Marketing Partner

Logistec

www.revistalogistec.com

PANORAMA LOGÍSTICO CHILENO

DESAFÍOS HACIA 2025

LOGISTEC EDICIÓN 145 DIC/ENE 2024

SUPPLY CHAIN: SUSTENTABILIDAD EMPRESARIAL
ECOMMERCE: IA Y E[illegible] TECNOLOGÍA PARA LA LA EXPERIENCIA DE COMPRA
TECNOLOGÍA: FORTA[illegible]OGÍSTICA EN LA INDUSTRIA FRUTÍCOLA
TRANSPORTE: SUSTE[illegible]AD EN EL TRANSPORTE TERRESTRE

DESCARGA LA APP Y MANTEN TU BIBLIOTECA ACTUALIZADA

LOGISTEC SHOW
Powered by Revista Logistec

#revistalogistec

stgo
Southern Technology Group

DOMINA LA LOGÍSTICA INVERSA CON UN SISTEMA RFID

$642.600 millones

El volumen de compras devueltas ha crecido en proporción al crecimiento del comercio electrónico, que llegó a $642.600 millones en ventas mundiales.

Fuente: IHL Group

Con una implementación de nuestras diversas propuestas de **sistema RFID** en tu operación, podrás transformar tus devoluciones en oportunidades:

- **Precisión de inventarios:** Identifica devoluciones rápidamente y reduce errores.
- **Trazabilidad total:** Monitorea cada producto desde su retorno hasta su reintegración o disposición.
- **Optimización de costos:** Reducir los gastos por manejo de devoluciones ineficientes.
- **Gestión en tiempo real:** Acceso inmediato a información crítica para tomar decisiones.

Un completo ecosistema que potencia tu operación

contacto@stgchile.cl
Av. américo Vespucio Sur 991, Las Condes - Santiago de Chile.
(+56 2) 2 392 5000

Avanza park
LA DIVISA
SAN BERNARDO
Condominios de bodegas
Le damos flexibilidad a tu negocio
ARRIENDA
desde 269 m²
avanzaparkladivisa.cl | +562 2501 0000
ENTREGA INMEDIATA

EDICIÓN NÚMERO 145

CERRAMOS UN AÑO DE LOGROS Y PROYECTAMOS UN FUTURO LLENO DE DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

Al llegar al cierre de este 2024, es inevitable mirar atrás y reflexionar sobre un año marcado por retos significativos y avances trascendentales en el mundo de la logística y la cadena de suministro. Desde la aceleración de la digitalización hasta la consolidación de prácticas más sustentables, la industria ha demostrado una vez más su capacidad para adaptarse y prosperar en un entorno en constante cambio.

En Logistec, este año también ha sido particularmente especial. Hemos fortalecido nuestra posición como un referente en la información especializada, ampliando nuestras líneas de negocio y consolidando iniciativas como Logistec Show, Logistec TV y nuestras soluciones de marketing digital.

Este crecimiento no sería posible sin el compromiso y la visión de nuestro equipo, ni sin la confianza de nuestros lectores y socios estratégicos.

Mientras planificamos el 2025, nos enfrentamos a un escenario lleno de desafíos apasionantes. La integración de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial y el blockchain, así como la presión creciente por cumplir con metas de sostenibilidad, exigirán de todos nosotros innovación, colaboración y un compromiso firme con la excelencia.

En Logistec, estamos preparados para seguir siendo una plataforma clave en la discusión de estas tendencias y en la promoción de soluciones que impulsen a la industria hacia el futuro, tal como lo hemos hecho los casi 25 años que llevamos acompañando al sector logístico nacional e internacional.

Invitamos a nuestros lectores y aliados a acompañarnos en este viaje. Sigamos trabajando juntos para construir una cadena de suministro más eficiente, resiliente y sustentable. El 2025 promete ser un año lleno de oportunidades, y en Logistec estaremos aquí para documentarlo, analizarlo y celebrarlo con ustedes.

Seguiremos siendo el lugar de encuentro para la logística y para eso nos estamos preparando para hacer de Logistec Show 2025, a realizarse el próximo mes de mayo, una instancia única de éxito comercial, networking y conocimiento.

Gracias por ser parte de nuestra comunidad. Les deseamos unas felices fiestas y un próspero año nuevo.

4 DESCUBRIENDO EL PANORAMA LOGÍSTICO CHILENO Y SUS DESAFÍOS HACIA 2025

12 SUSTENTABILIDAD EMPRESARIAL: ¿CÓMO PASAR DEL DISCURSO A LA ACCIÓN?

32 IA Y E-COMMERCE: TECNOLOGÍA QUE TRANSFORMA LA EXPERIENCIA DE COMPRA

56 TECNOLOGÍAS PARA FORTALECER LA LOGÍSTICA DE LA INDUSTRIA FRUTÍCOLA

64 SUSTENTABILIDAD EN EL TRANSPORTE TERRESTRE: PANORAMA DE UN DESAFÍO ESTRATÉGICO

74 LA LOGÍSTICA COMO ELECCIÓN: ¿QUÉ ATRAE A LAS NUEVAS GENERACIONES?

HUBFINDER
FIND LOGISTICS EXPERTS

LA REVISTA #1
para los Logísticos de Chile

En esta edición nos acompañan:

stglatam.com ◗ C1
symple.cl ◗ C2
jungheinrich.cl ◗ C3
avanzapark.cl ◗ 1
campos-chile.cl ◗ 5
calycochile.cl ◗ 7
mindugar.cl ◗ 9
bsf.cl ◗ 11
emotrans.com ◗ 15
apllogistics.com ◗ 17
danco.cl ◗ 19
kaufmann.cl ◗ 21
wisetrack.com ◗ 23
bodenorflexcenter.cl ◗ 25
ar-racking.com ◗ 27
danich.cl ◗ 31
interborders.com ◗ 35
espaciobodegas.cl ◗ 37
strix.cl ◗ 39
intersystems.cl ◗ 41
patio.cl ◗ 47
egakat.cl ◗ 49
evolog.cl ◗ 51
tds.cl ◗ 59
rocktruck.cl ◗ 61
borealtech.com ◗ 63
stacker.cl ◗ 67
sligroup.cl ◗ 69
hxlatam.com ◗ 71
logisfashion.com ◗ 75
esnova.cl ◗ 77
dercomaq.cl ◗ 81
id-logistics.com/cl ◗ 83
centralbodegas.cl ◗ 87
silo-logistica.cl ◗ 89
gpschile.com ◗ 93
tasalogistica.cl ◗ 95
transgamboa.cl ◗ 96

AÑO 24 EDICION 145
303 EDITORIALES S.A.
Av. El Salto 4491
Huechuraba - Santiago - Chile
Tel.: 56 9 74996046
www.revistalogistec.com
revista@revistalogistec.com

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

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

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

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

María Victoria Moya
mariavictoria.moya@revistalogistec.com

MARKETING DIGITAL
Miguel Chandia
miguel.chandia@revistalogistec.com

SUSCRIPCIONES
Mercedes Mura
mercedes.mura@revistalogistec.com

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

DESCUBRIENDO EL PANORAMA LOGÍSTICO CHILENO Y SUS DESAFÍOS HACIA 2025

EN LOGISTEC, DICIEMBRE ES UN MES PARA REFLEXIONAR, EVALUAR Y PROYECTAR EL FUTURO DE LA LOGÍSTICA EN CHILE. ESTE AÑO, NOS HEMOS DEDICADO A PROFUNDIZAR EN LOS RETOS Y OPORTUNIDADES QUE ENFRENTA EL SECTOR A TRAVÉS DE UN ESTUDIO QUE REVELA EL PANORAMA LOGÍSTICO CHILENO Y LOS DESAFÍOS QUE MARCARÁN EL CAMINO HACIA 2025.

La importancia de este análisis, realizado en colaboración con más de 30 ejecutivos y líderes en las distintas áreas de la cadena logística, radica en la necesidad de contar con información actualizada y precisa sobre el estado de la industria. En un mundo donde los mercados, las tecnologías y las regulaciones cambian constantemente, las decisiones estratégicas deben basarse en datos concretos que reflejan las realidades y tendencias actuales. Conocer el contexto logístico no solo permite identificar áreas de mejora, sino también detectar nuevas oportunidades que pueden impulsar el crecimiento y la innovación en el sector.

De cara al 2025, los proyectos logísticos en Chile estarán influenciados por desafíos clave como la sostenibilidad y la digitalización. Contar con un diagnóstico claro y una visión compartida entre los actores de la industria es esencial para diseñar soluciones integrales que respondan a las exigencias del mercado global, fortaleciendo la competitividad del país

CAMPOS

CONSTRUYENDO CONFIANZA

GRUPO CAMPOS

Avanza park
CONDOMINIOS DE BODEGAS

CAMPOS
CENTROS LOGÍSTICOS

We Storage
OPERADOR LOGÍSTICO

En este **2025** sigamos juntos potenciando el crecimiento de tu negocio

CAMPOS - CHILE
+56 22 333 7777

CONOCE NUESTROS PROYECTOS ESCANEANDO EL **CÓDIGO QR**
www.campos-chile.cl

en el ámbito logístico. En esta publicación, compartimos los resultados más destacados del estudio, esperando que sirvan como una guía para los líderes del sector y un punto de partida para proyectos estratégicos que definirán el futuro de la logística en Chile.

¡Acompáñanos a explorar estos hallazgos y construir juntos el camino hacia 2025!

¿CUÁL CONSIDERA QUE ES EL ESTADO ACTUAL DE LA LOGÍSTICA EN CHILE EN TÉRMINOS DE EFICIENCIA?

El estudio arroja interesantes conclusiones sobre la percepción de la eficiencia logística en el país. Según los resultados, solo un **6,67%** considera que la logística en Chile es "muy eficiente", mientras que un **43,33%** la califica como "eficiente". Sin embargo, un significativo **50%** cree que el sector es "poco eficiente", aunque ningún encuestado lo clasifica como "ineficiente".

Este panorama refleja un estado intermedio que, aunque no hay evidencia de un colapso, sí expone importantes áreas de mejora. La logística chilena enfrenta retos cruciales y será determinante superarlos para alcanzar estándares de clase mundial y mejorar la percepción general de eficiencia en la industria.

Estos resultados ponen en evidencia la necesidad de mirar iniciativas estratégicas, la adopción de soluciones innovadoras y el trabajo conjunto entre el sector público y privado será posible transformar estas cifras y avanzar hacia una logística más eficiente y competitiva en el horizonte 2025.

¿CUÁL ES EL NIVEL DE MADUREZ DE LA LOGÍSTICA EN TÉRMINOS DE TECNOLOGÍA?

En el contexto del estudio, el nivel de madurez tecnológica emerge como un indicador clave para medir la preparación de la industria frente a los desafíos del futuro. Los resultados muestran que solo un **3,33%** de los encuestados consideran que la logística en Chile es "altamente tecnológica", mientras que la mayoría, un **73,33%** , la califica como "moderadamente tecnológica". Por otro lado, un **23,33%** la percibe como "poco tecnológica", y ningún participante la definió como "no tecnológica".

Estos números revelan que, aunque el sector ha dado pasos hacia la adopción de tecnología, aún existe una brecha considerable que limita el potencial del sector logísticos. La transición hacia una logística más tecnológica es fundamental para abordar desafíos como la eficiencia operativa, la sostenibilidad, la trazabilidad y la gestión de datos en tiempo real.

La tecnología no es un lujo, sino una necesidad estratégica para transformar la logística chilena y posicionarla como un referente en la región. Los próximos años serán decisivos para cerrar esta brecha y construir un ecosistema logístico robusto, eficiente e innovador.

¿QUÉ SECTORES ECONÓMICOS TIENEN EL MAYOR IMPACTO EN LA DEMANDA LOGÍSTICA EN CHILE?

El estudio destaca cuáles son los sectores económicos que tienen un mayor impacto en la demanda logística en el país. Entre ellos, el **Retail y el Comercio Electrónico** lideran con un abrumador **93,33%**, reflejando el crecimiento sostenido de las compras en línea y la necesidad de cadenas de suministro ágiles y eficientes para satisfacer las expectativas de los consumidores.

En segundo lugar, el sector de **Alimentos y Bebidas** se posiciona con un **73,33%** , seguido por **Transporte y Logística** (**63,33%**) y **Minería y Recursos Naturales** (**56,67%**). Estos sectores se destacan por sus necesidades de transporte especializado, almacenamiento y distribución, que exigen capacidades logísticas robustas y una infraestructura adecuada.

Otros sectores, como **Agroindustria y Exportaciones** (**40%**) y **Salud y Farmacéutica** (**26,67%**), también tienen un impacto significativo, aunque en menor medida, debido a sus requisitos específicos de trazabilidad, condiciones controladas y estándares internacionales.

Por su parte, sectores como **Energía y Combustibles** (**20%**), **Tecnología y Electrónica** (**16,67%**) y **Construcción e Infraestructura** (**10%**) muestran demandas logísticas más acotadas, pero no menos relevantes para el funcionamiento integral de la economía.

Estos resultados subrayan la importancia de adaptar las capacidades logísticas de Chile a las necesidades particulares de cada industria. Un enfoque estratégico que contempla estas demandas sectoriales permitirá no solo satisfacer los requerimientos actuales, sino también anticiparse a los desafíos futuros, fortaleciendo la competitividad del país en el ámbito logístico.

¿QUÉ TAN SATISFECHO ESTÁ CON LAS CONDICIONES Y CAPACIDADES DEL MERCADO LOGÍSTICO EN CHILE?

El estudio arrojó que la satisfacción con las condiciones y capacidades del mercado logístico en Chile muestra una tendencia mayoritariamente neutral. Un **60%** de los encuestados se declara neutral, lo que refleja que, si bien algunos consideran que el mercado funciona adecuadamente, hay un amplio margen de mejora. Solo un **26,67%** se siente **satisfecho** y un **3,33%** está muy **satisfecho**. Por otro lado, un **10%** se muestra **insatisfecho**, lo que evidencia que aún existen áreas donde las expectativas no están siendo completamente cubiertas.

CALYCO
LOGISTICA INTEGRAL

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

Este panorama subraya que, si bien el mercado logístico chileno ha avanzado, sigue enfrentando desafíos en términos de competitividad, capacidad de respuesta ante fluctuaciones de demanda y la adopción de nuevas tecnologías. Para lograr un mercado logístico más robusto y eficiente, es esencial fomentar la colaboración público-privada, mejorar la capacitación del capital humano y acelerar la adopción de tecnologías emergentes que optimizan los procesos logísticos en el país.

PROVEEDORES Y ENTIDADES QUE AÚN NO CUMPLEN CON EL ESTÁNDAR ADECUADO

Los encuestados destacan varios sectores y entidades que, según ellos, no cumplen aún con los estándares adecuados para potenciar la logística moderna en el país. Entre los principales sectores mencionados, el **Sector Público** destaca con un **86,67%** , lo que indica que existe una amplia percepción de que las políticas públicas, la regulación y la infraestructura proporcionada no están suficientemente alineadas con las necesidades del sector logístico.

El **Sector de Infraestructura de Transporte** también presenta un resultado significativo con un **63,33%** , lo que refleja las limitaciones en la infraestructura vial y portuaria que afecta directamente la eficiencia de la logística en Chile. Otros sectores que muestran una brecha importante en el cumplimiento de los estándares son los **Servicios Aduaneros y Comercio Exterior (53,33%)** y el **Sector Educativo y de Capacitación Logística (36,67%)** , quienes deben avanzar en formación y procesos para adaptarse a las exigencias de una logística cada vez más dinámica y globalizada.

En cuanto a las **Empresas de Transporte y Distribución (30%)** y los **Proveedores de Tecnología Logística (20%)**, también se reconoce la necesidad de mejorar en áreas clave como la integración de tecnología avanzada, la modernización de flotas y la digitalización de los procesos logísticos.

Otros sectores como las **Entidades Financieras (23,33%)** y los **Proveedores de Insumos y Materiales Logísticos (23,33%)** también requieren esfuerzos para alinearse con las expectativas del mercado logístico, particularmente en términos de soluciones financieras flexibles y más accesibles para la inversión en infraestructura y tecnología.

Estos resultados ponen en evidencia que, para avanzar hacia una logística más moderna y competitiva, es fundamental la colaboración y el compromiso de todos los actores del ecosistema, desde el sector público hasta las empresas y entidades privadas. Solo así se podrán superar las barreras que aún existen y fortalecer la cadena logística chilena en el horizonte 2025.

¿CUÁLES SON LOS MAYORES LOGROS LOGÍSTICOS EN 2024?

El estudio revela que en 2024, los avances más destacados en la logística en Chile se centran principalmente en la adopción de nuevas tecnologías y la mejora de la eficiencia operativa. Entre los logros más relevantes, el **desarrollo del comercio electrónico y su integración con la logística** destaca con un **58,62%** , subrayando cómo la expansión del e-Commerce ha impulsado la transformación digital y la necesidad de cadenas de suministro más ágiles y conectadas.

En segundo lugar, la **implementación de nuevas tecnologías y automatización en la logística** ocupa un **51,72%** , reflejando un paso firme hacia la modernización de los procesos logísticos mediante la adopción de soluciones tecnológicas avanzadas, como la robótica y el Internet de las Cosas (IoT). Esto no solo optimiza la eficiencia, sino que también reduce errores y mejora la trazabilidad de las operaciones.

El **incremento en la eficiencia operativa y la reducción de tiempos de entrega (31,03%)** es otro logro significativo, que evidencia los esfuerzos por mejorar la competitividad de la industria mediante la optimización de procesos y la mejora en los tiempos de respuesta a los clientes.

La adopción de prácticas sostenibles (20,69%) y la **capacitación y profesionalización de centros de distribución y almacenamiento (27,59%)** también son áreas de éxito en 2024, lo que demuestra un esfuerzo por integrar la sostenibilidad en las operaciones logísticas y mejorar la capacidad técnica del personal encargado de estas operaciones.

Otros avances, como la **ampliación y modernización de centros de distribución (31,03%)** y el fortalecimiento de la **colaboración entre empresas y sectores logísticos (34,48%)**, son igualmente destacables, aunque las mejoras en **infraestructura logística (3,45%)** y **servicios aduaneros y de comercio exterior (3,45%)** aún muestran espacio para continuar avanzando.

Estos logros reflejan un panorama positivo, donde la innovación tecnológica, la sostenibilidad y la eficiencia operativa han marcado el rumbo de la logística en Chile en 2024. Sin embargo, aún hay retos por superar para seguir potenciando estos avances y asegurar un crecimiento sostenido hacia el futuro.

LAS EMPRESAS DE CARA AL 2025

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES DESAFÍOS QUE ENFRENTAN?

El estudio sobre el **Panorama Logístico Chileno y los Desafíos hacia 2025** pone sobre el tapete los desafíos más urgentes que enfrenta el sector logístico en Chile. Uno de los **principales desafíos** identificados es la **falta de integración tecnológica y automatización (56,67%)**, que limita la eficiencia operativa y la capacidad de respuesta ante las crecientes demandas del

mercado. **La escasez de personal capacitado en logística (53,33%)** también es un obstáculo importante, ya que la industria requiere cada vez más profesionales con habilidades especializadas para gestionar las nuevas tecnologías y optimizar los procesos logísticos.

Por otro lado, los **altos costos operativos (53,33%)** y la **falta de infraestructura adecuada (36,67%)** son factores que siguen presionando a las empresas logísticas, especialmente en un contexto de globalización y mayor exigencia por parte de los clientes. La **falta de capacidad de almacenamiento y gestión de inventarios (20%)** también representa un reto importante, afectando la eficiencia en las operaciones de distribución.

Además, los **retrasos en las cadenas de suministro internacionales (43,33%)** y los impactos por factores externos, como la **inflación o fluctuaciones económicas (40%),** se han vuelto barreras frecuentes en el contexto global, interrumpiendo los flujos logísticos y afectando la competitividad de las empresas. Otros desafíos incluyen el **cumplimiento de normativas y regulaciones complejas (13,33%)** y la **baja sostenibilidad en las operaciones logísticas (26,67%)**, lo que refleja la necesidad urgente de incorporar prácticas más ecológicas y adaptarse a las regulaciones internacionales.

Estos resultados subrayan la importancia de abordar estos desafíos con soluciones innovadoras, desde la mejora de la infraestructura y la capacitación de recursos humanos, hasta la integración tecnológica y la sostenibilidad, para lograr una logística más eficiente y competitiva en el futuro cercano.

¿QUÉ IMPACTO TIENEN LOS COSTOS OPERATIVOS EN TU OPERACIÓN?

Los resultados del estudio revelan que los **costos operativos** representan un desafío importante para la mayoría de las empresas logísticas en Chile. Un **41,38%** de los encuestados considera que los costos operativos tienen un **impacto crítico** en sus operaciones, lo que subraya cómo estos gastos afectan directamente la rentabilidad y competitividad del sector.

Además, un **34,48%** reporta un **impacto alto** de los costos operativos, lo que refleja que una parte significativa de las empresas enfrentan dificultades para mantener márgenes de ganancia sostenibles debido a los elevados gastos logísticos. Solo un **20,69%** percibe el impacto como **moderado** , mientras que un **3,45%** considera que el impacto es **bajo** .

Reducir los costos operativos no solo mejorará la competitividad de las empresas, sino que también fortalecerá la resiliencia del sector ante los desafíos económicos y fluctuaciones de mercado.

¿QUÉ TAN DIFÍCIL ES LEVANTAR Y DEFINIR INVERSIONES PARA EL ÁREA LOGÍSTICA AL INTERIOR DE LA EMPRESA

La encuesta refleja que muchas empresas enfrentan desafíos significativos al intentar levantar y definir inversiones para el área logística. Un **48,28%** de los encuestados considera que este proceso es **difícil** , lo que muestra que existen barreras, ya sea en términos de presupuestos limitados, falta de convencimiento sobre los beneficios o procesos internos que dificultan la toma de decisiones.

Además, un **31,03%** señala que este proceso es **moderado** , sugiriendo que, si bien hay obstáculos, las inversiones logísticas son consideradas con cierto grado de facilidad. Solo un **10,34%** califica el proceso como **muy difícil** , y otro **10,34%** lo considera **fácil**. Ninguno de los encuestados indicó que levantar inversiones logísticas fuera **muy fácil**.

Estos resultados subrayan la necesidad de mejorar la justificación y el alineamiento estratégico de las inversiones en logística dentro de las empresas. Para superar esta dificultad, las organizaciones deben hacer énfasis en el retorno sobre la inversión (ROI) y en cómo las mejoras logísticas pueden impactar directamente en la eficiencia operativa y la competitividad a largo plazo.

¿CONSIDERAS INVERTIR EN TECNOLOGÍAS EL 2025?

Ante esta consulta, la mayoría de las empresas están considerando invertir en **tecnologías logísticas** para el próximo año.

Un **60%** de los encuestados afirmó que sí planea realizar inversiones en tecnología en 2025, lo que refleja una clara tendencia hacia la modernización y la optimización de procesos mediante herramientas digitales, automatización y soluciones innovadoras.

Sin embargo, un **36,67%** indicó que **tal vez** invertiría en tecnología, lo que sugiere una actitud cautelosa ante la incertidumbre económica o la falta de claridad sobre el retorno de estas inversiones. Por otro lado, solo un **3,33%** descartó la posibilidad de invertir en tecnología para el próximo año.

Este panorama resalta la creciente conciencia de las empresas logísticas sobre la necesidad de innovar y adaptarse a las demandas del mercado, Las empresas que decidan invertir en tecnologías logísticas en 2025 podrían obtener ventajas significativas en términos de eficiencia, competitividad y sostenibilidad.

¿QUÉ TECNOLOGÍAS, SOLUCIONES O EQUIPAMIENTO ESPERAN SUMAR EL 2025?

El estudio destaca las tecnologías y soluciones que las empresas logísticas planean adoptar para fortalecer sus operaciones en el próximo año. Entre las más destacadas se encuentran:

1 **Sistemas de gestión de almacenes (36,67%)**, que siguen siendo una clave prioritaria para optimizar la operación de almacenamiento y distribución, mejorando la eficiencia en la gestión de inventarios y el flujo de productos.

2 **Inteligencia Artificial (IA) y Machine Learning (33,33%)** son esenciales para la toma de decisiones predictivas, el análisis de datos y la optimización de procesos, permitiendo a las empresas anticiparse a las demandas y optimizar recursos.

3 **Big Data y Análisis de Datos (30%)** se integrarán para mejorar la visibilidad, planificación y toma de decisiones estratégicas basadas en grandes volúmenes de información, ayudando a las empresas a identificar oportunidades y áreas de mejora.

4 **Plataformas de gestión de transporte (26,67%)** y **software de planificación de rutas (26,67%)** son áreas clave de inversión, ya que facilitan la optimización de las rutas y la gestión de la cadena de suministro, mejorando la eficiencia en la distribución y reducción de costos operativos.

5 **Soluciones de última milla (20%) y vehículos eléctricos (20%)** reflejan el enfoque hacia la sostenibilidad y la mejora en la distribución final, un área crítica para mejorar la experiencia del cliente y reducir las emisiones.

6 **Robótica y automatización (16,67%)** continúan siendo prioritarias para agilizar los procesos operativos y mejorar la eficiencia en la manipulación y distribución de mercancías.

7 **Otras tecnologías como Blockchain (6,67%), drones (3,33%)** y **sistemas automatizados de almacenamiento y recuperación (3,33%)** también están en la agenda para fortalecer la trazabilidad, optimizar el almacenamiento y explorar nuevas formas de distribución. .

La adopción de estas soluciones no solo busca mejorar la eficiencia y reducir costos, sino también aumentar la capacidad de adaptación de las empresas logísticas ante un entorno cada vez más competitivo y dinámico. A medida que implementan estas tecnologías, las empresas estarán mejor posicionadas para afrontar los desafíos logísticos del futuro.

La **integración de plataformas digitales (78,86%)** también es crucial, ya que facilitará la colaboración y visibilidad a lo largo de la cadena de suministro, permitiendo a las empresas gestionar operaciones de manera más ágil y precisa. Además, el desarrollo de soluciones de última milla (24,14%) seguirá siendo una prioridad para mejorar la distribución final y cumplir con las expectativas de los consumidores en cuanto a entregas rápidas y eficientes. ■

SOMOS TU **ALIADO ESTRATÉGICO** EN CADA ETAPA.

BODEGAS SAN FRANCISCO

CRECIENDO **JUNTOS**

SUSTENTABILIDAD EMPRESARIAL: ¿CÓMO PASAR DEL DISCURSO A LA ACCIÓN?

"EL CAMINO AL INFIERNO ESTÁ LLENO DE BUENAS INTENCIONES", REZA EL REFRÁN. Y SI HABLAMOS DE SUSTENTABILIDAD EMPRESARIAL, ESTA FRASE PUEDE REFLEJAR UNA REALIDAD INCÓMODA: INICIATIVAS BIENINTENCIONADAS QUE QUEDAN ATRAPADAS EN LA INACCIÓN O PEOR AÚN, EN PRÁCTICAS DE GREENWASHING. TAMPOCO SE TRATA DE SER LAPIDARIOS CON LAS ORGANIZACIONES QUE FALLAN EN SUS ESFUERZOS AMBIENTALES, PORQUE PASAR DEL DISCURSO A LA ACCIÓN NO ES SOLO UN TEMA DE VOLUNTAD, RECALCAN LOS EXPERTOS.

En 2020, una reconocida marca global de moda enfrentó fuertes críticas tras lanzar una línea de ropa supuestamente sostenible. Investigaciones posteriores revelaron que la compañía no tenía como justificar varias de sus afirmaciones ecológicas, quedando expuesta a acusaciones de greenwashing o "lavado verde" de imagen. El caso no solo dañó su reputación, sino que también dejó en evidencia una compleja situación: empresas que anuncian compromisos ambientales sin concretar acciones significativas.

Tres años después, un estudio de la consultora The Harris Poll para Google Cloud entrevistó a 1.476 altos ejecutivos de 16 países, detectando que uno de los principales problemas en temas de sostenibilidad empresarial es la falta de ejecución. Un 72% de los encuestados señaló que existe motivación por avanzar, pero que "nadie sabe cómo hacerlo realmente".

De acuerdo con la encuesta, que incluyó los tres criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza), otro factor que está afectando el desarrollo de estos programas es el recorte de presupuestos, producto de un entorno macroeconómico inestable y la presión por priorizar las relaciones con los clientes y el aumento de ingresos.

¿CÓMO ESTAMOS POR CASA?

Aunque en Chile existe una creciente preocupación medioambiental, el panorama no parece tan diferente, ya que solo una minoría de los proyectos en las empresas logran resultados reales. Según estimaciones del sector, por cada 10 proyectos planteados, apenas 2 o 3 llegan a implementarse de manera consistente.

Para conocer la realidad del país más allá de las cifras, conversamos con tres expertos en la materia.

Patricio Dallan, fundador de la consultora E2EGreen Solutions, valora positivamente el interés que las empresas chilenas están demostrando en sustentabilidad, aun si todavía están en "la etapa del discurso". "Todas las empresas empiezan así; con un discurso y una declaración de intenciones, mirando lo que ocurre alrededor, escuchando a los líderes y a partir de eso, algunas tienen la capacidad de pasar a la acción y otras, no tanto, pero creo que es un proceso natural", responde.

Con más de 20 años de experiencia en supply chain y sostenibilidad en compañías multinacionales, Dallan sostiene que "el camino hacia la acción no es tan fácil, de modo que tener la sustentabilidad en la declarativa de la compañía ya es un paso, implica que hay actores importantes interesados en hacer algo. Así es que, en general, lo veo como algo positivo".

Por su parte, José Miguel Miranda, gerente de operaciones de Ecológica, empresa dedicada al proceso, gestión y valorización de residuos industriales, destaca avances como la Ley de Responsabilidad Extendida del Productor (REP), el uso de tecnologías limpias y el interés por optimizar operaciones mediante digitalización e innovación.

"Cada vez más empresas adoptan prácticas como la electrificación de flotas, la optimización de rutas y el uso de paneles solares", precisa. Sin embargo, advierte que persisten desafíos significativos. "Muchas empresas aún ven la sostenibilidad como un gasto más que una inversión, lo que dificulta la adopción de tecnologías limpias o estrategias de reciclaje. Esto se agrava con el desconocimiento técnico sobre cómo integrar prácticas sostenibles en las operaciones diarias", sostiene el profesional que también cuenta con una amplia experiencia en Supply Chain en empresas de consumo masivo y retail.

Simoné Oliva, experta en estrategias sostenibles y fundadora de la consultora Otaria, tiene una visión similar. "En general, las empresas están más conscientes de la necesidad de incorporar estos temas y sus stakeholders los están motivando a hacerlo, pero hay varias barreras para dar

los primeros pasos y luego para dar consecuencia a esos primeros pasos", apunta.

En esa línea, estima que el mayor reto está en cómo lograr resultados concretos, lo cual atribuye, en gran medida, al desconocimiento y la falta de integración de la sostenibilidad en todas las áreas de la organización. "Al ser un tema relativamente nuevo para las empresas, que toca la gran mayoría de sus áreas, se requiere de un conocimiento holístico y a la vez técnico", indica Oliva.

Patricio Dallan
Fundador de la Consultora
E2E Green Solutions

Además de la falta de conocimiento técnico, Dallan detecta cierta ansiedad por lograr resultados visibles y rápidos. "Cuando se analizan las iniciativas de sostenibilidad, se ven dos alternativas: hacer pequeñas cosas que tienen un bajo impacto o bien, dar el salto a grandes proyectos para un impacto significativo. Pero cuando hacen la ecuación económica, esta última opción resulta muy alejada de la realidad", detalla.

¿Cuál es la alternativa, entonces? "Empezar de a poco y tener paciencia, instalar el tema de sostenibilidad en sus agendas corporativas, determinar el impacto que se busca e involucrar a todos en la organización", responde.

POR DÓNDE PARTIR

Para Simoné Oliva, un buen punto de partida es identificar las áreas en que la empresa genera un mayor impacto. "Se puede comenzar midiendo un par de variables específicas; por ejemplo, la cantidad de residuos que producen y cuántos de estos se envían a reciclaje para evidenciar con cifras las variables que más impacto tienen", explica.

En este proceso, considera que la tecnología es un gran facilitador, ya que reduce barreras como los altos costos o la dificultad para implementar cambios. "Hoy en día, las empresas cuentan con herramientas digitales que automatizan la recopilación de datos y aceleran la toma de decisiones. Desde optimizar rutas logísticas hasta cambiar a flotas eléctricas, estas acciones no solo reducen emisiones, sino que también generan ahorros operativos significativos", agrega Simoné.

Asimismo, sugiere observar y recoger buenas prácticas o experiencias que ya hayan demostrado buenos resultados. "Hay muchas organizaciones que para disminuir sus emisiones han hecho cambios en su matriz energética y obtienen una certificación. Otras hicieron cambios en su flota, pasando del diésel a lo eléctrico. No es necesario reinventar la rueda", indica.

José Miguel Miranda coincide en la importancia de realizar un diagnóstico inicial a través de mediciones que permitan determinar el impacto ambiental de la empresa y definir áreas prioritarias de acción, entre las que podrían estar la optimización de rutas de transporte, la reducción de residuos, el cálculo de la huella de carbono o la transición hacia energías renovables. "Establecer objetivos claros y medibles es fundamental, además de comunicar los avances con transparencia para construir confianza entre las partes interesadas", apunta.

Simoné Oliva
Fundadora de la Consultora
Otaria

Y si bien, cada empresa debe determinar en qué ámbito trabajar de a acuerdo con su propia realidad, hay sectores donde las intervenciones son más visibles. "Dentro de Supply Chain- recuerda Dallan- siempre fue más difícil encontrar medidas efectivas en el transporte. Pero con la incorporación de innovaciones tecnológicas se han logrado avances notables, como la

electromovilidad, vehículos propulsados por hidrógeno y otros sistemas híbridos que permiten reducir la huella de carbono. También hay iniciativas que ayudan a mejorar la coordinación y conectividad del ecosistema de una empresa, optimizando la eficiencia y productividad del transporte", comenta, precisando que en este ámbito se puede seguir mejorando, en especial en minimizar los desplazamientos de vehículos con baja carga.

José Miguel Miranda
Gerente de Operaciones
de Ecológica

En efecto, la presión por entregas rápidas -impulsada por el e-Commerce- es un elemento que puede atentar contra la sostenibilidad, cuando camiones que emiten gases contaminantes recorren la ciudad a menos de su capacidad. Además de las herramientas digitales para optimizar cargas, fomentar prácticas como los despachos programados puede ser una solución.

Algunas empresas ya están ofreciendo estos o "despachos verdes" a sus clientes, para reducir su impacto ambiental y mejorar la eficiencia operativa. En ese sentido, Oliva recalca que "involucrar a los consumidores no es solo un tema de educación, sino también de ofrecerles herramientas claras para tomar decisiones informadas y más responsables, como evidenciar el impacto positivo de elegir opciones sostenibles".

EL PASO CERO

Como hemos visto, los expertos coinciden en que pasar del discurso a la acción no es un camino sencillo, aunque sí indispensable. "Subirse al carro de la sostenibilidad no es fácil ni rápido, pero es una inversión que rinde frutos en términos de resiliencia y éxito a largo plazo", expresa Oliva. Y si los primeros pasos tienen que ver con definir y delimitar el ámbito de trabajo con evaluaciones y métricas específicas, el paso cero es estar genuinamente convencidos de la importancia de incorporar la sostenibilidad como eje estratégico.

"Para que la sostenibilidad sea un pilar estratégico y no solo una estrategia de marketing, las empresas deben integrar esta visión en su núcleo operativo y financiero. Esto comienza con un liderazgo comprometido que entienda que las prácticas sostenibles no solo protegen el medio ambiente, sino también generan beneficios tangibles como la mejora de la rentabilidad a largo plazo, el acceso a nuevos mercados y la atracción de inversiones sostenibles", señala Miranda.

