIR SI SE HACEN PARTE O NO DE LA TENDENCIA QUE PROMUEVE EL USO DE ESTA TECNOLOGÍA A NIVEL INTRALOGÍSTICO.

**H**asta hace unos pocos años, cuando se hablaba de la implementación de robots en los Centros de Distribución Logísticos, la experiencia indicaba que este tipo de tecnologías tenía un uso, más bien limitado, ya que eran capaces de realizar tareas sencillas y repetitivas, ligadas al movimiento de mercancías paletizadas de alto peso, mas no orientadas a funciones más dinámicas como la preparación de pedidos o movimiento de cargas livianas como vemos en la actualidad, a partir de la aparición de los denominados AMR (Autonomous Mobile Robots).

Es justamente el desarrollo paulatino de la robótica para la industria logística, derivada de la necesidad de la industria por lograr mayores niveles de eficiencia, productividad y precisión, lo que ha llevado a que hoy, la implementación de robots en los Centros de Distribución sea una tendencia en alza.

En esta línea, factores como el auge del comercio electrónico y los efectos de la pandemia de 2020, fungieron como los principales drivers para la adopción de esta y otras tecnologías a nivel operativo intralogístico. Lo cierto es que, en los últimos cinco años, la industria logística y los CD debieron adaptar sus operaciones para lograr mayor eficiencia, automatizando sus procesos e implementando soluciones de robótica, por ejemplo, aquellas denominadas goods to person y point to point; todas tecnologías que están marcando el ritmo necesario a las operaciones claves

que se desarrollan al interior de los centros logísticos.

## ROBOTS EN EL CENTRO DE DISTRIBUCIÓN

La industria de la robótica tiene múltiples soluciones orientadas a diversas industrias, y en el caso del mundo logístico, esta no es la excepción. Es por ello que resulta relevante establecer de qué tipos de tecnologías y usos hablamos cuando nos referimos a la implementación de la robótica en los procesos intralogísticos.

Para dilucidar lo expuesto, recurriremos a un análisis elaborado por DHL, denominado “Robots en logística: tipos, tendencias y desafíos”, en el cual se establece que hay dos tipos de tecnologías de robótica utilizadas en los centros logísticos a nivel global: los robots móviles automatizados (AMR, por Automated mobile robots) y los robots que hacen uso de la inteligencia artificial (AI, por Artificial intelligence).

“Específicamente, y dentro de los centros de almacenamiento, los robots pueden desempeñar dos funciones: la robotización intra-logística y la robotización de la línea de producción y armado o ensamblaje”, indica el reporte. Agregando que, “en el primer caso, por ejemplo—de la intra-logística—puede haber carros móviles que le alcancen productos más pequeños al staff de trabajadores; seguir a los empleados mientras trabajan; brazos

robóticos simples para cambiar productos de lugar, etc. En el segundo caso—de la línea de producción—se puede lograr el transporte de productos en proceso de ensamblaje y el uso de AGV (vehículos automáticos) para manejo directo y automático en planta”.

En el entendido de que al interior de Centro de Distribución se pueden emplear diferentes tipos de robots, en función de la operativa, las características de la mercancía y el rendimiento esperado, podemos desarrollar la siguiente clasificación referida a los robots y sus usos en el almacén logístico. Veamos:

**Robots para Almacenaje:** Los transelevadores, tanto de cajas (miniload) como de palets, son robots de almacén que se desplazan a lo largo y alto de los pasillos de almacenaje para ubicar y extraer los productos de las estanterías. Existen varios tipos de transelevadores que destacan por su agilidad y eficiencia: monocolumna, bicolumna y transelevadores trilaterales automáticos, principalmente.

**Robots móviles autónomos y vehículos AGV:** Los robots móviles autónomos o AMR (del inglés, Autonomous Mobile Robots) son dispositivos dotados de tecnologías como la inteligencia artificial y el machine learning para desplazarse por el centro de distribución sin que nadie los dirija.

Este tipo de robot de almacén cuenta con sensores, un software que les guía y planos digitales del almacén para interpretar



# +20 AÑOS APOYANDO LA **TRANSFORMACIÓN** DIGITAL DE TU OPERACIÓN

Soluciones IoT integradas para una **mayor seguridad y eficiencia** en la cadena de suministro.



**Control y gestión en tiempo real**



Información  
Estratégica



Monitoreo y  
control



Cámaras video  
monitoreo



Fatiga y  
Distracción



Tercer ojo  
Mobileye



Servicio de  
Calidad



su entorno. En este segmento, también encontramos los vehículos de guiado automático (AGV).

La principal diferencia entre los AMR y los AGV radica en el sistema de navegación que utilizan. Mientras los AGV se mueven siguiendo una ruta predefinida con sistemas de láser guiado o filoguiado, los robots AMR adaptan su recorrido según la información que reciben del entorno en tiempo real.

**Robots para el picking:** Los robots de picking son máquinas diseñadas para acrecentar la productividad y la fiabilidad en uno de los procesos más exigentes del Centro de Distribución: la preparación de pedidos. El robot de picking más empleado son los brazos robóticos encargados de hacer el pick and place. En esta operativa, los robots seleccionan los productos, los extraen de su ubicación y los colocan en un lugar específico (por ejemplo, en la caja que constituirá el pedido que se entregará a los clientes).

Al mismo tiempo, los robots de almacén que fomentan la estrategia goods-to-person están más que consolidados. Se trata de sistemas automatizados que acercan la mercancía directamente a los puestos de preparación de pedidos, reduciendo tanto los movimientos de los operarios dentro del almacén como, por consiguiente, la posibilidad de errores. Con estas soluciones (transportadores, transelevadores y lanzaderas, mayormente), los operarios no tienen que desplazarse, sino sólo recoger las unidades indicadas de la caja o el contenedor que reciben en su puesto.

Los robots también están ganando protagonismo en este proceso logístico. De hecho, los robots colaborativos se han creado para interactuar con humanos a fin de liberar a los trabajadores de las tareas más repetitivas, complejas o peligrosas. Su diseño procura a los operarios un contacto seguro con la máquina, garantizando tanto su protección como la de la mercancía.

**Drones para la Gestión de Inventarios:** El mercado también ofrece otros



tipos de robots de almacén como pueden ser los drones. También conocido como UAV por sus siglas en inglés (Unmanned Aerial Vehicle), este dispositivo ha entrado recientemente en el sector de la logística gracias a sus prometedoras prestaciones.

Grandes compañías como Google o Amazon ya están trabajando con prototipos de drones con los que entregar los pedidos a los clientes, pero en el almacén logístico, este tipo de tecnologías se utiliza – primordialmente- para tareas de gestión de inventario.

## ¿UNA TECNOLOGÍA PARA TODOS?

Sobre la pregunta expuesta en el titular, los expertos coinciden en que ante la implementación de robots en la operativa del centro de distribución es importante que las empresas desarrollen de forma previa una estrategia tecnológica basada en el perfil de su compañía y sus necesidades específicas, de lo cual se deriva que este tipo de tecnologías requiere un piso y, aunque puede ser adquirida por muchos, no todos pueden obtener el potencial real que ofrece.

En tanto, lo cierto es que, efectivamente, los robots pueden hacer más eficaces y seguras las tareas al interior de los centros de distribución, y de esta tecnología pueden beneficiarse desde grandes corpora-

ciones a empresas de mediano tamaño, debido a la alta gama de soluciones que la vertical tecnológica ofrece. En esta lógica, el concepto de robótica “low-cost” (de bajo costo) se impone, en este punto, de acuerdo con un informe de la consultora Think Act, denominado “Of Robots and Men in Logistics”, en un futuro cercano, los costos por unidad de robots van a disminuir de forma considerable en cualquier divisa. No es solo una cuestión de mejorar la imagen de la marca, lo que no es menor. Actualmente, el escenario del uso de robots parece una especie de tendencia, pero se puede convertir rápidamente en una realidad del mercado.

Al mismo tiempo, cuando hablamos del acceso más democratizado de este tipo de tecnologías, tenemos que el aumento de la competitividad es otro factor a tener en cuenta; considerando que las empresas grandes están incorporando a los robots en el almacenamiento rápidamente con lo que las empresas más pequeñas – con menor presupuesto – se ven presionadas para hacer lo mismo. El mercado habla, los consumidores exigen y la logística actúa en consecuencia a estos requerimientos.

Con todo, tenemos que hoy que la robótica ha llegado a la industria logística para optimizar las operativas y ayudar a las compañías a satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes, un factor que no se debe perder de vista. ■



# INTERBORDERS

LOGÍSTICA | COMERCIO EXTERIOR | ADUANA



*¡Llegamos a Santiago!*

***Desde Chile hacia el mundo. Soluciones logísticas sin fronteras.***

📍 Alonso de Córdova 5870, Las Condes 📞 +56 2 3343 6075 ✉ [info@interborders.com](mailto:info@interborders.com)





# PUERTOS DE CARTAGENA Y CALLAO SE IMPONEN COMO LOS MEJORES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

62

Índice de Desempeño de los Puertos de Contenedores (CPPI). **Más del 80% del comercio de mercancías a nivel global se transporta por mar, por lo que la resiliencia, la eficiencia y el desempeño general de los puertos son cruciales para los mercados mundiales y el desarrollo económico de los países. En vista de este rol clave, resulta relevante analizar los datos publicados, a inicios de junio, en la última versión del Índice de Desempeño de los Puertos de Contenedores (CPPI), elaborada por el Banco Mundial y S&P Global Market Intelligence; estudio que clasificó a 405 puertos de contenedores de todo el mundo según su eficiencia, haciendo hincapié en la duración de la estadía en puerto de los buques de contenedores, entre otros aspectos.**

En su más reciente versión, el CPPI integra y analiza el mayor conjunto de datos de transporte marítimo de la historia: más de 182.000 escalas de embarcaciones, 238,2 millones de traslados y alrededor de 381 millones de unidades equivalentes a 20 pies (TEU) durante todo el año calendario

de 2023; teniendo entre sus principales objetivos, identificar áreas de mejora en beneficio de múltiples partes interesadas del sistema de comercio mundial y de las cadenas de suministro, desde los puertos hasta las compañías navieras, pasando por gobiernos y consumidores de todo el



globo. Ahora bien, de acuerdo con el estudio, el transporte marítimo constituye la base del comercio mundial; posicionándose como el modo de transporte más rentable, energéticamente eficiente y fiable para largas distancias.

Como indica el análisis, más del 80% del comercio mundial de mercancías (en volumen) se transporta por vía marítima. Una proporción considerable y creciente de este volumen, que representa alrededor del 35% de los volúmenes totales y más del 60% del valor comercial, se transporta en contenedores; siendo los puertos que reciben carga contenerizada “nodos críticos en las cadenas de suministro mundiales y esenciales para las estrategias de crecimiento de muchas economías emer-

gentes”, destaca el documento; de ahí que medir el desempeño de estos nodos sea crucial. En esta lógica, cabe destacar que, históricamente, medir y comparar el rendimiento operativo entre puertos ha sido un reto importante para mejorar las cadenas de valor mundiales, no obstante, esta tarea ha sido muy compleja debido a la falta de una base fiable, coherente y comparable.

Y es que, a pesar de los datos recopilados por los puertos modernos con fines de rendimiento, la calidad, coherencia y disponibilidad de los datos, así como las definiciones utilizadas y la capacidad y voluntad de las organizaciones para transmitir datos a un organismo de cotejo, han obstaculizado el desarrollo de una medida o medidas comparables para evaluar el rendimiento entre puertos y en el tiempo.

A partir de este desafío, los expertos del CPPI se dieron a la tarea de medir el rendimiento portuario mundial, utilizando las nuevas herramientas tecnológicas, apalancadas en el aumento de la digitalización y la voluntad de los intereses del sector de trabajar colectivamente para lograr mejoras en todo el sistema. Así, en base a un esfuerzo colectivo, el Banco Mundial y la división Global Intelligence & Analytics de S&P Global Market Intelligence han logrado medir y comparar el rendimiento de los puertos de contenedores de una manera sólida y fiable, tomando como referencia “el tiempo total de permanencia en puerto de los buques portacontenedores y en las iteraciones anteriores del IPPC”.

## **PUERTOS, NODOS ESTRATÉGICOS PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO**

A la entrega del reporte, una de las conclusiones afianzadas fue la expuesta por Turloch Mooney, jefe de Inteligencia y Análisis Portuario de S&P Global Market Intelligence, quien aseveró que “hoy existe una mayor concientización y un enfoque en la resiliencia y la eficiencia de las pasarelas marítimas, así como una mayor

comprensión del impacto negativo de las demoras portuarias en el desarrollo económico”. Lo anterior, según Mooney se debe a que “existe una gran interconexión en el transporte de contenedores, y el efecto negativo del mal desempeño de un puerto puede extenderse más allá de los límites de ese puerto y alterar cronogramas completos. Esto aumenta el costo de las importaciones y exportaciones, reduce la competitividad y obstaculiza el crecimiento económico y la reducción de la pobreza”.

Así, el desarrollo de una infraestructura portuaria de contenedores de alta calidad, que funcione con eficiencia, se impone como un requisito previo para el éxito de las estrategias de crecimiento impulsadas por las exportaciones. Por tanto, los países que siguen una estrategia de este tipo tendrán mayores niveles de crecimiento económico que los que no lo hacen.

En conclusión, los analistas del CPPI, “una infraestructura portuaria eficiente y de alta calidad puede facilitar la inversión en sistemas de producción y distribución, generar la expansión de la fabricación y la logística, crear oportunidades de empleo y aumentar los niveles de renta”; mientras que la ineficiencia en los terminales portuarios, especialmente los de contenedores, pueden causar retrasos en los envíos, interrupciones en la cadena de suministro, gastos adicionales y reducción de la competitividad.

