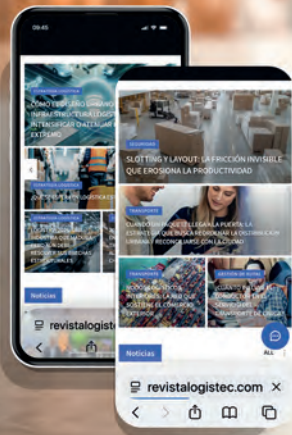


Marketing Partner

# Logistec

[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

## CD INTELIGENTES & AUTOMATIZAR U OPTIMIZAR PRIMERO?



LOGISTEC  
EDICIÓN  
**153**  
ABR/MAY 2026

**SUPPLY CHAIN:** NEARSHORING: ¿ES REALMENTE UNA OPORTUNIDAD PARA CHILE?  
**ECOMMERCE:** ESTRATEGIAS PARA CORREGIR UNA MALA EXPERIENCIA DE ENTREGA  
**TECNOLOGIA:** CUANDO LA CADENA DE SUMINISTRO COMIENZA A TOMAR DECISIONES  
**TRANSPORTE:** LAS ALERTAS QUE DEJA EL TRANSPORTE DE SUSTANCIAS PELIGROSAS



# Autoatención inteligente. Más eficiencia. Más ventas.

Convierte tu tienda en una experiencia digital, autónoma y fluida.

## La revolución de la autoatención en tienda

Soluciones que digitalizan y automatizan la autoatención en la venta, la gestión y las entregas in-store, creando operaciones más ágiles, eficientes y centradas en el cliente.



### Ventas

Los clientes pueden ordenar en la tienda física por kioscos de autogestión, web App online y Apps de Delivery

- ✓ Tienda en línea (web y web app).
- ✓ POS Kiosko/ Totems.
- ✓ Pagos y facturación.



### Gestión

Nuestro software y dispositivos optimizan la gestión de pedidos y filas.

- ✓ Dispositivos para gestión de órdenes.
- ✓ Comandas digitales.
- ✓ Gestión de Filas (Queue system).



### Entrega

Los clientes pueden ordenar en tu tienda física por kioscos de autogestión, web App online y Apps de Delivery

- ✓ Smart-Boxes.
- ✓ Entregas delivery last-mile.
- ✓ Entregas georeferenciadas.

¡Nueva alianza estratégica!





# ■ ESPACIOS INDUSTRIALES

Arrenda bodegas desde 250 m<sup>2</sup>

## FACTORES CLAVES PARA TU NEGOCIO

Combinamos **seguridad, conectividad estratégica y alto estándar técnico** para que tu operación funcione de manera eficiente en los principales polos logísticos de la RM.



Calificación industrial



Seguridad 24/7 y acceso controlado



Energía trifásica



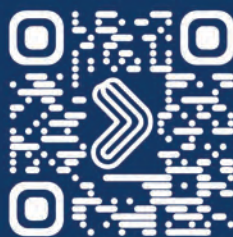
Amplios accesos para camiones



Iluminación LED de bajo consumo



Baño y ducha incorporados



# EL PULSO DE LA LOGÍSTICA ESTÁ AQUÍ

La logística no se detiene. Evolucionan, se adapta y, sobre todo, se anticipa. La industria logística chilena continúa demostrando su capacidad de respuesta, consolidándose como un pilar estratégico para el desarrollo económico del país.

Esta edición 153 de Logistec cobra un significado especial. No solo porque reúne contenidos clave para comprender el presente y futuro del sector, sino porque se convierte en parte activa de Logistec Show 2026, el principal punto de encuentro de la industria en Chile. En su décima versión, este evento reafirma su propósito: ser un espacio donde el conocimiento y la innovación convergen, donde las ideas se transforman en oportunidades y donde los distintos actores de la cadena logística dialogan, comparten y construyen el futuro del sector.

En estas páginas, recogemos las reflexiones de algunas de las principales voces de la industria, quienes, desde sus distintas veredas, coinciden en un punto esencial: la logística ha dejado de ser una función operativa para convertirse en un habilitador estratégico del negocio.

En ese tránsito, la planificación adquiere un rol protagónico. Ya no basta con reaccionar; hoy se requiere anticipar, integrar y alinear procesos en torno a una visión común, donde herramientas como el S&OP, la analítica

avanzada y la colaboración interáreas marcan la diferencia.

Asimismo, el cliente se posiciona, más que nunca, en el centro de la operación, especialmente en el dinámico mundo del e-Commerce. La promesa de servicio, la experiencia de compra y la capacidad de cumplir en tiempo y forma se han transformado en variables críticas. La logística, en este contexto, no solo mueve productos: construye confianza, fideliza y define la competitividad de las compañías.

Este avance también se materializa en infraestructura y operación. La visita a los nuevos Centros de Distribución de Alimentos Trendy y Casaideas es reflejo concreto de una industria que invierte, que incorpora tecnología y que apuesta por procesos más eficientes, escalables y sostenibles. Son proyectos que no solo responden a las necesidades actuales, sino que proyectan una logística preparada para los desafíos del mañana.

Hoy, más que nunca, la colaboración entre actores, la incorporación de tecnología y el desarrollo del talento humano serán claves para sostener este crecimiento. La logística chilena avanza, y lo hace con decisión.

Nos vemos en Logistec Show 2026. Donde la logística se vive, se piensa y se proyecta.



**26**  
**VOCES DE LA LOGÍSTICA: CÓMO LOS LÍDERES PROYECTAN EL FUTURO DEL SECTOR EN CHILE**



**32**  
**NEARSHORING Y REGIONALIZACIÓN: ¿ES REALMENTE UNA OPORTUNIDAD PARA CHILE?**



**52**  
**ESTRATEGIAS PARA CORREGIR UNA MALA EXPERIENCIA DE ENTREGA**



**74**  
**CENTROS DE DISTRIBUCIÓN INTELIGENTES: ¿AUTOMATIZAR U OPTIMIZAR PRIMERO?**



**2**  
**SUPPLY CHAIN AUTÓNOMA: CUANDO LA CADENA DE SUMINISTRO COMIENZA A TOMAR DECISIONES**  
**78**



**82**  
**TRAGEDIA EN RENCA: LAS ALERTAS QUE DEJA EL TRANSPORTE DE SUSTANCIAS PELIGROSAS EN CHILE**

**86**  
**UN VIAJE POR LA NUEVA ETAPA DEL FERROCARRIL DE CARGA**

**90**  
**GEOPOLÍTICA Y RESILIENCIA LOGÍSTICA: ¿QUÉ DEBEN MIRAR HOY LOS LÍDERES?**

**93**  
**CASAIDEAS: EL NUEVO CENTRO DE DISTRIBUCIÓN QUE IMPULSA SU FUTURO OMNICANAL**



Más de 33.000 profesionales del mundo logístico ya forman parte de nuestra comunidad en LinkedIn.

En nuestra red compartimos tendencias, innovación, casos reales, entrevistas, novedades de la industria y todo lo que está marcando el rumbo del supply chain en Chile y la región.

Si trabajas en logística, operaciones, distribución o tecnología aplicada al sector, este es el espacio donde se conversa el presente y se proyecta el futuro de la industria.

Síguenos y sé parte de la comunidad logística más activa del país. @revistalogistec



## LA REVISTA #1 para los Logísticos de Chile

**AÑO 25 EDICION 153**

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 PERIÓDICO

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

Esta edición es auspiciada por:



stglatam.com | C1



msc.com/ireefer | C2



jungheinrich.cl | C3



avanzapark.cl | 1



logistecshow.cl | 5



avanzapark.cl | 11



apllogistics.com | 13



bsf.cl | 19



trgsolutions.lat | 21



bodenorflexcenter.cl | 25



intersystems.cl | 27



cevalogistics.com/es | 31



emotrans.com | 35



evolog.cl | 39



espaciobodegas.cl | 41



mindugar.cl | 43



esnova.cl | 47



megacentro.cl | 51



ar-racking.com | 55



patio.cl | 57



gpschile.com | 65



id-logistics.com/cl | 67



sligroup.cl | 69



tds.cl | 77



dercomarental.cl | 79



getpoint.cl | 85



silologistica.cl | 89



tarpulin.cl | 95



danco.cl | 97



centralbodegas.cl | 99



calycochile.cl | 103



friosan.cl | 105



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.

EXPOSITOR



Somos una empresa familiar con experiencia en el almacenaje industrial y productos a medida. Estamos en el mercado desde hace más de 25 años transformando el acero en soluciones logísticas integrales y personalizadas para nuestros clientes. La seguridad es parte de nuestro compromiso, por ende, trabajamos bajo el marco normativo del diseño sismo resistente.

VISITA STAND M43



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



Acmanet es una empresa especializada en soluciones industriales para entornos logísticos y centros de distribución. Desarrollamos cierres perimetrales de alta seguridad, racks, jaulas de resguardo y sistemas de protección de cableado, aportando a la continuidad operacional y a la seguridad de personas e instalaciones. Nuestro enfoque combina ingeniería, calidad y soluciones a medida para cada operación.

VISITA STAND C1



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



Airmagic es una empresa absolutamente innovadora y altamente especializada en sistemas y soluciones 100 % ecológicos sin uso de gases refrigerantes.

VISITA STAND C23



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



Tu operación, sin puntos ciegos. Alerce lleva más de 15 años optimizando la cadena de suministro en Chile y Latinoamérica. Con el WMS Támesis y el TMS Alertran, ofrecemos trazabilidad total de envíos y lotes, control multicliente nativo, KPIs en tiempo real e integración con Oracle Analytics Cloud. Soluciones parametrizadas para operadores 3PL, industria farmacéutica, minería y Courier.

VISITA STAND CA18



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



RE/MAX Titanio es especialista en soluciones inmobiliarias para logística, industria y activos comerciales. Cuenta con stock de bodegas, centros de distribución, terrenos y propiedades comerciales para arriendo, venta e inversión. Se une a AlertaPyme plataforma de cumplimiento integral que ayuda a las empresas a mantenerse al día con sus obligaciones legales y administrativas, con un sistema simple, práctico y pensado para pymes, previene multas ordenando el negocio.

VISITA STAND C16



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



Nuestra empresa de logística ofrece una amplia gama de servicios especializados para satisfacer todas tus necesidades de transporte y manejo de carga, desde equipos pequeños y medianos hasta el transporte de contenedores y grandes equipos con semirremolques, pasando por el manejo de cargas especiales y sobredimensionadas, estamos comprometidos a brindarte soluciones logísticas integrales y personalizadas.

VISITA STAND CA12



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



Somos una empresa de ingeniería que entrega diversas soluciones de automatización. Asesoramos e implementamos nuevas tecnologías, mejoras de procesos y aumento de productividad para cada operación. Nos caracterizamos por desarrollar soluciones a medida, con altos estándares de calidad y confiabilidad, respaldadas por tecnología de vanguardia y un soporte postventa local, profesional y exclusivo.

VISITA STAND M18



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



APL Logistics Chile es una red end to end de servicios logísticos que integra transporte, almacenaje, fulfillment y última milla, con soluciones tecnológicas que aseguran visibilidad y control en toda la cadena de suministro. Te esperamos en LogistecShow para conversar y mostrar cómo transformamos tu cadena de suministro en una ventaja competitiva. Te invitamos a LogistecShow 2026, la feria de logística más grande del país.

VISITA STAND M12



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

www.logistecshow.cl

Operamos en

# DOS DÍAS QUE PUEDEN CAMBIAR LA FORMA EN QUE MANEJAS TU OPERACION LOGÍSTICA.

# 120 NUEVAS CONEXIONES



NO TODOS LOS DÍAS PUEDES RECORRER EN UN MISMO LUGAR TANTAS SOLUCIONES LOGÍSTICAS.  
EDICIÓN 2026 - RECORD DE EMPRESAS EXPOSITORAS



**LOGISTEC SHOW**  
www.logistecshow.cl  
Powered by Revista Logistec



**2026**  
MAY01314

ESPACIO RIESCO - AV. EL SALTO 5000  
HUECHURABA, SANTIAGO - CHILE

← REGÍSTRATE AQUÍ



EXPOSITOR



Hemos dedicado nuestro propósito al diseño, producción y comercialización de materiales autoadhesivos, siliconados y laminaciones especiales para la industria del etiquetado y la comunicación visual. Estamos respaldados con un equipo experto y comprometido con la calidad, satisfacción del cliente y la sostenibilidad. Contribuimos al crecimiento de las compañías a partir de una relación confiable y cercana.

VISITA STAND C22



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



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

VISITA STAND L1



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Arrimaq, se ha consolidado como un referente en soluciones de Material Handling en Chile. Ofrece soluciones integrales en grúas horquilla y equipos como Order Picker, Reach, apiladores y transpaletas, cubriendo todas las etapas de la operación logística. Su propuesta se basa en asesoría experta, continuidad operacional y reducción de costos, con cobertura nacional, soporte técnico y tecnología innovadora, posicionándose como un Full Partner Logistics.

VISITA STAND L2



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Te invitamos a conocer cómo estamos transformando el sector con más de 137,000 m<sup>2</sup> en desarrollo. En nuestros Centros de Distribución, no solo ofrecemos espacio; diseñamos soluciones integrales bajo metodología Lean para maximizar cada m<sup>3</sup>. Desde ingeniería de racks hasta conectividad IT y continuidad operativa, acompañamos a industrias de alimentos, farmacéuticos, industrial y consumo masivo en la creación de flujos eficientes.

VISITA STAND C6



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Assekuransa es un grupo internacional especializado en seguros para el comercio global, con más de 35 años de experiencia en el sector. Brinda soluciones aseguradoras para el transporte de mercancías, responsabilidad civil y riesgos asociados a la logística internacional. Con presencia en América Latina y Europa, opera como compañía de seguros en Argentina y España, y como bróker en el resto de la región.

VISITA STAND C41



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Bodonor Flexcenter desarrolla y administra Parques Logísticos de Clase Mundial, con infraestructura flexible, innovadora y estratégicamente ubicada. Integramos innovación, seguridad avanzada y soluciones a medida para optimizar la operación de nuestros clientes. Con 30 años de trayectoria, somos el partner ideal para enfrentar los desafíos logísticos actuales y futuros. Ven a conocer nuestro decimotercer parque logístico en construcción en Quilicura!

VISITA STAND L4



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Bodegas San Francisco participa en Logistec Show 2026 presentando su propuesta integral en soluciones logísticas, basada en flexibilidad, eficiencia en costos, seguridad y ubicaciones estratégicas. Con más de 40 años de experiencia y presencia nacional, BSF continúa desarrollando infraestructura alineada a las nuevas exigencias del sector.

VISITA STAND P4



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Cantech participa en el desarrollo de proyectos que hacen más eficientes operaciones de logística, manufactura, retail, y taller. Somos especialistas en distribución de productos de alta tecnología que aceleran modelos establecidos de producción, o de negocios, para hacerlos más limpios, más eficientes o más rentables.

VISITA STAND M4



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Cerca Technology es el proveedor líder en la región de soluciones de Software y Hardware para la Cadena de Abastecimiento. Nuestro equipo de consultores, expertos en logística, tecnología y el más grande en Latinoamérica, ha implementado proyectos para la ejecución de la Cadena de Abastecimiento en América Latina y el Caribe. Hasta la fecha nuestra compañía ha completado más de 220 implementaciones en más de 15 países.

VISITA STAND M44



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



Descubre cómo el Nuevo Portafolio Euro VI de Camiones Chevrolet impulsa tu operación: más potencia para cada desafío, mayor eficiencia en cada ruta y conectividad total con OnStar Negocios para gestionar tu flota en tiempo real. Optimiza cada kilómetro y lleva tu negocio al siguiente nivel. Visítanos en el stand y maximiza tu rendimiento, control y eficiencia en cada viaje.

VISITA STAND LA1



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



CYGNUS LATINOAMÉRICA acompaña a las empresas líderes de Chile en la transformación de su gestión de almacenaje mediante Cygnus WMS y servicios especializados, permitiendo gestionar de manera eficiente, robusta y escalable, operaciones logísticas complejas de diversos sectores industriales y modelos operativos, integrándose con SAP®, los principales ERP, tecnologías, y automatismos. SAP® es marca registrada de SAP AG.

VISITA STAND M34



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



DA Transportes nace en el año 2020, en un contexto desafiante marcado por la pandemia, donde la logística y la distribución se volvieron esenciales para la continuidad de miles de empresas. Desde sus inicios, la compañía se enfocó en responder a esta necesidad crítica, desarrollando soluciones eficientes y confiables para la entrega de productos en escenarios de alta exigencia.

VISITA STAND CA16



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



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

VISITA STAND C11



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



En Demarka impulsamos la eficiencia de tu operación con soluciones innovadoras de identificación, codificación y etiquetado. Desde etiquetas en rollo hasta tecnologías de trazabilidad, ayudamos a empresas a optimizar procesos, reducir errores y ganar control total. Somos el partner que transforma tu logística en una ventaja competitiva real.

VISITA STAND C37



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



Dercoma es una empresa líder en la importación y distribución de maquinaria, camiones y repuestos en Latinoamérica. Con amplia trayectoria y presencia en todo Chile, cuenta con un equipo profesional y marcas de prestigio. Participa en sectores clave como agricultura, construcción, minería, transporte y logística, apoyando el crecimiento de sus clientes.

VISITA STAND M1



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



Diprotec cuenta con más de 20 años de trayectoria liderando el desarrollo e integración de soluciones tecnológicas avanzadas. Nos especializamos en sistemas de autoidentificación mediante códigos de barras y tecnología RFID, además de ofrecer soluciones integrales para puntos de venta, trazabilidad, gestión de inventarios, control y logística. Socio estratégico de sectores clave como la logística, agroindustria, retail, salud y manufactura.

VISITA STAND L8



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR

**driv.in**

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

VISITA STAND M32



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

**DYR**  
SEGURIDAD INDUSTRIAL

DYR SPA es una importadora y comercializadora de Elementos de Protección Personal (EPP) con más de 20 años en el rubro. Hemos establecido alianzas comerciales con marcas líderes (MSA, 3M, Maritex, Búfalo, entre otras), lo que nos brinda un amplio portafolio de productos de calidad certificada. Contamos con talleres de confección, bordado y estampado, permitiéndonos crear modelos personalizados y ropa institucional.

VISITA STAND C9



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

**@lock**

En Elock desarrollamos plataformas adaptadas para cada industria mediante lockers inteligentes. Optimizamos procesos de logística, almacenamiento, entrega y atención de clientes con soluciones seguras, eficientes y 100% autogestionadas. Además, creamos proyectos a la medida según las necesidades de cada operación, impulsando la innovación y la eficiencia.

VISITA STAND M36



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

**ENNAT**  
INDUSTRIAL PROTECTIONS

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

VISITA STAND M37



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

**e) digital**

En Entel Digital desarrollamos soluciones tecnológicas seguras, flexibles y basadas en datos. Integramos servicios gestionados de TI con tecnologías de clase mundial. Facilitamos la transición a modelos cloud con ciberseguridad avanzada, garantizando disponibilidad, integración y gestión eficiente de los datos. Además, impulsamos la digitalización a través de IoT e Inteligencia Artificial.

VISITA STAND MA1



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

**ES**  
MAQUINARIAS

Líderes en arriendo y venta de maquinaria logística 100% eléctrica con batería de litio. Ofrecemos la gama más completa: grúas horquilla, apiladores, tranpaletas, soluciones VNA, entre otros. Además, contamos con equipos diseñados para operar en condiciones críticas, cámaras de frío, minería y puertos. Optimizamos cada centímetro de tu bodega, transformando tu logística con eficiencia real.

VISITA STAND L6



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

**Enova**  
Racks SpA

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

VISITA STAND M49



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

**espacio bodega**

Espacio Bodega desarrolla y opera centros logísticos y mini bodegas en ubicaciones estratégicas de Chile. Ofrecemos soluciones desde 2m<sup>2</sup> hasta 25.000m<sup>2</sup>, con altos estándares de seguridad, conectividad y eficiencia operativa. Acompañamos a empresas, pymes y operadores logísticos en el crecimiento y optimización de su cadena de distribución.

VISITA STAND M35



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Ofrecemos leasing operativo exclusivamente de vehículos 100% eléctricos, incluyendo todos los servicios que sean requeridos por tu operación y también aquellos que sean necesarios para la adopción de la electromovilidad.

VISITA STAND M7



TE INVITO! ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Desarrollamos y proveemos soluciones innovadoras que aporten a la creación de valor sustentable para nuestros clientes. Somos un multidisciplinario equipo de profesionales especializados en adaptarse permanentemente a los desafíos del mercado, siempre buscando modernas soluciones para sus clientes y acompañándoles integralmente en las soluciones de sus proyectos.

VISITA STAND L5



TE INVITO! ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Apoyamos a nuestros clientes en la automatización de sus procesos documentales implementando soluciones y servicios que les permitan conectar documentos, procesos, plataformas y personas. Nuestros servicios son, Digitalización de documentos, Gestión Documental, Plataformas para Administración de servicios de impresión y Consultoría.

VISITA STAND C2



TE INVITO! ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



GEOAUSTRAL impulsa la gestión inteligente de flotas con monitoreo GPS y telemetría en tiempo real. Su LMS optimiza la operación logística, mientras el TPMS asegura el control de neumáticos. Integra soluciones de detección de fatiga y somnolencia, reduciendo riesgos y elevando la seguridad. Tecnología que transforma datos en decisiones seguras y eficientes.

VISITA STAND M25



TE INVITO! ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Geslog Integral impulsa la cadena de suministro con soluciones integrales en transporte, almacenamiento y distribución. Su red nacional de centros estratégicamente ubicados asegura cobertura, trazabilidad y eficiencia. Con infraestructura moderna y enfoque operacional, se posiciona como un socio confiable que garantiza continuidad, agilidad y excelencia logística.

VISITA STAND C46



TE INVITO! ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



SmartUp es una empresa de AI for Enterprise que transforma procesos complejos de negocio en flujos automatizados, rápidos y medibles. Llevamos pilotos de IA a producción en entornos robustos, reduciendo tareas de 72 horas a 5 minutos y operando workflows con agentes que ya procesan cientos de millones de dólares, con impacto real en eficiencia, visibilidad y escala.

VISITA STAND M24



TE INVITO! ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Gtrack, plataforma inteligente que transforma la gestión del transporte en una ventaja competitiva. Integra todas las áreas de tu operación en una sola plataforma, con datos en tiempo real e inteligencia artificial. Con más de 21 módulos —planificación, rutas, administración, facturación, bodega, taller, BI y finanzas— reduce riesgos y maximiza la eficiencia.

VISITA STAND C29



TE INVITO! ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Hanseatica es una empresa líder en América, especializada en Seguro de Transporte de Mercancías y Responsabilidad Civil para Operadores Logísticos. Protege cada etapa de la cadena logística con soluciones a medida, respaldo internacional y asesoramiento experto para garantizar la continuidad operativa.

VISITA STAND C31



TE INVITO! ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



ICTRA, firma chilena líder en soluciones tecnológicas, diseñamos sistemas modulares y escalables que garantizan experiencias intuitivas y confiables, protegiendo activos y evitando pérdidas. Implementamos salas de control y monitoreo con información en tiempo real integrando diversas tecnologías (CCTV, CCAA, audio, video y detección de incendios en una plataforma unificada (BMS), para tomar decisiones acertadas en momentos críticos.

VISITA STAND M8



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



IMEIN es representante oficial de HELI en Chile y ofrece soluciones para bodegas y centros de distribución: grúas horquilla a litio y combustión, reach trucks, apiladores y transpaletas. Con venta y arriendo, servicio técnico, repuestos y asesoría, acompaña cada operación para reducir detenciones, aumentar la productividad y fortalecer la seguridad operativa. Desde 1981, con respaldo de confianza.

VISITA STAND L7



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



La integración entre UNIGIS TMS e Infor (especialmente Infor WMS) es una solución diseñada para optimizar la cadena de suministro, conectando la gestión del almacén con la planificación y ejecución del transporte. Esta sinergia permite una operación continua desde el pedido hasta la entrega final (end-to-end). Así las empresas operan de forma más ágil, rentable y con mejor experiencia al cliente, cubriendo la gestión de pedidos y la última milla en una sola solución integrada.

VISITA STAND L12



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



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

VISITA STAND L11



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



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

VISITA STAND C24



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



Acompañamos a organizaciones de todo el país en sus procesos de modernización, integrando soluciones tecnológicas para logística, captura de datos y automatización de procesos que generan resultados concretos. Nuestro enfoque combina experiencia, conocimiento del negocio y tecnología probada para hacer la gestión de la información más ágil, precisa y confiable. Hoy, más que proveedores, somos un partner estratégico que impulsa la eficiencia operativa.

VISITA STAND CA22



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



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

VISITA STAND M22



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



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

VISITA STAND L15



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

# INVIERTE EN BODEGAS INDUSTRIALES

Rentabilidad de hasta 10%

DESDE **3.800**  
UF + IVA

## FACTORES CLAVES PARA TU INVERSIÓN

Combinamos **seguridad, conectividad estratégica y alto estándar técnico** para que cualquier operación funcione de manera eficiente en los principales polos logísticos de la RM.



Calificación industrial



Seguridad 24/7 y acceso controlado



Energía trifásica



Amplios accesos para camiones



Iluminación LED de bajo consumo



Baño y ducha incorporados

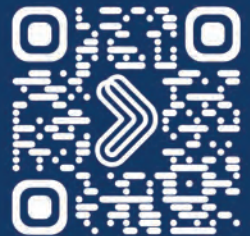
### Valor agregado



Rentabilidad proyectada  
UF + 10% anual



Arriendo garantizado  
hasta por 3 años



Cotiza aquí

Respaldo por Grupo Campos

EXPOSITOR



Kovix es tu socio tecnológico ideal para ampliar tus operaciones de cadena de suministro. Nos aseguramos de que nuestras soluciones se amorticen por sí mismas, ayudándote a visualizar el caso de negocio e identificar las estrategias más eficaces para un crecimiento eficiente. Gestión de inventario, Optimización de rutas, Soluciones de almacén, Gestión de flotas, Asistente de planificación con IA, Automatización e integraciones.

VISITA STAND M20



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Empresa del grupo LipiAndes, dedicada a entregar soluciones energéticas integrales desde Arica a Punta Arenas. Su principal producto es el gas licuado, el cual comercializa a nivel residencial, comercial, industrial y del transporte a miles de clientes, mediante una amplia red de distribución y un modelo logístico-comercial de alto estándar. Entre sus especialidades encontramos GNL para industrias y para camiones, GLP para horquillas, soluciones energéticas, asesorías y GLP granel.

VISITA STAND L14



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Somos el operador logístico 3PL líder en Chile, brindamos soluciones ágiles y adaptables para industrias como Retail, Frío y Congelado, E-commerce, Pharma, Transporte y Última Milla, impulsadas con tecnología que optimizan cada eslabón de la cadena de suministro de nuestros clientes. Formamos parte del grupo Ransa, plataforma logística end-to-end líder de Latinoamérica, con presencia en toda la Costa del Pacífico, desde México hasta Chile.

VISITA STAND M9



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Marker optimiza operaciones mediante tecnología de mapas e inteligencia geográfica. Como Platinum Partner de HERE en Latinoamérica, diseña soluciones que reducen costos, mejoran tiempos de entrega y escalan negocios. Especialistas en inteligencia territorial, combinan tecnología global con expertise regional para decisiones basadas en datos confiables.

VISITA STAND C49



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Specialized In Logistics Equipment

Tianjin Master Logistics Equipment Co., Ltd. es un reconocido proveedor de equipos de logística de almacén y una empresa de soluciones integrales para almacenes con sede en China. Proporciona a los usuarios sistemas y equipos de logística de almacén y es responsable de forma independiente de la planificación y el diseño logístico, la investigación y el desarrollo y la fabricación de máquinas individuales, el desarrollo de software de gestión y la implementación de proyectos.

VISITA STAND C20



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Megacentro es una empresa de renta inmobiliaria industrial que desarrolla y opera centros logísticos clase A con presencia en Chile, Perú y Estados Unidos. Desde hace más de 30 años, creamos espacios que acompañan el crecimiento de nuestros clientes. En 2026, evolucionamos hacia una red integrada, sostenible y cercana a donde todo ocurre.

VISITA STAND P2



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



Somos una consultora especializada en el diseño, desarrollo de ingeniería e implementación de Centros de Distribución, Plantas Productivas y Site Operacionales. Acompañamos a nuestros clientes desde la estrategia hasta la ejecución, integrando experiencia en logística, supply chain, implementación S&OP y mejora de procesos, para transformar sus operaciones en entornos más eficientes, escalables y sostenibles.

VISITA STAND C25



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR



MettaX es un proveedor líder de cámaras de tablero con inteligencia artificial y soluciones integrales de seguridad para flotas. Nos especializamos en cámaras de tablero inteligentes multicanal, sistemas de asistencia al conductor (ADAS) y sistemas de monitoreo del conductor (DMS), así como en una sólida plataforma de gestión de flotas basada en la nube.

VISITA STAND C35



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR



A member of the **KWE** Group

## **CONTROL TOTAL EFICIENCIA SIN PERDER FLEXIBILIDAD**

Logística inteligente, visibilidad end-to-end y continuidad operativa 365 para que tu negocio crezca sin fricciones.

### **¿Cómo lograr control y eficiencia logística sin sacrificar agilidad?**



Con APL Logistics, tu cadena de suministro se convierte en ventaja competitiva. Integramos transporte, almacenamiento y logística internacional con control del flujo, optimización de costos y trazabilidad en tiempo real, reduciendo fricciones y errores en cada eslabón.



Nuestra red flexible y escalable se adapta dinámicamente a tus fases de alta rotación con WMS/TMS líderes, OTM y dashboards en tiempo real, habilitando decisiones data-driven y coordinación ágil de recursos.



Respaldados por décadas de experiencia multisectorial, garantizamos continuidad operativa 365 incluso en entornos exigentes.

**Tú te enfocas en tu core business; nosotros movemos tus productos con eficiencia y flexibilidad.**

Conversemos hoy. Descubre cómo APL Logistics convierte la complejidad en resultados.

[aplogistics.com](http://aplogistics.com)



EXPOSITOR



Mindugar se posiciona como líder del sector logístico en Chile en el diseño, fabricación e implementación de racks industriales, automatización y soluciones logísticas. Con producción 100% local, altos estándares de calidad y enfoque en innovación, desarrolla proyectos a medida con ingeniería sismorresistente, posicionándose como referente en eficiencia para centros de distribución.

VISITA STAND P1



TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



MMCall, líder nacional y global en tecnología inalámbrica, ofrece soluciones sofisticadas para logística. Destaca su Llamado a Camiones, sistema Andon, Sistema de Llamado operarios, tecnología RFID y Etiquetas Electrónicas. Incluye software de monitoreo para medir KPIs y flujos, reduciendo tiempos de respuesta para maximizar la productividad operativa de toda la cadena logística de su empresa.

VISITA STAND C30



TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Movsa incorpora la potencia de Lonking, referente global en soluciones para logística e industria. Sus grúas horquilla —eléctricas y diésel— combinan fuerza, eficiencia y tecnología de última generación para maximizar la productividad en operaciones exigentes. Como representante oficial, Movsa asegura respaldo técnico especializado, repuestos disponibles y un servicio postventa confiable que mantiene tu operación siempre en movimiento.

VISITA STAND M3



TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Multi Transportes Valparaíso es sinónimo de seguridad y puntualidad. Somos un aliado estratégico en transporte y logística, con más de 20 años de experiencia en todo Chile. Destacamos por rapidez, disponibilidad y tecnología innovadora, garantizando operaciones confiables y el cuidado de su carga en cada traslado.

VISITA STAND C14



TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



En El Mundo del Vino somos especialistas en acercar lo mejor del vino a las personas, desde una mirada independiente, experta y centrada en la experiencia. Desde 1998, hemos sido pioneros en Chile en la comercialización de vinos nacionales e internacionales, junto con una cuidada selección de champagnes, espumantes y licores. Hoy contamos con una red de tiendas especializadas, un e-commerce consolidado y una comunidad activa.

VISITA STAND M13



TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Centralizamos las plataformas más populares del mercado: Shopify, WooCommerce, MercadoLibre, entre otros. Luego, conectamos tus ventas con las mejores opciones de envíos. Somos la capa tecnológica que conecta, automatiza y optimiza tu operación logística. Desde la integración de la venta, hasta insights operacionales, convertimos tu cadena logística en una ventaja competitiva.

VISITA STAND C45



TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Nova Cargo Risk es la plataforma de distribución especializada en la cadena logística que transforma la forma de asegurar carga y contenedores. Ofrecemos cotización, emisión y gestión de pólizas 100% online, combinando tecnología intuitiva y expertise en marine cargo para mejorar el control del riesgo y reducir tiempos operativos.

VISITA STAND C18



TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



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

VISITA STAND M2



TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Somos una de las unidades de negocio de Grupo Patio. Desarrollamos soluciones de bodegaje que se adaptan a distintas escalas y necesidades operativas. Acompañando a nuestros clientes como socios estratégicos en el crecimiento de sus negocios. En esta edición participamos junto a Estructuras Marfil, partner estratégico del grupo, que se especializa en el desarrollo de espacios modulares y prefabricados.

VISITA STAND L3



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



PDQ es una empresa chilena con más de 43 años de experiencia en logística, especializada en transporte y distribución nacional. Cuenta con una operación robusta, respaldada por infraestructura propia, una flota de más de 400 vehículos y una red logística que incluye 24 centros de distribución y 454 puntos secundarios a lo largo del país. Esto asegura cobertura efectiva con altos estándares de seguridad y trazabilidad.

VISITA STAND M21



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



POLYPAL Storage Systems es una empresa europea especializada en diseño, fabricación e instalación de sistemas de almacenaje industriales. Con más de 115 años de experiencia, ayudamos a empresas de todo el mundo a optimizar el espacio, mejorar la logística y aumentar la rentabilidad. Diseñamos almacenes convencionales, autoportantes y soluciones automatizadas que responden a la necesidad de cada cliente.

VISITA STAND C8



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



PORTEC y Protek Machine presentan una propuesta integral para la seguridad de maquinaria y procesos logísticos. PORTEC aporta soluciones físicas de protección de alto estándar, y Protek Machine la experiencia técnica en evaluación de riesgos, mitigación y puesta en marcha certificada. Juntas, entregan una visión global, técnica y confiable de la seguridad industrial.

VISITA STAND M11



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



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

VISITA STAND M33



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



Somos una empresa nativa digital especializada en tecnología de punta, comprometida hasta el final en el viaje y el éxito sostenible de nuestros clientes en la nueva era cognitiva. Cada cliente es único y por ello nos damos el tiempo de conocerlo, interiorizarnos de su negocio y explotar sus potencialidades, para crear propuestas de valor innovadoras y a la medida, que le permitan lograr su misión.

VISITA STAND C13



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



QuadMinds: El software que mueve la logística. Con 15 años liderando soluciones tecnológicas, optimizamos operaciones mediante algoritmos avanzados y potenciados con nuestro Super Agente de IA. Nuestro TMS permite planificar y controlar rutas de primera y última milla con total visibilidad en tiempo real. Reduzca costos, aumente la eficiencia y fidelice a sus clientes con el respaldo de más de 500 empresas en Latam y España.

VISITA STAND C47



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



Bienvenidos a Quinto.ar. Somos una compañía especializada en el desarrollo de soluciones de automatización y equipamiento para intralogística. Nos especializamos en soluciones tanto para fulfillment, crossdocking y almacenamiento. Desarrollamos equipamiento de sorting, picking, flujo de cargas y +. Con base en Argentina y 30 años de experiencia, acompañamos el desarrollo del mercado en todo Latinoamérica.

VISITA STAND M31



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

**EXPOSITOR**




Rack Rental es la primera empresa en Chile especializada en el arriendo de estructuras de racks, ofreciendo a las empresas beneficios financieros y operacionales mediante un modelo flexible, eficiente y sostenible que evita grandes inversiones iniciales y promueve el cuidado del medio ambiente.

**VISITA STAND C28**






TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

**EXPOSITOR**




Expertos en seguridad de racks en Chile con 40 años de trayectoria. En Rackservice.cl eliminamos el reemplazo constante de pilares con el sistema patentado RACKFIX AI. Brindamos ingeniería certificada para evitar daños recurrentes, ahorrar dinero y proteger a su personal. Asegure su bodega con soluciones de calidad y 10 años de garantía.

**VISITA STAND C3**



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

**EXPOSITOR**



Rocketbot es una plataforma de agentes empresariales inteligentes que ayuda a las organizaciones a operar con más claridad, control y autonomía. Permite orquestar procesos, sistemas y decisiones en una sola operación, impulsando flujos más ágiles, conectados y escalables. Así, las empresas de Latinoamérica y otros mercados pueden ejecutar con más inteligencia y eficiencia.

**VISITA STAND C42**

TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

**EXPOSITOR**




Rehrig Pacific cuenta con más de un siglo de experiencia como proveedor global de soluciones y es una autoridad líder en soluciones sostenibles para la cadena de suministro. La empresa ha aprovechado su experiencia en cadenas de suministro y optimización operativa para generar innovaciones revolucionarias en sectores tan diversos como los de bienes de consumo envasados, productos lácteos, bebidas, gestión de residuos, agricultura y comercio electrónico.

**VISITA STAND C32**






TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

**EXPOSITOR**




En Safety Machine nos enfocamos en proteger lo más valioso de tu operación: las personas, las máquinas y la continuidad productiva. Diseñamos e implementamos soluciones de seguridad industrial que abarcan desde dispositivos especializados hasta proyectos llave en mano, orientados a reducir riesgo, de esta manera prevenir accidentes y garantizar entornos de trabajo seguros.

**VISITA STAND L9**

TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

**EXPOSITOR**




En SD Works combinamos tecnología, experiencia e innovación aplicadas a soluciones de intralogística y clasificación dirigida por luces. Con más de 13 años en el mercado, ayudamos a modernizar operaciones con soluciones ágiles y eficientes. Te invitamos a conocernos en Logistec Show.

**VISITA STAND MA8**






TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

**EXPOSITOR**




Con 30 años de experiencia en maquinaria de carga, ofrece arriendo, venta y reparación multimarca con cobertura nacional. Su propia línea de transpaletas adaptables y amplia flota, junto con servicio técnico especializado, aseguran continuidad operativa. Serteq impulsa tu operación con soluciones confiables y personalizadas en logística.

**VISITA STAND M5**

TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

**EXPOSITOR**



SimpliRoute Logistics AI Suite unifica optimización, monitoreo y automatización para la Logística en una sola plataforma. Permite planificar y optimizar rutas, automatizar decisiones operativas y obtener visibilidad completa de la operación, desde la entrega de productos hasta la facturación. Combina algoritmos de Machine Learning, módulos especializados y agentes de IA para reducir trabajo manual.

**VISITA STAND M47**




TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



SKC Toyota distribuidor oficial de Toyota Material Handling, se especializa en venta y arriendo de maquinaria para cargas paletizadas. Como parte del grupo Sigdo Koppers, su misión es ofrecer soluciones industriales con equipos de calidad y servicio técnico especializado, respaldado por personal capacitado tanto en Chile como en el extranjero.

VISITA STAND PA1



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



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

VISITA STAND P3



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



Slimstock permite a las cadenas de suministro operar de manera más inteligente y rápida, impulsando la rentabilidad y la eficiencia. Nuestra plataforma impulsada por IA, Slim4, ofrece una solución integrada para revolucionar tu enfoque de S&OE, S&OP e IBP. Nuestra plataforma respalda a las personas y los procesos a lo largo de su cadena de suministro para ayudarle a aumentar la rentabilidad, incrementar la eficiencia y eliminar los residuos.

VISITA STAND M29



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



SPOTVISION se fundó en 2018. Nuestros agentes de inteligencia artificial (Scale, Sentinel y Sync) proporcionan información en tiempo real que permite tomar decisiones más inteligentes, seguras y estratégicas. Desde la supervisión de operaciones hasta la mejora de la seguridad, ayudamos a las organizaciones a ir más allá de la recopilación de datos para emprender acciones significativas.

VISITA STAND M28



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



STGO es un partner tecnológico que impulsa la transformación de la cadena de suministro mediante soluciones en automatización, captura de datos, RFID y software especializado. Ayudamos a empresas de retail, logística y manufactura a optimizar sus operaciones, mejorar su trazabilidad y aumentar su eficiencia operativa.