Dallan lo confirma: "las empresas están expuestas permanentemente a situaciones complejas, entonces si la convicción no es alta, frente a las dificultades, es probable que los cambios profundos no resulten exitosos. Por eso, además de tener metas razonables y alcanzables, hay que estar realmente convencidos. De lo contrario, es mejor ser honestos y no decir nada, porque hacerlo solo como estrategia de marketing, es muy riesgoso", concluye.

GREENWASHING V/S GREENHUSHING

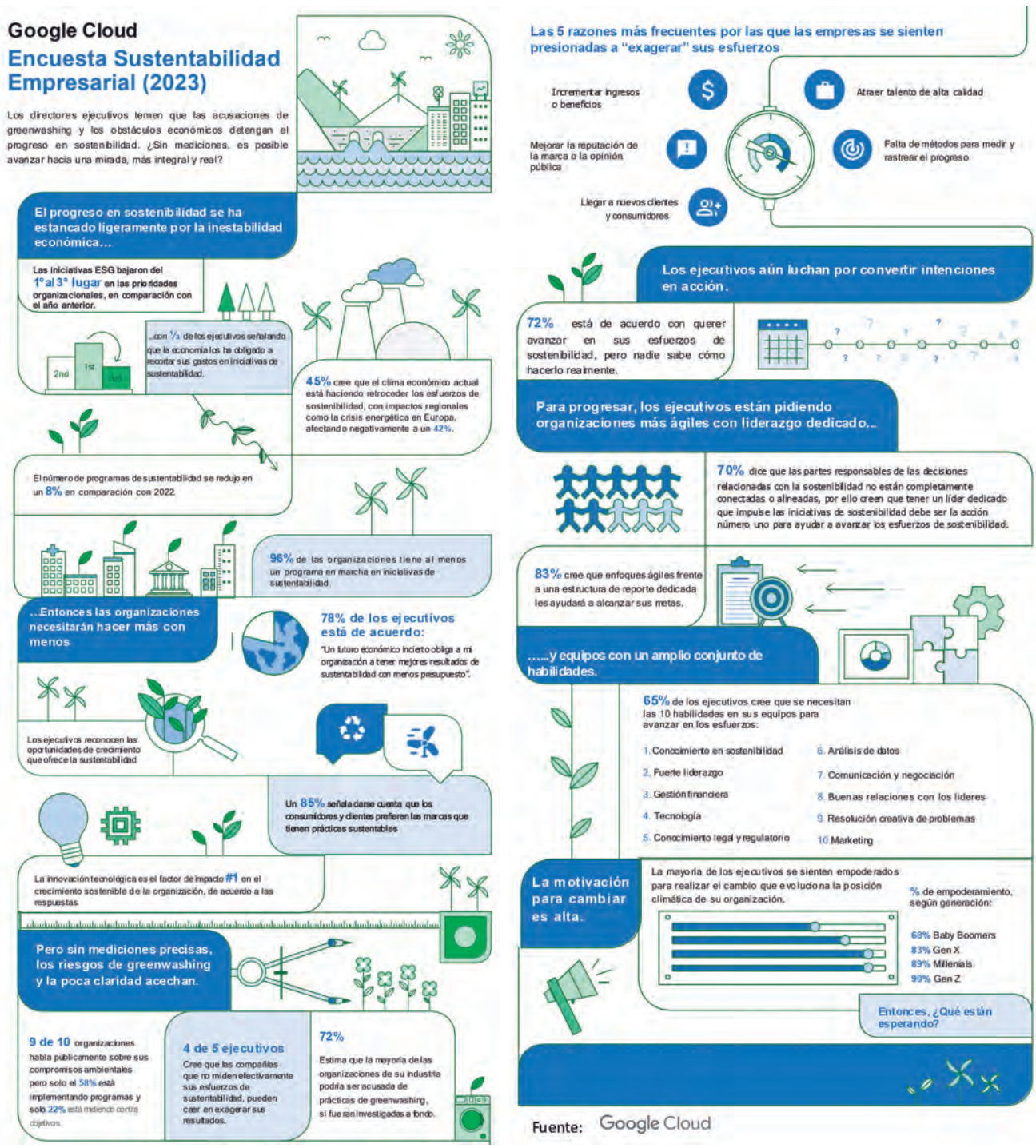
El 42% de las declaraciones de sostenibilidad hechas por empresas en Europa son engañosas, según afirma un estudio de la Comisión Europea. Este fenómeno, conocido como greenwashing, lavado verde o "eco-postureo", refleja cómo diversas empresas buscan proyectar una imagen de responsabilidad ambiental, pero en ocasiones no cuentan con acciones concretas que la respalden.

La mayoría de los expertos coincide, eso sí, en que las organizaciones pueden incurrir en greenwashing, tanto de manera intencional como por desconocimiento, ya que algunas carecen de los conocimientos medioambientales necesarios para implementar prácticas sostenibles de forma efectiva.

De igual forma, la Unión Europea ha comenzado a implementar medidas estrictas contra el greenwashing, entre ellas la prohibición de anuncios ambientales engañosos, normativa adoptada en septiembre del 2024. Consumidores, organizaciones y comunidades ambientalistas también han expresado públicamente su rechazo a estas prácticas.

En Estados Unidos, aunque en menor escala, también se han hecho avances en esa línea. California ya exige a las grandes empresas informar sus emisiones para sustentar sus compromisos climáticos.

En Chile, la discusión sobre greenwashing se encuentra en el Congreso. Un proyecto de ley, actualmente en segundo trámite constitucional en la Comisión de Medio Ambiente del Senado, busca sancionar a las empresas que emitan afirmaciones ambientales falsas. Y aunque en términos generales se le considera un avance, algunas entidades nacionales han expresado sus aprehensiones, entre otras razones, por considerar que el proyecto tiene un enfoque punitivo que podría desincentivar la innovación en temas ambientales. "Es crucial sancionar las malas prácticas, pero también fomentar el avance tecnológico y apoyar a las empresas que apuestan por el cambio", han señalado desde la Asociación Nacional de la Industria del Reciclaje (ANIR). ■



Panom
EMPOWERING YOUR COMMERCIAL SUCCESS

APL Logistics™
A member of the KWE Group

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
- MEJORAR LA EFICIENCIA OPERATIVA
- COLABORACIÓN DE SOCIOS – SIMPLIFICACIÓN
- EMBARQUES SUSTENTABLES

PARA APRENDER MÁS ESCANEA EL QR

CONECTAR DEMANDA Y OFERTA

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

¿QUÉ FALTA EN EL MERCADO DEL BODEGAJE?

La industria del bodegaje en Chile ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, impulsado por el aumento del e-Commerce y la demanda de operaciones logísticas más ágiles y sostenibles. A pesar de los avances, eso sí, hay desafíos que persisten y oportunidades de mejora que, en escenarios competitivos, pueden marcar la diferencia. Para tener una perspectiva amplia y diversa, conversamos con tres especialistas que interactúan con esta industria desde distintos ámbitos.

A pesar de la escasez de terrenos disponibles para nuevos proyectos, las empresas de bodegaje del país tienen un potencial de desarrollo importante, vinculado principalmente con su capacidad para adaptarse a las necesidades actuales y futuras de sus clientes y a las fluctuaciones del mercado. Desde sus respectivos ámbitos de trabajo -comercial, consultoría y academia- los profesionales entrevistados coinciden en que este es el punto de partida para aumentar la competitividad de esta industria. Con distintos matices y enfoques, proponen estrategias y prácticas para lograrlo.

LA MIRADA DEL MERCADO INMOBILIARIO

Para Esteban Benavides, Industrial Consultant de CBRE, las oportunidades de mejora en este sector debieran enfocarse en brindar mayor flexibilidad de espacios y de servicios complementarios. "Por ejemplo, ofrecer una variedad de tamaños y configuraciones de almacenamiento que se adapten a las necesidades cambiantes de sus clientes, implementando opciones de arriendo a corto plazo y soluciones de optimización del espacio, como arriendo de racks y áreas especializadas para diferentes tipos de mercancías", sugiere.

Un valor agregado es la integración de servicios logísticos completos que incluyan rampas para carga y descarga y arriendo de grúas horquillas, entre otros. "Otra buena práctica es incluir áreas complementarias dentro del mismo centro, ofreciendo la opción de arrendar espacios de oficinas, salas de reuniones, comedores, camarines y baños dentro del mismo centro", detalla.

Para este consultor, centrarse en la flexibilidad de espacios y en la oferta de servicios complementarios permitiría a las empresas de bodegaje "no solo mejorar su propuesta de valor y construir relaciones más sólidas y duraderas con sus clientes, sino también adaptarse a un entorno en constante cambio y satisfacer mejor las demandas del mercado".

Otra estrategia relevante para este especialista es integrar innovaciones que mejoren las operaciones logísticas y aumenten el atractivo de los espacios arrendados. "Esto incluye invertir en infraestructura tecnológica avanzada, como sistemas de gestión (WMS) que permitan a los arrendatarios gestionar su inventario de manera eficiente, así como también ofrecer espacios flexibles que se adapten a diversas necesidades operativas", detalla.

Del mismo modo, recomienda implementar medidas como la automatización de procesos mediante tecnología como robots de picking y el desarrollo de plataformas digitales para la gestión logística. Finalmente, menciona los estándares de seguridad y la conectividad como otros

factores que también pueden influir en la decisión de arrendar un centro de bodegas. "Para los arrendatarios, es crucial que las operaciones se realicen en zonas bien conectadas. Esto no solo facilita la logística, sino que también permite que los trabajadores se movilicen de manera eficiente hacia estas áreas", apunta.

"LA PIEDRA EN EL ZAPATO" PARA AVANZAR

Si bien Benavides reconoce que en la industria del bodegaje existen oportunidades de mejora, aclara que muchas veces el desarrollo de nuevas estrategias se ve limitado por situaciones como la escasez de suelo para el desarrollo logístico y la burocracia asociada a la obtención de permisos y patentes. "Las áreas disponibles son cada vez más reducidas y los precios van en aumento, lo que reduce la capacidad de los operadores para ser más competitivos. Por otro lado, la permisología y los trámites para el desarrollo de centros de bodegas son complejos y pueden extenderse por meses. La falta de coordinación entre entidades gubernamentales y los requisitos redundantes aumentan los costos operativos y afectan la competitividad, desincentivando la inversión", recalca.

Para mejorar la situación, estima esencial que el sector público y privado colaboren en simplificar trámites y liberar terrenos adecuados. "Esto no solo beneficiará a las empresas, sino que también contribuirá al crecimiento económico del país al facilitar el flujo de mercancías y mejorar la competitividad a nivel global", indica.

LA MIRADA DEL CLIENTE

"En el sector logístico, el tiempo es un factor muy relevante. Por lo tanto, todo aquello que nos ayude a reducir tiempos es clave", recalca Claudio Núñez, gerente de proyectos logísticos de Coca-Cola Andina. Y si hay un aspecto que genera importantes pérdidas de tiempo es la obtención de permisos y patentes comerciales.

"Sería de gran ayuda que las empresas de bodegaje actuaran como un integrador de servicios que incluyera apoyo u orientación sobre la permisología para poder agilizar estos trámites, que además de ser engorrosos, quitan mucho tiempo", precisa.

Núñez explica que en Coca Cola Andina -una de las mayores embotelladoras de América Latina- han trabajado con diversos proveedores de bodegas y, desde esa perspectiva general, estima que donde existen más oportunidades de mejora es en el ámbito del cumplimiento normativo. "Y específicamente en cómo estas empresas te ayudan y facilitan la obtención de permisos y de patentes comerciales. Nosotros, por ejemplo, hoy en día, no solo

comercializamos bebidas sino también alcohol, por lo que debemos obtener permisos para ambas categorías, lo cual complejiza el tema".

En ese contexto, considera un plus si el operador logístico o la inmobiliaria que arrienda las bodegas tiene conocimientos sobre el tema. "Entiendo que no pueden estar preparados para las distintas industrias, pero si tener un base de conocimientos", indica.

Contar con una oferta variada y gradual de servicios complementarios es otro elemento necesario, de acuerdo con el ejecutivo de Coca Cola Andina: "hay algunas bodegas muy básicas y otras que ofrecen todos los servicios adicionales, pero con costos altos. Cuesta encontrar una solución intermedia, con diferentes grados de implementación, según las necesidades de cada cliente".

Jaime Zúñiga
Profesor de Ingeniería Industrial de la U. de Chile y Docente del Diplomado en Gestión Estratégica del Abastecimiento

A juicio de Núñez, un ejemplo de servicio flexible sería la adaptación de los espacios para reciclaje y recuperación de residuos. "Por lo general, las bodegas cuentan con zonas muy limitadas y compartidas para este propósito. Entonces, si quieres habilitar un área para recuperación, muchas veces tienes que ocupar una zona de la bodega que era para operar, lo que genera un aumento de los costos", especifica.

Un tercer aspecto importante para el ejecutivo de Coca Cola Andina es la flexibilidad en los contratos de arriendo, clave para manejarse en periodos de incertidumbre económica y variaciones estacionales de la industria. "Hoy el mercado está muy inestable, fluctuante, este mes podemos estar bien y al siguiente hubo una contracción de la industria, entonces es importante poder ir ajustándose. Pero lo que más nos cuesta encontrar es flexibilidad.

A veces prefieres tener una bodega saturada, antes que arrendar una externa que, frente a escenarios de incertidumbre, no puede ajustarse a las fluctuaciones del negocio", recalca.

Para avanzar en esta línea, sugiere buscar opciones que permitan mayor flexibilidad, de tal modo que los riesgos no sólo queden del lado del cliente.

LA MIRADA ACADÉMICA-ESTRATÉGICA

Para posicionarse como un sector moderno, eficiente y alineado con las tendencias internacionales, es necesario implementar cambios estratégicos en la industria nacional del bodegaje, sostiene Jaime Zúñiga, profesor de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile y docente del diplomado en Gestión Estratégica del Abastecimiento.

En esa línea, precisa que el foco debería estar puesto en tecnología, flexibilidad, sostenibilidad y atención personalizada. "Los clientes de este rubro esperan cada vez más rapidez, visibilidad y soluciones integrales que faciliten su cadena de suministro, por lo que el foco debería estar puesto en estas áreas críticas", apunta.

Esteban Benavides
Industrial Consultant de CBRE

Para responder a estas exigencias, sugiere varias opciones. En primer lugar, recomienda la incorporación de inteligencia artificial para optimizar rutas de almacenamiento y prever la demanda. También propone adaptarse al crecimiento del e-commerce y a la optimización de la cadena de frío a través de certificaciones internacionales. Para facilitar entregas más rápidas y eficientes también sugiere diversificar la oferta geográfica, a través de cobertura regional y micrologística urbana.

Respecto de la adopción de tecnologías e innovaciones digitales en los servicios de bodegaje menciona los robots autónomos, los sistemas de clasificación automática, WMS, IA, Internet de las cosas, las etiquetas RFID, el Blockchain, las bodegas modulares, los sistemas de almacenamiento automatizado y recuperación (AS/RS), la capacitación inmersiva (realidad virtual), el picking asistido con realidad aumentada, los tableros de control en tiempo real y las plataformas self service para los clientes. También incluye aspectos como la seguridad digital para dar protección a los datos y a las operaciones en entornos digitalizados.

Claudio Núñez
Gerente de Proyectos Logísticos de Coca-Cola Andina

En tanto, la sostenibilidad -agrega- debiera considerarse un pilar estratégico, mediante la incorporación de prácticas que minimicen el impacto ambiental y promuevan la eficiencia energética. Paralelamente, considera crucial fortalecer el capital humano, desarrollando habilidades que respalden la resiliencia operacional y la capacidad de innovar.

"La formación en nuevas tecnologías y en prácticas sostenibles permitirá a los equipos adaptarse y responder mejor a las exigencias del mercado."

También sugiere enfocarse en la flexibilidad y la personalización de los servicios para ofrecer soluciones más ajustadas a las necesidades específicas de los clientes. Junto con ello, recomienda promover el desarrollo de alianzas internacionales o hubs logísticos que faciliten la expansión a nuevos mercados y atraigan inversión extranjera.

"Estas estrategias no solo expandirán el alcance global de estas empresas, sino que también fortalecerán su posición en el mercado internacional", concluye. ■

eVITO

Nueva eVito Furgón: rendimiento eléctrico para cada operación.

Imagen referencial al modelo del vehículo consultado. Imagen incluye accesorios y equipamiento no necesariamente incluido en precio entregado.

KAUFMANN

PROCESOS DE MEJORA CONTÍNUA. ¿CÓMO PODEMOS MATERIALIZAR CAMBIOS EFECTIVOS Y EFICIENTES EN LOS PROCESOS LOGÍSTICOS?

En un mundo empresarial en constante evolución, la mejora continua se convierte en una estrategia esencial para mantener la competitividad y el éxito. Y es que optimizar los procesos internos no solo impulsa la eficiencia operativa, sino que también conduce a una mayor satisfacción de los colaboradores, de los clientes; y mayores márgenes de beneficios para las empresas.

En el ámbito logístico actual, uno de los principales retos que enfrentan las empresas es alcanzar la capacidad de introducir mejoras a sus procesos, a fin de mantenerse competitivas. Es cierto que implementar estrategias de mejora continua en la organización es un camino eficiente hacia la reducción de costos logísticos y la optimización de los recursos de que dispone cada compañía. No obstante, es importante reconocer en este desafío el rol de los equipos de trabajo y el potencial de las herramientas y metodologías que utilizaremos, para el éxito del proceso en cuestión.

Ahora bien, cuando pensamos en ámbito logístico empresarial y la materialización de procesos de mejora continua, existen ciertas claves a tener en cuenta, sobre todo considerando que este tipo de acciones están asociadas a diversas etapas o materias de la cadena de suministro y, paralelamente, estas etapas o materias pueden ser desarrolladas por departamentos diferentes áreas de la organización. Así, podemos implementar procesos de mejora continua (PMC), por ejemplo, a la gestión de las relaciones con los clientes, gestión de servicio al cliente; la planificación y gestión de la demanda; la manufactura y flujo de procesos, las compras y gestión de proveedores; el desarrollo y comercialización de productos o a materias intralogísticas, tales como: el Almacenaje, la Distribución y Logística inversa.

EL ROL DE LOS EQUIPOS DE TRABAJO

A partir de lo expuesto, lo primero a establecer como un punto clave a la hora de analizar el desarrollo de procesos de mejora continua en el ámbito logístico (y otros) es el rol de los equipos de trabajo que liderarán o participarán de ellos.

En este punto, Víctor Tablado, analista de la consultora española ADL, explica – en su análisis "Herramientas básicas en mejora continua" la disposición de los equipos de trabajo implicados en este tipo de procesos es esencial, ya que son ellos los que deben -inicialmente- realizar investigaciones preliminares para determinar qué procesos son los que tienen una mayor posibilidad de mejora. "Estos equipos pueden analizar oportunidades de mejora basadas en las perspectivas que tengan los principales beneficiarios de estos. Por ejemplo, clientes, proveedores, empleados, etc. En la medida que un equipo involucrado en mejora continua tiene mayor experiencia sobre su entorno y confianza en sí mismos, los resultados serán más satisfactorios para el conjunto de la organización", explicó.

Ahora bien, independientemente del proceso a analizar, explica Tablado, "las decisiones deben ser tomadas seleccionando las métricas adecuadas para medir el progreso de la iniciativa que se ha seleccionado. Porque, en definitiva, obtendremos resultados positivos si las métricas seleccionadas son las correctas. Y aquí la experiencia del grupo de trabajo es esencial".

Un análisis similar hizo Fabián Chafir, Socio IFC Consulting, respecto a los aspectos preliminares que se relacionan a la implementación de procesos de mejora continua, poniendo sobre la mesa el concepto de "silos". Al respecto, Chafir indicó que "para ser exhaustivos en la correcta definición de las necesidades de optimización, debemos romper algunos silos al interior de la organización.

Estos silos están generados por una deformación conceptual en la cual se entiende a la cadena de suministros como un bloque sólido, macizo y robusto, cuando en realidad es lo más fluido que existe en las organizaciones. Entonces, si consideramos que la cadena de suministros está conformada por diferentes departamentos que tienen, en principio, objetivos distintos, intereses contrapuestos, e incluso estilos diferentes de liderazgo, es importante considerar cada aspecto, de cada uno de ellos al momento de establecer las métricas que darán las directrices para el desarrollo de los PMC".

Así, explica Chafir, en su análisis "Mejora Continua en la Cadena de Suministros: Creando Valor Rompiendo Silos", "la visión holística de los profesionales de la Cadena de Suministros es necesaria para crear un ambiente colaborativo en el cual se analizan oportunidades de eficiencia de punta a punta de dicha cadena y no solo en silos cerrados que únicamente conciben como oportunidades las optimizaciones que ellos mismos pueden hacer", agregando que "la mejora operacional aplicada a procesos es un factor clave para las organizaciones, pero la aplicada a la Cadena de Suministros es un factor decisivo a la hora de sobrevivir en un mercado que constantemente tensa el flujo de materiales incorporando diversas problemáticas al funcionamiento normal de las organizaciones".

A lo expuesto por los analistas, resulta necesario establecer que, si bien los procesos de mejora continua pueden ser enfocados a diversos ámbitos de la cadena de suministro y que pueden participar en ellos diversos departamentos y equipos de la organización, poseen – por lo general- cinco fases o ciclos estándar; las que son abordadas o ejecutadas en cierto orden lógico procurando solaparse y así generar una sinergia entre ellas.

En este sentido, de acuerdo con lo expuesto por Fabián Chafir, las cinco etapas mencionadas son las siguientes:

• **ENGAGEMENT:** En esta etapa se busca conformar el equipo de trabajo y enunciar, usando las herramientas correspondientes, cuáles son los procesos por estudiar, cuáles son los resultados esperados, cuáles son los recursos que se piensan emplear y cuál será la metodología de trabajo.

• **DIAGNÓSTICO DE SITUACIÓN ACTUAL:** En esta fase se busca entender la particularidad del problema y como este se desarrolla en concreto en un proceso o departamento. Hay que tener en claro quiénes son los clientes de estos procesos y cuál es el impacto que se genera en ellos por una pobre performance operacional.

• **PLANIFICACIÓN DE LA SITUACIÓN FUTURA:** En esa etapa, el equipo imagina o "sueña" en cómo sería el escenario futuro que les gustaría alcanzar. Cómo deberían verse los indicadores principales de gestión, que aspecto de la satisfacción del cliente estarían elevando, cuales serían los problemas que se verían reducidos o eliminados y cuáles serían los nuevos retos por enfrentar.

• **DESARROLLO DE LA MEJORA:** Esta es la fase en la cual el equipo lleva adelante la mejora planificada y pone a trabajar los recursos solicitados para llevarla a cabo. Es la instancia en donde se necesita

la experiencia de todos los miembros de la organización en poder llevar adelante las ideas que fueron generadas en la etapa anterior para hacer realidad las propuestas y convertir la situación actual en una en la cual los clientes perciban un mayor valor agregado por parte de la organización.

• **MANTENER EL CICLO FUNCIONANDO:** En esta última fase se debe planificar y establecer un freno contra el retroceso para evitar que las mejoras implementadas dejen de ser aplicadas. Para esto se deben generar -en primer lugar- un nuevo estándar sobre el cual los principales involucrados en dicho proceso adhieran a trabajar y por otro lado un plan de control, en el cual vamos a definir intervalos regulares de verificación de que los estándares se cumplen y que los mismos contribuyen a mejorar la situación operacional.

HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA LOS PMC

Como ya hemos establecido, independientemente del proceso a analizar y mejorar, las métricas seleccionadas por los equipos para poner en marcha los PMC deben ser adecuadas, ya que estas nos indicarán – a su vez- el progreso de las mejoras, un aspecto en el cual el trabajo de equipo es esencial. Ahora bien, en este punto también es importante saber que existen diversas herramientas que pueden ayudar a cualquier organización a medir y entender sus procesos base para aplicar, en ellos, las mejoras proyectadas. En este punto, en su análisis, Víctor Tablado presentó las siguientes herramientas que pueden aportar a las organizaciones al momento de medir la eficiencia o resultados de sus PMC, veamos:

1 **MAPA DEL PROCESO (PROCESS MAP).** Esta herramienta describe de forma gráfica -en forma de flujo y en profundidad- el proceso analizado mediante símbolos estandarizados, siempre con un inicio (input) y un final (output). Cada uno de los símbolos se conecta secuencialmente con flechas para mostrar el flujo del proceso. En general todos los procesos pueden ser mapeados y son utilizados de forma universal para detectar de forma sencilla ineficiencias relevantes del proceso. Podemos decir que son esenciales al comienzo de un proyecto. Añadido a cada paso del proceso, en ocasiones se puede incluir otras informaciones como el tiempo de duración, recursos requeridos, responsabilidades o impacto financiero. "El objetivo del mapa del proceso es que de una forma visual se pueda entender el proceso analizado por todos los integrantes del equipo responsable de analizar el problema, caso o iniciativa de mejora", explicó.

2 **GRÁFICO DE CONTROL (CONTROL CHART).** Este gráfico proporciona una comparación de los datos del proceso respecto a un límite superior (Upper Control Limit) y otro inferior (Lower Control Limit) de control. Esta herramienta ayuda a detectar variaciones importantes alrededor de los datos centrales del proceso. Generalmente se utilizan un número de desviaciones estándar que se produce alrededor de la media en función del nivel de confianza esperado. "El objetivo de este gráfico es aislar los datos atípicos – Outliers –, que son aquellos datos que quedan fuera de los límites y representan alguna anomalía en el proceso para su posterior análisis y poder establecer conclusiones".

3 **DIAGRAMA DE PARETO (PARETO CHART).** El diagrama de Pareto muestra la frecuencia con la que aparecen los valores en un conjunto de datos. Este análisis es muy importante porque en general el 80 % de los datos es explicado por el 20 % de las causas. En mejora continua, esto puede ser vital para aplicar los esfuerzos y recursos empleados de la forma óptima. Separa lo "poco vital" de lo "trivial" y tiene como objetivo visualizar de forma rápida los problemas o los datos más significativos.

4 **DIAGRAMA CAUSA-EFECTO (CAUSE AND EFFECT DIAGRAM).** El diagrama de Causa-Efecto (también conocido como diagrama de Isikawa) es un método de organización de factores (causas) y subcausas que afectan a un problema o proceso que se ha planteado analizar. El objetivo de este diagrama es ayudar al equipo de trabajo a identificar todas las posibles causas de un efecto y seleccionar aquellas que sean más probables de ser la causa principal para investigar posteriormente. "Por cada causa, suele existir un conjunto de sub-causas. El desarrollo de este diagrama es un proceso repetitivo de ida y vuelta para identificar causas y efectos. Eliminando o subsanando las causas principales, puede traer consigo una mejora en el proceso", explicó el analista.

5 **GRÁFICO DE DISPERSIÓN (SCATTER CHART).** Este gráfico es una poderosa herramienta para mostrar relaciones entre dos variables en términos de dependencia. El diagrama tiene un eje horizontal (X) y un eje vertical (Y) que representan las variables a ser analizadas. En el eje Y se encuentra la variable dependiente y en el eje X se encuentra la variable independiente. "Básicamente nos indica cuánto cambia la variable Y cada vez que cambia de valor la variable X. En la medida que los puntos se encuentran más agrupados alrededor de una recta (ascendente o descendente), se dice que existe una relación entre ambas variables", explicó Chafir.

Así pues, cuando hablamos de procesos de mejora continua podemos identificar primero que la comunicación de los equipos de trabajo que participan en el proceso "a mejorar", evitando aislamiento y mirando el proceso "Holísticamente" es clave para el éxito. En segundo lugar, en tanto, la elección de las herramientas de ejecución y medición de los PMC serán determinantes, aunque – de acuerdo con lo expuesto por los analistas- no existe un método o herramienta mejor que otra, ya que pueden actuar de forma complementaria siempre siguiendo la premisa de que su aplicación tienen por objetivo reducir ineficiencias, introducir cambios incrementales y asegurar la correcta adopción de los nuevos hábitos de mejora. ■

BODENOR FLEXCENTER®

PARQUES LOGÍSTICOS

#1 MILLON M2

CRECER DE VERDAD

EN NUESTRAS BODEGAS, GUARDAMOS TU FUTURO

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

+ 56 22530 8000 contacto@bodenorflexcenter.cl

WWW.BODENORFLEXCENTER.CL

COMPROMISO MEDIOAMBIENTAL BODENOR FLEXCENTER COMPROMISO DE CLASE MUNDIAL

LEED gold 2017

NEARSHORING: UNA ESTRATEGIA CLAVE PARA EL FUTURO DE LA INDUSTRIA GLOBAL

Esta estrategia se está configurando como una tendencia a largo plazo. Aunque las empresas pueden volver a evaluar sus decisiones en función de cambios en el mercado, la adaptabilidad y la resiliencia que proporciona esta estrategia parecen alinearse bien con los desafíos actuales y futuros.

En los últimos años, la globalización ha atravesado cambios significativos. La pandemia, la disrupción en las cadenas de suministro y las tensiones comerciales entre las grandes potencias han motivado a las empresas a reconsiderar sus estrategias de producción. Entre las soluciones emergentes, el "nearshoring" se presenta como una alternativa eficiente y sostenible para hacer frente a estos desafíos. ¿Por qué está transformando la industria global?

El nearshoring es una estrategia de negocio mediante la cual las empresas trasladan sus operaciones de fabricación o servicios a países cercanos a su mercado principal, en lugar de depender de ubicaciones lejanas como Asia o Europa Oriental. Por ejemplo, una empresa en Estados Unidos puede optar por establecer sus operaciones en México o Centroamérica en vez de China, beneficiándose de la proximidad geográfica y de las similitudes culturales y económicas.

Los beneficios de esta estrategia son fundamentales más aún cuando la continuidad operacional es vital para el éxito de las empresas en mercados competitivos como los actuales. Entre las consecuencias de la aplicación de esta estrategia está la reducción de costos y tiempo en la cadena de suministro, lo que es especialmente valioso para industrias que dependen de tiempos de entrega rápidos, como la moda, la tecnología y el comercio minorista. Además, aporta menor riesgo a la Cadena de Suministro al permitir a las empresas ser menos dependientes de una cadena de suministro global y más flexibles ante situaciones de emergencia.

Sin embargo, a pesar de sus beneficios, el nearshoring también presenta desafíos como la infraestructura adecuada que deben tener los países para soportar un aumento de fabricación y logística; el costo de mano de obra y la disponibilidad de talento calificado.

NEARSHORING EN LATINOAMÉRICA: UNA OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO

Conocido es el caso de la industria automotriz estadounidense que ha aprovechado esta estrategia para instalar plantas en México para reducir costos de transporte y beneficiarse de la mano de obra calificada. Asimismo, la industria tecnológica está viendo una creciente oportunidad en América Latina para establecer centros de desarrollo y servicios, impulsada por la alta demanda de talento en programación y desarrollo de software.

Así, América Latina se ha convertido en un destino atractivo para el nearshoring, debido a su proximidad a mercados clave y a la amplia oferta de talento joven y especializado. Países como México, Colombia y Brasil están implementando políticas

de atracción de inversión, promoviendo incentivos fiscales y mejorando la infraestructura logística para facilitar la instalación de empresas extranjeras.

Sin embargo, Chile no se queda atrás de esta tendencia. Un informe realizado por JLL Research estudió el potencial de cada país latinoamericano, analizando diversas dimensiones de la relocalización de operaciones empresariales, ubicando a Chile entre los países mejor posicionados.

El estudio llamado "Nearshoring – Develando el Potencial de América Latina" analizó a diez países latinoamericanos: México, Guatemala, Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Colombia, Perú, Brasil, Chile y Argentina.

Las siete dimensiones o impulsoras de nearshoring evaluadas fueron: Entorno Empresarial, Trayectoria en Materia de Inversión, Fuerza Laboral, Potencial de Mercado, Infraestructura Inmobiliaria, Proximidad a Estados Unidos, Desempeño Logístico. De las siete dimensiones evaluadas, el estudio elaboró un TOP 5, destacando a las cinco mejores en cada dimensión. Santiago destaca en el primer lugar en las categorías "Entorno Empresarial" y "Trayectoria en Materia de Inversión". En segundo lugar, en "Infraestructura Inmobiliaria"; en tercer lugar, en "Desempeño Logístico" y en quinto lugar en "Fuerza Laboral". Sin embargo, no quedó dentro del ranking en las categorías "Potencial de Mercado" y "Proximidad a Estados Unidos".

La evaluación de "Entorno Empresarial", una de las dos categorías en que mejor salió evaluado Chile, incluyó datos que dan cuenta de la percepción de corrupción, facilidad para hacer negocios y el riesgo país. De acuerdo con lo que indica el estudio de JLL, "Chile se destaca por brindar un escenario favorable para las empresas extranjeras. Sobresale en transparencia, tiene el riesgo crediticio más bajo de la región y ofrece servicios sencillos relacionados con procedimientos de negocios".

Mientras que para la segunda dimensión en que mejor fue evaluado el país, "Trayectoria en Materia de Inversión", JLL analizó tres variables que miden la presencia e importancia de la inversión extranjera directa medido por las cuentas nacionales de cada país.

El nearshoring representa una alternativa inteligente para las empresas que buscan reducir costos, mejorar su sostenibilidad y minimizar riesgos en la cadena de suministro. A medida que el mundo cambia, esta estrategia sigue ganando popularidad, ofreciendo una solución práctica y adaptable en un entorno global cada vez más incierto. Para muchas empresas, mirar hacia sus vecinos ya no es solo una opción, sino una ventaja competitiva que les permitirá mantenerse relevantes en el mercado global. ■

EMPRESAS DBS: UN NUEVO CD QUE MARCA EL RUMBO DE LA BELLEZA Y LA INNOVACIÓN

Empresas DBS han logrado capturar el corazón de sus clientes con una oferta variada y adaptada a las últimas tendencias globales. Hoy para cumplir sus objetivos de crecimiento y expansión inauguran su nuevo Centro de Distribución, dando un salto cualitativo a su logística con foco en la eficiencia y productividad; sin dejar de lado la mirada a sus colaboradores.

En el dinámico mundo de la belleza, mantenerse a la vanguardia implica mucho más que ofrecer productos; es crear experiencias y responder a las necesidades cambiantes de los consumidores. Empresas DBS, reconocida como una de las principales tiendas de cosméticos y artículos de belleza en Chile, se ha consolidado como un referente para quienes buscan calidad, tendencia e innovación en un solo lugar; sin embargo, había algo que les faltaba: potenciar, modernizar y profesionalizar su logística. Reconocida por su amplia oferta en productos de belleza y cuidado personal, Empresas DBS ha recorrido un largo camino desde sus inicios (2006) en un pequeño centro logístico de 1.500 m² en la comuna de Renca. Con 18 años de historia, la compañía ha experimentado un crecimiento sostenido que la llevó a enfrentar desafíos logísticos cruciales.

Hoy, celebra la inauguración de un nuevo Centro de Distribución (CD) de 14.500 m², en la comuna de Pudahuel una decisión estratégica que redefine su operación y allana el camino para su expansión. Liliana Ramírez, gerente de logística de Empresas DBS, explica que este cambio no fue solo un salto en capacidad, sino una transformación en la forma de operar. "Llegamos a tener 4.500 m² en la instalación anterior, pero a medida que íbamos creciendo, era evidente que ya no era suficiente. Comprábamos, almacenábamos y distribuíamos a tres canales de venta, pero nos hacía falta espacio y ciertas capacidades de almacenamiento", relata.

El nuevo CD, diseñado con visión a largo plazo, no solo multiplica el espacio disponible, sino que también mejora significativamente los procesos. La transición al nuevo centro optimizó la operación logística de forma integral. Una de las innovaciones clave ha sido la incorporación de nuevos sistemas de almacenamiento y procesos de picking y sobre todo la consolidación en una sola ubicación del almacenamiento de los distintos tipos de productos, lo que no sólo genera mejoras en los tiempos logísticos, sino también a nivel de costos y eficiencias.