## **OPORTUNIDADES DE MEJORA**

Como se ha expuesto, el principal objetivo de la última versión del CPPI es “identificar áreas de mejora en beneficio de múltiples partes interesadas del sistema de comercio mundial y de las cadenas de suministro, desde los puertos hasta las compañías navieras, pasando por gobiernos y consumidores de todo el globo”, siendo consecuencia del análisis la evaluación, uno a uno, de los puertos a nivel mundial.

Así las cosas, cabe abordar algunas de las “oportunidades de mejora” eviden-

ciadas por los analistas, entre las cuales destacan: Distribución global del tiempo de puerto. En lo referido a este ítem, tenemos que, según el reporte, “las marcas de tiempo de los datos fuente permitieron desglosar y resumir el tiempo total de estadía en puerto de una nave en tres categorías: Tiempo de Llegada, Atraque inactivo y Operaciones de carga.

De acuerdo con estudio, “existe cierta correlación entre el tamaño del buque y el tamaño de la escala”, es decir, los buques de mayor tamaño necesitan un mayor porcentaje de tiempo para las operaciones de carga. No obstante, lo que resultó interesante y sorprendente al mismo tiempo es que sólo el 60% del tiempo total del tiempo en puerto es atribuible a las operaciones de carga, lo que – según los analistas- significa que existe potencialmente mucho despilfarro en términos de exceso de tiempo en el sistema.

Según el estudio, la duración media de una escala portuaria en 2023 fue de 40,5 horas, lo que representa un ligero aumento con respecto a la media global de 36,8 horas registrada en 2022. “Alrededor del 11,7% (o 3,71 horas) correspondió al tiempo de inactividad consumido en el puesto de atraque inmediatamente antes y después de las operaciones de carga.

También conocidos como los subprocesos de Inicio y Finalización de una escala portuaria, cada actividad no tiene por qué tardar más de 30 minutos en completarse de forma segura. Existe la oportunidad de eliminar casi cuatro horas por escala de tiempo portuario en todo el mundo simplemente mediante una mejor planificación, preparación, comunicación y racionalización de los procesos. Este tiempo ahorrado equivale a más horas en el mar, lo que se traduce en una menor velocidad de navegación, menos emisiones de GEI, y ahorro de costos para el operador del buque, que sería significativo en cada escala portuaria”, explica el estudio.

En lo que respecta a los resultados, tenemos que en la última versión del Índice de Desempeño de los Puertos de Contene-

dores (CPPI), de alcance mundial, se revela que los puertos de Asia oriental y sudoriental tuvieron un comportamiento destacado en 2023 (Ver imagen1). De hecho, de acuerdo con el ranking, los puertos de mejor desempeño fueron: Yangshan (China), que obtuvo el primer lugar por segundo año consecutivo, mientras que el puerto de Salalah (Omán) mantuvo la segunda posición. En tercer lugar, y representando a Latinoamérica destaca el puerto de Cartagena (Colombia); mientras que Tánger Med de Marruecos se mantuvo estable en el 4.º lugar, y el puerto de Tanjung Pelepas en Malasia completó el podio de los cinco primeros.

Tras los resultados, resulta importante destacar que El Grupo Puerto de Cartagena no sólo ha sido reconocido por su excelente desempeño por los analistas del CPPI, ubicándolo como el primer lugar del continente americano en el índice de eficiencia portuaria y en el tercer puesto a nivel mundial. De hecho, también ha sido clasificado por la CEPAL como el puerto con mayor movimiento de Carga de América Latina y por la UNCTAD como el puerto de mayor conectividad de la región.

Además, como el principal puerto exportador de Colombia, ha sido reconocido en diez ocasiones como el mejor Puerto del Gran Caribe por la Caribbean Shipping Association y se destaca dentro de las mejores empresas para trabajar de Colombia y América Latina de acuerdo con Great Place To Work.

De esta forma, el puerto de Cartagena, con sus dos terminales: Sociedad Portuaria Regional de Cartagena y Contecar, se constituye en la plataforma logística y portuaria por excelencia del Gran Caribe y de toda Latinoamérica.

En esta línea, al recibir el reconocimiento internacional, Alfonso Salas, gerente del Grupo Puerto de Cartagena, manifestó que “Recibimos con alegría, humildad y complacencia estos resultados que son producto del esfuerzo de nuestros colaboradores, y de su compromiso con ser mejores cada día. Invertimos en capacitación,

infraestructura, innovación y tecnología para lograr que Colombia sea competitiva en el comercio marítimo internacional, y este indicador nos dice que vamos por el camino correcto”.

Otra mención honrosa merece el puerto peruano del Callao, que se ubicó en la posición 26 del ranking global y en segundo lugar a nivel regional en América Latina y el Caribe; reflejando un alto nivel de eficiencia y capacidad operativa, considerando que en la reciente medición presentó un ascenso de nueve posiciones frente a los resultados del índice anterior.

Así, en la medición, Callao supera a otros puertos importantes en la región, destacándose por su rendimiento en comparación con competidores cercanos como Buenaventura, Guayaquil, Valparaíso o San Antonio; resultado que confirman que el puerto del Callao juega un papel crucial en la conectividad del comercio internacional para el Perú y la región, contribuyendo a la economía local y regional.

A la entrega de los resultados, la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú) indicó que el destacado desempeño alcanzado por el puerto del Callao “se refleja por las inversiones realizadas en infraestructura portuaria en el país durante los últimos años, especialmente en equipamiento y soporte para facilitar el comercio exterior”. Al respecto, ComexPerú precisa que actualmente los compromisos de inversión en terminales concesionados alcanzan los US\$ 3,400 millones, con una ejecución que supera los US\$ 2,100 millones.

Con esto, el movimiento de carga contenerizada ha tenido un crecimiento promedio anual del 8.3% entre 2001 y 2023. Sin embargo, indican que para continuar mejorando y mantener una posición competitiva, es esencial abordar pendientes como la optimización de los accesos a los puertos, garantizar la seguridad en la cadena logística y promover la digitalización de los procesos. ■

E N T R E G A M O S

A L A V E L O C I D A D

D E L R O C K

R E A L I Z A M O S

T O D O S L O S S E R V I C I O S

D E T R A N S P O R T E

P O R C A R R E T E R A

P R I M E R A M I L L A

P E N Ú L T I M A M I L L A

Ú L T I M A M I L L A



 **ROCKTRUCK**  
LOGISTICS

 @ROCKTRUCK.CL  ROCKTRUCK  @ROCKTRUCK



**A CONTAR DEL 01 DE JULIO EL NUEVO PROTOCOLO DE ESCOLTA VEHICULAR PARA EL TRANSPORTE DE CARGA SOBREDIMENSIONADA, PRESENTADO POR EL MINISTERIO DE TRANSPORTES Y TELECOMUNICACIONES (MTT), EN OCTUBRE PASADO, ENTRÓ EN VIGOR PARA TODO EL TERRITORIO NACIONAL, CON LO CUAL, RESULTA RELEVANTE QUE LOS ACTUALES OPERADORES QUE DESARROLLAN PROYECTOS DE TRANSPORTE TERRESTRE PARA ESTE TIPO DE CARGAS CONOZCAN A CABALIDAD LA MEDIDA QUE BUSCA HACER MÁS EFICIENTES ESTE TIPO DE PROCESOS.**

66

## PROTOCOLO DE ESCOLTA VEHICULAR PARA EL TRANSPORTE DE CARGA SOBREDIMENSIONADA

En octubre de 2023, el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, junto con el Ministerio de Obras Públicas y Carabineros, trabajó en el diseño y puesta en marcha del nuevo protocolo para el

transporte de carga sobredimensionada en el país.

El pasado 1 de julio, entró en vigor para todo el territorio nacional, el nuevo pro-

toloco de escolta vehicular para el transporte de carga sobredimensionada, cuya primera etapa inició en la Región de Antofagasta en octubre de 2023. Si bien la medida, que según muchos representa un avance significativo en la optimización de la logística terrestre nacional; aún existe cierto desconocimiento respecto a la normativa, por lo cual resulta necesario refrescar en qué consiste la nueva normativa.

A grandes rasgos, este protocolo permite que las cargas sobredimensionadas sean acompañadas por Vehículos de Asistencia y Apoyo a la Circulación (VAYAC) de carácter privado, en los tramos que Carabineros autorice, contribuyendo a mantener las condiciones de seguridad durante el traslado. En consecuencia, las empresas privadas deberán hacerse cargo de la contratación de los vehículos de escolta vial o de acompañamiento que se requieren cuando se desplazan camiones con cargas sobredimensionadas.

Ahora bien, cuando hablamos de carga sobredimensionada nos referimos a “aquella que, debido a sus dimensiones o peso, supera los límites establecidos por la normativa vigente para circular por las vías públicas, y que además tiene carácter indivisible”. Cabe destacar que este tipo de carga es esencial para sectores clave de la economía chilena, como la minería, la construcción y las energías renovables, ya que involucran componentes de gran tamaño necesarios para el desarrollo de proyectos en dichos sectores.

### UN PROTOCOLO PARA LA EFICIENCIA LOGÍSTICA

Según han especificado desde el Programa de Desarrollo Logístico del MTT, la implementación de este nuevo protocolo representa un importante avance en materia de logística y seguridad vial, al permitir la tarea de acompañamiento de empresas privadas en el transporte de carga sobredimensionada y/o con sobrepeso, en aquellos tramos en que Carabineros

establezca que es factible dicho acompañamiento, liberando así a dicha Institución, de recursos para otras funciones de seguridad pública.

Este enfoque, además, busca repercutir directamente en el crecimiento económico del país, al facilitar el desarrollo de proyectos de inversión y la movilización de bienes esenciales para diversos sectores productivos, a través de una mayor flexibilidad en el proceso de transporte. En esta línea, durante la presentación del protocolo, en octubre pasado, el ministro de Transportes y Telecomunicaciones, Juan Carlos Muñoz, junto con la ministra de Obras Públicas, Jessica López, la ministra de Minería, Aurora Williams, y la jefa de la Zona Tránsito, Carreteras y Seguridad Vial de Carabineros, general Marcela González, abordaron los principales motivos que llevaron a la consecución de este protocolo.

En la instancia, las autoridades destacaron el compromiso del Gobierno con la

seguridad y cómo -desde distintos frentes- se está aportando con medidas que le permitan a Carabineros reforzar su labor y combatir contra la delincuencia y a su vez impulsar medidas que impulse al mundo privado agilizar sus proyectos e inversiones.

Al respecto, el ministro Juan Carlos Muñoz explicó que “como resultado del trabajo interministerial con la cartera de Obras Públicas y Carabineros, ahora el traslado de carga sobredimensionada o con sobrepeso por las rutas del país ya no tendrá que ser acompañado de manera exclusiva por efectivos policiales. Ahora, esta labor de acompañamiento vial quedará en manos de los propios privados, quienes deberán coordinar estas acciones de escolta vial, manteniendo las medidas de seguridad para un traslado seguro”.

“Estamos frente a una modificación que responde al llamado del Ministerio del Interior que ha solicitado la colaboración para buscar caminos que permitan opti-

mizar los recursos policiales y distribuirlos a funciones de seguridad pública, un llamado ciudadano que como Gobierno respondemos con acciones concretas como las que estamos anunciando” agregó el titular del MTT en dicha oportunidad.

Así, de acuerdo con protocolo, los servicios de acompañamiento y apoyo a la circulación deberán cumplir con una serie de exigencias determinadas por la autoridad, para así realizar de manera adecuada su función de alerta cuando se movilicen cargas sobredimensionadas por las carreteras y vías del país.

Desde otro punto de vista, a la presentación de la normativa, la titular del MOP, Jessica López, indicó que “esta noticia tiene un impacto importante en la agilidad y el desarrollo de los grandes proyectos de inversión en Chile”, agregando que el protocolo viene a solucionar parte de los problemas que se evidencian en los procesos de transporte y en la ejecución



# Protege tu auto con Strix



**strix**

LA EVOLUCIÓN DE LOJACK



Promoción exclusiva ingresando en

 [www.tienda.strix.cl](http://www.tienda.strix.cl)

de grandes proyectos país, indicando que “cuando realizamos un proyecto de un parque eólico, por ejemplo, que requiere transportar - desde el puerto que corresponda hasta la obra- un conjunto importante de aspas; para efectos prácticos, ese traslado genera una forma de operar que ralentiza el desarrollo del proyecto. Otros casos son los equipamientos mineros que van a los proyectos y que son de grandes tamaños y que hasta ahora toman mucho tiempo en ser trasladados. Por eso hemos modificado las normas esenciales que regulan ese tipo de transporte”.

**“ESTE PROTOCOLO PERMITIRÁ LIBERAR PERSONAL Y AUMENTAR LA PRESENCIA DE CARABINEROS EN LAS CARRETERAS DEL PAÍS, LO QUE SE TRADUCE EN MAYOR CONTROL Y FISCALIZACIÓN. ADEMÁS, SE AUMENTARÁ EL NIVEL DE EXIGENCIA EN CUANTO A LA SEGURIDAD VIAL, POR LO QUE LOS ESTÁNDARES SERÁN MUCHO MÁS ALTOS RESPECTO A LOS VEHÍCULOS QUE ACOMPAÑARÁN EL TRASLADO DEL TRANSPORTE DE CARGAS SOBREDIMENSIONADAS”.**

En tanto, desde Minería, su titular Aurora Williams afirmó que “con estas modificaciones de norma no se claudica en temas de seguridad; indicando que “las exigencias que tendrán los vehículos de acompañamiento son del más alto estándar”.

A modo de ejemplo, indicó la ministra, “en la región de Antofagasta, al año se entregan cerca de 30 mil permisos de sobredimensión y eso significa requerir de personal de Carabineros y tener el puerto paralizado, esperando a que exista disponibilidad de escolta.