VISITA STAND M38



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



STLi es una empresa chilena del grupo Schiappacasse, con presencia en Chile y Perú, y más de 50 años de experiencia en soluciones logísticas. Impulsamos la logística automatizada y de carga general mediante soluciones integrales, tecnología avanzada y un servicio ágil que potencia la competitividad de nuestros clientes, destacando innovación, excelencia y un sólido foco en el cliente.

VISITA STAND P5



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



STORAGE COMPAT es una empresa multinacional de origen italiano-argentino, líder en soluciones para la organización y eficiencia de espacios de trabajo industriales. Fabricamos el 100% de nuestros productos —desde componentes plásticos de alta precisión hasta estructuras metálicas de gran capacidad— bajo rigurosos estándares de calidad ISO. Mantenemos stock permanente disponible en Chile y rápidos tiempos de entrega para proyectos de gran volumen.

VISITA STAND M10



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



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

VISITA STAND L13



TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR




En T&TRANSIT transformamos la movilidad ejecutiva. Tenemos nuestra propia plataforma tecnológica llamada Transit Connect que nos permite optimizar rutas y costos en tiempo real, garantizando puntualidad y seguridad máxima para el sector B2B. Somos el partner estratégico que le brinda trazabilidad total y una confianza absoluta.

VISITA STAND M42






TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR




TARPULIN® - Modular Buildings es la solución en infraestructura modular para bodegas logísticas de alto estándar. Ofrece proyectos llave en mano para almacenamiento y centros de distribución, eliminando obras civiles y reduciendo tiempos de implementación. Sus bodegas están diseñadas para alta rotación, grandes volúmenes y rápida expansión. Más de 65.000 m² en la zona central, 70.000 m² en puertos y 80.000 m² en el norte respaldan su experiencia en Chile.

VISITA STAND C4



TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Somos representante oficial en Chile de las siguientes marcas: HYSTER (grúas horquillas, apiladores, tranpaletas y portacontenedores). Tenemos amplia cobertura geográfica con sucursales propias y una amplia red de distribuidores a lo largo del País. Contamos también con amplio stock de repuesto, servicio técnico a terreno, talleres con equipamiento e infraestructura necesaria para atender eficientemente los requerimiento de nuestros clientes.

VISITA STAND MA2

TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR




TDS América es una empresa tecnológica con más de 23 años de experiencia en soluciones logísticas. Ofrece venta y arriendo de equipos, software, estudios de redes, cableado estructural, servicio técnico y soporte especializado para mejorar la trazabilidad, productividad y control operacional en retail, transporte, salud, manufactura, automotriz, agroindustria y muchas otras industrias.

VISITA STAND M30






TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Techmark-AI "Guardián Logístico" El Guardián Logístico, basado en ION (Inteligencia Operativa Neuronal), transforma la cadena de suministro integrando en tiempo real datos de rutas, flotas, clima y contexto para anticipar riesgos y optimizar decisiones. Techmark-AI integra un stack tecnológico 100% propio -IA generativa agéntica, voz (ASR), OCR y visión - asegurando operación contextual y adaptable.

VISITA STAND C10

TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR




Compañía líder en venta y arriendo de soluciones de espacios. Ofrece un proceso integrado para entregar soluciones eficientes, veloces, económicas, sustentables, flexibles, resistentes y de alta calidad. Su propósito es entregar soluciones de espacios que mejoren la vida de las personas, a través de la innovación y el diseño.

VISITA STAND M45






TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR




Somos líderes en optimización logística con más de 20 años redefiniendo la eficiencia. Orquestamos operaciones complejas mediante soluciones avanzadas de TMS (carga y personas), IMS y consultoría estratégica end-to-end. Transformamos cada eslabón de la cadena en una ventaja competitiva, garantizando resultados medibles en rentabilidad y nivel de servicio.

VISITA STAND M40



TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Trailerlogistics conecta bodega, transporte y soluciones logísticas en una operación integral. Optimizamos cada etapa de la cadena para entregar eficiencia, control y continuidad operativa. Diseñamos soluciones a medida que transforman la logística en una ventaja competitiva real para negocios que buscan crecer.

VISITA STAND MA2

TE INVITÓ | ESCÁNEA EL QR

# **BSF** BODEGAS SAN FRANCISCO




**+1.500 CÁMARAS  
ANALÍTICAS Y  
PATRULLAS MÓVILES.**



**SISTEMA  
DE ACCESO  
CONTROLADO.**

## **MINI BODEGAS**

**Espacios desde 25m<sup>2</sup>**

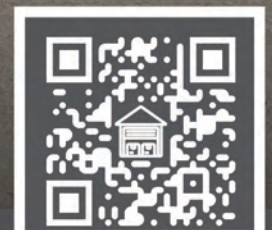
 **Hasta 2.5mts  
de altura**



**Desde 25m<sup>2</sup>  
hasta 200m<sup>2</sup>**



**Descarga  
Manual**



Contáctanos +562 27470000 | Contacto@bsf.cl | bsf.cl

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

**COTIZA AQUÍ**

EXPOSITOR

**TransFarma**  
Logística Farmacéutica

En TransFarma ofrecemos soluciones especializadas de logística farmacéutica, integrando almacenamiento, distribución y trazabilidad con estricto cumplimiento normativo. Operamos con altos estándares de calidad para resguardar productos sensibles, asegurar continuidad operacional y apoyar de forma eficiente y confiable a empresas de la industria de la salud.

VISITA  
STAND  
CA25



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

**TF**  
**transFLEX**  
INDUSTRIAL AGROANDINA  
Soluciones en Transportadores

Agroandina\_trans-FLEX"; Especialista en fabricación de sistemas transportadores livianos. Diseñamos soluciones llave en mano y repuestos para el movimiento de cajas, bultos, pallets y componentes en todo Chile. Calidad garantizada, alianzas estratégicas y 25 años de experiencia respaldan nuestra capacidad de optimizar su logística.

VISITA  
STAND  
C40



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

**TRG**

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

VISITA  
STAND  
M23



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

TRANSPORTES  
**TVP**  
CARGA Y ENCOMIENDAS

Transportes TVP es la solución logística que las empresas necesitan para crecer. Con 29 años de experiencia, conectamos negocios de todo Chile con un servicio de carga y encomiendas diseñado para el mundo B2B: rápido, confiable y sin afectar tus márgenes. "Más rápido, más vendes"

VISITA  
STAND  
CA3



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

**TW** LOGÍSTICA

TW Logística es un operador logístico integral (3PL) especializado en gestionar operaciones complejas con foco en control, trazabilidad y continuidad. Diseñamos soluciones a medida para distintas industrias, integrando warehousing, valor agregado, distribución y tecnología bajo un solo sistema, con más de 200.000 m<sup>2</sup> de infraestructura operativa.

VISITA  
STAND  
CA1



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

**VALTE**

En Valte nos especializamos en soluciones de etiquetado, codificación, trazabilidad y empaque. Ofrecemos insumos como etiquetas, cintas de transferencia térmica, hot stamping, poliamida y embalaje. Incorporamos también equipos TTO e Inkjet que permiten optimizar los procesos productivos de nuestros clientes.

VISITA  
STAND  
C36



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

**VCP**  
www.vcplogistic.cl

Movemos tu carga traspassando fronteras mediante un equipo que se involucra en tus necesidades reales de tiempos, costos y, sobre todo, conocimiento en la operación. Somos una empresa pro-clientes, y sabemos que lo que viene dentro de un contenedor, en un avión o en un camión, es más que carga, es el éxito de tu carrera, de tu empresa y de tus clientes. VCP: Vivir con Propósito.

VISITA  
STAND  
C15



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

EXPOSITOR

**veto**  
PRECISION A SU MEDIDA®

Somos una empresa chilena dedicada a la comercialización de instrumentos de medición, control y registro de variables físicas, químicas y eléctricas, aplicables a diferentes actividades y procesos productivos, especialmente en industria, minería y agricultura.

VISITA  
STAND  
C48



TE INVITAMOS A ESCANEAR EL QR

**El futuro  
es ahora.**


**El futuro  
es TRG.**



**TRG**



[WWW.TRGSOLUTIONS.LAT](http://WWW.TRGSOLUTIONS.LAT)  
[WWW.LINKEDIN.COM/COMPANY/TRGLATAM](http://WWW.LINKEDIN.COM/COMPANY/TRGLATAM)

EXPOSITOR



Webfleet es una empresa líder, a nivel mundial, en soluciones de telemática y software de gestión de flotas (SaaS) basado en la nube. Su foco está en ayudar a empresas de todos los tamaños a rastrear vehículos en tiempo real, reducir costos de combustible, optimizar rutas y mejorar la seguridad y eficiencia de los conductores. Actualmente, los conductores de más de 180 países confían en las soluciones de este líder mundial.

VISITA STAND M26

TE INVITAMOS ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR




Wialot es una empresa chilena especializada en soluciones para logística y centros de distribución, enfocada en automatización industrial, integración de transportadores de rodillos y desarrollo de sistemas de gestión. Diseña e implementa tecnologías que optimizan el flujo de materiales, mejoran la eficiencia operativa y permiten una trazabilidad avanzada en procesos logísticos.

VISITA STAND C17






TE INVITAMOS ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR




Somos pioneros en el desarrollo de Bodegas Clase 2 en Chile. Conoce nuestros 4 Centros Privados de Negocios, emplazados en ubicaciones estratégicas de la Región Metropolitana, con los más altos estándares de seguridad, moderna arquitectura y con excelente conectividad con la principales autopistas de la capital. Potencia tu empresa y haz crecer tu negocio, cotiza nuestras bodegas premium con oficina desde 187 m2 totales.

VISITA STAND C21

TE INVITAMOS ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Somos líderes del mercado en el sector de la gestión de personal y la selección de personal, y ofrecemos a nuestros clientes una solución totalmente gestionada y que cumple con la normativa legal, que abarca todos los sectores y niveles de personal y mano de obra. Nuestros servicios van más allá del simple suministro de personal y abarcan soluciones de subcontratación llave en mano y a medida, que incluyen todos los aspectos de la gestión del capital humano.

VISITA STAND C12




TE INVITAMOS ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Diseñamos, desarrollamos e implementamos soluciones integrales para la logística enfocadas en innovación, eficiencia y precisión en cada parte del proceso. Impulsamos el crecimiento eliminando fallos y acelerando la operación. Hacemos que tu logística trabaje a máxima potencia para que tu negocio no tenga límites. Convertimos tu cadena de suministro en una ventaja competitiva y escalable.

VISITA STAND M27




TE INVITAMOS ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR




La Asociación logística de Chile A.G., ALOG Chile A.G., es una entidad gremial de carácter nacional que reúne y representa a los diversos actores de la industria logística en Chile, entre ellos: Operadores Logísticos, Freight Forwarders, Non Vessel Operating Common Carriers (NVOCC), Almacenes Extraportuarios, Puertos y Proveedores para el rubro.

VISITA STAND PAT.1






TE INVITAMOS ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



Instancia integrada por empresas de distintos sectores, que se han comprometido con un desarrollo empresarial responsable, las cuales se reúnen mensualmente para compartir mejores prácticas, mantenerse informadas de los principales avances en la materia, desarrollar proyectos que aporten valor al ecosistema y generar instancias de colaboración y diálogo con el sector público, academia y sociedad civil.

VISITA STAND PAT.7

TE INVITAMOS ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR




Conecta Logística es una fundación chilena que articula a actores públicos, privados y la academia para potenciar la eficiencia, sostenibilidad y competitividad del ecosistema logístico nacional. Su labor se centra en generar bienes públicos, investigación, tecnología e innovación para posicionar a Chile entre los líderes logísticos mundiales.

VISITA STAND PAT.2






TE INVITAMOS ESCÁNEA EL QR

EXPOSITOR



GS1 Chile es una organización neutral y sin fines de lucro que desarrolla y gestiona estándares globales de identificación (como códigos de barras, códigos QR y GTIN) para productos, servicios y ubicaciones. Su labor principal es mejorar la eficiencia, trazabilidad y visibilidad en las cadenas de suministro, facilitando el comercio y la comunicación comercial eficiente entre empresas a nivel nacional e internacional.

VISITA STAND PAT.6

TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



El Supply Chain Council Chile (SCCC) es una asociación sin fines de lucro que funciona como un espacio de encuentro y colaboración para altos ejecutivos de logística y cadena de suministro. Su labor principal es promover la innovación, compartir mejores prácticas, realizar investigaciones y fortalecer la profesionalización del área en Chile.

VISITA STAND PAT.3




TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR




En Fundación WINLOG trabajamos para empoderar, visibilizar y conectar a mujeres en sectores como logística, comercio exterior, STEM, sostenibilidad e innovación. Aspiramos a transformar industrias tradicionalmente masculinizadas, consolidando una red global de mujeres.

VISITA STAND PAT.4






TE INVITAMOS ESCANEA EL QR

EXPOSITOR



WINS Chile nace el 2020 y se formaliza el 14 junio 2024 dando lugar a la actual directiva y creación de distintos Comités que trabajan en pro del ecosistema Logístico. Asociación sin fines de lucro que busca promover el crecimiento y la participación activa de la mujer profesional en el rubro logístico.

VISITA STAND PAT.5

TE INVITAMOS ESCANEA EL QR




CHILE ENTRA EN UN NUEVO CICLO DE INVERSIÓN Y CRECIMIENTO. LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS QUE NO SE REDISEÑEN HOY QUEDARÁN ATRÁS.

**EL 2026 NO ESPERA.**  
¿TU CENTRO DE DISTRIBUCIÓN SÍ?

REDISEÑAR NO ES CONSTRUIR MÁS METROS CUADRADOS. ES CONSTRUIR UNA OPERACIÓN PREPARADA PARA COMPETIR.

LA DIFERENCIA NO ES EL VOLUMEN. ES EL DISEÑO.

En Megaconsulting ayudamos a las empresas a transformar su necesidad operativa en una decisión estratégica aprobable por directorio.

Diagnóstico técnico.  
Diseño inteligente.  
Operaciones preparadas para 2030.

Agenda una conversación técnica y evalúa si tu CD está listo para el próximo ciclo económico.




MegaConsulting  
supply chain engineering

[www.megaconsulting.cl](http://www.megaconsulting.cl) - [contacto@megaconsulting.cl](mailto:contacto@megaconsulting.cl)



Nuevo Parque Logístico

CENTRO NORTE  
QUILICURA

BODENOR  
FLEXCENTER.  
PARQUES LOGÍSTICOS

# Bodegas **clase A**

con oficinas a medida, diseñadas con altos estándares de **seguridad** y **sostenibilidad**



La mejor ubicación logística.  
Intersección Panamericana Norte  
y Av. Américo Vespucio

200.000 m<sup>2</sup> construidos de  
bodegas en 24 hectáreas

Pago  
oportuno  
pymes



Síguenos en LinkedIn y sé parte de nuestra comunidad



## VOCES DE LA LOGÍSTICA: CÓMO LOS LÍDERES PROYECTAN EL FUTURO DEL SECTOR EN CHILE

DESDE DISTINTOS ROLES Y EXPERIENCIAS, LOS PRINCIPALES ACTORES DE LA INDUSTRIA ANALIZAN EL MOMENTO ACTUAL DE LA LOGÍSTICA, SUS BRECHAS EN CAPITAL HUMANO, EL IMPACTO DE LA DIGITALIZACIÓN Y LA URGENCIA DE AVANZAR HACIA UNA CADENA MÁS INTEGRADA, RESILIENTE Y SOSTENIBLE.

26

La logística chilena atraviesa uno de los momentos más desafiantes y al mismo tiempo más estimulantes de su historia reciente. Lo que durante décadas fue entendido como un eslabón operativo, muchas veces invisible dentro de la cadena de valor, hoy se posiciona como un habilitador estratégico del desarrollo económico, la competitividad empresarial y la promesa de servicio al cliente. Este cambio de rol no ha sido casual ni inmediato; es el resultado de una transformación acelerada impulsada por múltiples fuerzas que, en conjunto, han reconfigurado la manera en que las organizaciones planifican, ejecutan y proyectan sus operaciones.

El auge del comercio electrónico y el desarrollo sostenido del canal online han sido, sin duda, uno de los principales catalizadores de esta transformación. La promesa de inmediatez, trazabilidad y flexibilidad que hoy exigen los consumidores ha elevado el estándar de la logística a niveles sin precedentes.

Ya no se trata solo de mover productos, sino de gestionar experiencias, donde cada punto de contacto se convierte en un factor crítico de diferenciación. Este nuevo escenario ha obligado a las empresas a rediseñar sus operaciones, integrar canales y avanzar hacia modelos omnicanal cada vez más complejos.

# EXPERTOS EN SISTEMAS DE ALMACENAJE.



CHILE

## INTERSYSTEMS

Soluciones Logísticas



**Racks y estanterías metálicas.  
Sistemas de automatización para bodegas.  
Planta automatizada y gran capacidad  
de fabricación.**



(569) - 4281 6824



contacto@intersystems.cl



(56) - 2285 2409



www.intersystems.cl



Av. Lo Espejo 02124 | San Bernardo  
Región Metropolitana



**SISTEMAS DE  
ALMACENAJE  
PARA RENTABILIZAR  
TU NEGOCIO.**

SÍGUENOS EN



En este contexto, la pandemia marcó un punto de inflexión, evidenciando tanto la resiliencia del sector como sus brechas estructurales. Desde entonces, conceptos como visibilidad, trazabilidad, planificación colaborativa y flexibilidad operacional dejaron de ser aspiracionales para convertirse en condiciones mínimas de competitividad.

Sin embargo, este proceso de madurez no ha estado exento de tensiones. Chile enfrenta hoy desafíos complejos que tensionan su ecosistema logístico: infraestructura exigida al límite por el crecimiento urbano y el aumento sostenido de la demanda; brechas en capital humano en un sector que requiere cada vez más especialización; y una creciente presión regulatoria y social por avanzar hacia operaciones más seguras, eficientes y sostenibles.

A ello se suma un entorno global cada vez más incierto, donde los cambios geopolíticos y económicos se han transformado en una amenaza constante para la estabilidad de las cadenas de suministro. Conflictos internacionales, disrupciones en rutas comerciales, variaciones en los costos de transporte y fluctuaciones en la disponibilidad de insumos impactan directamente en la planificación logística, obligando a las organizaciones a fortalecer su capacidad de anticipación, diversificación y respuesta. La resiliencia, en este contexto, deja de ser una ventaja competitiva para convertirse en una condición básica de supervivencia.

En este escenario, la tecnología se ha transformado en el eje estructural de la nueva logística. La digitalización no solo está optimizando procesos, sino que está redefiniendo completamente la lógica operacional de la industria.

Hoy, la capacidad de capturar, procesar y analizar datos en tiempo real se convierte en un diferencial competitivo crítico. Herramientas como la inteligencia artificial aplicada al forecast de demanda, la analítica predictiva para la planifi-

cación, la automatización de centros de distribución, el uso de sensores IoT para monitoreo en tránsito y las plataformas colaborativas que integran actores de la cadena, están configurando una logística más inteligente, conectada y anticipativa.

Este salto tecnológico, sin embargo, no es homogéneo. Mientras algunas organizaciones avanzan hacia modelos altamente digitalizados, con operaciones cada vez más autónomas y basadas en datos, otras aún enfrentan desafíos en la integración de sistemas, la gestión de la información y la transformación cultural que implica adoptar estas nuevas herramientas. La brecha tecnológica, por tanto, no solo es una cuestión de inversión, sino también de estrategia, liderazgo y visión de largo plazo.

En este punto, el rol del capital humano adquiere una relevancia central. La transformación logística no se sostiene únicamente en tecnología, sino en las personas que la diseñan, implementan y gestionan. Los profesionales logísticos están llamados hoy a ampliar sus capacidades, incorporando habilidades analíticas, digitales y estratégicas que les permitan operar en entornos cada vez más complejos.

A su vez, los líderes del sector enfrentan el desafío de conducir procesos de cambio profundos, impulsando culturas organizacionales más colaborativas, innovadoras y orientadas a la mejora continua. La toma de decisiones basada en datos, la gestión del talento y la capacidad de adaptación se vuelven competencias críticas para liderar la logística del futuro.

En paralelo, la sostenibilidad emerge como un eje ineludible, profundamente vinculado también al desarrollo tecnológico y a la gestión estratégica de las operaciones. La presión por reducir la huella de carbono, optimizar el uso de recursos y generar operaciones más responsables ha dejado de ser una tendencia para convertirse en una exigen-

cia concreta de clientes, reguladores e inversionistas. En este ámbito, la tecnología vuelve a jugar un rol clave: desde la optimización de rutas mediante algoritmos avanzados hasta la incorporación de energías limpias y sistemas de medición de emisiones en tiempo real.

A nivel país, uno de los desafíos más relevantes, y al mismo tiempo una de las mayores oportunidades, radica en la capacidad de articulación entre el mundo público y privado, junto a todos los eslabones que conforman la cadena logística.

La magnitud de los retos actuales, desde la infraestructura hasta la digitalización y la sostenibilidad, requiere necesariamente de una mirada sistémica y colaborativa. La coordinación entre autoridades, empresas, operadores logísticos, proveedores tecnológicos y academia resulta clave para avanzar hacia soluciones integrales que permitan fortalecer la competitividad del país.

En este contexto, la interoperabilidad de sistemas, la estandarización de procesos y la generación de espacios de colaboración efectiva se vuelven factores críticos. La logística del futuro no puede construirse desde la fragmentación, sino desde la integración.

La capacidad de compartir información, alinear objetivos y desarrollar estrategias conjuntas será determinante para enfrentar los desafíos que vienen.

Detenerse a reflexionar, entonces, no es un ejercicio teórico, sino una necesidad estratégica. Comprender dónde está hoy la logística chilena, hacia dónde se dirige y qué decisiones deben tomarse para sostener su evolución es clave para todos quienes forman parte de esta industria. Y en ese análisis, variables como la tecnología, el capital humano, el contexto global y la colaboración público-privada dejan de ser elementos aislados para convertirse en piezas interdependientes de un mismo sistema.

Por ello, este reportaje recoge la voz de distintos protagonistas del sector, quienes desde sus respectivas posiciones aportan su mirada sobre el presente y el futuro de la logística en Chile. Sus reflexiones permitirán construir una visión amplia y diversa de una industria en plena transformación.

Las visiones que siguen no buscan entregar respuestas únicas ni diagnósticos cerrados. Por el contrario, constituyen un mosaico de perspectivas que reflejan la complejidad del momento actual y la necesidad de avanzar hacia una logística más integrada, resiliente, tecnológica y colaborativa.

Porque en un entorno donde todo parece acelerarse, pensar la logística, desde todas sus dimensiones, es, quizás, el primer paso para seguir avanzando.

### **ANTONIO DOURTHÉ COORDINADOR GENERAL DEL PROGRAMA DE DESARROLLO LOGÍSTICO, MTT**

El futuro de la industria logística en Chile estará marcado por la necesidad de transformarse en un sistema integrado, resiliente y sostenible, capaz de responder a perturbaciones globales y exigencias crecientes del mercado. Uno de los principales desafíos será avanzar hacia una mayor interoperabilidad y coordinación público-privada, tanto en infraestructura como en sistemas de información.

Al mismo tiempo, surgen oportunidades relevantes en la digitalización, la multimodalidad (especialmente ferroviaria) y el desarrollo de energías limpias, que permitirán mejorar la eficiencia y reducir el impacto ambiental. Estos avances requerirán cambios estructurales en inversión estratégica y planificación territorial integrada, incluyendo la logística urbana. En este contexto, la industria deberá evolucionar cada vez más, desde un enfoque operativo a uno estratégico, consolidándose como un pilar clave de la competitividad y el desarrollo económico del país.

### **ALEXIS MICHEA GERENTE GENERAL ALOG CHILE**

La industria logística chilena enfrenta una ventana de oportunidad única. La expansión portuaria en Valparaíso y San Antonio debe avanzar sin interrupciones, acompañada de un ferrocarril de carga renovado que conecte eficientemente los terminales con el interior del país.

La seguridad en instalaciones logísticas es una deuda pendiente: operadores logísticos, recintos de bodegaje y almacenes extraportuarios son algunos de los actores que han venido enfrentando ataques crecientes en violencia y cuantía. En paralelo, la regulación debe ponerse al día: el proyecto de ley de pesaje actualmente en trámite necesita una revisión profunda antes de avanzar; la nueva normativa de ruido arriesga afectar la operación portuaria a nivel nacional; y el trámite de permisos de edificación no puede seguir siendo un freno burocrático.

Chile necesita coordinación intersectorial real dentro del sector público y una alianza público-privada fortalecida para que la logística se mantenga como la herramienta de productividad económica clave que le corresponde ser.

### **MABEL LEVA DIRECTORA EJECUTIVA DE CONECTA LOGÍSTICA**

La reactivación económica de Chile requiere poner la logística en el centro de la estrategia. Hoy contamos con condiciones habilitantes para replantear cómo distribuimos la carga.

Avanzar en intermodalidad, planificación integrada e infraestructura permitirá reducir costos, emisiones y brechas territoriales.

Desde Conecta Logística articulamos voluntades y promovemos una agenda colaborativa orientada a resultados, para fortalecer la competitividad y el desarrollo sostenible de nuestro país.

### **JORGE HERNÁNDEZ DIRECTOR MASTER EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT**

Desde la perspectiva del Supply Chain Management, el futuro de la logística chilena estará determinado por su capacidad de transitar desde un modelo operativo fragmentado hacia redes de suministro integradas, inteligentes y colaborativas.

La evidencia reciente muestra oportunidades significativas en digitalización, analítica avanzada e inteligencia artificial, pero también revela brechas estructurales en infraestructura portuaria, gobernanza y coordinación intermodal. La Política Nacional Logística Portuaria constituye un avance estratégico, aunque su éxito dependerá de la alineación efectiva entre actores públicos, privados y territoriales. El gran desafío será absorber nuevas demandas productivas y energéticas sin perder eficiencia ni sostenibilidad.

En este escenario, la academia tiene un rol clave en la formación de talento, el diseño de modelos de decisión basados en datos y la generación de conocimiento aplicado para fortalecer la resiliencia y competitividad del sistema logístico nacional, sobre todo desde una mirada más estratégica de alta dirección.

### **JAIME FLORES DIRECTOR DE COMUNICACIONES DE SUPPLY CHAIN COUNCIL CHILE (SCCC)**

Desde el SCCC vemos el futuro de la logística marcada por la necesidad de mayor resiliencia, visibilidad y capacidad de adaptación frente a entornos cada vez más dinámicos. La digitalización y el uso inteligente de datos dejarán de ser una ventaja competitiva para convertirse en un estándar operacional.

A su vez, la sostenibilidad y la eficiencia en el uso de recursos serán ejes críticos en la toma de decisiones. El principal desafío será avanzar hacia cadenas de suministro más integradas, colabora-

tivas y con foco en el cliente. Esto exigirá no solo inversión tecnológica, sino también una evolución en capacidades organizacionales y talento.

**LORETO HERMOSILLA  
PRESIDENTA WINS CHILE**

La logística dejó de ser soporte para convertirse en una decisión estratégica que define la competitividad de las organizaciones. El futuro no dependerá solo de tecnología, sino de líderes capaces de articular personas, procesos y datos con visión sistémica.

Las cadenas de suministro serán más inteligentes y autónomas, pero requerirán liderazgos más conscientes, colaborativos y diversos. El desafío no estará en anticipar el cambio, sino en sostenerlo con coherencia, criterio y visión de largo plazo. Desde WINS Chile, observamos que la verdadera transformación ocurre cuando el liderazgo evoluciona junto con la industria. Porque, al final, no es la logística la que cambia: son las decisiones que tomamos al liderarla.

**JUAN ARAYA  
PRESIDENTE  
CONFEDERACIÓN NACIONAL  
DE DUEÑOS DE CAMIONES  
CNDC**

Nuestro sector mueve el 94% de la carga del país, por lo tanto, somos actores claves del ámbito logístico y de la economía en general. En este sentido, vemos como un desafío el reivindicar el rol del camionero en el ecosistema logístico del país.

El camionero debe ser considerado como un agente clave, que negocie de igual a igual con los generadores de carga. Es importante también, para nuestro sector, ser participe de las decisiones estratégicas y normativas que se refieran a su actividad, como la seguridad carretera y el desarrollo de la infraestructura vial y operativa, como las zonas de descanso. En este sentido, por ejemplo, estamos trabajando con el

Ministerio de Seguridad, justamente en estos temas que nos afectan, para ser considerados en los cambios que se implementarán.

**PILAR LARRAÍN  
GERENTE GENERAL  
COMUNIDAD LOGÍSTICA DE  
SAN ANTONIO – COLSA**

San Antonio enfrenta 2026 como un punto de inflexión hacia una Logística 5.0. El desafío es consolidar un puerto inteligente, sostenible y seguro, con gobernanza ágil y mejor conectividad, que permita materializar proyectos estratégicos como el Terminal Intermodal Barrancas y Puerto Exterior, fortalecer la relación puerto ciudad y recuperar al menos 180 horas mensuales de productividad mediante el retorno de los terceros turnos.

Desde Colsa, entendemos que el desarrollo portuario debe ser socialmente legítimo. El compromiso es fortalecer la relación puerto ciudad, asegurando que el crecimiento logístico no solo genere dividendos económicos, sino que también se traduzca en valor compartido y en una mejor calidad de vida para la comunidad. En este contexto, estrechar la colaboración entre academia, empresa y Estado durante 2026 será clave para robustecer el liderazgo del comercio exterior desde un puerto humano, eficiente y conectado.

**BRAULIO CUBILLOS  
DIRECTOR REGIONAL DE  
ADUANAS VALPARAÍSO  
Y PRESIDENTE DEL FORO  
LOGÍSTICO DE VALPARAÍSO -  
FOLOVAP**

La experiencia en coordinación público-privada demuestra que una mirada sistémica y colaborativa es clave para enfrentar las crecientes exigencias en eficiencia, sostenibilidad y resiliencia operacional. En este ámbito, las comunidades logísticas tenemos un aporte relevante que realizar. De cara a los próximos años, y considerando el término de diversas concesiones portuarias hacia 2029, se abre una oportunidad

estratégica para definir inversiones y construir una visión de largo plazo para el sistema portuario. En este contexto, FOLOVAP manifiesta su disposición a contribuir activamente al diálogo técnico y a la toma de decisiones estratégicas.

En coherencia con lo anterior, durante este año se dio inicio a un nuevo Plan Estratégico para el período 2026-2029, orientado a la mejora continua y a la alineación con los objetivos país. Este trabajo busca fortalecer la colaboración entre los distintos actores, reforzar la seguridad de las cargas y contribuir al aumento de la competitividad logística de la región.

**PETER GIBSON  
GERENTE GENERAL  
DE ATREX**

Peter Gibson, gerente general de Atrex. Desde mi nuestra perspectiva, uno de las principales desafíos que la industria courier debe enfrentar es la reducción de las cargas en rezago o abandono. Si bien hemos logrado reducir en un 50% las cargas en rezago, aún enfrentamos más de 300 toneladas en abandono que requieren gestión urgente. Asimismo, resulta importante modernizar el marco normativo que regula nuestras operaciones. En la actualidad, existen regulaciones con más de 15 años de antigüedad que no responden a la realidad operativa actual, imponiendo exigencias de trazabilidad que ni siquiera los propios sistemas aduaneros permiten cumplir, además de trasladar responsabilidades que corresponden al consignatario de las cargas a las empresas courier que actúan como intermediarios. Por último, es imprescindible abordar la falta de infraestructura para la carga aérea. Históricamente, el desarrollo del aeropuerto ha estado enfocado en los pasajeros, relegando las necesidades logísticas. Hoy, el aeropuerto requiere con urgencia más espacios para maniobras de carga, condición esencial para sostener el crecimiento del sector y asegurar la eficiencia de toda la cadena logística. ■

# RESPONSIVE LOGISTICS FOR YOU



- Logística 3PL
- Warehousing
- Fulfillment
- Valor Agregado
- Distribución y Transportes
- Transporte Aéreo y Marítimo
- Proyectos Logísticos



**¡Contáctenos hoy  
para comenzar!**



# NEARSHORING Y REGIONALIZACIÓN: ¿ES REALMENTE UNA OPORTUNIDAD PARA CHILE?

IMPULSADO POR LAS TENSIONES GEOPOLÍTICAS, LA PANDEMIA Y LA NECESIDAD DE ACORTAR RUTAS LOGÍSTICAS, EL NEARSHORING SE HA IDO INSTALANDO COMO UNA OPORTUNIDAD PARA QUE DISTINTOS PAÍSES CAPTEN NUEVAS INVERSIONES PRODUCTIVAS O SE INTEGREN A CADENAS REGIONALES. MIENTRAS ALGUNOS -COMO MÉXICO O PANAMÁ- CORREN CON VENTAJA, EN EL CASO DE CHILE EL PANORAMA NO ES TAN CLARO. JUNTO A DOS ESPECIALISTAS ANALIZAMOS ESTE FENÓMENO Y EVALUAMOS SI REALMENTE EXISTEN OPORTUNIDADES PARA NUESTRO PAÍS. .



**N**earshoring, friendshoring, reshoring, offshoring... la lista de conceptos que buscan describir los cambios en las cadenas de suministro suma y sigue. Tecnicismos de más o de menos, lo importante es entender cómo se está reorganizando la producción en un escenario marcado por tensiones geopolíticas, cambios tecnológicos y mayor incertidumbre. Y, por supuesto, conocer qué oportunidades abre este proceso para Chile.

Ricardo Sánchez, Doctor en Economía, académico y consultor internacional en logística y transporte marítimo, explica que estos conceptos surgen como reacción a ciertos cambios o vulnerabilidades geopolíticas en las cadenas de valor que implican una reorientación de la producción y, por lo tanto, de la logística hacia ubicaciones más convenientes. “En el caso del nearshoring o el reshoring, hacia ubicaciones más cercanas y seguras; y en el caso de friendshoring, además políticamente alineadas”, precisa.

En este sentido, el académico recalca que es importante no confundir nearshoring y friendshoring, no tanto en la teoría, sino más bien en las implicancias que tienen como oportunidades de negocio. “En el primer caso, los países del arco mesoamericano, desde Costa Rica, Panamá y, sobre todo, México, están evidentemente en mejores condiciones por estar cerca de Estados Unidos. Pero además de la cercanía, deben tener capacidad de producción, personal calificado y todas las condiciones necesarias para hacer factible que una planta que antes estaba, por ejemplo, en el sudeste asiático, ahora se traslade a ese país. “Y no todas las naciones de esa zona cumplen con todos los requisitos, lo que hace más difícil que se les considere como opción para el nearshoring”, apunta.

Por su parte, el concepto de friendshoring está más vinculado con la cercanía o alineamiento político entre dos o más naciones. “Chile y Argentina, por ejemplo, hoy tienen mayor cercanía política con

Estados Unidos, pero la distancia física incrementa muchísimo los costos y ahí no hay mucho que hacer. De hecho, vemos que México no tiene ninguna cercanía política con Estados Unidos y, sin embargo, fue el gran receptor de inversiones de la región”, afirma el ex consultor de CEPAL.

## UNA LECTURA AMPLIA DEL NEARSHORING

Karol Suchan, director del Centro de Innovación en Transporte y Logística UDP, ha observado que la discusión sobre nearshoring suele oscilar entre dos extremos: quienes la consideran una moda pasajera, inflada por titulares geopolíticos y aquellos que aseguran que ya se está viendo una relocalización profunda de la manufactura mundial. A su juicio, ninguna de las dos describe lo que realmente está ocurriendo.

“El nearshoring debe leerse como parte de una reorganización mucho más amplia y selectiva de lo que se suele entender. El cambio de fondo es que el manejo de las cadenas de suministro ya no puede pensarse de forma uniforme”, señala. Por eso, agrega, más que una tendencia en particular, lo que hoy prima es una combinación de estrategias de abastecimiento y localización productiva: “en algunos productos seguirá predominando el offshoring global; en otros convendrá diversificar proveedores, acercar etapas o construir capacidades más próximas”.

En este escenario, el criterio para decidir cuánto offshoring conviene hacer depende cada vez más del tipo de producto y del potencial costo de tener una interrupción, sostiene Suchan: “en los productos más estratégicos, sensibles al tiempo o difíciles de reemplazar tiene sentido diversificar proveedores, duplicar rutas, mantener más inventario, regionalizar o acercar parte de la producción.

En cambio, en bienes más estandarizados, de bajo valor estratégico y donde

el mercado global sigue siendo muy eficiente, como buena parte del vestuario, calzado o artículos de consumo livianos, el offshoring lejano continúa siendo la opción más racional”.



**Karol Suchan**  
 Director del Centro de  
 Innovación en Transporte  
 y Logística UDP.

Para no cometer errores de política productiva, considera muy relevante tener en cuenta estos matices. “Relocalizar o proteger puede sonar atractivo, pero también tiene costos. En ciertas cadenas, producir “más cerca” puede traducirse en bienes más caros, menor variedad o incluso menor calidad. Por eso conviene escapar de las recetas generales: la decisión correcta no se toma país por país en abstracto, sino cadena por cadena y producto por producto”, enfatiza.

## ¿OPORTUNIDADES PARA CHILE?

Captar las oportunidades que ofrece el nearshoring se ha convertido en un objetivo para varios países de la región. Pero como la competencia es alta y las oportunidades limitadas, Sánchez recomienda definir con claridad y realismo las características, límites y alcances de los potenciales proyectos a desarrollar, “porque solo con el entusiasmo y las ganas no basta”, recalca.

cuenta con un marco institucional confiable. La segunda, tener reglas claras para la integración comercial y la inversión extranjera directa. Desde su perspectiva, Chile cumple con ambas condiciones, pero cuando se trata de la tercera, estabilidad macroeconómica y políticas de desarrollo productivo, la respuesta es menos clara.

“Chile ya está inserto en las cadenas internacionales a partir de actividades como la minería, la agroindustria o la acuicultura. Pero cuando se habla de friendshoring o nearshoring, se trata de atraer o desarrollar nuevas actividades productivas o hacerlo en sectores no tradicionales y ahí el país todavía tiene un desafío importante”, precisa Sánchez.



**Ricardo Sánchez**  
 Doctor en Economía,  
 Académico y Consultor  
 Internacional en Logística y  
 Transporte Marítimo

La cuarta condición, de acuerdo con este especialista, es contar con capacidades logísticas, de infraestructura y de capital humano. Un ámbito en el que, si bien reconoce avances -especialmente en desarrollo aeroportuario- aún quedaría mucho por hacer. “Para avanzar en nearshoring o friendshoring, es esencial que el país dé un salto en capacidad logística y para eso se necesitan más puertos o puertos más grandes y más ferrocarril de carga,

del nearshoring, estima que Chile tiene mejores oportunidades en otros ámbitos, como por ejemplo, en el comercio interregional. en el comercio intrarregional. Una tendencia que ya se está desarrollando con fuerza en Europa y Asia.

## OPORTUNIDADES... PERO “EN OTRA CANCHA”

Con algunos matices, Karol Suchan tiene una visión similar. Desde su perspectiva, existen oportunidades, pero “en otra cancha”.

“Chile no está naturalmente posicionado para capturar el nearshoring clásico, pero puede convertirse en un actor relevante en cadenas donde pesen la estabilidad institucional, la apertura comercial, la confiabilidad regulatoria, la disponibilidad de recursos estratégicos, la energía limpia, la capacidad logística y la trazabilidad. Ahí entran con fuerza minerales críticos, litio, cobre, energía e hidrógeno verde, alimentos, servicios exportables y logística del Pacífico”, sostiene.

En exportaciones, agrega, el país debiera concentrarse en aquellas cadenas donde ya tiene ventajas competitivas o donde puede construirlas con sentido económico: minerales, energía, alimentos, servicios y logística asociada.

“En cambio, en las importadoras, el desafío es necesariamente más amplio,

## PARA AVANZAR EN NEARSHORING O FRIENDSHORING, ES ESENCIAL QUE EL PAÍS DÉ UN SALTO EN CAPACIDAD LOGÍSTICA Y PARA ESO SE NECESITAN MÁS PUERTOS O PUERTOS MÁS GRANDES Y MÁS FERROCARRIL DE CARGA, SOBRE TODO. Y SI BIEN HAY PROYECTOS EN ESAS ÁREAS, TODAVÍA NO ESTÁN EN FUNCIONAMIENTO Y EL AVANCE HA SIDO MÁS BIEN LENTO

En esa línea, propone comenzar analizando cuatro grandes condiciones que pueden favorecer -o dificultar- las oportunidades de negocio vinculadas a las nuevas configuraciones del comercio. La primera de ellas es que el país de origen -en este caso, Chile- tenga cercanía política y

sobre todo. Y Si bien hay proyectos en esas áreas, todavía no están en funcionamiento y el avance ha sido más bien lento”, apunta.