DE LIMITACIONES AL MODELO DE CLASE MUNDIAL

"Veníamos manejando una logística que se quedaba corta frente a nuestras necesidades y visión de futuro. Este CD es la base del crecimiento que necesitamos y una respuesta a los desafíos que enfrentábamos", señala Ramírez.

El crecimiento exponencial de Empresas DBS en términos de productos y canales de venta puso en evidencia la necesidad de una infraestructura más moderna y funcional. Dos años tardó el proyecto, desde la toma de decisión hasta la puesta en marcha del CD. A dos meses de su llegada a esta nueva "casa logística", la ejecutiva recalca la mejora que ha significado en eficiencia y productividad; con aspectos tan simples como la eliminación de las bodegas externas y la consolidación en un solo lugar de la operación.

"Antes, teníamos que recurrir a bodegas externas, lo que generaba una logística más costosa y con tiempos de respuesta menos eficientes. Con este cambio, integramos todo en un solo lugar, incluyendo espacios especializados para productos peligrosos e inflamables, lo que ha sido un gran ganar". El nuevo CD cuenta con: bodega de productos peligrosos, donde se almacena por ejemplos unos tipos de tinturas; también con un Búnker para inflamables que alberga productos como los esmaltes y

quitaesmaltes y un sector para productos inocuos. "Este esquema asegura que cada tipo de producto tenga el almacenamiento adecuado para su manejo y reposición", enfatiza Liliana.

Uno de los principales desafíos del antiguo CD era el manejo ineficiente de los SKU. En palabras de Liliana: "Teníamos múltiples SKU mezclados en un mismo rack, lo que complicaba la reposición y generaba pérdidas de tiempo. Ahora, cada espacio está diseñado estratégicamente para maximizar la eficiencia". La trazabilidad también ha dado un salto significativo. Cada caja cuenta con identificación por lote y vencimiento, permitiendo un control detallado desde la recepción hasta la distribución final. Esto no solo mejora la productividad, sino que asegura el cumplimiento normativo y la satisfacción de los clientes.

PICKING ADAPTADO A LA DIVERSIDAD DE CANALES

El nuevo modelo operativo se alinea con las distintas necesidades de los canales que abastece Empresas DBS, tales como: **Tiendas propias** (DBS Beauty Store, Make Up, Prismology, Kiko Milano y DJ Beauty Distribution), las cuales se maneja con un picking unitario con el que se abastece las 72 tiendas físicas. Otro canal es el **Gran Retail**, enfocado en grandes volúmenes y con estándares de alta exigencia con un picking a nivel de cajas master y el tercer canal de venta es **Canal Profesional** que abastece a peluquerías y profesionales independientes.

Liliana Ramírez
Gerente de Logística
de Empresas DBS

En cuanto al e-Commerce, Liliana reconoce que opera como si fuera una tienda más con un picking unitario y con flexibilidad para responder a las demandas online.

La ejecutiva afirma que el diseño de este nuevo almacén responde a las necesidades de cada canal de venta y para eso "un buen diseño del proceso de picking ha sido fundamental y se ha desarrollado en tres modalidades: **Picking dinámico**, modelo que permite reposición rápida y manejo de mayores volúmenes. **Picking por ola**, ideal para grandes volúmenes, optimizando los tiempos de preparación. **Picking en estanterías**, enfocado en productos específicos para una preparación personalizada".

"Este diseño responde a la necesidad de flexibilidad. Cada modalidad de picking está alineada con la diversidad de productos y canales que manejamos", añade la gerente de Logística. La optimización del WMS ha sido clave para soportar las nuevas operaciones. Este software, combinado con la reestructuración de los procesos, ha permitido a la empresa ganar en eficiencia y productividad, superando los desafíos que antes limitaban su operación.

En cuanto a la distribución, la gerente de Logística sostuvo que la clave del proceso está en la flexibilidad y para eso han determinado atender la Región Metropolitana con una flota propia que les permite operar bajo esa cualidad. A regiones, en tanto, "llegamos con un partner logístico con un lead time acordado para abastecer nuestras tiendas y también contamos con otro partner logístico para abastecer al retail".

El nuevo CD no solo es una mejora operativa, sino también un espacio diseñado para potenciar el bienestar de sus colaboradores que alcanzan las 90 personas en temporada alta y 70 en temporada baja. Empresas DBS diseñó espacios con altos estándares para sus colaboradores, incluyendo camarines modernos y áreas de descanso.

Además, las capacitaciones previas al traslado facilitaron la adaptación del equipo al nuevo modelo de trabajo, logrando un 100% de compromiso y colaboración. "El bienestar de nuestro equipo es una preocupación constante en Empresas DBS. Sabíamos que este cambio iba a ser desafiante,

pero nos enfocamos en hacer una transición cuidando a nuestro equipo," explica Liliana. La empresa para asegurar el éxito se enfocó en el proceso de gestión del cambio, con foco en los colaboradores, donde las capacitaciones previas y hacer sentir a cada uno parte de este proceso, permitió llegar con seguridad a la nueva casa, mejorando el proceso de adaptación.

UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN CON MIRADA AL FUTURO

El nuevo CD no solo soluciona los desafíos actuales, sino que también prepara a Empresas DBS para los próximos años con un diseño pensado en la expansión. Este espacio se convierte en un pilar estratégico y está en el corazón de la compañía.

Esta mirada de futuro está conectada también con la mirada de sustentabilidad y El medio ambiente, destacando, por ejemplo, la certificación Leed Gold obtenida por el CD, lo que lo acredita que el edificio está construido con los estándares de ecoeficiencia y cumple con los requisitos de sostenibilidad desarrollado por el Consejo de la Construcción Verde de Estados Unidos (US Green Building Council).

Adicional a esto, se han implementado las siguientes actualizaciones: reemplazo maquinaria con baterías de ácido de plomo por maquinaria eléctrica con batería de ion-litio, luminarias con sensores de presencia en todo el edificio e iluminación natural en bodega, utilización de griferías y artefactos sanitarios con bajo consumo, tanto en oficinas principales como en baño de servicio y el no uso de refrigerantes basados en Clorofluorocarbonatos. "Este cambio no es solo un ajuste logístico, es un paso hacia la modernización y profesionalización de nuestra operación. Ahora contamos con un CD que cumple con los estándares más altos y que nos impulsa a seguir creciendo," concluye Liliana.

Asimismo, la ejecutiva se declara feliz con el resultado del traslado. "Hemos respondido una encuesta de clima donde nos fue muy bien, considerando la dimensión de los cambios. Estamos contentos porque no afectamos la operación ni la venta, más ahora que estamos en temporada alta y eso era un desafío. "Sabíamos que estábamos al debe. Necesitábamos un espacio más grande y que respondiera a nuestras necesidades actuales para agilizar nuestros procesos y potenciar la productividad. Este CD es la respuesta y la base del crecimiento que se viene. Hicimos este diseño pensando en 10 años, lo que no significa que no nos vaya a quedar chico antes. Es un CD con un modelo que nos funciona perfecto".

Según Liliana, el área logística es primordial para la compañía, reconociendo el rol que tiene para el éxito comercial, la relación con los clientes y el crecimiento. "Desde los directores vemos que la logística está en el corazón de la compañía. Tenemos un espacio muy importante y así lo declaran todos. Es un lugar reconocido en términos de inversión y en cómo se ve hacia delante y eso es una tremenda garantía para operar".

"Tenemos que seguir abasteciendo, mirando el presente de nuestras tiendas y canales y al futuro y la expansión. Ningún año es igual al anterior. Era necesario cumplir con el estándar del CD que nos permitiera hacer un trabajo del más alto nivel con los procesos eficientes acorde a la empresa que somos. Tenemos el impulso para seguir creciendo y acompañando el desarrollo de Empresas DBS", enfatiza la ejecutiva. ■

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

IA Y E-COMMERCE: TECNOLOGÍA QUE TRANSFORMA LA EXPERIENCIA DE COMPRA

La inteligencia artificial está revolucionando el comercio electrónico al mejorar la experiencia del cliente, fortalecer la seguridad digital y optimizar las operaciones logísticas. En un contexto donde la inmediatez y la personalización son claves, esta tecnología se posiciona como el pilar fundamental para afrontar los desafíos del retail y liderar el cambio en un mercado cada vez más competitivo.

Los últimos meses del año, como ya es tradición, se vuelven fechas muy intensas a nivel comercial. Es en este periodo en el cual las empresas hacen sus balances, al tiempo que deben estar muy atentas a la alta demanda de los consumidores. Diciembre, específicamente, es el mes donde las empresas sacan cuentas alegres en términos de ventas y eso obliga a todos a poner el 100% de su capacidad al servicio de sus clientes.

De hecho, si miramos las cifras, históricamente el último mes del año concentra el 13% de las ventas anuales del retail y superando en cerca de un 40% las ventas promedio de cualquier otro mes.

Este periodo no solo destaca por su relevancia para el sector retail, sino que también juega un papel fundamental en la economía nacional, generando empleo temporal, activando cadenas de valor como la distribución y el transporte, y promoviendo ingresos en sectores complementarios. En un contexto económico desafiante, marcado por la inflación y la incertidumbre, la Navidad se convierte en una oportunidad estratégica para reactivar el consumo. Además, las decisiones de gasto navideño reflejan las expectativas y el estado de confianza de los hogares, siendo un termómetro para proyectar el comportamiento económico del año venidero, tal como quedó de manifiesto en la encuesta de navidad 2024, realizada por la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo (CNC).

RADIOGRAFÍA A LA NAVIDAD 2024

Este año, los consumidores -según el informe de la CNC- muestran una preferencia marcada por categorías como vestuario, belleza, juguetes y accesorios, con un gasto promedio proyectado de $125.000, lo que representa un leve incremento frente a 2023.

Asimismo, los canales de compra híbridos (físico y digital) consolidan su relevancia, reflejando una transformación en los hábitos de los consumidores que buscan conveniencia, seguridad y buenos precios.

Otro factor que incrementa el porcentaje de compras durante estas fechas previas a Navidad, según el estudio, es la posibilidad de poder realizarlas a través de internet. El e-Commerce sigue ganando terreno y es una opción más que válida para las personas que prefieren evitar las aglomeraciones de público y contar con más alternativas de stock.

Si bien, los resultados dan cuenta de la importancia que siguen teniendo las tiendas físicas, sin perjuicio que se complementa también con el canal digital. Un 37% de los encuestados dice que solo comprará en tiendas físicas, 6 puntos bajo lo reportado en 2023 y un 52% usará ambos canales. Por su parte, un 11% comprará exclusivamente en el canal online, 4 puntos sobre lo evidenciado el año pasado. Por sexo, se ve un mayor porcentaje de mujeres que solo compra de manera física versus los

hombres, y por edad se ve que en el grupo más joven existe un mayor porcentaje que solo compra online, en comparación con los otros rangos de edad, pero a su vez, también tienen un alto porcentaje que solo compra de manera física. Por nivel socioeconómico se evidencia que en los niveles más altos aumenta la preferencia por el canal digital y en cuanto a ubicación geográfica en Santiago es mayor la preferencia por usar solo el canal digital que en regiones, dejando entrever qué aún queda por democratizar el acceso al canal online en términos socioeconómicos y etarios y sobre todo potenciar su presencia a nivel regional.

UN TERRENO HÍBRIDO Y DESAFIANTE

En cuanto al detalle de los canales de compra, un 77% de los encuestados dice tener preferencia por las tiendas físicas en centros comerciales o malls; luego un 46% menciona el canal online en grandes tiendas y un 36% los emprendimientos y ferias navideñas. Un 30% elige los Marketplace nacionales como uno de sus canales preferentes, 29% en tiendas físicas y un 23% los supermercados de manera física.

Destacan también las ferias libres con 20%. Se ven algunas diferencias según sexo, donde las mujeres tienen una mayor propensión a comprar en los emprendimientos navideños y Marketplace nacionales.

Por edad, el grupo más joven (18 a 30 años) tiene mayores porcentajes en su preferencia por las redes sociales como canal de compra versus las otras edades. Por nivel socioeconómico, en el C3D aumenta significativamente la preferencia por comercio ambulante y ferias libres.

Respecto de las compras online se ve una alta preferencia por el despacho a domicilio (66%), alcanzando un 71% en Santiago versus un 62% en regiones, 75% en el sector ABC1 y 71% en los mayores de 46 años. Luego, un 39% selecciona el click and collect (retiro en tienda) y un 16% elige retirar en los sistemas establecidos en los centros comerciales. Finalmente, un 13% de los encuestados selecciona la opción de retirar en oficinas de Courier, alcanzando un 21% en el rango de 18 a 30 años y 16% en regiones. Finalmente, un 9% menciona preferencia por otros puntos de retiro, según el informe elaborado por el departamento de Estudios CNC.

Leonardo Navarrente, gerente comercial de STG Chile, se refiere a este escenario mixto y de qué manera las compañías afrontan este reto. "El e-Commerce ha ido mejorando la experiencia con envíos express y posibilidad de retiro en tienda. Pero el consumidor de tienda física por excelencia se mantiene por la inmediatez y la posibilidad de poder experimentar la compra antes de pagarla. Esto supone un escenario híbrido donde ambas modalidades se complementan. Aquí la logística omnicanal juega un papel fundamental para satisfacer las expectativas de los usuarios", explica.

La velocidad, precisión y flexibilidad son elementos claves en la logística actual y así lo entiende el mercado nacional que mira a las tecnologías como un aliado para contrarrestar las exigencias. Con estas soluciones, las empresas pueden transformar, por ejemplo, este "estrés navideño" en una verdadera oportunidad para destacar ante sus clientes, incrementar su satisfacción y asegurar su fidelidad.

IA: MOTOR TECNOLÓGICO DEL E-COMMERCE DEL FUTURO

En el ecosistema digital, la Inteligencia Artificial (IA) no solo está cambiando las reglas del juego, sino que se ha convertido en el motor que impulsa la innovación y la competitividad en el comercio electrónico.

Desde mejorar la experiencia del cliente hasta optimizar las operaciones logísticas, esta tecnología está redefiniendo los cimientos del e-Commerce global, y Chile emerge como un líder en su adopción en América Latina. Una de las grandes brechas entre el comercio electrónico y las tiendas tradicionales ha sido la percepción física del producto. Sin embargo, la IA está cerrando esta distancia con avances impresionantes. Según Matías Rodríguez, analista de Delex, una plataforma internacional de e-Commerce, "la inteligencia artificial permitirá mejorar la percepción física que otorga la compra en la tienda de retail, proporcionando mayor detalle del producto, su tela, textura o dimensiones".

Tecnologías como la realidad aumentada y el aprendizaje automático permiten a los consumidores visualizar cómo un mueble se vería en su hogar o cómo una prenda de vestir se ajustaría a sus medidas, elevando la confianza del comprador y disminuyendo los índices de devoluciones.

Esta capacidad de simulación no solo mejora la experiencia del usuario, sino que también representa un valor agregado para las empresas que buscan destacarse en un mercado altamente competitivo. Según Rodríguez, estos avances están "transformando la forma en que los consumidores interactúan con los productos, haciendo que el comercio electrónico sea tan tangible como una experiencia en tienda física".

En un entorno donde el fraude y el robo de datos son amenazas constantes, la seguridad es una prioridad para los consumidores. La IA también está marcando la diferencia en este ámbito, introduciendo mecanismos avanzados de protección de datos y transacciones financieras. Al respecto, Rodríguez destaca que "mecanismos como la detección dactilar y los pagos en tres pasos con súper clave han elevado los estándares de seguridad, dificultando el trabajo de los ciberdelincuentes".

Estas herramientas no solo fortalecen la confianza de los usuarios, sino que también permiten a las plataformas cumplir con las regulaciones internacionales de protección de datos, posicionándose

INTERBORDERS

LOGISTICA | COMERCIO EXTERIOR | ADUANA

¡Llegamos a Santiago!

Desde Chile hacia el mundo. Soluciones logísticas sin fronteras.

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

como opciones confiables en un mercado global. Además, el aprendizaje automático permite identificar patrones sospechosos en tiempo real, bloqueando actividades fraudulentas antes de que ocurran.

LOGÍSTICA INTELIGENTE

Uno de los retos más significativos en el e-Commerce es la logística, especialmente en países como Chile, con geografías diversas y zonas de difícil acceso. Aquí, la IA también juega un papel crucial. Las plataformas que integran esta tecnología están optimizando sus cadenas de suministro, permitiendo entregas más rápidas y eficientes.

En este contexto, Rodríguez señala: "Tenemos clientes de zonas muy lejanas como Chile Chico, que reciben sin problemas sus productos comprados en Miami, Singapur o cualquier parte del mundo. Esto es gracias a la globalización y la apertura del mercado internacional".

El uso de algoritmos de aprendizaje automático permite a las empresas predecir demandas, planificar rutas de entrega más eficientes y reducir costos operativos. Además, la automatización en almacenes y centros de distribución está acelerando los tiempos de preparación de pedidos, cumpliendo con las expectativas de inmediatez de los consumidores modernos.

Así, el comercio electrónico se ha beneficiado enormemente de la capacidad de la IA para analizar grandes volúmenes de datos en tiempo real. Gracias a herramientas como el marketing predictivo y el big data, las plataformas pueden anticiparse a las necesidades de los clientes, ofreciendo recomendaciones personalizadas que aumentan las tasas de conversión.

"Las diversas aportaciones de la IA al e-Commerce dejan de ser una herramienta más y la convierten en un socio ideal para avanzar en un entorno de constante desarrollo digital", explica -por su parte- Elías Zafe, DC Value Delivery Head de Infracommerce Latam. La posibilidad de adaptar la experiencia de compra a las preferencias individuales no solo mejora la satisfacción del cliente, sino que también incrementa la fidelidad a largo plazo.

Según el experto, herramientas como el Marketing Automation con Journey 360°, Big Data, Machine Learning y Marketing Predictivo están marcando una diferencia significativa, al permitir "anticiparse a las necesidades de los clientes, ofreciendo experiencias de compra personalizadas y eficientes". Además, Zafe subraya la importancia de entender que esta tecnología no solo mejora los procesos actuales, sino que también acelera la evolución del sector. "La IA está transformando la forma en que las empresas operan y se relacionan con sus consumidores en el entorno digital", afirma.

A pesar de los avances, el sector enfrenta retos importantes. Según una encuesta de GFK, el 49% de los chilenos son compradores intensivos en canales digitales, y aunque las plataformas han mejorado significativamente en variedad de productos y seguridad, la inmediatez sigue siendo un factor decisivo. Rodríguez advierte: "Vivimos en la época de la inmediatez, y este factor es clave para que una persona elija comprar en una u otra tienda".

Además, la adopción de la IA requiere una inversión considerable en tecnología y capacitación, un obstáculo para las pequeñas y medianas empresas que desean competir en igualdad de condiciones. Sin embargo, las oportunidades que ofrece son innegables, y quienes logren integrarlas de manera efectiva tendrán una ventaja competitiva significativa.

La inteligencia artificial ya no es solo una promesa para el futuro; es una realidad que está transformando el presente del comercio electrónico. ■

espacio bodega
LOGÍSTICA - PUDAHUEL

ARRENDAMOS BODEGAS NUEVAS
DESDE 1.000 HASTA 10.000M²

Altura al hombro de 10mts - Sistema de detección y extinción de incendios
Vanguardia en seguridad

Camino a Noviciado 3707, Pudahuel, Santiago

Cotiza aquí

ENTREGA INMEDIATA

espaciobodegas.cl

C-COMMERCE: ¿SE ADAPTA A TODAS LAS INDUSTRIAS?

Impulsado por avances tecnológicos como la inteligencia artificial (IA), el C-Commerce o Comercio Conversacional se ha convertido en una estrategia clave para las empresas, ya que permite conectar de manera ágil y personalizada con los clientes, a través de herramientas como chatbots, asistentes de voz y mensajería instantánea. Para potenciar sus buenos resultados, hay algunos factores importantes a considerar.

A medida que la tecnología avanza, los clientes han buscado tener interacciones digitales más rápidas, efectivas y personalizadas con las marcas a las que compran. Y no sólo eso: según varios estudios, cuando las personas sienten que las marcas "conectan" con ellas, están más dispuestas a gastar su dinero y las prefieren por sobre la competencia. Hasta hace unos años, el comercio electrónico no permitía interacciones personalizadas con los usuarios, lo que limitaba la posibilidad de estrechar el contacto con los potenciales clientes.

Sin embargo, la incorporación de la IA hizo posible avances muy significativos. Hoy, las empresas pueden utilizar diversas herramientas digitales para interactuar y relacionarse con los clientes, en tiempo real y en distintas etapas del proceso de compra. Es una evolución del comercio electrónico convencional y se le conoce como C-Commerce o Comercio Conversacional, ya que combina los beneficios del mundo virtual con el toque personal y amigable que permite la mensajería conversacional.

Para favorecer una comunicación ágil y personalizada, el C-Commerce se apoya en tecnologías capaces de procesar información y responder en lenguaje natural. Ello le permite, por ejemplo, dar soporte al cliente en tiempo real, hacer recomendaciones personalizadas y gestionar transacciones, mediante conversaciones automatizadas.

Es importante aclarar que no cualquier interacción comercial con el cliente a través de plataformas digitales o redes sociales puede considerarse comercio conversacional. Para entrar en esta categoría se requiere un nivel de inteligencia y personalización de los sistemas que van más allá de la simple comunicación textual automática para lograr una interacción más avanzada y eficiente.

Y si bien, el uso de herramientas digitales como los chatbots no es nuevo, el C-Commerce ha tomado un nuevo protagonismo en los últimos años, gracias a sus funcionalidades más recientes, como la posibilidad de concretar el pago de una compra en el mismo canal de conversación sin tener que ir a otras plataformas de pago. Y Whatsapp, con más de 2000 millones de usuarios activos en todo el mundo, se ha convertido también en el canal favorito para las ventas de este tipo.

Por otro lado, empresas tecnológicas como Yalo, Infobip y la startup chilena OneMarketer han desarrollado soluciones personalizadas para sus clientes, que se integran con WhatsApp para permitir pagos directamente dentro del chat, optimizando así el proceso de compra.
Además de Whatsapp, existen otras plataformas que permiten transacciones digitales sin necesidad de ser redirigidos a sitios web externos, como Meta Pay (Facebook e Instagram).

¿ÚTIL PARA TODAS LAS INDUSTRIAS?

Según estimaciones de la consultora Boston Consulting Group, el C-Commerce representará el 20% del mercado de e-Commerce para 2025, en tanto que la investigadora de mercado Mordor Intelligence estima que el comercio conversacional global continuará creciendo a una tasa anual del 16,3% hasta 2034. Estas cifras reflejan el crecimiento sostenido de esta modalidad del comercio online.

Con distintos énfasis, el comercio conversacional ha demostrado ser aplicable en una amplia gama de empresas. Sus beneficios pueden variar, dependiendo de factores como la naturaleza del producto, el comportamiento del consumidor y la infraestructura tecnológica existente.

Así, por ejemplo, en sectores como el retail y la moda, donde la experiencia del cliente y la personalización son fundamentales, el C-Commerce muestra una alta efectividad, aumentando la tasa de conversión y fomentando la lealtad del cliente.

La industria financiera incorporó rápidamente el comercio conversacional, a través de canales para la atención al cliente y la realización de transacciones. Diversas instituciones bancarias ya cuentan con asistentes virtuales que facilitan desde consultas de saldo hasta la gestión de inversiones.

No obstante, la implementación en este sector requiere estrictas medidas de ciberseguridad y cumplimiento normativo, lo que podría limitar -por ahora- la adopción de las soluciones más innovadoras en toda la banca, en comparación con otros sectores.

En el sector salud, la integración de sistemas de mensajería en tiempo real permite a las empresas del rubro satisfacer

la demanda de inmediatez de los consumidores. Para optimizar sus resultados, los expertos sostienen que es importante reforzar procesos como la gestión de inventarios y la logística inversa.

5 DESAFÍOS DEL C-COMMERCE

Aunque el mercado nacional ha mostrado un crecimiento acelerado en la adopción de tecnologías conversacionales, para maximizar sus beneficios, es necesario tener en cuenta algunos aspectos:

1 **Ciberseguridad:** El 60% de los consumidores chilenos aún tiene reservas sobre compartir datos sensibles en plataformas digitales, lo que plantea la necesidad de aumentar la confianza en las transacciones conversacionales. Por ello, antes de incorporar estas herramientas, es crucial que las empresas inviertan en medidas robustas de seguridad y en la capacitación continua de sus equipos para proteger la información del cliente y mantener la confianza.

2 **Despersonalización:** La implementación de chatbots que resuelven el 70% de las consultas iniciales puede ser eficiente, pero el riesgo de despersonalización puede alejar a los consumidores si no se combina con un toque humano.

Aunque la personalización es un punto fuerte del C-Commerce, en escenarios complejos, los chatbots pueden ser demasiado genéricos o inadecuados, especialmente en industrias que requieren atención técnica o especializada como salud o servicios financieros. Entrenar algoritmos con datos específicos del sector y combinar la automatización con asistencia humana cuando sea necesario, es una recomendación clave.

Existen varios softwares que permiten responder de forma automática las preguntas más frecuentes de los usuarios o las más fáciles de entender, pero que también son capaces de establecer canales para que asistentes humanos de la empresa puedan responder cuando sea necesario.

3 **Falta de integración multicanal:** El éxito del C-Commerce depende, en gran medida, de la integración de varias plataformas (redes sociales, aplicaciones de mensajería o sitios web). Una integración deficiente puede causar pérdida de información en la experiencia del cliente e inconsistencias en la comunicación. Para evitarlo, es recomendable utilizar herramientas omnicanal que centralicen la información del cliente y sus interacciones.

4 **Resistencia del consumidor:** No todos los clientes se sienten cómodos interactuando con chatbots o realizando transacciones por mensajería, especialmente si existe una falta de comunicación con el lenguaje, una percepción de falta de empatía o si el sistema funciona demasiado lento. Para anticiparse a este problema potencial, las empresas deben planificar la implementación de las herramientas más actualizadas posibles, además de contar con operadores humanos listos para intervenir si el método de IA ya no funciona.

También es relevante ofrecer múltiples opciones de atención y educar a los clientes sobre los beneficios del C-Commerce, lo cual puede ayudar a manejar estas resistencias.

5 **Cumplimiento legal y ético:** En mercados como el chileno, la regulación en torno al uso de datos personales y la publicidad digital está en evolución. Junto con seguir las normativas locales sobre privacidad, es esencial evitar el uso intensivo de mensajes intrusivos, ya que esta práctica genera cada vez más reacciones adversas.

En síntesis, si bien el comercio conversacional ofrece un panorama prometedor, su implementación viene acompañada de varios desafíos, como la necesidad de aumentar la personalización sin comprometer la privacidad ni la seguridad de la información del cliente. Las empresas que incorporen estas tecnologías deben considerar también la diversidad de sus clientes y ofrecer soluciones accesibles para todo tipo de público.

"Cada industria tiene distintas necesidades. Hay algunas que se pueden automatizar y otras que necesitan un toque humano", recalcó hace un tiempo Octavio Zapata, gerente general de OneMarketer, desarrollador chileno para WhatsApp Business. Tener en cuenta esta premisa parece clave para seguir avanzando hacia la hiperpersonalización de la comunicación digital con el cliente.

TENDENCIAS EMERGENTES EN C-COMMERCE

Integración de IA y Machine Learning: Gracias al avance de la IA y el aprendizaje automático, recursos como los chatbots se tornan cada vez más sofisticados, capaces de comprender el lenguaje natural y aprender de interacciones pasadas para ofrecer respuestas más precisas y relevantes.

Análisis predictivo y personalización: Utilizando grandes volúmenes de datos recopilados a través de interacciones conversacionales, las empresas están empleando técnicas de análisis predictivo para anticipar las necesidades de los clientes y ofrecer recomendaciones personalizadas antes de que el cliente siquiera las exprese.

Automatización y eficiencia operacional: Los sistemas de comercio conversacional están automatizando tareas repetitivas como la toma de pedidos y el servicio al cliente, liberando a los empleados para que se enfoquen en tareas más complejas, mejorando así la eficiencia operacional.

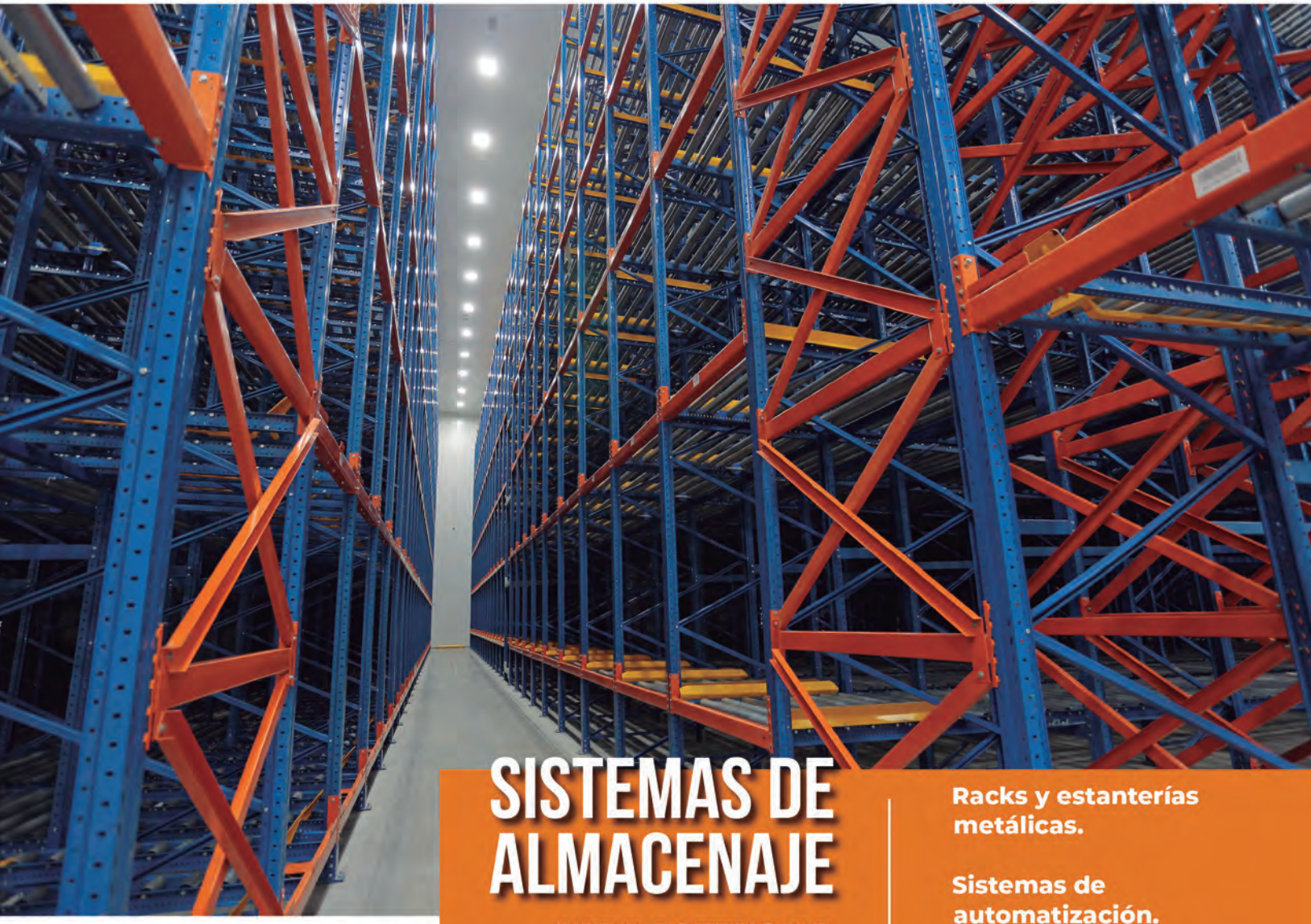
Compra directa en redes sociales: Las plataformas de redes sociales están integrando funcionalidades de compra directa en sus servicios. Este modelo, permite que los usuarios compren directamente a través de publicaciones y anuncios sin salir de la plataforma social. ■

CHILE

INTERSYSTEMS

Soluciones Logísticas

ÁGUIA SISTEMAS



SISTEMAS DE ALMACENAJE

PARA POTENCIAR TU NEGOCIO.

Racks y estanterías metálicas.

Sistemas de automatización.

Planta automatizada y gran capacidad de fabricación.

RESPALDO Y EXPERIENCIA AL SERVICIO DE NUESTROS CLIENTES.

CONTACTENOS

Nuestros Números:
(569) - 4281 6824
(56) - 2285 2409

Av. Lo Espejo 02124,
San Bernardo,
Región Metropolitana

contacto@intersystems.cl

www.INTERSYSTEMS.cl

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

AR RACKING REFUERZA SU LIDERAZGO EN LATINOAMÉRICA

INNOVACIÓN, CALIDAD DE SERVICIO INGENIERÍA DE CLASE MUNDIAL Y CRECIMIENTO PARA LA REGIÓN. CON MÁS DE 15 AÑOS EN AMÉRICA LATINA, AR RACKING CONTINÚA CON SU COMPROMISO EN LA REGIÓN CON EL NOMBRAMIENTO DE GERMÁN FLORES MIRANDA COMO DIRECTOR COMERCIAL LATAM, APOSTANDO POR LA INNOVACIÓN, EL DESARROLLO SOSTENIBLE Y LA CERCANÍA CON SUS CLIENTES Y DISTRIBUIDORES. TRAS DIRIGIR EXITOSAMENTE LA FILIAL EN CHILE POR 4 AÑOS Y MEDIO, EL EJECUTIVO ASUME EL DESAFÍO CON ALEGRÍA, RESPONSABILIDAD Y COMPROMISO.

Hace más de 15 años, la empresa del País Vasco AR Racking apostó por su posicionamiento en América Latina y hoy refuerza su enfoque en este mercado con el reciente nombramiento de Germán Flores Miranda como Director Comercial para la Región Latinoamericana.

El ejecutivo, quien se desempeñó hasta octubre pasado como gerente general de la compañía de soluciones de almacenaje en Chile- enfrenta ahora el desafío de respaldar y hacer crecer el posicionamiento de la empresa en los distintos mercados latinoamericanos, apoyar a la red de distribuidores, respetando siempre las cualidades y desafíos propios de cada país en cuanto a su desarrollo, innovación, economía y crecimiento logístico.

"Gorka Arteaga, quien estuvo 14 años como Director Comercial para Latinoamérica cambió de rol en la empresa asumiendo un nuevo puesto como Director del mercado EMEA (Europa, Oriente Medio y África). Por ello, desde AR Racking me propusieron tomar este puesto y lo asumo con responsabilidad, compromiso y alegría.

Gorka ha realizado un trabajo notable en todo aspecto. Ha marcado el camino de éxito y ha llevado a cabo el desarrollo del mercado a través de una gestión impecable" aseguró Germán. Este nuevo rol responde, en parte, a la gestión realizada por el ejecutivo en los últimos 4 años y medio al frente de la oficina en Chile; mercado donde AR Racking ha crecido significativamente, alcanzando el segundo lugar en posicionamiento de mercado, un tremendo logro comercial, considerando lo competitivo del mercado chileno.

DESDE CHILE A LATAM

La empresa, cuya sede central está en Bilbao, País Vasco, tiene en Chile operaciones hace 14 años; periodo en el que ha vivido un proceso de crecimiento y consolidación continua, basado, principalmente, en el desarrollo de su ingeniería antisísmica, la calidad de las soluciones, el respaldo a nivel profesional y la seguridad en la implementación de los proyectos.

"En los últimos años, coincidieron el proceso de maduración de la empresa en términos técnicos con la consolidación del equipo en Chile, lo que nos llevó a crecer exponencialmente. El posicionamiento y reconocimiento que tenemos hoy es fruto del trabajo conjunto del equipo en las áreas técnicas, administrativas, comercial, operativa y de montaje; además del respaldo de nuestra casa matriz. En un mercado tan competitivo como el chileno, ser el top 2 de la industria nos llena de orgullo y satisfacción", comentó Germán Flores.