Así, este protocolo, viene a dar agilidad y facilitación para la industria minera y muy particularmente para su cadena de valor y los proveedores industriales del sector”.

Desde el punto de Carabineros, en tanto, durante la presentación de la nueva normativa, la general Marcela González, destacó que “este protocolo permitirá liberar personal y aumentar la presencia de carabineros en las carreteras del país, lo que se traduce en mayor control y fiscali-

zación. Además, se aumentará el nivel de exigencia en cuanto a la seguridad vial, por lo que los estándares serán mucho más altos respecto a los vehículos que acompañarán el traslado del transporte de cargas sobredimensionadas”.

Este protocolo permite que las cargas sobredimensionadas sean acompañadas por Vehículos de Asistencia y Apoyo a la Circulación (VAYAC) de carácter privado, en los tramos que Carabinero autorice, contribuyendo a mantener las condiciones de seguridad durante el traslado.

## DESDE JULIO, EN TODO EL PAÍS

Como explicita la norma, a contar de julio de 2024, el nuevo protocolo de escolta privada para cargas sobredimensionadas entrará en vigor en todo el territorio chileno, por lo cual es vital conocer que exigencias deberán tener los vehículos de escolta privada para poder desarrollar dichas operaciones.

Es por ello por lo que, a continuación, indicamos las exigencias requeridas:

**1** Contar con una identificación claramente visible, para distinguirlos como vehículos de apoyo y acompañamiento a la circulación.

**2** Contar con la capacidad necesaria para movilizar al menos 2 personas, que sean parte del personal de apoyo que se disponga, así como el equipamiento exigido que requieren para realizar sus funciones de apoyo y seguridad vial.

**3** Circular con sus luces de emergencia activadas para advertir la presencia del convoy a otros conductores.

**4** Estar pintados con colores claros para asegurar su visibilidad en la ruta, así como contar con sistemas de retrorreflectancia compuesto de al menos 2 set de cintas retrorreflectivas en su parte posterior y en sus laterales.

**5** Se recomienda que el vehículo de apoyo que cierre el convoy cuente con un panel de mensajería variable, de letras color naranja y fondo color negro que permita mostrar flechas de dirección y mensajes de advertencia del largo aproximado del convoy, a los vehículos que se encuentran detrás de él.

**6** En relación con el convoy se recomienda que disponga de los suficientes dispositivos para una segura y efectiva señalización transitoria.

**7** Sistema de geolocalización o posicionamiento global que permita conocer la ubicación precisa del vehículo en todo momento. El acceso a la visualización de esta geolocalización, deberá ser informada a Carabineros con anterioridad del inicio general del transporte, y deberá estar disponible en todo momento que Carabineros lo requiera.

**8** Sistemas de comunicación efectivos (radios u otro equivalente), que les permitan establecer comunicación directa y oportuna entre ellos, con los conductores de los camiones y con las autoridades en caso de requerirse.

Estar preparados y conocer las nuevas normativas no sólo confirma el compromiso de las empresas por el cumplimiento de los reglamentos, sino también es señal de su constante mirada hacia la mejora de la operación, en términos de seguridad y en constantemente aumentar los niveles de servicios de una industria clave. ■



Lideres en logistica con  
robots autonomos

**BOREAL 4.0**

**Boreal Technologies Chile SpA**  
[www.borealtech.com](http://www.borealtech.com)  
[robots@borealtech.com](mailto:robots@borealtech.com)



Se terminan las oportunidades laborales a los 50 años? Que todos vamos a envejecer es quizás lo único certero en la vida; sin embargo, a nivel cultural parece castigarse este fenómeno natural. El edadismo es un duro golpe para quienes la experiencia y conocimiento son sus mejores armas de lucha y posicionamiento en el mercado laboral.

Perder un trabajo puede ser común, entendiéndolo como un proceso cíclico en la vida laboral de las personas y puede ser también una oportunidad al abrir nuevos desafíos y generar otros crecimientos. Sin embargo, cuando encontrar un nuevo empleo tarda más de lo deseado, cuando surge el sentimiento de que las puertas se cierran o cuando la edad se siente con un peso al momento de enfrentarse a los procesos de selección, la cosa comienza a ponerse difícil. La cesantía no solo ataca al bolsillo, sino también al entorno de quien está sin trabajo y su autoestima.

El edadismo es una lamentable realidad en la cultura occidental. Establecer edades máximas para desempeñarse laboralmente puede ser un duro golpe para un importante sector de la población al ver que la industria lo va jubilando antes de tiempo, como si las canas limitaran el acceso a un empleo formal.

Según Ángeles Morandé, coordinadora del Observatorio Laboral RM, ejecutado por el Centro de Políticas Públicas UC y financiado por la Subsecretaría del Trabajo, actualmente el 25% de la población activa laboralmente en Chile tiene entre 50 y 64 años, lo que corresponde a unos 2,5 millones de personas.

“En los últimos años ha aumentado en más de un 7% la población en edad de trabajar en este tramo etario”, afirmó Ángeles, reflejando el envejecimiento de la población chilena; por lo tanto, estas cifras se creen seguirán año a año aumentando.

## ¿EL PESO O EL VALOR DE LAS CANAS?

**BUSCAR UNA OPORTUNIDAD LABORAL PARA QUIENES TIENEN MÁS DE 50 AÑOS SE HA CONVERTIDO EN UN TREMENDO DESAFÍO EN CHILE. EN EL ÚLTIMO TIEMPO HEMOS SIDO TESTIGOS DE LLAMADOS DE ATENCIÓN SOBRE EL ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACIÓN CHILENA, POR LO TANTO, SE HACE NECESARIO ABRIR NUEVOS ESPACIOS DE DESARROLLO Y CRECIMIENTO A NIVEL LABORAL PARA ESTE GRUPO. NO HAY QUE JUBILAR A UN PROFESIONAL, SINO DAR POSIBILIDADES PARA DAR RIENDA A SU CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA.**

## LOS 50 AÑOS: ¿ES UNA ETAPA DE NUEVAS OPORTUNIDADES LABORALES EN CHILE?

De acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Empleo del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) si bien en este grupo casi siete de cada 10 personas se encuentran ocupadas, hay una mayor presencia de trabajadores que se desempeñan de manera informal en comparación a los trabajadores más jóvenes.

Además, la ejecutiva comentó que es un segmento con una alta proporción de personas inactivas- por encontrarse en una etapa más cercana a la edad de jubilación- en este grupo hay un mayor porcentaje de personas que han salido de la fuerza de trabajo y se han pensionado, u otros que se encuentran inactivos por razones de salud, en comparación a los jóvenes o adultos de hasta 49 años.

Un factor determinante para entender la realidad que vive este grupo es el tiempo en que las personas mayores de 50 se encuentran desocupadas, el cual es “más prolongado que en el resto de los grupos etarios, con un promedio cercano a los 8 meses de desempleo”, según comentó la coordinadora Observatorio Laboral RM.

Lo anterior se entiende según la ejecutiva, porque “a medida que aumenta la edad de los trabajadores, se pueden encontrar mayores dificultades de inser-

ción laboral y, posterior a la pandemia, las personas de más edad han mostrado mayor rezago en la recuperación del empleo, con períodos de desempleo más prolongados. Asimismo, se producen fenómenos como el desaliento, en tanto las personas dejan de buscar trabajo, pues asumen que por sus características no serán considerados dentro de los procesos de selección. Por otra parte, las ofertas laborales, en menor medida están focalizadas en personas con más experiencia, pues los puestos calificados se relacionan con remuneraciones más altas, y en muchos casos los candidatos no están al día con las competencias que se requieren y las tecnologías más actuales”.

## UN CHILE QUE ENVEJECE

El futuro del trabajo enfrenta tremendos desafíos con dinámicas como el avance tecnológico y el envejecimiento de la población; estos aspectos afectan las formas como trabajamos y a la economía en general.

En cuanto al envejecimiento de la población en Chile, Ángeles Morandé comentó que: “un impacto evidente es el cambio en la estructura de la fuerza laboral, con un mayor número de personas mayores,



Productividad, eficiencia y sustentabilidad  
para todas tus operaciones logísticas



Nuestros equipos con batería de Litio te ayudarán a tener una operación más eficiente y segura, a un precio muy competitivo. Además, ayudarás a tener un mundo mejor al disminuir la huella de carbono.



Encuentra nuestro portafolio de productos aquí o visítanos en [Stacker.cl](https://www.stacker.cl)



Stacker



[contacto@stacker.cl](mailto:contacto@stacker.cl)

una disminución de la mano de obra disponible y una mayor carga para el sistema de seguridad social. Estos retos son complejos para la sociedad y para el funcionamiento del mercado laboral y deben ser abordados tanto desde las políticas públicas, como por parte de las empresas, promoviendo la creación de empleos formales y de calidad, y asegurando la inclusión de grupos más rezagados.

Además, añadió, que “es fundamental la inversión en capacitación y desarrollo de habilidades para garantizar que la fuerza de trabajo esté preparada para los cambios y para desenvolverse con las nuevas tecnologías. La automatización de procesos y el uso de la inteligencia artificial modifican los requisitos de habilidades y competencias, creando incertidumbre laboral para muchas personas que no se encuentran preparadas para subirse a esta transición, de aquí que es relevante favorecer la reconversión laboral para el mantenimiento de las personas adultas por más tiempo en el empleo”.

Finalmente, reconoció que en Chile “la mayor experiencia no siempre es bien valorada, aun cuando los ambientes laborales diversos en términos de edad son positivos, en tanto puede fomentar el traspaso e intercambio de conocimiento y experiencia entre trabajadores jóvenes y los mayores, lo cual es enriquecedor para los lugares y equipos de trabajo”.

## 72 EDADISMO: EL PRINCIPAL RIVAL DE LA EXPERIENCIA

El edadismo o discriminación por razón de edad es una forma de prejuicio y estereotipación que afecta a personas por su edad. En lo laboral, este edadismo viene motivado en gran medida por los prejuicios y estereotipos hacia trabajadores de mayor edad que van dejando a un importante grupo etario fuera del mercado laboral y con claras dificultades para seguir progresando profesionalmente. El ejecutivo senior debe ser entendido, en tanto, como un colaborador clave para

las organizaciones por su experiencia y conocimiento; pero lamentablemente en la sociedad actual parece ser que se desaprovechan perfiles altamente calificados.

Para conocer la realidad de este grupo de profesionales conversamos con 3 ejecutivos de la industria de supply chain, mayores de 50 años, quienes hoy se encuentran en búsqueda de empleo. Los profesionales opinaron, criticaron y también se declararon esperanzados de poder reinsertarse en la vida laboral, confiando en sus habilidades, conocimientos y experiencias.

Los ejecutivos emitieron sus opiniones, resguardando su identidad. Conoce aquí las principales apreciaciones, comentarios y experiencias de líderes de supply chain que hoy buscan nuevas oportunidades y desafíos laborales.

Los ejecutivos consultados coincidieron en que el escenario laboral para profesionales senior, mayores de 50 años en Chile, presenta algunos desafíos específicos, pero también oportunidades dependiendo del sector y la experiencia individual de cada uno.

“Específicamente en el ámbito de Logística y Supply Chain, los ejecutivos senior tenemos una vasta experiencia y conocimientos acumulados a lo largo de nuestras carreras, lo cual, en esta industria en particular, debería ser altamente valorado por empresas que buscan liderazgo y estabilidad en roles estratégicos. Sin embargo, la discriminación por edad puede ser un desafío, por no decir directamente una barrera, ya que observamos que algunas empresas están prefiriendo contratar a ejecutivos más jóvenes, debido a percepciones de mayor adaptabilidad tecnológica o costos salariales menores”, comentó uno de los entrevistados.

En esta línea, los profesionales reconocieron que muchas veces se están priorizando la juventud y la adaptabilidad tecnológica. Uno de los entrevistados enfatizó en que hablar de adaptabilidad

tecnológica es “más un prejuicio que una realidad objetiva, ya que por lo general estamos actualizados respecto de las innovaciones tecnológicas de vanguardia. Nos están jubilando anticipadamente”.

Para otro de los profesionales entrevistados, la situación que se vive hoy en Chile en términos laborales para este segmento no dista mucho de lo que enfrentan otras latitudes como, por ejemplo, España, “donde la situación para los profesionales senior también es muy complicada”.

En tanto, otro de los entrevistado enfatizó en el aporte de los ejecutivos senior a las compañías. “Aportamos una visión estratégica, tenemos capacidad de liderazgo y una red de contactos extensa que puede ser muy beneficiosa para las empresas. Sin embargo, también enfrentamos un mercado laboral competitivo y en constante cambio, donde la adaptación a nuevas tecnologías y metodologías es crucial. Las empresas que reconocen el valor de la experiencia y fomentan la capacitación continua son las que mejor aprovechan el talento senior”.

A reglón seguido, los profesionales de Supply Chain consultados se refirieron a la “jubilación anticipada y contra su voluntad” que enfrentan muchos profesionales al no encontrar un espacio laboral por su edad. “El mundo laboral jubila anticipadamente muchas veces y la logística como industria no escapa de esta problemática”, afirmó uno de los ejecutivos. En tanto, otro de los consultados, hizo un fuere llamado a la industria logística a no jubilar prematuramente a los profesionales senior, pues es “fundamental entender que la combinación de experiencia y juventud es lo que realmente impulsa la innovación y el crecimiento sostenible”.

“La jubilación anticipada de ejecutivos senior puede resultar en una pérdida significativa de conocimiento y habilidades críticas para la organización. ■



TERMINA DE LEER ARTÍCULO:  
www.revistalogistec.com  
Sección: LOGÍSTICA/RRHH



# EVOLÓG

## Proyectos de Almacenamiento y Seguridad



Descubre las soluciones que pueden transformar tu centro de distribución.