Teniendo en cuenta este panorama, y sin descartar de plano las potencialidades

porque el país tiene que asegurar el funcionamiento de toda su economía. Eso obliga a tomar decisiones distintas según el tipo de producto: en combustibles, medicamentos, bienes de capital o electrónica crítica, conviene privilegiar resiliencia, diversificación y velocidad logís-

tica; en otros bienes más estandarizados, puede seguir siendo razonable apoyarse en cadenas globales más lejanas y eficientes”, señala.

Recalca, eso sí, que para aprovechar la reconfiguración global no basta con tener recursos, tratados o buena imagen país. “Chile viene acumulando una serie de señales que muestran sus límites estructurales y es importante tenerlos en cuenta; debilidad de parte de su industria manufacturera, falta de redes de proveedores y servicios que permitan sostener nuevas plantas productivas; dificultades de coordinación entre el sector público y privado cuando los proyectos pasan del anuncio a la implementación y los largos tiempos de tramitación y permisos, que muchas veces retrasan inversiones más allá de lo que el capital internacional está dispuesto a esperar”.

A pesar de estas limitaciones, destaca que hay empresas que han logrado desarrollar capacidades productivas locales en segmentos donde no compiten sólo por costo, sino por diseño, marca, cercanía al mercado, circularidad o valor agregado. También reconoce una expansión de capacidades logísticas de mayor sofisticación, especialmente en cadena fría, almacenamiento y servicios portuarios vinculados a la exportación alimentaria.

“Chile tiende a funcionar mejor cuando la inversión se apoya en demanda clara, especialización concreta, redes manejables de proveedores y una propuesta de valor distinta a la manufactura genérica de bajo costo”, acota.

En este contexto, más que intentar atraer cualquier tipo de inversión, Suchan plantea que el país debe enfocarse en sectores donde ya tiene o puede construir ventajas; avanzar en la creación de ecosistemas productivos -y no solo en la captación de proyectos-; mejorar la coordinación y reducir los tiempos del Estado sin debilitar estándares; fortalecer la resiliencia en cadenas importadoras críticas mediante diversificación y mejores capacidades logísticas; y, finalmente, adoptar una mi-

rada estratégica frente a la geopolítica, entendiendo que hoy también impacta infraestructuras, datos y recursos clave.

“Las oportunidades existen, pero no se van a materializar solas. Si Chile quiere capturar parte de la nueva geografía de las cadenas de suministro, necesita más ejecución y menos voluntarismo: elegir mejor en sus cadenas exportadoras, gestionar con más inteligencia las importadoras y actuar mucho más rápido”, concluye.

En concreto, el desafío para Chile no pasa solo por decidir si subirse o no a la tendencia del nearshoring, sino entender con precisión dónde tiene sentido hacerlo y dónde no. La evidencia muestra que los países que han capturado mayores beneficios no lo han hecho desde una apuesta general, sino a partir de decisiones muy concretas, alineadas con sus capacidades reales.

En ese sentido, más que competir por atraer cualquier tipo de industria, el foco debiera estar en profundizar lo que ya funciona y resolver cuellos de botella que hoy limitan su desarrollo.

Esto implica, por ejemplo, avanzar en infraestructura logística clave, reducir tiempos de tramitación y fortalecer la articulación público-privada en etapas críticas de los proyectos. También supone mirar con más detalle las cadenas donde Chile participa, identificando espacios donde puede escalar en valor y no solo en volumen.

Por ende, más que una oportunidad inmediata o garantizada, el nearshoring aparece como una prueba de consistencia: exige menos discurso y más capacidad de ejecución.

Porque, en un escenario donde varios países compiten por lo mismo, las ventajas comparativas pesan, pero la velocidad y la certeza en la implementación terminan marcando la diferencia. ■

## EMOTRANS CORPORATE SOLUTIONS

Hacemos la diferencia  
Deje sus negocios en  
nuestras manos



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

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

Iquique - Antofagasta - Santiago - Talca

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

# PLANIFICACIÓN AVANZADA: ¿ESTÁ EVOLUCIONANDO EL S&OP EN CHILE?



**CUANDO LA PLANIFICACIÓN DEJA DE SER OPERATIVA Y SE CONVIERTE EN ESTRATEGIA ES SEÑAL DE QUE LA EMPRESA AVANZA CON PASOS MÁS FIRME PARA UN OPERACIÓN SINCRÓNICA Y ROBUSTA, CAPAZ DE RESPONDER A LAS NECESIDADES DE LA LOGÍSTICA GLOBAL, MARCADA POR DESAFÍOS, INTERRUPCIONES Y LA NECESIDAD CONSTANTE DE MEJORAS.**

36

**D**urante décadas la planificación fue una actividad eminentemente operativa dentro de las organizaciones.

Proyectar ventas, estimar producción y coordinar inventarios eran tareas necesarias para sostener el funcionamiento de la cadena de suministro.

Sin embargo, en un entorno marcado por la volatilidad, la presión por la eficiencia y

la necesidad de responder con rapidez a cambios en la demanda, esa lógica quedó atrás.

Hoy, la planificación se ha convertido en uno de los procesos estratégicos más relevantes de las empresas. En este contexto, el modelo de Sales & Operations Planning (S&OP) ha evolucionado hacia enfoques más integrales como Integrated Business Planning (IBP), reflejando un

cambio profundo en la manera en que las organizaciones alinean su estrategia, sus finanzas y su operación.

La pregunta es inevitable: ¿están las empresas en Chile avanzando en esta evolución? En el caso chileno, el concepto de S&OP comenzó a consolidarse durante la década del 80, impulsado por la necesidad de coordinar las áreas comerciales y operativas dentro de las empresas manufactureras. Su objetivo principal era claro: equilibrar la oferta con la demanda mediante un proceso colaborativo que alinea ventas, producción y abastecimiento.

El proceso se estructuró en un ciclo de planificación mensual que reunía a distintas áreas -ventas, marketing, producción, abastecimiento y finanzas- para construir un plan consensuado. Este plan permitía asignar recursos, definir volúmenes de producción, proyectar inventarios y anticipar restricciones operativas. En otras palabras, este proceso permitía a las empresas a estar preparadas ante vaivenes propios del negocio y responder de forma alineada.

Tradicionalmente, el modelo incluía cinco etapas: revisión de portafolio de productos, planificación de la demanda, planificación de la oferta, conciliación de planes y una reunión ejecutiva para validar las decisiones.

Durante años, este proceso fue suficiente para empresas que operaban en mercados relativamente estables. Pero la globalización, la digitalización y el aumento de la complejidad en las cadenas de suministro comenzaron a evidenciar sus límites.

## DE S&OP A INTEGRATED BUSINESS PLANNING

A medida que las empresas crecieron en complejidad, el S&OP empezó a evolucionar hacia modelos más amplios de planificación. Así surgió el concepto de

Integrated Business Planning (IBP), considerado la evolución natural del S&OP.

El IBP amplía el alcance de la planificación incorporando una mirada integral del negocio. En lugar de centrarse exclusivamente en el balance entre oferta y demanda, busca alinear las decisiones operativas con la estrategia empresarial y los objetivos financieros.

Entre sus principales diferencias destacan: **Mayor integración con finanzas, incorporando impactos económicos en cada decisión • Horizontes de planificación más largos, orientados a la estrategia del negocio • Mayor profundidad en los datos, combinando indicadores financieros, comerciales y operacionales • Planificación de escenarios, que permite anticipar riesgos y oportunidades.**

En este modelo, la planificación deja de ser una herramienta operativa y se convierte en un verdadero proceso de gestión del negocio.

## **EL S&OP Y SU EVOLUCIÓN HACIA IBP FUNCIONA COMO UN PROCESO TRANSVERSAL QUE OBLIGA A VENTAS, OPERACIONES Y FINANZAS A TRABAJAR SOBRE UN MISMO PLAN, ELIMINANDO LOS TRADICIONALES SILOS ORGANIZACIONALES.**

Si bien, el IBP amplía el alcance de la planificación hacia toda la organización, la cadena de suministro sigue desempeñando un rol central. La planificación avanzada sigue teniendo su origen en supply chain, ya que es esta función la que conecta las señales del mercado con la capacidad operativa de la empresa. Sin embargo, el valor del proceso radica precisamente en su capacidad de integrar múltiples perspectivas.

El S&OP y su evolución hacia IBP funciona como un proceso transversal que obliga a ventas, operaciones y finanzas a trabajar sobre un mismo plan, eliminando los tradicionales silos organizacionales.

En la práctica, esto significa que las decisiones comerciales no se toman sin consi-

derar la capacidad productiva, y las decisiones operativas se analizan en función de su impacto financiero.

## **PLANIFICACIÓN COMO HERRAMIENTA DE RESILIENCIA**

Uno de los elementos que ha impulsado con mayor fuerza la evolución del S&OP ha sido la creciente incertidumbre del entorno económico y logístico.

Eventos globales como disrupciones en el transporte, crisis sanitarias o cambios abruptos en la demanda han demostrado que las organizaciones necesitan procesos de planificación mucho más dinámicos.

Las plataformas modernas de planificación incorporan capacidades avanzadas como: **Simulación de escenarios • Análisis predictivo de demanda • Planificación en tiempo real • Inte-**

**gración de datos de toda la cadena de suministro.**

Estas herramientas permiten evaluar alternativas frente a cambios en la demanda, interrupciones en el abastecimiento o variaciones en los costos, facilitando decisiones más rápidas y fundamentadas. En otras palabras, la planificación dejó de ser un ejercicio estático para convertirse en un sistema de navegación estratégica.

## **MADUREZ ORGANIZACIONAL: LA VERDADERA BARRERA**

A pesar de la evolución conceptual del modelo, la transición desde un S&OP tra-

dicional hacia un IBP maduro no depende exclusivamente de tecnología.

**El principal desafío es organizacional.** Para que la planificación integrada funcione, las empresas deben superar tres barreras estructurales:

**CULTURA ORGANIZACIONAL:** Muchas compañías aún operan bajo estructuras funcionales altamente fragmentadas. En este contexto, alinear ventas, operaciones y finanzas requiere cambios culturales profundos.

**CALIDAD Y GOBERNANZA DE LOS DATOS:** Un proceso de planificación robusto depende de información confiable y consistente. Sin una base sólida de datos, cualquier ejercicio de planificación pierde valor.

**LIDERAZGO EJECUTIVO:** El S&OP solo alcanza su máximo potencial cuando es patrocinado por la alta dirección y se convierte en parte del proceso de toma de decisiones estratégicas.

Por esta razón, los especialistas coinciden en que el IBP no es simplemente una evolución metodológica, sino una señal de madurez organizacional.

## **¿DÓNDE ESTÁ CHILE EN ESTA EVOLUCIÓN?**

En Chile, el proceso de adopción de prácticas avanzadas de planificación ha sido gradual.

Las grandes empresas, especialmente en industrias como consumo masivo, retail, minería o manufactura, han incorporado procesos formales de S&OP desde hace más de una década. En muchos casos, estos modelos han permitido mejorar la precisión de la demanda, reducir inventarios y aumentar los niveles de servicio.

Sin embargo, la transición hacia modelos de planificación más integrados aún enfrenta desafíos.

Entre los más relevantes destacan: **Integración real entre planificación financiera y operativa • Uso avanzado de analítica y modelamiento de escenarios • Participación activa de la alta dirección en el proceso • Integración de proveedores y clientes en la planificación.**

En muchos casos, el S&OP sigue siendo percibido como un proceso de supply chain, cuando en realidad su evolución natural apunta a convertirse en un proceso central de gestión empresarial.

## PLANIFICACIÓN COLABORATIVA: LA PRÓXIMA FRONTERA

Uno de los conceptos que está ganando terreno en los modelos de planificación avanzados es la colaboración extendida.

En lugar de limitar la planificación al interior de la empresa, las organizaciones más maduras comienzan a integrar información de clientes, proveedores y socios logísticos en sus procesos de planificación.

Este enfoque permite anticipar cambios en la demanda con mayor precisión, reducir riesgos en el abastecimiento, mejorar la coordinación logística y optimizar inventarios a lo largo de toda la cadena. La planificación deja de ser un ejercicio interno para transformarse en un proceso de orquestación de la red de supply chain.

Más allá de las metodologías o herramientas tecnológicas, el verdadero valor del S&OP y de su evolución hacia IBP radica en su capacidad para conectar estrategia y operación.

La planificación no es un objetivo en sí mismo. Es un mecanismo que permite traducir la estrategia empresarial en decisiones operativas concretas. En ese sentido, el S&OP sigue siendo, ante todo, un proceso de supply chain, pero uno que

actúa como puente entre la estrategia del negocio y la ejecución operativa que cobra valor en un entorno donde la volatilidad se ha vuelto la norma, ya que las organizaciones que logran anticipar escenarios y alinear sus decisiones internas obtienen una ventaja competitiva significativa.

La evolución desde el S&OP hacia el IBP refleja precisamente esa transformación: pasar de coordinar operaciones a gestionar el negocio de forma integrada. Para muchas empresas en Chile, el desafío no es adoptar una nueva metodología, sino dar el siguiente paso en su madurez organizacional. Porque en la economía actual, la diferencia entre reaccionar y anticiparse -entre sobrevivir y liderar- muchas veces comienza con una buena planificación.

## EL FUTURO DE LA PLANIFICACIÓN

Si bien la evolución hacia modelos como IBP marca un avance significativo en la madurez organizacional, el siguiente salto en planificación ya se está delineando y tiene un fuerte componente tecnológico. La incorporación de inteligencia artificial, machine learning y analítica avanzada no solo está mejorando la calidad de los pronósticos, sino que también está redefiniendo la forma en que se toman decisiones dentro de la cadena de suministro.

### LA PLANIFICACIÓN SE ESTRUCTURA EN TORNO A MOMENTOS CLAVE DE DECISIÓN, INTEGRANDO DATOS, ESCENARIOS Y MÉTRICAS DE IMPACTO PARA FACILITAR RESPUESTAS MÁS ÁGILES Y COHERENTES CON LA ESTRATEGIA DEL NEGOCIO.

En este nuevo escenario, la planificación avanza desde la visibilidad hacia la autonomía. Es decir, desde la capacidad de entender lo que ocurre en la operación, hacia la posibilidad de que los sistemas sugieran, e incluso ejecuten, decisiones en función de múltiples variables en tiempo real. Esto no implica reemplazar el rol humano, sino potenciarlo, liberan-

do a los equipos de tareas repetitivas y permitiéndoles enfocarse en decisiones de mayor valor estratégico. Asimismo, toma fuerza el concepto de "decision-centric planning", donde el foco deja de estar únicamente en generar planes para centrarse en la calidad y velocidad de las decisiones. Bajo esta lógica, la planificación se estructura en torno a momentos clave de decisión, integrando datos, escenarios y métricas de impacto para facilitar respuestas más ágiles y coherentes con la estrategia del negocio.

Otro elemento clave en esta evolución es la integración de variables externas cada vez más complejas. Factores como la sostenibilidad, la huella de carbono, las regulaciones ambientales o incluso los riesgos geopolíticos comienzan a incorporarse dentro de los modelos de planificación, ampliando el alcance tradicional del S&OP y del IBP. La planificación deja así de ser únicamente económica u operativa, para transformarse en un proceso que también considera el impacto social y ambiental de las decisiones.

En el contexto chileno, este desafío abre una oportunidad relevante. Aquellas empresas que logren avanzar hacia modelos de planificación más inteligentes, integrados y orientados a la toma de decisiones no solo mejorarán su eficiencia, sino que estarán mejor preparadas para competir en mercados cada vez más exigentes y dinámicos.

Porque si la primera etapa de la evolución del S&OP fue la integración, la siguiente será, sin duda, la inteligencia. Y en ese camino, la planificación seguirá consolidándose como uno de los pilares más determinantes en la construcción de organizaciones resilientes, adaptativas y verdaderamente competitivas. ■

# ◆ Proteccion Certificada.

EVOLÓG

boplan®

- ◆ Nuestras barreras impacto resistentes Boplan estan certificadas ante
- ◆ impactos, lo cual asegura la proteccion de tus colaboradores y activos
- ◆ mas valiosos, cotiza con nosotros



Sumate a la protección BOPLAN, la barrera impacto resistente más confiable del mercado.

Resistencia certificada: hasta 46 KJ a 90°

Diseñada para zonas críticas con alto tráfico

Evita daños a estructuras, personas y activos

Modular, visible, ecológica y de bajo mantenimiento

Cumple y supera los requerimientos del DS44

A

l permitir operaciones con menores emisiones, el H2V abre la puerta a cadenas de suministro más sostenibles, capaces de responder a las crecientes exigencias ambientales de los mercados internacionales. Sin embargo, esta transformación no se limita al reemplazo de combustibles.

La incorporación del hidrógeno verde, según los expertos, implica rediseñar el supply chain en su conjunto: desde la localización de centros de producción energética hasta la planificación de rutas logísticas, pasando por la infraestructura de abastecimiento y la adaptación de flotas. Este proceso exige una coordinación compleja entre actores públicos y privados, así como inversiones significativas y el desarrollo de nuevas capacidades técnicas. En este contexto, el hidrógeno verde aparece como una oportunidad estratégica, pero también como un desafío sistémico para la logística chilena.

## EL PORQUÉ DEL H2V

Cuando hablamos del potencial del H2V para generar cadenas de suministro sostenibles, el primer punto a considerar es la necesidad de que en Chile exista una transición real hacia sistemas de transporte más limpios, una prioridad que debe ser estratégica, de acuerdo con los

# SUPPLY CHAIN VERDE: EL HIDRÓGENO COMO MOTOR DE CAMBIO Y SUS BARRERAS PENDIENTES



**LA IRRUPCIÓN DEL HIDRÓGENO VERDE (H2V) EN LA LOGÍSTICA HA IDO, PRINCIPALMENTE, DE LA MANO DEL TRANSPORTE DE CARGA, LO CUAL NO SOLO REPRESENTA UN CAMBIO TECNOLÓGICO, SINO UNA TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL PARA LA CADENA DE SUMINISTRO CHILENA. SU ADOPCIÓN TIENE EL POTENCIAL DE REDEFINIR LA LOGÍSTICA NACIONAL, ESPECIALMENTE EN SECTORES INTENSIVOS EN TRANSPORTE COMO LA MINERÍA, LA AGROINDUSTRIA Y EL COMERCIO EXTERIOR.**

expertos. En este escenario, el hidrógeno verde emerge como una de las alternativas más prometedoras para descarbonizar el transporte pesado de carga, uno de los sectores más difíciles de electrificar.

Sin embargo, pese a su potencial, los datos evidencian que su implementación enfrenta importantes desafíos económicos, tecnológicos y regulatorios que con-

dicionan su viabilidad en el corto plazo. En cifras, el sector transporte, clave en el esquema logístico, representa aproximadamente el 25% de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), con un fuerte predominio del transporte terrestre, que concentra más del 87% de dichas emisiones. Dentro de este segmento, el transporte pesado de carga destaca como uno de los principales emisores,

debido a su alta dependencia del diésel y al crecimiento sostenido del parque vehicular. En términos absolutos, el país cuenta con más de 254 mil camiones de carga, lo que dimensiona el impacto potencial de cualquier proceso de reconversión tecnológica.

Frente a este escenario, el hidrógeno verde aparece como una solución estratégi-

**espacio  
bodega**

MINI - LA LAGUNA

34

GIFT CARD  
**\$20.000**  
Lider

**40** %  
dcto

**EN MINI BODEGAS**

**Desde 2 hasta 22m<sup>2</sup>**

**Y llévate una gift card de \$20.000  
en Lider por contratos desde 6 meses!**



**COTIZA AQUÍ**

[espaciobodegas.cl](https://espaciobodegas.cl)



**AVENIDA COLINA SUR 14.600,  
PISO -2, COLINA**

Promoción válida hasta el 30 de septiembre de 2026 o hasta agotar stock de 80 gift cards disponibles, bases y más información en [espaciobodegas.cl](https://espaciobodegas.cl)

ca, principalmente por su capacidad de generar energía sin emisiones de CO<sub>2</sub> en su uso final, liberando únicamente vapor de agua.

## VENTAJAS TÉCNICAS: EFICIENCIA ENERGÉTICA Y AUTONOMÍA

De acuerdo con el estudio, “Evaluación y viabilidad técnico-económica en la implementación del hidrógeno verde en el transporte pesado de carga y pasajeros”, realizado por la Agencia de Sostenibilidad Energética y el Ministerio de Energía de Chile, y publicado en abril pasado, uno de los principales atributos del hidrógeno verde en el transporte pesado radica en su capacidad para ofrecer mayores autonomías y tiempos de recarga más rápidos en comparación con otras tecnologías como la electromovilidad basada en baterías.

Los vehículos eléctricos con pila de combustible (FCEV) presentan además mayores eficiencias energéticas en comparación con motores diésel tradicionales, lo que se traduce en un mejor desempeño en rutas exigentes y de larga distancia.

En los casos analizados en el estudio, los camiones a hidrógeno fueron capaces de cumplir rutas completas sin necesidad de repostaje, lo que refuerza su potencial para aplicaciones logísticas de alto kilometraje. Sin embargo, estas ventajas técnicas no son suficientes para garantizar su adopción masiva.

## EL PRINCIPAL OBSTÁCULO: COSTOS DE INVERSIÓN MÁS ALTOS

El análisis económico del estudio, realizado por el Ministerio de Energía, es cate-

górico: los vehículos a hidrógeno tienen costos de adquisición entre 2 y 3 veces superiores a los vehículos diésel actualmente en operación.

Este factor impacta directamente en el Costo Total de Propiedad (TCO), indicador clave para la toma de decisiones en el sector transporte. A pesar de que los costos operacionales del hidrógeno podrían volverse competitivos en el futuro, hoy el TCO de los vehículos a hidrógeno no logra competir con el diésel.

Las proyecciones del estudio indican que, para alcanzar competitividad hacia 2030, sería necesario:

- **Reducir los costos de inversión en al menos un 50%**
- **Contar con subsidios de entre 65% y 75% en proyectos piloto bajo condiciones actuales.**

Estas cifras reflejan que, sin intervención estatal o mecanismos de apoyo financiero, la adopción del hidrógeno verde en el transporte de carga es aún inviable en términos económicos.

## BRECHAS ESTRUCTURALES EN TODA LA CADENA DE VALOR

Más allá de los costos, el desarrollo del hidrógeno verde enfrenta dificultades a lo largo de toda su cadena de valor, tales como la producción limitada y los costos del combustible; además de una infraestructura insuficiente.

En torno al primer desafío, actualmente, la producción de hidrógeno verde en Chile no se encuentra desplegada a escala industrial, existiendo solo proyectos piloto o prototipos. Esto se traduce en un alto costo del kilogramo de hidrógeno para el usuario final, lo que afecta directamente la competitividad frente al diésel. En lo referente a la infraestructura, el estudio indica que el despliegue de estaciones

de carga es otro de los grandes desafíos. Así, el desarrollo se ha concentrado principalmente en el hemisferio norte, mientras que en Chile aún es incipiente.

En cuanto a las complejidades logísticas y tecnológicas, el estudio indica que la viabilidad técnica en el uso del hidrógeno verde presenta desafíos importantes en materia como: el almacenamiento, debido a su baja densidad volumétrica; el transporte, por requerir condiciones de alta presión o bajas temperaturas y la seguridad, al ser un gas altamente inflamable. Estas características implican la necesidad de desarrollar infraestructura completamente nueva, lo que aumenta las barreras de entrada.

## BARRERAS REGULATORIAS E INSTITUCIONALES

El estudio también identifica brechas en el marco normativo, destacando la falta de regulación específica y la necesidad de adaptar procesos como:

- **Homologación de vehículos**
- **Certificación de infraestructura**
- **Procesos de importación y autorización.**

Estos factores pueden generar retrasos y aumentar la incertidumbre para los inversionistas. Finalmente, se identifica la necesidad de desarrollar capacidades técnicas especializadas, tanto para la operación como el mantenimiento de sistemas basados en hidrógeno.

## VIABILIDAD CONDICIONADA: UNA OPORTUNIDAD DE MEDIANO PLAZO

A pesar de las brechas, el estudio concluye que el hidrógeno verde sí puede ser competitivo en el mediano plazo, especialmente en segmentos específicos:

- **Transporte de carga de larga distancia**
- **Operaciones de alto kilometraje**

• **Zonas donde producción y consumo puedan integrarse localmente.**

La clave estará en una combinación de factores: reducción de costos tecnológicos, desarrollo de infraestructura, políticas públicas y colaboración entre actores públicos y privados.

**EL PROYECTO ESTIMA REEMPLAZAR 350.000 LITROS DE DIÉSEL ANUALES Y EVITAR LA EMISIÓN DE APROXIMADAMENTE 950 TONELADAS DE CO<sub>2</sub> AL AÑO, INCORPORANDO ADEMÁS TRACTOCAMIONES A HIDRÓGENO EN RUTAS REALES ENTRE LA REGIÓN METROPOLITANA Y LOS PUERTOS DE VALPARAÍSO.**

Pese a este escenario, el hidrógeno verde mantiene un alto potencial en el mediano plazo especialmente en aplicaciones específicas como el transporte de larga distancia, operaciones de alto kilometraje y zonas donde producción y consumo puedan integrarse localmente.

Su impacto en supply chain podría ser decisivo, permitiendo no solo reducir emisiones, sino también mejorar la resi-

liencia y eficiencia de las cadenas logísticas mediante nuevas configuraciones energéticas.

En esta línea, comienzan a surgir iniciativas concretas que buscan validar su uso en condiciones reales. Uno de los proyectos más relevantes es el desarrollo

del primer anillo industrial de hidrógeno verde en logística, liderado por Colbún en conjunto con Walmart Chile y Marval, con una inversión de US\$13,7 millones y el apoyo de Corfo.

La iniciativa contempla una planta de electrólisis de 3 MW, capaz de producir 195 toneladas de hidrógeno verde al año, además de infraestructura de compresión, almacenamiento y dispensación.

El proyecto estima reemplazar 350.000 litros de diésel anuales y evitar la emisión de aproximadamente 950 toneladas de CO<sub>2</sub> al año, incorporando además tractocamiones a hidrógeno en rutas reales entre la Región Metropolitana y los puertos de Valparaíso. Este tipo de experiencias será clave para generar aprendizaje, reducir incertidumbre y avanzar hacia una adopción más amplia.

En conclusión, el hidrógeno verde se posiciona como una de las principales apuestas para descarbonizar el transporte de carga y transformar la cadena de suministro chilena. No obstante, la viabilidad de su aplicación y adopción masiva dependerá de la capacidad del país para cerrar las brechas expuestas por los expertos, articular políticas públicas, inversión y colaboración entre actores, permitiendo que esta tecnología pase del potencial a una realidad operativa en la logística nacional. ■



**LA PRUEBA ESTÁ EN LA OPERACIÓN** | AHÍ ES DONDE SE DEFINE LA CALIDAD

✓ RACKS MINDUGAR: DISEÑADOS PARA LA OPERACIÓN REAL

- INGENIERÍA Y FABRICACIÓN PROPIA
- SOLUCIONES A MEDIDA
- EXPERIENCIA COMPROBADA
- IMPLEMENTACIÓN Y POSTVENTA PROPIA



SOLICITA TU COTIZACIÓN AQUÍ



+56 2 2870 7400

Domingo Arteaga 291, Macul - Santiago

# SUPPLY CHAIN COMO VENTAJA COMPETITIVA: DEL DISCURSO A LA EJECUCIÓN REAL



pero aún hay muchas otras que operan bajo una lógica reactiva, resolviendo problemas en lugar de anticiparse a ellos. “Ha habido avances importantes, especialmente en la adopción de procesos estructurados como S&OP y en algunos casos IBP, integrando progresivamente la dimensión financiera. Sin embargo, el principal desafío sigue siendo la alineación entre áreas. Todavía es común ver forecast poco confiable, planes que cambian constantemente y falta de claridad sobre quién es dueño del resultado final”, sostiene.

A su juicio, el mayor problema está “en la falta de disciplina en el proceso y de una gobernanza clara que asegure que comercial, operaciones y finanzas estén realmente alineados bajo un mismo plan”. En estos casos, la cadena de suministro termina operando como un área más, sin mayor impacto en los resultados del negocio.

También ha observado organizaciones en que la cadena de suministro sigue evaluándose desde indicadores de eficiencia, sin una conexión directa con los resultados del negocio, lo que limita su impacto real. A esto suma el uso poco efectivo de la tecnología: “se invierte en sistemas esperando que por sí solos resuelvan problemas que en realidad son de proceso o de gobernanza”, recalca.

## AUNQUE LA MAYORÍA DE LAS EMPRESAS AFIRMA QUE SU SUPPLY CHAIN ES ESTRATÉGICA, EN LA PRÁCTICA POCAS LOGRAN QUE SU CADENA DE SUMINISTRO REALMENTE INFLUYA EN VENTAS, CRECIMIENTO O RENTABILIDAD. ¿QUÉ DISTINGUE A QUIENES SÍ LO ESTÁN HACIENDO?

44

El discurso en torno a la importancia de supply chain ha evolucionado bastante en los últimos años. Sin embargo, su rol dentro de las organizaciones no siempre lo ha hecho a la par.

Si bien es cierto que algunas compañías han avanzado claramente hacia modelos donde la cadena participa de forma activa en la toma de decisiones del negocio, en otras sigue predominando una lógica

operativa, con foco en eficiencia y resolución de contingencias.

“Este cambio no ocurre solo cuando se declara, sino cuando realmente se refleja en su estructura y en la toma de decisiones”, señala Claudio Sepúlveda, gerente de Supply Chain de Casadeas. Desde su perspectiva, en Chile hay compañías chilenas que han avanzado de manera importante en esta línea, especialmente en industrias más expuestas a disrupciones,

Para Alejandro Villavicencio, director de Supply Chain para Latinoamérica de Grupo Bimbo, el “cambio de switch” se refleja con claridad en aquellas compañías que han llevado la supply chain al centro de su operación:

“La supply chain deja de ser operativa cuando se integra a la toma de decisiones del negocio, particularmente en la planificación de la demanda, el diseño de la red y la definición de niveles de servicio.

En Grupo Bimbo, por ejemplo, la cadena de suministro no solo asegura la disponibilidad de productos, sino que define la forma en que la empresa compete en el mercado”, precisa.

Esta evolución puede verse reflejada en un modelo de operación altamente exigente en términos de sincronización y ejecución. A diferencia de otros modelos de consumo masivo, Bimbo produce diariamente en cada país donde opera, lo que acorta los tiempos de la cadena y exige una coordinación permanente entre proveedores, plantas y distribución. Sobre esa base, la compañía ha desarrollado una red logística propia, con entregas directas a punto de venta, que le permite asegurar disponibilidad, frescura y una alta frecuencia de reposición.



**Claudio Sepúlveda**  
Gerente Logística  
/Supply Chile

Villavicencio explica que este modelo se sostiene sobre un diseño de red que se revisa de manera permanente. A través de footprint -o análisis de su red logística- Bimbo redefine periódicamente cómo abastece el mercado desde sus plantas y centros de distribución, ajustando la ubicación de almacenes, rutas y puntos de despacho según la evolución de la demanda y la expansión de sus clientes. En Chile, esta red incluye plantas productivas, centros de distribución y más de mil vehículos propios, que permiten llegar de manera directa y diaria a una amplia variedad de puntos de venta, con una alta capilaridad.

Definiciones de este tipo dan cuenta de un enfoque donde la cadena de suministro no se limita a ejecutar, sino que comienza a formar parte de las decisiones que estructuran la operación. No son solo “ajustes tácticos”, sino cambios que inciden en cómo se organiza la red, cómo se atienden los distintos canales y cómo se responde a la demanda.

A nivel internacional, las compañías globales más exitosas avanzan en esta misma dirección, integrando la cadena de suministro como un componente central de su estrategia y no solo como una función de soporte. En el caso de Amazon, por ejemplo, la inversión sostenida en infraestructura logística, automatización y analítica no solo ha permitido mejorar la eficiencia operativa, sino que ha habilitado promesas de entrega cada vez más exigentes, transformando la rapidez en un atributo clave de la experiencia de compra.

Algo similar ocurre con Zara, cuya capacidad de diseñar, producir y distribuir colecciones en ciclos muy cortos responde a una decisión estratégica que le permite ajustar la oferta casi en tiempo real, reducir riesgos de inventario y sostener una propuesta comercial basada en la renovación constante.

En otras compañías, la ventaja competitiva se construye desde la eficiencia. Walmart ha desarrollado una red logística integrada que le permite mantener precios bajos de forma consistente, apoyándose en una gestión muy precisa de inventarios, transporte y reposición. Por su parte, Toyota ha basado su operación en la coordinación con proveedores, la producción ajustada a la demanda y la reducción constante de desperdicios, lo que le permite operar con altos niveles de eficiencia y calidad.



**Alejandro Villavicencio**  
Director de Supply Chain  
para Latinoamérica en  
Grupo Bimbo

Todos estos casos tienen en común haber convertido la cadena de suministro en pieza clave del negocio, alineada con lo que la empresa busca ofrecer y con impacto directo en variables como el nivel de servicio, los costos y la capacidad de crecimiento. En esa misma línea, el ranking de cadenas de suministro 2025 de la consultora Gartner afirma que las com-



**OBTÉN TU  
PASE GRATIS  
ESCANEA EL  
CODIGO QR**



**LOGISTEC  
SHOW**

[www.logistecshow.cl](http://www.logistecshow.cl)  
Powered by Revista Logistec



Powered by Revista Logistec

Marketing Partner  
**Logistec**  
[www.revistalogistec.com](http://www.revistalogistec.com)

CONTROL  
SIN OPER

pañías líderes comparten ciertos patrones que van más allá de la eficiencia operativa. En primer lugar, utilizan la cadena de suministro como una palanca para generar valor y no solo para reducir costos, integrándola en decisiones de negocio y crecimiento. Además, destacan por su capacidad de adaptarse a la incertidumbre, apoyándose en tecnologías como la automatización y la inteligencia artificial para mejorar la toma de decisiones y la ejecución. Asimismo, tienen una mirada más amplia del rol de la cadena, que incorpora temas como la sostenibilidad y la gestión de recursos críticos, integrándolos directamente en el diseño de la red y en la planificación de largo plazo.

Para Claudio Valenzuela, el punto de partida no es la tecnología, sino la claridad estratégica. “Primero, hay que definir qué rol debe jugar supply chain en el negocio: si va a competir por costo, por servicio o por flexibilidad. A partir de eso, hacer un diagnóstico end to end que permita entender dónde están las principales brechas. Luego, alinear los KPIs con valor de negocio, fortaleciendo especialmente la planificación, que es el eje central de toda la operación. Sin un buen proceso de planificación, cualquier mejora en ejecución es limitada. Después viene el rediseño del modelo operativo, red logística, inventarios, transporte, 3PL y recién en una etapa posterior la incorporación de tecnología como habilitador”, detalla.

46

## SUPPLY CHAIN Y TOMA DE DECISIONES

El rol de la cadena de suministro comienza a extenderse cada vez más hacia ámbitos que tradicionalmente estaban fuera de su alcance. Más allá de temas logísticos, su participación empieza a observarse en decisiones vinculadas a la planificación de la demanda, la definición de niveles de servicio o la asignación de recursos entre distintos canales.

Desde la experiencia de Grupo Bimbo, este cambio también implica una for-

ma distinta de evaluar las decisiones. “La diferencia está en la intencionalidad estratégica y en el nivel de integración. Cuando la supply chain se gestiona como ventaja competitiva, se toman decisiones con foco en el valor total, no en la optimización aislada de indicadores”, destaca Villavicencio.

Es decir, el foco ya no está únicamente en la reducción de costos, sino que incorpora variables como nivel de servicio, disponibilidad o velocidad de respuesta. Decisiones como aumentar la frecuencia de reposición, ajustar la cobertura de ciertos canales o priorizar determinados clientes pasan a evaluarse según su impacto en el negocio, más que como indicadores aislados.

Aquí comienza a tomar relevancia el concepto de “valor total”, que implica evaluar las decisiones considerando su efecto conjunto en el negocio. Esto se observa, por ejemplo, en la forma en que se gestionan distintos canales y productos dentro de una misma operación.

“Cuando hablamos de valor total, nos referimos a entender que no todos los canales ni todos los productos se gestionan de la misma forma”, explica Villavicencio. En el caso de Bimbo, la compañía segmenta su operación en distintos canales -como autoservicio, conveniencia, tradicional o quick service restaurants- cada uno con requerimientos específicos.

Un ejemplo claro se da en la gestión de promociones: “cuando tienes campañas como las promociones ‘a luca’, tienes que decidir qué priorizar: la producción, la disponibilidad en góndola o el impacto que ese volumen tendrá en otros canales”, señala. Estas decisiones implican constantes equilibrios entre costo, servicio y posicionamiento comercial, donde la cadena de suministro juega un rol clave.

## SUPPLY CHAIN EN MOMENTOS DE CRISIS

En periodos de contracción económica, las empresas suelen hacer ajustes económicos. Y hasta hace unos años, la logística era una de las primeras áreas en sufrir recortes.

Para Claudio Sepúlveda, esta visión ha ido cambiando: “las disrupciones recientes dejaron en evidencia que recortar supply chain, sin un análisis sistémico, puede tener efectos directos en ventas, nivel de servicio y experiencia de cliente. Hoy hay mayor conciencia de ese riesgo”.

Sin embargo -matiza- el error sigue ocurriendo en organizaciones menos maduras, donde se prioriza el ahorro inmediato por sobre la continuidad operacional. “Las empresas más avanzadas ya no hablan de recortes, sino de optimización, buscando eficiencias sin comprometer la resiliencia del sistema”, acota.

Alejandro Villalobos coincide: “esa es una visión que se tuvo durante mucho tiempo, pero ahora ya se ve a supply chain como un área que agrega valor, que suma al plan de la compañía. Y en momentos de crisis, donde es necesario eficientar y el capital de trabajo no sobra, la cadena de abastecimiento te ayuda mucho a ver los distintos nodos donde tienes capital inmovilizado, que puede ser en un centro de distribución, en un producto, en los camiones, en un proveedor, etcétera, eso depende de cada empresa, pero normalmente todas tienen. Y para eso supply chain es muy importante”, concluye.

En tanto, para el Gerente de Supply Chain de Casadeas, el futuro es claro: “vamos hacia supply chains mucho más integradas, digitales y orientadas al cliente, donde la velocidad de respuesta y la visibilidad van a ser factores críticos.

Las compañías que logren alinear estrategia, planificación y ejecución bajo una misma lógica van a construir una ventaja competitiva difícil de replicar en el tiempo”. ■

# Esnova

CHILE

Soluciones de Almacenaje  
para Bodegas y  
Centros de Distribución



Fabricante de todo  
tipo de estanterías



Automatización



Stock para  
entrega inmediata



Cumpliendo la  
normativa de  
cálculo sísmico



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

*La fortaleza de la sencillez*

T. +56 9 8825 0757  
+56 9 8839 5942 / +56 9 5716 9073  
[comercial@esnova.cl](mailto:comercial@esnova.cl)

Avenida Ferrocarril Poniente N° 941  
Bodega A7  
Valle Grande – Procentro – Lampa - Santiago

# EL SALTO LOGÍSTICO DE ALIMENTOS TRENDY: NUEVA INFRAESTRUCTURA PARA LIDERAR EL CRECIMIENTO

**La compañía refuerza su posicionamiento en la industria de alimentos con la puesta en marcha de un moderno Centro de Distribución, diseñado para responder a la creciente complejidad del negocio. Más capacidad, mayor eficiencia y una operación preparada para el futuro marcan este hito que impulsa su estrategia de expansión y diversificación.**

En una industria donde la eficiencia operativa, la capacidad de respuesta y el control de la cadena de frío son factores críticos, la logística ha dejado de ser un área de soporte para transformarse en un pilar estratégico del negocio.