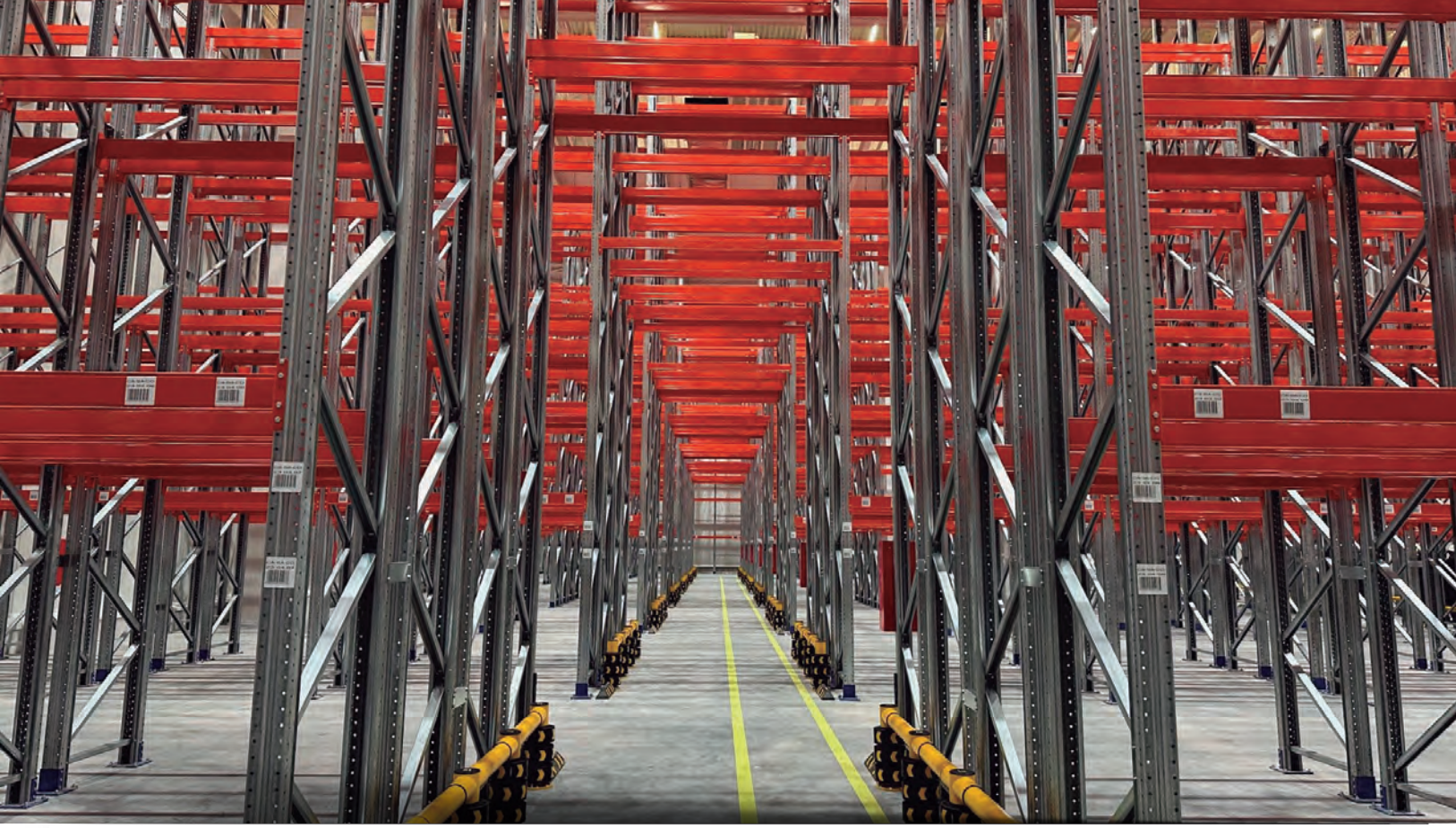
Actualmente, desde este nuevo puesto, que abarca las oficinas propias y la red de distribuidores oficiales en México, Centro América y Sudamérica, el ejecutivo señaló que la cercanía será un pilar para el desarrollo de este mercado, que es tremendamente diverso.

"Si bien es cierto que estamos en el mismo lado del mundo, cada mercado tiene características y condiciones únicas. En Sudamérica tenemos oficinas en Chile, Colombia y Perú, que son mercados con similitudes, pero cada filial está en su etapa distinta de maduración. Queremos darles un impulso comercial para consolidarlas en la cima de la industria en cuanto a participación de mercado. En cuanto a la red de distribuidores cada uno es diferente, pero a través de ellos hemos logrado una buena participación. Sin embargo, los altos niveles de volumen y competencia nos exigen trabajar muy de cerca con ellos.

Germán Flores reconoció, por ejemplo, que México es un mercado tremendamente desafiante por el tamaño y el volumen, pero con una exigencia alta por la competencia que existe en el sector. En Centroamérica, también existe una ardua competencia y es allí donde la red de distribución juega un papel clave. AR Racking está comprometida en acompañarlos en el desarrollo de proyectos y en términos comerciales para así potenciar su imagen de marca.

CONTINUIDAD, CONFIANZA Y CERCANÍA

Una de las fortalezas de AR Racking es su compromiso con los clientes y su búsqueda constante de aportar innovación y desarrollo en los diferentes mercados. Germán enfatizó que mantendrá la continuidad de las acciones y sobre todo la confianza con los clientes; aunque también reconoció que habrá cambios en la



gestión del mercado Latinoamericano. "Hubo un tiempo en que el mercado Latam fue gestionado desde la casa matriz en el País Vasco. Hoy tenemos una conexión regional con una persona de la región, lo que permite mayor cercanía. Es un desafío complejo, grande, bonito y emocionante que asumimos en un gran momento, gracias a la consolidación lograda en Chile, que ha permitido que yo pueda hacer este cambio", aseguró.

Germán Flores M.
Director Comercial Latam
AR Racking

AR Racking, presente en más de 60 países, apuesta por seguir creciendo y consolidando el mercado latinoamericano. La marca continúa ganando espacio, gracias a su capacidad para comprender los desafíos de los clientes, las necesidades de los distintos sectores y su constante innovación y comunicación.

"La industria logística nos plantea nuevos desafíos día a día. En el periodo postpandemia, la logística representa un gran atractivo y nuestros clientes están siendo más exigentes en la búsqueda de soluciones logísticas óptimas y eficientes. El mercado latinoamericano en general está creciendo, lo que incrementa las solicitudes de proyectos.

En este sentido, AR Racking ofrece, a nivel global, productos de ingeniería de clase mundial con constante innovación. "Contamos con una fábrica de 35 mil m2 con procesos productivos automatizados, lo que nos permite garantizar excelentes tiempos de entregas, lo cual se suma al respaldo del Grupo al que pertenecemos, donde la innovación, desarrollo y sostenibilidad son pilares fundamentales", comentó el nuevo Director Comercial Latam.

Así, soluciones, servicio, calidad, cercanía y procesos productivos de excelencia son la carta de presentación de la empresa y la base de la consolidación de la compañía como un aliado para sus clientes.

En lo personal, Germán Flores advirtió que, a corto plazo, su desafío es "consolidar nuestros equipos en aquellos mercados donde tenemos una presencia importante y en aquellos mercados más jóvenes implementar una gestión comercial que permita alcanzar los niveles de captación y posicionamiento de mercado proyectados. Acompañaremos constantemente a todas las filiales en Latinoamérica y a nuestra red de distribuidores en los proyectos que nos requieran. En tanto, en Chile, la meta es mantener lo que hemos logrado y fortalecer aún más nuestra posición en la industria nacional".

Con una mirada hacia el futuro, Germán Flores destacó la importancia de continuar innovando y adaptándose a las demandas de un mercado en constante evolución.

"La clave para mantenernos como líderes en la industria radica en nuestra capacidad de anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes y responder con soluciones innovadoras que aporten valor real. Desde AR Racking seguiremos trabajando con pasión y compromiso para fortalecer nuestra posición como referentes en soluciones de almacenaje a nivel global', concluyó el nuevo Director Comercial Latam.

SCAN QR E INGRESA A
WWW.ID-LOGISTICS.COM/CL

EXPANSIÓN E INNOVACIÓN: LA FÓRMULA DEL ÉXITO DE ID LOGISTICS EN CHILE

EN SUS CINCO AÑOS DE OPERACIÓN EN CHILE, ID LOGISTICS HA CONSOLIDADO SU POSICIÓN COMO UN REFERENTE EN SOLUCIONES LOGÍSTICAS INTEGRALES. SU ENFOQUE EN LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, LA EXPANSIÓN SOSTENIBLE Y UNA COLABORACIÓN ESTRECHA CON CLIENTES Y COMUNIDADES REFUERZAN SU LIDERAZGO EN EL COMPETITIVO SECTOR LOGÍSTICO.

Las empresas de logística desempeñan un papel clave en el flujo de bienes, la cadena de suministro y el comercio internacional. En este contexto, ID Logistics, líder mundial en soluciones logísticas, ha destacado por su constante crecimiento y adaptabilidad.

Fundada en 2001 en Francia, ID Logistics nació con el objetivo de ofrecer soluciones logísticas personalizadas para diversas industrias. Desde sus inicios, ha logrado construir una sólida reputación basada en su enfoque innovador, su eficiencia operativa y sus relaciones cercanas con los clientes. Estas características le han permitido posicionarse como un actor clave en el mercado logístico chileno.

Con más de cinco años de presencia en el país, ID Logistics cierra 2024 con resultados positivos, incluyendo un sólido crecimiento comercial, nuevos clientes, expansión operativa y un equipo profesional consolidado. "Hemos experimentado un crecimiento muy interesante; más rápido de lo que esperábamos, y con excelentes proyecciones para el próximo año. Nos llena de orgullo contar con la confianza de nuestros clientes, lo que nos impulsa a desafiarnos cada día", afirmó Paula Aguilera, directora de ventas y marketing de ID Logistics Chile.

Frente a este éxito, la compañía planea expandir sus operaciones en Chile, comenzando con un proceso de crecimiento hacia las regiones. Sin embargo, la ejecutiva subraya la importancia de un crecimiento sostenible. "Es fundamental estar atentos para que el crecimiento se realice de manera saludable, y con una mirada humilde para estar preparados para cualquier vaivén que se presente. Para ello, contamos con un equipo de colaboradores altamente motivado para cumplir con las exigencias del mercado".

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA: EL SELLO DE DIFERENCIACIÓN

La diferenciación es clave en el mercado logístico, un sector caracterizado por su capacidad para adaptarse a las demandas cambiantes de los clientes. En este sentido, ID Logistics se ha comprometido a ofrecer soluciones personalizadas, basadas en tecnología avanzada, que optimizan los procesos operativos y mejoran la eficiencia.

Paula Aguilera
Directora de Ventas y Marketing
ID Logistics Chile

La innovación es uno de los pilares del éxito de ID Logistics. La empresa ha realizado importantes inversiones en tecnología de vanguardia, como sistemas de gestión de almacenes (WMS) de última generación, automatización de procesos logísticos y el uso de BigData para la toma de decisiones en tiempo real.

"La tecnología es crucial para nuestras operaciones. Contamos con un equipo de desarrolladores que conectan las áreas tecnológicas y operativas para impulsar el desempeño de la organización, estos profesionales trabajan en soluciones customizadas basadas en inteligencia artificial, automatización robótica de procesos RPA, BigData, entre otros. construyendo herramientas adaptadas a las necesidades específicas de cada uno de los negocios logrando un impacto real en los resultados que potencian la productividad, afirmó Paula Aguilera"

ADAPTACIÓN A LAS NECESIDADES DEL MERCADO

En un entorno en constante cambio, ID Logistics ha logrado adaptarse a las nuevas demandas del mercado. La compañía se ha especializado en ofrecer soluciones logísticas a medida para sectores como el comercio electrónico, consumo masivo, retail, la industria cosmética, entre otros.

"Nuestra relación con los clientes se basa en un enfoque colaborativo y transparente. Realizamos auditorías y buscamos la mejora continua junto a ellos, adaptándonos a sus necesidades y desafíos. Como compañía global, aportamos nuestra experiencia y capacidades para apoyar su desarrollo", señaló Paula. Asimismo, destacó que: "el cliente está buscando algo distinto. Se está atreviendo a hacer un cambio para responder al ritmo de la industria logística actual.

Controlar los costos logísticos y empujar la venta de sus productos es primordial para ellos y es ahí donde buscan cualidades operacionales que ID Logistics les puede proporcionar". ID Logistics ha registrado un crecimiento sostenido en América Latina y Asia, con un aumento del 31,7%

en 2024. En Chile, el crecimiento ha sido del 18% en el mismo periodo, con el desafío de mantener la productividad en los proyectos recientes y gestionar los nuevos lanzamientos previstos para el primer trimestre de 2025.

COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD

En un contexto donde la sostenibilidad es cada vez más relevante, ID Logistics ha integrado la responsabilidad social y ambiental como parte fundamental de su modelo de negocio. La empresa ha implementado prácticas ecoeficientes en sus operaciones, con el objetivo de reducir su huella de carbono e impulsar el uso de energías limpias.

Entre sus iniciativas, destacan la utilización de centros logísticos sostenibles y la optimización de rutas de transporte para reducir las emisiones. "Tenemos un compromiso sólido con la sustentabilidad y la responsabilidad social corporativa. Trabajamos con la comunidad y nuestros clientes también son parte de esta dinámica", afirma Aguilera. Además, ID Logistics fomenta la economía circular, contribuyendo a la reducción de residuos mediante la reutilización de materiales y el reciclaje en sus operaciones. Este compromiso con el medio ambiente se refleja, por ejemplo, "en la medición mensual de la huella de carbono y ahí hay herramientas de clase mundial que hemos ido sumando".

UN FUTURO PROMETEDOR

El crecimiento de ID Logistics es un claro ejemplo de cómo una empresa puede evolucionar y expandirse con éxito en el competitivo sector logístico global. Con una combinación de tecnología avanzada, expansión y un firme compromiso con la sostenibilidad, la empresa está preparada para seguir liderando el futuro del sector.

"Somos disruptivos e innovadores. Nuestras operaciones son dinámicas y siempre están enfocadas en las necesidades de nuestros clientes. Nuestro objetivo es mejorar continuamente de la mano de ellos", concluye Paula Aguilera.

ID Logistics reconoce la importancia de fomentar una cultura empresarial sólida y motivadora para sus colaboradores. La compañía ha implementado programas de desarrollo profesional que buscan empoderar a su equipo y fortalecer las competencias necesarias para este dinámico sector.

"Los colaboradores son el motor de nuestra organización. Invertimos en su capacitación y bienestar porque creemos que el éxito sostenible de la empresa está directamente relacionado con el crecimiento y la satisfacción de nuestra gente", destacó Paula.

La empresa tiene planes ambiciosos para seguir liderando la transformación del sector. En 2025, la compañía planea lanzar nuevas iniciativas basadas en Inteligencia Artificial, automatizaciones y sostenibilidad. Estas acciones, junto con su enfoque colaborativo, refuerzan el compromiso de ID Logistics con ofrecer soluciones logísticas de excelencia que respondan a las demandas de un mercado en constante desarrollo.

CONSTANZA OSSA
SOCIA Y GERENTA GENERAL KREBS CONSULTING

COMPETENCIAS CLAVE Y TALENTO: EL MOTOR DEL ÉXITO EN EL SECTOR LOGÍSTICO.

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, LA INDUSTRIA LOGÍSTICA HA ATRAVESADO TRANSFORMACIONES PROFUNDAS. CON EL AUGE DEL COMERCIO ELECTRÓNICO, EL IMPERATIVO DE SOSTENIBILIDAD Y LA DIGITALIZACIÓN COMO PROTAGONISTAS, ESTE SECTOR SE HA VUELTO ALTAMENTE COMPETITIVO Y SE HA IDO COMPLEJIZANDO DE MANERA ACELERADA.

Hoy, el talento es más que un recurso: es el elemento que puede marcar la diferencia entre el éxito o fracaso de una empresa.

Las compañías enfrentan crecientes desafíos en optimización y sostenibilidad, y las habilidades necesarias para responder a estas demandas están vinculadas a la capacidad de innovar, resolver problemas complejos y liderar con una visión integral de la cadena de suministro.

En este ambiente en constante evolución, destacan varias competencias técnicas y personales que están marcando la pauta en el sector. La digitalización logística exige expertos en tecnologías avanzadas de análisis de datos, inteligencia artificial y automatización, fundamentales para mejorar la eficiencia operativa. A su vez, la logística enfrenta fluctuaciones en la demanda, cambios normativos y avances tecnológicos constantes. Para adaptarse, los líderes necesitan flexibilidad y capacidad de gestionar entornos dinámicos.

Los conocimientos en logística inversa, economía circular y reducción de la huella de carbono se han convertido en habilidades centrales. Asimismo, en un mundo digital el talento en ciberseguridad fortalece la confianza y asegura la continuidad del negocio. Además, con equipos cada vez más diversos y remotos, los líderes deben promover una comunicación efectiva y colaboración constante para alcanzar los objetivos del sector.

A pesar de la claridad respecto a las competencias requeridas, muchas empresas luchan por encontrar candidatos con las habilidades técnicas adecuadas. Si bien la escasez de talento en sostenibilidad y tecnología es un desafío global que afecta a muchas industrias (según un estudio realizado por Manpower el 2024, el 75% de las empresas enfrentan dificultades para encontrar talento calificado en distintas áreas clave como IT, datos y sostenibilidad), esta escasez es aún mayor en el sector logístico y de transportes.

En particular, este año, se ha visto un aumento en la necesidad de habilidades técnicas en sostenibilidad y tecnología en la cadena de suministro, impulsado por presiones regulatorias y expectativas de consumidores hacia prácticas más ecológicas. Un estudio de Alcott Global reveló que el 48% de las empresas ven la escasez de talento en sostenibilidad como un desafío crítico, y el 38% considera la sostenibilidad un área clave para sus equipos de logística y cadena de suministro.

En Chile, el panorama no es muy distinto. Las empresas enfrentan problemas similares al intentar integrar estas competencias en sus equipos logísticos. La adaptación a prácticas sostenibles y la incorporación de tecnologías avanzadas son esenciales en un país donde la logística es vital para las exportaciones, especialmente en sectores agrícolas y mineros. Sin embargo, la falta de profesionales con experiencia en tecnologías avanzadas y sostenibilidad ha complicado la implementación de estrategias competitivas en el sector

Invertir en formación y desarrollo de talento especializado en estas áreas es clave para mantener la competitividad de la industria logística en Chile y a nivel global. Asimismo, la colaboración con instituciones educativas y programas de formación especializados se está consolidando como una estrategia para enfrentar la escasez de talento. Las empresas logísticas debieran estar cada vez más interesadas en participar en la creación de currículos que permitan que futuras generaciones de profesionales se gradúen con las competencias que el sector necesita. A modo de ejemplo, en Estados Unidos, un 60% de las empresas logísticas ha establecido alianzas con universidades y centros de formación para fomentar la enseñanza de habilidades específicas de la industria, una práctica que también está ganando terreno en América Latina.

Por otra parte, la incorporación de talento joven se perfila como una oportunidad estratégica. Las generaciones más recientes tienen una mayor familiaridad con herramientas digitales y una conciencia medioambiental más arraigada, lo cual resulta valioso en la búsqueda de soluciones sostenibles e innovadoras para el sector. Según un informe de DHL, para 2025, se espera que al menos el 25% de la fuerza laboral en logística esté compuesta por profesionales de esas generaciones, quienes además de su disposición tecnológica, suelen tener una visión más colaborativa y flexible ante el cambio. Aprovechar este capital humano puede ser clave para impulsar el desarrollo y la adaptabilidad del sector en un entorno global cada vez más desafiante. ■

Múltiples soluciones adaptadas a tus desafíos

PATIO INDUSTRIAL

GRUPOPATIO

- **Presencia nacional desde Antofagasta a Puerto Montt**
- **Más de 340.000 m² en operación**
- **Más de 120.000 m² en desarrollo**
- **Más de 650 clientes**

DESARROLLOS INDUSTRIALES A LA MEDIDA DE TUS PROYECTOS

PATIO LA NEGRA

Comuna: Antofagasta

Formato: Bodegas con oficinas y carpas industriales

GLA construido: 27.931 m²

GLA etapa III: 17.292 m²

Módulos desde 930 m²

Disponibilidad inmediata

PATIO PANAL

Comuna: Renca

Formato: Bodegas industriales, mini bodegas, showroom y oficinas

GLA total: 42.000 m²

Módulos desde 140 m²

Disponibilidad inmediata

PATIO NOVICIADO III y IV

Comuna: Lampa

Formato: Bodegas con oficinas

GLA Total: 51.900 m²

11 metros de altura al hombro

Módulos desde 3.150 m²

Proyecto en desarrollo

Reserva tu bodega

PATIO CARDONAL

Comuna: Puerto Montt

Formato: Bodegas con oficinas

GLA total: 8.190 m²

Módulos desde 676 m²

Proyecto en desarrollo

Reserva tu bodega

Nuestros servicios

- Parque Industrial
- Build to Suit
- Frigoríficos
- Centros de distribución
- Mini Bodegas

Certificaciones

LEED SILVER · GREEN ENERGY 100% by Enel Green Power · BZero

Si necesitas asesoría, comunícate con nosotros

contacto@patio.cl | +56 9 7722 4832 | www.patio.cl

PAMELA SCHWERTER
SOCIA DE WINS CHILE
GERENTE GENERAL DE GRUPO AHONA

MUJERES EN LOGÍSTICA DE SALUD. AÚN QUEDA POR AVANZAR.

LA LOGÍSTICA EN CHILE ES UNA INDUSTRIA CON UN CRECIMIENTO AL ALZA. SEGÚN EL ESTUDIO MERCADO DE LOGÍSTICA EN CHILE (EMR-CLAIGHT) ESTA ALCANZÓ UN VALOR DE APROXIMADAMENTE USD 36,86 MIL MILLONES EN 2023, CON UNA PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO ANUAL DEL 6,20% HASTA 2032.

Esta industria pujante – e históricamente masculina - ha comenzado a incorporar a las mujeres como una fuerza transformadora. Sin embargo, a pesar de los avances, aún existen brechas significativas que se deben superar para lograr una verdadera equidad de género.

El 5to Reporte de Indicadores de Género en las Empresas en Chile 2023, que recopiló datos de compañías que informan a la Comisión para el Mercado Financiero, reveló que las mujeres ocupan el 21,12% de los puestos directivos en el sector de Transporte y Almacenamiento, un aumento de 5 puntos porcentuales respecto a 2020. Sin embargo, en cargos de gerencia de primera línea, la representación femenina llegó solo a 18,48%, 5 puntos porcentuales menos que en el informe anterior. Si ponemos una lupa sobre la logística especializada en salud, lo más probable es que estas cifras sean aún más bajas.

Las mujeres en la logística de salud hoy desempeñan roles cruciales en la gestión de la cadena de suministro, asegurando la entrega oportuna y segura de productos médicos y farmacéuticos.

Participan activamente en la planificación, adquisición, almacenamiento y distribución de suministros médicos. Además, implementan tecnologías y analítica de datos para mejorar la eficiencia y reducir costos, contribuyendo significativamente a la innovación y mejora de procesos.

En el sector salud, donde el cuidado ha sido tradicionalmente asociado al género femenino, muchas mujeres trabajan en hospitales y clínicas, desempeñando funciones esenciales en la logística. No obstante, la participación femenina en espacios de liderazgo y dirección en logística de salud sigue siendo limitada.

Aumentar nuestra presencia en estos roles es fundamental para fomentar una mayor diversidad en las estrategias y enfoques dentro de la industria. La inclusión de mujeres en puestos de liderazgo, como gerentes generales, gerentes de operaciones o de cadenas de suministro, no solo enriquecerá el sector con nuevas ideas y perspectivas, sino que también promoverá una mayor equidad y sostenibilidad en la industria de la logística en salud.

Ser una de las pocas mujeres en un puesto directivo en esta industria me ha permitido ver de primera mano la importancia de la diversidad en el liderazgo. Las mujeres aportamos perspectivas únicas y valiosas que pueden impulsar la innovación y el crecimiento.

En mi caso, liderando una empresa nacional de logística especializada en salud, visibilicé una necesidad urgente de los centros hospitalarios de recibir medicamentos y dispositivos médicos, incluso en situaciones críticas, cumpliendo con los más altos estándares de seguridad y calidad.

Esta entrega oportuna y segura de medicamentos y dispositivos médicos, muchas veces, puede marcar la diferencia entre la vida y la muerte de los pacientes.

Desde mi experiencia de liderazgo femenino comprendí la importancia de garantizar que los suministros médicos lleguen en óptimas condiciones a los centros de salud para lo cual era necesario desarrollar sistemas avanzados de trazabilidad y control de condiciones.

Esta misma visión me llevó a integrar a la empresa una visión de sostenibilidad, fomentando la correcta gestión de residuos médicos para proteger tanto la salud pública como el medio ambiente.

De este modo, promovemos prácticas sostenibles que no solo cumplen con la normativa vigente, sino que también minimizan el impacto ambiental, reflejando nuestro compromiso con un futuro más verde y saludable.

Invito a todas las mujeres del mundo logístico a trabajar en potenciar sus objetivos e intereses y con este fin abrir nuevos caminos en áreas diferentes a las habituales. ■

EGA · KAT

EN EGA KAT TIENES UNA SOLUCIÓN A
LA MEDIDA PARA CADA NECESIDAD
LOGÍSTICA Y PARA CADA INDUSTRIA

EGA · KAT *DANGEROUS GOODS LOGISTICS*

EGA · KAT *SUPPLY CHAIN*

EGA · KAT *COLD CHAIN LOGISTICS*

EGA · KAT *EXPRESS*

EGA · KAT *FREIGHT*

FSSC 22000

UKAS MANAGEMENT SYSTEMS

CONTÁCTANOS!

CHILE : Santiago / Antofagasta / Concepcion / Puerto Montt

egakat.cl egakatchile ventas@egakat.cl +56 9 4461 3703

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

FELIPE SANDOVAL MONTENEGRO
SOCIO DEL SCCC

INTEGRACIÓN DE OPERACIONES B2C Y B2B URBANAS: UNA OPORTUNIDAD ESTRATÉGICA PARA EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN.

LA INTEGRACIÓN DE OPERACIONES DE ENTREGA B2C Y B2B URBANAS OFRECE A LAS EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN UNA OPORTUNIDAD PARA OPTIMIZAR RECURSOS Y MEJORAR SU COMPETITIVIDAD. APROVECHAR LAS SINERGIAS DE LAS FLOTAS B2C, JUNTO CON LA IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS WMS Y TMS PARA GESTIONAR INVENTARIOS Y TRAZABILIDAD, PERMITE REALIZAR ENTREGAS MÁS EFICIENTES A TIENDAS, MALLS Y CENTROS COMERCIALES.

La logística B2B urbana puede beneficiarse de bodegas en la ciudad que facilitan reposiciones frecuentes con vehículos ligeros, maximizando el mix de productos con menor inventario. Además, la incorporación de flotas eléctricas y sostenibles en estos entornos urbanos refuerza el compromiso ambiental de las empresas. Esta estrategia no solo impulsa la rentabilidad, sino que también responde a las demandas actuales del mercado por soluciones logísticas más rápidas, personalizadas y ecológicas.

Las empresas que tradicionalmente se han enfocado en entregas B2C tienen una oportunidad significativa al expandir sus operaciones hacia el ámbito B2B urbano. Definiré como B2B urbano la operación de entrega en malls y tiendas donde la cantidad a entregar por punto es de un par de cajas, típicamente. El contenido de cada caja puede ser una combinación de SKU o directamente una máster.

Esta estrategia no solo aumenta la utilización de los espacios de almacenamiento y flota existentes, sino que también ofrece ventajas competitivas en un mercado cada vez más exigente.

SINERGIAS EN LA FLOTA DE DISTRIBUCIÓN

Las flotas diseñadas para entregas B2C, caracterizadas por su agilidad y capacidad para manejar múltiples paradas en entornos urbanos, pueden adaptarse eficazmente a las necesidades del B2B urbano. Estas flotas pueden incorporar furgones, vans, autos y motos. La experiencia en rutas urbanas y la capacidad de realizar entregas rápidas son activos valiosos que pueden transferirse al servicio de tiendas, centros comerciales y malls.

Gestión de Inventario y Sistemas de Información. La implementación de sistemas de gestión de almacenes y sistemas de gestión de transporte es esencial para manejar la complejidad de las operaciones combinadas B2C y B2B Urbano.

Si, para este tipo de operaciones se necesita de un WMS robusto que permita el seguimiento detallado del inventario a nivel de cajas máster, inner y unidades (y pallet si fuera el caso), facilitando la preparación de pedidos según las especificaciones del cliente. Por otro lado, un TMS eficiente proporciona trazabilidad en las entregas, a nivel de caja de ser necesario, asegurando también la entrega y firma de la documentación adecuada.

Consideraciones en las Entregas B2B Urbanas. Las entregas B2B en entornos urbanos presentan desafíos específicos. Las paradas suelen durar entre 10 y 20 minutos, por lo que, es necesario estudiar el área de entrega para encontrar estacionamiento para esta extensión de tiempo.

También, algunas entregas pueden requerir la firma de facturas. Es recomendable evitar este paso y que quieres reciban puedan confirmar directamente con la marca que envía.

Como alternativa, poder enviar una foto de la factura firmada también reduce significativamente el costo de estas operaciones. El caso menos deseado, es tener que regresar las copias firmadas para luego enviárselas a la marca.

Para agilizar estas operaciones, es recomendable coordinar recepciones rápidas, minimizando la necesidad de revisar el contenido en presencia del repartidor. Esta eficiencia reduce el tiempo de entrega permitiendo realizar más entregas con la misma flota.

Ventajas de las Bodegas Urbanas. Contar con bodegas ubicadas estratégicamente dentro de la ciudad ofrece múltiples beneficios. Estas instalaciones permiten abastecer frecuentemente a los puntos de venta utilizando vehículos ligeros como automóviles y motocicletas. Esta estrategia facilita una mayor variedad de productos con menor volumen de inventario, gracias a la posibilidad de reposiciones frecuentes. Además, las bodegas urbanas permiten preparar pedidos a nivel de unidad, en lugar de cajas completas, adaptándose mejor a las necesidades específicas de cada cliente.

Impacto Ambiental y Sostenibilidad. La proximidad de las bodegas urbanas a los puntos de entrega permite el uso de flotas eléctricas, motocicletas y bicicletas para las entregas, cómo también de vehículos eléctricos que podrían recorrer menos kilómetros por comenzar sus rutas en bodegas ubicadas en la ciudad.

EVOLOG
Proyectos de Almacenamiento y Seguridad
Descubre las soluciones que pueden transformar
tu centro de distribución.
Evolog SPA
Visítanos!
www.evolog.cl
contacto@evolog.cl

SCAN QR E INGRESA A
JUNGHEINRICH.CL

JUNGHEINRICH IDENTIFICA LA CLAVE PARA CONVERTIR EL DESAFÍO DE LA AUTOMATIZACIÓN EN UNA VENTAJA

LA AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS SE HA CONVERTIDO EN UN ELEMENTO CLAVE PARA MEJORAR LA EFICIENCIA Y COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS. SIN EMBARGO, SU IMPLEMENTACIÓN PLANTEA IMPORTANTES DESAFÍOS QUE PUEDEN DEFINIR EL ÉXITO O FRACASO DE UNA ORGANIZACIÓN. JUNGHEINRICH IDENTIFICÓ 4 CLAVES O PASOS PARA SUPERAR ESTOS RETOS, MAXIMIZANDO LOS BENEFICIOS DE LA AUTOMATIZACIÓN Y POSICIONANDO A SUS CLIENTES EN LA VANGUARDIA DEL SECTOR LOGÍSTICO.

¿Nuestro proyecto de automatización logrará el éxito que esperamos? Esta es una de las preguntas más sensibles y determinantes al interior de las empresas al momento de evaluar un proyecto tecnológico, pues engloba la ansiedad de los equipos, la necesidad de mejora operacional, el ansiado retorno de inversión y los logros que genere el diseño e implementación del proyecto.

Y es que en un mundo empresarial donde la eficiencia y la precisión son esenciales, la automatización emerge como una solución crucial para enfrentar los desafíos de competitividad. Sin embargo, su implementación va mucho más allá de simplemente adquirir e integrar tecnología, si no que requiere un diseño correcto, una planificación estratégica, un cambio cultural y una ejecución e implementación impecable. ¿Qué diferencia un proyecto exitoso de uno que se queda en el intento?. Las empresas que han sabido transformar la automatización en una ventaja competitiva comparten principios fundamentales. Antoine Gicqueau, gerente de Proyectos Logísticos de Jungheinrich, comparte su visión sobre los pilares esenciales que garantizan el éxito en proyectos de automatización, asegurando que no solo cumplan los objetivos planteados, sino que los superen, generando valor tangible para las empresas.

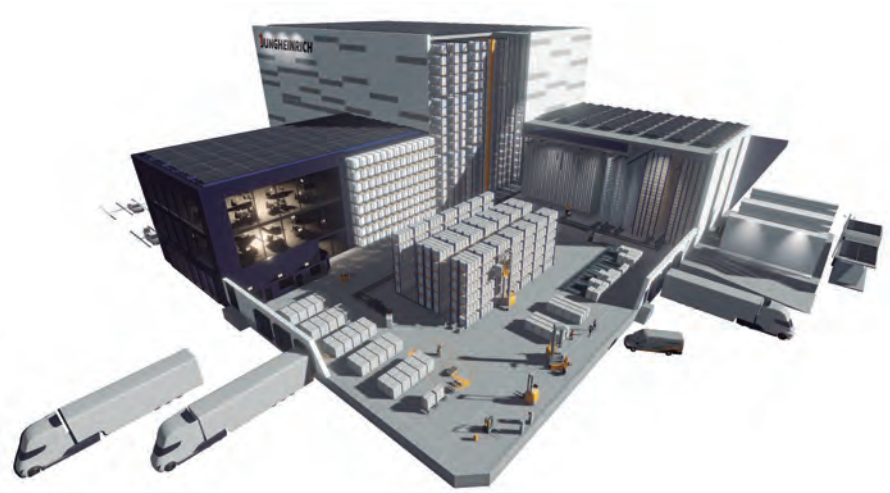
ROMPIENDO BARRERAS: MENOS MIEDO, MÁS ACCIÓN

"Hoy en día, gracias a los actores que ya se han atrevido a automatizar y las experiencias acumuladas, hemos visto cómo los usuarios finales han ganado confianza para dar el salto hacia la automatización", explica Gicqueau. Además, señala que el mercado chileno cuenta con una oferta más amplia de proveedores con presencia local, lo que permite un respaldo constante durante y después de la implementación.

Este cambio de panorama ha permitido que las empresas no solamente se enfocan en el retorno de la inversión sino que se atreven a explorar las ventajas de la automatización, a través de proyectos escalables que son hoy una realidad alcanzable para distintas empresas. El ejecutivo recalcó que una de las cualidades que ha permitido el éxito de la automatización es su escalabilidad. Ofrecer proyectos a la medida, acorde a las necesidades operacionales y a los presupuestos son un desafío para las empresas proveedoras de estas soluciones.

"La experiencia de automatización la va creando cada empresa, paso a paso. Se ha ido perdiendo el miedo", añade Antoine, destacando que cada vez más compañías están automatizando sus áreas logística y de producción.

"Sin duda se ha avanzado en automatización en los últimos años. Hoy tenemos muchas solicitudes de clientes medianos. La industria se está atreviendo a automatizar el área logística y es ahí donde se hace fundamental conocer, entender y considerar los factores que permiten que un proyecto alcance el éxito", enfatiza el gerente de Proyectos Logísticos.