Visítanos!

[www.evolog.cl](http://www.evolog.cl)  
contacto@evolog.cl



LA NUEVA NORMATIVA BUSCA ERRADICAR LA VIOLENCIA Y EL ACOSO EN LOS RECINTOS LABORALES. DE LA MANO DE NUEVOS PROTOCOLOS, ESTA LEY TIENE COMO OBJETIVO CENTRAL MEJORAR EL CLIMA LABORAL; LO QUE ES VISTO COMO UN DESAFÍO PARA LAS EMPRESAS, PERO TAMBIÉN COMO UNA OPORTUNIDAD PARA AFIANZAR LA RELACIÓN LABORAL. SI BIEN, ALGUNOS VEN CON TEMOR LA APLICACIÓN DE ESTA NUEVA NORMATIVA; EL ESPÍRITU DE ESTA INICIATIVA ES DEJAR ATRÁS PRÁCTICAS COMO LAS VIVIDAS POR KARIN SALGADO.

## LEY KARIN: UNA OPORTUNIDAD PARA FORTALECER LA RELACIÓN LABORAL



74

**K**arin Salgado, quien lamentablemente se suicidó, el 12 de noviembre de 2019, después de sufrir acoso laboral en el Hospital Herminda

Martin de Chillán, se transformó en el rostro de la nueva Ley Karin, normativa que entró en vigencia el 1 de agosto y que busca regular el acoso laboral en Chile.

Como “un calvario” definió la Técnico en Enfermería su último tiempo en el recinto hospitalario, desde que se inició un sumario por la denuncia de hurto de insumos médicos, donde Karin fue testigo. A raíz de sus declaraciones en este caso, se desencadenó una ola de malos tratos hacia su persona. La situación la llevó incluso a una suspensión laboral de 30 días y una anotación de demérito, afectando su salud emocional y psicológica. Incluso, en un momento llegaron a trasladarla a la bodega de farmacia, recortando su sueldo en un 50%.

La muerte de la joven TENS se transformó en la bandera de lucha ante el acoso laboral que se ha transformado en una situación de preocupación a nivel país. De acuerdo con los últimos datos de la Dirección del Trabajo, entre el 1 enero 2022 y el 30 de abril 2024 se han recibido 4.645 denuncias por acoso laboral (3.804 denuncias hechas directamente por los trabajadores y de estos 67,8% son mujeres) y se han registrado 2.248 denuncias por temáticas relacionadas con acoso sexual, de las cuales 1.238 afectan directamente a personas trabajadoras, siendo mujeres el 93,1% de las víctimas.

“El acoso laboral en Chile es una problemática significativa y prevalente. Un estudio reveló que el 70% de los trabajadores en Chile reconocen haber sufrido acoso laboral en algún momento de su carrera profesional. Las formas de acoso incluyen maltrato verbal o escrito, desprestigio frente a compañeros de trabajo, críticas destructivas, indiferencia por parte de jefaturas y colegas, y discriminación basada en raza, religión, género o ideología.

Es importante considerar que, según los estudios, quienes tienen más vulnerabilidad laboral están más expuestos a vivir violencia en su trabajo. Aunque como indican las estadísticas hombres y mujeres pueden enfrentar este tipo de situaciones, la experiencia es más frecuente en mujeres”, comentó Marjorie Lodis, subgerente de Especialidades Seguridad y Salud en el Trabajo de la Gerencia de

Prevención de Riesgos en Mutual de Seguridad, al realizar un análisis del escenario actual de esta problemática en Chile.

Los efectos de estas vulneraciones pueden ser amplios, tanto en el clima laboral como en los trabajadores. Según Marjorie, las consecuencias pueden afectar:

**1 Salud Mental y Física:** El acoso laboral puede tener repercusiones a nivel psíquico, como ansiedad, depresión, irritabilidad, entre otros, lo que puede conllevar a la calificación de una enfermedad profesional de salud mental. En términos físicos, puede generar una serie de sintomatología como dolor de cabeza, dolor estomacal, taquicardia, entre otros..

**2 Productividad,** El acoso laboral afecta negativamente la productividad de los trabajadores y el clima laboral en general ya que pueden experimentar una disminución en la calidad de su trabajo y en su rendimiento.

**3 En el clima, la presencia de acoso laboral** crea un ambiente de trabajo negativo, lo que puede resultar en una alta rotación de personal, fuga de talento y enfermedades profesionales.

## ¿QUÉ PLANTEA ESTA NUEVA NORMATIVA?

El 15 de enero de 2024 se publicó en el Diario Oficial la Ley 21.643, que “Modifica el Código del Trabajo y otros cuerpos legales, en materia de prevención, investigación y sanción del acoso laboral, sexual o de violencia en el trabajo” y que establece diversas disposiciones que modifican e incorporan definiciones legales, añade medidas de prevención y resguardo en la materia y perfecciona los procedimientos de investigación, implementación; adecuando la normativa nacional a los parámetros establecidos en la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Esta nueva ley se ajusta a la reciente ratificación del Convenio 190 de la OIT que busca erradicar la violencia y el acoso

en los espacios laborales. También es parte de una batería de medidas que se han aprobado o se están tramitando con perspectiva de género en materia laboral, como la ley que reduce la jornada laboral a 40 horas, el robustecimiento de la ley “SANNA” y la ley que concilia la vida laboral, familiar y personal. Según Marisol Aguayo, directora de Talent Solutions Right Management Chile, “desde el punto de vista de los empleadores, esta nueva ley se va a materializar en tres pilares fundamentales, que son la prevención, la fiscalización y la sanción. Y su primer enfoque -el preventivo- se va a lograr mediante una sensibilización y capacitación periódica de todas las personas que integran una organización”.

Por su parte, la subgerente de Especialidades Seguridad y Salud en el Trabajo de la Gerencia de Prevención de Riesgos de la Mutual de Seguridad, apuntó a que es fundamental que “las jefaturas conozcan la normativa y sus alcances. Además, es vital potenciar la comunicación asertiva entre trabajadores, equipos y la organización.

En cuanto al relacionamiento, evitar trato irrespetuoso hacia los subordinados, potenciando el buen trato, la autonomía en el trabajo y las relaciones colaborativas entre los equipos”.

Cabe señalar que la Ley Karin también apunta a la violencia en el trabajo, incluso si la agresión es ejercida por terceros, como por ejemplo clientes o proveedores que afectan a un equipo durante la prestación de sus servicios. “Es importante precisar que si bien la nueva norma busca educar y prevenir, obligando a las empresas a establecer protocolos de acción ante casos de acoso y violencia laboral, también regula mediante sanciones las denuncias que resulten falsas o infundadas”, explica Aguayo. Entre las medidas que establece la Ley Karin se destacan:

● Incorpora nuevas definiciones legales y perfecciona las existentes, como son el acoso laboral, el acoso sexual, la violencia en el trabajo ejercida

por terceros ajenos a la relación laboral y la no discriminación, además de incorporar la perspectiva de género en las relaciones laborales de manera explícita en el art. 2 del Código del Trabajo.

● Se refuerza el rol de la Dirección del Trabajo (DT) y de la Contraloría General de la República en los correspondientes procedimientos de investigación, con el objetivo de dar garantías a los y las denunciados.

● Establece como obligación de las empresas y de los órganos del Estado un protocolo de prevención del acoso laboral y/o sexual y la violencia en el trabajo, reforzando un enfoque preventivo el que estaba ausente en la regulación. Esto debe realizarse bajo las directrices establecidas por la Superintendencia de Seguridad Social.

¿Cómo implementar los nuevos protocolos? Marjorie comentó que las organizaciones deben revisar y adaptar la Política y Procedimientos. “Generar formación y sensibilización con el fin de orientarse en educar a los y las trabajadoras sobre los riesgos del acoso sexual, acoso laboral y la violencia en el trabajo, además de los mecanismos de denuncia y respuesta establecida”, añadió. La ley impone -según la experta- un desafío para las organizaciones en términos de cambio cultural y entregó además algunas recomendaciones para la gestión preventiva:

**Mantener la identificación de los riesgos psicosociales asociados con el acoso sexual, laboral y violencia en el trabajo • Generar acciones que permitan eliminar o mitigar los riesgos detectados y Potenciar factores psicosociales protectores presentes en las organizaciones e instituciones • Promover el dialogo participativo entre todos los actores en los lugares de trabajo, para favorecer un ambiente laboral de respeto mutuo • Potenciar el sentido de pertenencia y compañerismo al interior de las organizaciones e instituciones, promoviendo conductas empáticas y constructivas, en los entornos laborales. ■**

**KUEHNE+NAGEL** 



Nos movemos juntos  
por una mejor salud.

**Synthon**



GENERAR ALIANZAS CON EXPERTOS PUEDE SER UNA IMPORTANTE SOLUCIÓN PARA ENFOCARSE EN LO REALMENTE IMPORTANTE PARA CADA ORGANIZACIÓN. EN ESTE SENTIDO, EL LABORATORIO DE ORIGEN HOLANDÉS CERRÓ UN ACUERDO COMERCIAL CON K+N PARA TERCERIZAR SU OPERACIÓN LOGÍSTICA, MANTENIENDO UN ALTO ESTÁNDAR Y LOS NIVELES DE SERVICIO. ESTE ACUERDO LES PERMITE ENFOCARSE EN SU CORE: FABRICAR MEDICAMENTOS GENÉRICOS DE PRIMER NIVEL.

## SYNTHON CHILE POTENCIA SU RED LOGÍSTICA PARA ACOMPAÑAR SUS PROYECCIONES DE CRECIMIENTO

**M**ejorar la vida de los pacientes en todo el mundo. Esa es la premisa que mueve a Synthon, empresa líder en el desarrollo, fabricación y comercialización de medicamento genéricos complejos que pone a disposición de todos los mercados del mundo.

Con un enfoque en la innovación, la ciencia y la propiedad intelectual para impulsar la diferenciación, esta farmacéutica se ha convertido en el principal jugador B2B y D2M en la industria de los genéricos. Utilizando las tecnologías más avanzadas, los procesos de fabricación y los sistemas de calidad, Synthon ha construido un impresionante portafolio de productos genéricos en múltiples áreas terapéuticas y formas de dosificación.

“Nuestra misión es crear acceso a medicamentos genéricos de alta calidad para todos los pacientes. Creemos en nuestras asociaciones de confianza para alcanzar nuestros objetivos. Synthon tiene un sólido historial de innovación para aumentar el acceso a medicamentos asequibles

y de alta calidad. Estamos orgullosos de desarrollar, fabricar y conceder licencias de genéricos complejos y medicamentos híbridos con el fin de ayudar a millones de pacientes de todo el mundo”, comentó Claudio Sepúlveda, Director de Supply Chain de Synthon.

Sin embargo, el cumplimiento de este objetivo requería un nuevo impulso en términos operacionales. Crecer en cuanto al número de medicamentos, su penetración en distintos mercados y su posicionamiento en la industria requiere una logística optimizada, eficiente y también rentable; y para eso la compañía materializó un importante proyecto de crecimiento y profesionalización de su cadena logística de sus productos para el cuidado de la salud.

Synthon eligió a Kuehne+Nagel para manejar sus servicios de almacenamiento y distribución especializados de productos para el cuidado de la salud. Con este acuerdo la compañía ganó especialización y profesionalismo operacional que se materializa desde su Centro de Distribución, ubicado en el Centro Logístico de



Bodenor Flexcenter, en la comuna de Pudahuel, el cual cuenta con las cualidades para responder a las siempre complejas y desafiantes necesidades de la industria healthcare.

Así, este acuerdo viene a robustecer su operación para seguir expandiendo su negocio en Chile y posicionándose además a nivel global, proyectando un crecimiento exponencial en los próximos años.

## DESDE PUDAHUEL AL MUNDO

El Centro de Distribución, especializado en la industria Healthcare, está ubicado en el tradicional sector logístico de la comuna de Pudahuel. Este almacén tiene la capacidad de manejar productos farmacéuticos, nutricionales y cosméticos, y está equipado con un Laboratorio de Control de Calidad y uno de Acondicionamiento. Además, permite el almacenamiento a temperatura controlada de 15°C a 25°C gracias a un sistema de geotermia que garantiza una mayor eficiencia energética; todas tecnologías a las que Synthon accede para reforzar su

operación local y de exportación e importación.

Se espera que en esta nueva instalación el inventario de Synthon alcance las 2.500 ubicaciones de pallets, permitiendo distribuir más de 400.000 unidades al año a sus principales clientes, como la Central de Abastecimiento del Sistema Nacional de Servicios de Salud (Cena-bast), cadenas farmacéuticas y hospitales a lo largo del país.

“Estamos muy agradecidos por la confianza que demuestra Synthon al elegirnos como su partner estratégico, lo que también refuerza nuestra posición en el mercado y nuestro compromiso con la innovación y la excelencia de nuestras operaciones”, comentó Javier Ansó, Gerente Nacional de Contract Logistics de Kuehne+Nagel, en el marco del evento con que se dio el vamos a esta alianza.

Por su parte, el Director Supply Chain Chile de Synthon, añadió que: “Nos especializamos en el desarrollo, producción y comercialización de medicamentos genéricos de alta calidad a nivel global. El partnership con Kuehne+Nagel fortalece

nuestro compromiso con la excelencia operacional mediante procesos World Class en ambas empresas. Actualmente somos el único laboratorio en Chile autorizado por la Unión Europea para exportar medicamentos fabricados localmente y nos encontramos en proceso de preparación para aprobar la auditoría de la FDA para exportar medicamentos a Estados Unidos, por lo que esta alianza estratégica refuerza dicho compromiso con los pacientes en Chile y el mundo”, agregó

El ejecutivo enfatizó en que el arribo a esta instalación permite a la farmacéutica acceder a tecnología de primer nivel y a una mirada de futuro de la logística, donde las energías renovables y la eficiencia energética son fundamentales. “Operar con un experto nos entrega cualidades y ventajas únicas para nosotros y también para nuestros clientes. Sabemos que desde acá podremos crecer comercialmente, confiando en una logística capaz de responder”, enfatizó Sepúlveda.