Bajo esta premisa, Alimentos Trendy, compañía chilena que se ha consolidado como el segundo actor más relevante del mercado nacional de helados, ha dado un paso decisivo en su proceso de crecimiento y sofisticación operativa con la puesta en marcha de su nuevo Centro de Distribución (CD) ubicado en Pudahuel.

Este hito no solo responde a una necesidad de mayor capacidad e infraestructura, sino que refleja una visión de largo plazo orientada a sostener el crecimiento, enfrentar la creciente complejidad del negocio y habilitar la expansión hacia nuevas categorías dentro de la industria alimentaria.

Con una historia marcada por su origen familiar, un fuerte dinamismo comercial y

una constante apuesta por la innovación en productos, Alimentos Trendy ha evolucionado hacia una organización cada vez más profesionalizada, donde la logística juega un rol clave en la promesa de valor hacia sus clientes. En un mercado exigente, altamente competitivo y con una fuerte estacionalidad, la compañía ha sabido adaptarse, ampliando su portafolio y proyectando su desarrollo a través de iniciativas como su estrategia "Ruta 2030", que busca consolidarla como una empresa multicategoría.

No es casualidad que, en su propia definición como compañía, Alimentos Trendy destaque el concepto de "distribución" como parte esencial de su propósito: "crear momentos de alegría con todas las personas!". Esta declaración no solo habla de su vocación comercial, sino que evidencia cómo la logística y la distribución forman parte del ADN de la empresa y de su propuesta de valor.

En este escenario, el nuevo Centro de Distribución emerge como una plataforma crítica para acompañar ese crecimiento, opti-

mizar la operación, mejorar los niveles de servicio y sentar las bases de una logística moderna, eficiente y escalable, capaz de responder a los desafíos actuales y futuros del negocio.

Así, el crecimiento sostenido de Alimentos Trendy en los últimos años y el aumento en la envergadura de las operaciones logísticas hizo necesario dar un salto en infraestructura. "Nuestra operación requería una plataforma más moderna, eficiente y escalable, capaz de acompañar el desarrollo del negocio y responder de mejor manera a los volúmenes de operación que manejamos, especialmente en una industria con una marcada estacionalidad como la nuestra", afirma Carlos Donoso, gerente de Supply Chain de la compañía.

## DE EMPRESA FAMILIAR A ACTOR RELEVANTE

La historia de la compañía está profundamente ligada a su capacidad de adaptación y crecimiento en un mercado altamen-



te competitivo. Desde sus inicios como empresa familiar, ha logrado posicionarse como un actor relevante en la industria de helados, destacando por su innovación en productos y su cercanía con el consumidor. Fundada en 1997 con el objetivo de convertirse en una de las compañías de helados más importantes de Chile, Alimentos Trendy ha transitado un camino de expansión sostenida que la ha llevado a consolidarse en el mercado local.



**Carlos Donoso**  
Gerente de Supply Chain  
en Trendy Alimentos

Hoy, ese crecimiento se proyecta a través de una estrategia clara: la "Ruta 2030", cuyo objetivo es transformar a la compañía en un actor multicategoría dentro de la industria de alimentos. "Esto implica no solo seguir fortaleciendo nuestras categorías tradicionales, sino también potenciar nuevas líneas de negocio, particularmente productos secos y el desarrollo de alianzas comerciales", comenta Donoso.

Esta evolución no es nueva en la trayectoria de la compañía. Ya en 2001, Trendy dio un paso relevante al incorporar la categoría de confites, ampliando su portafolio con chicles y chocolates. En el 2003, Trendy

compra la planta de helados ubicada en San Bernardo, junto con la marca Panda. Años más tarde, en 2006, profundizó su diversificación con el desarrollo de snacks bajo la marca TIM, consolidando una estrategia de crecimiento basada en la innovación y cercanía con el consumidor.

En este contexto, la logística se convierte en un habilitador crítico. "Para que ese crecimiento sea sostenible, es fundamental contar con una infraestructura logística preparada para manejar mayores volúmenes y una mayor diversidad de productos", agrega el ejecutivo.

## UN ANTES Y UN DESPUÉS OPERACIONAL

La puesta en marcha del nuevo Centro de Distribución marca un punto de inflexión en la operación de Alimentos Trendy, tanto por su diseño como por su impacto en la eficiencia. "Sin duda, este proyecto marca un antes y un después en nuestra operación logística", enfatiza Donoso. "Nuestro

centro de distribución anterior operaba en una infraestructura con muchos años de antigüedad, cuyo layout y dimensiones no estaban diseñados específicamente para nuestra operación. Muchas veces debíamos adaptar nuestros procesos a esas limitaciones e incluso trasladar productos a otros centros, lo que hacía ineficiente la operación".

A diferencia de esa realidad, el nuevo CD, ubicado en la comuna de Pudahuel, fue diseñado desde su origen en función de las necesidades de la compañía. "Tuvimos la oportunidad de participar desde el inicio en el diseño del proyecto, lo que nos permitió desarrollar una infraestructura mucho más alineada con nuestras operaciones y con los flujos logísticos que manejamos", destaca.

Este cambio no solo permite consolidar operaciones, sino también elevar los estándares de servicio, mejorar el control de los procesos y reducir ineficiencias estructurales.

En esta línea, Manuel Muñoz, subgerente de Abastecimiento y Logística de Trendy, recalca que las cualidades de esta nueva infraestructura les ha permitido mejorar

significativamente la eficiencia de la operación logística. Entre los principales beneficios, el ejecutivo destaca la optimización de los flujos de recepción y despacho; mayor capacidad de almacenamiento; mejor utilización del espacio operativo; la reducción de los tiempos de desplazamiento dentro del centro y una mayor seguridad en la operación de equipos logísticos.

“Todo esto contribuye a una operación más ordenada, eficiente y preparada para manejar mayores volúmenes de operación”, asegura Muñoz.

## INGENIERÍA, CADENA DE FRÍO Y EFICIENCIA OPERATIVA

El desarrollo del proyecto implicó un importante trabajo de integración técnica y operativa. Según el gerente de Supply Chain, uno de los principales desafíos que enfrentaron fue diseñar una infraestructura que combinara eficiencia operativa, control de la cadena de frío y capacidad de crecimiento futuro.

Así, el diseño determinó finalmente un nuevo centro que cuenta con una superficie cercana a los 20.000 m<sup>2</sup> y una capacidad de 14.000 posiciones pallet para productos congelados y 6.000 para productos secos, escalables a 8.000. Esta infraestructura incorpora racks de alta densidad, sistemas de refrigeración industrial y andenes diseñados para operación intensiva.

En materia de cadena de frío, aspecto vital para esta industria, el foco fue garantizar la calidad de los productos. “La integridad de la cadena de frío fue uno de los pilares en el diseño del centro de distribución. Implementamos sistemas de refrigeración industrial de alta eficiencia (-24°C), infraestructura térmicamente aislada y monitoreo permanente de temperatura”, explica Manuel. Además, los procesos operacionales están diseñados para minimizar las exposi-

ciones térmicas durante la operación con la finalidad de mantener la calidad de los productos en cada etapa del proceso.

A esto se suma la incorporación de equipamiento logístico moderno, como las grúas trilaterales en pasillos angostos. “Estas máquinas permiten que la cabina del operador se eleve junto con la horquilla, facilitando la visualización directa de los pallets hasta niveles superiores. Esto mejora significativamente los procesos de control de inventario, verificación y toma de inventarios, haciendo el proceso mucho más eficiente y preciso”, detalla el subgerente de Abastecimiento y Logística.

## UNA PLATAFORMA LOGÍSTICA PARA EL FUTURO

Más allá de la mejora inmediata en la operación, el nuevo CD se proyecta como una plataforma estratégica para el crecimiento futuro de Alimentos Trendy.

“Hoy en día el foco principal está en estandarizar y consolidar las operaciones dentro del nuevo centro de distribución”, comenta Donoso, reconociendo que si bien la automatización es una línea de desarrollo importante hacia el futuro, actualmente el desafío está en adaptar los procesos al nuevo layout y aprovechar al máximo el potencial de la infraestructura.

En paralelo, la compañía ya visualiza nuevos desafíos y oportunidades. “Uno de los principales desafíos es maximizar la utilización de nuestra capacidad instalada. En ese contexto, estamos trabajando en iniciativas que nos permitan aprovechar la capacidad ociosa que eventualmente pueda existir”, explica.

Entre estas iniciativas destaca el desarrollo de nuevos servicios logísticos. “Hoy Alimentos Trendy también está impulsando el desarrollo de servicios logísticos para terceros, particularmente en el arriendo de capacidad de almacenamiento en frío, lo

que nos permite generar nuevas oportunidades de negocio y aprovechar de manera más eficiente nuestra infraestructura logística”, detalla el gerente de Supply Chain.

En definitiva, la puesta en marcha de este nuevo Centro de Distribución no solo representa un avance en términos de infraestructura, sino un cambio en la forma en que la compañía entiende su operación logística. Una evolución que consolida a la logística como un motor estratégico del negocio y que posiciona a Alimentos Trendy para enfrentar con solidez los desafíos de una industria cada vez más exigente y dinámica.

La incorporación progresiva de herramientas tecnológicas para la gestión de inventarios, trazabilidad en tiempo real y analítica de datos permitirá seguir optimizando la toma de decisiones, anticipar la demanda y fortalecer la coordinación con proveedores y clientes. En este sentido, la visibilidad de punta a punta de la operación se vuelve un factor diferenciador, facilitando una gestión más proactiva frente a contingencias y variaciones del mercado.

Al mismo tiempo, la integración de sistemas y la automatización de ciertos procesos permitirán reducir errores, mejorar la productividad y elevar los estándares de servicio. El desarrollo del capital humano será clave para sostener esta evolución, impulsando equipos capaces de adaptarse a procesos más sofisticados y a una operación de mayor escala, con una mirada cada vez más estratégica de la logística.

Así, el nuevo Centro de Distribución no solo actúa como un habilitador físico, sino como una plataforma que abre la puerta a una nueva etapa para la compañía, donde la eficiencia, la innovación y la capacidad de adaptación serán determinantes para consolidar su liderazgo y proyectar su crecimiento en el largo plazo dentro de una industria en constante transformación. ■



**Manuel Muñoz**  
Subgerente de  
Abastecimiento y Logística  
en Trendy Alimentos



## Lanzamiento Nueva Etapa

### Espacios disponibles para tu negocio en San Pedro

Desarrolla tu operación con **proyectos Built to Suit**, diseñados a medida en una ubicación estratégica en **Concepción**



#### Megacentro San Pedro

Camino Coronel km 10,  
San Pedro de la Paz, Concepción

ESTÁNDAR  
**Clase A**

**75.000 m<sup>2</sup>**  
DISPONIBLES

PROYECTOS  
**Built to Suit**

Te esperamos en nuestro stand en **Logistec Show**, este 13 y 14 de Mayo

# ESTRATEGIAS PARA CORREGIR UNA MALA EXPERIENCIA DE ENTREGA

Cuando la última milla falla, no solo se pierde una entrega; se pone en riesgo la confianza del cliente. Y hoy en día, cuando la experiencia de compra comienza a pesar tanto como el precio, las empresas están obligadas a responder rápido, corregir el error y convertir un quiebre en una oportunidad de fidelización. Recogemos recomendaciones y buenas prácticas para lograrlo.

El pedido no llegó. O llegó tarde. O llegó, pero no era lo que el cliente esperaba. En cualquiera de sus variantes, la falla en la última milla se ha convertido en uno de los puntos más críticos de la experiencia de compra, especialmente en un contexto donde las promesas de rapidez y cumplimiento son cada vez más exigentes.

Algunas veces, el problema no es tanto el error en sí, sino lo que ocurre después. La forma en que una empresa responde ante una mala experiencia de entrega puede marcar la diferencia entre perder definitivamente a un cliente o fortalecer su lealtad. Y las estadísticas así lo confirman.

Según diversos estudios, entre un 40% y un 60% de los consumidores no vuelve a comprar tras una mala experiencia de entrega. Y cuando la falla ocurre en la etapa de devolución, el impacto puede ser aún mayor. En Europa, estudios como el de Reveni muestran que hasta un 90% de los consumidores declara que no volvería a comprar tras una mala experiencia de devolución.

“Hoy, los clientes son mucho más exigentes, si compran online y la

empresa dice que llegará en 2 horas, lo están esperando a esa hora, no más tarde. Si esa expectativa se incumple cae la confianza y es muy probable que el cliente no vuelva a comprar.

Por eso, al interior de las empresas, estas promesas deben estar bien estudiadas y tener claro que si prometo 2 horas es porque lo puedo cumplir. De lo contrario, es mejor poner plazos un poco más largos, pero que se cumplan”, afirma Marisa Cozak, Directora Ejecutiva de la Asociación para el Desarrollo de la Experiencia de Cliente, DEC Chile.

Para Daniel Finkelstein, Gerente de Desarrollo de Negocios en 99Minutos, una mala experiencia de entrega no suele originarse solo en el incidente operativo, sino en la falta de comunicación y visibilidad hacia el cliente. “Cuando el cliente no sabe dónde está su pedido o qué está pasando se genera incertidumbre y frustración, incluso más que por el retraso. Si bien factores como direcciones incorrectas o problemas operativos influyen, el verdadero problema

ocurre cuando estos no se comunican adecuadamente. Por eso, la última milla no es solo un desafío logístico, sino también de gestión de expectativas e información”.

Desde el ámbito de las tecnologías, Cristóbal López, Country Manager de Drivin Chile, coincide: “si la promesa de compra no está alineada con la capacidad logística real de la empresa, no solo se corre el riesgo de incumplir un plazo, sino que también se deteriora la percepción de servicio, lo que puede destruir la reputación de la marca con ese cliente que, por una mala experiencia, simplemente no vuelve a comprar de nuevo”.

En este sentido, Marisa Cozak estima que cuando la entrega falla, lo que más molesta a los clientes es sentir que hay inequidad, “porque el cliente se quedó esperando algo que estaba en manos de la empresa y al no ocurrir, es muy poco lo que puede hacer para cambiarlo.

Lo mismo si la empresa se compromete a resolver un reclamo



**Cristóbal López**  
Country Manager  
en Drivin Chile



posterior, por ejemplo enviar un técnico a reparar el refrigerador; el cliente tiene que quedarse en casa esperando y si no llega, eso molesta mucho”, agrega. Tiene claro, eso sí, que todas las empresas pueden cometer algún error. “El tema es cuando falla y no logra responder y resolver. En cambio, cuando un cliente que tuvo un problema con su compra, contacta a la empresa y esta responde bien, se genera más confianza y lealtad, incluso que con un cliente que no tuvo un reclamo. Esto parece raro escucharlo, pero es así”, recalca.



**Marisa Cozak**  
Directora Asociación para el Desarrollo de la Experiencia de Cliente, DEC Chile

La directora de DEC Chile (asociación que reúne a más de 60 empresas, profesionales y expertos en experiencia del cliente) enfatiza que es fundamental confiar en lo que expresa el cliente. “Debe haber gente que se aprovecha de estas situaciones, pero es tan poca respecto de la que no se aprovecha, que desconfiar de tu cliente cuando te está diciendo algo puede ser muy perjudicial para tu marca”.

## BUENAS PRÁCTICAS PARA REVERTIR UNA MALA EXPERIENCIA

Desde su experiencia en 99Minutos, Finkelstein sostiene que el momento crítico para evitar que un error en la entrega se transforme en una mala experiencia para el cliente ocurre justo después de detectar la falla.

“Es ahí donde se define la experiencia. Si la empresa actúa rápido, informa y ofrece soluciones, el cliente mantiene el control. De lo contrario, la experiencia se deteriora y se empieza a perder la confianza”, indica.

En este punto, la velocidad de reacción y la comunicación juegan un rol central. “La clave es anticiparse. Si el cliente se entera primero, ya se genera la incertidumbre. Por eso, la comunicación debe ser clara y accionable, no solo una disculpa”, agrega.

En la práctica, esto implica informar antes de que el cliente tenga que preguntar y hacerlo con contenido útil, no meramente declarativo. “En última milla, el tiempo de reacción es tan importante como el de entrega”, enfatiza.

Esta lógica también es compartida desde la experiencia de cliente. “Lo ideal es anticiparse. Si sé que voy a incumplir, avisar al cliente e informar cuándo podría hacerlo”, plantea Cozak. A su juicio, independiente del canal -automatizado o humano- lo relevante es que el cliente se sienta acompañado y perciba que, si el sistema no resuelve, habrá una persona disponible para hacerlo. Esa sensación de respaldo es clave para reconstruir la confianza.

Asimismo, recalca la importancia de confiar en el cliente. “Es cierto que puede haber personas que intenten aprovecharse de una situación, pero es tan poca comparada con la gente que realmente tuvo un problema en su compra, que desconfiar del cliente cuando te está diciendo algo puede ser muy perjudicial para la marca”.

Sin embargo, no basta con comunicar. “Las empresas que logran revertir una mala experiencia son aquellas que priorizan resolver

con rapidez y empatía -incluso cuando no es 100% su responsabilidad- en lugar de centrarse en justificar procesos. Por ello, además de informar, es clave ofrecer alternativas como reprogramación flexible, cambio de dirección o redireccionamiento en ruta”, afirma Finkelstein.

Desde la perspectiva del cliente -agrega- lo que pesa no es solo el incidente, sino cómo se sintió durante la gestión. “Por eso, acciones como un reintento confirmado, una compensación o un seguimiento activo tienen mucho más impacto que una disculpa formal”, sostiene.

Desde 99Minutos recalcan la importancia de abordar estos problemas de manera integral. “Hay un porcentaje importante de incidencias que nace antes de la última milla, en la captura de información o en la definición de la promesa, como direcciones incompletas o datos incorrectos.



**Daniel Finkelstein**  
Gerente de Desarrollo de Negocios en 99Minutos

La última milla es donde estos errores se hacen visibles, pero no necesariamente donde nacen”, Finkelstein. Y es aquí es donde la tecnología adquiere un rol habilitador.

Desde Drivin, Cristóbal López identifica tres focos principales de falla: planificación insuficiente frente a peaks de demanda, baja visibilidad en tiempo real y problemas de coordinación entre actores. Para enfrentar estos problemas, herramientas como los sistemas de gestión de transporte (TMS), la analítica predictiva y la inteligencia artificial son muy útiles, ya que permiten anticipar incidencias antes de que ocurran.

“Estas soluciones integran variables como tráfico, capacidad y comportamiento histórico, lo que facilita una planificación más robusta. De hecho, según datos del Observatorio de Logística y Supply Chain, las empresas que incorporan visibilidad en tiempo real y planificación avanzada pueden reducir hasta en un 30% las incidencias en las entregas”, explica López.

Además, la tecnología no solo permite anticipar, sino también reaccionar en tiempo real: reasignar entregas, reconfigurar rutas o ajustar ventanas de despacho. Pero incluso en estos escenarios, su impacto depende de cómo se coordina con la experiencia del cliente. La comunicación proactiva sigue siendo el puente entre la operación y la percepción de servicio. De cualquier forma, para el Country Manager de Drivin Chile,

estas fallas también representan una oportunidad crítica de aprendizaje. “Su análisis permite identificar patrones, ajustar modelos de planificación y corregir ineficiencias estructurales.

Esto es especialmente relevante en procesos como la logística inversa, donde uno de cada cinco productos comprados online es devuelto (SaleCycle), lo que genera datos valiosos para mejorar tanto la operación como la experiencia del cliente”, señala.

Más que evitar completamente las incidencias -algo poco realista en operaciones complejas- el desafío está en cómo se gestionan. La combinación de anticipación, comunicación efectiva, soluciones concretas y coherencia operativa parece ser la clave para transformar una mala experiencia en una oportunidad de fidelización.

En 2009, y luego de nueve meses de reclamos ignorados, el músico canadiense Dave Carroll compuso la famosa canción de protesta “United Breaks Guitars”, tras la negativa de compensación de United Airlines por romper su guitarra, evaluada en \$USD 3.500. El video musical se volvió viral, alcanzando millones de reproducciones, lo que sin duda afectó la reputación de la aerolínea. Aunque esta experiencia no ocurrió en la última milla, grafica muy cómo las redes sociales pueden amplificar el impacto de una mala experiencia de cliente.

A esto se suma otro riesgo relevante: volver a prometer sin certeza de cumplimiento. “Tras una falla, el cliente tiene expectativas más sensibles, por lo que comprometer plazos sin respaldo operativo suele empeorar la experiencia”, explican. ■



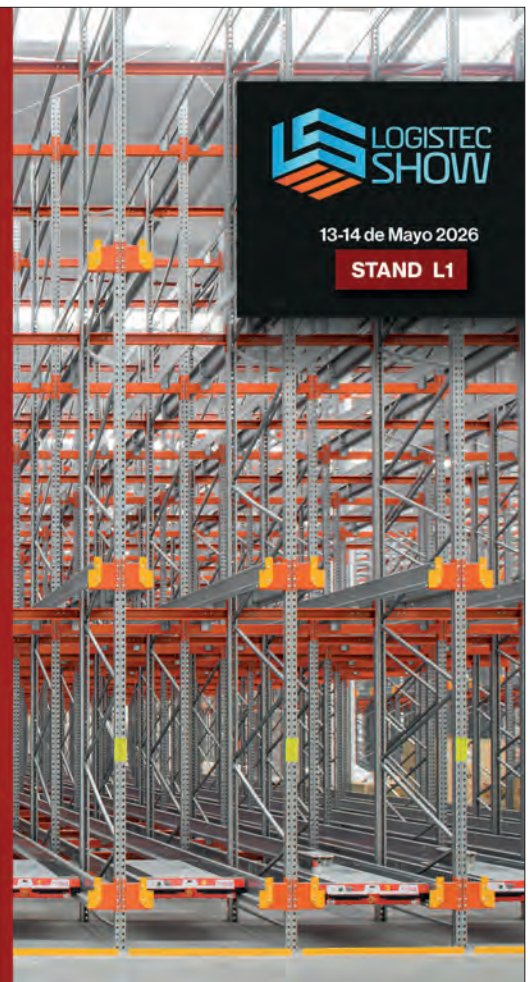
ar racking  
SISTEMAS DE ALMACENAJE

## DISEÑO, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE ALMACENAJE

➤ INGENIERÍA ANTISÍSMICA DE CLASE MUNDIAL

➤ ACERO GALVANIZADO QUE ASEGURA ALTA DURABILIDAD

info@ar-racking.com



# SUPPLY CHAIN Y EXPERIENCIA DE CLIENTE: EL ES LABÓN INVISIBLE QUE DEFINE LA FIDELIDAD

Durante años, la experiencia de cliente se analizó principalmente desde el marketing, el diseño de productos o la atención comercial. Sin embargo, en un entorno donde la velocidad, la disponibilidad y la confiabilidad se han convertido en expectativas básicas, la verdadera experiencia muchas veces se construye o se destruye en la cadena de suministro. La logística ha pasado a ser uno de los factores más determinantes en la percepción de servicio, la satisfacción y la fidelización de los clientes.

Hoy, el desempeño de supply chain impacta directamente en indicadores estratégicos como el Net Promoter Score (NPS), la tasa de recompra y la confianza del cliente. Especialmente en entornos de e-Commerce y B2B, donde el cumplimiento de la promesa logística se ha vuelto tan relevante como el producto mismo.

La experiencia de cliente ya no se define solo en el momento de la compra, sino en la capacidad de la empresa para cumplir consistentemente su promesa logística.

Cuando la palabra se cumple, en tiempos de entrega, disponibilidad de productos y confiabilidad del despacho, aumenta la probabilidad de recompra y se fortalece la confianza del cliente. Cuando falla, en cambio, el impacto reputacional puede ser inmediato, entendiendo la penetración de las redes sociales y las plataformas de evaluación que pueden amplificar rápidamente las experiencias negativas.

El crecimiento del comercio electrónico ha cambiado radicalmente

las expectativas de los consumidores. La posibilidad de comprar desde cualquier lugar, en cualquier momento, ha venido acompañada de una exigencia creciente en términos de rapidez, visibilidad y confiabilidad en las entregas.

Los clientes esperan saber exactamente cuándo llegará su pedido, recibir actualizaciones del proceso y tener la posibilidad de resolver incidencias con rapidez. La logística, por lo tanto, se ha convertido en uno de los principales puntos de contacto entre la empresa y el consumidor.

Un error logístico, ya sea un pedido incompleto, un despacho retrasado o una devolución compleja, puede afectar inmediatamente la relación con el cliente. Por el contrario, una operación logística eficiente y transparente puede convertirse en uno de los principales diferenciadores de una marca.

Esto explica por qué cada vez más compañías están integrando la gestión de experiencia de cliente con las decisiones del supply chain.

## EL IMPACTO DIRECTO EN INDICADORES DE FIDELIZACIÓN

El vínculo entre logística y experiencia de cliente es cada vez más evidente en los indicadores de desempeño. Métricas tradicionalmente operacionales como OTIF (On Time In Full), precisión de inventario o tiempos de despacho comienzan a correlacionarse directamente con indicadores comerciales como NPS, retención de clientes y crecimiento de ventas.

En el comercio electrónico, por ejemplo, el cumplimiento de los plazos de entrega y la confiabilidad del despacho son dos de los factores que más influyen en la evaluación que los consumidores hacen de una marca.

Por esta razón, muchas organizaciones han comenzado a incorporar indicadores de experiencia de cliente dentro de los tableros de gestión logística, entendiendo que ambas dimensiones están profundamente conectadas. Uno de los cambios más relevantes





# Espacios para industria y logística que consolidan y conectan tu negocio




## Patio Noviciado

Un nuevo centro para quienes necesitan consolidar su operación logística a una tarifa competitiva.

### Especificaciones

-  Módulos desde los 3.000 m<sup>2</sup> hasta los 24.000 m<sup>2</sup>
-  Uso de suelo industrial molesto
-  12 m de altura al hombro
-  Seguridad 24/7

 Ubicado a 8 minutos del aeropuerto

\*Proyecto en etapa de desarrollo. La fecha de entrega podría sufrir modificaciones.



Camino el Peralillo  
S/N, Lampa



Fecha de entrega  
Q1 2027\*

## Patio Panal

Centro logístico con la mejor conectividad de Santiago, estratégicamente ubicado junto a la Ruta 5 y Costanera Norte. Arrienda tu próxima bodega en un centro de operaciones que te permita expandir tu negocio.

### Especificaciones

Bodegas desde 230 m<sup>2</sup> a 8.000 m<sup>2</sup> 

Flexibilidad de superficies 

Pisos para carga de alto tonelaje 

Ubicado en la intersección entre la Ruta 5 y Costanera Norte 



Entrega inmediata



Av Presidente Eduardo Frei  
Montalva 550, Renca



 PATIO INDUSTRIAL

Escanea el QR para más información.



Si necesitas asesoría comunícate con nosotros

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

en la relación entre logística y experiencia de cliente tiene que ver con la visibilidad del proceso logístico.

Los clientes, tanto consumidores finales como empresas, valoran cada vez más la capacidad de conocer el estado de sus pedidos en tiempo real. La trazabilidad se ha convertido en un estándar esperado, más que en un valor agregado.

Las plataformas de tracking, los sistemas de notificación automática y las herramientas de comunicación proactiva permiten reducir la incertidumbre y mejorar significativamente la experiencia.

Incluso en situaciones donde se producen retrasos o incidencias, la transparencia en la información puede marcar la diferencia. Cuando el cliente entiende qué está ocurriendo y recibe una respuesta oportuna, la confianza en la marca tiende a mantenerse.

En este sentido, la tecnología se ha convertido en un habilitador clave para conectar la operación logística con la experiencia de cliente.

## LA ÚLTIMA MILLA: EL MOMENTO DE LA VERDAD

En la experiencia de compra moderna, especialmente en el comercio electrónico, existe un punto crítico donde toda la promesa de servicio de una empresa se pone realmente a prueba: la última milla. Es en esta etapa donde la logística deja de ser un proceso interno y se transforma en una experiencia tangible para el cliente. La última milla representa el contacto final entre la operación logística y el consumidor, y por lo mismo, es también el momento donde se consolidan o se deterio-

ran las percepciones de confiabilidad, cumplimiento y calidad de servicio.

No importa cuán eficiente haya sido la planificación de inventarios, la preparación de pedidos o la gestión del centro de distribución. Si la entrega llega fuera de plazo, si el cliente no tiene visibilidad del despacho o si la comunicación durante el proceso es deficiente, toda la experiencia puede verse afectada.

En este escenario, la gestión de la última milla ha evolucionado desde una tarea meramente ope-

rativa, plataformas de monitoreo en tiempo real y sistemas de comunicación directa con el cliente permiten mejorar significativamente la visibilidad del proceso y reducir la incertidumbre que muchas veces acompaña la etapa final del despacho.

Desde la mirada tecnológica, compañías como Simpliroute destacan que la última milla se ha convertido en uno de los espacios donde más claramente convergen la eficiencia logística y la experiencia del cliente. "Hoy la experiencia del cliente no depende únicamente de recibir su pedido, sino de todo lo



rativa hacia un elemento estratégico dentro de la experiencia de cliente. Hoy las empresas buscan no solo entregar rápido, sino también entregar con información, precisión y predictibilidad. El uso de tecnologías de optimización de

que ocurre durante el proceso de entrega. La información en tiempo real, la puntualidad y la capacidad de anticipar retrasos son factores que influyen directamente en la percepción del servicio", explican desde la compañía.

En un escenario de crecimiento sostenido del e-commerce y de operaciones cada vez más complejas, la optimización de rutas y la planificación inteligente de despachos permiten reducir tiempos de entrega, mejorar la puntualidad y aumentar la eficiencia operativa. Pero su impacto no es solo logístico. También se traduce en una experiencia más confiable para el cliente.

“Cuando las empresas logran planificar mejor sus entregas y entregar visibilidad al cliente sobre el estado de su pedido, no solo optimizan su operación. También fortalecen la relación con sus consumidores”, agregan desde Simpli-route.

## B2B: CUANDO LA LOGÍSTICA SOSTIENE LA RELACIÓN COMERCIAL

Si bien el impacto de la logística en la experiencia de cliente suele analizarse desde la perspectiva del consumidor final, en el mundo B2B su relevancia puede ser incluso mayor. Para empresas industriales, retailers o distribuidores, la logística no solo representa un servicio, sino un componente crítico de su propia operación.

Un retraso en la entrega de materias primas puede detener una línea de producción. Una falla en el abastecimiento puede generar quiebres de stock en tiendas o afectar compromisos comerciales con clientes finales. En este contexto, los clientes B2B valoran especialmente la confiabilidad, la consistencia y la capacidad de respuesta frente a cambios en la demanda o contingencias operativas. La logística, por lo tanto, se transforma en un elemento cen-

tral de la relación comercial. No se trata únicamente de rapidez, sino de construir operaciones predecibles y colaborativas que permitan a ambas partes planificar con mayor seguridad.

Por esta razón, cada vez más empresas están avanzando hacia modelos de planificación colaborativa, donde proveedores y clientes comparten información de demanda, inventarios y proyecciones para optimizar el abastecimiento.

## EL NUEVO ROL ESTRATÉGICO DEL SUPPLY CHAIN

En un mercado donde la diferenciación por producto es cada vez más difícil, la experiencia de cliente se ha convertido en uno de los principales factores de competitividad. Y en esa experiencia, la logística juega un rol cada vez más protagónico.

Las empresas que logran transformar su supply chain en un motor de servicio tienen mayores probabilidades de fidelizar clientes, mejorar su reputación y sostener su crecimiento.

Esto implica un cambio profundo en la forma en que se concibe la logística dentro de las organizaciones. Deja de ser una función exclusivamente operativa para convertirse en un elemento estratégico de la propuesta de valor.

Porque, en definitiva, más allá de la publicidad o las estrategias comerciales, lo que muchas veces define la percepción de una marca es algo mucho más concreto: si la empresa cumple o no con lo que prometió. Y en ese momento, cuando el pedido llega a tiempo, completo y en las condiciones esperadas, el supply chain deja de

ser invisible y se convierte en el verdadero protagonista de la experiencia de cliente. ■

## 3 KPIS LOGÍSTICOS QUE IMPACTAN DIRECTAMENTE EL NPS

Aunque el Net Promoter Score (NPS) suele asociarse a la experiencia general del cliente, en la práctica muchos de los factores que determinan este indicador dependen directamente del desempeño logístico. En entornos de e-commerce y operaciones B2B, existen métricas operacionales que tienen una influencia directa en la percepción del servicio.

### 1. OTIF (On Time In Full)

Es uno de los indicadores más relevantes en logística y uno de los que mayor impacto tiene en la satisfacción del cliente. Mide si los pedidos llegan a tiempo y completos, tal como fueron solicitados. Cuando este KPI se mantiene en niveles altos, la promesa de servicio se cumple de forma consistente, lo que fortalece la confianza del cliente y aumenta la probabilidad de recomendación.

### 2. Tiempo de entrega (Lead Time de despacho)

La velocidad con la que un pedido llega a destino se ha transformado en un factor crítico, especialmente en el comercio electrónico. Pero más que la rapidez en sí misma, lo que más valoran los clientes es la capacidad de cumplir el plazo prometido. La consistencia en los tiempos de entrega tiene un impacto directo en la percepción de confiabilidad de una marca.

### 3. Visibilidad y trazabilidad de pedidos

La posibilidad de conocer el estado del despacho en tiempo real se ha convertido en un estándar de servicio. Los sistemas de tracking, notificaciones automáticas y comunicación proactiva reducen la incertidumbre del cliente y mejoran significativamente su experiencia durante el proceso de entrega.

En conjunto, estos indicadores reflejan cómo la eficiencia operativa del supply chain se traduce directamente en experiencias positivas o negativas para el cliente, demostrando que la logística es hoy uno de los principales motores de fidelización.



SCAN QR O INGRESA A  
AR-RACKING.COM/CL

# AR RACKING: 15 AÑOS FORTALECIENDO LA INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA EN CHILE

CON MÁS DE 2 MILLONES DE POSICIONES DE PALLET INSTALADAS EN EL PAÍS, LA COMPAÑÍA CONSOLIDA SU TRAYECTORIA CON UNA PROPUESTA TÉCNICA, CERCANA Y ALINEADA A LOS NUEVOS DESAFÍOS DEL ALMACENAMIENTO.

El crecimiento sostenido de la actividad logística, el avance del e-Commerce y la necesidad de operaciones cada vez más eficientes han impulsado una transformación profunda en la forma en que las empresas diseñan y gestionan sus centros de distribución.

En este escenario, la infraestructura de almacenaje ha dejado de ser un componente secundario para convertirse en un habilitador clave de productividad, capacidad y continuidad operativa, marcando diferencias concretas en la competitividad de las organizaciones.

En ese contexto, AR Racking cumple 15 años de presencia en Chile, consolidando una trayectoria que refleja crecimiento sostenido, especialización técnica y una fuerte conexión con las necesidades del mercado local. Este proceso, a juicio de Josué González, gerente general de AR Racking Chile, "nos permitió pasar de una etapa de implantación y desarrollo a otra de consolidación, en la que hoy ya podemos hablar de una propuesta madura, orientada a mejorar la capacidad, el orden y la productividad de los centros de distribución en todo el país".

Este aniversario no solo representa un hito temporal, sino también un logro tangible: más de 2 millones de posiciones de pallet instaladas en el país, cifra que da cuenta de su presencia transversal en múltiples industrias y de su capacidad

para responder a operaciones cada vez más exigentes.

"El hecho de haber superado los 2 millones de posiciones instaladas en Chile resume muy bien esa evolución y el papel que hoy desempeñamos en el mercado local", afirma González, reforzando la idea de un posicionamiento construido sobre resultados concretos, proyecto a proyecto.

## EVOLUCIÓN SOSTENIDA Y POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

Desde su llegada al país, AR Racking ha experimentado una evolución progresiva, pasando de una etapa inicial de desarrollo a una fase de consolidación. Este proceso ha estado marcado por el fortalecimiento de su estructura operativa, el crecimiento de sus equipos y una mejora constante en su nivel de servicio. "En estos 15 años, nuestra evolución en Chile ha sido muy consistente y, sobre todo, muy ligada a las necesidades reales del mercado", destaca González. En esa línea, la compañía ha ampliado su capacidad de respuesta, incorporando mayor disponibilidad de stock y una sólida capacidad productiva

que le permite abordar proyectos de alta exigencia en plazos acotados.

A ello se suma un impulso relevante en su posicionamiento durante los últimos años, especialmente entre 2021 y 2023, junto con avances en materia técnica y de seguridad. Entre ellos, destaca la certificación del cumplimiento integral de la norma NCh 3703, siendo pioneros en el sector.

Desde una mirada más amplia, la compañía también ha consolidado su hoja de ruta en sostenibilidad, a través del programa Living Sustainability de Grupo Arania, junto con la renovación de la medalla EcoVadis Gold 2025 por tercer año consecutivo, que la sitúa dentro del Top 5 de las empresas evaluadas por EcoVadis.

## CONFIANZA, INGENIERÍA Y PROYECTOS DE ALTO ESTÁNDAR

El crecimiento de AR Racking en Chile se ha sustentado en una combinación de factores donde la ingeniería, la cercanía con el cliente y el cumplimiento juegan un rol clave. En un país con condiciones sísmicas exigentes, la seguridad estructural se convierte en un elemento central en el diseño de soluciones de almacenaje. "En Chile, la seguridad estructural no es un atributo accesorio, y por eso trabajamos alineados con normativas como la NCh2369 y la NCh3703", explica el ejecutivo.

Esta base técnica ha permitido a la compañía participar en proyectos de diversa complejidad, en sectores como logística y 3PL, retail, e-Commerce, industria y almacenamiento en frío. Iniciativas desarrolladas para empresas como GXO, Quality Services Logistics, Fashion's Park, MM Chile e Icestar reflejan la capacidad de adaptación de sus soluciones a distintos



**Josué González**  
Gerente General  
AR Racking Chile



entornos operativos. Otro factor clave en su posicionamiento es su forma de trabajo, definida por el propio ejecutivo como cercana y transparente. “No buscamos sobredimensionar proyectos, sino diseñar la solución adecuada para cada operación y cumplir con lo comprometido en tiempo y forma. A eso se suma nuestra capacidad de respuesta local, con equipo, asesoría técnica y disponibilidad para acompañar al cliente durante todo el proceso”, agrega.

Así, más allá del volumen, el hito de los 2 millones de posiciones instaladas da cuenta de un posicionamiento construido sobre resultados. “Representa confianza sostenida en el tiempo, capacidad de ejecución y una presencia real en operaciones de distintos mercados”, sostiene González.

## ALMACENAJE ESTRATÉGICO Y MIRADA HACIA EL FUTURO

La evolución de la industria ha llevado a que el almacenaje deje de ser visto como una función operativa para convertirse en una herramienta de competitividad. Hoy, los centros de distribución buscan maximizar el uso del espacio, mejorar la productividad y responder con mayor agilidad a las demandas del mercado.

“Hoy los centros de distribución buscan aprovechar mejor la altura, maximizar cada metro cúbico, consolidar inventarios, reducir desplazamientos y preparar pedidos con mayor rapidez y trazabilidad”, señala González, destacando la necesidad de soluciones cada vez más adaptadas a la operación.

En respuesta a estos desafíos, AR Racking ha ampliado su portafolio hacia soluciones más flexibles y de mayor valor técnico incorporando sistemas compactos, soluciones de picking, estructuras para cargas específicas y alternativas semiautomatizadas como Shuttle y automatizadas, tanto para pallets como para cajas.

“Tenemos la capacidad de combinar distintas soluciones dentro de un mismo proyecto según la lógica operativa del cliente. En definitiva, la evolución del portafolio responde a una logística que exige más densidad, más velocidad, más flexibilidad y más continuidad operativa”, comenta el gerente general.

De cara al futuro, la compañía visualiza oportunidades en la modernización de operaciones, el crecimiento de sectores dinámicos y la adopción de tecnologías que permitan mejorar la eficiencia y la continuidad operativa, manteniendo el foco en los pilares que han definido su trayectoria.

Finalmente, el ejecutivo enfatiza que el desafío está en “seguir creciendo sin perder aquello que nos ha traído hasta aquí: cercanía con el cliente, rigor técnico y capacidad de adaptación al mercado chileno”, concluye el ejecutivo.