DEL MAPEO DE FLUJOS AL CAMBIO CULTURAL

Cada uno de estos aspectos aportan sustancialmente al éxito del proyecto y eso genera resultados en cuanto a eficiencia y productividad. El estudio de los flujos de materiales son imprescindible para un correcto diseño del proyecto y garantizan una solución personalizada a cada cliente", enfatiza el gerente de Proyectos Logísticos de Jungheinrich.

Definición del proyecto: Actualmente, la automatización en logística está creciendo y muchos buscan sumarse a esta nueva logística; sin embargo, no todos lo hacen de modo correcto, ya que buscan un producto y no una solución. En este escenario, la definición que se haga del proyecto es clave para el éxito, pues uno de los errores más comunes es no tener una visión clara de lo que se quiere lograr.

Jungheinrich en Alemania ha desarrollado un departamento llamado Material Flow Consulting, que realiza un análisis detallado de los flujos logísticos de sus clientes, permitiéndoles tomar decisiones estratégicas basadas en datos. Este mapeo inicial asegura que el proyecto tenga un diseño adecuado y que su implementación genere resultados tangibles.

Planificación de recursos y tiempos: Uno de los desafíos más subestimados en los proyectos de automatización es el tiempo y los recursos necesarios para su correcta ejecución. Según Gicqueau, "contar con un líder de proyecto dedicado, alguien que conozca los procesos internos y que pueda trabajar en conjunto con el proveedor para garantizar una implementación exitosa es esencial".

Un tercer punto es la fase de implementación. En este sentido, contar con una carta Gantt bien preparada y entender cómo va a influir en las operaciones diarias es claro. La transición de un sistema manual a uno automatizado puede ser disruptiva si no se maneja adecuadamente. Antoine enfatiza la importancia de tener un plan de acción claro que minimice la interferencia con las operaciones diarias.

Gestión del Cambio: "La comunicación interna enfocada en los cambios del proceso es vital para el éxito", afirma el ejecutivo. En esta línea, es vital que los operarios entiendan los beneficios del cambio, como una mejor capacitación en tecnología y mayor ergonomía en el trabajo diario.

HACIA EL FUTURO: AUTOMATIZACIÓN AL ALCANCE DE TODOS

De cara al 2025, Jungheinrich planea reforzar su equipo de proyectos logísticos con especialistas en flujos de materiales, además de expandir su showroom en Chile para que los clientes puedan experimentar directamente con soluciones de automatización. "Este modelo de negocio flexible permite que empresas con Capex limitados accedan a estas tecnologías sin comprometer grandes inversiones iniciales. Con esto estamos derribando barreras y ayudando a más empresas a adaptar estas tecnologías".

Así, la automatización no es solo una tendencia; es una herramienta transformadora que, cuando se implementa de manera estratégica, permite a las empresas no solo ser más competitivas, sino también construir un futuro más eficiente.

MASISA Y STACKER: INNOVACIÓN Y SUSTENTABILIDAD EN LA OPERACIÓN LOGÍSTICA

LA ALIANZA ENTRE AMBAS COMPAÑÍAS MARCA UN ÉXITO EN LA INDUSTRIA LOGÍSTICA, INTEGRANDO EQUIPOS ELÉCTRICOS CON TECNOLOGÍA DE BATERÍAS DE LITIO QUE ELIMINAN EMISIONES CONTAMINANTES, OPTIMIZAN LAS OPERACIONES Y MEJORAN LA CALIDAD DE VIDA DE LOS COLABORADORES. ESTE PROYECTO REAFIRMA EL COMPROMISO DE MASISA Y STACKER CON LA SOSTENIBILIDAD Y LA INNOVACIÓN, ESTABLECIENDO UN ESTÁNDAR PARA UN FUTURO MÁS VERDE Y EFICIENTE.

El mundo avanza hacia el reconocimiento de que la sostenibilidad es clave para el futuro y, en ese sentido, las empresas que lideran acciones concretas marcan la diferencia.

Masisa, reconocida por su compromiso con el desarrollo sustentable, ha dado un paso significativo en su operación logística al incorporar nuevos equipos eléctricos suministrados por Stacker, empresa líder en soluciones tecnológicas para la logística verde, dedicada a la venta y arriendo de equipos para bodega, servicio técnico multimarca, venta de racks y soluciones logísticas de almacenamiento.

Reinaldo Gallegos
Gerente Salud, Medioambiente y Seguridad - Masisa Chile

Esta alianza no solo impulsa la eficiencia operativa, sino que también refuerza el compromiso de ambas compañías con el cuidado del medio ambiente y el bienestar de sus colaboradores.

Reinaldo Gallegos, Gerente de Salud, Medioambiente, Seguridad y Relación Comunitaria de Masisa Chile, destaca que este cambio se alinea perfectamente con el propósito de la empresa: ser un referente en sostenibilidad, a través de soluciones de Triple Impacto (ambiental, social y económico).

"El cambio de estos equipos responde a nuestro compromiso con el cuidado del planeta, implementando tecnologías que eliminan emisiones contaminantes y reducen los costos operativos, gracias al uso de energía eléctrica", comenta Gallegos. Los nuevos equipos operan con baterías de litio, lo que garantiza cero emisiones durante su funcionamiento y un menor impacto ambiental en comparación con las tecnologías tradicionales de combustión o baterías de ácido-plomo, entre otros aspectos.

LITIO: EL NUEVO ALIADO DE LA LOGÍSTICA MODERNA

Las baterías de litio se posicionan como una tecnología de vanguardia en la industria logística, ofreciendo múltiples beneficios tanto para las operaciones como para las personas que trabajan en ellas. Según, Pedro Reyes, CEO Stacker, estas son algunas de sus principales ventajas:

SCAN QR E INGRESA A
WWW.STACKER.CL

Cero emisiones: Durante su uso, las baterías de litio no generan gases de efecto invernadero ni contaminación atmosférica.

Reducción de ruido: Contribuyen a un entorno más saludable para los operadores y las comunidades cercanas a las instalaciones logísticas.

Carga eficiente: Los cargadores inteligentes de alta frecuencia reducen significativamente los tiempos de carga, pasando de las 8-10 horas habituales a solo 1,5-2 horas.

Continuidad operativa: La tecnología permite cargas de oportunidad, maximizando la autonomía de los equipos y evitando interrupciones en las operaciones.

"La mayor autonomía de las baterías de litio, que permite hasta doce horas de operación continua, mejora significativamente la productividad y reduce el riesgo de enfermedades profesionales para los colaboradores", añade Gallegos.

En este sentido, el ejecutivo de Stacker apunta al aporte de la compañía en estos procesos de cambio e innovación.

"Nuestro foco hoy en día es acercar el uso de estas tecnologías a toda la industria a precios accesibles para que cualquier empresa pueda aportar al impacto medio ambiental y hacer de su operación un ecosistema más sostenible y de mejor calidad para las personas que trabajan en él", afirma Reyes.

Asimismo, el CEO de Stacker aseguró que los equipos de litio "ya no es solo el futuro, sino que ha penetrado rápidamente el mercado local en los últimos 8 a 10 años. A pesar de que aún existen limitantes energéticas, el mercado es consciente de la necesidad de un cambio, tomando acciones reales donde nos hacemos cargo tanto clientes como proveedores de los pequeños pasos con los que podemos aportar a un futuro mejor".

LA RECEPCIÓN DE LOS OPERARIOS

Para quienes están al frente de la operación diaria, el cambio de equipamiento y tecnología no es menor.

"La recepción de este proyecto fue de manera positiva. Nuestros operarios ven una oportunidad de mejora en la eficiencia de sus labores. Además al ser silenciosas y producir menos vibraciones mejoran la comodidad en sus puestos de trabajo, generando una mayor sensación de confort", asegura el Gerente de Salud, Medioambiente, Seguridad y Relación Comunitaria de Masisa Chile

Pedro Reyes
CEO
Stacker

Estos nuevos equipos no sólo mejoran la eficiencia en las labores operacionales, sino que también refuerzan el compromiso de Masisa con la calidad de vida de sus empleados.

Por tanto, ante la necesidad de Masisa de hacer frente al cambio climático y mejorar las condiciones de la operación, Stacker se ha posicionado como un socio clave en este proceso de transformación.

"Stacker contribuye a hacer frente al cambio climático, ayudando a reducir la huella de carbono de sus clientes. Se trata además de una prometedora alianza que tiene como fin, el aportar de manera mancomunada acciones que vayan en sintonía de promover el cuidado del planeta, a través del uso de energías limpias", enfatiza Gallegos.

Su compromiso con el desarrollo de soluciones sostenibles y accesibles ha sido determinante, basando su objetivo en, según Reyes, "democratizar el uso de tecnologías limpias, proporcionando equipos de alta calidad a precios competitivos, con soporte técnico y asesoramiento personalizado".

"Con Masisa hemos trabajado codo a codo para implementar un sistema que no sólo optimice la operación, sino que también sienta las bases para un cambio tecnológico a largo plazo. Este proyecto es un ejemplo de cómo las alianzas estratégicas pueden impulsar cambios reales en la industria", afirma el CEO de Stacker.

Así, la colaboración entre Masisa y Stacker es un ejemplo concreto de cómo las empresas pueden liderar el cambio hacia una logística más verde y sostenible. Este proyecto no solo representa un avance tecnológico, sino también un compromiso compartido con la reducción de la huella de carbono y la mejora del entorno laboral.

Con iniciativas como esta, Masisa refuerza su posición como líder en sostenibilidad, mientras Stacker se consolida como un socio confiable en la transición hacia operaciones más responsables y eficientes.

Juntas, estas empresas están marcando el camino hacia un futuro más limpio, eficiente y comprometido con el medioambiente.

TECNOLOGÍAS PARA FORTALECER LA LOGÍSTICA DE LA INDUSTRIA FRUTÍCOLA

RECONOCIDA MUNDIALMENTE POR SU CAPACIDAD EXPORTADORA, LA FRUTICULTURA CHILENA GOZA ACTUALMENTE DE MUY BUENA SALUD. SIN EMBARGO, FACTORES COMO EL CAMBIO CLIMÁTICO, LA ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES Y MAYORES REGLAMENTACIONES PODRÍAN PONER EN RIESGO SU LIDERAZGO. PARA MANTENER LA COMPETITIVIDAD EN ESTE RUBRO, OPTIMIZAR LOS PROCESOS LOGÍSTICOS Y PRODUCTIVOS A TRAVÉS DE INNOVACIONES TECNOLÓGICAS PUEDE MARCAR UNA DIFERENCIA CLAVE.

Con más de 3,2 millones de toneladas de fruta exportada durante el 2023, Chile es actualmente la cuarta potencia frutícola mundial y la primera en el hemisferio sur. Según datos de ProChile, en el primer semestre del 2024, las exportaciones de frutas frescas alcanzaron récords históricos que ascendieron a los 7.000 millones de dólares, alrededor de un 9% más que en el mismo período del 2023.

El producto estrella de este crecimiento sostenido es, sin duda, la cereza, con cifras de exportación que en la temporada 2024-25 alcanzarían un nuevo récord de 657.935 toneladas. De acuerdo con el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, Chile es actualmente el mayor exportador de cerezas del mundo, con volúmenes de exportación cinco veces superiores a Turquía, su competidor más cercano. Otras frutas como las ciruelas, los arándanos y los kiwis también han experimenta-

do incrementos significativos en el último tiempo, evidenciando que en su conjunto el sector frutícola es un motor clave en el crecimiento de las exportaciones chilenas, superado solo por la minería y el sector servicios.

DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES DE LA INDUSTRIA FRUTÍCOLA

La evolución de los mercados agrícolas, la adaptación tecnológica y climática, la sustentabilidad y la aplicación de la Inteligencia Artificial fueron algunos de los ejes temáticos abordados en la Fruitrade 2024, evento organizado por la Federación de Productores de Fruta de Chile (Fedefruta) y ProChile. Durante el encuentro, se destacaron las oportunidades y desafíos de esta industria, en el contexto de mercados internacionales altamente dinámicos y competitivos.

Sebastián García
Gerente General
en Mindugar

Por el lado de las ventajas -además de la geografía y el clima del país- se mencionó la gran cantidad de acuerdos comerciales suscritos, que facilitan el acceso a mercados clave y la reputación de sus productos, que han posicionado a Chile como un proveedor confiable y competitivo. Asimismo, se destacó su desarrollo logístico y la modernización de su industria agrícola, que ha incorporado tecnologías avanzadas en riego, genética y procesamiento.

Respecto de los desafíos, se subrayó el surgimiento de nuevos competidores como Perú, Sudáfrica o Nueva Zelandia, lo que ha intensificado la competencia en los mercados internacionales. Y aunque Chile mantiene una condición sanitaria mejorada que le permite acceder a diferentes destinos, lo cierto es que en un mundo globalizado e interconectado como el actual, ya no somos una "isla fitosanitaria", como sucedía hasta hace unos años. Por lo tanto, el control de plagas es un asunto esencial para evitar poner en riesgo el patrimonio sanitario del país.

En su exposición "Desafíos tecnológicos para la fruticultura en Chile", el ingeniero agrónomo Daniel Galindo, con más de 30 años de experiencia en empresas del rubro de agrícola en Chile, recalcó que uno de los pilares para consolidar el liderazgo frutícola del país en el hemisferio sur es potenciar la productividad y eficiencia, a través de la tecnología, lo que implica "enfrentar los temas de inteligencia artificial, robótica y mecanización con determinación y visión de futuro".

Gonzalo Bravo
Gerente de Operaciones
en Symple

Galindo, actualmente gerente de Crop Protection en ANASAC, cuenta que "en 2019 nos juntamos con 15 representantes de importantes empresas exportadoras para hacer un análisis de la industria y definir tendencias mega generales del agro, muchas de las cuales están vinculadas con la tecnología, como agricultura de precisión, agricultura digital, robots agrícolas, sustentabilidad, genoma, entre otras".

En aquella instancia -recuerda Galindo- también se definió una ruta corta para enfrentar los principales desafíos de Chile. El primero de ellos es evolucionar de la forma en que lo han hecho otras industrias nacionales. En particular la minería, que rápidamente sumó el pilar tecnológico a su estrategia para poder competir y convertirse en una industria con un importante desarrollo en Chile.

En este contexto, propone evolucionar desde el concepto clásico de agricultor hacia el de empresario agrícola; un perfil que respeta la tradición y el conocimiento generacional, pero adopta un enfoque más abierto hacia nuevas formas de trabajar. Así, por ejemplo, mientras el agricultor clásico trabaja en forma individual, no usa tecnologías (o las usa muy poco) y toma decisiones en base a criterios aleatorios, el empresario agrícola trabaja en red, gestiona la información, usa la tecnología y toma decisiones en base a certezas. (Ver imagen anexa).

"La tecnología nos puede ayudar a seguir siendo agricultores que trabajen con pasión, tradición y enseñanza generacional, pero que se valen de las herramientas que brinda la tecnología para ser más competitivos", precisa este especialista.

El segundo desafío es integrar la tecnología al sector agrícola de manera efectiva. Esto implica no solo adoptar herramientas como drones, sensores y maquinaria avanzada, sino que estas tecnologías se conecten entre sí y funcionen de forma integrada. Actualmente, la tasa de adopción tecnológica en la agricultura está en el 50-60%, un porcentaje bajo si se compara con sectores como las telecomunicaciones, con una adopción que roza el 100% o el sector salud, que alcanza un 70-80%.

Fabián Contreras
Gerente Comercial
en Danich

"Las empresas tecnológicas que lideren en este ámbito serán aquellas capaces de ofrecer soluciones completas, combinando distintas plataformas, sistemas y datos para abordar los problemas de sus clientes", apunta Daniel Galindo.

Un tercer desafío es el cambio hacia una mentalidad de cooperación entre los distintos actores; agricultores, proveedores, exportadores, gremios, instituciones gubernamentales y la academia, entre otros. Aunque la tecnología puede ser muy útil, por ejemplo, al digitalizar procesos y centralizar datos, si no hay disposición para colaborar entre los distintos actores del

sector, no tendrá el mismo impacto. De ahí la importancia de dejar atrás el individualismo y competir solo donde sea necesario, pero también colaborar en áreas donde la unión pueda generar mayores beneficios para todos, como en la innovación, el desarrollo tecnológico y la sostenibilidad.

Bernardo Ossandón
Gerente de Automatización en Mindugar

La gestión eficiente de los datos es otro reto clave para las empresas frutícolas. La capacidad de transformar grandes volúmenes de datos en información útil y conocimiento estratégico se ha convertido en un activo de gran valor. "La toma masiva de datos permite identificar oportunidades y optimizar recursos, pero para que esto sea efectivo, es fundamental procesarlos rápidamente y apoyarse en herramientas avanzadas como la inteligencia artificial", precisa este ingeniero agrónomo.

Por el contrario, sin una gestión adecuada de datos, las empresas enfrentan riesgos como el desperdicio de recursos, una menor competitividad y la toma de decisiones basadas en incertidumbre. En cambio, cuando la información se gestiona correctamente, no solo se mejora la eficacia en el uso de los recursos, sino que también se genera un valor agregado que fortalece la posición de las empresas en mercados altamente competitivos.

Adicionalmente, Galindo recalcó la importancia de fomentar la capacitación continua; la creación de distintos comités que generen faros tecnológicos; marcar presencia en instancias nacionales e internacionales; enfrentar adecuadamente las brechas generacionales y gestionar apoyos y subsidios para el uso de la tecnología.

"Chile cuenta con todas las capacidades para ser un líder exitoso, lo que nos falta es tomar la decisión firme de invertir en tecnologías", concluye.

EL TIEMPO COMO VARIABLE CRÍTICA

La temporada de exportaciones de fruta fresca chilena -que alcanza su punto máximo entre noviembre y abril- pone a prueba la cadena logística nacional y el transporte hacia mercados globales. Más aun considerando que el principal destinatario de las exportaciones chilenas es China, a más de 20.000 kms de distancia.

"La fruta fresca es un producto perecible, por eso el tiempo es una variable crítica. Desde su recolección hasta su despacho, todo debe ser lo más eficiente posible", señala Bernardo Ossandón, gerente de automatización de Mindugar, empresa con 54 años de experiencia en soluciones de intralogística y automatización. Sebastián García, gerente general de esta misma compañía, agrega que las tecnologías diseñadas para agilizar los procesos de clasificación y transporte juegan un papel esencial para asegurar que la fruta llegue a los mercados internacionales en óptimas condiciones.

Daniel Galindo
Ejecutivo con Experiencia en el Rubro Agrícola

Por otro lado, Fabián Contreras, gerente comercial de Danich, empresa especializada en el desarrollo de proyectos intralogísticos con un fuerte protagonismo en la agroindustria, subraya la importancia de mantener altos niveles de productividad en el proceso.

"La integración de sistemas de trazabilidad del producto permite gestionar la intralogística de manera más efectiva, lo que impacta directamente en los tiempos de cadena de frío, tanto en cajas de producto terminado como en pallets consolidados para almacenaje y despacho", explica. Asimismo, destaca que los sistemas intralogísticos robustos eliminan cuellos de botella y aumentan la capacidad productiva en ventanas de tiempo limitadas, garantizando seguridad, fluidez y rentabilidad del proceso.

Gonzalo Bravo, gerente de operaciones de Symple, complementa estas perspectivas subrayando la importancia de la tecnología en un sector que opera bajo condiciones de alta presión: "la tecnología en la logística es clave para garantizar la continuidad operacional de la industria frutícola, especialmente en el caso de las cerezas, donde se manejan tiempos extremadamente cortos de reacción". En ese sentido, sostiene que la adopción de soluciones avanzadas como sorters y sistemas de paletizado automáticos contribuyen de manera significativa a gestionar grandes volúmenes con precisión y rapidez, optimizando así cada etapa del proceso.

Y cuando cada minuto cuenta, la capacidad de adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente también puede ser un plus. "La fabricación local y la integración de productos internacionales permiten entregar soluciones técnicas y económicas más eficientes. Esto incluye la capacidad de proporcionar repuestos de manera inmediata, evitando interrupciones en la operación", apunta García, de Mindugar,

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y SU IMPACTO EN LA TRAZABILIDAD

La trazabilidad y el análisis avanzado son elementos clave para la industria frutícola. Teniendo en cuenta este factor, Mindugar está explorando nuevas tecnologías como sensores de colorimetría y gases que, combinados con softwares más poderosos, permiten identificar con precisión la calidad de la fruta.

Bernardo Ossandón señala que "la inteligencia artificial tendrá un rol cada vez más

importante en la clasificación y monitoreo, mejorando la eficiencia y reduciendo errores".

Desde Danich, Fabián Contreras se apasiona al hablar sobre la integración de sistemas de trazabilidad y monitoreo en tiempo real: "Nuestros sistemas son el corazón de la operación, permitiendo identificar y seguir cada producto a lo largo de todo el proceso de empaque y despacho. Es emocionante ver cómo nuestros informes en tiempo real mejoran la toma de decisiones y la operatividad general, permitiendo a nuestros clientes tomar el control de su producción y llevarla al siguiente nivel. Además, nuestra tecnología permite la escalabilidad en términos de automatización del packaging, lo que significa que nuestros clientes pueden crecer y evolucionar con nosotros".

Por su parte, Gonzalo Bravo señala que las soluciones de Symple, como el cross-belt sorter, contribuyen significativamente a la trazabilidad, permitiendo una clasificación eficiente y la integración de datos en tiempo real. "La trazabilidad apoyada por tecnología avanzada ya no es solo una ventaja competitiva, sino un requisito indispensable para mantener la confianza de los mercados globales", añade Bravo. Esta convergencia de innovaciones tecnológicas no solo está transformando los procesos operativos, sino también redefiniendo los estándares de calidad y eficiencia en la industria frutícola. Al integrar herramientas avanzadas, la cadena de suministro se fortalece en cada etapa, desde el empaque hasta el destino final.

En un mercado globalizado, la logística de la fruta no solo debe ser eficiente, sino también sostenible y adaptable a las demandas del consumidor. Entre los principales retos tecnológicos del sector destacan:

Eficiencia en la cadena de frío y almacenamiento: Mantener la frescura de la fruta durante el transporte es fundamental. Esto implica optimizar la cadena de frío y el manejo de inventarios en condiciones controladas.

Trazabilidad y monitoreo en tiempo real: La capacidad de rastrear cada unidad de fruta a lo largo de la cadena de suministro garantiza la calidad del producto y permite responder a las normativas internacionales.

Automatización de procesos: Desde la recolección hasta el empaque, las soluciones tecnológicas buscan reducir la dependencia de la mano de obra y aumentar la velocidad y precisión en los procesos.

Adaptación a mercados exigentes: La competitividad de la industria requiere una logística rápida y eficiente que permita aprovechar ventanas comerciales clave, como el envío de cerezas a China para el Año Nuevo Lunar. ■

EVOLUCIÓN Y FUTURO DE LA OPTIMIZACIÓN DE RUTAS: VOCES DESDE LA INNOVACIÓN LOGÍSTICA

ESTA TECNOLOGÍA HA EVOLUCIONADO DE MANERA RADICAL EN LA ÚLTIMA DÉCADA, PASANDO DE SER UN PROCESO MANUAL A UNA SOLUCIÓN IMPULSADA POR INTELIGENCIA ARTIFICIAL, IOT Y GEOLOCALIZACIÓN. EN ESTA OPORTUNIDAD SIMPLIROUTE, STG CHILE Y WISETRACK CORP. COMPARTEN CÓMO ESTAS TECNOLOGÍAS ESTÁN TRANSFORMANDO LA LOGÍSTICA, MEJORANDO LA EFICIENCIA, REDUCIENDO COSTOS Y CONTRIBUYENDO A LA SOSTENIBILIDAD, MIENTRAS PERFILAN LAS TENDENCIAS QUE MARCARÁN EL FUTURO DE LA INDUSTRIA.

La optimización de rutas en la logística ha evolucionado de manera espectacular en la última década. Este proceso, que alguna vez fue estático y manual, ahora está liderado por tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial (IA), el Internet de las Cosas (IoT) y sistemas de geolocalización.

A través de las perspectivas de tres líderes de la industria, Maximiliano Amor de SimpliRoute, Leonardo Navarrete de STG Chile y Rodrigo Serrano de Wisetrack Corp., exploramos cómo estas innovaciones transforman el presente y el futuro de la logística.

El cambio más significativo en la última década ha sido el paso de métodos rígidos a enfoques dinámicos y adaptables. Maximiliano Amor, Chief Revenue Officer de SimpliRoute, explica: "Antes, las estrategias eran más manuales y rígidas. Ahora, usamos tecnología que nos permite optimizar rutas en tiempo real, considerando factores como el tráfico y el clima".

Por su parte, Leonardo Navarrete, gerente comercial de STG Chile, asegura que "las estrategias actuales operan con herramientas capaces de realizar análisis predictivo y monitoreo permanente para adaptarse a diversas variables". Rodrigo Serrano complementa esta visión destacando que los sistemas modernos ajustan rutas en función de datos en tiempo real, transformando la planificación de un proceso inflexible a uno completamente dinámico: "Anteriormente, las rutas se planifican con antelación y eran difíciles de modificar. Ahora, con datos en tiempo real (tráfico, clima, disponibilidad de vehículos), los sistemas pueden ajustar las rutas sobre la marcha".

EL ROL CENTRAL

Mejorar es el objetivo central de la optimización. Hoy, optimizar rutas no solo significa ahorrar costos, sino también mejorar la sostenibilidad y la experiencia del cliente. Navarrete describe este rol como fundamental, ya que estás soluciones además de "asegurar entregas más exito-

ROCKTRUCK AMPLÍA SUS SERVICIOS.

AHORA! ADEMÁS DE LOGÍSTICA, CONTAMOS CON

- ***PICKERS***
- ***SHOPPERS***
- ***Y DRIVERS***

ESPECIALIZADOS PARA SUPERMERCADOS A LO LARGO DE CHILE.

ROCKTRUCK
LOGISTICS

sas y rápidas, también sirven para reducir costos, aminorar los tiempos muertos y contribuir a la sostenibilidad al reducir la huella ambiental. En definitiva, otorga una ventaja competitiva a quien la emplea". En esta línea, el ejecutivo de SimpliRoute enfatiza en que hoy en día son clave estás tecnología para la operación actual, considerando, por ejemplo, la dinámica del canal online, ya que "ayudan a entregar a tiempo, a ahorrar costos y a mejorar el servicio al cliente.

Considerando el camino recorrido, la digitalización ha revolucionado las operaciones logísticas, brindando visibilidad y facilitando la toma de decisiones. Sin embargo, Serrano afirma que es importante destacar que, si bien es una tecnología relativamente madura, no todas las empresas están adaptadas a poder sacarles el máximo partido, ya sea por "la heterogeneidad de las flotas, procesos operativos deficientes o necesidad de un importante cambio cultural con relación a como 'siempre se ha hecho'". No hay duda, de que la digitalización y las herramientas tecnológicas disponibles en el mercado han sido un tremendo aporte a los procesos logísticos, tal como lo señalan los entrevistados.

Rodrigo Serrano
Vicepresidente Corporativo de Innovación y Desarrollo en Wisetrack Corp

El Vicepresidente Corporativo de Innovación y Desarrollo de Wisetrack Corp asegura que las "tecnologías como la IA, el Big Data y la integración entre sistemas están permitiendo un control muy completo de los procesos logísticos, reduciendo errores y aumentando la eficiencia". Amor añade que: "ahora podemos acceder a datos en tiempo real y usar herramientas que nos permiten ver todo de manera clara". La revolución logística ha ido de la mano, según Navarrete, de la "visibilidad de las rutas y de las operaciones en tiempo real".

EL IA E IOT: INNOVACIONES CLAVE

La inteligencia artificial y el IoT han sido pilares de esta evolución. "Usamos algoritmos de IA que procesan datos y predicen patrones de tráfico, ajustando rutas sobre la marcha para maximizar la eficiencia", comenta el Chief Revenue Officer de SimpliRoute.

El análisis de datos es el objetivo y así lo plantea Navarrete, quien asegura que "las soluciones actuales emplean IA y aprendizaje automático para analizar grandes volúmenes de datos históricos y en tiempo real. Estas tecnologías identifican patrones, optimizan rutas, considerando variables como tráfico o condiciones climáticas, y ajustan la planificación para maximizar el uso de recursos, contribuyendo significativamente a la eficiencia operativa y a la reducción de costos".

Leonardo Navarrete
Gerente Comercial en STG Chile

Rodrigo Serrano apunta a la geolocalización y el IoT que "permiten analizar 'lo real vs lo esperado'. Esta información es crucial para ajustar rutas sobre la marcha, responder a imprevistos y mejorar la eficiencia operativa. También facilita la comunicación proactiva con los clientes sobre el estado de sus entregas".

Los beneficios ambientales de la optimización de rutas son innegables. El ejecutivo de SimpliRoute señala: "Al optimizar rutas, hemos visto una gran reducción en el consumo de combustible y en tiempos de conducción, lo que también ayuda al medio ambiente". Serrano, en tanto, agrega que también existe una disminución de los costos operativos; "menos kilómetros recorridos, innecesariamente, es igual a menores costos y es igual a menor huella de carbono".

Los beneficios en cuanto a la sostenibilidad operaciones tiene, a juicio del gerente comercial de STG Chile, un valor fundamental que contribuye a cumplir con estándares medioambientales acorde a los tiempos de hoy. "La reducción de emisiones, optimización de recursos y reforzar las prácticas responsables son objetivos pilares de nuestras estrategias", afirma.

Implementar estas tecnologías es, según Amor, "un win-win, y como decía antes, los esfuerzos por invertir en disminuir la huella de carbono ya no significan una decisión económica en desmedro de las operaciones logísticas. Hoy generamos eficiencias en las rutas que se traducen en ahorro directo para el negocio y para el medioambiente". En cuanto a la satisfacción del cliente, los entrevistados coinciden en que una logística eficiente genera confianza. "Las entregas puntuales y efectivas generan confianza y satisfacción, lo que se traduce en recomendaciones y clientes leales", afirma Amor. Cada año se mejoran los niveles de servicio al cliente en lo que respecta a las entregas, lo que, a juicio de Serrano, "redunda en una mejora significativa en la satisfacción del cliente, la que debe ir acompañada de, cada vez mejor eficiencia y optimización, para disminuir los costos y permitir que estas mejoras se mantengan sustentables en el tiempo".

Maximiliano Amor
Chief Revenue Officer en SimpliRoute

Es importante comprender la sensibilidad que tiene el proceso de entrega en el cliente y así lo entiende el ejecutivo de STG, quien asegura que "garantizando entregas más rápidas, confiables y con menor margen de error se logra consolidar la fidelización con el cliente". En conclusión, la optimización de rutas es un campo en constante evolución, donde la tecnología, la sostenibilidad y el enfoque se combinan para transformar la logística global. ■

Una adquisición que está redefiniendo la industria, un robot a la vez.
BOREAL4.0
A TRG COMPANY

SUSTENTABILIDAD EN EL TRANSPORTE TERRESTRE: PANORAMA DE UN DESAFÍO ESTRATÉGICO

Pasar de las acciones a la estrategia es el gran desafío del sector. En este camino, lograr la sostenibilidad de estas acciones es vital, ya que le dan permanencia en el tiempo y es ahí donde asoman los desafíos, tales como la falta de incentivos, las deficiencias en términos de infraestructura, las limitaciones de los vehículos de carga y la falta de instancias de diálogo y acuerdo. Sin embargo, los entrevistados coinciden en que, a pesar de los retos, la industria avanza en esta senda.

En un mundo donde la crisis climática exige acciones urgentes, el transporte terrestre enfrenta un doble desafío: la transición hacia modelos sostenibles y la percepción de sus esfuerzos.

Cabe recordar que el transporte de carga terrestre tiene un rol fundamental en el movimiento de la economía chilena, principalmente por su asistencia en el sistema logístico y portuario. Sin embargo, hay un aspecto que juega en contra de este posicionamiento: según datos del programa Giro Limpio de la Agencia Chilena de Sostenibilidad Energética, esta actividad es responsable de un 11% de las emisiones de gases de efecto invernadero.

Estas cifras hacen que la mirada y la atención de muchos actores esté en el desafío que enfrenta este sector para avanzar en una operación consciente, sustentable y

sostenible. En el último tiempo, la industria logística ha reconocido que una de sus tareas ineludibles es avanzar en una estrategia de sustentabilidad y sostenibilidad; en ese sentido, el transporte juega un papel clave por el rol que tiene dentro del engranaje logístico y económico.

Sin embargo, también está bajo el escrutinio constante por ser considerado uno de los sectores con mayor impacto ambiental. Esta percepción, que lo coloca como un "responsable", contrasta con su potencial para liderar la transición hacia la sostenibilidad. Claro queda que las soluciones para este problema son tan diversas como los retos que presentan. No se trata únicamente de reducir las emisiones de CO2, sino también de minimizar la contaminación acústica, mejorar la eficiencia energética y fomentar prácticas que no comprometan el bienestar de las comunidades locales.

Por cierto, el avance real hacia un modelo operacional más limpio en el transporte terrestre no sólo implica la intención, sino también la acción. Pero ¿está el mercado chileno preparado para avanzar en este camino? ¿la sostenibilidad es un imperativo real del mercado o simplemente una estrategia de marketing?

SUSTENTABILIDAD: UNA NECESIDAD MÁS QUE UN LUJO

En mercados desarrollados, donde los consumidores y reguladores exigen transparencia y prácticas responsables, la sostenibilidad ya no es opcional. Gobiernos como los de la Unión Europea imponen límites estrictos de emisiones y promueven activamente, por ejemplo, la electromovilidad. Por otro lado, en regiones con economías emergentes, el progreso depende de equilibrar metas ambientales con la realidad económica.

Y en el caso de Chile, Lenin Schiappacasse, gerente general de STLi, aseguró que "el transporte se encuentra en una encrucijada crítica respecto a la sustentabilidad".

"Aunque el transporte público de pasajeros en Chile, especialmente en Santiago, es uno de los más avanzados de la región, el transporte de carga por carretera de alto tonelaje aún enfrenta numerosos desafíos en la adopción de nuevas tecnologías. Las opciones disponibles no cuentan con una autonomía suficiente, y la escasa infraestructura de puntos de carga a nivel nacional presenta un impedimento significativo.

Además, el elevado costo de estas tecnologías y la falta de incentivos para su adopción, incluso en fases de prueba, han contribuido a que sigamos dependiendo mayormente de combustibles fósiles, especialmente para el transporte de carga de largas distancias", comentó Schiappacasse.

En esta línea, Patricio Salvo, gerente general de CargoTrans indicó que existe la necesidad de implementar prácticas sustentables en la industria, impulsadas tanto por exigencias gubernamentales como por demandas del sector industrial. Desde una mirada macro, el ejecutivo apuntó al acuerdo de Paris como un eje que mueve al sector, en cuanto a los objetivos trazados de cara al 2050.

Por tanto, para entender la importancia de una estrategia de sustentabilidad hay que comprender también los retos que enfrenta el transporte. En este sentido, Patricio señaló que "aunque hay un avance en la implementación de prácticas sustentables, estas aún no son sostenibles a largo plazo, debido a la falta de infraestructura adecuada, instancias de acuerdo y el apoyo en cuanto incentivos. Generar puntos de encuentro entre el gobierno, reguladores y el sector privado es clave para facilitar la transición hacia un modelo más sostenible".

Tania Méndez Paul, gerente de Estrategia y Desarrollo de Negocios en Samex, coincide en reconocer los avances en la implementación de prácticas sostenibles, sin embargo, estima que todavía quedan grandes retos por enfrentar, como la dependencia de combustibles fósiles, la falta de infraestructura adecuada y la insuficiencia de incentivos para adoptar tecnologías limpias. "Considerando que el transporte terrestre es responsable del 11% de las emisiones de gases de efecto invernadero, "La reducción de emisiones de carbono es especialmente crítica", expresó.