## EL ROL DE CHILE EN LA ESTRATEGIA GLOBAL

Chile juega un rol clave para Synthon como compañía global, al contar con una planta de primer nivel y alta tecnología, construida especialmente para la elaboración de medicamentos bioequivalentes en formato sólidos, semi sólidos e inyectables.

En la planta se elaboran medicamentos genéricos complejos de alta calidad y cuenta con la certificación GMP europea bajo las normas de la Agencia Europea de Medicamentos (EMA), convirtiendo a Synthon en el primer y único laboratorio con sede en Chile autorizado para exportar fármacos a Europa y que produce tanto para Chile como para mercados internacionales de Europa, Asia y también de América.

Dicha certificación y reconocimiento marca profundamente su mirada logística, pues requiere no sólo enfocarse al mercado local, sino también cumplir las demandas de competitivos mercados como



Sustainable  
Supply Chain  
is no longer an  
option

<https://www.id-logistics.com/cl/>

el europeo, cuya exigencia está marcada por el nivel operacional y la excelencia logística para cumplir con la normativa y exigencia de la industria farma. Durante los próximos meses serán certificados también por la FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos) lo que les permitirá ingresar al mercado norteamericano con productos fabricados desde Chile, marcando así un hito para la industria farmacéutica en Chile.

En tanto, para entender las dimensiones de la compañía en el mercado local, cabe destacar que Synthon cuenta con un portafolio de más de 30 medicamentos que cubren terapias críticas en las áreas de oncología, cardiovascular, urología y enfermedades del sistema nervioso central, lo que hace vital que los productos lleguen en tiempo y forma a las manos de quienes lo necesitan. Nunca, la rapidez y la eficiencia logística ha sido tan vital como lo es en la industria de los medicamentos, un quiebre en la cadena, un atraso en la distribución o bien un error en el almacenamiento puede golpear fuertemente la calidad de vida y la salud de las personas.

Son estas cualidades logísticas las que, según Claudio, son las razones de por qué hoy operan desde Kuehne+Nagel. “Estar hoy aquí no es casualidad. Los 400 mil packs al año y los 195 millones de unidades al año, con claras proyecciones de duplicar y triplicar el volumen de cara al 2027 y 2028, nos obligaron a mirar la logística con una visión de futuro. Estamos seguros de que este es el camino para alcanzar una logística de clase mundial y llegar a nuestros clientes”.

No hay dudas de que para la empresa este cambio logístico es importantísimo y así lo aseguró también Carlos Carrasco, gerente general de Synthon: “Para nosotros es un gran hito, porque la empresa está creciendo exponencialmente, año a año, en la producción y en las ventas; y en esta etapa necesitábamos contar con un partner logísticos que nos permitiera crecer con los estándares de calidad que

Synthon está acostumbrado”. Chile se suma a la operación que el laboratorio tiene en: Barcelona, Argentina y República Checa. Sin embargo, tal como lo comentó Claudio, la autorización que tiene por parte de la UE para la comercialización de medicamentos en su mercado es un tremendo desafío y una responsabilidad que desde Chile buscan responder con calidad y servicio.

“El que Chile tenga la autorización para poder exportar a la EU es muy importante porque no sólo nos posiciona a nivel global, sino que también nos exige operar con los más altos estándares, porque eso garantiza y respalda la calidad de nuestros medicamentos”, añadió Carrasco.

## LISTOS PARA SEGUIR CRECIENDO

Las buenas proyecciones comerciales obligaron a la empresa a repensar sus procesos logísticos y en esa búsqueda de eficiencia, optimización y eficacia se planteó la idea de tercerizar el 100 % de su logística y es así como llegaron a K+N.

“En este crecimiento estábamos quedando cortos en lo logístico, porque en un momento como estrategia la compañía decidió enfocarse en lo que sabemos hacer: fabricación de medicamentos de alta calidad, centrados en el cliente y dejar el almacenamiento y la logística en manos expertas. Es ahí donde encontramos en K+N el partner ideal y con quien teníamos un vínculo comercial, ya quemanejaban toda nuestra logística de exportación e importación de materias primas”, detalló Sepúlveda.

Hoy esta relación, bajo el modelo 3PL maneja el almacenamiento, inbound y outbound, considerando todo lo que sale del CD, ya sea la última milla al cliente final, ya sean farmacias o hospitales y todo lo que va también a la planta de producción.

“¿Qué ganamos con esto? Antes teníamos un CD propio con todo lo que eso conlleva, lo que nos hacía perder foco en

la producción de medicamentos y esta alianza nos permite también tener acceso a tecnologías de punta en el área de almacenamiento farma que por nuestra parte sería difícil implementar”, añadió.

Asimismo, el ejecutivo destacó que esta alianza comercial entrega flexibilidad logística y operacional. “Hoy producimos 195 millones de comprimidos por año con una tasa de crecimiento a dos dígitos para el 2025, 2026 y 2027, por lo que vamos a necesitar más capacidad, más ubicaciones y una red de distribución que nos permita llegar al cliente final. Este modelo operacional nos da la seguridad de contar con la flexibilidad para responder a los incrementos que se darán en la demanda”.

Actualmente, en las cifras de Synthon destacan: 2 mil posiciones con aproximadamente 400 mil entregas por año. Además, el 80% de la capacidad actual corresponde a productos terminados y el otro 20% a materia prima, pero con posibilidad de ampliarse.

Para el gerente general de Chile, este hito significa un paso importante, porque “vemos la posibilidad de perfeccionar y profesionalizar nuestro proceso logístico y de última milla, ya sea local, forwarder o exportación. Nuestra complejidad operacional está dada por el volumen que exportamos que alcanza casi el 50% de lo que fabricamos, lo que nos plantea desafíos importantes en los distintos eslabones de la cadena”.

La logística farma está marcada por la complejidad que generan el almacenamiento y distribución de este tipo de productos. Nuestro foco está en el paciente, quien necesita que el medicamento llegue de la forma y en el plazo adecuado.

Así, contentos de haber dado este paso logístico y confiados con los efectos que eso puede tener en lo comercial, Synthon espera seguir creciendo y cumplir las proyecciones que hablan de triplicar su crecimiento en el corto plazo. ■

## CENTRO DE BODEGAJE PUDAHUEL

# ARRENDAMOS BODEGAS DESDE 1.000m<sup>2</sup>

**ENTREGA INMEDIATA**

- Con o sin oficinas • Altura al hombro de 10 mts.
- Sistema de detección y extinción de incendio
- Vanguardia en seguridad

📍 Camino a Noviciado 3707, Pudahuel, Santiago, Chile.



Contáctanos y cotiza  
escribiéndonos a

[cbp@espaciourbano.cl](mailto:cbp@espaciourbano.cl)



Con un evento que reunió a los alumnos y a distintos actores de la logística nacional, la casa de estudio dio el vamos a esta nueva versión del curso -que tuvo su primera generación el 2023- donde destacó la mirada que tiene el master en cuanto a la amplitud de conocimiento que aporta al profesional, siendo capaz de potenciar la mirada estratégica end to end de la operación.

82

Reforzar el liderazgo de estos profesionales en la toma de decisión al interior de las compañías y colaborar en la formación del nuevo líder logístico son los objetivos principales de la UAI y para eso ha dispuesto también un set de set de conocimiento de habilidades blandas. El Máster cuenta con el respaldo de prestigiosas instituciones que validan la exitosa estrategia de Vinculación con el Medio que lidera el prestigioso programa de Master, tales como el Supply Council Chile, Conecta Logística, ALOG. En el marco

**LA PROFESIONALIZACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO Y SUS CONSTANTES DESAFÍOS OBLIGAN A LOS LÍDERES DE LA INDUSTRIA A MANTENERSE A LA VANGUARDIA Y ESTAR PREPARADOS. CON ESTE OBJETIVO, LA UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ PRESENTÓ EL MASTER EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT 2024, EN SU SEDE EN LA COMUNA DE VITACURA.**

## UAI DA INICIO AL MÁSTER EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AÑO 2024

de la inauguración de este año académico se realizó además un ciclo de charlas y conversatorio sobre los retos y desafíos actuales del supply chain a cargo de Máximo Correa, representante de Mercado Libre; Janan Knust de KLOG y Felipe Sandoval de Supply Chain Council de Chile, instancia moderada por el Director del programa MSCM, Jorge Hernández.

En tanto, los desafíos de Supply Chain Management y el rol de las asociaciones fue abordado a través de las miradas de Miguel Cataldo de SCCC, Mabel Leva de Conecta Logística y Ana María Mazza, gerente general de ALOG, oportunidad que fue moderada por el Director Académico del Supply Chain Council, Alexander Czychke.

ARRIENDO DE BODEGAS INDUSTRIALES



MÁS DE 15 AÑOS  
SIENDO LA SOLUCIÓN  
INDISPENSABLE  
PARA LA LOGÍSTICA  
DE SU EMPRESA



+225.000 m<sup>2</sup> | 8 CENTROS DE ALMACENAJE  
Lampa • Maipú • Renca • Pudahuel • San Bernardo

+15  
AÑOS



 [www.centralodegas.cl](http://www.centralodegas.cl)  +562 2608 2800  [contacto@centralbodegas.cl](mailto:contacto@centralbodegas.cl)

# EDUCACIÓN TÉCNICO PROFESIONAL: CLAVE PARA EL DESARROLLO LOGÍSTICO DE CHILE



El sector logístico desempeña un papel crucial en la superación de desafíos globales, incluyendo la adaptación tecnológica y la automatización, la reducción de las emisiones de carbono para un menor impacto ambiental, y como facilitador indispensable para el bienestar y el desarrollo diario de las personas. Todos estos desafíos requieren talentos humanos que no solo abarquen las exigencias de cantidad, sino que también esté alineado con las capacidades y habilidades necesarias para responder rápidamente a las expectativas de cadenas de suministro ágiles y flexibles.

En el sector "Transporte y almacenamiento" en 2023, el nivel educativo predominante es la educación media (57%), tanto científico-humanista (43%) como técnico-profesional (14%). Le siguen los niveles universitarios (17%), básico o primaria (11%), y la Educación Superior Técnico Profesional, con un 9% en institutos profesionales y un 4% en centros de formación técnica. Llama la atención que los porcentajes de la Educación Técnico Profesional (ETP) sean menores tanto en segmentos de educación media y supe-

rior, donde existe un enorme potencial para ofrecer contenidos especializados y adaptados a las necesidades del sector logístico.

La ETP es una palanca de movilidad social, tal como muestra el estudio "Movilidad Social: aportes desde la educación técnico-profesional" de INACAP del 2023.

Este estudio revela que la ETP es un canal efectivo para promover la movilidad social ascendente y mejorar las condiciones de vida de las personas. Al finalizar sus estudios en INACAP, un 65% de los estudiantes se integran a un grupo socioeconómico más alto que el de inicio de su programa de estudios. Una formación ETP pertinente y de calidad impacta tanto en la inserción juvenil en el mundo del trabajo, como en ofrecer mayores oportunidades y mejores trayectorias formativo-laborales para sus estudiantes.

Un estudio reciente encargado por Conecta Logística a Fundación Chile revela que, en países líderes en logística, como Alemania, los estudiantes de la ETP pasan más del 70% de su tiempo total de

formación en empresas. Es decir, de los 5 días hábiles de la semana los estudiantes alemanes al menos asisten 3 o 4 veces a la empresa y sólo 1 (o 2) veces al liceo.

En nuestro país, en los escasos liceos TP que adoptaron el modelo dual o por alternancia, el tiempo en que los estudiantes pasan "en el puesto de trabajo" se limita a un promedio de un 25% a un 30% aproximadamente. Esta diferencia representa una gran oportunidad para que las empresas nacionales contribuyan a este tipo de modalidad formativa.

Para lograrlo, es crucial establecer un vínculo permanente y cercano entre las instituciones educativas y los sectores productivos, alineando la formación de los jóvenes con las necesidades reales de las empresas. Esta estrategia aumenta la empleabilidad de los jóvenes y proporciona a las empresas talentos preparados para enfrentar sus desafíos, beneficiando tanto a la industria como a los territorios donde se implementa esta relación virtuosa.

El reto de hacer la ETP más atractiva para los jóvenes en el sector logístico es fundamental. Recientemente, Conecta Logística ha dado un paso firme hacia el futuro al firmar acuerdos de colaboración estratégicos con INACAP y DUOC UC, integrándolos en su Consejo de la Academia. Estas alianzas no solo marcan un hito significativo, sino que representan un llamado a todo el sector logístico para unir fuerzas y fortalecer la educación técnica, cons trayendo juntos un camino sólido hacia el desarrollo y la prosperidad de nuestro país.

Por lo tanto, y dado lo anterior, la ETP juega un rol crucial no sólo para impulsar el desarrollo logístico de Chile, sino para cambiar las trayectorias profesionales de las personas, y por ende, sus propias vidas.

**Javier Rivera Briones, Gestor Senior de Innovación y Prospectiva, Conecta Logística.**



## CENTRAL BODEGAS MIDE SU HUELLA DE CARBONO

Durante el primer semestre, Central Bodegas llevó a cabo una completa medición de la huella de carbono de sus operaciones, que consideró tanto la casa matriz como los cinco centros que están actualmente bajo la administración.