# DEL DATO AL DESPACHO: TAMESIS Y ALERTRAN REDEFINEN LA GESTIÓN LOGÍSTICA EN CHILE

LA LOGÍSTICA EVOLUCIONA A PARTIR DEL DATO Y LA VISIBILIDAD EN TIEMPO REAL, ESTABLECIENDO UN NUEVO ESTÁNDAR, DONDE BODEGA Y TRANSPORTE DEJAN DE FUNCIONAR SEPARADOS PARA INTEGRARSE EN UN SOLO SISTEMA, UN CAMBIO QUE TAMESIS Y ALERTRAN HACEN POSIBLE AL CONECTAR CADA PROCESO.

La logística dejó de ser una función de soporte para convertirse en un eje estratégico dentro de las organizaciones. Hoy, cada decisión operativa impacta en la rentabilidad, el nivel de servicio y la experiencia del cliente. En este escenario, la capacidad de capturar, procesar y transformar datos en acciones concretas ya no es un diferencial; es lo que define qué empresas sostienen operaciones eficientes y cuáles quedan expuestas a la incertidumbre.

La creciente complejidad de las cadenas de suministro ha elevado el estándar tecnológico de la operación logística. Hoy no basta con registrar información; es imprescindible que los sistemas sean capaces de orquestar procesos en tiempo real, anticipar desviaciones y eliminar puntos ciegos en cada eslabón de la cadena.

En esa convergencia, Alerce ha enfocado su desarrollo en Chile durante más de 15 años, a través de Tamesis (WMS) y Alertran (TMS), plataformas que convierten la operación logística en una fuente continua de información, control y toma de decisiones.

"Nuestros clientes no nos contratan para instalar software. Nos contratan para eli-

minar puntos ciegos en su operación", afirma Luis Díaz, Business Development Manager, Alerce Chile.

## TAMESIS WMS: LA BODEGA INTELIGENTE

En industrias donde la precisión es crítica, la gestión de bodega se vuelve un factor determinante. Sectores como el farmacéutico y el alimentario operan, por ejemplo, bajo estrictas exigencias de trazabilidad y control, lo que demanda sistemas capaces de responder con exactitud y velocidad.

En este contexto, Tamesis estructura la operación desde su base. Gestiona atributos como fecha de vencimiento, lote, serie y temperatura, aplicando automáticamente lógicas FIFO, LIFO y FEFO.

La captura de datos también evoluciona. Con una sola lectura de códigos GS1-128, el sistema integra lote, vencimiento y cantidad, eliminando la digitación manual y reduciendo significativamente los errores operativos.

En operaciones de alto volumen, esto se traduce en eficiencia operativa y mejora directa del servicio. Para operadores

3PL, la complejidad aumenta al gestionar múltiples clientes en un mismo CD. Tamesis responde con una arquitectura multicliente y multialmacén, donde cada empresa accede solo a su información, mientras el operador mantiene una visión integral. Esta separación nativa es una de las fortalezas que valoran compañías como Starken o Sitrans.

"El panel nativo de tareas muestra en tiempo real operaciones realizadas y pendientes, con asignación por operario, zona y tipo de tarea. Los KPIs de productividad se calculan automáticamente y se visualizan en vivo, sin exportar datos ni ejecutar scripts. El supervisor decide con información actual, no con datos de hace dos horas", afirma Díaz.

A nivel analítico, la integración con Oracle Analytics Cloud permite construir modelos avanzados sin afectar la operación. "La integración nativa con OAC convierte los datos de la bodega en inteligencia de negocio de forma inmediata, sin proyectos complejos", agrega.

## ALERTRAN TMS: VISIBILIDAD Y CONTROL EN MOVIMIENTO

Si la bodega es el corazón, el transporte es la cara visible de la operación. En cada tramo, desde la primera hasta la última milla, se juega la promesa al cliente. En este recorrido, la visibilidad y el control se vuelven determinantes y Alertran aborda ese desafío.

Esta solución entrega trazabilidad completa del envío y del bulto, desde la recogida hasta la confirmación de entrega (POD). Cada evento está disponible en tiempo real para remitente, operador y destinatario. Esta transparencia no solo mejora la experiencia del cliente, sino que reduce significativamente la carga operativa asociada a consultas y seguimientos manuales.

El sistema también aborda uno de los mayores desafíos del transporte: el control de costos. Su módulo de costeo calcu-



**Poi Aragonés**  
Director  
Alerce Chile



SCAN QR E INGRESA A  
ALERCE.ALERCE-GROUP.COM/ES/

la el costo real por pedido y por bulto, considerando variables como distancia, tipo de carga y combustible, permitiendo detectar ineficiencias y tomar decisiones informadas.

"El costeo por bulto no es solo una funcionalidad contable, sino una herramienta de gestión estratégica", recalca Luis Díaz.

La tarificación configurable y la facturación automatizada aportan flexibilidad comercial y eficiencia financiera; aspectos clave para todas las empresas, ya que reduce errores y acelera los ciclos financieros.

En operaciones de mayor escala, como redes de courier o distribución con múltiples hubs, Alertran gestiona de forma nativa la coordinación entre centros de acopio y distribución, incluyendo procesos como liquidación entre delegaciones, control de reembolsos y logística inversa. Todo esto bajo una única plataforma,

consolidando la operación y simplificando su administración, tal como lo hace Correos Chile.

## EXPERIENCIA, ESCALA Y VISIÓN DE FUTURO

Desde 2009, Alerce ha consolidado su presencia en Chile con clientes de primer nivel en distintos sectores: 3PL (Starcken, Sitrans, TLN, Supertrans), Industrial B2B (PDQ, Samex, FedEx), Minería (Mintral, Logik), Courier (Correos de Chile) y Farmacéutico (Chibra). A nivel regional, opera con oficinas en Bogotá con clientes LATAM como Deprisa, Thomas Greg Express, Vía Cargo (Argentina) e ILG (Costa Rica y Panamá).

"15 años en Chile no ocurren por casualidad. Ocurren porque nuestros clientes nos ven como un socio, no como un proveedor", afirma Poi Aragonés, Director de Alerce Chile. Su enfoque se basa en la adaptación: no entrega soluciones estandarizadas, sino que parametriza cada im-

plementación según la realidad de cada operación, construyendo relaciones de largo plazo.

A nivel global, Alerce Group ha crecido combinando desarrollo orgánico con la integración de compañías como Wemob y Proxium, fortaleciendo su ecosistema tecnológico. En paralelo, la Inteligencia Artificial está redefiniendo su propuesta de valor.

"La IA está cambiando cómo diseñamos productos, cómo anticipamos necesidades y cómo optimizamos procesos que antes requerían intervención humana constante", señala Pablo Pardo, CEO de Alerce Group.

Y concluye: "Debemos mucho a Latinoamérica y es estratégica para el Grupo. Nuestra filosofía es aportar el mayor valor posible desde más de 35 años de experiencia, invirtiendo en construir los mejores productos".





**OSVALDO CANALES**  
SOCIO DEL SCCC

**LA CONVERGENCIA DE LOS MUNDOS B2B Y B2C. HISTÓRICAMENTE, LAS OPERACIONES B2B Y B2C SE ADMINISTRARON SEPARADAMENTE, DONDE LA PRIMERA PRIORIZABA LA PLANIFICACIÓN, EFICIENCIA, ESTABILIDAD, VOLUMEN, MIENTRAS LA SEGUNDA SE ENFOCABA EN LA VELOCIDAD, PRECISIÓN, EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y MAYOR PERSONALIZACIÓN.**

Con lo ocurrido en los últimos años y el crecimiento explosivo inducido por la pandemia y estabilizado en los años posteriores, esta diferenciación se agudizó más. Sin embargo, se ha ido produciendo un punto de inflexión en el cual la expectativa de experiencia de compra de los clientes B2B se ha aproximado hacia las experiencias que se entregan en el mundo B2C.

Tradicionalmente el B2B se caracterizaba por pedidos de gran volumen, baja frecuencia, lead time largos y relaciones comerciales estables y previsibles. Por otro lado, tenemos un B2C con pedidos pequeños, alta frecuencia, alta personalización y la necesidad de una experiencia fluida del usuario. Son estos últimos donde más se ha avanzado en procesos de automatización.

En este punto de inflexión, estos límites se van diluyendo cada vez más, y ahora el servicio B2B exige características como tracking en tiempo real, interfaces digitales simples, tiempos de respuesta y KPI's de servicio comparables al B2C.

Por lo anterior, la pregunta no es si los servicios de B2B y B2C van convergiendo, sino cómo se adapta el B2B a estos niveles de exigencia sin pérdidas significativas de rentabilidad y niveles de inversión controlados. Sin duda alguna aquí la Logística juega un rol fundamental en la estrategia de negocio y la definición de la promesa a establecer con cada cliente.

**¿Cómo entregar entonces experiencias tipo B2C sin replicar la estructura de costos B2C sobre un modelo B2B?** Sin duda alguna esto va a requerir una adecuada planificación, coordinación ordenamiento de procesos y automatización tratando de generar las máximas sinergias posibles, sin perder las características especiales de cada canal. Es tentador pensar que basta con copiar el modelo B2C, pero no basta con replicar procesos y sumar tecnología sin antes revisar el modelo

logístico, sus flujos, las características del servicio y las condiciones de cada promesa. Esta convergencia va a requerir antes que nada una plataforma omnicanal que permita administrar los diferentes volúmenes involucrados en el proceso, un OMS robusto que permita consolidar distintos tipos de órdenes, una estructura de WMS que permita administrar distintos tipos de pedidos en distintos niveles de embalaje, desde pallet hasta unidad de detalle, permitiendo un algoritmo de picking que genere rutas óptimas optimizando la unidad de embalaje y diseñando olas de picking en base a los diferentes requerimientos de despacho donde coexisten y compiten pedidos same day que serán entregados a un operador de última milla con despachos a tiendas o mayoristas que van en un camión que realiza una ruta dedicada a un lugar específico o un número muy acotado de destinos.

**¿Es viable entonces operar B2B y B2C en una misma operación logística?** No es una respuesta simple de responder y probablemente la respuesta dependa de las características de cada operación. De todas formas, el punto a resolver por cada líder logístico será cómo atender a ambos mundos de una forma eficiente, rentable y escalable.

Los beneficios de generar un modelo logístico unificado están en las posibles economías de escala en infraestructura, tecnología, procesos y administración de stock que pueden ayudar a reducir los costos unitarios operativos, además, permiten unificar la visibilidad de stock y flujos de mercadería y órdenes. Lo anterior puede permitir una homogeneidad y estandarización en la atención de la marca a sus diferentes clientes.

Sin embargo, como contrapunto está el riesgo de la complejidad operativa de administrar flujos y pedidos de diferente tamaño, complejidad y urgencia, con diferentes requerimientos de servicio, estacionalidad y momentos de alta demanda.

Tenemos entonces un interesante desafío para poder aprovechar al máximo la oportunidad de optimizar procesos y costos, sin perder la flexibilidad ante peaks de demanda y flujos continuos de alto volumen y manteniendo los servicios premium y de alta personalización requeridos por el B2C y que en parte pueden ser adoptados por el B2B.



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

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



**Control y gestión en tiempo real**



Información  
Estratégica



Monitoreo y  
control



Cámaras video  
monitoreo



Fatiga y  
Distracción



Tercer ojo  
Mobileye



Servicio de  
Calidad





**EVELYN HANUS**  
SOCIA WINS CHILE.

**MÁS MUJERES EN LOGÍSTICA NO ES INCLUSIÓN, ES ESTRATEGIA OPERACIONAL.** DURANTE MUCHO TIEMPO, LA CONVERSACIÓN SOBRE LA PRESENCIA DE MUJERES EN LOGÍSTICA SE HA ABORDADO PRINCIPALMENTE DESDE LA INCLUSIÓN. SIN EMBARGO, EN UN SECTOR QUE HOY ENFRENTA DISRUPCIONES CONSTANTES, PRESIONES POR EFICIENCIA Y UNA TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA ACELERADA, CREO QUE ES MOMENTO DE CAMBIAR EL ENFOQUE. INCORPORAR MÁS MUJERES EN LA CADENA DE SUMINISTRO NO ES SOLO UNA SEÑAL CULTURAL: ES UNA DECISIÓN ESTRATÉGICA QUE IMPACTA DIRECTAMENTE LA COMPETITIVIDAD DEL NEGOCIO.

La logística actual exige capacidades cada vez más complejas. Planificación integrada, análisis de datos, optimización de inventarios, coordinación con múltiples actores y gestión de riesgos forman parte del día a día. En este escenario, contar con equipos diversos en la toma de decisiones no es un atributo reputacional, sino una ventaja operacional.

A nivel global, las mujeres representan cerca del 39% de la fuerza laboral en supply chain, aunque su presencia disminuye a medida que aumentan los niveles de liderazgo. En Chile, la brecha es aún más evidente: sólo alrededor del 18% de las personas que trabajan en logística son mujeres, según datos del programa Conecta Logística, iniciativa que busca fortalecer la competitividad del sector logístico nacional.

La distancia se amplía aún más en roles operativos. En el transporte de carga, por ejemplo, la participación femenina sigue siendo muy baja. Menos del 2% de las licencias profesionales clase A5, necesarias para conducir camiones articulados, corresponde a mujeres, lo que evidencia tanto barreras históricas como una gran oportunidad para ampliar la base de talento en una industria que hoy enfrenta escasez de conductores y especialistas logísticos.

Afortunadamente, ya existen señales de avance. Iniciativas como el programa Mujeres Conductoras, impulsado por Conecta Logística junto a WINS Chile y una serie de actores públicos y privados, buscan abrir más espacios para que muje-

res se integren a roles tradicionalmente masculinizados dentro de la cadena logística.

El sector privado también ha comenzado a moverse en esta dirección. Empresas como DP World, SAAM y Sitrans han impulsado programas para promover mayor participación femenina en operaciones portuarias, transporte y logística integrada, entendiendo que la diversidad fortalece la gestión de equipos y mejora la capacidad de adaptación frente a entornos complejos.

Desde mi experiencia, observando cómo opera este sector, tengo la convicción de que equipos diversos toman decisiones más completas, gestionan mejor la incertidumbre y aportan miradas complementarias a los desafíos del negocio. En logística, donde la coordinación, la anticipación y la capacidad de respuesta son claves, estas diferencias pueden marcar una ventaja real.

Un aspecto adicional que no puede quedar fuera de esta conversación es el impacto que tiene la incorporación de más mujeres en la cultura organizacional y en la seguridad de las operaciones. Diversos estudios han demostrado que equipos más diversos tienden a cumplir con mayor rigurosidad los protocolos, reducir incidentes y fomentar entornos laborales más colaborativos. En una industria donde la seguridad es crítica, especialmente en transporte, operaciones portuarias y manejo de carga, este factor adquiere aún más relevancia. Así, avanzar en mayor participación femenina no solo amplía el talento disponible, sino que también contribuye a construir operaciones más seguras, sostenibles y resilientes en el tiempo.

Además, el mercado laboral también está cambiando. Las nuevas generaciones buscan organizaciones con culturas más abiertas, oportunidades de desarrollo y liderazgo diverso. Para las empresas logísticas, que compiten por atraer talento especializado, avanzar en diversidad también es una forma de fortalecer su sostenibilidad a largo plazo.

La logística dejó hace tiempo de ser una función de soporte. Hoy es un habilitador estratégico para industrias completas, especialmente economías abiertas como la chilena, donde el comercio exterior, los puertos, el transporte y los centros de distribución sostienen gran parte de la actividad económica.

# SOLUCIONES LOGÍSTICAS PARA OPERACIONES DE ALTO NIVEL



**10 MILLONES m<sup>2</sup>**

Superficie operacional



**+450 CENTROS**

En todo el mundo



**+22 Millones**

Entregas ejecutadas (B2C & B2B)



Infraestructura **estratégica, tecnología y talento especializado** para operaciones que no se detienen.

¡Síguenos en nuestras plataformas!



@idlogistics\_chile



ID Logistics Chile



www.id-logistics.com





**CYNTHIA PERISIC IVANDIC**  
GERENTE GENERAL CAPTAS OTEC.

**CAPACITACIÓN LOGÍSTICA: EL PUNTO DE ENCUENTRO ENTRE EXPERIENCIA Y FUTURO.** LA INDUSTRIA LOGÍSTICA ATRAVIESA UNO DE LOS PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN MÁS PROFUNDOS DE SU HISTORIA. LA GLOBALIZACIÓN, LA DIGITALIZACIÓN ACELERADA, LAS EXIGENCIAS NORMATIVAS Y LA CRECIENTE COMPLEJIDAD DE LA CADENA DE SUMINISTRO HAN PUESTO EN EVIDENCIA UNA REALIDAD INELUDIBLE: LA CAPACITACIÓN DE LOS PROFESIONALES DEL SECTOR YA NO ES OPCIONAL, ES ESTRATÉGICA.

Diversos estudios internacionales indican que más del 70 % de las empresas logísticas reconoce brechas relevantes de habilidades en su personal, especialmente en materias asociadas a nuevas tecnologías, análisis de datos, automatización de procesos y gestión integrada de la cadena de suministro.

Al mismo tiempo, se estima que más de la mitad de los trabajadores del rubro requerirá algún tipo de reentrenamiento en los próximos cinco años para adaptarse a herramientas digitales, plataformas de gestión logística (TMS, WMS) y exigencias del comercio exterior cada vez más regulado.

En este contexto, la capacitación normativa y formativa adquiere un rol central. Conocer y actualizarse permanentemente en normativas aduaneras, seguridad, transporte internacional, sostenibilidad y compliance no solo reduce riesgos operativos, sino que mejora la eficiencia y la competitividad.

A ello se suma la necesidad de fortalecer competencias tecnológicas, ya que hoy la logística se apoya en sistemas predictivos, trazabilidad en tiempo real e inteligencia artificial aplicada a la toma de decisiones.

Pero este desafío formativo no se da en un vacío generacional. La industria logística es un espacio donde conviven distintas generaciones, cada una con fortalezas y brechas específicas. Por un lado, ingresan jóvenes con formación técnico-profesional, familiarizados con herramientas digitales y con una mayor disposición al cambio.

Sin embargo, muchas veces estos nuevos talentos requieren mayor capacitación en aspectos clave de la operación logística, comprensión inte-

gral de los procesos, normativa y criterios prácticos que solo se adquieren con experiencia.

Por otro lado, se encuentran los profesionales más experimentados, quienes han sostenido la operación durante años y poseen un conocimiento profundo del negocio, de la gestión de riesgos y de la resolución de problemas en escenarios reales. No obstante, ellos también enfrentan el desafío de actualizar sus competencias, incorporar nuevas tecnologías y adaptarse a modelos de gestión más dinámicos y digitalizados.

Aquí surge una conclusión clave: ninguna generación es prescindible. La logística moderna necesita tanto la energía, adaptabilidad y mirada tecnológica de los más jóvenes, como la experiencia, criterio y conocimiento operativo de quienes han construido el sector. La verdadera ventaja competitiva aparece cuando ambas generaciones avanzan juntas, compartiendo saberes y aprendiendo de manera colaborativa.

La capacitación, entonces, debe entenderse como un espacio de encuentro intergeneracional, donde se fortalezcan habilidades técnicas, normativas y digitales, pero también se promueva el intercambio de experiencias. Invertir en formación continua no solo mejora indicadores operativos, sino que construye equipos más cohesionados, preparados y resilientes.

En definitiva, el futuro de la industria logística no depende solo de la tecnología, sino de la capacidad de sus profesionales para aprender, adaptarse y crecer juntos. Apostar por la capacitación integral es apostar por una logística más sólida, eficiente y preparada para los desafíos del comercio global.

Finalmente, es fundamental que las organizaciones comprendan que la capacitación no es un gasto, sino una inversión estratégica con impacto directo en la productividad, la seguridad y la sostenibilidad del negocio. Integrar planes formativos continuos, alineados con los cambios del sector, permitirá no solo cerrar brechas, sino también anticiparse a los desafíos futuros.

Solo así la industria logística podrá consolidar un desarrollo equilibrado, donde el conocimiento, la innovación y la experiencia se transforme en el verdadero motor de crecimiento.



**SLI**  
**GROUP**

# Diseñamos, fabricamos e implementamos sistemas de almacenaje y automatización.

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



+56 2 2437 5198

ventas@sligroup.cl

Av. Central 450, Quilicura



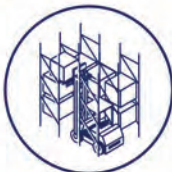
Escanea el código QR y conoce todos nuestros productos

INGENIERÍA  
**ANTISÍSMICA**  
ACERO CERTIFICADO

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



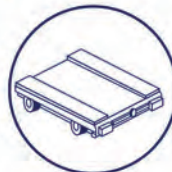
RACK **SELECTIVO**



**DRIVE IN**



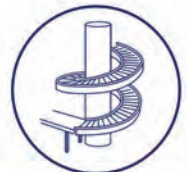
PICKING **DINÁMICO**



**AUTOSAT**



ALTILLO  
RACK **SELECTIVO**



**AUTOMATIZACIÓN**



# GPS CHILE: TECNOLOGÍA PARA UNA LOGÍSTICA MÁS SEGURA, EL NUEVO ESTÁNDAR EN EL TRANSPORTE DE CARGA Y PASAJEROS

EL AUMENTO DE RIESGOS EN RUTAS —DESDE ACCIDENTES HASTA ROBOS Y FATIGA AL VOLANTE— ESTÁ IMPULSANDO A LA INDUSTRIA A INCORPORAR HERRAMIENTAS BASADAS EN DATOS Y MONITOREO EN TIEMPO REAL, CAPACES DE ANTICIPAR INCIDENTES, PROTEGER A LAS PERSONAS Y OPTIMIZAR LA OPERACIÓN.

La seguridad en el transporte de carga y pasajeros se ha convertido en uno de los principales desafíos para la industria logística en Chile. Accidentes en carretera, robos a camiones, fatiga de conductores y falta de trazabilidad son riesgos que no solo afectan la integridad de las personas, sino que también impactan directamente la continuidad operacional, los costos y la reputación de las empresas.

La experiencia de GPS Chile —con más de dos décadas implementando soluciones para la gestión, eficiencia de flotas y la seguridad de las personas— muestra que la combinación de monitoreo en tiempo real, análisis de datos y cultura preventiva puede reducir significativamente los incidentes y hacer más eficiente toda la cadena logística. “La incorporación de tecnologías avanzadas ya no es una ventaja competitiva, sino una necesidad”, afirma Mario Yáñez, gerente general de GPS Chile.

## FATIGA Y SOMNOLENCIA

Uno de los factores más críticos en los accidentes de tránsito es la fatiga. En Chile, puede estar presente en hasta un 30% de los siniestros viales, según CONASET, especialmente en transporte de larga

distancia. Para abordar este problema, hoy existen sensores de fatiga y somnolencia que monitorean en tiempo real el comportamiento del conductor. Estos sistemas detectan signos como parpadeo excesivo, bostezos, distracción o uso del celular, generando alertas inmediatas tanto en cabina como en los centros de control.

“Las empresas que han implementado estas tecnologías han logrado reducir accidentes entre un 30% y 40%”, indica Yáñez. “Detrás de cada operación hay personas, y por eso nuestro compromiso es cuidar la vida de los conductores y de quienes viven cerca de zonas productivas, como las faenas mineras.

Gestionamos más de 10 millones de movimientos al día, y cada uno representa una oportunidad para evitar un accidente antes de que ocurra”, agrega.

## VISIÓN 360° Y ADAS: ANTICIPARSE AL RIESGO

A la tecnología de monitoreo del conductor se suman soluciones orientadas al entorno del vehículo. Las cámaras de visión perimetral o sistemas 360° permiten eliminar puntos ciegos, facilitando maniobras más seguras, especialmente en zonas urbanas, faenas industriales o centros de distribución.

En paralelo, los sistemas avanzados de asistencia a la conducción (ADAS) incorporan funcionalidades como alertas de colisión, detección de peatones, advertencia de salida de pista y control de distancia con otros vehículos. Estas herramientas no solo reaccionan ante un peligro, sino que ayudan a prevenirlo.

La integración de cámaras internas y externas —como las DashCam— permite además contar con evidencia en caso de incidentes y mejorar la gestión de riesgos en las empresas.

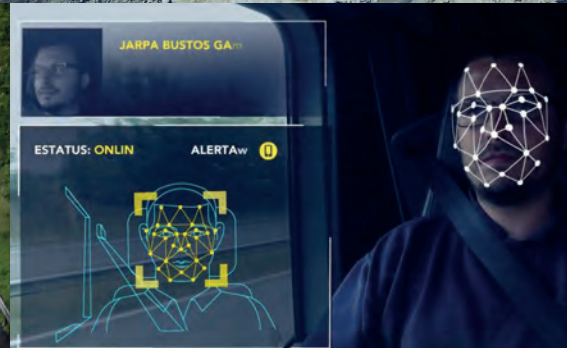
## CENTRO DE CONTROL Y MONITOREO EN TIEMPO REAL

El verdadero valor de estas tecnologías se potencia cuando están integradas en un ecosistema conectado. Plataformas como TRACK permiten centralizar la información de toda la flota, monitoreando ubicación, velocidad, comportamiento del conductor y condiciones del vehículo en tiempo real. Esto no solo facilita la reacción ante emergencias, sino que habilita una gestión predictiva. A través del análisis de datos, es posible identificar patrones de riesgo, optimizar rutas, anticipar fallas mecánicas y mejorar la planificación logística.

“La trazabilidad completa de la operación —desde el origen hasta el destino— es un activo estratégico, clave para mejorar la eficiencia, reducir costos y cumplir con estándares cada vez más exigentes”, advierte Yáñez.

**Mario Yáñez**  
Gerente General  
GPS Chile





## SOLUCIONES ANTI ROBO

El robo de camiones es otro de los grandes desafíos del sector. En Chile, se registran alrededor de 300 casos al año, según la rama de Transporte de la Multigremial Nacional, y con un aumento de cerca de 31% solo en el primer semestre de 2025, de acuerdo a información de aseguradoras, lo que afecta la cadena de abastecimiento y genera pérdidas millonarias.

Frente a este escenario, la tecnología ofrece herramientas concretas para prevenir y reaccionar ante estos delitos. Entre ellas destacan el corte de motor remoto ante situaciones de riesgo; el bloqueo de puertas y sensores de apertura no autorizada; monitoreo visual de rutas en tiempo real y alertas automatizadas ante desvíos o detenciones sospechosas. Estas soluciones permiten actuar de manera inmediata, protegiendo tanto la carga como al conductor, y reduciendo la exposición a situaciones de alta peligrosidad.

## GEOLOCALIZACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

La geolocalización ya no se limita al seguimiento de vehículos. Hoy, combinada con analítica avanzada, permite construir una "inteligencia logística" capaz de transformar la operación. El análisis de datos en tiempo real facilita definir rutas más seguras y eficientes; identificar zonas de alto riesgo de accidentes o robos; optimizar tiempos de entrega; reducir costos operacionales y mejorar la toma de decisiones estratégicas.

Esta capacidad de anticipación marca la diferencia entre una operación reactiva y una verdaderamente eficiente. A ello se suma un factor clave: la capacidad de adaptar estas herramientas a las necesidades específicas de cada industria y cliente, implementando soluciones a medida que aseguren no solo tecnología de punta, sino también un servicio de calidad alineado con los desafíos operacionales de cada organización.

## CULTURA, CAPACITACIÓN Y FISCALIZACIÓN

Si bien la tecnología es un pilar fundamental, por sí sola no es suficiente. La experiencia demuestra que los mejores resultados se logran cuando se combina con capacitación continua, fiscalización adecuada y una cultura organizacional orientada a la prevención.

La formación de conductores profesionales es clave para el correcto uso de estas herramientas. La tecnología puede alertar, pero es el conductor quien toma la decisión final. Asimismo, una fiscalización moderna —apoyada en datos y sistemas inteligentes— permite elevar los estándares de la industria y asegurar el cumplimiento de normativas. "La seguridad vial requiere un enfoque integral que combine infraestructura, usuarios y tecnología, junto con una coordinación efectiva entre el sector público y privado", finaliza el ejecutivo de GPS Chile.

# STG + I+DIOT LAB: DE LA DIGITALIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA A LA INTELIGENCIA OPERACIONAL EN TIENDA

CON FOCO EN EFICIENCIA, EXPERIENCIA Y TOMA DE DECISIONES, LA ALIANZA ENTRE AMBAS COMPAÑÍAS LLEVA LA TRANSFORMACIÓN DEL RETAIL AL CORAZÓN DE LA OPERACIÓN: LA TIENDA FÍSICA, HOY CONVERTIDA EN UNA PLATAFORMA INTELIGENTE DE DATOS Y VALOR.

La transformación del retail y la logística ya no se juega únicamente en grandes centros de distribución o en plataformas digitales. Hoy, el verdadero punto de inflexión está ocurriendo en la tienda física, donde convergen la experiencia del cliente, la operación y la generación de datos. En ese escenario, la alianza entre STG e I+DioT Lab representa un paso decisivo hacia un modelo operativo más inteligente, conectado y eficiente.

Este partnership articula dos capacidades clave: por un lado, la experiencia de STG en integración tecnológica, despliegue a gran escala y soporte en terreno; por otro, la innovación de I+DioT Lab en el desarrollo de soluciones propias de hardware, software e inteligencia artificial aplicadas directamente en el punto de venta. La combinación de ambas visiones permite no solo implementar tecnología, sino también asegurar su continuidad, escalabilidad y evolución en contextos operacionales reales.

Lejos de ser una integración puntual, esta alianza propone un cambio estructural en la forma en que las empresas entienden sus operaciones en tienda. Se trata de conectar infraestructura, procesos y datos en una misma arquitectura, donde cada elemento cumple un rol dentro de un ecosistema inteligente. Así, la tienda deja de ser un espacio meramente transaccio-

nal para convertirse en una plataforma activa de captura de información, análisis y toma de decisiones.

El foco ya no está únicamente en digitalizar procesos, sino en dotarlos de inteligencia. Cada interacción, cada pedido y cada movimiento dentro del punto de venta se transforma en una fuente de datos que permite entender mejor al cliente, optimizar la operación y anticipar escenarios.

Esta capacidad de aprendizaje continuo habilita una operación más ágil, adaptable y alineada con los objetivos del negocio.

En este contexto, la propuesta conjunta de STG e I+DioT Lab se posiciona como una respuesta concreta a la necesidad de evolucionar desde la automatización hacia la inteligencia operacional, donde la tecnología no solo ejecuta, sino que también informa, aprende y potencia la toma de decisiones en tiempo real.

**I+DIOT LAB:  
INTELIGENCIA  
APLICADA DONDE  
OCURRE LA VENTA**

I+DioT Lab ha construido su propuesta sobre una premisa clara: la tienda física aún tiene un enorme potencial de optimización, especialmente cuando se le incorpora tecnología y analítica avanzada. "Lideramos la transformación y digitalización de tiendas físicas de alta concurrencia, revolucionando el proceso operativo y de ventas. Nuestro core es el desarrollo de soluciones propias de hardware y software que se instalan directamente en tienda para mejorar procesos de atención, venta y operación", afirma Martin Zuker, Co-Founder & Chief Executive Officer de I+DioT Lab.

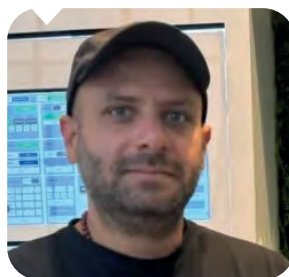
Su portafolio abarca soluciones para restaurantes, retail de moda, supermercados y tiendas de conveniencia, incluyendo sistemas de self-service, tablets para asistencia en venta y modelos de darkstores completamente automatizados. Sin embargo, el verdadero diferencial está en la capacidad de capturar y procesar datos directamente desde el punto de venta.

"Somos quienes integran inteligencia artificial dentro de la tienda física de forma real. Al instalar infraestructura en el punto de venta, generamos un volumen de datos que supera incluso lo que captura un e-Commerce", recalca Martin.

Esta lógica permite abordar problemáticas críticas del sector: la fricción en tienda, la falta de visibilidad sobre lo que ocurre en el mundo físico, las ineficiencias operativas y la dificultad de aplicar inteligencia artificial de manera efectiva. "Queremos impactar directamente en el P&L de las empresas, aumentar el ticket promedio, mejorar la conversión, reducir tiempos de atención y bajar costos operativos", reconoce el ejecutivo.

"Hoy el gran desafío no es solo incorporar tecnología, sino lograr que está conviva con la operación real del cliente. En STG entendemos que la transformación ocurre cuando la solución se implementa,

**Martin Zuker**  
Co-Founder  
I+DioT Lab





SCAN QR E INGRESA A  
STGLATAM.COM

se adapta y se sostienen el tiempo, generando impacto concreto en el negocio”, señala Carolina Vásquez, gerente general STG.

## UNA ALIANZA QUE REFUERZA LA TRANSFORMACIÓN

La alianza entre ambas compañías responde a una necesidad concreta del mercado: pasar de soluciones fragmentadas a propuestas integrales, capaces de implementarse y escalarse con rapidez.

“Este partnership nace de la necesidad del mercado de integrar tecnología con operación. Nosotros aportamos la capacidad de despliegue, integración y soporte en terreno, mientras que I+DIoT Lab incorpora una capa de inteligencia que permite transformar los datos en decisiones”, explica Vásquez.

Este enfoque permite a las empresas acceder a soluciones end-to-end, eliminan-

do la complejidad de gestionar múltiples proveedores y asegurando coherencia entre infraestructura, operación y analítica. “Lo más importante es que accede a una solución que no termina en la instalación”. A partir de esta alianza, se proyectan iniciativas concretas en retail como self-checkout y self-ordering; en food & beverage con automatización de pedidos y entrega; y en logística de última milla dentro de tienda, con soluciones de picking asistido y gestión inteligente de stock.

## DEL DATO A LA DECISIÓN: EL FUTURO DE LA TIENDA FÍSICA

Más allá de la implementación tecnológica, el verdadero valor de esta alianza radica en su capacidad de transformar datos en decisiones. Cada dispositivo instalado actúa como un sensor inteligente, generando información que permite optimizar la operación y mejorar la experiencia del cliente.

“No vendemos un kiosco; instalamos la infraestructura que hace posible que la IA funcione en la tienda física y se convierta en un espacio inteligente donde cada transacción genera aprendizaje y cada cliente recibe una experiencia personalizada”, enfatiza el Co-Founder & Chief Executive Officer at I+DIoT Lab.

“Estamos pasando de proyectos tecnológicos aislados a ecosistemas inteligentes. Este tipo de alianzas permite justamente eso: conectar infraestructura, datos e inteligencia en una misma arquitectura, habilitando una operación mucho más ágil y preparada para escalar”, comenta la ejecutiva de STG.

Esta visión proyecta una evolución clara del retail físico que apunta a espacios donde cada interacción genere conocimiento, donde la personalización es y será la norma y donde la operación se gestiona con información en tiempo real.



## CENTROS DE DISTRIBUCIÓN INTELIGENTES: ¿AUTOMATIZAR U OPTIMIZAR PRIMERO?

AUNQUE LA AUTOMATIZACIÓN Y DIGITALIZACIÓN SE HAN CONSOLIDADO COMO UNA HERRAMIENTA FUNDAMENTAL PARA LA EVOLUCIÓN DE LOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN, SU IMPACTO REAL EN EL NEGOCIO NO SOLO DEPENDE DE LA TECNOLOGÍA QUE SE IMPLEMENTE. HAY UNA SERIE DE DECISIONES QUE PUEDEN MARCAR LA DIFERENCIA ENTRE UNA OPERACIÓN MÁS EFICIENTE Y UNA INVERSIÓN QUE NO LOGRA CUMPLIR SUS OBJETIVOS.



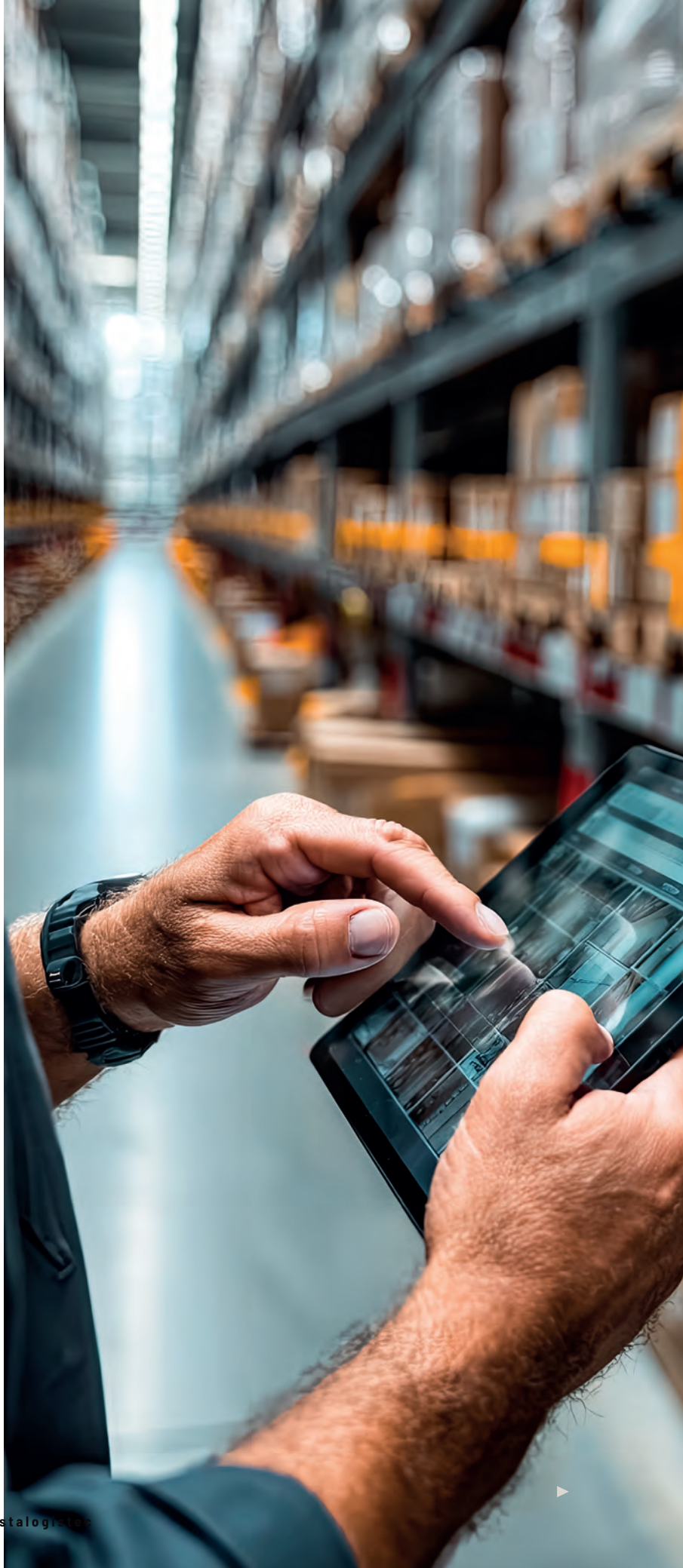
Cuándo una operación está realmente preparada para automatizar? La respuesta no es fácil ni trivial. Mientras algunas empresas avanzan hacia soluciones automa-

tizadas buscando mayor productividad y control, otras descubren que una parte importante de sus ineficiencias se origina en etapas previas de la operación. De ahí que el foco no esté solo en qué tecnología implementar, sino también en identificar con precisión en qué punto del desarrollo logístico se encuentra cada organización.

74

Uno de los problemas más recurrentes en este ámbito es asumir que la automatización por sí sola resolverá problemas operacionales, señalan los especialistas. “El error más frecuente es automatizar un proceso que no está bien diseñado”, advierte Orlando Orellana, Partner & General Manager de MegaConsulting, quien enfatiza la necesidad de realizar diagnósticos previos y comprender en detalle la operación antes de incorporar tecnología.

Una visión similar tiene Carolina Vera, socia directora de Miebach Consulting: “si alimentamos los sistemas con procesos ineficientes, el resultado seguirá siendo



ineficiente”, sostiene, subrayando que la base de cualquier transformación debe estar en procesos claros, roles definidos y una gestión coherente de la operación.