Respecto de los desafíos, Schiappacasse sostuvo que hay tres áreas prioritarias que el sector debería abordar a corto plazo: "la reducción de Emisiones de Carbono, considerando que el transporte de carga es un importante emisor de gases de efecto invernadero, lo que hace crucial la flota, implementando camiones euro 6

para distancias largas y, siempre que sea posible, unidades eléctricas para el transporte urbano".

El segundo desafío planteado por el gerente general de STLi apunta a la Infraestructura de Carga: "la falta de infraestructura adecuada para la carga es un obstáculo considerable. Actualmente, los puntos de carga son insuficientes y costosos". En tanto, el tercer aspecto a considerar es la Autonomía y Mejora de Incentivos: "Aunque ha habido avances en la autonomía de los vehículos eléctricos y en la eficiencia de las baterías de litio, esta sigue siendo insuficiente para el transporte de largas distancias. Considero que el hidrógeno podría representar una solución viable en el mediano plazo para el transporte pesado. Además, es imperativo que el Estado desarrolle incentivos para facilitar la adquisición de camiones de energías limpias en las primeras etapas de esta transición".

En cuanto al último aspecto, los incentivos existentes, actualmente, parecen no cumplir con su objetivo: incentivar el cambio. La percepción del consumidor y las tendencias del mercado también influyen en la adopción de prácticas sustentables, aunque estas no siempre se traducen en beneficios económicos inmediatos para las empresas. "Podemos tener todas las ganas de avanzar en esta materia, pero si los números no dan esto se vuelve complejo. Esta ecuación es la que permite que acciones y medidas confluyan en una estrategia de largo plazo", expresó al respecto el ejecutivo de CargoTrans.

Desde Samex, Tania Méndez considera que los incentivos actuales no son suficientes para fomentar un cambio significativo. "Aunque las exigencias del mercado y regulaciones internacionales impulsan la adopción de prácticas sostenibles, el progreso sigue siendo lento debido a la falta de apoyos económicos y estructurales. Las empresas deben equilibrar las demandas ambientales con las realidades económicas, lo que a menudo dificulta la implementación de medidas sostenibles a gran escala", explica.

¿MARKETING O COMPROMISO REAL?

En los últimos años, la sustentabilidad ha ganado protagonismo en la narrativa empresarial. Muchas compañías de transporte anuncian objetivos ambiciosos de neutralidad de carbono, despliegue de flotas eléctricas y optimización logística bajo la bandera de la sostenibilidad.

Sin embargo, esto plantea una duda inevitable: ¿estas acciones responden a un compromiso genuino con el medio ambiente o forman parte de una estrategia de marketing para atraer clientes y aliados estratégicos?

Esta interrogante surge debido a que los consumidores y clientes corporativos tienen cada vez más expectativas sobre la responsabilidad ambiental de las empresas. Según un informe de Nielsen, el 73% de los consumidores estaría dispuesto a cambiar de marca si percibe un compromiso real con la sostenibilidad. Este cambio de mentalidad obliga a las compañías a adaptar sus modelos de negocio.

1 **Pero ¿es esto un imperativo de mercado o una jugada para fortalecer su imagen en un mercado competitivo? y para eso es clave analizar los factores que impulsan esta transformación:**

2 **Regulaciones estrictas:** Las normativas internacionales, como las de la Unión Europea o los objetivos de emisiones cero de la ONU, obligan a las empresas a cumplir estándares más altos, dejando menos espacio para estrategias superficiales.

3 **Demanda del consumidor:** Los consumidores informados exigen productos y servicios que minimicen su impacto ambiental, lo que convierte la sostenibilidad en un diferenciador competitivo.

4 **Eficiencia operativa:** Las prácticas sostenibles, como la optimización de rutas o el uso de biocombustibles, no solo benefician al medio ambiente, sino que también mejoran la rentabilidad.

5 **Reputación y confianza:** En un mercado globalizado, la percepción lo es todo. Las empresas que cumplen con sus promesas de sostenibilidad fortalecen su posición ante los clientes y reguladores, mientras que aquellas expuestas por greenwashing enfrentan daños a largo plazo.

Queda entonces claro que los cambios en la industria responden a distintos motivos. No obstante, es claro que una lectura correcta llevará a una estrategia bien diseñada que no sólo considere las motivaciones, si no también contemple los retos y desafíos que se enfrentan para, finalmente, plantear objetivos claros. Estos aspectos son los que conforman la estrategia de sustentabilidad y sostenibilidad empresarial realista. Así, una de las tareas centrales para todos los actores del sector es, a juicio de Lenin, "incorporar la sustentabilidad en la estrategia a mediano plazo, evaluando sus operaciones actuales".

Para Tania Méndez, en tanto, es necesario adoptar una logística colaborativa multimodal que optimice rutas y conecte diferentes medios de transporte, como ferrocarriles y barcos, reduciendo distancias y emisiones; invertir en tecnologías limpias y sostenibles, como camiones eléctricos para la última milla e implementar prácticas de economía circular dentro de la cadena de suministro. "Esto requiere una inversión en investigación y desarrollo, así como políticas que promuevan esta transición", argumenta.

Sobre este aspecto, Patricio Salvo agregó que, es una tarea ineludible sumarse a la sustentabilidad, pero recalcó que para eso es vital enfrentar los desafíos como: "la falta de incentivos que pueden ser económicos o en términos de gestión y optimización, la infraestructura como por ejemplo la limitación de los camiones eléctricos, la falta de puntos de carga y las restricciones de la red eléctrica. ■

EN STACKER TIRAMOS LA CASA POR LA VENTANA CON DESCUENTOS INCREÍBLES

APROVECHA NUESTRAS OFERTAS ANTES QUE TERMINE EL AÑO

Apilador Reach 1.5 toneladas
21.990.000 + IVA

Grúa Horquilla 2 tons Litio
16.990.000 + IVA

Grúa Horquilla 2 tons Ácido Plomo
14.590.000 + IVA

Apilador Reach 1.5 toneladas
- Batería litio 300 Amperes
- Diseñado para trabajos en pasillos estrechos
- Autonomía de 6 a 8 horas

Grúa Horquilla
- Batería litio 300 A
- Autonomía 6 a 8 Horas
- Disminuye la contaminación ambiental y acústica

STACKER
EQUIPAMIENTO QUE SIMPLIFICA TU LOGÍSTICA

EL PUERTO PERUANO, CON UNA INVERSIÓN DE 3.500 MILLONES DE DÓLARES Y SU CAPACIDAD PARA TRANSFORMAR LAS RUTAS COMERCIALES DEL PACÍFICO, SE PERFILA COMO UN NUEVO EPICENTRO LOGÍSTICO EN SUDAMÉRICA. ESTE DESARROLLO PLANTEA DESAFÍOS PARA CHILE, QUE ENFRENTA LA NECESIDAD URGENTE DE MODERNIZAR SU INFRAESTRUCTURA PORTUARIA Y MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE SUS EXPORTACIONES PARA NO QUEDAR ATRÁS EN EL COMERCIO GLOBAL.

PUERTO DE CHANCAY PUSO EN ALERTA AL SISTEMA PORTUARIO CHILENO

A 75 kilómetros de Lima, la capital de Perú, el Puerto de Chancay se posiciona como uno de los desarrollos más prometedores del comercio marítimo en Sudamérica. Con una inversión de 3.500 millones de dólares, esta infraestructura de última generación no solo promete transformar la logística de exportaciones e importaciones de la región, sino también establecer un vínculo directo con Asia, marcando un antes y un después en las rutas comerciales del Pacífico. Desarrollado por la empresa china Cosco Shipping Ports, fue inaugurado en noviembre pasado, atrayendo la atención de líderes mundiales, como el presidente chino Xi Jinping y la mandataria peruana Dina Boluarte. Este megaproyecto cuenta con características técnicas que lo sitúan entre los más grandes y avanzados de Sudamérica. Con 141 hectáreas de superficie, tiene capacidad para recibir buques de hasta 24.000 contenedores y está equipado con quince muelles, grúas especializadas y vehículos autónomos. Además, operará en su totalidad con energía eléctrica, reduciendo en un 40% el consumo en comparación con otros puertos.

La frase publicitaria del proyecto, "De Chancay a Shanghái", refleja el propósito principal de este desarrollo: una conexión directa entre ambos puntos, que reducirá los tiempos de transporte de mercancías entre Perú y Asia de 40 días a tan solo 21 o 23 días. Esta optimización no solo genera ahorros en tiempo, sino también en costos logísticos, lo que se estima potenciará la competitividad de las exportaciones peruanas y sudamericanas en los mercados asiáticos.

Sin embargo, el ascenso de Chancay como un hub logístico regional también plantea desafíos para otros países, especialmente Chile. Si bien, la inauguración de este puerto no es una presión al sector marítimo chileno a modernizar su infraestructura para mantenerse competitivo en la región si ha sido una señal de alerta que tiene a todos los actores repensando el futuro del sector marítimo-portuario nacional.

Una lectura correcta de Chancay es que no es solo un puerto; es un símbolo de las ambiciones de Perú y de cómo la región puede integrarse aún más al comercio global.

MEJORAS EN INFRAESTRUCTURA

Mejorar el desempeño logístico a través de inversiones en infraestructura es una urgencia para que Chile recupere su crecimiento, considerando que el 75% de su PIB está vinculado al comercio exterior.

Así lo señaló el presidente del Consejo de Políticas de Infraestructura (CPI), Eduardo Frei, en la inauguración del seminario Infra Chile Logística 2024.

En la oportunidad, Frei afirmó que los puertos juegan un rol clave ya que por ellos se transportan el 94% de las cargas. Lamentablemente -remarcó-, hay muchas deficiencias que abordar. "No hay puertos multimodales, muy pocos terminales cuentan con acceso al ferrocarril. Tenemos un sistema portuario que no responde a las necesidades de Chile", sostuvo.

Agregó que, a diferencia de lo que está ocurriendo en Perú, nuestro país no cuenta aún con terminales que puedan recibir los barcos que hoy están dominando el comercio marítimo y que pueden transportar más de 24.000 contenedores. "Nuestros puertos –dijo- no pueden recibir naves de más de 14.000, Perú va a contar con dos". En esta misma área, comentó la caída de Chile en el ranking de desempeño logístico del lugar 34 al 61, lo que afecta los costos que son casi el doble que los que muestran otros países de la OCDE.

Es indiscutible que la mirada de todos los actores, públicos y privados, están en impulsar el crecimiento económico del país y en ese sentido, la infraestructura asoma como un factor determinante. En este sentido, la ministra de Obras Públicas, Jessica López, aseguró en el marco del evento, que "la falta de conectividad entre los distintos modos de transporte y la insuficiencia de nodo logístico en regiones obstaculiza nuestro desarrollo".

Añadió que "en algunos sentidos estamos avanzando", mencionando proyectos que se deben concretar como el Corredor Bioceánico, que conecta a países como Chile, Paraguay, Argentina y Brasil. "Mejora enormemente nuestra competitividad y también la de nuestros países vecinos. Y también, por supuesto, generan empleo y fomentan el desarrollo y la integración de nuestra región", dijo.

La titular del MOP añadió que "construir un sistema logístico multimodal, integrado, no es solo una meta, es un compromiso con las generaciones futuras", con el fin de que Chile esté más "conectado, competitivo y sustentable".

PUERTOS PILAR ESTRATÉGICO DEL DESARROLLO LOGÍSTICO

Chile enfrenta un desafío clave: modernizar su sistema portuario para garantizar la competitividad de sus exportaciones y la eficiencia de su logística interna. Las autoridades y expertos del sector coinciden en que los puertos del país deben ser fortalecidos a través de una visión integral, con inversiones estratégicas y

una mirada a largo plazo que potencie la colaboración entre los sectores público y privado.

En este sentido y apuntando al futuro portuario, el ministro de Transportes y Telecomunicaciones, Juan Carlos Muñoz, enfatizó la relevancia económica del sector logístico. "Por cada dólar que se invierte en un mejor sistema logístico, se generan 2,5 dólares en la producción de la economía global", señaló, remarcando que la logística debe ser abordada como un tema de país.

Muñoz también subrayó la necesidad de una logística colaborativa, destacando que "es importante que los puertos operen de manera segura, eficiente y fluida". Para ello, es indispensable fortalecer infraestructuras clave como el Corredor Bioceánico, además de potenciar los puertos de Iquique, Mejillones, Tocopilla y Antofagasta. En el extremo austral, el ministro recordó la importancia de preparar a Magallanes para los proyectos de hidrógeno verde, considerando su rol estratégico en la transición energética.

En cuanto a desafíos a corto plazo, el titular de Transportes abogó por ajustes institucionales y la promoción de la libre competencia. "Tenemos un sistema portuario asimétrico, donde todos compiten en condiciones desiguales. Debemos nivelar la cancha para garantizar la competitividad", indicó.

Daniel Fernández, presidente de la Cámara Marítima y Portuaria de Chile (Camport), complementó la visión del ministro al señalar que Chile necesita priorizar las inversiones en terminales cuyas concesiones vencerán en los próximos años. "Para avanzar, tenemos que despejar el bosque que representa el proyecto de gran escala y concentrarnos en los árboles, que son los terminales públicos que deben relicitar en los próximos cinco o seis años", afirmó.

Fernández también hizo un llamado a mejorar la accesibilidad portuaria, con un enfoque especial en aumentar la carga ferroviaria y optimizar la eficiencia operativa. Frente a la creciente competencia internacional, sostuvo que es fundamental que Chile prepare su infraestructura para recibir buques de mayor tamaño. "Ojalá en el nuevo ciclo de inversiones podamos tener un par de sitios de atraque en San Antonio o quizás en Valparaíso para atender naves ultra grandes. Esto garantizará la competitividad de nuestros exportadores e importadores para los próximos 20 o 30 años", dijo.

Además, el líder de Camport descartó que proyectos como el puerto de Chancay en Perú representen una amenaza, siempre y cuando Chile tome las medidas necesarias para optimizar su logística.

LA URGENCIA DE FORTALECER LA REGIÓN CENTRAL

Raimundo Prieto, vicepresidente de la Asociación Logística de Chile (ALOG), puso el foco en la Región de Valparaíso, destacando la importancia de potenciar su infraestructura portuaria para evitar colapsos futuros. "Es crucial entender que los tiempos de desarrollo de infraestructura son muy distintos a los tiempos en que pueden activarse los volúmenes de carga. Si no tenemos la infraestructura lista cuando la reactivación suceda, enfrentaremos la congestión en los puertos", advirtió el representante de ALOG.

FRENTE A LA CRECIENTE COMPETENCIA INTERNACIONAL, SOSTUVO QUE ES FUNDAMENTAL QUE CHILE PREPARE SU INFRAESTRUCTURA PARA RECIBIR BUQUES DE MAYOR TAMAÑO. "OJALÁ EN EL NUEVO CICLO DE INVERSIONES PODAMOS TENER UN PAR DE SITIOS DE ATRAQUE EN SAN ANTONIO O QUIZÁS EN VALPARAÍSO PARA ATENDER NAVES ULTRA GRANDES. ESTO GARANTIZARÁ LA COMPETITIVIDAD DE NUESTROS EXPORTADORES E IMPORTADORES PARA LOS PRÓXIMOS 20 O 30 AÑOS",

Prieto también destacó el impacto que esto tendría en la competitividad de los productos nacionales, pues la falta de capacidad portuaria obligaría a desviar cargas a puertos del norte o sur, incrementando los costos de transporte terrestre hacia la zona central. "Agilizar este proceso es complejo, pero lo primero es visibilizar las soluciones y, sobre todo, los costos reales de la inacción", concluyó.

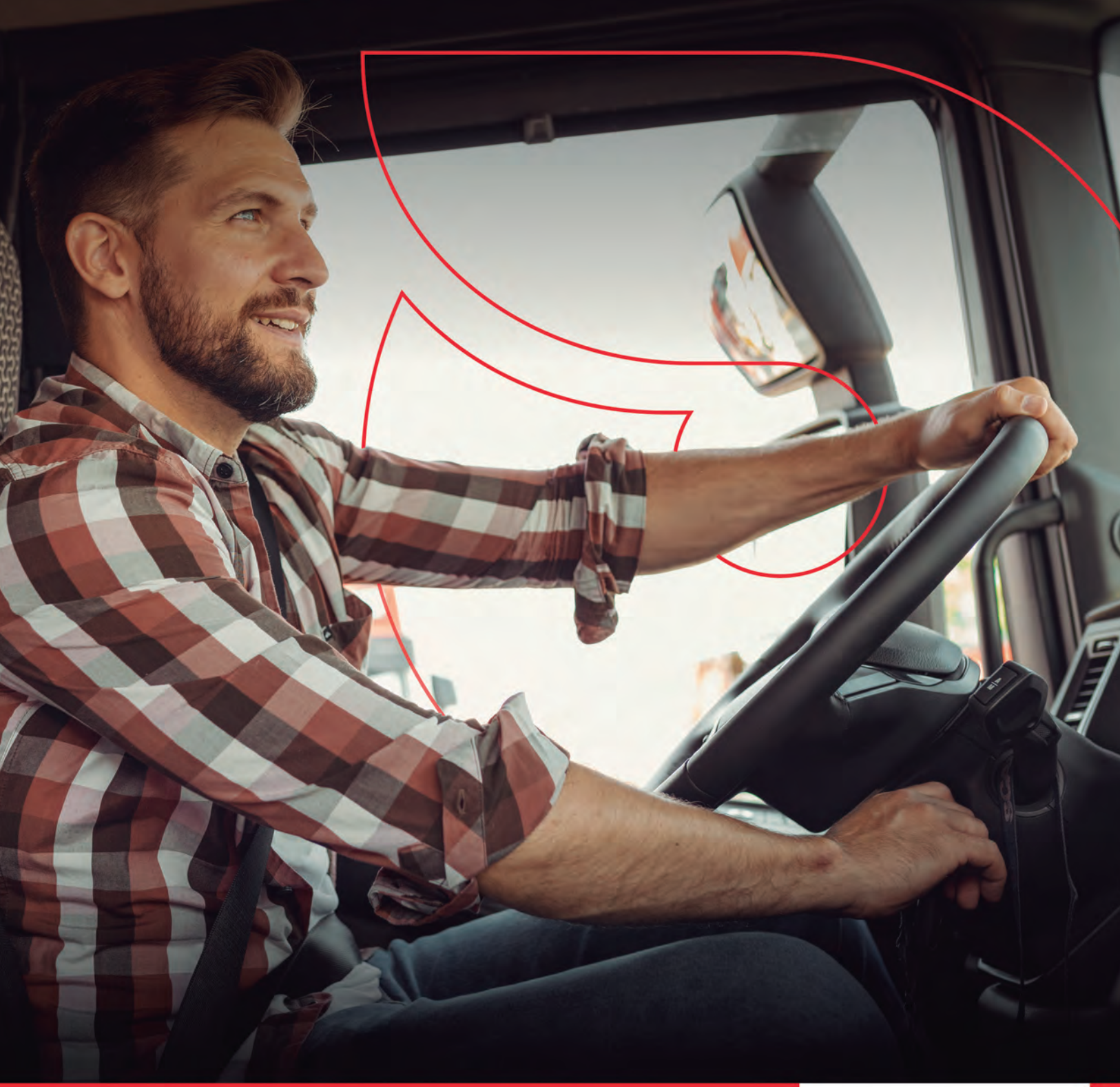
UN FUTURO LOGÍSTICO CON VISIÓN INTEGRAL

La discusión dejó en claro que el desarrollo portuario de Chile no puede abordarse de forma aislada. Tanto Muñoz como los expertos coincidieron en que es indispensable adoptar una mirada integral que considere no sólo los puertos, sino también sus accesos viales, ferroviarios y la infraestructura extraportuaria.

El ministro fue enfático al destacar que el sistema portuario chileno tiene la capacidad de responder a la demanda actual, pero que los proyectos en carpeta serán clave para garantizar su sostenibilidad a largo plazo.

La modernización de los puertos chilenos, más que una tarea pendiente, es una oportunidad para consolidar al país como un actor logístico relevante en el escenario global.

Sin embargo, lograrlo dependerá de la capacidad de los distintos actores para trabajar en conjunto, priorizando inversiones estratégicas y reconociendo el valor de la planificación de largo plazo. ■



Bienvenido a una nueva era de seguridad y tecnología para el transporte.

Seeing Machines Latin America ahora es Horux Latam, una evolución en seguridad y tecnología que te ofrece un servicio más completo e integral.

Manteniendo el poder de **Guardian** como una de nuestras soluciones principales, ahora sumamos nuevos servicios respaldados por la potencia de la inteligencia artificial.
Cuida a tus conductores, protege tu carga y optimiza el rendimiento de tu flota con Horux Latam, tu aliado en el camino hacia un transporte más seguro, inteligente y eficiente.

www.hxlatam.com

Horux® LATAM

Manejamos tu seguridad con inteligencia

“EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA ES DIRECTAMENTE PROPORCIONAL AL DESARROLLO TECNOLÓGICO”

LAURA FINO
DIRECTORA DE OPERACIONES
Y LOGÍSTICA DE PEDIDOSYA CHILE

Con más de 10 años de experiencia laboral, Laura se ha posicionado como un referente de la industria logística con una clara visión de los desafíos y oportunidades que enfrenta el delivery, marcado por usuarios cada vez más exigentes con los tiempos de entrega y la calidad de los productos.

En un mundo donde la inmediatez y la personalización son la nueva norma, la industria del delivery se encuentra en el epicentro de la transformación logística. PedidosYa, uno de los líderes en este sector, está marcando el camino hacia un futuro más rápido, eficiente y sostenible.

Para entender los desafíos y las oportunidades que enfrenta este dinámico mercado, conversamos con Laura Fino, Directora de Logística y Operaciones de PedidosYa Chile. Desde 2018, Laura se integró a la industria delivery, consiguiendo un sólido conocimiento del sector en diferentes países de Latinoamérica.

Con más de 10 años de experiencia en cadenas de suministro y una visión global adquirida a través de su formación y carrera internacional, Laura comparte cómo la tecnología, la sostenibilidad y las expectativas del consumidor están redefiniendo la última milla.

En esta entrevista, la Ingeniera Industrial de la Universidad Nacional de Colombia y Máster en Supply Chain Management y Dirección de Operaciones explora las estrategias clave que están moldeando el presente y el futuro del delivery en Latinoamérica.

¿Cuáles son las tendencias en el delivery?

Hay tres tendencias claras. La primera es tener la ciudad al alcance de una App. La segunda es la velocidad en las entregas. En PedidosYa tenemos como pilar la velocidad y la calidad, particularmente en el mundo de Quick Commerce queremos estar cada vez más cerca, con entregas de nuestros supermercados PedidosYa Market en menos de 20 minutos.

Además, buscamos que el usuario encuentre todo lo que quiere y necesita. Y el tercero es la personalización.

¿Cómo están impactando las tecnologías en la evolución de la industria?

El desarrollo de la industria es directamente proporcional al desarrollo tecnológico, me atrevería a decir que el desarrollo tecnológico es el que logra que la industria evolucione rápidamente. En PedidosYa la personalización a través de la IA es un pilar en la experiencia de usuario.

¿Cómo el crecimiento del comercio electrónico está transformando las operaciones logísticas?

Hace 15 años la logística se pensaba como algo de grandes volúmenes. Hoy el comercio electrónico llegó para romper ese paradigma, con despachos rápidos en vehículos pequeños, en donde la ocupación y la eficiencia de espacio deja de ser una preocupación y pasa a ser reemplazada por la velocidad y la disponibilidad, contribuyendo a la Logística Urbana.

¿Qué estrategias son clave para avanzar hacia una logística más sostenible y eficiente?

Es clave trabajar en alianzas público-privadas que mejoren y beneficien la industria del delivery. Tenemos que seguir avanzando en el Delivery a través de vehículos eléctricos. Un ejemplo es la mesa de trabajo con el Ministerio de Energía que impulsa la electromovilidad con un piloto de bicicletas eléctricas para los repartidores. Esto se suma a la flota de vehículos eléctricos que opera en nuestros supermercados, PedidosYa Market.

¿Qué retos y oportunidades presentan las expectativas de entregas ultrarrápidas?

Los usuarios son cada vez más exigentes con los tiempos de entrega y la calidad de los productos, por lo que nos enfrentamos al desafío de cumplir con ambas variables en cada uno de nuestros pedidos. Esto es parte de la propuesta de valor de PedidosYa que mezcla la velocidad y calidad, logrando la mejor experiencia posible.

¿Qué rol tiene la conexión que se logra con los clientes o consumidores en la última milla?

En PedidosYa, nuestro propósito es entregar experiencias increíbles a nuestros usuarios. La mayor conexión la logramos al simplificar el día a día de los millones de usuarios que utilizan nuestra plataforma. Creemos que más que palabras los usuarios deben ver resultados, y si ellos, al utilizar PedidosYa reciben productos de calidad en el menor tiempo posible, la conexión de la última milla ya está realizada.

¿Qué impacto tendrán las regulaciones ambientales y de sostenibilidad en la estrategia del sector?

La industria de plataformas de intermediación es un sector regulado por la Ley 21.431, que le da un marco a la relación que se da con los repartidores independientes. Esta normativa robustece el ecosistema delivery, dándole reglas claras que permiten que sea sostenible en el tiempo y siga impulsando las economías locales.

¿Cuáles son los principales obstáculos para implementar soluciones sostenibles?

Si bien entendemos la necesidad de que la industria siga avanzando en esta materia, hoy tenemos limitantes como la infraestructura de las ciudades. Las urbes no están preparadas para avanzar más rápido en alternativas verdes. Por ejemplo, hoy Chile cuenta con pocos puntos de carga de autos y motos eléctricas. Sumado a esto, el desarrollo de baterías para aumentar la autonomía de vehículos pequeños que aún tiene un camino por avanzar, complementado con el alto costo de adquisición y mantenimiento para un rubro en el que los costos de operación son muy relevantes.

¿Qué tan complejo es garantizar entregas en zonas de difícil acceso o con desafíos geográficos?

Hay desafíos propios de cada uno de los territorios. En Chile, por ejemplo, tenemos altas temperaturas en el norte y lluvias en el sur. Para sobrellevar esto es importante contar con un sistema operativo que nos permita realizar entregas cortas que fomenten el empleo local y que se adapten a las características geográficas. El delivery es ágil y flexible para adaptarse a la geografía.

¿Cómo visualizas el futuro de la industria?

Personalmente creo que esta industria se volverá cada vez más competitiva. Espero que siga creciendo y beneficiando a repartidores, pymes -que son el 80% de los comercios en PedidosYa- y usuarios finales. Veo una gran oportunidad en esta industria para personas que desean encontrar un trabajo independiente, flexible, formal y con ingresos de calidad. En ese sentido es positivo que existan regulaciones que acompañen al crecimiento del delivery.

INNOVACIÓN, IMPACTO Y DINAMISMO SON ALGUNAS DE LAS RAZONES QUE MOTIVAN A LOS FUTUROS PROFESIONALES A ENTRAR EN EL MUNDO DE LA LOGÍSTICA. ESTUDIANTES Y JÓVENES PROFESIONALES COMPARTEN CÓMO PERCIBEN ESTA INDUSTRIA EN CONSTANTE EVOLUCIÓN.

LA LOGÍSTICA COMO ELECCIÓN: ¿QUÉ ATRAE A LAS NUEVAS GENERACIONES?

La logística ha pasado de ser un área técnica y discreta a un motor estratégico en la economía global, capturando la atención de jóvenes que buscan marcar la diferencia en un mundo interconectado. Con la tecnología como aliada, este rubro también abre nuevas oportunidades para los profesionales del futuro.

A través de cinco testimonios, exploramos cómo las nuevas generaciones perciben la logística, qué los motiva a ingresar a este sector y cuáles son sus expectativas en términos de innovación, crecimiento profesional y contribución a los grandes desafíos globales.

Carolina Yáñez está terminando el 7° año de Ingeniería Civil con mención en Transporte y Logística en la Universidad Católica de Chile, al tiempo que cursa un magíster en la misma casa de estudios. "La logística es el corazón de cualquier empresa moderna. A lo largo de mi carrera, he visto cómo la logística se integra en cada parte de la producción y entrega de servicios, haciéndola indispensable para la eficiencia y el éxito empresarial," comenta, con gran entusiasmo.

Carolina Yáñez
Innovación y sustentabilidad
Universidad Católica de Chile

Al comienzo de su carrera, en el plan básico de ingeniería, se dio cuenta que le gustaba mucho optimizar y buscar oportunidades de mejora, aspectos que se relacionan con la logística. "Eso me dio el indicio de que me podía gustar. Y una vez que tomé la especialidad, lo confirmé. Claro que en ese entonces no sabía toda la aplicabilidad que tiene la logística", precisa.

El uso de la tecnología en la logística -señala- ha hecho que esta rama sea más atractiva, no solo para las mujeres, sino para los jóvenes en general: "la tecnología es lo que está en tendencia y cada vez tenemos más tecnologías y sistemas que nos permiten desarrollar más la logística". Agrega que para los jóvenes de su generación tienen mucha importancia los espacios de trabajo con flexibilidad horaria, el teletrabajo y un ambiente que promueva la diversidad y la inclusión. "Las empresas que adoptan estas prácticas no solo atraen a talentos jóvenes, sino que también cultivan un entorno donde se estimulan las ideas innovadoras", afirma.

Mirando hacia el futuro, dice que le gustaría trabajar en empresas líderes, donde la innovación en logística es constante y donde pueda aplicar y expandir sus conocimientos en proyectos que desafían los límites de lo posible.

Jorge Rebolledo, actualmente en sexto semestre de ingeniería en Gestión Logística en el Instituto Profesional DUOC, cuenta que al principio se inclinó por esta carrera por un tema práctico; tenía experiencia en temas de bodega y almacenaje e investigando se dio cuenta que había campo laboral. "Cuando ya estaba estudiando, pude ver que la logística involucra una gestión integral de casi todos los ámbitos de una empresa y, por lo tanto, había mucho espacio para crecer.

Jorge Rebolledo
Oportunidades de crecimiento
Instituto Duoc UC

Y aunque en principio fue una decisión más racional, después me fue gustando mucho", explica. Dentro del mundo logístico, un ámbito que le parece muy interesante es el de las navieras, por su alcance global, las avanzadas tecnologías que utilizan y las constantes capacitaciones que ofrecen estas empresas.

Respecto de las expectativas laborales, considera importante que las empresas promuevan una cultura de innovación y brinden oportunidades de crecimiento profesional, para que todos los colaboradores pueden aprender y aportar. Un requisito que le parece particularmente importante cuando se trata de jóvenes profesionales.

"Afortunadamente, yo llevo varios años trabajando, pero veo a mis compañeros de estudios -algunos muy talentosos y motivados- que han tenido dificultades para acceder al mercado laboral porque no tienen experiencia. ¿Y ¿cómo la van a tener si no los dejan adquirirla?", reflexiona.

En esa misma línea, sostiene que algunos procesos de selección tienen exigencias demasiado altas, que no se condicen con las tareas reales del puesto de trabajo. "Ajustar los perfiles a las reales necesidades de un cargo, además de fomentar las primeras experiencias laborales no solo beneficia a los nuevos profesionales, sino que también enriquecería a

LOGÍSTICA EN ACCIÓN

TRANSPORTAMOS TU ÉXITO

TRANSPORTE ÚLTIMA MILLA B2C Y B2B.
DISTRIBUCIÓN B2B (RETAIL CONSOLIDADO)
PARA TODOS LOS SECTORES
(BELLEZA, ELECTRÓNICA, ALIMENTOS, ETC)
MODELO DE CONSOLIDACIÓN POR TIENDA/CANAL.
OPCIÓN VEHÍCULO ECOLÓGICO.

TECNOLOGÍA AVANZADA.
TRACKING PARA SEGUIMIENTO DE PEDIDOS Y VISIBILIDAD HASTA EL CLIENTE FINAL.
(INTEGRACIÓN EXPRESS)

Logisfashion

Tu partner logístico internacional

VISITA
NUESTRA WEB

CHILE@LOGISFASHION.COM

las empresas con personas que vienen con ganas, energía y nuevas ideas", concluye.

A Isis Barría, estudiante de Ingeniería Civil Industrial le quedó grabada esta frase, que escuchó de un profesor en sus primeros años de carrera, en la Universidad Andrés Bello. "Me hizo reflexionar sobre la importancia de la logística y la integración de procesos en el éxito de una empresa", comenta hoy, mientras finaliza sus estudios y cursa un magíster en Logística y Gestión de Operaciones.

Isis Barría
Hacia una industria 4.0
Universidad Andrés Bello

Otro disparador de su interés en logística fue observar las diferencias entre dos empresas que envían un mismo producto. "Me preguntaba por qué algunas lograban entregar en sólo 12 horas y otras se demoraban varios días. Después entendí que había más factores que influyen, como los niveles de servicio, pero también me fui dando cuenta que la logística es mucho más que bodegas o gestión de inventarios. Es la columna vertebral de una organización y está presente en toda la cadena de suministro", comenta.

A lo largo de su carrera -agrega- pudo confirmar la importancia de la integración de los procesos en la cadena de suministro. "Mi última práctica la hice 100% enfocada en logística en Soprole y estuve a cargo de un proyecto para optimizar la recepción de materias primas. Fue una experiencia muy enriquecedora, me dio una visión más global del negocio y de los factores clave dentro de los procesos logísticos", precisa.

Gabriela Leal
Diversidad y tecnología
Instituto Duoc UC

A mediano plazo, le gustaría trabajar en empresas que apuesten por la innovación, la automatización y el avance hacia una industria 4.0. Y aunque reconoce que las nuevas generaciones se inclinan por sistemas de trabajo híbrido, entiende que en logística no siempre es posible. "Es un área muy dinámica y exigente, donde siempre puede haber eventualidades que hacen necesaria tu presencia. Por lo general, no es el típico trabajo de oficina, así que es importante que quienes se dediquen a la logística, realmente la disfruten", apunta. Gabriela Leal: Diversidad y tecnología.

Gabriela Leal, estudiante de Técnico en Logística en el Instituto Profesional DUOC, ha descubierto en la logística no solo un campo profesional, sino una pasión por conectar a las personas con los productos que necesitan de manera eficiente y sostenible.

"Descubrí que la logística no se trata solo de mover cosas de un lugar a otro; es sobre optimizar y revolucionar cómo el mundo maneja sus recursos," explica Gabriela.

Con una fuerte convicción, argumenta que su entrada a un ámbito donde los hombres son mayoría ha sido una oportunidad para fomentar la inclusión y mostrar que el liderazgo femenino puede aportar perspectivas vitales y frescas a la industria.

Brian Obal
Aportar en gestión del riesgo
Universidad Andrés Bello

Del mismo modo, enfatiza la importancia de la innovación tecnológica en la logística, especialmente en áreas como la automatización de almacenes, la robótica y el uso de Big Data para mejorar la precisión en la gestión de inventarios y la planificación de la cadena de suministro.

"Las tecnologías emergentes no solo están transformando nuestras operaciones diarias, sino que también están haciendo posible soluciones logísticas más sostenibles y eficientes," señala. Para Gabriela, promover un entorno que valore la diversidad y fomente un enfoque colaborativo y respetuoso es crucial para el desarrollo continuo de la logística.

Brian Obal es Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Andrés Bello y actualmente cursa un Magíster en Ciencias de la Ingeniería con mención en Logística y Gestión de Operaciones en la misma casa de estudios. Su interés por la logística surgió durante la pandemia. "Además del cambio en la demanda por el auge del e-Commerce, me llamó mucho la atención el proceso de distribución de las vacunas contra el Covid-19, que en Chile fue impresionante y demostró el impacto que tiene una buena logística en la vida de las personas", recuerda.

Antes de la pandemia, cuenta, tenía una visión más limitada de la logística, pero con el tiempo "entendí que va mucho más allá, impacta en distintos niveles, desde lo económico hasta lo social y medioambiental, y juega un rol crítico en situaciones como la gestión del riesgo de desastres, donde una mala gestión puede incluso significar pérdida de vidas humanas".