Es una de las acciones más relevantes dentro de la Estrategia de Sostenibilidad que está implementando la empresa desde 2023, ya que permite conocer el estado actual, definir una línea base y tomar acciones concretas y alineadas con los pilares de innovación, eficiencia y cercanía. Para Carlos Alberto Figueroa, Gerente General de Invinsa Central Bodegas, este es un primer paso muy importante porque “nos permite saber dónde estamos y nos da luces de cómo podemos avanzar. Y algo que tenemos claro es que nos gustaría avanzar hacia la carbono neutralidad”.

A partir de los datos obtenidos, la empresa ha comenzado un trabajo para definir las áreas, operaciones y acciones que tomará para reducir sus emisiones.

### LA MEDICIÓN

La medición de la huella la realizó la empresa CarbonNeutral, que cuenta con 13 años de experiencia en la industria. Para la medición se consideraron las emisiones de alcance 1, 2 y 3 de la casa matriz y de los cinco centros de bodega: Lo Boza, Milagro de Nos, Casas Viejas, La Vara y La Vara 2. Los resultados arrojaron que el 99,7% corresponde a emisiones de alcance 3, y dentro de ellas, el 97% es de los activos arrendados aguas abajo, siendo la electricidad la principal fuente de emisiones.

La Huella de Carbono total de Central Bodegas fue de 967 toneladas durante el año 2023. De forma paralela a este trabajo, Central Bodegas ya ha tomado medidas para reducir su impacto medioambiental. Dentro de ellas se encuentra la instalación de más de 2 mil metros cuadrados de paneles solares que abastecen de electricidad al centro La Vara 2, y la construcción de una planta solar de similares características en el Centro Lo Boza.

## DEL CÓDIGO DE BARRAS AL CÓDIGO QR: TDS ACOMPAÑA EL CAMINO DE TRANSICIÓN

Se proyecta que para el año 2027 el código de barras lineal será completamente sustituido por el código QR. Esta transición ya está en marcha y la tarea de las empresas es estar en sintonía con ella, pues marca un cambio significativo en la forma en que se gestionan y procesan los datos asociados a productos y servicios.

Las cualidades del código QR lo han posicionado como una alternativa poderosa e innovadora. Su rapidez y capacidad de almacenamiento de información lo proyectan como una tecnología que beneficiará a las empresas en términos de logística y seguimiento de inventario, sino que también mejorará la experiencia del consumidor al proporcionar acceso rápido a detalles adicionales, como instrucciones de uso, información nutricional o enlaces a recursos adicionales en línea.



Este periodo de transición, es la instancia precisa para que las organizaciones actualicen sus equipos y sistemas paulatinamente.

Según TDS esta actualización de equipamiento no solo garantizará una transición suave hacia el nuevo estándar, sino que también evitará posibles inconvenientes y costos asociados a la obsolescencia de tecnología más antigua, que la carga económica no sea tan “dura” e ir implementando los nuevos sistemas antes que esté nos atrape desprevénidos.

TDS además de contar con una amplia gama de lectores 2D de distintas características tiene la facultad y conocimiento para asesorar a la industria en este proceso de implementación, ajustando el diseño de innovación al presupuesto, necesidades y requerimientos de manera personalizada para que los negocios de sus clientes crezca de manera óptima, eficiente y rentable.

## TRANSGAMBOA ENTRA A LA INDUSTRIA AERONÁUTICA CON TRANSPORTE DE MOTORES DE HELICÓPTERO

Transgamboa, siempre en su misión de evitar que la inseguridad y la sensación de vulnerabilidad no llegue a sus clientes en el transporte de carga valorada y sensible, sigue ampliando su marco de acción en nuevos sectores. Por ello, realizó el traslado desde un aeródromo a otro de dos motores de helicóptero en un camión blindado.

Este camión está equipado con una plataforma elevadora hidráulica en su parte posterior lo que asegura el correcto tratamiento de cargas delicadas, sin tener que forzarlas y con la mayor calidad en el servicio.

“Queremos invitar a todos quienes sientan riesgo de que su carga puede ser vulnerada, que confíen en los expertos en transporte de carga valorada con la más alta tecnología y profesionalismo, que tiene como fin último entregar tranquilidad a nuestros clientes”, dice David Miranda, gerente general de Transgamboa.

Una de las últimas incorporaciones a la flota fue un Tractocamión Volvo con cabina y furgón blindado para transportar 22 pallets, uno de los camiones más modernos y que cuenta con la más alta tecnología para traslados complejos.



Hoy Transgamboa cuenta con una amplia gama de servicios de transporte para las más diversas industrias, como electrónica y tecnologías, smartphones, vestuario de alto valor, relojes, joyería, perfumes y cosméticos, telecomunicaciones para los servicios B2B, D2D y B2C. Además, están autorizados para operar desde las bodegas aeroportuarias y para adaptar los servicios a las necesidades específicas de cada cliente e industria tanto en la Región Metropolitana, como en el norte y sur del país.

## GPS CHILE PROTEGE VIDAS Y COMUNIDADES CON SU TECNOLOGÍA

En un compromiso constante con la seguridad vial, GPS Chile ha obtenido la homologación de su Solución de Fatiga y Distracción por parte de la Minería BHP - ESCONDIDA. Esta tecnología no solo protege a los conductores de situaciones riesgosas al detectar tempranamente el cansancio y la distracción, sino que también contribuye a salvaguardar a las comunidades aledañas a las operaciones mineras.

Contar con esta homologación de parte de BHP significa que quienes usan la solución, pueden tener la tranquilidad de saber que están utilizando equipos de la más alta calidad y confiabilidad y cuenta con el estándar necesario para ser integrada en el Sistema de Gestión Vial de la Minería.

Al respecto, Mario Yáñez, gerente general de GPS Chile, señaló: “La homologación de nuestros equipos es un testimonio más de nuestro compromiso con la seguridad y excelencia operacional en la industria minera”.

Adicionalmente, según lo informado por ESCONDIDA – BHP, a partir del 01 de Agosto 2024, todo vehículo que transita por la ruta debe contar con este sistema de seguridad vial. La compañía invita al mercado a contactarlos para apoyar la transformación de la seguridad en la operación minera.



# ALOG CHILE TRABAJA JUNTO A SUS SOCIOS Y PARTNERS PARA POTENCIAR LA INDUSTRIA

Con el interés de seguir promoviendo las temáticas que importan a sus asociados y a los diversos actores de la industria logística nacional, ALOG Chile A.G. se ha dado a la tarea de apoyar diferentes eventos de sus socios y partners estratégicos.



En esta línea, durante el mes de julio, ALOG participó del desayuno "Operaciones Logísticas", organizado por la empresa Assekuransa, grupo especializado en seguros para el comercio internacional. El evento se llevó a cabo en el ICON Hotel, donde reunió a cerca de 30 ejecutivos del ámbito Freight Forwarder nacional, junto a los cuales se abordaron temas claves

como el seguro de transportes y sus coberturas, riesgos de la carga durante el transporte internacional y cómo optimizar los procesos logísticos.

En la ocasión, Neil Taylor, presidente de ALOG Chile, presentó las principales iniciativas de la Asociación en seguridad para la industria logística chilena y la digitalización de procesos, destacando en este último punto la solución Paperless Fiata Bill of Lading, de acceso exclusivo para los socios de ALOG. Tras el evento, Matías Bosy, coordinador de Negocios Internacionales de Assekuransa agradeció a los participantes, indicando que "este tipo de encuentros no solo nos permiten fortalecer alianzas, sino también compartir conocimiento y trabajar juntos para impulsar el desarrollo del sector logístico en Chile", un objetivo en el cual la relación con ALOG Chile es clave, indicó el ejecutivo.

Otro de los encuentros en los que ALOG Chile participó durante la primera mitad de 2024, fue el reciente lanzamiento del Master Supply Chain Management de la Universidad Adolfo Ibáñez. El evento, desarrollado en la Sede Vitacura de esta casa de estudios incluyó un conversatorio denominado: "Los desafíos del Supply Chain Management y el rol de las asociaciones",

instancia en la cual participaron Amy Mazza, Gerente General de ALOG Chile; Miguel Cataldo, Director de Personas del Supply Chain Council y Mabel Leva, Gerente General de Conecta Logística.



## NUEVOS ENCUENTROS PARA LA INDUSTRIA

Siempre en torno a la promoción de actividades enfocadas al sector logístico y de comercio exterior nacional, durante el segundo semestre de 2024, ALOG promoverá importantes actividades de sus asociados y partners.

En esta línea, el próximo 05 de septiembre, SONDA, empresa experta en tecnología con una vertical exclusiva para la industria logística, llevará a cabo el evento: Seguridad Integral 360 del Futuro: Avanza con Inteligencia Artificial", enfocado a altos ejecutivos de la industria logística, instancia en la cual se abordará el alcance y potencialidades de la IA a nivel operativo. El evento, promovido por ALOG Chile tendrá una convocatoria abierta, previa inscripción.

En otra línea, Legal Export, reconocido estudio de abogados especializados en derecho marítimo, seguros y comercio internacional y logística desarrollará, durante el segundo semestre una serie de desayunos enfocados a abordar diversas problemáticas legales y normativas que afectan a los actores de los rubros, Freight Forwarder, Operadores Logísticos, Bodegas y Almacenes Extraportuarios. La convocatoria a estos desayunos será abierta, previa inscripción. Desde ya, invitamos a todos los actores del sector que deseen ser parte de estos eventos gratuitos a inscribirse en nuestro sitio web: [www.alog.cl](http://www.alog.cl)





Somos un Grupo Logístico líder en Soluciones Integrales, con una trayectoria de más de 85 años en el mercado logístico. Diseñamos soluciones Logísticas a medida de cada negocio en Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay.



**Warehousing**



**Transporte & Distribución**



**Desarrollo de Parques Logísticos**



tasalogistica



@tasalogistica



www.tasalogistica.com



comercial@tasalogistica.com.cl

## DESAFÍO SIX BUSCA IMPULSAR LA INNOVACIÓN

A principios de 2024, ID Logistics lanzó el Desafío SIX (Suppliers Innovation Xperience) con sus socios globales. Este proyecto nació de la voluntad de la compañía de promover la innovación en el corazón de su ecosistema de socios y clientes.

En enero de este año, la empresa logística lanzó una convocatoria de proyectos con más de 850 socios y proveedores de servicios identificados en los 18 países del Grupo. Más de 100 proyectos han sido seleccionados para participar en las fases finales en cada uno de los países del Grupo.

Tras algunas fases de selección, los jurados nacionales, compuestos por más de 100 clientes de ID Logistics han elegido a los ganadores por país. Las innovaciones presentadas ponen de relieve 4 tendencias de innovación en las profesiones logísticas:



**Robótica:** representa casi el 30% de los proyectos presentados con nuevos conceptos incrementales o disruptivos. **Visión por ordenador:** las aplicaciones estrella de esta tecnología optimizan la productividad, la calidad y la seguridad de las personas y las mercancías. **Inteligencia artificial y, en particular, IA generativa:** un nuevo participante en las tendencias con herramientas de toma de decisiones. **Gemelos digitales:** las primeras aplicaciones reales en almacenes analizan el pasado y supervisan el presente para mejorar la eficiencia operativa futura.

Esta primera edición del Desafío SIX ha demostrado el valor de este enfoque a la hora de aportar innovaciones que respondan a las necesidades de los clientes, implicándoles directamente en el proceso de selección de proyectos.

## DE CONTENEDORES A CARGA MASIVA: LA VENTAJA DE LA FLEXIBILIDAD OPERACIONAL

En el dinámico mundo de la logística, la capacidad de adaptarse rápidamente es crucial. En Silo Logística, su fortaleza radica en la flexibilidad que posibilita escalar y desescalar operaciones conforme a las necesidades específicas de sus clientes, disminuyendo riesgos y asegurando la continuidad operacional, permitiendo así mantener costos acotados y variables según su uso.

88

"Una de nuestras mayores ventajas competitivas es la capacidad de adaptarnos rápidamente a las necesidades del cliente y a diferentes tipos de industria, ofreciendo una flexibilidad que no muchos operadores pueden igualar", comentó Guillermo Undurraga, gerente comercial de Silo.



Esta adaptabilidad asegura en el día a día que Silo pueda manejar incrementos drásticos en las necesidades de sus clientes, manteniendo altos estándares de eficiencia, calidad y adaptarse a las demandas del mercado.

"Cómo equipo, estamos preparados para reconfigurar rápidamente la logística de nuestros clientes para asegurarnos que cada uno reciba exactamente lo que necesita, cuando lo necesita. Esto implica una coordinación precisa entre los puertos, transportistas y nuestro tremendo equipo en bodega, garantizando que todos los involucrados operen simultáneamente y sin interrupciones", agregó José Undurraga, gerente de operaciones de Silo.

Silo Logística, celebra 15 años de trayectoria y aspira a establecer una red colaborativa de actores logísticos que, mediante la competencia saludable, el intercambio de conocimientos y el beneficio recíproco, puedan ofrecer soluciones logísticas integrales, sostenibles y competitivas.

Silo Logística, celebra 15 años de trayectoria y aspira a establecer una red colaborativa de actores logísticos que, mediante la competencia saludable, el intercambio de conocimientos y el beneficio recíproco, puedan ofrecer soluciones logísticas integrales, sostenibles y competitivas.

## DERCOMAQ PRESENTE EN LA INDUSTRIA PORTUARIA CHILENA

DercomaQ ha puesto a disposición del sector portuario nacional toda su gama de equipos necesarios en la operación de transporte y desconsolidación de la carga en contenedores. Entre ellos, cabe destacar las transpaletas, grúas y apiladores, que permiten ingresar y bajar el contenido alojado en el interior de contenedores, así como mover grandes volúmenes de equipamiento básico del área logística de los puertos.