Uno de los primeros pasos en esa dirección es identificar señales que muestren que la operación aún tiene espacio para optimizar, antes de incorporar automatización. Un objetivo que, según explica Orellana, puede lograrse a partir de un diagnóstico inicial certero, que junto con identificar los principales dolores de la empresa, permita entender correctamente aspectos como la variabilidad en la demanda, la segmentación de los pedidos, canales, las categorías y SKUs. En ese contexto, recomienda un análisis tipo Value Stream Mapping para corregir o eliminar tiempos de espera excesivos, cuellos de botella y pasos que no agreguen valor.

En algunos casos, agrega, hay que ir incluso más atrás. “La gran mayoría de las empresas en Chile debe resolver primero problemas básicos como espacios adecuados y técnicas de almacenamiento que se ajusten a sus necesidades, entre otros. Luego es importante apuntar a la eficiencia, para lo cual se debe asegurar un buen layout en conjunto con los flujos físicos, ya que un mal layout puede destruir eficiencia, aun con buena tecnología”, precisa.

## LA IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN EN LA OPERACIÓN

Una automatización exitosa requiere de una planificación y coordinación sólidas entre las distintas áreas del negocio. Este punto -que parece obvio, pero en la práctica no lo es tanto- es especialmente crítico en ámbitos como la gestión de la demanda, el abastecimiento y el manejo de inventarios en un centro logístico.

“Si no tienes bien desarrollados los procesos o no cuentas con una buena gestión de la demanda, una herramienta por sí sola no va a solucionar los problemas”, advierte Carolina Vera, enfatizando que, en contextos de alta variabilidad, si no existe una adecuada visibilidad ni planificación, pueden tomarse decisiones que terminan complejizando la operación, como sobrestocks, reprocesos o desalineaciones entre áreas.



**Carolina Vera**  
Socia directora  
en Miebach Consulting

En esa línea, la especialista de Miebach enfatiza que la automatización no solo implica cambios en procesos o incorporación de tecnología, sino también en la forma en que las personas trabajan y se relacionan con la operación. La integración entre sistemas, procesos y equipos requiere acompañamiento, capacitación y una gestión activa del cambio.

En su experiencia, no es raro que algunas empresas comiencen a hacerse preguntas clave -por ejemplo, cómo segmentar pedidos, definir reglas operativas o gestionar excepciones- recién después de implementar una solución tecnológica, cuando muchas de esas definiciones podrían (y deberían) haberse abordado previamente, incluso con herramientas más simples.

A esto se suma otro punto relevante. No todas las ineficiencias que se observan en el centro de distribución se originan en la operación misma. En muchos casos, responden a decisiones tomadas en otras áreas o en etapas anteriores, como la planificación de la demanda, el abastecimiento o la configuración de los productos.



**Orlando Orellana**  
Partner & General Manager  
en MegaConsulting

“Hay situaciones donde la operación pide incorporar tecnología, pero el origen del problema está en otro punto de la cadena”, señala Vera. Y como ejemplo,

menciona un caso en el que las ineficiencias no estaban relacionadas con la falta de automatización, sino con un diseño de empaque que no se adaptaba a los distintos formatos de productos. Una vez corregido ese punto, la operación mejoró de forma significativa. Desalineaciones de este tipo no solo afectan la eficiencia, sino que también pueden llevar a inversiones que no abordan el origen real del problema.

## EL MOMENTO DE AUTOMATIZAR

Cuando la operación ya alcanza niveles adecuados de estandarización y comienza a enfrentar límites de capacidad, la automatización se convierte en una herramienta clave para responder adecuadamente a mayores exigencias de productividad. “Una buena señal de que se debe automatizar es cuando los procesos están estandarizados, pero no tienes suficiente capacidad por la alta carga de tareas manuales y repetitivas”, explica Orellana. A su juicio, el aumento sostenido del headcount (dotación de personal necesaria para la operación) junto con la presión por mejorar niveles de

servicio y reducir errores, suele marcar ese punto en que la optimización por sí sola deja de ser suficiente. La decisión de automatizar también pasa por definir qué tipo de soluciones conviene implementar y a qué niveles de automatización avanzar. En este punto es esencial tener en cuenta factores como el tipo de industria en que se participa, el tamaño de la empresa y el volumen de operación, la complejidad de los flujos logísticos y las necesidades operacionales específicas de cada empresa.

“Además, es muy importante tener claro qué se espera lograr. Por ejemplo, para empresas medianas y grandes de repuestos, Farma o E-commerce, el PTL es una tecnología que da buenos resultados. Para empresas grandes del retail, los sorters y los AGVs son tecnologías muy necesarias hoy por hoy. Para empresas 3PL en la industria del frío y de gran volumen de pallet, los racks móviles son una excelente solución”, describe Orellana, agregando que sistemas de gestión como el WMS ya no son una opción, sino el “desde” para cualquier operación que busque mejorar su eficiencia. Una opinión que comparten desde Miebach. Así, dependiendo de las características y condiciones

de cada empresa, puede ser más conveniente avanzar de forma gradual o incorporar automatización en procesos puntuales, mientras que en otros casos se justifican transformaciones más profundas. Cualquiera sea el escenario, es preferible evitar decisiones estandarizadas y priorizar un enfoque que combine diseño operacional, análisis de datos y una comprensión clara de las necesidades del negocio.

## EL FACTOR ECONÓMICO EN LA AUTOMATIZACIÓN

Un factor clave en la factibilidad de un proyecto de automatización es su evaluación económica. No solo porque implica una inversión relevante, sino también porque sus beneficios, por lo general, no son inmediatos ni fáciles de medir. Orellana sostiene que el análisis no puede limitarse al ahorro en personal, sino que debe incorporar variables como productividad, nivel de servicio, reducción de errores y capacidad de crecimiento.

“Evaluar el ROI de automatización logística no es solo comparar CAPEX vs ahorro en mano de obra. Las em-

QUÉ REVISAR	POR QUÉ IMPORTA	CÓMO ABORDARLO
Procesos claros y ordenados	Automatizar sobre procesos desordenados solo amplifica errores	Documentar, estandarizar y medir antes de pensar en tecnología
Problemas bien identificados	Evita invertir en soluciones que no atacan el problema real	Detectar cuellos de botella y tareas críticas de la operación
Demanda y variabilidad	Las soluciones rígidas no responden bien a cambios o peacks de demanda	Analizar estacionalidad, mix de productos y niveles de variación
Capacidad actual vs futura	Permite saber si la automatización realmente se justifica	Comparar carga operativa con capacidad instalada y proyectada
Objetivos definidos	Sin foco, la automatización pierde impacto	Se busca velocidad, precisión, capacidad o reducción de errores
Evaluación económica completa	El retorno no depende solo del ahorro en mano de obra	Incluir productividad, servicio, riesgo y crecimiento en el análisis
Impacto en toda la operación	Las decisiones en el CD afectan a otras áreas	Revisar efectos en abastecimiento, inventario y planificación
Implementación realista	Subestimar tiempos e impacto en la operación genera problemas	Considerar integración, capacitación y ajustes operacionales
Capacidad de crecer con la operación	Algunas tecnologías quedan cortas rápidamente	Evaluar si la solución soporta el crecimiento esperado

presas que lo hacen bien construyen un caso financiero integral, incorporando productividad, servicio, riesgo y escalabilidad. Temas relevantes en un análisis financiero incluyen entender bien la situación actual, en términos de costos actuales de la operación, las métricas de productividad, nivel de servicio y un análisis de la capacidad actual en relación con la demanda”, detalla.

Asimismo, al momento de enumerar los beneficios, recomienda considerar variables estratégicas como el valor de mejoras en el nivel de servicio, la postergación de inversiones en infraestructura y el menor riesgo laboral.

“En términos de métricas financieras, el caso de negocio debe considerar el periodo de Payback (tiempo de recuperación), el NPV (valor presente neto) y el IRR (Tasa Interna de Retorno). Adicionalmente, es necesario modelar distintos escenarios, con niveles base, optimista y pesimista de las variables de mayor impacto”, agrega.

Junto con validar una inversión -o desaconsejarla, si corresponde- una adecuada evaluación económica

permite entender en qué condiciones el proyecto genera valor y cómo responde frente a distintos escenarios. Por ello, el foco debiera estar en realizar un análisis que considere las variables clave del negocio -como costos, productividad y nivel de servicio- y que permita proyectar con mayor claridad cómo se comportará la operación y qué riesgos podrían aparecer.

En esa línea, avanzar hacia centros de distribución verdaderamente inteligentes implica adoptar una mirada integral y de largo plazo, donde la tecnología actúe como habilitador y no como punto de partida. Las empresas que logren articular correctamente procesos, personas, información y herramientas tecnológicas estarán mejor preparadas para enfrentar escenarios cada vez más exigentes, dinámicos y competitivos.

Así, más que una decisión puntual, la automatización se consolida como parte de un proceso evolutivo continuo, en el que la capacidad de adaptación, aprendizaje organizacional y mejora constante será, finalmente, el principal diferenciador, permitiendo sostener operaciones más resilientes, escalables y alineadas con las nuevas demandas del mercado. ■

## MEMOR 30-35

Todo el poder para digitalizar tu operación en un solo dispositivo



Escaneo de largo alcance, ergonomía y alto rendimiento en un dispositivo robusto y ligero



RESPALDA Y GARANTIZA



Venta y arriendo de equipos  
Servicio técnico especializado  
Software para bodegas y CD  
Conexiones y redes

BIXOLON

CODETWO

Extreme

TSC

UBIQUITI NETWORKS

ZEBRA

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

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

+562 2236 0727

Dr. Manuel Barros Borgoño 225, Providencia



# SUPPLY CHAIN AUTÓNOMA: CUANDO LA CADENA DE SUMINISTRO COMIENZA A TOMAR DECISIONES

LA IRRUPCIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y LA ANALÍTICA AVANZADA ESTÁ REDEFINIENDO EL CORAZÓN DEL SUPPLY CHAIN, DANDO PASO A MODELOS CAPACES DE ANTICIPAR, DECIDIR Y EJECUTAR EN TIEMPO REAL. SE TRATA DE UN CAMBIO ESTRUCTURAL QUE DESAFÍA EL ROL HUMANO, CONFIGURANDO CADENAS DE SUMINISTRO QUE NO SOLO RESPONDEN, SINO QUE PIENSAN Y ACTÚAN POR SÍ MISMAS.



78

**D**urante mucho tiempo, la toma de decisiones en supply chain tuvo un rostro claramente humano. Detrás de cada ajuste en inventarios, cada cambio en la planificación o cada redefinición de rutas, había equipos analizando datos, evaluando escenarios y tomando decisiones bajo presión. La experiencia, el criterio y la capacidad de reacción eran atributos centrales en la gestión logística.

Pero ese modelo está comenzando a cambiar. No porque haya dejado de ser relevante, sino porque el

entorno en el que opera la cadena de suministro se ha vuelto demasiado dinámico, complejo y exigente para depender exclusivamente de la intervención humana. Hoy, las decisiones deben tomarse más rápido, con más información y en contextos donde las variables cambian constantemente. Y es precisamente esa presión la que está impulsando una transformación silenciosa, pero profunda.

En este nuevo escenario, la tecnología ya no actúa solo como soporte. Se posiciona como un actor activo en la toma de decisiones.

La incorporación de inteligencia artificial, machine learning y analítica avanzada permite que los sistemas no sólo procesen información, sino que la interpreten, identifiquen patrones y definan cursos de acción. Lo que antes era un proceso secuencial (analizar, decidir, ejecutar) comienza a comprimirse en modelos donde el análisis y la acción ocurren prácticamente en simultáneo.

Este cambio marca un punto de inflexión en la evolución del supply chain. Durante años, los avances tecnológicos se han enfocado en mejorar la eficiencia: sistemas ERP para integrar la información, plataformas WMS y TMS para optimizar la operación, herramientas de visibilidad para entender qué estaba ocurriendo en la cadena. Sin embargo, el desafío actual ya no es solo hacer mejor lo mismo, sino enfrentar un entorno donde la incertidumbre es la norma.

Disrupciones globales, volatilidad en la demanda, restricciones logísticas y consumidores cada vez más exigentes han tensionado los modelos tradicionales, obligando a las organizaciones a replantear no sólo cómo operan, sino cómo deciden.

Es en este contexto donde emerge con fuerza el concepto de Supply Chain Autónoma. Impulsado por re-



**RENTAL**



# ARRIENDA

**LA MAQUINARIA QUE NECESITES**



**FULL  
SERVICIO**

**TECNOLOGÍA**

**MIX DE  
MARCAS**

**PLAZOS  
FLEXIBLES**

**EQUIPOS APOYO  
MINERO**

COTIZA TU ARRIENDO EN: [dercomaqrental.cl](http://dercomaqrental.cl)



ferentes como Gartner y profundizado por estudios como "Making Autonomous Supply Chains real" de Accenture, este modelo propone una evolución radical: avanzar hacia una cadena de suministro capaz de interpretar su entorno, tomar decisiones y ejecutar acciones con mínima intervención humana. Una cadena que deja de ser un sistema que responde, para convertirse en uno que anticipa y actúa.

Como advierte el informe de Accenture, "el modelo que construyó las cadenas de suministro globales actuales está quedando rápidamente obsoleto". La eficiencia, que históricamente ha sido el principal objetivo logístico, ya no alcanza. Hoy las cadenas deben ser simultáneamente rápidas, resilientes, inteligentes y sostenibles.

La analogía con los vehículos autónomos no es casual. Así como la industria automotriz avanza hacia sistemas capaces de conducirse por sí mismos, el supply chain avanza hacia redes que pueden autoajustarse, optimizarse y aprender continuamente. No se trata de reemplazar a las personas, sino de transformar su rol: desde la ejecución operativa hacia la supervisión estratégica y el diseño de sistemas inteligentes.

En este nuevo paradigma, la pregunta ya no es únicamente cómo mejorar la eficiencia de la cadena. La verdadera pregunta es otra, mucho más profunda: ¿qué tan preparados estamos para ceder el control... y permitir que la cadena de suministro comience a decidir por sí sola?

## DE LA AUTOMATIZACIÓN A LA AUTONOMÍA

Para comprender el alcance de esta transformación, es necesario entender que la autonomía no surge de manera abrupta, sino como resultado de una maduración progresiva de capacidades.

Durante años, el foco estuvo puesto en lograr visibilidad: saber qué ocurría en cada nodo de la cadena. La digitalización permitió capturar datos, monitorear operaciones y construir dashboards que ofrecían una mirada más clara del negocio. Posteriormente, la automatización permitió ejecutar tareas repetitivas con mayor precisión, reduciendo errores y aumentando la eficiencia.

Pero el verdadero punto de quiebre llegó con la analítica avanzada. La capacidad de anticipar escenarios (proyectar demanda, identificar riesgos, simular dis-

rupciones) marcó el inicio de una nueva etapa, donde la cadena ya no solo observaba, sino que comenzaba a comprender. A partir de ahí, los sistemas evolucionaron hacia modelos prescriptivos, capaces de recomendar acciones óptimas frente a distintos escenarios.

Hoy, ese proceso da un paso más. La Supply Chain Autónoma introduce la capacidad de ejecutar decisiones sin intervención humana, apoyándose en datos en tiempo real, algoritmos de aprendizaje continuo y reglas dinámicas que se ajustan de forma permanente. En este contexto, la planificación deja de ser un ejercicio periódico y se transforma en un flujo continuo, donde cada evento, ya sea una variación en la demanda, un retraso en transporte o una ruptura de stock genera automáticamente una respuesta del sistema. La cadena, en lugar de esperar instrucciones, actúa.

Aquí nuevamente el análisis de Accenture aporta una distinción clave: mientras la automatización ejecuta tareas bajo reglas predefinidas, la autonomía incorpora la capacidad de decisión. Como señala el informe, "los sistemas autónomos incluyen un grado de automatización, pero van más allá... están habilitados por agentes de inteligencia artificial que toman decisiones y ejecutan tareas sin intervención humana".

Este cambio redefine la lógica operativa. El tradicional S&OP, estructurado en ciclos mensuales o semanales, comienza a ceder espacio a modelos de planificación en tiempo real. Las decisiones ya no se toman en reuniones, sino en sistemas que procesan información de manera constante y ajustan la operación en consecuencia.

Se configura así una cadena que deja de ser lineal para transformarse en una red dinámica, interconectada y adaptable. Una cadena que, en esencia, comienza a comportarse como un sistema vivo.

## VALOR ESTRATÉGICO DE LA AUTONOMÍA

El avance hacia modelos autónomos no responde únicamente a una lógica tecnológica, sino a una necesidad concreta del negocio. En un escenario donde las disrupciones son cada vez más frecuentes, la capacidad de anticiparse y reaccionar rápidamente se ha vuelto un factor competitivo crítico.

En ese marco, la autonomía ofrece una promesa potente al reducir la fricción en la toma de decisiones. Al eliminar la dependencia de procesos manuales, las

organizaciones pueden responder en minutos o segundos a eventos que antes tomaban horas o días en gestionarse. La reducción del error humano, la optimización continua basada en datos y la posibilidad de operar de forma ininterrumpida configuran un modelo estándar de desempeño.

Pero es en los resultados donde esta transformación comienza a tomar forma concreta.

Según Accenture, el impacto potencial de la autonomía es significativo al arrojar mejoras de hasta un 5% en EBITA y un 7% en retorno sobre el capital empleado, reducciones del 27% en los tiempos de ciclo de pedidos, incrementos del 25% en productividad laboral y disminución del 16% en emisiones de carbono. A esto se suma una mejora sustancial en resiliencia, con reducciones de hasta un 60% en los tiempos de recuperación ante interrupciones.

## LA CALIDAD DE LOS DATOS SIGUE SIENDO UNA BARRERA CRÍTICA, UN 67% DE LAS EMPRESAS NO CONFÍA PLENAMENTE EN ELLOS, MIENTRAS QUE MÁS DE LA MITAD AÚN GESTIONA EL DESCUBRIMIENTO DE INFORMACIÓN DE FORMA MANUAL.

No se trata solo de eficiencia, sino de una mejora integral en el desempeño de la cadena. Además, el interés empresarial respalda esta tendencia: un 66% de las organizaciones planea avanzar significativamente en autonomía hacia 2035, y cerca de un 40% aspira a que los sistemas gestionen la mayoría de las decisiones operativas. Como sintetiza el informe, "las cadenas de suministro autónomas son la próxima frontera en la creación de valor".

Sin embargo, este avance convive con una realidad aún incipiente. El nivel de madurez promedio en autonomía alcanza solo un 21%, lo que evidencia que la mayoría de las organizaciones se encuentra en etapas tempranas de adopción. A esto se suma una brecha estratégica: solo un 25% considera la autonomía como una prioridad clave, y apenas un 4% aspira a niveles de autonomía total.

Detrás de esta distancia emergen desafíos estructurales. La calidad de los datos sigue siendo una barrera crítica, un 67% de las empresas no confía plenamente en ellos, mientras que más de la mitad aún gestiona el descubrimiento de información de forma manual.

A esto se suman riesgos asociados a ciberseguridad, integración de sistemas y, especialmente, un desafío cultural: confiar en que un sistema tome decisiones.

Porque como advierte Accenture, "la tecnología por sí sola no puede garantizar el éxito; el aporte de las personas es esencial".

## ¿QUÉ TAN CERCA ESTAMOS DE UNA CADENA AUTÓNOMA?

La idea de una supply chain completamente autónoma aún pertenece, en parte, al futuro. Pero sus fundamentos ya están presentes en el día a día de muchas operaciones. Hoy conviven múltiples niveles de madurez. Existen organizaciones que han avanzado en automatización y analítica avanzada, mientras otras comienzan a incorporar inteligencia artificial en procesos específicos. En los casos más avanzados, ya es posible encontrar sistemas que toman decisiones operativas de forma autónoma en ámbitos como la planificación

de inventarios, la gestión de órdenes o la optimización de rutas. Sin embargo, alcanzar una autonomía plena implica desafíos que van más allá de la tecnología.

La calidad y disponibilidad de los datos, la integración de sistemas y la gobernanza siguen siendo elementos críticos. A esto se suma un cambio cultural profundo: pasar el control humano a la supervisión estratégica no es trivial.

Por ello, el camino hacia la autonomía será progresivo. Durante los próximos años, lo más probable es que predomine un modelo híbrido, donde humanos y sistemas inteligentes convivan en una lógica de colaboración.

Lo que sí está claro es que el cambio ya comenzó. La supply chain autónoma no es una promesa lejana, sino una dirección inevitable. Y en ese camino, las organizaciones enfrentan una definición estratégica: seguir operando bajo un modelo basado en la reacción o avanzar hacia uno donde la cadena no sólo responde, sino que se anticipa.

Porque, en definitiva, el verdadero punto de inflexión no está en la tecnología. Está en aceptar que la cadena de suministro está dejando de ser un sistema que ejecuta para convertirse en uno que decide.



# TRAGEDIA EN RENCA: LAS ALERTAS QUE DEJA EL TRANSPORTE DE SUSTANCIAS PELIGROSAS EN CHILE

**El accidente no solo evidenció la magnitud del riesgo en el transporte de sustancias peligrosas, sino que también expuso brechas en infraestructura, control operativo y gestión del factor humano. En un contexto de creciente actividad logística y expansión urbana, el caso instala la urgencia de revisar el sistema con una mirada integral, donde la seguridad deje de ser reactiva y pase a ser un eje estratégico.**

82

El 19 de febrero de 2026 quedó marcado como uno de los episodios más críticos recientes para la seguridad vial y la operación logística en Chile.

Un camión que transportaba gas licuado volcó y posteriormente explotó en la comuna de Renca, generando una emergencia de gran magnitud, con múltiples fallecidos, decenas de heridos y una extensa afectación en el entorno urbano. Lo ocurrido supera la categoría de acci-

dente de tránsito, configurándose como un evento de alto impacto que evidenció los riesgos asociados al transporte de sustancias peligrosas, especialmente en contextos urbanos densamente poblados.

En pocos minutos, una operación logística habitual derivó en una situación de emergencia mayor, activando protocolos de respuesta y generando consecuencias humanas y materiales significativas.



capacitación de los conductores inciden directamente en la seguridad de la operación. En este tipo de transporte, eventuales fallas pueden escalar rápidamente en magnitud e impacto.

En esta línea, Eduardo Luarte, Strategic & Innovation Advisor Director en Stratika y VP de Hub Líderes de Seguridad Empresarial, advierte que el desafío no está solo en la normativa, sino en cómo se ejecuta la operación en terreno: “Acá hay que entender cuáles son los controles que las empresas tienen al respecto, en cuanto al comportamiento de los choferes y también si el vehículo contaba con tecnologías de control que permitan monitorear velocidad, seguridad de la carga o presión de neumáticos”.



**Eduardo Luarte**  
Strategic & Innovation  
Advisor Director  
en Stratika Consulting

En paralelo, el crecimiento de la actividad logística en el país, impulsado por el aumento del consumo, la demanda energética y el desarrollo industrial, ha incrementado el flujo de este tipo de cargas en las redes viales. Este escenario convive con ciudades que han expandido sus límites y densidad en torno a ejes logísticos relevantes, lo que aumenta los niveles de exposición ante eventuales incidentes.

Como complemento, Fernando García, experto en seguridad y relator Captas Otec, agrega una dimensión estructural al problema: “La industria como tal está en buen nivel, pero lo que está generando problema es la infraestructura. Hoy tenemos las mismas carreteras de hace 20 años y un nivel de transporte muy superior”.

En este contexto, el caso de Renca permite observar la interacción entre factores operacionales, infraestructura vial y desarrollo urbano, configurando un entorno donde la gestión del riesgo adquiere un rol central.

## UNA TRAGEDIA QUE EXPONE UNA CADENA DE FALLAS

De acuerdo con los antecedentes preliminares, apunta a una combinación de factores, entre ellos un posible exceso de velocidad, maniobras en un tramo complejo de la Ruta 5 y la posterior fisura del estanque, lo que habría generado la liberación de gas y una explosión tipo nube. Este tipo de eventos suele responder a la concurrencia de múltiples variables más que a una causa única. Entre ellas se consideran factores humanos; condiciones de infraestructura; aspectos operacionales y variables técnicas.

En este punto, Luarte enfatiza el rol de la tecnología como barrera preventiva: “Si hoy se gestionan bien los datos en tiempo real, obtenidos por tecnología, es posible disminuir y prevenir los accidentes, sobre todo en materiales de esta envergadura”.

En paralelo, García pone el foco en el factor humano: “Muchas veces los conductores tienen un nivel de capacitación que no es muy alto. A veces tienen cursos, pero nunca, por ejemplo, han usado un extintor”.



**Fernando García**  
Experto en Seguridad  
y Relator Captas Otec

En esta línea, especialistas han señalado que en actividades altamente reguladas como el transporte de sustancias peligrosas, los incidentes de gran magnitud rara vez responden a una falla aislada, sino a debilidades acumuladas en distintas capas del sistema. Chile moviliza diariamente grandes volúmenes de este tipo de cargas, lo que implica un desafío constante en términos de coordinación entre actores públicos y privados, cumplimiento normativo y gestión de riesgos.

El hecho también visibiliza una realidad relevante: diariamente se realizan en el país múltiples operaciones de transporte de combustibles, gases y productos químicos, esenciales para el funcionamiento de distintas industrias y servicios.

Sin embargo, su ejecución implica condiciones de riesgo que requieren altos estándares de control, planificación y supervisión.

Desde la perspectiva logística, el transporte de sustancias peligrosas presenta características específicas que lo diferencian de otras operaciones. Se trata de cargas con baja tolerancia al error, donde variables como la velocidad, la planificación de rutas, el estado de los vehículos y la

Tras lo sucedido, distintos actores del sector han puesto énfasis en aspectos como la fiscalización, la educación y la responsabilidad compartida. Como plantea Luarte: “esto es tarea de todos: empresas, choferes, autoridades. Tenemos que ser proactivos para alertar situaciones como estas”.

## NORMATIVA: ¿SUFICIENTE O DESACTUALIZADA?

El transporte de sustancias peligrosas en Chile está regulado por un conjunto de normativas que establecen condiciones para el traslado, almacenamiento y manipulación de este tipo de cargas.

Uno de los principales cuerpos normativos es el Decreto Supremo N°298 del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, que establece exigencias específicas como condiciones técnicas de los vehículos, rotulación obligatoria, documentación de la carga y capacitación especializada de los conductores.

No obstante, el desarrollo de la actividad logística, el aumento sostenido de estas operaciones y los cambios en el entorno urbano han planteado nuevos desafíos en la aplicación y fiscalización de estas normativas. En este escenario, la discusión ya no pasa solo por la existencia de regulación, sino por su capacidad real de responder a un contexto más exigente y dinámico.

¿Qué está en juego si el sistema no evoluciona? La respuesta es clara: una mayor exposición al riesgo en entornos urbanos, donde la convivencia entre cargas peligrosas y alta densidad poblacional amplifica las consecuencias de cualquier incidente.

Bajo estas condiciones, la brecha no parece estar en el diseño normativo, sino en su ejecución. La fiscalización, en muchos casos, resulta insuficiente frente al volumen de operaciones y las capacidades de control no siempre logran anticipar

desviaciones críticas en tiempo real. En esta línea, Fernando García es categórico al señalar: “Esto no es problema de normas, sino de infraestructura y capacitación. El tema no se soluciona colocando un fiscalizador en cada camión”.

Asimismo, Eduardo Luarte, VP de Hub Líderes de Seguridad Empresarial, complementa con una mirada práctica: “La fiscalización muchas veces se hace corta. Hay que ser proactivos en este tema”. Desde esta perspectiva, la discusión no se centra únicamente en la existencia de la normativa, sino en su cumplimiento efectivo y en la capacidad del sistema para anticipar desviaciones antes de que se transformen en eventos críticos.

## EL DESAFÍO URBANO

Uno de los puntos más relevantes que deja el caso Renca es la relación entre el transporte de sustancias peligrosas y su circulación en zonas urbanas.

En la práctica, este tipo de carga transita por las mismas rutas utilizadas diariamente por vehículos particulares y transporte público. En contextos de alta congestión, esta convivencia puede aumentar la complejidad operacional y el nivel de exposición ante eventuales incidentes.

En este punto, surge también el debate sobre los horarios de circulación. Sin embargo, García advierte que el hecho de transportar, por ejemplo, de noche este tipo de carga “puede parecer una solución por menor tráfico, pero eso que se gana se pierde por la menor visibilidad. Es una solución bastante limitada”.

Este escenario abre líneas de análisis en torno a la planificación de las ciudades y la infraestructura vial, incluyendo la posibilidad de definir rutas diferenciadas para este tipo de transporte. Experiencias internacionales muestran que, en algunos casos, se han implementado medidas orientadas a separar flujos o establecer condiciones más estrictas de operación en entornos urbanos, con el objetivo de

reducir la exposición al riesgo. Los beneficios de estas acciones aún están en análisis.

## MÁS ALLÁ DEL ACCIDENTE: UN LLAMADO A REPENSAR EL SISTEMA

El caso de Renca permite relevar una serie de desafíos asociados al transporte de sustancias peligrosas en el país, en un contexto donde este tipo de operaciones continuará siendo clave para el desarrollo económico y el abastecimiento.

En este marco, el análisis incorpora una mirada sistémica donde la seguridad se entiende como el resultado de múltiples capas de control: monitoreo continuo, planificación de rutas, gestión de fatiga y velocidad, fiscalización efectiva y preparación ante emergencias.

### ENTRE LOS PRINCIPALES ÁMBITOS DE ATENCIÓN SE ENCUENTRAN:

**Control operativo y capacitación:** fortalecimiento de la formación de conductores y monitoreo de condiciones de operación.

**Tecnología aplicada a la seguridad:** incorporación de herramientas como telemetría, sistemas de asistencia a la conducción y control de variables críticas.

**Infraestructura y planificación:** identificación de rutas seguras, revisión de puntos críticos y evaluación de alternativas de segregación de flujos.

**Gobernanza y regulación:** coordinación entre organismos, actualización normativa y fortalecimiento de la fiscalización.



# TU BODEGA EN TIEMPO REAL VISIBILIDAD TOTAL, DECISIONES RÁPIDAS

+562 3252 7424

WWW.GETPOINT.CL

INFO@GETPOINT.CL

/GETPOINT-CLOUD-SOLUTIONS

**WMS**  **GETPOINT  
LOGISTICO**

**CONTROLA INVENTARIO,  
UBICACIONES Y MOVIMIENTOS  
EN TIEMPO REAL**

➤ **COMUNÍCATE  
CON NOSOTROS Y  
TE ASESORAREMOS**



- Optimización del Inventario
- Mejora en la Precisión de los Pedidos
- Aumento de la Eficiencia Operativa
- Reducción de Costos
- Análisis y Reportes Avanzados
- Escalabilidad
- Integración con otros Sistemas
- Mejora en la Satisfacción del Cliente



EL TREN DEL RECUERDO Y EL PAISAJE CAMINO A SAN ANTONIO FUERON EL TELÓN DE FONDO DE UNA JORNADA EN LA QUE SE DIERON A CONOCER AVANCES Y PROYECTOS VINCULADOS AL DESARROLLO DE LA CARGA FERROVIARIA, ENTRE ELLOS LA CONSOLIDACIÓN DE EFE LOGÍSTICA Y EL AVANCE DEL TERMINAL BARRANCAS, INICIATIVAS CLAVE PARA FORTALECER EL SISTEMA LOGÍSTICO NACIONAL.

## UN VIAJE POR LA NUEVA ETAPA DEL FERROCARRIL DE CARGA

Con el objetivo de presentar los principales lineamientos de su estrategia para impulsar el transporte ferroviario de carga, la Empresa de Ferrocarriles del Estado (EFE), junto a Conecta Logística, convocó a empresarios y actores del sector a una cita muy particular: una “conversación estratégica” a bordo del Tren del Recuerdo, con rumbo al puerto de Valparaíso.

Porque el tren conecta y moviliza. A bordo del “Tren del Recuerdo” rumbo al puerto de San Antonio, la Empresa de Ferrocarriles del Estado (EFE), junto a Conecta Logística, presentó a empresarios y actores del sector los principales lineamientos de su estrategia para impulsar el transporte ferroviario de carga. En el recorrido participaron ejecutivos de distintas compañías ligadas a la logís-

tica, el transporte y el comercio exterior, quienes pudieron conocer en terreno los avances de esta nueva etapa.

La actividad, definida por la estatal como una “conversación estratégica”, permitió observar con mayor claridad dos iniciativas que toman fuerza: la consolidación de EFE Logística como unidad especializada y el desarrollo del Terminal Barrancas en San Antonio, proyecto que registra un 75% de avance y que los asistentes visitaron al final del recorrido.

Durante el trayecto, Mabel Leva, Directora Ejecutiva de Conecta Logística y presidenta del directorio de EFE Central, señaló que esta instancia buscaba acercar a los actores del sector a los avances que se están desarrollando en materia ferroviaria y relevar el rol de la intermodalidad como eje para una logística más eficiente, en un contexto donde el país enfrenta el desafío de repensar la forma en que mueve su carga.

Durante la presentación, EFE detalló los pilares de su nueva etapa operativa, que contempla: La creación de una **filial de logística** dedicada • La apertura a nuevos actores mediante contratos con diversos porteadores de carga • La habilitación de terrenos para convertirlos en **hubs de intermodalidad camión-tren**.

### EN “TRAYECTO” HACIA UN NUEVO MODELO

Uno de los aspectos centrales abordados durante la jornada fue el modelo bajo el cual opera el sistema ferroviario de carga. Hasta ahora, el ferrocarril en Chile ha tenido una baja participación, con volúmenes estancados y una fuerte concentración en pocos rubros, principalmente forestal y minero. A ello se suman barreras de entrada relevantes para nuevos actores, lo que ha limitado la diversificación de la carga.

En esa línea, el presidente de EFE, Eric Martín, explicó que el objetivo es avan-

zar hacia un sistema más abierto, que facilite la incorporación de nuevos actores y permita ampliar la base de carga transportada por tren, en coordinación con operadores y generadores de carga.

Este enfoque se acerca a modelos internacionales donde la separación entre infraestructura y operación permite mayor competencia y eficiencia. Sin embargo, en el caso chileno, el proceso aún está en desarrollo. La creación de esta filial -formalizada hace algunos años, pero recién posicionada estratégicamente en esta etapa- responde precisamente a la necesidad de contar con una unidad dedicada exclusivamente a potenciar el negocio.

La nueva fórmula se traduce también en cambios concretos en el modelo de acceso a la red. El sistema actual, basado en contratos bilaterales, evolucionará hacia un esquema más abierto y estandarizado, con asignación de capacidad bajo criterios más transparentes, indicadores de desempeño y una lógica que busca maximizar el uso de la infraestructura. Este modelo comenzará su fase de implementación en 2026, con pruebas en 2027 y entrada en operación en 2028.

## DESTINO FINAL: TERMINAL BARRANCAS

Ubicado en San Antonio, el Terminal Intermodal Barrancas (TIB) es una de las primeras piezas de la Plataforma Logística Ferroportuaria y apunta a mejorar la transferencia de carga entre el tren y el sistema portuario.

Barrancas se proyecta como un nodo logístico que podría resolver una de las principales limitaciones del ferrocarril en Chile: la falta de conexiones eficientes con otros modos de transporte.

Hoy, gran parte de la carga ferroviaria se concentra en tramos específicos de la red y enfrenta dificultades para integrarse de manera fluida con puertos y cen-



tros de distribución. En este escenario, la conexión entre el tren y el sistema portuario se vuelve fundamental. Un puerto con mayor capacidad, pero sin un ferrocarril que acompañe ese crecimiento, puede enfrentar problemas operativos.

En cambio, una mejor integración permitiría descongestionar accesos, reducir tiempos y ampliar las alternativas de transporte. En esa línea, durante la actividad se presentaron algunos pilotos que muestran el tipo de cargas que EFE busca desarrollar en esta nueva etapa. Aunque son iniciativas acotadas, permiten ver cómo se puede diversificar la carga y aprovechar mejor la red ferroviaria.

Por supuesto, para que ese tipo de operaciones pueda escalar, la infraestructura debe acompañar. Y es aquí donde el Terminal Intermodal Barrancas aparece como una de las principales apuestas para modernizar la operación ferroviaria en el principal puerto del país. En la actualidad, la transferencia de carga entre

el tren y el puerto presenta limitaciones importantes: los sistemas obligan a mover el tren para cargar contenedores de manera secuencial, lo que reduce la capacidad y la eficiencia. Pero la nueva infraestructura permite operar de otra forma.

El terminal contempla un área de acopio dedicada a carga ferroviaria y equipamiento que permitirá trabajar con más de un tren al mismo tiempo. A esto se suma la habilitación de dos vías operativas y la extensión de los trenes hasta los 600 metros, lo que permitirá mejorar la eficiencia del proceso y reducir los tiempos de carga.

El impacto de estas mejoras debiera ser significativo. Según explicó Ricardo Montecinos, gerente de la división de proyectos de EFE, la capacidad de transferencia pasará de aproximadamente 50 mil a 250 mil TEU al año, lo que implica quintuplicar el volumen actual. En términos operacionales, esto se traduce en



un aumento relevante en la frecuencia de trenes, pasando de cerca de cinco servicios diarios a más de una decena en una primera etapa.

“Este proyecto se inserta en un proyecto de mayor escala: la Plataforma Logística Ferroportuaria, que contempla inversiones superiores a los US\$2.000 millones y busca acompañar el crecimiento proyectado del sistema portuario en la zona central. Hoy, la integración entre modos de transporte -ferroviario, portuario y carretero- se vuelve central para sostener el crecimiento del comercio exterior en las próximas décadas”, precisó, mientras los asistentes a este encuentro ya se encontraban en el punto de destino final; el futuro terminal Barrancas.

En conjunto, estas iniciativas buscan ampliar y diversificar el sistema ferroviario de carga, avanzando hacia un esquema más integrado, flexible y conectado con el resto de la cadena logística. Bajo este enfoque, EFE Logística aparece como el

instrumento para impulsar ese cambio, mientras que proyectos como Barrancas le dan soporte desde la infraestructura. Y así, tras finalizar este singular viaje en el Tren del Recuerdo, vemos que los avances y proyectos en desarrollo presentados dan cuenta de una estrategia que busca impulsar cambios relevantes en el sistema, generando nuevas condiciones para que el ferrocarril tenga -finalmente- un rol más activo en la logística del país.

De este modo, más allá de los anuncios y de la infraestructura en desarrollo, el verdadero desafío estará en la capacidad de articular a todos los actores del ecosistema logístico en torno a este nuevo modelo. La consolidación del ferrocarril de carga no dependerá solo de la inversión o de la modernización de la red, sino también de generar confianza, asegurar continuidad operativa y demostrar, en la práctica, que el tren puede convertirse en una alternativa competitiva, confiable y sostenible. ■

## PLATAFORMA FERROPORTUARIA: LA BASE PARA INTEGRAR TREN Y PUERTO

El desarrollo del Terminal Intermodal Barrancas forma parte de una iniciativa de mayor escala: la Plataforma Logística Ferroportuaria impulsada por EFE, cuyo objetivo es mejorar la integración entre el transporte ferroviario y el sistema portuario en la zona central del país.

Este plan contempla una serie de inversiones orientadas a aumentar la capacidad y eficiencia del transporte de carga por tren, incluyendo la modernización del corredor entre San Antonio y la Región Metropolitana, la habilitación de nuevos desvíos ferroviarios y, en etapas posteriores, la implementación de doble vía en tramos estratégicos.

Entre las medidas proyectadas también se considera la extensión progresiva de la longitud de los trenes, pasando de los actuales 600 metros a configuraciones que podrían superar el kilómetro, junto con la incorporación de tecnologías que permitan optimizar la operación y el uso de la infraestructura.

A ello se suma el desarrollo de centros de intercambio modal, como el proyectado entre Padre Hurtado y Peñaflo, que permitirá consolidar carga proveniente de distintos puntos y facilitar su transferencia entre camión y tren. Este tipo de infraestructura busca ampliar la cobertura del sistema ferroviario y captar cargas que hoy no tienen acceso directo a la red.

En este contexto, la plataforma se vincula directamente con el futuro Puerto Exterior de San Antonio, proyecto que busca ampliar significativamente la capacidad portuaria del país y que implicará un aumento sustantivo en los volúmenes de carga. Si bien su desarrollo ha sido gradual y con plazos extendidos, su materialización proyecta un escenario en el que el sistema logístico deberá operar a una escala muy superior a la actual.