Una pasantía en Nestlé le permitió conocer de cerca su sistema logístico y la interconexión entre los distintos eslabones de la cadena. "También aprendí que, para alcanzar altos niveles de servicio, hay mucha investigación y trabajo detrás. Existe toda una ciencia orientada a la optimización de la logística y eso me parece muy atractivo", señala.

Estas experiencias han fortalecido su interés en trabajar en áreas que tengan un impacto real, especialmente en la gestión del riesgo de desastres. "Con una buena logística -apunta- podríamos minimizar el daño de incendios forestales, ya sea en vidas humanas, naturaleza o infraestructura. Sería muy gratificante poder aportar, ya sea desde la academia o en instituciones vinculadas a estos temas". Asimismo, destaca la importancia de combinar teoría y práctica durante la formación académica. "Junto con ello, creo que las empresas podrían invitar más a los jóvenes a conocer sus procesos.

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

GARANTÍA
5 AÑOS

www.esnova.cl

La fortaleza de la sencillez

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

Avenida Ferrocarril Poniente Nº 941
Bodegas B12 – 13 – 14
Valle Grande – Procentro – Lampa - Santiago

LA PREVENCIÓN DE ENFERMEDADES ES UNA DE LAS ÁREAS MÁS IMPORTANTES PARA QUIENES SE ENCARGAN DE LA SALUD DE LOS TRABAJADORES. AQUELLAS EMPRESAS CON MAYOR CULTURA EN ACCIONES DE SALUD Y SEGURIDAD YA HAN COMPRENDIDO, DESDE HACE ALGÚN TIEMPO, LA IMPORTANCIA Y RELEVANCIA DE OFRECER ENTORNOS DE TRABAJO SEGUROS Y SALUDABLES.

SALUD OCUPACIONAL COMO ESTRATEGIA: CÓMO LOS EQUIPOS DE SALUD POTENCIAN EL ÉXITO EMPRESARIAL

Los profesionales de la salud tienden a tener una perspectiva "cualitativa" sobre los cuidados de salud. Los gerentes y tomadores de decisiones tienden a tener una visión más "cuantitativa" sobre los resultados de las acciones de bienestar en los entornos laborales. El famoso retorno sobre la inversión (ROI, por sus siglas en inglés) es una métrica que fue tomada de otras áreas de la administración y que puede cuantificar algunas de las aristas de los resultados de esas acciones de salud en las empresas.

La literatura especializada es rica en estudios sobre el ROI en programas de bienestar. Los resultados son variados, lo cual es esperable considerando que las organizaciones tienen poblaciones con diferentes características epidemiológicas, etarias y socioculturales además de otras variables, como el tiempo de implementación de los programas, la adhesión de los empleados, la elección de los parámetros de resultados y varias otras.

Una revisión sistemática publicada en el American Journal of Preventive Medicine recopiló 25 estudios para verificar el ROI de programas de bienestar dirigidos a la prevención de enfermedades crónicas no transmisibles (ECNT). Los investigadores realizaron una búsqueda de publicaciones que incluyeran los resultados de intervenciones en al menos uno de los cuatro factores modificables relacionados con el riesgo de ECNT: actividad física, alimentación saludable, cese del tabaquismo y consumo de alcohol (aunque este último es objeto de la reciente discusión sobre si existe o no una dosis segura de alcohol, pero este es un tema para otro artículo).

Solo dos textos cumplieron con el criterio de los autores, los cuales consideraron que tenían un alto rigor metodológico y menor riesgo de sesgo de selección. En la síntesis de estos dos artículos, no se encontraron evidencias de un ROI positivo a corto plazo.

Este resultado puede frustrar a algunos (sobre todo a quienes trabajamos en salud ocupacional), pero debe ser visto con cautela. El primer punto es que los estudios de ROI deben ser analizados para poblaciones específicas: lo que funciona para su empresa, puede no ser aplicable a otra. En segundo lugar, situaciones especiales relacionadas, por ejemplo, con el mercado de salud local, como los costos asistenciales, el nivel de servicio y la

gestión de la salud poblacional en sus diversos aspectos, deben ser considerados. Otro punto, que para mí es esencial en este análisis, es que los programas de salud en general no tienen resultados a corto plazo, mucho menos cuando hablamos de enfermedades crónicas, que, como su nombre indica, tienen un largo tiempo de evolución y desarrollo y están influenciadas por diversos otros factores individuales y ambientales.

Dr. Renzo Ragni
Salud Ocupacional
y Medicina Laboral

Mantener buenos hábitos de salud implica varios elementos: la percepción y el conocimiento del individuo sobre las mejores elecciones diarias en su vida (como alimentación y actividad física, por ejemplo), la regularidad y constancia de esos comportamientos, el tiempo destinado a estos hábitos saludables y el acceso a los recursos necesarios para mantenerse sano. Considerando que el trabajo ocupa gran parte del día, ¿cuál será la influencia de los cambios en el trabajo sobre nuestros comportamientos relacionados con el cuidado de la salud?

El trabajo y la vida son elementos muy relacionados. Podemos consensuar el concepto de equilibrio entre vida y trabajo y establecer esta integración como un pilar fundamental para las personas y para las corporaciones. Entre otras cosas, el trabajo nos proporciona un sentido de pertenencia, propósito e identidad.

Investigadores evaluaron a empleados que pasaron por algún cambio en la organización del trabajo y cómo esto impactó en la forma en que cuidaban su salud. Aquí no se trata de cambios en los riesgos específicos relacionados con exposiciones en el entorno de trabajo, sino de la influencia de alteraciones en la rutina laboral sobre las elecciones y hábitos de cada individuo. Los cambios organizacionales estaban relacionados con algún tipo de sobrecarga de trabajo, como aumento de responsabilidades, de horario, turno o del tipo de trabajo. Se aplicaron instrumentos para cuantificar la percepción de cada trabajador sobre estas sobrecargas y para hacer un seguimiento de los hábitos alimentarios, de actividad física y del sueño.

Los resultados mostraron que las sobrecargas de trabajo modificaban (para peor) los comportamientos de cuidado de la salud en las primeras semanas. Sin embargo, en un periodo de tiempo de dos meses, los hábitos y estilo de vida regresaban al patrón previo y allí se estabilizaban. Estos datos indican que el trabajo influye en el estilo de vida a corto plazo, pero nuestra tendencia es mantener el nivel de cuidado con la salud previo, sea este bueno o malo.

Los equipos de salud y líderes deben estar atentos para seguir y educar a los traba-

jadores sobre sus hábitos y estilo de vida. El trabajo puede ser parte del problema, pero nuestras decisiones y actitudes son determinantes para la prevención de diversas enfermedades.

Por lo tanto, aunque los resultados de estos estudios puedan ser desalentadores en un análisis rápido, refuerzan el principio básico de que los programas de salud deben ser consistentes, bien planificados, bien ejecutados y formar parte de la construcción de la cultura de salud en las organizaciones. Las soluciones mágicas y los atajos no sirven para muchas áreas de la vida; tampoco para los programas de salud serios.

Es por esto que como organizaciones tenemos la responsabilidad de atacar aquellos puntos que, por su origen, si se encuentran en nuestras manos (por ejemplo, los riesgos de salud inherentes a las tareas, productos y materias primas que utilizamos en nuestras operaciones).

Ya sabemos que hay una parte de esta ecuación, que es multifactorial, que no podemos controlar del todo (pero que si podemos mitigar, pensando en el mediano y largo plazo, mediante programas preventivos serios y profesionales, con un asessment previo para que estas acciones sean "hechas a la medida"), pero es precisamente esta otra parte, la de los riesgos de salud laborales, la que debe ser nuestra prioridad, pensando en la seguridad y en la salud de nuestros colaboradores.

Tomar la responsabilidad como organizaciones de identificar, cuantificar y evaluar estos riesgos de salud, no solo representan la posibilidad de conocer profundamente nuestros procesos operativos, sino también de tener un control sobre esta variable que en múltiples estudios revela que con una correcta gestión, permiten optimizar procesos, evitar accidentes, disminuir el ausentismo y generar un mayor bienestar en nuestros colaboradores, configurando una premisa que es antigua y conocida, pero no menos cierta, la de que "un colaborador que se siente cuidado, trabaja mejor".

Por esto, la legislación chilena nos exige tener un cumplimiento mínimo de requisitos legales sobre estos riesgos de salud laborales, pero que desde la experiencia en salud ocupacional en empresas y corporaciones con una cultura avanzada establecida en estos temas y, por que no decirlo, con sus orígenes en legislaciones más estrictas (como EEUU y Europa), sabemos que no es suficiente ni actual (lo que establecen la ley 16.744 y el DS 594, también son temas para otro artículo en este espacio) y es por esto que su gestión y sus resultados positivos, dependen de una profesionalización del área, permitiendo un control y gestión de estos riesgos que en definitiva, tenga resultados positivos cuantificables con un ROI alto, a diferencia de las cuestiones de salud que no son parte de estos riesgos y que analizamos en la primera parte de este texto.

Teniendo lo anterior como antecedente, la integración de equipos de salud en las empresas no solo es un acto de responsabilidad social, sino también una estrategia clave para el bienestar y el éxito a largo plazo de las organizaciones. Cada vez más, las empresas reconocen que el bienestar de sus empleados es crucial para mantener altos niveles de productividad y retención del talento. Por lo tanto, contar con un equipo especializado en salud laboral es una inversión inteligente que genera beneficios tanto para los trabajadores como para la empresa misma.

Además, los equipos de salud en las empresas juegan un papel crucial en la gestión del estrés laboral, uno de los factores más dañinos para la salud física y mental de los empleados. Las empresas que cuentan con equipos de salud capacitados pueden ofrecer asesoría sobre técnicas de manejo del estrés, mindfulness, y otras herramientas que mejoren la resiliencia de los empleados frente a las presiones diarias. Esto no solo ayuda a reducir los índices de agotamiento y ansiedad, sino que también fomenta un ambiente de trabajo más armónico y colaborativo.

Por otro lado, tener un equipo de salud dentro de la organización también fortalece la imagen corporativa. Las empresas que demuestran un compromiso tangible con la salud de sus empleados son vistas como lugares de trabajo atractivos para el talento, especialmente por las generaciones más jóvenes, que valoran mucho el equilibrio entre vida personal y profesional. Además, un entorno saludable y seguro, aumenta la satisfacción y el compromiso de los colaboradores, lo cual se traduce en una mayor productividad, menor rotación y menos días de ausentismo, como hemos ya establecido previamente.

Las políticas internas de salud ocupacional también ayudan a las empresas a cumplir con las normativas de salud y seguridad vigentes, lo que puede prevenir costosos litigios y sanciones legales. En Chile y en otro países de la región, la ley exige que las empresas implementen ciertos protocolos de salud y bienestar para proteger a sus empleados, y tener un equipo especializado permite cumplir con estos requisitos de manera efectiva. Los equipos de salud también pueden llevar a cabo auditorías periódicas de salud y seguridad, asegurándose de que el lugar de trabajo esté alineado con las mejores prácticas y normativas internacionales.

Además, la prevención es siempre más rentable que la cura. Los programas de salud preventiva gestionados por profesionales dentro de la empresa pueden reducir significativamente los costos asociados con el tratamiento de enfermedades crónicas y problemas de salud relacionados con el trabajo, como trastornos musculoesqueléticos o problemas de salud mental.

Al promover una cultura de salud y bienestar, las empresas pueden reducir la probabilidad de que los empleados se enfrenten a enfermedades graves, lo que disminuirá las solicitudes de bajas laborales y, por ende, los costos asociados a las ausencias prolongadas. También es importante destacar que, al contar con equipos de salud dentro de las empresas, los empleados pueden acceder a atención médica de calidad de manera más eficiente. ■

DERCO maq

Para la logística

Un equipo especialista

Ventas y Arriendo

600 786 1000 • dercomaq.cl

Li-Ion
BATERÍAS DE LITIO

STILL

CON EL OBJETIVO DE PROMOVER EL INTERCAMBIO DE CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIAS EN INNOVACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO, SLIMSTOCK CELEBRÓ UNA NUEVA EDICIÓN DEL INVENTORY MANAGEMENT DAY 2024, EVENTO QUE REUNIÓ A DESTACADOS LÍDERES DE LA INDUSTRIA DEL SUPPLY CHAIN DE LATINOAMÉRICA.

SLIMSTOCK REÚNE A LÍDERES DEL SUPPLY CHAIN DE LATAM

La jornada fue inaugurada por Jack Inglis, Gerente General de Slimstock Chile, quien destacó las inversiones estratégicas que la compañía está realizando en América Latina. Asimismo, presentó oficialmente a Carlos Paz Concha, nuevo Country Manager de Slimstock Chile, quien asumirá el desafío de liderar la expansión de la compañía en la región, con el apoyo de Yanine Arellano, nueva vicepresidente de Ventas LATAM y Jack Inglis, quien asumirá nuevas responsabilidades desde México, con el propósito de seguir fortaleciendo el liderazgo de Slimstock en la optimización de la cadena de suministro en el mercado latinoamericano.

El encuentro -que se llevó a cabo el 14 de noviembre en el Centro de Eventos Metropolitan- reunió a destacados expertos, entre ellos Olivier Paccot, Gerente General de Blue Express; Miguel Flores, Gerente General de Cummins Inc. y Alejandro Natho, de Implementos S.A. Durante sus presentaciones, los expositores compartieron detalles de los principales proyectos de sus empresas y destacaron cómo las soluciones tecnológicas impactaron positivamente en sus operaciones, mejorando la eficiencia y optimizando resultados.

El Inventory Management Day 2024 reafirmó el compromiso de Slimstock como empresa líder en optimización de inventarios, potenciando el uso de tecnología para transformar la gestión del Supply Chain en la región a través de la previsión, automatización y el correcto uso de la Inteligencia Artificial.

ID
LOGISTICS
Sustainable
Supply Chain
is no longer an
option
https://www.id-logistics.com/cl/

SLI GROUP, CON MÁS DE 40 AÑOS DE EXPERIENCIA EN DISEÑO, FABRICACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS DE ALMACENAJE, CELEBRÓ SU PRIMER EVENTO CON CLIENTES CON UN CAMPEONATO SLI PADEL TOUR 2024, REALIZADO EN EL EXCLUSIVO CLUB PADEL LIFE DE HUECHURABA.

CAMPEONATO SLI 2024: DEPORTE Y CONEXIÓN CON LOS CLIENTES

Este evento fue una forma innovadora de interactuar con sus clientes en un ambiente único, donde los participantes pudieron disfrutar del deporte y conocer además la calidad de los techos y estructuras diseñadas e instaladas por SLI GROUP en el mismo club. Con 38 parejas de jugadores, y un total de cerca de 120 personas entre clientes, colaboradores e invitados, el evento se dividió en seis categorías, ofreciendo espacio para todos los niveles de jugadores, desde los más novatos hasta los más experimentados. Además de la competencia, los asistentes disfrutaron de un cóctel con barra libre. Al final del torneo, SLI GROUP entregó trofeos fabricados en acero, además de otros premios como zapatillas, pelotas y toallas, en una premiación que reconoció el esfuerzo y la camaradería de los participantes.

Este primer torneo no solo sirvió para agradecer a los clientes por su confianza y preferencia, sino también para fortalecer la relación de SLI GROUP con su comunidad.

Con la mirada puesta en el futuro, la empresa está planificando ya el torneo del 2025, con el objetivo de seguir creciendo junto a sus clientes en un ambiente de diversión y profesionalismo.

GPS CHILE RENUEVA SU APP DE GESTIÓN CON DESARROLLO TECNOLÓGICO PROPIO

Buscando mejorar la experiencia de los clientes para la gestión y control de flotas, GPS Chile actualizó su App GPS Chile Track. Esta solución es parte de las innovaciones y desarrollos propios de GPS Chile.

La renovada app tiene una mejor performance para asegurar una gestión más eficiente y rápida, incluye un diseño más moderno, intuitivo y fácil de usar, lo que permite que cualquier usuario, independientemente de sus conocimientos técnicos, pueda sacarle el máximo provecho y tomar así decisiones más informado.

Dentro de las principales funcionalidades que destaca la nueva APP se encuentran el módulo de tracking; más de 7 informes predefinidos; el Dashboard, para una visualización resumida de la actividad y el módulo de SOS o Corte de Motor, que permite en un par de clics detener el funcionamiento de los vehículos en caso de robo o uso no autorizado.

“Con este renovado servicio, mejoramos la experiencia para que nuestros clientes estén al tanto de lo que ocurre con su operación en todo momento, así puedan optimizar sus rutas, reducir costos operativos y mejorar la seguridad de sus conductores y cargas. Estamos orgullos de lo que logramos”, dice Tomás Gantes, Gerente de Producto e Innovación, de GPS Chile. Con este importante desarrollo, GPS Chile busca seguir consolidándose como un referente en la industria de la cadena de suministros, demostrando su compromiso con la innovación y la satisfacción de sus clientes.

APLL: DESCARBONIZANDO SU CADENA DE SUMINISTRO

En un esfuerzo por mejorar no solo la eficiencia operativa y económica, sino también la medioambiental, APL Logistics ha ampliado sus capacidades en la medición y visibilidad de emisiones, facilitando así un enfoque más sostenible en el movimiento global de mercancías de sus clientes.

Como parte de sus servicios de gestión de pedidos, APLL se ha comprometido a medir e informar sobre la huella de emisiones de todos los envíos que gestiona. Este compromiso se ve reflejado en la integración de funcionalidades avanzadas en su plataforma digital LSS+, que ahora incluye el registro de huellas de emisiones y paneles de control interactivos a nivel de envío.

Gracias a estas nuevas funcionalidades, los clientes de APL Logistics tienen la oportunidad de: • Extraer datos de emisiones de Alcance 3, Categoría 4 • Identificar las rutas o transportistas de su red que emiten más emisiones • Trabajar con nuestro equipo de operaciones para optimizar sus rutas, modos y nodos • Actuar en función de sus conocimientos sobre emisiones y empezar a reducir las emisiones de carbono hoy mismo.

Esta iniciativa de APL Logistics no solo subraya su compromiso con la sostenibilidad, sino que también establece un precedente para la implementación de prácticas de reducción de emisiones en la industria de la logística, promoviendo una cadena de suministro más verde y eficiente.

CHILE, UN DESTINO CLAVE PARA EL NEARSHORING

La estabilidad económica, sólida infraestructura y entorno favorable para los negocios consolidan a Chile como un líder en competitividad para el nearshoring en América Latina. Según Clapes UC, el país destaca junto a Uruguay por su transparencia y conectividad logística, características que lo convierten en un destino atractivo para relocalizar operaciones.

El Banco Interamericano de Desarrollo estima que esta estrategia podría generar $78,000 millones adicionales en exportaciones anuales en la región, con oportunidades en sectores como la automotriz, farmacéutica y energías renovables.

En este contexto, Interborders, operador logístico de alcance global, se posiciona como aliado estratégico. Eduardo Becerra, Branch Manager de la empresa en Chile, asegura: “Chile, con su entorno estable y conexiones globales, nos permite ofrecer soluciones logísticas robustas para las empresas que buscan relocalizar sus operaciones”.

Por su parte, Lucas Bianchi, CEO de Interborders, enfatiza: "Nuestro rol es facilitar cada etapa de la integración logística, optimizando costos y tiempos para nuestros clientes. Chile no solo ofrece ubicación estratégica, sino también confianza a los inversionistas internacionales". Con acuerdos comerciales con más de 65 países, una red portuaria eficiente y una matriz energética sustentable, Chile refuerza su atractivo para empresas globales. Interborders reafirma su compromiso de acompañar este crecimiento, brindando soluciones logísticas que generan valor y resultados tangibles.

BSF LANZA CAMPAÑA “CRECIENDO JUNTOS” DESTACANDO SU ROL EN LA INDUSTRIA Y SU RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Bodegas San Francisco (BSF) lanzó la campaña Creciendo Juntos, destacando su constante desarrollo para satisfacer las necesidades de sus clientes, quienes confían en ellos como aliados estratégicos.

La compañía ha alcanzado dos millones de m² en bodegas en 14 centros en Chile y operaciones en Perú, siendo parte del éxito de más de mil clientes, desde emprendedores con pequeñas bodegas hasta grandes empresas.

Su enfoque en la flexibilidad les ha permitido adaptar espacios y servicios a las necesidades cambiantes de cada cliente, ofreciendo soluciones resilientes que garantizan apoyo tanto en momentos de crecimiento como de desafíos.

Además, el compromiso de BSF con las comunidades se refleja en iniciativas que promueven la educación, el deporte y la sostenibilidad. Entre ellas destacan los fondos concursables, alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, proyectos de reciclaje y la primera electro estación de carga pública en un centro logístico. También apoyan deportistas paralímpicos con el Team BSF, fomentan prácticas estudiantiles y colaboran con programas educativos para jóvenes.

Con estas acciones, la empresa reafirma su propósito de crecer junto a sus clientes, personas y comunidades, adaptándose y contribuyendo al desarrollo sostenible.

CENTRAL BODEGAS IMPULSA LA SOSTENIBILIDAD CON ENERGÍA SOLAR

Central Bodegas continúa avanzando en la ruta de la sostenibilidad medioambiental. A nueve meses de la inauguración de su primera planta solar en el Centro de Bodegaje y Distribución La Vara II (San Bernardo) se suma ahora un nuevo proyecto, con la construcción de dos nuevas plantas solares en su centro logístico Lo Boza, en Pudahuel.

En La Vara II, el sistema fotovoltaico consta de 647 paneles solares, cada uno con una potencia de 550 W, en un área de 2.490 m² y genera alrededor de 534 MWh anualmente, lo que permite abastecer de energía para la totalidad de sus operaciones y las de sus clientes.

"Gracias a esta capacidad podemos asegurar que todas las luminarias, baterías de grúas y dispositivos eléctricos funcionen con energía renovable. Además, inyectamos excedentes de energía a la red eléctrica, contribuyendo a reducir aproximadamente 221 toneladas de emisiones de CO_2 al año", precisa el Gerente General de Central Bodegas, José Miguel Echenique.

En línea con el aporte a un desarrollo más sostenible es que para 2024 se tiene contemplado la inauguración de un nuevo complejo de paneles fotovoltaicos en el centro logístico ubicado en Lo Boza, Quilicura. Este contará con 648 paneles en cada una de las dos plantas, en una superficie combinada de 3.294 m².

"Esta expansión no solo subraya el compromiso de Central Bodegas con la eficiencia energética y la reducción de la huella de carbono, sino que también afianza su posición en la industria como promotores de infraestructuras amigables con el medio ambiente", agrega José Miguel Echenique.

A través de estas iniciativas, Central Bodegas continúa fortaleciendo su posición en el sector logístico, manteniéndose en crecimiento en diversas regiones del país y diversificando sus ofertas de bodegaje para responder a la demanda de clientes que buscan soluciones de almacenamiento modernas, sostenibles y bien conectadas con los principales polos urbanos.

MINDUGAR TRAE LA TECNOLOGÍA DE FUNTRON PARA EL ALMACENAMIENTO DENSIFICADO

Mindugar trae a LATAM una nueva solución integral de un gigante de China para el Almacenamiento Densificado 4D y Picking Robotizado.

Con el respaldo de una sólida tecnología, que permite la máxima utilización del volumen disponible de la bodega, MINDUGAR ofrece a sus clientes una nueva experiencia para valorizar el espacio, de forma integral y adaptable.

La tecnología de FUNTRON se complementa con la integración de hardware, software propio e ingeniería que ofrecemos, demostrando también la capacidad para potenciar el diseño, la fiabilidad y la eficiencia del producto, implementado directamente por la División de automatización de Mindugar.

La empresa se destaca por la búsqueda constante de tecnologías que impulsan la mejora continua de los clientes de Mindugar al ofrecer soluciones integrales, con productos y servicios que crean así un mayor valor para la industria con una inversión muy competitiva.

ROCKTRUCK EXPANDE SU SERVICIO DE SHOPPERS Y PICKERS A SUPERMERCADOS

Debido al éxito de su nuevo servicio de Shoppers y Pickers para supermercados, la empresa de soluciones logísticas Rocktruck anunció que extenderá la cobertura de este sistema a múltiples comunas de la Región Metropolitana, así como a ciudades clave del país, como Copiapó, Antofagasta y Calama.

El servicio de Shoppers y Pickers de Rocktruck surgió como respuesta a las crecientes demandas del sector supermercadista, donde la eficiencia en la logística y el armado de pedidos se ha vuelto clave. La empresa comenzó implementando este servicio en una sola sala en 2024, enfocándose en ofrecer un modelo eficiente y adaptable a las necesidades operativas del cliente.

El rendimiento demostrado en su primera etapa permitió la ampliación gradual del servicio a otras salas, consolidándose como una solución integral para optimizar la experiencia de compra online y la operación logística de los supermercados.

En qué consiste el servicio. El modelo está diseñado para cubrir las necesidades logísticas completas de los supermercados, ofreciendo dos tipos de servicios dentro del equipo de shoppers:

• **Shoppers de armado:** Un equipo dedicado exclusivamente al armado de pedidos en salas oscuras de los supermercados. Utilizan tecnología especializada para garantizar la precisión, eficiencia y calidad en cada pedido y se comunican con los clientes cuando es necesario realizar ajustes o aclaraciones.

• **Shoppers integrales:** Además de armar los pedidos, estos shoppers cuentan con vehículos propios y realizan la entrega directa al domicilio de los clientes.

Este enfoque dual permite a Rocktruck adaptarse a las necesidades específicas de cada operación. Gracias a su éxito en términos de eficiencia y satisfacción del cliente, la empresa proyecta un crecimiento significativo para este segmento en 2025.

ALUTIPO, SOLUCIONES AVANZADAS EN INTRALOGISTICA

En esta temporada 2024-2025, Alutipo invita a conocer sus soluciones más avanzadas para el empaquetado en la agroindustria, diseñadas específicamente para mejorar la producción y la eficiencia de la intralogística.

Desde transportadores Hytrol, plataformas y escaleras, hasta desviadores, toboganes, flow racks y más, las innovaciones incorporadas por Alutipo buscan optimizar cada uno de los aspectos de la operación.

Con más de 10 años de experiencia (cinco de ellos en el mercado nacional), esta empresa de soluciones integrales para el movimiento de materiales destaca los estándares de calidad con que trabaja, lo cual favorece la rapidez y eficiencia de los procesos de sus clientes.

"Nuestra experiencia y compromiso con la excelencia nos permiten ofrecer productos que no solo cumplen, sino que superan las expectativas de nuestros clientes", señalan desde Alutipo. Encuentra más información en https://alutipo.com

CENTRAL BODEGAS®

OTRO ACTIVO LOGIS

ARRIENDO DE BODEGAS INDUSTRIALES

CRECIENDO E INNOVANDO PARA IMPULSAR A NUESTROS CLIENTES AÑO A AÑO

+225.000 m² | 8 CENTROS DE ALMACENAJE

Lampa • Maipú • Renca • Pudahuel • San Bernardo

+15 AÑOS

CERTIFICACIONES

A+ Applus® ISO 9001 Systems Certification

Sello Pro Pyme

www.centralodegas.cl

contacto@centralbodegas.cl

ALEXIS MICHEA ES DESIGNADO NUEVO GERENTE GENERAL DE ALOG CHILE A.G.

Premiaciones e importantes anuncios se realizaron durante la celebración de fin de año de ALOG Chile, siendo uno de los más destacados de la noche, la designación de Alexis Michea como nuevo gerente general de la entidad. El anuncio estuvo a cargo del Presidente de la Asociación, Neil Taylor Montgomery, que aprovechó la ocasión para agradecer a la gestión de Ana María Mazza, actual Gerente General Interina de la entidad, destacando su impecable desempeño y compromiso durante sus ocho meses en el cargo, agregando que "confiamos plenamente en que esta nueva etapa estará marcada por un liderazgo sólido y orientado al fortalecimiento de nuestra Asociación y de la industria logística de Chile".

Durante el encuentro gremial, Alexis Michea manifestó a los asistentes que en esta nueva etapa buscará fortalecer, aún más, el trabajo gremial de ALOG con las autoridades y gremios asociados con el objetivo de ser referentes en el desarrollo y competitividad de la actividad logística nacional". Cabe destacar que Alexis Michea cuenta con amplia experiencia liderando equipos en Chile y Reino Unido y se ha desempeñado en consultoría a nivel senior en sector público en cargos directivos. En su última posición, le correspondió crear y consolidar el Programa de Desarrollo Logístico, unidad que actualmente cuenta con más de 25 profesionales y que lidera la política y proyectos del Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones para transporte de carga.

Entre los principales logros durante su gestión como Coordinador del PDL se cuentan: la provisión del sustento técnico y coordinaciones intersectoriales requeridas para la decisión, ratificada por dos presidentes de la república sucesivos, sobre emplazamiento, plazos de desarrollo y características principales del Puerto Exterior de San Antonio y su red logística terrestre.

PREMIOS DE LA INDUSTRIA

Durante el encuentro anual de ALOG Chile también se entregaron los premios a las Empresas Destacadas de la Industria Logística Chilena, histórico reconocimiento que tiene por objetivo destacar el trabajo y aporte de las empresas socias de ALOG Chile A.G. al desarrollo y competitividad de la industria logística chilena e incentivar a las compañías a que implementen iniciativas innovadoras que potencien al rubro.

Ahora bien, en su versión 2024, al cumplir 20 años de existencia, el premio ALOG Chile se reformuló; dando paso a un nuevo formato en el cual se premiaron cuatro categorías: Innovación para la Logística; Logística Sustentable y Sostenible; Impacto Social y Desarrollo de los Colaboradores (Internos, Externos y Futuros). Además, junto con el cambio de formato de premiación, a contar de este año se entregará a las empresas ganadoras un nuevo galardón, diseñado exclusivamente para ALOG por la escultora nacional, Lorena Olivares.

LOS GANADORES DE LA NOCHE

La primera categoría del Premio ALOG galardonada fue: Innovación para la Logística; galardón que obtuvo la empresa Ceva Logistics con su iniciativa "OPTIMIZACIÓN DE PROCESO DE INVENTARIO CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y DRONES". La implementación de inteligencia artificial en el proceso de toma de inventario ha transformado radicalmente la eficiencia operativa en CEVA Logistics Chile, considerando que antes, realizar un inventario en 80 ubicaciones requería una hora completa de trabajo manual, mientras que hoy, gracias a herramientas de IA, este tiempo se ha reducido drásticamente, permitiendo que ahora se puedan verificar hasta 800 ubicaciones en el mismo período.

La segunda categoría premiada durante el encuentro fue: Logística Sostenible y Sustentable; premio que fue otorgado a la iniciativa "TERMINALES VERDES" de Sitrans, un proyecto que busca convertir sus terminales logísticos en San Antonio Alto y Bajo en los primeros terminales carbono neutral de Chile. Este esfuerzo forma parte de la estrategia de sostenibilidad del grupo Ultramar, que integra prácticas sostenibles en sus operaciones.

Uno de los grandes ganadores de la noche fue DUOC UC, que obtuvo dos reconocimientos: el Premio Impacto Social por su iniciativa "APERTURA SEDE DUOC ARAUCO", hito que ha permitido reducir la migración del talento local. Igualmente, DUOC UC alcanzó el premio Desarrollo de los Colaboradores por su iniciativa PROGRAMA FORMACIÓN LOGÍSTICA DUAL PARA FUTUROS COLABORADORES.

Nuestra ruta para el 2025 es clara: Flexibilidad Operacional

15 AÑOS silo
DE LOGÍSTICA INTEGRAL

En un entorno cambiante y un mercado lleno de incertidumbres, la flexibilidad operacional y las soluciones personalizadas son esenciales para superar los desafíos logísticos y asegurar la continuidad del negocio.

Preparemos juntos tu 2025

silo-logistica.cl @silo_logistica

+56 9 8505 9574 contacto@silo-logistica.cl +56 2 243 21926

EXPLORANDO LA EXCELENCIA LOGÍSTICA: CONECTA LOGÍSTICA LIDERA MISIÓN A PAÍSES BAJOS

En su constante búsqueda por mejorar el desempeño logístico de Chile, Conecta Logística llevó a cabo la segunda misión comercial y tecnológica, esta vez a los Países Bajos, una de las economías más avanzadas en gestión logística. Este viaje fue diseñado para profundizar en las mejores prácticas internacionales, permitiendo a los participantes conocer de primera mano las tecnologías y estrategias que han posicionado a Países Bajos como un líder global en eficiencia y sostenibilidad logística.

Durante la misión, en la que participaron representantes del Consejo de Políticas de Infraestructura (CPI), CCU, Supply Chain Council Chile (SCCC), la Universidad Diego Portales, ProChile NL y el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, se visitó actores del sector público, privado y la academia, que presentaron casos específicos que ilustran cómo la infraestructura, la tecnología y las políticas públicas de Países Bajos fomentan una logística ágil y sostenible. La misión incluyó visitas a algunas de las instalaciones logísticas más destacadas del país, como el puerto de Amsterdam, el cuarto más grande de Europa, que se consolida como un modelo en transformación digital y transición energética, al utilizar sistemas avanzados como sensores, drones y satélites para una gestión portuaria más eficiente, segura y predecible. Además, el puerto está avanzando hacia la creación de un hub de hidrógeno verde, reforzando su compromiso con la sostenibilidad y la utilización de nuevas tecnologías.

La delegación chilena tuvo la oportunidad de conocer iniciativas destacadas, como la Digital Infrastructuur Logistiek (DIL), una estrategia nacional para compartir datos logísticos de manera segura y eficiente, presentada por el Ministerio de Infraestructura y Aguas de Países Bajos. Este enfoque, respaldado por tecnologías avanzadas y sistemas descentralizados, no solo impulsa la colaboración entre empresas y gobiernos, sino que también posiciona al país como pionero en logística digital y sostenible.

En el ámbito educativo y empresarial, instituciones como el Holland International Distribution Council y STC Next destacaron por su enfoque en promoción de inversiones extranjeras, y formación especializada, respectivamente. En lo que refiere a su modelo educacional, el país extranjero fomenta un modelo de capacitación desde edades tempranas, preparando a los futuros profesionales para enfrentar los desafíos de un ecosistema logístico globalizado. La combinación de tecnologías avanzadas, políticas públicas sólidas y una colaboración efectiva entre sectores público y privado se posiciona como una fórmula exitosa que Chile puede adaptar para optimizar su desempeño logístico y fortalecer su competitividad internacional.

INSPIRACIÓN PARA EL ECOSISTEMA LOGÍSTICO CHILENO

El aprendizaje obtenido en Países Bajos ofrece una valiosa fuente de inspiración para enfrentar los desafíos logísticos de Chile. La misión identificó áreas clave donde las prácticas neerlandesas pueden ser adaptadas al contexto local, como la integración tecnológica en procesos operativos, el fortalecimiento de la colaboración y la confianza entre el mundo público-privada-academia y el desarrollo de estrategias para mejorar la conectividad entre los distintos puntos de la cadena de valor.

"Estas misiones no solo nos permiten aprender, sino también establecer conexiones estratégicas con líderes internacionales en logística. Países Bajos nos enseñó cómo la logística puede ser un verdadero motor de cambio económico y social. Su enfoque en la sostenibilidad, tecnología e interconexión nos muestra un camino claro para elevar la competitividad de Chile en el mercado global", comentó uno de los participantes del evento.

COMPROMISO CON EL DESARROLLO LOGÍSTICO

La misión concluyó con un webinar (https://youtu.be/6ApytRo9e0c), como espacio de reflexión sobre las oportunidades de implementar en Chile prácticas innovadoras identificadas durante la misión. Entre ellas, se mencionó el fortalecimiento de sinergias entre actores del sector logístico, y la posibilidad de adaptar modelos de transporte intermodal y de energía limpia, ambos esenciales para abordar los retos de sostenibilidad en Chile.