"DercomaQ entrega completas soluciones de logística con una amplia gama de productos y marcas representadas, así como por equipos de combustión eléctricos, de alto y bajo tonelaje", sostiene Osvaldo Araya, Product Manager del área Rental de DercomaQ.

Entre los equipos que se pueden destacar para el sector portuario destacan:

**Transpaletas eléctricas:** En cualquier bodega, una transpaleta STILL resulta imprescindible para optimizar los procesos de material handling. Esta herramienta es muy útil en múltiples tareas de almacenaje, como desplazamiento de pallets en distancias cortas, carga y descarga de camiones y como medio auxiliar en operaciones de picking.

**Grúa Híbrida Gas/eléctrica:** Los equipos STILL permiten una conducción más cómoda y eficiente, ahorrando hasta un 25% de combustible. Poseen un control inteligente para la operación segura, administrable a cada operador.

**Apilador retráctil:** Gracias al Active Load Stabilisation (ALS) permite estar manejando el siguiente pallet mientras los demás esperan a que el mástil deje de vibrar, reduciendo los tiempos de espera en estantería hasta un 80%, aumentando significativamente la velocidad de manipulación.

## DIRECTORES DE CALYCO VISITAN CHILE Y CELEBRAN EL DESARROLLO DE LA EMPRESA

Chile se ha convertido en un mercado importante para el desarrollo estratégico de Calyco en la Región. El contundente crecimiento de la compañía en el país y sus expectativas de desarrollo de cara al segundo semestre de 2024 hablan de un crecimiento exponencial, el cual reflejan el buen momento de la empresa y su consolidación como un actor logístico regional con presencia en Argentina, Uruguay, Perú y Paraguay.



Con soluciones logísticas de primer nivel y de alta calidad, este operador logístico alcanzará ya más de 45 mil m2 de operaciones con la puesta en marcha de nuevos servicios de warehouse y en manejo de sustancias peligrosas con una bodega de más de 3000 mts2. Como muestra de respaldo y reconocimiento Liliana Gulizia, Presidenta del Grupo y Carlos Calo Director y accionista del Grupo visitaron las operaciones en Chile, oportunidad donde destacaron el crecimiento de la empresa en el país, el cual ha ido de la mano de importantes cuentas multinacionales que despliegan sus operaciones logísticas con Calyco.

El estrecho vínculo comercial con los clientes es el principal motor de crecimiento de la empresa y así lo entienden sus Directores, quienes se mostraron contentos con el camino que ha tomado la compañía, en sus cinco años de presencia en Chile, reconocido por el mercado y por sus clientes. Este buen momento es para Liliana, Carlos y el gran equipo humano y profesional consolidado en Chile un motivo de celebración; lo cual se consolidará con la planificación de su nuevo proyecto que es la construcción de un Centro propio en Chile de más de 25.000 mts2, el que albergará el crecimiento presente y futuro de la compañía.



Con la intención de delinear los pasos siguientes como asociación y profundizar en el rol y los retos de las profesionales en el desarrollo de la industria logística nacional se llevó a cabo el encuentro WINS Day. El evento, realizado el mes de julio en Santiago, fue un encuentro de camaradería que reunió a las profesionales logísticas que forman parte de la Asociación WINS Chile.

Conectar con las socias es el principal objetivo de esta reunión, por lo cual se creó un espacio donde cada una de ellas

## “WINS DAY”: SOCIAS DE WINS CHILE SE REÚNEN PARA POTENCIAR SU ROL EN LA LOGÍSTICA NACIONAL

se presentó, compartieran su experiencia en logística y cómo se conectan con el propósito de la asociación. Se avanzó además en la planificación conjunta de

proyectos y actividades, contando con la asesoría experta de Raimundo Camus Varas, quien oficializó la primera asamblea ordinaria de WINS Chile.

# DATA Y SOSTENIBILIDAD: TRANSFORMANDO LA CADENA DE SUMINISTRO Y EL COMERCIO EXTERIOR

En el entorno empresarial actual, la sostenibilidad se ha consolidado como un pilar esencial para las organizaciones que desean operar de manera eficiente y responsable. La tecnología desempeña un papel clave al facilitar la trazabilidad y la gestión de la huella de carbono en la cadena de suministro y el comercio exterior.

La logística sostenible se ha transformado en un elemento crucial para las empresas que buscan mitigar su impacto ambiental y optimizar su eficiencia operativa. En este artículo, examinaremos cómo la trazabilidad, la gestión de la huella de carbono y la digitalización están revolucionando la cadena de suministro y el comercio exterior, ofreciendo nuevas oportunidades para una operación más sostenible y eficiente.

## TRAZABILIDAD Y EFICIENCIA OPERATIVA EN LASTMILE SOSTENIBLE

La última milla es una etapa crítica y compleja dentro de la cadena de suministro. La implementación de tecnologías avanzadas, como GPS y RFID, ha logrado avances significativos en términos de trazabilidad y eficiencia operativa.

En el contexto de la última milla sostenible, la digitalización y las soluciones IoT permiten a las empresas optimizar las rutas de entrega, lo que no solo reduce los tiempos de entrega y mejora la eficiencia, sino que también minimiza el impacto ambiental. Al evitar rutas ineficientes, estas tecnologías ayudan a reducir las emisiones de carbono asociadas.

Se estima que el mercado mundial de entrega de última milla alcanzará los 288.900 millones de dólares en 2031 (Risco, 2023).

El 90% de los consumidores quieren realizar un seguimiento de sus pedidos de entrega. Si el minorista puede ofrecerle eso, podrá ganarse su lealtad y hacerle una recompra. Si no puede, más del 60% considerará buscar otra empresa, según un estudio de Dispatchtrack.

La colaboración con proveedores de última milla y el uso de datos predictivos son estrategias clave para mejorar la trazabilidad y la eficiencia operativa. Sumado a lo anterior, estrategias de logística colaborativa, uso de hub urbanos, implementa-



ción de redes troncales con uso de nodos a través de electromovilidad, bici-cargos, embalaje compostable o reciclable contribuyen considerablemente en avances en una logística lastmile sostenible.

## GESTIÓN DE LA HUELLA DE CARBONO Y DIGITALIZACIÓN EN COMERCIO EXTERIOR

En el ámbito del comercio exterior, la digitalización juega un papel crucial en la gestión eficiente de documentos y procesos operativos, reduciendo el margen de error y optimizando los procesos administrativos. Plataformas avanzadas de gestión de datos permiten calcular con precisión la huella de carbono de cada envío, desde la producción, el envío desde origen hasta la entrega final.

Según un estudio de McKinsey, las empresas que utilizan análisis de datos para tomar decisiones pueden aumentar su productividad en un 5% y su rentabilidad en un 6%. Además, las herramientas de análisis de datos permiten a las empresas optimizar recursos y reducir costes, lo que puede incluir la optimización de rutas y la elección de modos de transporte más sostenibles. A modo de referencia se estima que en 2023 las emisiones de CO2 del

sector logístico en España fueron de 87 millones de toneladas de CO2 y el 90% de los combustibles usados fueron no renovables. Pero el sector cuenta con ambiciosos objetivos para reducir su huella de carbono. La meta en 2050 es bajar a 2 millones de toneladas de emisiones de CO2 y emplear únicamente un 10% de combustibles fósiles, mientras se incrementa el uso de energías renovables.

La digitalización no solo ayuda a reducir las emisiones, sino que también optimiza los procesos administrativos. Las empresas que invierten en sostenibilidad medioambiental también ven beneficios económicos, como la reducción de costes operativos y una mejor imagen de marca. Impacto Económico y Ambiental. La integración de tecnologías y gestión de datos no solo representa una ventaja competitiva, sino también un compromiso ético y estratégico con el medio ambiente.

Las empresas que lideran en sostenibilidad no solo mitigan riesgos operativos, sino que también abren nuevas oportunidades de mercado y refuerzan su posición como pioneras en sus respectivos sectores.

**Por: Gustavo Villena Menanteau.  
Miembro SCCC**

▼  
Tu negocio es único,  
tu logística también.

15  
AÑOS  
DE LOGÍSTICA INTEGRAL



*“Nuestra promesa es contribuir al éxito de nuestros clientes, creando soluciones logísticas a la medida, ágiles y eficientes para su cadena de suministro”*

*Guillermo Undurraga, Gerente Comercial de Silo Logística.*

Contáctanos



[www.silo-logistica.cl](http://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](mailto:contacto@silo-logistica.cl)

☎ +56 2 2432 1926

## GRUPO CAMPOS INAUGURA HUB LOGÍSTICO PARA AIRBUS HELICOPTERS EN ESPAÑA

Grupo Campos, holding de origen español presente en Chile, sigue consolidando su rol como partner estratégico a nivel internacional, tras inaugurar un nuevo hub logístico de 50 mil m<sup>2</sup> y 100% sostenible para Airbus Helicopters, en España.

El centro ubicado en la provincia de Albacete, específicamente en el Polígono Aeronáutico y Logístico, se encuentra cercano al aeropuerto de Los Llanos y tiene salida directa a carreteras que conectan España con el resto de Europa.

El hub consiguió la calificación energética A y certificación BREEAM Very Good, pues cuenta con un parque solar fotovoltaico de 30.000 m<sup>2</sup> que genera 5,3 megavatios por hora. Siendo autosuficiente y alcanzando un balance de consumo cero.



A lo anterior se suma un estacionamiento adaptado para la recarga de vehículos eléctricos. Con ello, Grupo Campos sigue elevando el estándar en materia de sostenibilidad.

Cabe señalar que Grupo Campos tiene 50 años de experiencia en soluciones logísticas en España y destaca como uno de los principales actores en bodega, distribución y logística.

## ROCKTRUCK: CRECIMIENTO Y NUEVO CENTRO DE DISTRIBUCIÓN

En un emocionante hito para la industria logística, Rocktruck anunció su mudanza a un nuevo centro de distribución de 5000 m<sup>2</sup> que comenzará a operar a partir del 1 de septiembre. Este cambio estratégico refleja el crecimiento y la reciente participación de mercado de la empresa.

El aumento de la demanda de los servicios de Rocktruck ha sido significativo, impulsado por el crecimiento del tráfico de paquetería, tanto de mini ticket como de big ticket. La optimización de rutas y el eficiente traspaso de paquetes en el nuevo hub contribuirán a mejorar aún más la capacidad de respuesta y la calidad del servicio.



“Este nuevo centro de distribución no solo nos permitirá manejar un mayor volumen de operaciones, sino que también nos prepara para la expansión de nuestros servicios. Entre las nuevas ofertas, nos enfocaremos en fortalecer nuestro servicio de fulfillment, brindando a las PYMES la capacidad de gestionar, aproximadamente, 100 pedidos diarios de manera eficiente y confiable”, comentaron desde la compañía.

El crecimiento y la creciente participación de mercado de Rocktruck no habrían sido posibles sin el apoyo estratégico de Lipigas que adquirió el 70% de la compañía, el

año pasado. Esta inversión de 13,4 millones de dólares ha sido crucial para impulsar nuestras capacidades operativas y de servicio.

“Nuestro nuevo hub es una muestra de nuestra dedicación para ofrecer soluciones logísticas integrales, que abarcan desde el movimiento de contenedores hasta el transporte internacional. La ampliación de nuestra flota eléctrica y el desarrollo de servicios especializados, como el modelo de supermercado shopper, reflejan nuestra visión de futuro”, enfatizaron.

## ALUTIPO SE SUMA COMO ALIADO ESTRATÉGICO DE PUMA

En su constante búsqueda por mejorar los procesos de manejo de materiales en sus centros de distribución, Puma decidió buscar un aliado estratégico. En este contexto, Alutipo, líder en la integración de soluciones para el movimiento de materiales, se presentó como el socio ideal.



Alutipo propuso un prototipo de mesa de trabajo y carro picking, soluciones que aportaron ergonomía y eficiencia al centro de distribución, generando un valor agregado significativo. Este aporte fue especialmente relevante para Puma que tenía dentro de sus prioridades mejorar los estándares de ergonomía para los operadores en sus centros de distribución.

Tras recibir un reconocimiento positivo del prototipo presentado, Alutipo decidió dar un paso más allá enfocándose en la escalabilidad de las soluciones propuestas. Esta colaboración estratégica ha demostrado ser un éxito, mejorando la eficiencia y la productividad en los centros de distribución de Puma.

## INTERBORDERS CUMPLE SU PRIMER AÑO DE OPERACIONES EN CHILE

Interborders, empresa de logística, comercio exterior y aduanas, cumple su primer año de operaciones en Chile, ampliando así su presencia en América Latina. Esta expansión estratégica refuerza el compromiso de la compañía de ofrecer soluciones logísticas integrales y personalizadas para satisfacer las diversas necesidades de sus clientes en la región.

Con un enfoque en la innovación, eficiencia y calidad del servicio, la empresa se posiciona como un aliado estratégico para empresas locales e internacionales que buscan optimizar sus cadenas de suministro y operaciones de comercio exterior.

Luego de un año de trabajo y planificación, la sede de Chile logró consolidar su equipo. De esta manera, Interborders busca no solo extender su red de servicios, sino también fomentar la sinergia entre sus siete sedes en el continente americano.

Esta filial le permite a la empresa ofrecer operaciones más integradas, brindando a sus clientes un acceso optimizado a soluciones de transporte marítimo, aéreo y terrestre, además de servicios de almacenamiento.



El equipo de Interborders en Chile cuenta actualmente con 15 colaboradores involucrados en el proyecto, y la empresa tiene la ambición de duplicar este número en el próximo semestre, como parte de su compromiso con el crecimiento y la inversión en talento local. Además, la expansión ha generado alrededor de 25 puestos de trabajo indirectos, subrayando el impacto positivo que Interborders busca tener en la economía chilena.