Frente a ese escenario, el fortalecimiento del modo ferroviario aparece como una de las principales alternativas para absorber ese crecimiento. De concretarse las proyecciones, el tren podría movilizar una parte significativa de la carga del futuro puerto, contribuyendo a reducir la presión sobre la infraestructura vial y a mejorar la eficiencia del sistema en su conjunto.



**+100 Servicios**

# **Bodegaje y Logística** **Para tu Cadena de** **Suministro Industrial**



**Consolidado y  
desconsolidado  
de carga en  
contenedores**



**Almacenaje  
Casablanca**



**Retiro de  
contenedores  
desde puerto**

Nuestros servicios logísticos abarcan almacenaje estratégico, transporte, coordinación y documentación: desde o hacia el puerto, y hasta el destino final.

[www.silo-logistica.cl](http://www.silo-logistica.cl)



Desde tensiones o interrupciones en rutas clave hasta cambios arancelarios o restricciones comerciales, el entorno en que operan hoy las cadenas de suministro se ha vuelto mucho más complejo y menos predecible. Y el panorama puede complejizarse aún más si sumamos la dificultad para anticipar la duración y el alcance de estos eventos disruptivos.

“En la actualidad, el comercio internacional está expuesto a múltiples puntos críticos. Hoy es el estrecho de Ormuz, pero otras rutas -como el Canal de Suez, el Canal de Panamá, el estrecho de Malaca o el Bab el Mandeb por mencionar algunas- también pueden verse afectadas en algún momento por conflictos geopolíticos o restricciones operativas. Esto hace que la disrupción ya no sea algo excepcional, sino una situación cada vez más probable”, recalca Luis Llanos, profesor de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile.



**Luis Llanos**  
Profesor de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile

Para Julio Villalobos, director del centro de Transporte y Logística de la Unab, “el tema geopolítico está claramente en un momento de mayor tensión y aún no se sabe bien cómo los acontecimientos actuales van a transformar -o no- las dinámicas comerciales. En ese escenario, los líderes o gestores de supply chain deben intentar estructurar sus cadenas de la manera más resiliente posible, lo cual supone establecer relaciones con distintos proveedores, tener mayor flexibilidad en sus cadenas y abrirse a nuevos mercados rápidamente, entre otras medidas”.

En esa línea, uno de los primeros aspectos que deben observar los líderes empresariales o gestores de la cadena de suministro es el nivel de dependencia de

**EL RIESGO GEOPOLÍTICO SE HA CONVERTIDO EN UN FACTOR TAN RELEVANTE PARA LAS EMPRESAS QUE MUCHAS YA LO ESTÁN INCORPORADO EN DECISIONES ESTRUCTURALES, COMO EL DISEÑO DE LA RED LOGÍSTICA, LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES O LAS INVERSIONES TECNOLÓGICAS. EN ESTE MARCO, EL DESAFÍO PARA LOS LÍDERES ES DESARROLLAR ORGANIZACIONES CAPACES DE ADAPTARSE A ESCENARIOS DE ALTA INCERTIDUMBRE. ¿CÓMO SE LOGRA ESTE OBJETIVO?**

## GEOPOLÍTICA Y RESILIENCIA LOGÍSTICA: ¿QUÉ DEBEN MIRAR HOY LOS LÍDERES?

su operación respecto de ciertos proveedores, mercados o corredores logísticos.

“Cuando hablamos de riesgo, la primera respuesta es la diversificación. No depender de una sola fuente, de un solo mercado o de una sola ruta es clave para poder enfrentar disrupciones”, apunta Llanos. Esta diversificación, sin embargo, no se limita al abastecimiento, sino que se extiende también a la capacidad de redirigir flujos comerciales o reconfigurar mercados de destino cuando las condiciones cambian.

Pero además se debe tener en cuenta que diversificar también tiene sus riesgos y puede implicar mayores costos, niveles de coordinación y, en algunos casos, pérdida de eficiencia. Por ello, más que reemplazar completamente los modelos actuales, el desafío está en identificar aquellos puntos críticos, según cada organización, y evaluar alternativas viables. “Las empresas tienden a concentrarse en las opciones más eficientes en costo, pero esa concentración puede pasar la cuenta cuando hay disrupciones. En un entorno más incierto, esa lógica debe revisarse, caso a caso”, advierte Villalobos.

Un aspecto crítico a desarrollar en las organizaciones actuales es la capacidad

de reacción frente a cambios en las reglas del comercio. Y es que, a diferencia de otras disrupciones, las de carácter geopolítico -alzas arancelarias, sanciones o restricciones- pueden modificar condiciones estructurales en periodos muy breves. Por eso, contar con alternativas previamente evaluadas, tanto en proveedores como en destinos comerciales, permite reducir los tiempos de respuesta y mitigar impactos.

Los expertos también recalcan la relevancia de una adecuada gestión y coordinación entre los distintos actores de la cadena. Siempre, pero especialmente en escenarios de alta incertidumbre, la comunicación fluida con proveedores, clientes y operadores logísticos es una herramienta fundamental para anticipar cambios, ajustar planes y responder con mayor rapidez. “Más que una única respuesta, lo que se requiere es mayor flexibilidad en las relaciones con los distintos actores de la cadena, para poder entender lo que está ocurriendo y reaccionar oportunamente”, plantea el experto de la UNAB.

Para Llanos, la resiliencia geopolítica también pasa por ampliar el mapa de relaciones y no limitar la estrategia a los grandes polos tradicionales. Más allá de la relación entre China y Estados Unidos,

sugiere poner atención a las potencias intermedias y, dentro de ellas, algunos países de Europa, Canadá, Australia e India. “También miraría a países como Nigeria o Sudáfrica, que si bien han tenido sus problemas, podrían ofrecer oportunidades interesantes en el contexto de la diversificación”, acota.



**Julio Villalobos**  
Director del Centro de  
Transporte y Logística de  
la Unab

Y si hablamos de resiliencia y diversificación, los países de la región también pueden jugar un rol importante, estima Llanos: “Chile sigue dependiendo en gran medida de circuitos de larga distancia, a pesar de que existen complementariedades con países vecinos que podrían explorarse con mayor decisión”.

A su juicio, una mayor integración regional ayudaría a reducir incertidumbre, generar alternativas más próximas y disminuir la exposición a factores externos. Villalobos también considera valioso explorar oportunidades de colaboración con otros países de la región. En ese sentido, cree que infraestructuras como el puerto de Chancay, en Perú, amplían las posibilidades de diseño de redes, generan nuevas alternativas y pueden contribuir a la eficiencia, si se integran adecuadamente. “Si bien algunos han interpretado el desarrollo de Chancay como un riesgo geopolítico para Chile o la región, yo lo veo como una oportunidad, el desafío está en cómo aprovechar estas oportunidades y complementarlas desde una perspectiva país”, sostiene.

Con esa misma mirada, sostiene que la geopolítica no solo puede generar riesgos, sino también oportunidades. En algunos casos -menciona- las disrupciones (aranceles, por ejemplo) pueden afectar más a nuestros competidores que a Chile, lo cual puede abrir espacios para nuevos mercados o reposicionamientos comerciales. Esto exige desarrollar una

capacidad de lectura estratégica para identificar y aprovechar esas oportunidades.

Adicionalmente, tanto Villalobos como Lagos recalcan la importancia de evitar alineamientos rígidos en un contexto de mayor tensión entre bloques. “Frente a conflictos como el de China y Estados Unidos, dar señales de alineamiento con uno u otro puede ser perjudicial. Lo que corresponde es mantener la mayor cantidad de vínculos posibles y evaluar constantemente dónde están los riesgos y las oportunidades, resguardando la neutralidad y autonomía del país”, sostiene el director del centro de Transporte y Logística de la Unab.

Ambos especialistas coinciden además en que si bien, muchas de las crisis actuales pueden ser transitorias, todo indica que este tipo de eventos será cada vez más frecuente y con impactos más amplios. Teniendo esto en cuenta, más que reaccionar frente a cada contingencia, el objetivo de los líderes debiera ser construir cadenas capaces de adaptarse, reconfigurarse, evaluar alternativas y seguir operando en un entorno donde la incertidumbre ya es parte del sistema.

## 7 FACTORES QUE DEBEN CONSIDERAR LOS LÍDERES DE SUPPLY CHAIN

**1 DEPENDENCIA DE RUTAS CRÍTICAS.** El comercio internacional sigue concentrándose en ciertos corredores estratégicos -canales, estrechos y rutas marítimas- altamente expuestos a tensiones geopolíticas o restricciones operativas. Identificar qué parte de la operación depende de estos puntos es clave para anticipar disrupciones y evaluar alternativas.

**2 EXPOSICIÓN A CAMBIOS EN LAS REGLAS DEL COMERCIO.** Aranceles, sanciones o restricciones pueden

modificar en poco tiempo las condiciones de acceso a mercados o insumos. Las empresas deben entender qué tan expuestas están a estos cambios y qué capacidad tienen para adaptarse rápidamente.

**3 CONCENTRACIÓN DE PROVEEDORES Y MERCADOS.** Uno de los principales focos de vulnerabilidad en este ámbito está en la dependencia excesiva de un solo proveedor, país o mercado. La diversificación -aunque implique costos- permite reducir esa exposición y aumentar la capacidad de respuesta frente a eventos disruptivos.

**4 CAPACIDAD DE REDIRIGIR FLUJOS COMERCIALES.** No basta con tener múltiples proveedores; también es clave contar con la capacidad de mover la carga hacia otros mercados o rutas cuando las condiciones cambian. La flexibilidad comercial se vuelve tan relevante como la operativa.

**5 SENSIBILIDAD DE COSTOS, ESPECIALMENTE ENERGÉTICOS.** Las disrupciones geopolíticas impactan directamente en los costos logísticos, particularmente en el precio de los combustibles. Entender cuánto afecta este factor a la operación permite anticipar impactos y definir mecanismos de ajuste.

**6 NIVEL DE INTEGRACIÓN Y ALTERNATIVAS REGIONALES.** Para Chile, la resiliencia no solo pasa por lo global. La posibilidad de fortalecer vínculos con países de la región puede abrir alternativas más cercanas, reducir dependencia de rutas largas y generar mayor estabilidad frente a shocks externos.

**7 GRADO DE FLEXIBILIDAD ESTRATÉGICA.** En un contexto de mayor tensión entre bloques, la capacidad de mantener relaciones diversas y no depender de un solo eje geopolítico se vuelve clave. Para economías abiertas como la chilena, la resiliencia también pasa por conservar autonomía y ampliar opciones. ■



Programa de Eficiencia de Agua  
Queremos ahorrar agua

**TOMO ACCIÓN AHORA**

Nurturing Our World

92

**Cavaideas®**

EXCELLENCE 2.0

Enfócate en un Sistema de Valores

Operaciones

Liderazgo

Cultura de Mejora Continua

**Nuestros principios de Excellence 2.0**  
Our Excellence 2.0 principles

**CON UNA OPERACIÓN DISEÑADA DESDE CERO, FOCO EN EFICIENCIA Y UNA CLARA MIRADA DE CRECIMIENTO, CASAIDEAS CONSOLIDA UN NUEVO CENTRO DE DISTRIBUCIÓN QUE NO SOLO RESPONDE A SUS NECESIDADES ACTUALES, SINO QUE PROYECTA EL DESARROLLO DE SU NEGOCIO EN CHILE Y LA REGIÓN.**

## CASAIDEAS: EL NUEVO CENTRO DE DISTRIBUCIÓN QUE IMPULSA SU FUTURO OMNICANAL

**H**ablar de Casaideas es hablar de una marca que ha logrado instalarse en la vida cotidiana de las personas. Desde su fundación en 1993 en Santiago, la compañía nació con una premisa clara: democratizar el diseño, acercando productos funcionales, estéticamente atractivos y accesibles a los hogares.

A lo largo de sus más de 30 años de historia, la empresa ha acompañado distintos momentos de sus clientes, desde la independencia del primer hogar hasta los cambios más profundos en la forma de habitar, construyendo una relación basada en cercanía, utilidad y emocionalidad.

Ese ADN, profundamente vinculado al diseño, tiene una particularidad que define también su operación: Casaideas diseña sus productos en Chile, pero su fabricación se realiza mayoritariamente en Asia. Este modelo, que le ha permitido ofrecer una propuesta diferenciada, también ha implicado el desarrollo de una cadena de suministro altamente exigente, donde la planificación, la importación, el almacenamiento y la distribución deben operar con altos niveles de coordinación y eficiencia. A lo largo de su historia, la compañía ha enfrentado procesos de expansión, crisis y

transformación. Desde su consolidación como marca a fines de los años 90, su crecimiento internacional hacia mercados como Perú, Colombia, Bolivia y México, hasta los desafíos financieros que enfrentó entre 2005 y 2011, Casaideas ha sabido reinventarse, manteniendo su esencia. Hoy, con más de 100 tiendas en la región y una operación consolidada, la compañía enfrenta un nuevo escenario, marcado por consumidores más exigentes, canales digitales en expansión y una necesidad creciente de responder con rapidez y precisión.

En este contexto, la logística se transformó en un eje estratégico del negocio. La omnicanalidad, el crecimiento del e-Commerce y la necesidad de asegurar disponibilidad en múltiples puntos de contacto exigen una operación flexible, escalable y altamente eficiente. Es precisamente en esta transición donde se enmarca la creación de su nuevo centro de distribución en Chile.

“Todo lo que hacemos tiene como foco mejorar la experiencia de nuestros clientes. Esta transformación logística responde a esa mirada, permitiéndonos avanzar en tiempos de respuesta, disponibilidad de productos y consistencia en todos nuestros canales”, destaca Cedric Moller, gerente general de Casaideas Chile.

## UNA OPERACIÓN DISEÑADA DESDE CERO

El nuevo centro de distribución representa un salto estructural en la forma en que Casaideas gestiona su operación logística. Con más de 30.000 m<sup>2</sup> construidos, cerca de 35.000 posiciones de rack y 70 pasillos operativos, este espacio, operado por Kuehne+Nagel, ha sido concebido como una instalación dedicada exclusivamente a la compañía, permitiendo centralizar sus operaciones y estandarizar procesos bajo una misma lógica operacional.

Uno de los aspectos más relevantes del proyecto es que fue diseñado desde cero, considerando tanto las necesidades actuales como las proyecciones de crecimiento del negocio. Actualmente, el centro opera con una ocupación que fluctúa entre el 65% y el 80%, lo que entrega un margen importante para absorber incrementos en la demanda, estimados entre un 7% y un 10% anual en volumen de unidades procesadas.

“Este proyecto tiene como objetivo acompañar el crecimiento de la empresa en los próximos años. Necesitábamos una operación que no solo respondiera al presente, sino que nos permitiera escalar y adaptarnos a nuevos desafíos”, explica Claudio Sepúlveda, gerente de Logística de Casaideas.

Desde el punto de vista operativo, el CD gestiona dos grandes flujos que conviven en paralelo: el abastecimiento a tiendas y el canal e-Commerce. El primero continúa siendo el pilar del negocio, con cerca de 30 millones de unidades anuales destinadas a las más de 40 tiendas que la compañía opera en Chile, además de abastecer mercados internacionales como Bolivia y, en ciertos casos, otros países de la región.

El proceso de abastecimiento comienza con la recepción de productos, en su mayoría importados desde Asia, que son ingresados al sistema y almacenados bajo

una lógica de alta densidad. A partir de ahí, se activa el proceso de picking, donde los productos son trasladados desde posiciones en altura hacia niveles operativos, para luego ser consolidados por tienda y despachados. Este flujo completo tiene una duración aproximada de 30 horas, lo que permite mantener una alta frecuencia de reposición, llegando en algunos casos a abastecer tiendas hasta seis veces por semana.

En paralelo, el canal e-Commerce ha ido ganando relevancia, no solo por su crecimiento sostenido, estimado en torno al 12% anual, sino también por su complejidad operativa. En 2025, este canal movilizó cerca de 953 mil piezas y generó alrededor de 190 mil pedidos, cifras que proyectan superar los 2 millones de unidades en el corto plazo.



**Claudio Sepúlveda**  
Gerente de Logística  
Casaideas

“Para nosotros, el e-Commerce es una tienda más, pero con un nivel de exigencia mayor en términos de precisión, tiempos y experiencia de cliente”, señala Sepúlveda.

Para responder a esta complejidad, el CD cuenta con una mezzanina especialmente diseñada para la operación B2C. Este espacio, con cuatro niveles y cerca de 8.000 ubicaciones, concentra los productos destinados al canal online y permite gestionar de manera eficiente el proceso de preparación de pedidos.

El flujo comienza con el picking en los distintos niveles de la estructura, continúa con el descenso de los productos a través de un sistema tipo carrusel, seguido de la consolidación por pedido, el proceso de embalaje y finalmente el despacho hacia los operadores de última milla. Uno de los grandes diferenciales de la operación es su capacidad de respuesta: los productos pueden estar

disponibles en el catálogo de Casaideas en menos de 8 horas desde su llegada al centro de distribución, lo que refleja un alto nivel de sincronización entre los procesos físicos y digitales.

## TECNOLOGÍA, PERSONAS Y FUTURO

El funcionamiento del centro de distribución está sustentado en una combinación de tecnología, procesos y capital humano, elementos que en conjunto permiten sostener una operación de alta complejidad y que motivaron la alianza de la compañía con Kuehne+Nagel.

“Esta alianza consolida una operación logística integrada, con foco en eficiencia, automatización, visibilidad y capacidad de respuesta. Acá buscamos habilitar una cadena de suministro flexible y escalable que combine excelencia operativa con una experiencia consistente para los clientes de tiendas y de e-Commerce”, afirma Eduardo Razuck, miembro del directorio de Kuehne+Nagel y gerente global de la Logística de Contratos.

Desde el punto de vista tecnológico, el CD opera bajo un sistema de gestión de bodegas (WMS) que permite controlar en tiempo real cada etapa del proceso logístico, desde la recepción hasta el despacho. Esta plataforma no solo asegura trazabilidad, sino que también habilita la optimización continua de la operación.

Actualmente, la compañía se encuentra avanzando en la implementación de soluciones de automatización, como sistemas de sorting para la clasificación de productos destinados a tiendas, lo que permitirá aumentar la velocidad de procesamiento y reducir posibles errores.

“Estamos constantemente buscando cómo mejorar nuestro nivel de servicio, y la automatización es una herramienta clave en ese camino. La tecnología no es un fin en sí mismo, sino un habilitador para una operación más eficiente y

precisa”, afirma Sepúlveda. Sin embargo, más allá de la infraestructura y los sistemas, el rol de las personas sigue siendo fundamental. El centro de distribución cuenta actualmente con cerca de 190 colaboradores, cifra que puede aumentar hasta 300 durante los períodos de mayor demanda, como el último trimestre del año, donde se concentra cerca de un tercio del volumen anual.

La operación presenta un desafío particular: la alta diversidad de productos. Desde artículos de decoración hasta utensilios de cocina, cada ítem requiere un tratamiento específico en términos de almacenamiento, manipulación y preparación de pedidos.

“El principal desafío de nuestra operación es la variedad de productos y el cuidado que cada uno requiere. Cuando esos factores están bien gestionados, la operación fluye de manera eficiente”, explica el ejecutivo.

Este enfoque integral que combina tecnología, procesos y personas permite no solo sostener la operación actual, sino también proyectar su crecimiento. En los últimos años, Casaideas ha mantenido un ritmo de apertura de entre tres y cuatro tiendas anuales, lo que implica un crecimiento cercano al 8% en su red física. Esta expansión, sumada al desarrollo del canal digital, exige una logística capaz de adaptarse de manera constante.

En ese sentido, el nuevo centro de distribución no solo responde a una necesidad operativa, sino que se posiciona como un habilitador estratégico del negocio. La capacidad de escalar, la flexibilidad para adaptarse a cambios en la demanda y la posibilidad de integrar nuevos procesos tecnológicos son elementos clave para sostener la propuesta de valor de la compañía en el tiempo.

“Esta es una solución integral, que combina operación, tecnología y estrategia. Nos permite alinearnos como organización y seguir creciendo con una base sólida”, concluye Sepúlveda. ■

# TARPULIN <sup>®</sup> MODULAR BUILDINGS

**Más de 40 años**  
de experiencia  
se construyen.  
**No se improvisan.**



## Bodega + Piso Modular

100% portables y reutilizables.

Piso capaz de soportar carga pesada (alto tonelaje)



**ARRIENDA TU BODEGA**

Diseñamos,  
**Fabricamos**  
y **Montamos.**

Stock permanente para arriendo. Respaldo y soporte técnico en todas las etapas proyectuales, instalación y postventa.

**Operativo en menos de 30 días.**

TARPULIN MODULAR BUILDINGS

Patrocinador oficial

LOGISTEC SHOW 2026



**LA GESTIÓN DE PERSONAS EN ENTORNOS OPERATIVOS SE HA CONVERTIDO EN UN FACTOR CLAVE PARA SOSTENER LA CONTINUIDAD Y EFICIENCIA DEL NEGOCIO. SIN EMBARGO, ALINEAR LO QUE SE DISEÑA DESDE LAS OFICINAS CENTRALES Y LO QUE REALMENTE OCURRE EN TERRENO SIGUE SIENDO UN DESAFÍO COMPLEJO.**

## GESTIÓN DE PERSONAS EN OPERACIÓN: CUANDO LA PLANIFICACIÓN SE ENFRENTA AL TERRENO

A veces, la distancia entre las oficinas centrales de una empresa y sus plantas o centros de operación no es solo física. También puede reflejarse en la forma en que se diseñan los modelos de trabajo, se definen los turnos o se proyecta la dotación y en cómo estas decisiones se llevan a cabo en la práctica. Esta es una brecha que no solo puede afectar la eficiencia, sino que también impacta en variables como rotación, ausentismo y clima laboral, especialmente en entornos operativos exigentes.

En este escenario, las áreas de gestión de personas enfrentan un desafío doble: responder a las exigencias operativas del negocio y, al mismo tiempo, gestionar equipos en contextos de alta presión, variabilidad y demanda continua.

“En industrias de este tipo, una falla en la gestión de personas genera un impacto directo -y posiblemente- muy costoso, además de afectar el clima laboral. En ocasiones, obligados a cubrir turnos de último minuto, echamos mano de los equipos o trabajadores más comprometidos, que usualmente son siempre los mismos. El problema es que si un trabajador siente que su tiempo no es respetado o que el sistema es injusto, su compromiso baja. Y si esto se mantiene, alimenta una rotación más alta, por lo tanto, el conocimiento y aprendizaje nunca logran asentarse, lo cual pone en riesgo la continuidad operacional”, señala

la Bárbara Kluber, gerente de Personas en Talana.

Jimena López, directora de Operaciones de ManpowerGroup coincide: “estos problemas impactan directo en indicadores de personas y de continuidad operacional. No tener turnos claros, definidos en base a datos y estadísticas operativas, por ejemplo, puede derivar en sobrecarga laboral y baja percepción de equidad, esto deriva en rotación y ausentismo, con un impacto directo en el compromiso y, por ende, en la productividad, teniendo que estar constantemente realizando ajustes retroactivos”.



**Jimena López**  
directora de Operaciones  
en ManpowerGroup

Y cuando hay menor dotación por estos motivos -agrega- se afecta la estabilidad del servicio, se genera una pérdida de conocimiento, práctica y aumenta la probabilidad de incidencias, “teniendo como consecuencia niveles de servicio más bajos a lo esperado y costos operacionales”.

En el papel -o en los computadores de las oficinas administrativas- los planes de acción, la planificación de turnos y los esquemas de trabajo pueden pare-

cer perfectos. Sin embargo, otra cosa es cuando tienen que bajarse a la realidad de la operación y en la vorágine del día a día. Es un problema frecuente, pero no por eso menos crítico.

“Estas brechas suelen ser más comunes en logística, por la alta variabilidad propia de este rubro. Factores como el dinamismo de la demanda, el ausentismo no planificado, las contingencias operativas o los retrasos en la cadena de suministro pueden generar desviaciones que no siempre se pueden anticipar. A eso hay que sumar el uso de modelos de programación poco dinámicos o no integrados con datos en tiempo real”, apunta Jimena López.

Por lo mismo, recalca que una comunicación oportuna y bidireccional es fundamental. “si no hay retroalimentación desde la operación, por ejemplo respecto de cargas de trabajo y tiempos efectivos versus tiempo ocioso, se generan turnos que si bien son eficientes en el papel, no son sostenibles en el tiempo”. Asimismo, sostiene que estas brechas pueden acrecentarse por la falta de control y visibilidad en la asistencia en tiempo real. “Esto dificulta accionar a tiempo frente a ausencias o atrasos, tomando en algunas ocasiones decisiones improvisadas que impactan la continuidad operativa”, apunta.

Para Bárbara Kluber, romper la dicotomía entre la oficina y la operación es un objetivo tan desafiante como necesario. “Es muy difícil gestionar una empresa con “dos culturas” distintas y el gran reto es construir una identidad única”, indica. Para abordar esta situación, la especialista de Talana sugiere trabajar en tres líneas de acción. La primera de ellas es implementar mecanismos que contribuyan a equilibrar la experiencia de colaborador.

“Es común, por ejemplo, que puedan darse diferencias entre aquellos trabajadores que pueden acceder a cierta flexibilidad laboral y aquellos que deben cumplir turnos más estructurados.

Probablemente, el camino no es dar lo mismo a todos, sino asegurar que la experiencia sea equitativa y que tanto los trabajadores operativos como los ejecutivos, sientan que se valora su bienestar”, apunta.



**Bárbara Kluber**  
Gerente de Personas  
en Talana

Una segunda línea de acción es impulsar la presencia de líderes que no solo gestionen la producción, sino que gestionen personas. “Acá es clave que tengan herramientas para poder mejorar la comunicación y conexión con los trabajadores, para ser reales habilitadores de sus equipos”, agrega. Y la tercera estrategia útil, a juicio de Kluber, es implementar tecnologías, “no para controlar, sino simplificar y eliminar procesos burocráticos”.

Adicionalmente, sugiere implementar algunas prácticas que han demostrado ser efectivas para mejorar la gestión de personas en estos entornos: el uso de herramientas móviles de autoatención, donde los trabajadores puedan ver sus turnos y solicitar permisos, entre otras acciones; dar gran visibilidad a los supervisores de primera línea respecto de la información de sus equipos (para que puedan tomar decisiones de forma proactiva) e implementar sistemas de turnos flexibles y transparentes, que permitan ciertos grados de intercambio o consideren preferencias horarias de los trabajadores.

“También es positivo contar con diversos canales y herramientas de comunicación en general, para que la información llegue a todos por igual y se evite la sensación de “no estar enterado”, junto con potenciar la escucha activa en terreno, para entender los ‘puntos de dolor’ de quienes están en la operación”, agrega. La planificación y asignación de turnos

es uno de los grandes desafíos en estos entornos. “Las operaciones logísticas deben cubrir 168 horas semanales sin interrupción, lo que exige una programación precisa y flexible, sobre todo en temporadas de alta demanda”, señala Jimena López.

Pero, además, al planificar turnos, se debe considerar el impacto en la salud y bienestar de los trabajadores, porque algunos turnos -como los rotativos, por ejemplo- pueden afectar los ciclos de sueño, generar fatiga e incidir en la salud física y mental, lo que afecta la productividad, ausentismo y rotación.

“Por otro lado, hay que tener en cuenta que los horarios irregulares pueden afectar las dinámicas familiares, influyendo en el compromiso y la permanencia de roles operativos”, acota. A eso hay que sumar los recientes cambios regulatorios, como la implementación de reducción de jornada laboral, que han

**DANCO**

Desarrollo y arriendo de  
**CENTROS LOGÍSTICOS**

El espacio que tu logística necesita

Bodegas Tipo A | Alto estándar de seguridad

**Celebrando 20 años**  
**Nuevo Centro Logístico Danco Noviciado 2**  
**24.000 m<sup>2</sup> para arriendo**

**130.000** m<sup>2</sup> desarrollados | **540.000** m<sup>2</sup> de terreno para futuros desarrollos

**CONTÁCTANOS** | +56 9 6441 0876 | +56 2 2899 7094 | [almacenaje@danco.cl](mailto:almacenaje@danco.cl) | [www.danco.cl](http://www.danco.cl)

obligado a rediseñar turnos, ajustar dotaciones, profesionalizar la gestión del tiempo sin afectar la continuidad del servicio.

Y, por supuesto, abordar la productividad con foco en las personas. En este sentido, sostiene que “es necesario avanzar hacia modelos más sofisticados de planificación, apoyados en datos y tecnología que permitan compatibilizar eficiencia operativa con experiencia del trabajador”.

Para enfrentar este desafío, recomienda aquellas prácticas que combinan planificación basada en datos, flexibilidad operativa y foco en la experiencia del trabajador: “Los modelos dinámicos permiten ajustar dotaciones de manera más precisa y anticiparse a desviaciones, reduciendo la brecha entre lo planificado y lo que se ejecuta realmente”.

En el mismo camino -añade- es clave tener estructuras de reemplazo definidas como por ejemplo dotaciones polifuncionales, personal de respaldo que permitirán responder de manera ágil ante ausencias.

“Los sistemas de gestión de turnos y control de asistencia en tiempo real y las plataformas integradas de gestión de personas permiten tener visibilidad sobre indicadores críticos. Las herramientas de analítica de datos son clave para proyectar demanda, optimizar dotaciones y anticipar contingencias, ya que permiten tomar decisiones de manera más informada. Esto, además, permite reducir los procesos manuales”, señala.

Asimismo, considera fundamental fortalecer el liderazgo operativo y la conformación de equipos capaces de gestionar grupos diversos, adaptarse a cambios y tener una comunicación efectiva con el personal.

“Esta combinación de capacidades será un factor diferenciador para asegurar la continuidad de la operación y la experiencia del trabajador”, concluye.

## RECOMENDACIONES PARA GESTIONAR PERSONAS EN ENTORNOS OPERATIVOS LOGÍSTICOS

### 1 “BAJAR” LA ESTRATEGIA EN INSTRUCCIONES OPERATIVAS CONCRETAS

Uno de los principales problemas en operaciones es la “brecha de traducción”: lo que se diseña en oficinas no siempre baja de forma clara al terreno. Según McKinsey & Company, las organizaciones más efectivas convierten objetivos estratégicos en acciones simples, medibles y repetibles para cada rol.

### 2 REFORZAR LA COMUNICACIÓN CARA A CARA EN TERRENO

En operaciones logísticas, el canal más efectivo sigue siendo el contacto directo. Estudios de Gallup muestran que los equipos con supervisores que comunican activamente tienen hasta 23% más engagement.

### 3 ALINEAR A LOS EQUIPOS CON EL “PARA QUÉ”, NO SOLO EL “QUÉ”

Cuando las personas entienden cómo su trabajo impacta en el cliente, aumenta el compromiso. Algunos estudios demuestran que en la primera línea, el sentido de propósito es uno de los principales motores de desempeño.

### 4 DAR AUTONOMÍA OPERATIVA CON LÍMITES CLAROS

La sobre-supervisión frena la operación, pero la falta de control genera errores. Según MIT Sloan Management Review, los equipos más productivos combinan autonomía con reglas claras de decisión.

### 5 INSTALAR RITUALES DE COORDINACIÓN (NO SOLO REUNIONES)

Las operaciones necesitan sincronización constante. Harvard Business Review destaca que los equipos de alto desem-

peño utilizan rutinas estructuradas (reuniones diarias, trasposos de turno, checklists).

### 6 INCORPORAR EL ERROR COMO PARTE DEL APRENDIZAJE

En entornos de alta presión, ocultar errores es más costoso que cometerlos. En su estudio “Project Aristotle”, Google identificó la seguridad psicológica como el principal factor de equipos efectivos.

### 7 TRABAJAR CON POCOS INDICADORES, PERO RELEVANTES

El exceso de KPIs desconecta a los trabajadores operativos. McKinsey advierte que los equipos de primera línea rinden mejor cuando tienen entre 3 y 5 indicadores claros y visibles.

### 8 RECONOCER EN TIEMPO REAL (NO SOLO EN EVALUACIONES FORMALES)

El reconocimiento inmediato tiene más impacto que los sistemas anuales. Gallup muestra que los colaboradores que reciben reconocimiento frecuente tienen mayor retención y productividad.

### 9 FORTALECER EL ROL DE SUPERVISORES DE PRIMERA LÍNEA

El jefe directo explica hasta el 70% de la variación en el compromiso del equipo, según Gallup.

### 10 AJUSTAR LA GESTIÓN A LA REALIDAD DE CADA OPERACIÓN

No todos los centros, turnos o equipos funcionan igual. Estudios muestran que la personalización de la gestión (turnos, cargas, dinámicas) puede mejorar significativamente el desempeño.

ARRIENDO DE BODEGAS

INDUSTRIALES



**OFRECEMOS A NUESTROS CLIENTES**

Innovación • Eficiencia • Cercanía

**+225.000m<sup>2</sup>**

SUPERFICIE CUBIERTA  
PARA ALMACENAJE

**5 CENTROS**

MULTI-ARRENDATARIOS

**3 CENTROS**

STAND-ALONE

PRÓXIMAMENTE  
Nuevo Centro  
**PUERTA  
NORTE**



**UBICACIONES ESTRATÉGICAS EN**

LAMPA / MAIPÚ / PUDAHUEL / RENCA / SAN BERNARDO

CERTIFICACIONES



**+15  
AÑOS**



Luminarias LED  
26.000 lúmenes



Seguridad  
24/7



Red húmeda  
y seca



Sistema de  
Autogestión



(2) 2608 2800



www.centralodegas.cl



contacto@centralbodegas.cl

ESTE AÑO COMIENZAN A REGIR VARIOS CAMBIOS REGULATORIOS QUE OBLIGARÁN A LAS EMPRESAS DEL MUNDO DE LA LOGÍSTICA Y EL SUPPLY CHAIN A AJUSTAR PROCESOS, SISTEMAS Y CONTROLES INTERNOS. DESDE NUEVAS EXIGENCIAS EN FACTURACIÓN Y TRASLADO DE BIENES (RESOLUCIÓN 154) HASTA MAYORES ESTÁNDARES DE TRAZABILIDAD Y CUMPLIMIENTO, EL ÉNFASIS ESTÁ PUESTO EN LA INFORMACIÓN, LA FORMALIZACIÓN Y LA GESTIÓN DEL RIESGO.

## NORMATIVAS QUE IMPACTARÁN LA LOGÍSTICA EN 2026

### ENERO

**El 5 de enero** entró en vigencia la exigencia de estándares de emisiones equivalentes a Euro VI para vehículos pesados nuevos. Esta normativa establece que los vehículos motorizados pesados cuya primera inscripción se solicite a partir de esta fecha deberán cumplir con límites máximos de emisiones contaminantes, tales como óxidos de nitrógeno (NOx), material particulado (MP), monóxido de carbono (CO) e hidrocarburos, de acuerdo con estándares internacionales equivalentes a Euro VI o normas estadounidenses comparables. Este requisito se aplica al proceso de homologación y primera inscripción de vehículos, por lo que los modelos que no cumplan con estas exigencias no podrán ser inscritos ni circular legalmente en el país bajo esta condición.

La normativa considera además la utilización de tecnologías de control de emisiones, como sistemas de postratamiento de gases, y su implementación está asociada a la disponibilidad de combustibles de bajo contenido de azufre.

**El 7 de enero** se publicó el reglamento de la ley que regula los plásticos de un solo uso y botellas plásticas, estableciendo condiciones para su entrega, comercialización y gestión. Esta normativa

introduce obligaciones para empresas en materia de envases y embalajes.

**El 21 de enero** comenzó a regir la modificación al Reglamento del Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA), introducida mediante el Decreto Supremo N°17/2026.

Esta modificación actualiza umbrales, definiciones y criterios para determinar el ingreso de proyectos al SEIA, incluyendo ajustes en tipologías vinculadas a almacenamiento de combustibles, manejo de sustancias peligrosas, tratamiento de residuos y proyectos de equipamiento. La normativa es obligatoria y se aplica a todos los proyectos nuevos o modificaciones que, conforme a los criterios vigentes, deban someterse al SEIA. En estos casos, los proyectos deberán ingresar mediante una Declaración o Estudio de Impacto Ambiental, según corresponda, como condición previa para su ejecución.

Asimismo, los cambios introducidos pueden modificar las condiciones bajo las cuales determinados proyectos deben ingresar al sistema, lo que implica la necesidad de revisar los criterios aplicables en cada caso conforme a la normativa vigente.

**El 22 de enero** se publicó el decreto que aprueba la Política Nacional de Desarrollo

Productivo Sostenible, instrumento que orienta la acción del Estado en materia de productividad, innovación y transición sostenible. Si bien no establece obligaciones directas para las empresas, define lineamientos para políticas públicas que pueden influir en inversión, financiamiento y regulación en sectores productivos.

### FEBRERO

**El 5 de febrero** entró en vigencia la prórroga automática de licencias de conducir, extendiendo la validez de licencias vencidas en 2025 hasta el 31 de diciembre de 2026 y prorrogando por seis meses aquellas con vencimiento en 2026.

**El 7 de febrero** se publicó la Ley N°21.797 (Ley Jacinta), que introduce nuevas exigencias en materia de idoneidad de los conductores, modifica aspectos del seguro obligatorio (SOAP) y establece nuevas sanciones. Respecto de los conductores, la normativa incorpora la obligación de que acrediten, mediante una declaración jurada, que no padecen enfermedades o condiciones que puedan afectar su capacidad de conducción, conforme a lo que establezca el reglamento respectivo.

Asimismo, se dispone que la entrega de información falsa en dicha declaración constituye una infracción grave, a la que se agrega la sanción de cancelación de la licencia de conducir. Estas disposiciones se integran al sistema de licencias de conducir y su aplicación efectiva depende de la dictación del reglamento correspondiente, el cual definirá los procedimientos y condiciones específicas para su cumplimiento.

**El 13 de febrero** se publicó la Ley N°21.804, que introduce modificaciones a la regulación de sistemas eléctricos medianos, estableciendo nuevos criterios para la planificación, operación y expansión de estos sistemas. Esta normativa ajusta los procesos de inversión y desarrollo energético en zonas aisladas, incorporando exigencias de eficiencia y proyecciones de demanda, lo que puede

incidir en proyectos industriales o logísticos ubicados fuera de los principales sistemas eléctricos.

## ABRIL

**El 26 de abril** comienza a regir la reducción de la jornada laboral a 42 horas semanales, en el marco de la implementación gradual de la Ley N°21.561. Esta reducción aplica a los contratos de trabajo vigentes, sin implicar disminución de remuneraciones.

La normativa establece que la jornada ordinaria debe ajustarse a este nuevo límite semanal, pudiendo distribuirse de común acuerdo entre empleador y trabajador dentro de los márgenes legales. Asimismo, mantiene la obligación de registro de asistencia mediante sistemas autorizados.

Para las empresas, esto implica la adecuación de jornadas laborales, sistemas de turnos y registros de control de horas, así como la revisión de contratos y reglamentos internos para dar cumplimiento a la nueva jornada máxima legal.

## MAYO

**El 1 de mayo** comienza la aplicación obligatoria de la Resolución Exenta N°154 del Servicio de Impuestos Internos, que fija nuevos requisitos para las facturas electrónicas y guías de despacho que respalden el traslado de bienes afectos a IVA.

La normativa establece que estos documentos deberán incorporar información adicional obligatoria, incluyendo dirección y comuna de origen y destino, identificación del chofer (nombre y cédula), RUT del transportista, patente del vehículo y, cuando corresponda, del remolque, así como una descripción detallada de los bienes transportados. Asimismo, se exige indicar el tipo de traslado (venta, traslado interno, devolución, consignación u otros), y emitir una guía por cada vehículo o trayecto, salvo casos debidamente justificados.

La resolución también establece que, en caso de modificaciones en la información originalmente registrada -como cambios de vehículo, ruta o transportista- deberá emitirse un nuevo documento tributario o anular el anterior, asegurando la trazabilidad del traslado.

En términos operativos, la implementación implica la actualización de los formatos de Documentos Tributarios Electrónicos (DTE), incorporando nuevos campos obligatorios y ajustes en los esquemas de validación, lo que requiere adecuaciones en sistemas de facturación, ERP y plataformas logísticas. Adicionalmente, la normativa contempla mecanismos de verificación y registro, incluyendo la creación de un registro de guías de despacho disponible para fiscalización y la obligación de mantener respaldo digital de la información por un período determinado.