Esta iniciativa forma parte de una serie de acciones estratégicas que Conecta Logística ha implementado para elevar los estándares logísticos en Chile. Conecta Logística invita a todos los actores del ecosistema a sumarse a este esfuerzo y ser parte de un futuro logístico más competitivo y sostenible.

TRANSGAMBOA TRASLADO ACTAS ELECTORALES A LA MACROZONA SUR DE CHILE

En las recientes elecciones municipales y de gobiernos regionales, Transgamboa desempeñó un rol clave al asegurar el transporte de las actas electorales en la macrozona sur de Chile. Comprometidos con la protección de esta carga sensible, la compañía desplegó su flota de camiones blindados, equipados con tecnología de punta y operados por personal especializado para garantizar la máxima seguridad en cada tramo.

Este servicio demandó no solo altos estándares de seguridad, sino también una planificación precisa para hacer frente a los desafíos de esta región, marcada por situaciones complejas en materia de seguridad. A lo largo de este proceso, Transgamboa reafirmó su compromiso con la logística segura y la integridad de cada operación, respondiendo a la importancia y valor de los documentos electorales para el desarrollo democrático.

"Nos enorgullece haber sido parte de esta etapa crucial para el país, demostrando que nuestra experiencia y enfoque en carga valorada pueden adaptarse a diversas necesidades de seguridad en el ámbito público.

Con cada viaje, seguimos consolidando nuestra posición como líder en transporte seguro en Chile, asegurando la tranquilidad de nuestros clientes y la protección de sus bienes más importantes", apuntó David Miranda, gerente general de Transgamboa.

3 CONSEJOS LOGÍSTICOS DE SILO PARA TENER LA RUTA CLARA EN 2025

Luego de un complejo 2024 en el comercio internacional, las perspectivas para el próximo año sugieren un panorama igualmente desafiante. Con el fin de ahorrar dolores de cabeza y sobrecostos, SILO, operador estratégico, plantea 3 consejos claves para hacer el viaje de la logística con una ruta clara y efectiva.

En primer lugar, la recomendación es viajar liviano. Frente a un panorama con cambios constantes e inesperados, el Gerente de Operaciones de SILO, José Undurraga recomienda "optar por la flexibilidad operacional", lo que puede marcar la diferencia para la continuidad de la cadena de suministro.

"Más que respuestas estandarizadas, se requieren soluciones a la medida, lo que otorga mayor flexibilidad ante contextos caóticos y/o de incertidumbre. Si no puedes controlar los cambios, asegúrate de controlar la mejor respuesta para ellos", agrega el líder operacional de SILO.

Asegura además que, para una ruta clara, se debe buscar también un viaje seguro. Undurraga recomienda que "lo ideal sería viajar acompañado a través de la incertidumbre: contar con un partner logístico cercano es la clave. Alguien en quien puedas confiar que responderá cómo lo necesites, cuando lo necesites". Es así como con flexibilidad, soluciones personalizadas y aliados confiables, el 2025 puede transformarse en una ruta clara para superar los desafíos logísticos y asegurar la continuidad del negocio.

WINS CHILE CELEBRA LOGROS 2024: AÑO DE CONSOLIDACIÓN Y CRECIMIENTO

El pasado viernes 6 de diciembre fue un día de celebración para WINS Chile. Con el tradicional evento de fin de año, la asociación celebró y recordó sus hitos 2024 más importantes, donde destacó su consolidación como un referente de la industria logística nacional y un impulsor del desarrollo y posicionamiento femenino en el sector. El evento realizado en INACAP, sede Las Condes, contó con la participación de la directiva de la agrupación, sus socias y colaboradores, quienes disfrutaron de un cóctel, de la presentación del resumen de actividades realizadas y también la entrega de reconocimientos a sus colaboradores y socias destacadas.

"Estamos contentas con lo realizado este año. Comenzamos el 2024 con 5 socias y ya vamos más de 70 en Chile. Queremos seguir creciendo el próximo año y, sin duda, lo lograremos.

Hoy queremos celebrar el crecimiento exponencial logrado tras un arduo trabajo de un equipo que es tremendamente power; y estos son los resultados. Queremos seguir sumando a la logística", aseguró Anaiza Pusic, presidente WINS Chile.

Este 2025, WINS CHILE se compromete a seguir apostando por iniciativas que impulsen el desarrollo y la excelencia del sector logístico.

WISETRACK SE UNE AL PACTO NACIONAL POR LA SEGURIDAD VIAL

La compañía chilena Wisetrack Corp se unió recientemente al Pacto Nacional por la Seguridad Vial, iniciativa liderada por ONU-Conaset, que no solo responde a la urgente necesidad de reducir las muertes y lesiones en las vías públicas, sino que también impulsa a trabajar en conjunto con diferentes actores de la sociedad para garantizar un futuro más seguro para todos. Esta alianza busca unir esfuerzos para generar un cambio cultural y sistémico, priorizando la prevención, la sensibilización y la educación de todos los actores involucrados.

Por ello, entre sus prioridades destaca el fortalecimiento de instituciones, potenciando la coordinación entre organismos y desarrollo de planes de acción, crear conciencia en la población sobre los riesgos y la importancia de la seguridad vial, impulsar una educación continua y efectiva en todos los niveles, fomentando buenos hábitos en rutas y garantizando que niños y niñas estén protegidos en los vehículos y trayectos.

Rodrigo Serrano, vicepresidente corporativo de Innovación y Desarrollo en Wisetrack Corp, indica que "la seguridad en los caminos, además de ser una cuestión de infraestructuras y leyes, va de la mano de un cambio cultural que comienza con la concientización colectiva de que salvar vidas es responsabilidad de todos y que debemos trabajar unidos para lograrlo".

INNOVACIÓN Y SOLUCIONES A MEDIDA EN EL MERCADO DE BODEGAJE

Patio Industrial se destaca como el socio estratégico ideal en el mercado de bodegaje, enfocado en calidad y flexibilidad para satisfacer las crecientes demandas de almacenamiento, la que en los últimos años ha crecido exponencialmente debido a la evolución de la economía.

"El auge del comercio electrónico ha transformado la logística, aumentando la necesidad de soluciones de bodegaje flexibles y eficientes", precisa Sebastián Ulloa, gerente de Patio Industrial.

Con más de 650 clientes en 21 activos industriales, Patio Industrial es un referente del sector. Proyectos como NOVICIADO III y IV en Lampa reflejan su enfoque en la flexibilidad y personalización, con espacios a medida, altos estándares de calidad y seguridad. Además, sus centros de bodegaje están ubicados en polos logísticos clave y diseñados bajo el modelo Build to Suit, garantizando eficiencia operativa.

Su compromiso con la sostenibilidad se refleja en proyectos como Patio Panal, que revitaliza una antigua fábrica textil. Con una visión centrada en la innovación y adaptación, Patio Industrial se posiciona como el aliado perfecto para empresas que buscan maximizar su competitividad en un mercado en constante cambio.

STG: 2024, UN AÑO DESAFIANTE PARA EL SECTOR TECNOLÓGICO

El negocio tecnológico en Chile sigue manteniéndose firme frente a las dificultades económicas que limitan la inversión de las empresas en este sector. De acuerdo a la última Encuesta de Percepciones de Negocio (EPN) del Banco Central, alrededor de 59% de las compañías (entre abril y octubre) afirma que invertirá en renovación de infraestructura tecnológica para 2025.

Esto va en línea con la realidad reflejada en el negocio. Según Carolina Vásquez, gerente general de STG Latam, aunque el 2024 fue desafiante para el sector tecnológico, debido a un entorno económico complejo, las empresas igualmente se inclinaron por soluciones específicas y acotadas que mejorarán la eficiencia de sus operaciones, así como optimizar sus recursos.

"Esto nos permite acompañarlas en su transición hacia procesos más ágiles y efectivos, incluso en un contexto de incertidumbre. Las inversiones fueron cautelosas con un enfoque en soluciones tácticas como lo son tecnologías de RFID, WMS y refuerzo de infraestructuras digitales para manejar el aumento en el volumen de operaciones", agrega Vásquez.

De este modo, se espera que para el 2025 la adopción de tecnología sea mayor, enfocadas en la implementación IA y machine learning. Además, la llegada de innovaciones enfocadas en reducir el impacto ambiental, tecnologías que permitirán a STG seguir liderando en el sector tecnológico de las industrias logística y retail.

AGUIA SISTEMAS CONSTRUYÓ EL MAYOR CENTRO DE PROCESAMIENTO DE CARGA DE BRASIL

DHL Express, la mayor empresa de transporte urgente del mundo, en asociación con Águia Sistemas, empresa líder en la fabricación de estructuras de almacenamiento e integración de sistemas de movimiento y automatización en intralogística, acaban de construir el mayor centro de procesamiento de carga de Brasil y el segundo de América Latina en el Aeropuerto de Viracopos, en Campinas (SP), con una inversión de US$ 5.000.000.

Águia Sistemas desarrolló el proyecto de automatización logística avanzada en el nuevo centro de procesamiento de carga para atender las necesidades de la nueva ubicación, que cuenta con una superficie de 2.500 metros cuadrados y funcionamiento las 24 horas.

"Antes del proyecto, DHL tardaba de dos a tres días en liberar la carga. Ahora, con las nuevas inversiones, la empresa podrá reducir este tiempo a pocas horas, brindando un servicio más rápido y eficiente a los clientes", explica Helena Tamura, gerente de Automatización de Águia Sistemas.

El centro, además de contar con proyectos de tecnología y automatización, también cuenta con innovaciones como transportadores automatizados y sistemas de identificación de códigos de barras, que aumentan la eficiencia operativa y garantizan la seguridad y el cumplimiento de las normas aduaneras.

GPS CHILE
+20 AÑOS
APOYANDO LA
TRASFORMACIÓN
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
www.gpschile.com
+56 2 2940 4911
clientes@gpschile.com

EXPLORANDO NUEVOS HORIZONTES: SUPPLY CHAIN COUNCIL CHILE EN EUROPA

El Supply Chain Council Chile (SCCC) ha dado un paso significativo al cruzar fronteras y sumergirse en dos instancias de aprendizaje y relacionamiento en Europa: la misión tecnológica de Conecta Logística en Países Bajos y el viaje de estudios a Inglaterra del Magíster en Supply Chain Management de la Universidad Adolfo Ibáñez.

Estas experiencias no solo enriquecieron el conocimiento técnico y estratégico de sus participantes, sino que también reafirmaron la importancia de conectarse con países lideres en el ámbito de cadena de suministros y logística.

CONECTA LOGÍSTICA: INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD DESDE LOS PAÍSES BAJOS

En el marco de la misión tecnológica organizada por Conecta Logística, la delegación chilena visitó los Países Bajos, un referente global en logística sostenible e innovación, donde tuvo la oportunidad conocer aspectos como los siguientes:

1. Digitalización y automatización: Países Bajos ha integrado la digitalización como un asunto estratégico para optimizar la productividad logística, apoyado por iniciativas del Ministerio de Infraestructura y Agua y la Unión Europea. **2. Modelos de colaboración público-privada:** Ejemplos como los puertos de Rotterdam y de Ámsterdam destacan cómo la integración entre actores públicos y privados puede fomentar el crecimiento sostenible. **3. Compromiso con Net Zero:** Tanto Heineken como los principales puertos neerlandeses trabajan en ambiciosos planes para alcanzar la neutralidad de carbono en los próximos años. **4. Educación e investigación aplicada:** Instituciones como la TU Delft y la Erasmus Universiteit Rotterdam lideran investigaciones aplicadas a la logística intermodal y la sostenibilidad.

Destacados del itinerario: • Visita de la planta de producción de Heineken, una de las más grande del mundo, con operaciones fulla automatizadas • Participación en la feria ICT & Logistiek 2024, donde se presentaron avances en digitalización y robotización • Encuentros con el Ministerio de Infraestructura de Países Bajos, fortaleciendo lazos para el desarrollo conjunto de soluciones logísticas.

VIAJE DE ESTUDIOS DEL MASTER SUPPLY CHAIN MANAGEMENT: INNOVACIÓN Y APRENDIZAJE EN EL REINO UNIDO

Por su parte, el viaje de estudios del Magíster en Supply Chain Management de la Universidad Adolfo Ibáñez permitió a los estudiantes vivir una experiencia transformadora en el Reino Unido.

Esta gira fue liderada por el director del programa Prof. Jorge Hernández, acompañado por el Alexander Czischke (profesor del Master y director del SCCC) y los alumnos de la primera generación del programa. Durante cinco días, se exploraron prácticas de excelencia en cadenas de suministro, destacando la relevancia de combinar academia e industria.

Aprendizajes clave: **1. Resiliencia en cadenas de suministro:** En el University of Birmingham, se abordaron los desafíos regulatorios y la integración de nuevos proveedores. **2. Innovación en la industria automotriz:** La visita a Stellantis permitió comprender cómo enfrentar entornos inciertos en una industria de alta complejidad. **3. La cadena de suministros del sector salud:** Un gran desafío que enfrenta el National Health Service (NHS) **4. Sostenibilidad en operaciones logísticas:** En el New Covent Garden Market se discutieron modelos para integrar sostenibilidad y eficiencia en la logística urbana.

Destacados del itinerario: • Visitas al Puerto de Londres y el Aeropuerto de Heathrow, ejemplos de resiliencia y eficiencia logística • Recorridos por centros de distribución de Nestlé y GXO Logistics, Inc. para aprender sobre la integración de tecnologías innovadoras • Sesiones académicas exclusivas en Birmingham City University en la University de Birmingham, explorando el futuro de la gestión logística.

LA IMPORTANCIA DE MIRAR MÁS ALLÁ DE LAS FRONTERAS

Estos dos viajes reafirmaron un principio clave: el aprendizaje no tiene límites. Salir al mundo para conocer otras realidades no solo enriquece el conocimiento técnico, sino que también inspira a ver los desafíos desde nuevas perspectivas. Las lecciones aprendidas en Europa tienen el potencial de transformar la logística en Chile, adaptando modelos exitosos de sostenibilidad, digitalización y colaboración.

Desde el SCCC, extendemos un profundo agradecimiento a Conecta Logística en especial a su directora ejecutiva Mabel Leva y Carlos Ávila organizador de la misión; a Jorge Hernandez director del Master Supply Chain de la Universidad Adolfo Ibáñez y al equipo de ProChile de Países Bajos e Inglaterra.

TASA
LOGÍSTICA

Somos un Grupo Logístico líder en Soluciones Integrales, con una trayectoria de más de 85 años en el mercado logístico. Diseñamos soluciones Logísticos 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

Transgamboa®
EXPERTOS EN CARGA VALORADA

Tranquilidad

En Transgamboa ofrecemos un servicio premium de excelencia para **tu carga valorada y sensible.** Sabemos que tu tranquilidad y seguridad no tiene precio, confía tu carga en nosotros.

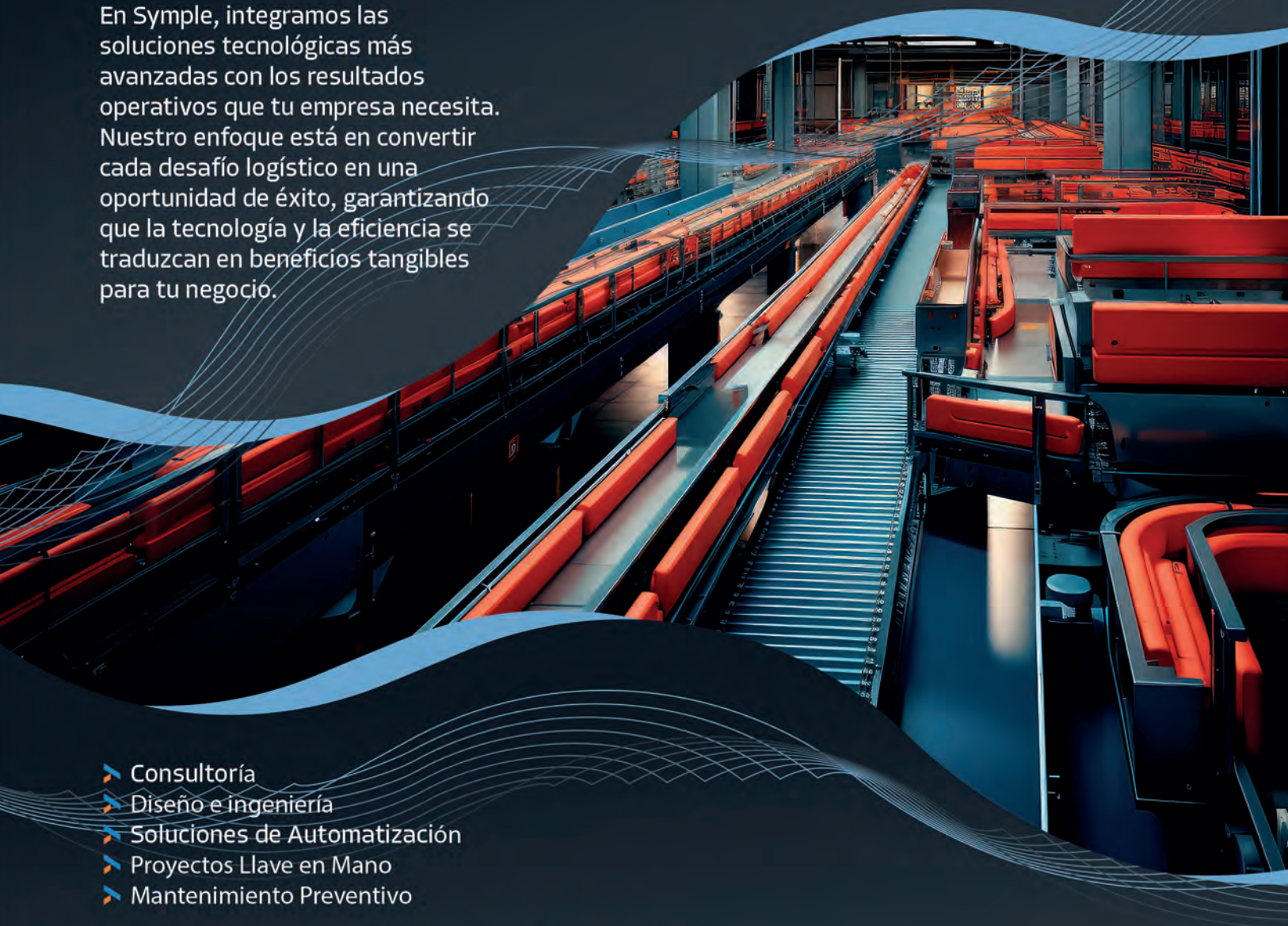
WWW.TRANSGAMBOA.CL

@transgamboa /transgamboa

www.symple.cl

symple®
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

Conoce Más Escaneando el QR

Av. Cerro el Plomo 5630, Piso 9 - Las Condes - Santiago - Chile - contacto@symple.cl - +56 2 2666 4301

LI ION technology

LOS MEJORES

apiladores que hemos construído hasta ahora.

Estamos revolucionando el segmento básico de los apiladores. Nuestra nueva serie EJC 1i ofrece un rendimiento inigualable incluso en espacios reducidos. Estos nuevos apiladores son los más compactos del mercado. ¡sin competidores capaces de ofrecer una mayor capacidad residual! Si lo que busca es eficacia, compacidad y flexibilidad, con una atractiva relación calidad-precio, ¡no busque más!

Entérate de más en: www.jungheinrich.cl

NUESTRA ENERGÍA ES ELÉCTRICA.

JUNGHEINRICH

symple®
end to end solutions

E2E ROAD TO AUTOMATION

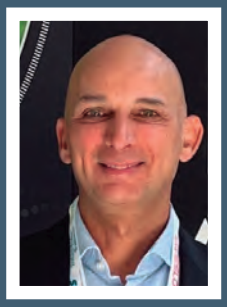
- CONSULTORÍA
- DISEÑO E INGENIERÍA
- SOLUCIONES DE AUTOMATIZACIÓN
- PROYECTOS LLAVE EN MANO
- MANTENIMIENTO PREVENTIVO

2 EDICIÓN

SYMPLE IMPULSA LA TRANSFORMACIÓN LOGÍSTICA DE QUINTEC DISTRIBUCIÓN CON NUEVO CD

EDITORIAL

Javier Bravo
CEO Symple
E2E Solutions



LA DISRUPCIÓN TECNOLÓGICA CHINA EN LA LOGÍSTICA GLOBAL

La tecnología china está marcando un antes y un después en la logística global. Equipos de automatización, robots de última generación, almacenes automático y sistemas de control fabricados en Asia están presentes el día a día de las operaciones. Hace tiempo que el dinámico sector tecnológico asiático está liderando la innovación logística, aportando eficiencia y robustez a la operación.

La industria tecnológica de este gigante asiático ha demostrado que pueden competir e incluso superar a las marcas tradicionales en tecnología aplicada a la logística. Su enfoque en la relación calidad-precio, la escalabilidad y la integración de tecnologías emergentes los ha puesto a la vanguardia de un sector en constante evolución.

¿Significa esto que Occidente está obsoleto? No necesariamente. Pero lo que es evidente es que la velocidad de desarrollo en China está superando las capacidades de adaptación de muchas empresas occidentales. Mientras Europa y América luchan por integrar avances tecnológicos, China implementa soluciones a gran escala, a un ritmo vertiginoso.

La verdadera pregunta no es si Occidente está obsoleto, sino si está dispuesto a cambiar y aprender de los modelos de innovación asiáticos. Para Chile, abrazar esta tecnología disruptiva es una oportunidad estratégica para elevar la competitividad y modernizar la cadena de suministro nacional. La clave será equilibrar lo mejor de ambos mundos: la creatividad occidental y la ejecución china.

LA BÚSQUEDA CONSTANTE DE LA PRODUCTIVIDAD

En un mundo donde la eficiencia es la clave para mantenerse competitivo, las empresas buscan constantemente maneras de optimizar sus procesos. La productividad no es solo un objetivo; es un pilar que sostiene el éxito de toda la cadena de suministro y de los negocios modernos.

Ante esta realidad, parece indispensable integrar soluciones de automatización y robótica en cada etapa de la cadena de suministro y es ahí donde Symple combina experiencia en consultoría, implementación de tecnología y soluciones personalizadas para transformar procesos tradicionales en operaciones ágiles y efectivas con proyectos llave en mano.

¿Por qué la automatización mejora la productividad? Esta es la pregunta clave que mueve a la industria logística moderna y el desarrollo de proyectos innovadores. La respuesta está dada por las ventajas que estas soluciones aportan a la operación diaria. Estas son:

Velocidad y precisión: la automatización elimina tareas repetitivas y acelera procesos clave, permitiendo a las empresas cumplir con la creciente demanda en los diferentes canales de venta.

Reducción de costos: al optimizar el uso de recursos y reducir desplazamientos, las empresas pueden operar con márgenes más ajustados sin sacrificar calidad.

Escalabilidad: Las soluciones automatizadas se adaptan al crecimiento del negocio, garantizando que las operaciones sigan siendo eficientes incluso durante periodos de alta demanda.

Mejoras en la toma de decisiones: Con herramientas de análisis de datos integradas, la automatización proporciona información en tiempo real para ajustes estratégicos.

Por tanto, la automatización ya no es un lujo, es una necesidad. En Symple, hemos visto cómo la adopción de tecnologías avanzadas no solo mejora la productividad de nuestros clientes, sino que también les permite ser más competitivos en mercados globales.

La búsqueda de la productividad no termina nunca: siempre hay una nueva meta que alcanzar, un nuevo desafío que superar.

ALMACENES AUTOMÁTICOS AS/RS

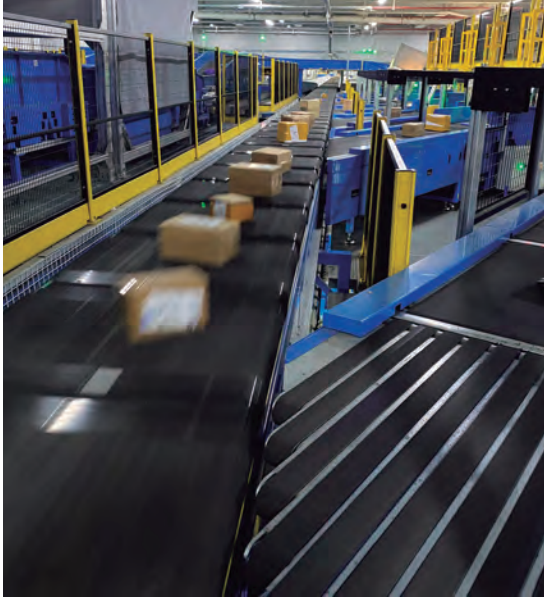
Estas tecnologías están transformando la logística con tecnologías avanzadas que optimizan el espacio, reducen errores y aumentan la eficiencia. Es un sistema donde una serie de transbordadores autónomos se desplazan entre las distintas ubicaciones y en sus diferentes niveles para llevar a las estaciones Good to Person los productos de cada orden, los cuales son distribuidos por el operador de la estación mediante un sistema Put to Light para la preparación de pedidos.

El sistema es capaz de manipular cajas tanto de tamaño estándar como tamaño variable según sea la necesidad, asi como cajas plásticas o de cartón. Todo controlado por un algoritmo inteligente que optimiza las rutas tanto de picking como de reposición

Sus innovaciones clave son: **Sistemas de almacenamiento dinámico 3D** que aprovechan al máximo el espacio para gestionar materiales, ideales para el comercio electrónico; **clasificación y picking inteligentes** con procesos rápidos y precisos que agilizan la gestión de inventarios y **gestión inteligente de ubicaciones** al calcular rutas óptimas para maximizar la productividad dentro y fuera del almacén. Estas soluciones representan un avance hacia la logística 4.0, impulsando rapidez y precisión en cadenas de suministro exigentes.

Créditos Diseño y desarrollo boletín
"E2E Road to Automation"
por Xtrategy Digital Logistics Marketing

AUTOMATIZACIÓN: CLAVE PARA SUPERAR LOS **RETOS LOGÍSTICOS** DE FIN DE AÑO



Los últimos meses del año son un tremendo desafío para las empresas del retail al enfrentar eventos como el Cyber Day, el Black Friday y la vertiginosa época de navidad; fechas marcadas hoy por la performance del canal online.

Este periodo, sin duda, genera un incremento en la demanda que requiere una máxima productividad y eficiencia en la preparación y entrega de pedidos, y tiene el difícil reto de hacer frente a los requerimientos y expectativas de los consumidores.

De acuerdo con un análisis realizado por Symple, las empresas que implementaron sistemas de automatización experimentan un incremento de hasta un 60% en su productividad, aumentando sus ventas hasta un 8X con una reducción significativa de headcount y aumento en la velocidad de preparación de pedidos. Las mejoras están enfocadas, principalmente, en los procesos de picking, clasificación y empaque, lo que reduce los tiempos de procesamiento y aumenta la productividad.

"Nuestros clientes enfrentaron uno de los momentos más desafiantes del año, y estamos orgullosos de ver cómo nuestras soluciones ayudan a mantener su operación fluida y eficiente", señala Javier Bravo, CEO de Symple. **"Los resultados muestran una clara ventaja competitiva para quienes han apostado por la automatización en sus centros de distribución"**, añade.

El análisis también destacó que la precisión en la preparación de pedidos fue un factor determinante en la satisfacción del cliente final. Con la tecnología de clasificación automática y robótica de Symple, por ejemplo, las empresas lograron reducir los errores en la entrega a niveles mínimos, lo que les permitió cumplir con las expectativas de los consumidores. El éxito de sus clientes reafirma el compromiso de la empresa con la innovación y la optimización continua. A medida que el comercio electrónico sigue creciendo y los consumidores demandan tiempos de entrega cada vez más cortos, la compañía continúa trabajando en nuevas soluciones y proyectos que permitan a las empresas mantenerse a la vanguardia en el competitivo mundo de la logística.

SYMPLE IMPULSA LA **TRANSFORMACIÓN LOGÍSTICA** DE **QUINTEC DISTRIBUCIÓN** CON NUEVO CD

En un mercado donde la eficiencia y la rapidez son clave, Quintec Distribución, líder en la distribución de accesorios y electrónica de consumo con presencia en Latinoamérica, decidió apostar por la innovación logística. Con 30 años de experiencia y un historial sólido como socio y distribuidor oficial de Apple en Chile, la empresa enfrentaba un desafío estratégico: optimizar sus operaciones para responder a las crecientes demandas del comercio electrónico y los nuevos estándares de los consumidores.

La solución llegó de la mano de Symple. Este proyecto marca un antes y un después en la estrategia operativa de Quintec Distribución, consolidándose como un ejemplo de cómo la tecnología, la planificación integral, la seguridad e innovación pueden transformar un negocio.

Las características del mercado actual llevaron a Quintec Distribución a replantear su enfoque logístico. La empresa buscaba un nuevo centro de distribución que no sólo optimizará sus procesos de picking, sino que también asegurará la rapidez y flexibilidad necesarias para atender su canal digital, uno de los pilares estratégicos de su negocio. Symple asumió el desafío con su modelo end-to-end, también conocido como “proyectos llave en mano”, que aborda cada etapa del proyecto de manera integral: desde un análisis estadístico inicial para definir procesos eficientes hasta la implementación de tecnología adecuada.

Este enfoque asegura que cada decisión esté fundamentada en datos y orientada a resolver el proceso logístico completo, en lugar de limitarse a incorporar automatización sin una estrategia global.

Uno de los puntos clave de este proyecto fue incorporar tecnologías avanzadas y procesos automatizados que ya se encuentran en etapa de implementación. Estas herramientas permitirán a Quintec Distribución gestionar mayores volúmenes de pedidos con eficiencia y garantizar la trazabilidad en cada etapa de la operación.

RESULTADOS Y PROYECCIÓN

El nuevo CD no solo representa una mejora significativa en los procesos operativos de Quintec Distribución, sino que también se ha convertido en un ejemplo de cómo las empresas pueden adaptarse a los retos del mercado actual. La colaboración con Symple permitió que el proyecto avanzara de manera eficiente y alineada con los objetivos estratégicos de la empresa.

“Este es un caso de éxito que refleja el modo de trabajo de Symple: un enfoque profundo y personalizado para cada cliente, con una visión integral que abarca desde el diseño hasta la implementación”, señalaron desde Symple.

El impacto del proyecto trasciende la operación interna de Quintec Distribución.

Al optimizar su logística, la empresa está en una mejor posición para ofrecer un servicio ágil y competitivo, consolidando su liderazgo en el mercado y reforzando su capacidad para seguir creciendo.

SYMPLE FORTALECE SUS ALIANZAS Y RECIBE RECONOCIMIENTO DE DAMON TECHNOLOGIES

Los ejecutivos de Symple realizaron recientemente un viaje estratégico a Shanghái y sus alrededores, donde visitaron fábricas, centros tecnológicos de vanguardia y participaron en la feria CeMat , uno de los eventos más destacados en el ámbito tecnológico. Reafirmando su compromiso de mantenerse a la vanguardia tecnológica.

Durante la visita, la empresa fue reconocida como “Annual Growth Star” en América Latina por su socio Damon Technologies , un galardón que celebra la dedicación y excelencia en la implementación de soluciones tecnológicas avanzadas. Este reconocimiento no sólo enorgullece, sino que también refuerza el liderazgo de la compañía en la región.

“China y Asia, en general, son epicentros del crecimiento tecnológico global, donde la eficiencia y la innovación son pilares fundamentales de su economía dinámica.

Cada visita a este mercado nos permite absorber conocimiento, descubrir tecnologías de alto impacto y comprender las tendencias que definirán el futuro de la logística a nivel mundial”, comenta Gonzalo Bravo, gerente de operaciones.

SYMPLE CELEBRA UN AÑO EXTRAORDINARIO CON SU FIESTA DE FIN DE AÑO

Symple sabe que los logros no solo se celebran en el escritorio, sino también fuera de él. Este año, la esperada Fiesta de Fin de Año tuvo lugar en la hermosa localidad de Concón, donde se reunió todo el equipo para compartir un día lleno de reconocimiento.

Como parte del evento, se organizó además un campeonato interno de pádel que despertó el espíritu competitivo y la diversión entre los colaboradores. Fue una instancia perfecta para disfrutar, conectar y, sobre todo, celebrar juntos el esfuerzo colectivo, el crecimiento significativo que ha experimentado y las metas que no sólo alcanzaron, sino que también superaron este año.

Este tipo de encuentros refleja su filosofía: en Symple, no solo se trabaja duro, también disfrutan lo que hacen. Esta energía positiva y pasión es lo que transmiten a sus clientes. La compañía se declara lista y preparada para comenzar el próximo año con más fuerza, llevando adelante su misión de transformar la logística con soluciones innovadoras.

PUT WALL AUTOMÁTIC: LA REVOLUCIÓN LOGÍSTICA PARA EL E-COMMERCE

En el competitivo mundo del comercio electrónico, donde los consumidores exigen entregas rápidas y precisas, las empresas se enfrentan a retos significativos en sus operaciones logísticas. Uno de los mayores desafíos es el manejo de pedidos con pocas unidades, típicos en las tiendas online.

En este contexto, el Put Wall Automático emerge como una solución innovadora y eficiente, revolucionando procesos clave como el picking, la clasificación y el empaque.

El problema: Muchas líneas de trabajo y poca profundidad de cada pedidos. El modelo de comercio electrónico se caracteriza por gestionar pedidos de pequeñas cantidades (entre 1 y 2 unidades por pedido en promedio). Esto implica que cada producto debe ser recolectado y empaquetado individualmente, un proceso manual que puede convertirse en un cuello de botella. La ineficiencia no solo genera costos elevados, sino también errores y demoras que afectan la experiencia del cliente.

La solución: Automatización inteligente. El Put Wall Automático transforma este panorama con una solución que automatiza las tareas más arduas. Este sistema permite realizar lotes, recolectando múltiples productos de una sola vez y clasificándolos automáticamente en compartimentos asignados a cada pedido con productividades superiores a 6.000 unidades por hora. Así, los operadores sólo deben encargarse del empaque final, ahorrando tiempo y minimizando errores que en números se traduce. Las ventajas de esta tecnología se reflejan en la mejora de la productividad que fluctúa entre un 40% a 60%, gracias a la optimización del picking, la clasificación rápida y precisa, la agilidad en el empaque y la escalabilidad operativa. Por tanto, implementar un Put Wall Automático no solo mejora la velocidad y precisión de las operaciones, sino que también reduce los costos operativos y mejora la experiencia del cliente.

Con tiempos de entrega más cortos y menos errores en los pedidos, las empresas pueden fidelizar a sus clientes y ganar una ventaja competitiva en el mercado.

El Put Wall Automático es una inversión estratégica para cualquier e-Commerce que busque escalar sus operaciones y responder eficientemente a la demanda de sus clientes. Automatizar no es solo una tendencia, sino una necesidad para mantenerse competitivo en la era digital.

AMR

Los AMR (Robots Móviles Autónomos) de Symple son robots innovadores destacados por el transporte seguro y consistente de productos y materiales, al desplazarse de manera autónoma en entornos dinámicos.

Con avanzados sensores y navegación, estos robots autónomos pueden moverse por su entorno sin estar confinados a una ruta o ubicación fija, ajustando así su camino en función de los datos en tiempo real que recopilan de su entorno.

Z-SORTER

Es una solución innovadora y versátil diseñada para optimizar la gestión de pedidos en almacenes de cualquier tamaño.

Especialmente usada en el mundo del ecommerce para clasificar rutas, destinos u otro tipo de distribución de una forma rápida, eficiente y económica, donde podemos obtener productividades de entre 800 y 2.000 bultos por hora dependiendo del tipo de bulto y el operador.

El sistema está compuesto por un sistema de inducción manual motorizada que hace el trabajo de inducción, pesaje, lectura y dimensionamiento, para luego alimentar los diferentes cuerpos de clasificación que son capaces de clasificar bultos desde los 100x50x20mm hasta los 600x600x600mm.

Av. Cerro el Plomo
5630, Piso 9 - Las Condes
Santiago - Chile -
contacto@symple.cl
+56 2 2666 4301