A lo largo de este primer año, la empresa logró consolidar movimientos mensuales que rondan los 150 TEUS, lo que refleja la robustez y eficiencia de sus operaciones en la región.

Esta capacidad operativa posiciona a la empresa como un jugador clave en el mercado logístico chileno, con una infraestructura capaz de manejar volúmenes significativos de carga con la precisión y confiabilidad que sus clientes demandan.



No esperes que  
la inseguridad golpee a tu  
operación, y no pongas en riesgo la carga.  
**Toma las acciones antes, y confía tu  
carga valorada en Transgamboa**

Camiones blindados, alta tecnología, robusta arquitectura de seguridad, estudio de rutas críticas y profesionales especializados están a tu servicio para ofrecer la **tranquilidad** de que tu carga llegará a destino.

## SYMPLE VISITA IMPORTANTES OPERACIONES LOGÍSTICAS EN BRASIL

Estar a la vanguardia, algo tan apetecido por las empresas, tiene su base en el compromiso constante con el conocimiento y así lo entienden en Symple, donde la mirada hacia la innovación y la búsqueda de conocimiento son reales.

La empresa que se ha ido posicionando con fuerza en el mercado de las soluciones tecnológicas y ese rol lo obliga a estar constantemente innovando para ofrecer a sus clientes proyectos que optimicen su logística, a través de un modelo basado en análisis, estadísticas, proyecciones, conocimientos y experiencia.

Para materializar este compromiso, Symple visitará importantes empresas en Brasil para conocer en terreno la implementación de soluciones tecnológicas para la logística y cómo estas soluciones impactan las operaciones. El mercado brasileño es, sin duda, atractivo por el tamaño de su mercado, la magnitud de sus cifras y el amplio desarrollo de distintos sectores industriales del país.



"Visitar en terreno distintas operaciones nos permite fortalecer in situ los conceptos operacionales de determinadas tecnológicas, cuáles son las ventajas que aportan y cómo transforman su funcionalidad en resultados. Finalmente,

esa es información fundamental para un buen diseño logístico que busca simplificar procesos y potenciar resultados", afirmó Javier Bravo, Director Ejecutivo de Symple. La importancia de estas visitas está en traer finalmente dicho conocimiento y experiencia al mercado chileno.

## BSF Y ENEL X INAUGURAN INNOVADOR HUB DE CARGA EN EL CENTRO LOGÍSTICO VESPUCCIO

Bodegas San Francisco (BSF), en conjunto con Enel X ha inaugurado un avanzado hub de carga en el Centro Logístico Vespucio, ubicado en Pudahuel. Este nuevo centro marca un hito como la primera electroestación en un centro de bodegas multi clientes enfocado en logística en el país.

El hub cuenta con cuatro cargadores de última generación, entre ellos tres Waypump y un Waybox, sumando un total de siete puntos de carga con una potencia de hasta 150 kW. Esto permite la carga rápida de camiones y buses en tan solo 30 minutos. La infraestructura está diseñada para el uso público, beneficiando tanto a las empresas dentro del centro logístico como a usuarios externos.



Jean Paul Zalaquett, Gerente de Movilidad Eléctrica para América Latina de Enel X, comentó: "Este hub de carga es un paso decisivo hacia un futuro más verde y eficiente, beneficiando tanto a la industria logística como a la comunidad en general".

Para acceder a los cargadores, los clientes deben utilizar la tarjeta RFID de Enel X o descargar la aplicación Enel X Way App que facilita la experiencia de carga y el pago.

Con esta iniciativa, Bodegas San Francisco reafirma su compromiso con la sostenibilidad y responde al creciente interés de sus clientes en energizar sus flotas de camiones. La compañía está dedicada a proporcionar soluciones innovadoras y sostenibles, pensando siempre en las necesidades de sus clientes con flotas de camiones eléctricos.

## AR RACKING DEMUESTRA LA EFICACIA DE SU INGENIERÍA ANTISÍSMICA EN CHILE

El pasado 18 de julio, el norte de Chile fue sacudido por un sismo de magnitud 7.3 en la escala de Richter. Esta zona, conocida por su actividad sísmica frecuente, alberga decenas de proyectos de AR Racking que fueron puestos a prueba por las fuerzas de la naturaleza. Sin embargo, AR Racking anuncia con orgullo que sus soluciones de almacenamiento superaron con éxito esta exigente prueba, confirmando una vez más que su ingeniería antisísmica es de clase mundial.

En AR Racking se prioriza la seguridad por encima de todo. Los sistemas de almacenamiento están diseñados siguiendo los estándares más rigurosos de calidad, garantizando la integridad estructural incluso en condiciones sísmicas extremas. "Nos dedicamos a proporcionar estructuras robustas y confiables que ofrezcan tranquilidad y protección ante cualquier eventualidad", afirmó Germán Flores Miranda, Gerente General de AR Racking Chile.

El equipo de ingeniería de AR Racking, especializado en el análisis y diseño antisísmico, trabaja meticulosamente para asegurar que cada proyecto cumpla con los más altos estándares de seguridad y calidad. "Nuestros clientes pueden estar seguros de que cada solución de almacenamiento que ofrecemos está diseñada para resistir los desafíos sísmicos más exigentes", añadió Flores Miranda.

La investigación en ingeniería antisísmica permite desarrollar soluciones avanzadas y adaptadas a las necesidades del mercado chileno. Se colabora con instituciones educativas de prestigio, como la Universidad del País Vasco y la Universidad de Mondragón en España, realizando pruebas y ensayos experimentales avanzados, así como también con importantes Instituciones Chilenas. El equipo de AR Racking en Chile ha demostrado su dedicación y esfuerzo, resaltando su capacidad técnica y compromiso con la seguridad. La empresa está orgullosa de proporcionar productos que no solo optimizan el espacio, sino que también ofrecen la máxima seguridad en condiciones sísmicas.

"Felicitamos a todo el equipo de AR Racking por haber pasado esta prueba con un 100% de éxito. Una vez más, hemos demostrado que nuestra ingeniería antisísmica es insuperable", concluyó Germán Flores Miranda.

## ÁGUIA SISTEMAS PARTICIPARÁ EN LA FERIA INTRALOG EXPO SOUTH AMERICA

Con la intención de interactuar con importantes actores de la industria logística y acercarse a clientes actuales y potenciales, ÁGUIA SISTEMAS participará en la feria INTRALOG EXPO SOUTH AMERICA que se realizará los días 3, 4 y 5 de septiembre.

El evento se llevará a cabo en Expocenter Norte Pabellón Amarillo, en la ciudad de Sao Paulo, Brasil, donde la compañía se ubicará en stand N° 300, donde presentará parte importante de su portafolio de soluciones de almacenaje y sistemas de automatización para la intralogística.

Este es el único evento dedicado 100% a la Intralogística y Automatización en América Latina y reunirá en un solo lugar el más completo ecosistema de innovaciones para toda la cadena de abastecimiento.

La inscripción gratuita para visitar la feria se puede realizar en: <https://intralogexpo.com.br/>



Dejamos invitados a los clientes de INTERSYSTEMS CHILE a visitar el stand y conocer las soluciones fabricadas por ÁGUIA SISTEMAS en su planta productiva, la cual tiene una capacidad de 6.000 Ton/mes en una superficie de 85.000 m2 y desde donde comercializa los productos y sistemas en toda América Latina.

# WINS CHILE ES UN SUEÑO LOGRADO

El camino de WINS Chile inició hace un par de años en Chile de la mano de Javiera Vera como precursora y como parte de una red Internacional impulsada por Kathy Román en Perú. Sin embargo, este 2024 ha tenido un nuevo impulso con el cambio de directorio en Chile liderado por Anaiza Pusic, presidente y Daniela Zuleta vicepresidente de la mano de una directiva comprometida, consolidándose como un año de hitos y éxitos.

Hemos logrado dar forma y formalidad a nuestra organización, lo que es un sueño hecho realidad, porque hemos crecido y fortalecido como organización, sumando WINSAS reconocidas en logística, lo que nos ha permitido llegar cada día a más alianzas estratégicas, y seguir posicionando la importancia de la diversidad en la industria.

Dentro de los hitos de este año, el sábado 20 de julio se llevó a cabo el Wins day, un momento de esparcimiento y de conexión con nuestras socias. Este es un hito relevante en nuestro camino, donde también se realizó la primera asamblea general, donde revisamos la planificación de lo que queda del 2024, en un ambiente lleno de energía y buenas ideas, que nos permite seguir construyendo una red colaborativa y de confianza que nos potencia a cada una de nosotras en nuestras carreras.

Para este año seguiremos con actividades: 29 de julio: Estaremos participando como invitadas por Delogística y Red de Mujeres Latinoamericanas en la III Versión del Seminario de Mujeres de Ñuble, Zona Centro Sur.

**1 DE AGOSTO:** Estamos generando nuevas conexiones con instituciones académicas. Como muestra de esto, fuimos invitadas a participar en su webinar "El Rol de la mujer en la Gestión de Retos Internacionales, en la Cadena de Suministros Globales", organizado por Magister Supply Chain Management UAI y Supply Chain Council.

**2 DE AGOSTO:** Participaremos en la inauguración de la segunda generación del magister en supply Chain de la UAI, representadas por nuestra presidente y vicepresidente, para incentivar y seguir potenciando la inserción de la mujer en la educación, herramientas que colaboran en la equidad de género.

Asimismo, estaremos siendo partícipes en distintas actividades que están organizando diversas empresas y/u organizaciones del medio que involucran liderazgo femenino y/o especialización en logística para

seguir generando redes y adquiriendo conocimiento. Dentro de las actividades que organizamos como WINS para los meses venideros, se encuentran las siguientes:

**1.** Contamos con un programa de Mentoring Internacional, liderado por WINS internacional, donde se desarrolla el primer programa a nivel latinoamericano dentro de la asociación.

Nuestras socias podrán ser mentoras o mentees, en un ambiente multicultural e internacional. Podrán participar de 7 sesiones, enriqueciendo nuestros perfiles y carreras profesionales, además de conectar con otros países e industrias que generarán una red aún más potente de que la que tenemos disponible en Chile.

Esta experiencia sin duda nos hará crecer, permitiéndonos conectar y aprender de otras vivencias. Se ha aperturado la convocatoria hasta el 4 de agosto, dándose inicio del programa desde el 19 de agosto al 24 de noviembre. Requisitos y enlace para postular pueden ser revisados en nuestras redes.



**2.** 30 de Agosto tendremos un webinar organizado por WINS Chile sobre Inteligencia Artificial, que contará con la participación de destacados panelistas como Omar Florez PhD, fundador de Stealth AI startup, Ex Senior ML Researcher en Twitter Cortex, Senior Research Manager en Capital One y Research Scientist en Intel

**3.** Para lo que queda del 2024, tenemos otra experiencia internacional el 23, 24 y 25 de Octubre, este año en Colombia, donde se realizará el segundo congreso internacional, esta vez a cargo del equipo de WINS Colombia, liderado por Carolina Salamanca, que promete ser un momento de potenciar el liderazgo femenino para construir, conectar e inspirar a todas las socias WINS que se estiman rondarán alrededor de 80 mujeres de la industria.

Este 22 de julio se realizó la charla informativa, donde el equipo nos aclaró las dudas, y la agenda definida para el evento, ya tenemos un staff de socias confirmadas del equipo de Chile que asistirán al congreso, y que sin dudas traerán conexiones valiosas para seguir construyendo este hermosa y potente red de mujeres en supply chain. Inscripciones estarán abiertas hasta fines de agosto. Para todo esto, tenemos una increíble red de apoyo, donde nos alegra contar con el respaldo y compromiso de aliados como Revista Logistec, Delogística, Red de Mujeres Latinoamericanas y Supply Chain Council, así como también, instituciones educati-

vas como Inacap, Red de Alumni y ENEA PUCV, Máster Supply Chain de la escuela de negocios en UAI.

Linkedin WINS CHILE e Instagram WINS.CL. Escribannos a [womeninsupplychainchile@gmail.com](mailto:womeninsupplychainchile@gmail.com) o WhatsApp +56 9 86649843



**DERCO  
maq**



El **mix** de maquinaria para

# logística

más completo  
del mercado



Tenemos la solución perfecta, a la medida de tu negocio.

**KOMATSU**  
FORKLIFT

**STILL**

**HANGCHA**  
FORKLIFT

**JLG**

**VENTA Y ARRIENDO**



Cotiza en [dercomaq.cl](http://dercomaq.cl)

| 600 786 1000



# DANICH

## Proyectos logísticos y robótica industrial

- » E-Commerce
- » Retail
- » Courier
- » Última milla
- » Automatización de almacenes

### Automatizar es avanzar

Soluciones personalizadas para el manejo  
de tu producto

 O'Higgins 155,  
Sarmiento, Curicó

 (+56 7) 2269 9517  
 (+56 9) 3427 3006  
 contacto@danich.cl

[www.danich.cl](http://www.danich.cl)



# TU APILADOR. A TU MEDIDA.

Tu Apilador retráctil de Jungheinrich.  
Tanta potencia como necesites.



Cualquier carga que desee trasladar: Tenemos el equipo adecuado

Descubra los Apiladores retráctiles ETV 214i/216i de Jungheinrich, hechos para un uso flexible, y rentable. Almacene y recoja rápidamente pallets a alturas de hasta 10,7 metros y preparar la mercancía para la preparación de pedidos en el menor tiempo posible. Aún más ergonómicas, aún más seguras y aún más inteligentes - con la última tecnología de iones de litio y la calidad probada de Jungheinrich. Usted sólo invierte en la potencia que necesita.

Entérate de más en: [www.jungheinrich.cl](http://www.jungheinrich.cl)

**JUNGHEINRICH**