Estas disposiciones aplican a todas las operaciones de traslado de bienes corporales muebles documentadas mediante guías de despacho o facturas, incluyendo traslados entre sucursales, entregas a clientes y movimientos asociados a exportaciones o devoluciones.

## JULIO

**El 14 de julio** entra en vigencia el Reglamento sanitario para la recolección, recepción y almacenamiento de residuos de productos prioritarios, en el marco de la Ley REP.

La normativa establece condiciones sanitarias para las actividades de recolección, transporte, recepción, almacenamiento y pretratamiento de residuos, incluyendo exigencias sobre manejo de materiales, control de emisiones, condiciones de higiene, almacenamiento seguro y operación de instalaciones como puntos limpios y centros de acopio.

En materia de transporte, se fijan requisitos específicos para evitar la dispersión de residuos, controlar escurrimientos, reducir impactos como ruidos y olores, y asegurar la correcta disposición en

instalaciones autorizadas. El reglamento contempla disposiciones transitorias para instalaciones existentes, otorgando plazos para informar su funcionamiento y adecuarse a las nuevas exigencias sanitarias. Asimismo, establece que estas actividades deberán contar con autorización sanitaria cuando corresponda, quedando sujetas a fiscalización por parte de la autoridad competente

## DICIEMBRE

**El 1 de diciembre** entra en vigencia la Ley N°21.719 sobre protección y tratamiento de datos personales, que establece nuevas obligaciones para el manejo de información y un régimen sancionatorio asociado, Con multas hasta 20.000 UTM y, para grandes empresas reincidentes. Para la logística, esto implica mayores exigencias en el tratamiento de datos de clientes, conductores y operaciones, incluyendo geolocalización y seguimiento de entregas.

## NORMATIVAS INTERNACIONALES

El entorno regulatorio internacional también está experimentando cambios relevante, que las empresas chilenas -especialmente aquellas vinculadas al comercio exterior, la logística y el e-commerce- debieran considerar durante 2026. Europa, Estados Unidos y Asia avanzan en distintas líneas regulatorias, pero con un denominador común: mayor exigencia en trazabilidad, sostenibilidad y cumplimiento. En Europa, uno de los hitos más relevantes es la entrada en vigencia de la fase definitiva del Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM), desde el 1 de enero de 2026. Este instrumento exige a los importadores reportar y, progresivamente, pagar por las emisiones de carbono incorporadas en ciertos productos, como acero, aluminio o fertilizantes. Para empresas exportadoras o integradas en estas cadenas, esto implica mayores requerimientos de información sobre procesos productivos y huella de carbono. ■

EN EL MARCO DE LA 18ª VERSIÓN DEL E-COMMERCE DAY CHILE, QUE SE REALIZÓ EL 9 DE ABRIL EN CENTRO PARQUE, CONVERSAMOS CON MARCOS PUEYRREDON, PRESIDENTE DEL E-COMMERCE INSTITUTE, SOBRE LAS TENDENCIAS, OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO.

## “NO SE TRATA SOLO DE E-COMMERCE, SINO DE CÓMO INTEGRAR TODA LA OPERACIÓN”

A 20 años del inicio del eCommerce Day en la región, el ecosistema digital latinoamericano -y particularmente el chileno- muestra señales claras de madurez. Así lo plantea Marcos Pueyrredon, presidente del Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico (eCommerce Institute), quien observa un cambio de escala en el desarrollo del comercio electrónico, tanto en volumen como en complejidad operativa.



**Marcos Pueyrredon**  
Presidente del  
e-Commerce Institute

Pueyrredon - también Vicepresidente Ejecutivo Global de VTEX- recalca que esta evolución no es reciente, sino el resultado de un proceso de largo plazo: “si uno mira hacia atrás, desde los inicios del comercio electrónico a fines de los años noventa, lo que vemos es una sucesión de paradigmas que han ido evolucionando año a año”.

En ese recorrido -sostiene- el eCommerce Day ha funcionado como un espacio de análisis continuo de esos cambios, permitiendo observar cómo el ecosistema ha ido resolviendo desafíos cada vez más complejos, desde la adopción digital inicial hasta la integración total de los canales. “Chile se ha convertido en uno de los ecosistemas más maduros

de la región, con tasas de penetración de dos dígitos y categorías que superan el 30% de ventas digitales”, destaca. Sectores como vestuario, tecnología, electro y hogar ya concentran una parte relevante de sus ventas a través de canales digitales, mientras que en industrias como el turismo las cifras alcanzan niveles aún mayores, evidenciando un cambio estructural en la forma en que los consumidores compran.

Este avance, agrega, no responde únicamente al crecimiento del canal online, sino a un proceso más profundo: la integración entre canales físicos y digitales, lo que hoy se define como comercio unificado. “Cuando hablamos de madurez del ecosistema, hablamos de esa capacidad de integrar los canales digitales con los tradicionales de forma rentable y sostenible”, explica.

En este contexto, el foco ya no está en sumar nuevos canales, sino en articularlos de forma eficiente. “No se trata solo de vender online, sino de cómo integrar todos los puntos de contacto para poder sostener estos niveles de demanda con una experiencia de compra positiva”, señala. Esto implica resolver desafíos logísticos, operacionales y tecnológicos que se vuelven más exigentes a medida que aumenta la penetración digital.

De hecho, uno de los puntos que enfatiza es que, incluso en entornos altamente digitalizados, la operación física sigue

siendo crítica. “A pesar de que el cliente compre en una super app -plataformas que integran múltiples servicios en una sola aplicación- o en un marketplace, el producto tiene que llegar. Y alguien tiene que resolver esa operación en tiempo, forma y calidad”, afirma. En esa línea, advierte que la promesa de valor del comercio electrónico no puede sostenerse sin una base logística sólida, capaz de responder a mayores volúmenes y a consumidores cada vez más exigentes.

## DE LA OMNICANALIDAD AL COMERCIO UNIFICADO

Pueyrredon agrega que el concepto de omnicanalidad, que marcó la discusión durante la última década, ha evolucionado hacia una integración más profunda: “Hoy hablamos de comercio unificado, que es la integración real entre los canales físicos y digitales, tanto desde la experiencia del cliente como desde la operación”.

Este modelo permite responder a un consumidor que ya no distingue entre canales, sino que espera una experiencia fluida, consistente y sin fricciones. “El cliente elige cómo interactuar, pero para poder sostener ese nivel de servicio necesitas tener toda la operación integrada”, sostiene.

A esto se suma el desarrollo de modelos colaborativos, donde las empresas amplían su alcance a través de terceros. “El comercio colaborativo permite llegar no solo con canales propios, sino también a través de marketplaces, retail media o alianzas con otros actores”, indica, mencionando ejemplos como la colaboración entre Copec y Blue Express para responder a los desafíos que impone hoy la última milla.

Este enfoque también refleja un cambio en la forma en que las empresas entienden su rol dentro del ecosistema. Más que operar de manera aislada, hoy el crecimiento depende de la capacidad de



# OPERADOR LOGÍSTICO 4PL INTEGRAL



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



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

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



integrarse con otros actores, compartir capacidades y construir propuestas de valor más amplias. En ese sentido, el comercio electrónico deja de ser un canal y pasa a formar parte de una red más compleja, donde logística, tecnología, medios de pago y experiencia de cliente se articulan de manera conjunta. “Hoy el desafío ya no es cuánto va a crecer el e-commerce, sino cómo capturar valor en un entorno más competitivo”, plantea, en línea con los temas abordados durante el evento.

## LA NUEVA CAPA: IA COMO FUERZA TRANSVERSAL

Sobre esta base de comercio unificado, señala Pueyrredon, emerge una nueva capa tecnológica que marcará el desarrollo del sector en los próximos años: la inteligencia artificial.

“Al unified commerce se le va a unir el AI Force”, sostiene, haciendo un paralelo con lo que ocurrió en su momento con el mobile. Así como hace una década, el foco estaba en adaptar los negocios al canal móvil, hoy la IA comienza a integrarse de forma transversal en todas las áreas del comercio. La diferencia, sin embargo, es que su impacto es más profundo. “La inteligencia artificial va a cambiar toda la cadena de valor. No solo los canales digitales, sino también la forma en que trabajamos, operamos y tomamos decisiones”, afirma.

Esta transformación fue uno de los ejes centrales del eCommerce Day Chile 2026, donde se abordaron conceptos como el comercio autónomo y el trabajo asistido por inteligencia artificial, en los que los sistemas no solo apoyan la toma de decisiones, sino que comienzan a ejecutar tareas de forma independiente.

Se trata de una evolución que podría redefinir tanto los procesos internos de las empresas como la interacción con los clientes, avanzando hacia modelos más dinámicos y adaptativos. Este cambio

ya se está materializando en distintos niveles, desde la personalización de la experiencia de compra hasta la automatización de procesos y la evolución de las interfaces. “Vamos hacia modelos más conversacionales, donde el consumidor interactúa con agentes -a veces humanos, a veces no- para resolver su compra”, explica.

No obstante, descarta una visión disruptiva en términos de reemplazo total. “Así como el e-commerce no hizo desaparecer las tiendas físicas, la inteligencia artificial no va a eliminar a las personas. Pero sí va a transformar la forma en que interactuamos y operamos”, precisa.

## DEL PILOTO A LA PRODUCCIÓN

Uno de los principales desafíos que identifica este especialista es la necesidad de avanzar desde la experimentación hacia la implementación real de estas tecnologías. “Hoy la industria tiene que salir de los pilotos y pasar a producción en inteligencia artificial”, advierte.

Esto implica incorporar la IA como parte estructural del negocio, más allá de iniciativas aisladas. “La industria tiene que agentizarse. Ya no es una opción”, enfatiza.

El concepto de “agentización” apunta a la incorporación de sistemas capaces de ejecutar tareas de forma autónoma, lo que abre nuevas posibilidades en áreas como atención al cliente, gestión de inventarios, pricing, marketing y logística. Sin embargo, este proceso también exige una base sólida en datos, gobernanza y capacidades organizacionales.

“Lo que está marcando la pauta es la tecnología, pero necesita ser implementada. Y eso implica cambios en la forma en que trabajan las empresas”, apunta.

Un ecosistema más complejo y exigente El crecimiento del comercio electrónico también ha elevado el nivel de exigencia del consumidor y la complejidad del

ecosistema. “Antes nos movíamos en una autopista de dos vías; hoy estamos en una de seis, y a mayor velocidad”, grafica Pueyrredon.

Este aumento en la complejidad se traduce en mayores expectativas en términos de tiempos de entrega, disponibilidad de productos y calidad de servicio. En ese sentido, destaca que Latinoamérica ha alcanzado estándares competitivos a nivel internacional. “Hoy no tenemos nada que envidiar a Europa o Estados Unidos en términos de promesa de entrega y experiencia”, afirma. Sin embargo, advierte que el crecimiento futuro dependerá de la capacidad de la industria para seguir integrando capacidades, profesionalizando sus operaciones y adoptando tecnologías de forma efectiva. “El consumidor es el que marca la pauta. Y para seguir creciendo, la industria tiene que estar a la altura de esa demanda”, concluye.

En esa línea, uno de los consensos que dejó el eCommerce Day Chile 2026 fue que el crecimiento del comercio digital ya no depende únicamente de la adopción tecnológica, sino de la capacidad de las organizaciones para capturar valor en un entorno más exigente. Factores como el aumento de las compras en plataformas internacionales (crossborder), la presión por eficiencia y la necesidad de diferenciar la experiencia de cliente obligan a las empresas a ir más allá del crecimiento en volumen y avanzar hacia modelos más sofisticados de gestión.

Asimismo, el encuentro reafirmó su rol como un espacio para tomar el pulso a la industria, permitiendo identificar tendencias, brechas y oportunidades. Durante la jornada se abordaron temáticas como inteligencia artificial aplicada al negocio digital, comercio unificado, marketplaces, retail media, logística inteligente y última milla, así como transformación organizacional y liderazgo, consolidando al eCommerce Day como un punto de referencia para entender la evolución del sector en Chile y la región. ■

# LÍDERES EN AUTOMATIZACIÓN EN COLD STORAGE

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



**COLD AND FROZEN PRODUCTS**  
TECNOLOGÍA | EFICIENCIA | SOSTENIBILIDAD | PRECISIÓN



EX- San Pablo Antiguo, Las Mercedes 14212, Pudahuel, Santiago

+56 9 2797 9487

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

# MUJERES EN LOGÍSTICA: UNA BRECHA QUE TAMBIÉN ES OPORTUNIDAD



Integrantes de la primera generación de "Más Mujeres Conductoras en Logística" junto a autoridades, durante la ceremonia de egreso y entrega de licencias profesionales A5.

La logística es uno de los sectores que sostienen el funcionamiento de la economía chilena. Representa aproximadamente el 4% del PIB nacional y reúne a más de 250.000 trabajadores, equivalentes al 4% de la fuerza laboral formal del país. Además, tiene un impacto directo en los costos, productividad y continuidad operacional de múltiples industrias. En el marco del Día Internacional de la Mujer, esta relevancia invita a observar una dimensión clave: la participación de las mujeres en el sector.

La formación ofrece una primera mirada sobre cómo se perfila la participación femenina en logística. Según datos del MINEDUC, en la Enseñanza Media Técnico Profesional, la especialidad de Administración mención Logística cuenta con más de 7.300 estudiantes y, al 2024, un 53% corresponde a mujeres. A su vez, datos del Consejo Nacional de Educación (CNEC) disponibles en el Observatorio Logístico, muestran que la participación femenina en carreras logísticas alcanza un 44% en centros de formación técnica e institutos profesionales, y un 43% en universidades.

Sin embargo, esta mayor presencia en espacios formativos aún no se refleja con la misma intensidad en el empleo. El análisis de Conecta Logística, elaborado a partir de los datos más recientes del SII disponibles en el Observatorio Logístico, da cuenta de un avance gradual —pero escaso— en la participación femenina, que pasó de 16,7% en 2018 a 18,2% en 2024, manteniéndose en torno al 18% durante los últimos tres años.

La composición del empleo en el sector permite entender mejor la brecha: mientras el transporte carretero concentra el 67% del empleo formal en logística, la participación femenina en este ítem alcanza solo un 14%. En contraste, en otras actividades del sector, la participación femenina presenta niveles más altos: agenciamiento un 40%, almacenamiento un 34% y transporte aéreo un 30%. En tanto, el transporte marítimo registra un 18%, el ferroviario un 16%, el por tuberías un 9% y otros servicios un 23%. Esto muestra que la participación femenina en logística no responde a una sola dinámica.

Ahora, si hacemos un zoom al ítem transporte de carga, en cuanto al otorgamiento de licencias profesionales A5 —que habilitan para la conducción de camiones simples o articulados con un peso bruto superior a 3,5 toneladas—, en 2024 solo el 1,8% de estas fue otorgado a mujeres. Si bien aumentó desde 0,6% en 2017, el crecimiento sigue siendo acotado. Esto evidencia una baja participación en una función clave para la operación logística y un espacio concreto para ampliar oportunidades.

En este escenario, "Más Mujeres Conductoras en Logística" es una propuesta concreta: ante la escasez de conductores, esta iniciativa público-privada promueve la incorporación de mujeres al transporte de carga mediante la facilitación de becas para la formación conducente a licencia profesional A5 y la vinculación con empleadores. Esta iniciativa es liderada por Conecta Logística, el Programa de Desarrollo Logístico del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones y WINS Chile, con apoyo de SENCE, OTIC SOFOFA, gobiernos locales y el respaldo de 9 empresas. A la fecha, las convocatorias en Renca y Antofagasta recibieron más de 125 postulaciones para 27 becas de estos cursos. En cuanto a sus primeros resultados, la tasa de finalización del curso fue un 89%; además, el 46% de las egresadas ya obtuvieron su licencia y las demás continúan en el proceso. Finalmente, de aquellas con licencia, un 82% ya se encuentran empleadas.

La radiografía muestra avances, pero también desafíos. La logística requiere mantener los esfuerzos para fortalecer la participación femenina en sus distintos eslabones. En esa tarea, la articulación público-privada y el compromiso de las empresas son elementos clave para avanzar hacia un sector más diverso e inclusivo, capaz de impulsar la productividad del país.

**Paula Boeri, Gestora Senior de Proyectos de Sostenibilidad Conecta Logística**

## BSF IMPULSA SOLUCIONES QUE COMBINAN SEGURIDAD Y EFICIENCIA

La seguridad se ha convertido en un pilar fundamental para la operación eficiente de parques logísticos, impactando directamente en costos, tiempos y continuidad operativa. Actualmente, uno de los principales desafíos es la restricción de horarios, donde tanto transportistas como colaboradores ven limitadas sus operaciones, especialmente en turnos nocturnos.



A esto se suma la necesidad de implementar controles de acceso más robustos, que muchas veces afectan la fluidez de los procesos. En este contexto, Bodegas San Francisco (BSF) está impulsando soluciones que combinan seguridad y eficiencia, fortaleciendo los entornos cercanos a sus instalaciones e

incorporando tecnologías como biometría y sistemas digitales avanzados.

“Hoy, la seguridad es un factor decisivo en la elección de ubicaciones logísticas, ya que influye en la capacidad de atraer talento, optimizar la operación y mantener estándares competitivos. Asimismo, hemos fortalecido la relación con las comunidades, entendiendo que el desarrollo sostenible también depende del entorno”, señalan desde la compañía.

En esta línea, el foco de BSF está en seguir avanzando hacia operaciones más seguras, eficientes y alineadas con las nuevas exigencias del sector.

## ID LOGISTICS PROYECTA CERCA DE 6.000 NUEVAS CONTRATACIONES A NIVEL GLOBAL EN 2026

ID Logistics, uno de los principales operadores internacionales de logística contractual, anunció que prevé realizar cerca de 6.000 nuevas contrataciones en todo el mundo durante 2026, en línea con su estrategia de crecimiento sostenido y expansión internacional.

Este importante impulso en la generación de empleo responde al dinamismo del negocio del Grupo, marcado por la apertura de nuevos centros logísticos, la ampliación de operaciones existentes y la adjudicación de contratos en mercados estratégicos.



Las nuevas incorporaciones abarcarán principalmente roles operativos, así como posiciones clave en supervisión, gestión de centros y funciones de soporte. Estos perfiles serán fundamentales para asegurar altos estándares de productividad, calidad de servicio y eficiencia en las operaciones.

Con esta estrategia, ID Logistics no solo refuerza su capacidad operativa a nivel global, sino que también reafirma su compromiso con el desarrollo del talento, la excelencia operativa y la innovación en la cadena de suministro, en un contexto donde la logística se posiciona como un pilar clave para la competitividad de las empresas.

## SOBRESTOCK DE SEGURIDAD: UNA RESPUESTA LOGÍSTICA ANTE LA INCERTIDUMBRE GLOBAL

En un escenario marcado por tensiones geopolíticas, menor visibilidad y mayor volatilidad en costos y tiempos, muchas empresas importadoras han debido reforzar sus inventarios para asegurar continuidad operacional. Así, el sobrestock de seguridad deja de ser una medida excepcional y pasa a convertirse en una decisión estratégica. En este sentido, el desafío no está solo en definir cuánto stock adicional mantener, sino en contar con una operación logística capaz de resguardarlo con control, trazabilidad y flexibilidad.



“Hoy la continuidad operacional depende cada vez más de la capacidad de anticiparse. El sobrestock de seguridad puede ser una herramienta clave, pero solo si está respaldado por una estructura logística confiable”, señala José Undurraga, Gerente General de SILO Logística. Desde esa mirada, el almacenamiento cumple un rol decisivo para importadores industriales. No se trata solo de disponer de espacio, sino de asegurar visibilidad del inventario y capacidad de respuesta ante cambios en la demanda o el abastecimiento.

“Una bodega bien gestionada permite transformar una medida defensiva en una ventaja operativa. Cuando existe trazabilidad, buena ubicación y servicios integrados, el almacenamiento se convierte en un soporte real para enfrentar la incertidumbre”, afirma Guillermo Undurraga, Gerente Comercial de SILO Logística. Con infraestructura flexible, ubicación estratégica en Casablanca y un sistema integrado de servicios, SILO se posiciona como un aliado para empresas que necesitan consolidar stock de seguridad sin perder control sobre su operación.

## ALZA DE COMBUSTIBLES PRECIONA LOS COSTOS LOGÍSTICOS EN CHILE Y ACELERA USO DE TECNOLOGÍA

El aumento sostenido en el precio de los combustibles ya impacta de lleno en la logística en Chile, elevando los costos operativos y obligando a las empresas a acelerar medidas de eficiencia para sostener su rentabilidad. En las últimas semanas, la gasolina ha subido cerca de 370 pesos por litro y el diésel entre 570 y 580 pesos, configurando uno de los mayores shocks energéticos en décadas. En este contexto, el combustible puede representar hasta el 40% del costo del transporte, trasladando presión a toda la cadena de distribución.



Frente a este escenario, las compañías están impulsando la adopción de soluciones tecnológicas para optimizar sus operaciones. Herramientas de planificación de rutas, monitoreo en tiempo real y analítica avanzada permiten reducir entre un 13% y un 18% los kilómetros recorridos, mejorar el uso de la flota y lograr retornos de inversión en plazos de entre 6 y 8 meses.

“El impacto ya es estructural. La eficiencia operativa pasó de ser una ventaja a una condición necesaria para competir”, señalan desde Quadmind. En un país altamente dependiente de la importación de energía, las empresas están ajustando rutas, frecuencias y esquemas de abastecimiento para mitigar el impacto, en un escenario donde la presión sobre los costos se mantendrá en los próximos meses.

# LEY MARCO DE CIBERSEGURIDAD: LAS OBLIGACIONES QUE SE AVECINAN PARA EL SECTOR TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

Esta ley marcó un hito en la regulación de la seguridad digital en Chile, estableciendo un ordenamiento público-privado, encargado de resguardar redes, sistemas informáticos y servicios críticos del país. El transporte y la logística se encuentran explícitamente considerados en la nueva norma bajo los dos niveles de exigencia que ella contempla y se espera que en abril 2026 la Agencia Nacional de Ciberseguridad (ANCI) publique el listado preliminar de empresas logísticas calificadas en el nivel más alto.

Desde 2025 la Asociación Logística de Chile (ALOG) ha estado dando seguimiento a esta importante normativa y entregando información a sus socios. En preparación de su seminario informativo agendado para el 17 de abril (info en contacto@alog.cl), que contará con participación de la Directora Nacional de la ANCI, analizamos a continuación plazos y responsabilidades que deberán asumir las empresas del rubro.

## EL SECTOR LOGÍSTICO EN LA LEY

La logística está considerada tanto de forma explícita como a través de criterios de criticidad. Primero, define como Servicios Esenciales a las actividades de transporte terrestre, aéreo, ferroviario o marítimo, incluyendo la operación de su infraestructura respectiva. Asimismo, se incluyen sectores íntimamente ligados a la cadena de suministro, como el almacenamiento y distribución de combustibles, y los servicios postales y de mensajería. Además, la ANCI definió mediante resolución en 2025 que todos estos sectores serían incluidos en el segundo proceso de calificación de Operadores de Importancia Vital (OIV), que se inició en noviembre del año pasado.

En cualquiera de las dos categorías, las organizaciones están obligadas a aplicar permanentemente medidas para prevenir, reportar y resolver incidentes de ciberseguridad. Dependiendo del nivel, estas medidas podrán ser de naturaleza tecnológica, organizacional, física o informativa:

**1. SERVICIOS ESENCIALES (EL NIVEL MÁS BÁSICO):** la primera obligación de estas empresas, vigente desde 2025, es inscribirse en el registro administrado por la ANCI. Deben además reportar al CSIRT Nacional (Equipo de Respuesta ante Incidentes de Seguridad Informática) todo incidente que genere efectos significativos, cumpliendo con un cronograma estricto que exige una alerta temprana en máximo tres horas, una actualización de la información a las setenta y dos horas, y la entrega de un informe final detallado en un periodo de quince días corridos.

En contrapartida, permite a las empresas recibir alertas y apoyo del CSIRT en el manejo de potenciales incidentes propios o de terceros.

**2. OPERADORES DE IMPORTANCIA VITAL (NIVEL MÁS EXIGENTE):** deben implementar un sistema de gestión de seguridad de la información continuo, elaborar planes de continuidad operacional y ciberseguridad certificados, y realizar ejercicios, simulacros y análisis de redes de forma regular. Adicionalmente, deben designar un delegado de ciberseguridad que actúe como contraparte ante la ANCI y contar con programas de capacitación para sus trabajadores.

## LOGÍSTICA Y EL PROCESO DE CALIFICACIÓN DE OIVS

La determinación de OIVs se realiza mediante listados específicos y nóminas individualizadas (nombre, RUT y domicilio) publicadas por la ANCI. Un primer listado definitivo, cubriendo industrias tales como la banca, telecomunicaciones, el sector eléctrico y algunas empresas relacionadas a la logística (por ejemplo tecnológicas y puertos estatales), fue publicado en diciembre de 2025.

Este listado se generó como resultado del primer proceso de calificación de OIVs establecido en la Resolución N°24 de la ANCI. El segundo proceso se inició a fines de 2025 y se espera que durante el mes de abril de 2026 la Agencia emita una resolución con la nómina preliminar de empresas logísticas calificadas como OIV.

Una vez publicado dicho listado preliminar comienzan a regir plazos estrictos. Primero, 30 días de consulta pública en que personas naturales y jurídicas pueden plantear observaciones respecto de las entidades incluidas en el listado inicial, en función de las definiciones y criterios contemplados en la ley. Segundo, 30 días para que la ANCI analice las observaciones recibidas y elabore un informe ejecutivo de la consulta. Finalmente, 30 días más para publicar la nómina definitiva de empresas calificadas como OIV.

Es importante notar que la ley no sólo apunta a asegurar continuidad operacional de los servicios y sectores productivos que regula, sino que también busca resguardar otros principios como la seguridad de la información y la protección de datos.

Esto genera una conexión con otros marcos normativos como la Ley de Protección de Datos Personales (cuya vigencia se inicia en noviembre de 2026), aumentando la criticidad de que las empresas cumplan cabal y oportunamente con la Ley Marco de Ciberseguridad dentro de sus políticas de compliance.

Más info en: <https://alog.cl/nueva-ley-21-663-ciberseguridad/>

# LAS PERSONAS AL CENTRO DE LA CADENA DE SUMINISTRO

**Cuando pensamos en la cadena de suministro, solemos imaginar flujos de mercancías, optimización de inventarios y tecnologías de última generación. Raramente nos detenemos a pensar en las personas que, día a día, hacen posible que ese sistema funcione. El Supply Chain Council de Chile (SCCC) ha decidido cambiar esa ecuación y el Pilar de Personas está al corazón de esa transformación.**

La cadena de suministro global está atravesando uno de sus momentos de mayor disrupción en décadas. La digitalización, la automatización, la irrupción de la inteligencia artificial y los efectos persistentes de las crisis logísticas mundiales han reconfigurado las habilidades que el mercado demanda. En Chile, esta transformación se siente con especial intensidad en un sector que ha crecido en relevancia estratégica para la economía nacional.

En este contexto, el talento humano no es un activo más, es el activo diferenciador. La capacidad de adaptarse, de aprender, de construir redes de colaboración y de liderar con visión en entornos de alta incertidumbre define el perfil del profesional de supply chain del siglo XXI. Y es precisamente ahí donde el SCCC ha decidido actuar.

El Supply Chain Council de Chile nació con una misión clara: ser el espacio de encuentro, crecimiento y referencia del ecosistema profesional de la cadena de suministro en el país. Con una comunidad que reúne a profesionales de distintos sectores, niveles de experiencia y perfiles funcionales, el SCCC tiene una posición privilegiada para impactar no solo en el desarrollo individual de sus miembros, sino en la madurez colectiva de toda una industria.

**¿Qué es el Pilar de Personas y por qué existe?** El Pilar de Personas del SCCC surge de una convicción profunda: que las organizaciones profesionales tienen una responsabilidad activa con el desarrollo humano de sus miembros, no solo con la organización de eventos y la generación de contenidos técnicos.

Uno de los focos estratégicos del Pilar de Personas es dar respuesta a una realidad: la transición laboral. Los procesos de búsqueda de empleo, los cambios de rol, las reconversiones profesionales y los momentos de incertidumbre son parte de la vida de cualquier profesional. Sin embargo, en el mundo corporativo tradicional, estas experiencias se viven en soledad y, muchas veces, con una carga emocional significativa.

El Pilar de Personas es la apuesta de la organización por crear un entorno donde cada miembro, independientemente de si está en un momento de plenitud profesional o atravesando una transición, encuentre apoyo real, conexiones significativas y herramientas concretas para avanzar.

## LA VISIÓN QUE GUÍA AL PILAR

La visión del Pilar de Personas es ambiciosa y necesaria: posicionar al SCCC como la red profesional más confiable y de mayor apoyo en la industria del supply chain de

Chile, donde cada miembro se sienta visto, conectado y equipado para avanzar en su carrera o en su organización.

La estrategia del Pilar de Personas se articula en torno a tres ejes fundamentales, cada uno diseñado para atender una dimensión específica de las necesidades de los miembros del SCCC.

**1. Empoderar a los Miembros en Transición 2. Involucrar a los Profesionales Activos 3. Asegurar representatividad de diferentes industrias y Diversificar la Membresía**

## METAS CONCRETAS PARA 2025–2026

Los objetivos no son aspiracionales vagos; son compromisos medibles que el equipo directivo asume frente a la comunidad: Acompañar a al menos 10 miembros en procesos de transición profesional a través de programas estructurados durante 2025 – Establecer alianzas formales con 5 a 7 agencias de reclutamiento o líderes corporativos de talento en el sector – Garantizar el 100% de contacto personalizado con los miembros a través de puntos de conexión gestionados desde el Directorio – Organizar más de 8 sesiones anuales de transición y networking, con presencia activa en todo el país – Incorporar 10 nuevos socios con perfiles que permitan ampliar la representatividad del Council a través de campañas de reclutamiento dirigidas y comunicación del valor de pertenecer al SCCC.



## EL SUPPLY CHAIN ES, ANTE TODO, HUMANO

Hay una paradoja fascinante en el mundo del supply chain: es una disciplina profundamente técnica, orientada a la eficiencia, los datos y la optimización y, al mismo tiempo, depende absolutamente de las personas para funcionar.

Este Pilar parte de esa convicción y la convierte en acción. No como un ejercicio de responsabilidad social corporativa, sino como una apuesta estratégica genuina: las comunidades profesionales que cuidan a sus miembros, que los acompañan en los momentos difíciles y que los empoderan para crecer, son las que terminan generando más valor para el ecosistema completo.

Cuando un profesional de supply chain encuentra en el SCCC el mentor que lo orienta en su transición o la conexión que lo lleva a su próximo rol o el espacio de aprendizaje que lo mantiene relevante en un mercado; en ese momento, la misión del Pilar de Personas se cumple. Es el norte que guía este trabajo. Y es, también, la razón por la que vale la pena hacerlo, aunque sea ad honorem.

Para más información sobre el SCCC y sus programas, visita: [www.supplychaincouncil.cl](http://www.supplychaincouncil.cl)

**Por Carmen Del Pino  
Directora de Personas  
Supply Chain Council de Chile (SCCC)**

## ALZA DE COMBUSTIBLES: LA TELEMETRÍA COMO ESCUDO DE EFICIENCIA

El aumento del precio de los combustibles está golpeando directamente los costos del transporte de carga y pasajeros, presionando los márgenes de una industria clave para la cadena de suministro. En este escenario, la eficiencia dejó de ser una ventaja competitiva para transformarse en una condición de supervivencia.

Una de las herramientas más efectivas para enfrentar este escenario es la telemetría, que permite transformar datos en decisiones operativas concretas. A



través de soluciones como las que desarrolla GPS Chile, las empresas pueden monitorear en tiempo real el comportamiento de sus vehículos y conductores, identificando prácticas que impactan directamente el consumo de combustible.

Excesos de velocidad, frenadas bruscas, aceleraciones innecesarias y, especialmente, tiempos prolongados de ralentí son factores

que elevan significativamente el gasto operativo. La telemetría permite detectar estos patrones, generar alertas y corregirlos de manera oportuna, optimizando el uso del combustible sin necesidad de renovar la flota.

Pero el impacto va más allá del ahorro inmediato. Una conducción más eficiente también reduce el desgaste de los vehículos, disminuye la probabilidad de accidentes y mejora la continuidad operacional, aspectos clave en industrias intensivas como la minería o la logística de gran escala. "Hoy no se trata solo de cuánto sube el combustible, sino de cuánto se pierde por ineficiencias que antes no se veían. La tecnología permite hacer visible ese costo y gestionarlo", señala Mario Yáñez, gerente general de GPS Chile.

## CENTRAL BODEGAS CONSOLIDA SU ESTRATEGIA CON INFORME DE SOSTENIBILIDAD 2025

En un paso firme hacia la transparencia y la excelencia operativa, Central Bodegas publicó por segundo año su Informe de Sostenibilidad 2025. El documento detalla los avances de la compañía en sus pilares de Eficiencia, Innovación y Cercanía, reafirmando su compromiso con una mejora permanente que integra la sostenibilidad en la toma de decisiones y la operación diaria. José Miguel Echenique, Gerente General de Central Bodegas destaca: "la publicación de este informe es parte de un camino que requiere convicción, seguimiento y que va en la línea de un aprendizaje constante. Esto es lo que queremos seguir promoviendo porque entendemos que la sostenibilidad nos invita a desafiarnos cada día".

Un hito clave ha sido la renovación de la certificación ISO 9001:2015. Tras auditorías exitosas en cinco de sus centros logísticos (Lo Boza, La Vara II, Milagro de Nos, La Vara I y Casas Viejas), la empresa reafirma la solidez del sistema de gestión de calidad y el cumplimiento consistente con los estándares de los procesos. En el ámbito ambiental, destaca la firma de un convenio estratégico con ReSimple. Esta alianza permite asegurar la trazabilidad y valorización técnica de residuos como cartón y film plástico bajo la Ley REP (Responsabilidad Extendida del Productor), facilitando a los usuarios de las bodegas el cumplimiento de sus propias obligaciones normativas.



## CASO DE ÉXITO EN WALMART: CUANDO LA EJECUCIÓN DEFINE EL RESULTADO

La colocación de la primera piedra del nuevo Centro de Distribución de Walmart Chile en Lo Aguirre -un proyecto que supera los US\$200 millones- no solo marca un hito en infraestructura logística, sino también en la forma en que se están abordando los procesos de automatización en la región.

TRG tuvo un rol activo en la etapa de ingeniería y validación operativa de este proyecto, mediante la implementación de un sitio completo de demostración que integró distintos modelos de robots de Geekplus. Este espacio permitió simular condiciones reales de operación, facilitando la evaluación de soluciones que formarán parte del futuro centro y su nivel de automatización.



Según explican desde la compañía, este tipo de iniciativas no solo involucra la incorporación de tecnología, sino también su correcta integración a la operación. En esa línea, destacan que el principal desafío en proyectos de automatización en la región radica en la ejecución, particularmente en la coordinación de sistemas, equipos y procesos en terreno.

Asimismo, señalan que la clave está en asegurar que las soluciones funcionen de manera consistente en el día a día, más allá de su implementación inicial, especialmente en operaciones de alta escala como la de Walmart. El proyecto refleja una tendencia creciente en la industria logística: el foco ya no está solo en adoptar innovación, sino en garantizar su desempeño efectivo dentro de la operación.

## MINDUGAR REFUERZA SU ÁREA DE AUTOMATIZACIÓN CON LA INCORPORACIÓN DE DIEGO SCHNEUER

En el marco de su estrategia de innovación, Mindugar anunció la incorporación de Diego Schmeuer Finlay como nuevo Gerente de Automatización y Robótica, con el objetivo de fortalecer el desarrollo de soluciones tecnológicas aplicadas a la logística. Este cambio se da en paralelo a la evolución del rol de Bernardo Ossandón, quien tras liderar el desarrollo de esta área, asume como Senior Advisor, continuando vinculado a la compañía desde una posición estratégica.



La llegada de Schmeuer se produce en un contexto donde la automatización se ha consolidado como un factor clave para mejorar la eficiencia operativa, reducir errores y enfrentar el crecimiento de operaciones cada vez más complejas. "Hoy la automatización no es opcional, es un habilitador clave para el crecimiento y la competitividad de las empresas", señala Schmeuer.

Desde su nuevo rol, liderará iniciativas orientadas a optimizar procesos logísticos mediante el uso de tecnologías avanzadas, incluyendo robótica y sistemas autónomos, contribuyendo a mejorar la productividad y la trazabilidad. Este avance responde a las nuevas exigencias de la industria, marcadas por el aumento en la cantidad de SKU, mayores demandas en tiempos de respuesta y la necesidad de operaciones más eficientes.

Con esta incorporación, Mindugar busca consolidar su posicionamiento en automatización logística, fortaleciendo su capacidad de innovación y su rol como socio estratégico para sus clientes.

# WINS CHILE: LA RED DE MUJERES EXPERTAS QUE IMPULSA LA SUPPLY CHAIN DEL PAÍS

Una comunidad que reúne a ejecutivas, especialistas y líderes que hoy están diseñando, operando y transformando las cadenas de suministro en Chile.

En los últimos años, la logística ha dejado de ser solo una función operativa para convertirse en un factor estratégico para la competitividad de las empresas y el desarrollo económico de los países. La digitalización, la resiliencia operativa, el crecimiento del comercio electrónico y la creciente complejidad de los mercados globales han elevado el rol del Supply Chain a un nivel central dentro de las organizaciones. En este escenario, el talento especializado y la diversidad de miradas se han consolidado como elementos clave para enfrentar los desafíos de una industria en permanente evolución.

En Chile, uno de los espacios que reúne y potencia este talento es WINS Chile (Women in Supply Chain Chile), organización que forma parte de una red internacional de mujeres profesionales del sector logístico y de la cadena de suministro. Su propósito es claro: visibilizar, conectar y potenciar el liderazgo femenino en una de las industrias más estratégicas para el desarrollo del país.

## PERO ¿QUIÉNES SON REALMENTE LAS SOCIAS DE WINS CHILE?

Las integrantes de esta comunidad representan uno de los capitales intelectuales más relevantes del ecosistema logístico nacional. WINS está compuesto por profesionales con trayectorias destacadas en múltiples áreas de la cadena de Suministro end-to-end (E2E), incluyendo abastecimiento, planificación, operaciones, transporte, comercio internacional, logística portuaria, distribución, sostenibilidad y transformación digital.

Entre sus socias encontramos gerentas de logística, directoras de Supply Chain, líderes de innovación, especialistas en comercio exterior, consultoras tecnológicas, académicas, emprendedoras y ejecutivas que lideran proyectos de alto impacto en empresas nacionales y multinacionales. Muchas de ellas participan activamente en sectores clave para la economía chilena, como retail, minería, consumo masivo, industria alimentaria, logística portuaria, transporte y tecnología.

En varios casos, son también quienes lideran iniciativas de transformación tecnológica dentro de las organizaciones: implementación de sistemas ERP, WMS y TMS, digitalización de procesos logísticos, automatización de centros de distribución y optimización de redes de abastecimiento. Todo ello refleja una tendencia clara: la gestión moderna del Supply Chain exige cada vez más capacidades analíticas, tecnológicas y estratégicas.

Uno de los atributos más valiosos de la comunidad WINS Chile es su capacidad para articular experiencia con el desarrollo de nuevas generaciones de profesionales del sector. A través de programas de mentoría, encuentros profesionales y actividades de vinculación con universidades

y centros de formación, la organización genera espacios concretos de transferencia de conocimiento entre líderes con trayectoria y jóvenes talentos que comienzan a desarrollarse en el ámbito logístico. Este enfoque contribuye a fortalecer el capital humano de la industria y a formar a quienes liderarán las cadenas de suministro del futuro.

En este contexto, WINS Chile se consolida también como una plataforma de colaboración y desarrollo profesional, donde las socias intercambian experiencias, comparten buenas prácticas, impulsan iniciativas de liderazgo y participan en instancias de diálogo sobre los desafíos estratégicos de la logística moderna. Estas dinámicas fomentan una comunidad basada en el aprendizaje continuo, la generación de redes profesionales de alto valor y la construcción colectiva de conocimiento para el desarrollo de la industria.

Cuando hablamos de WINS, no hablamos solo de una organización. Hablamos de una red de conocimiento, experiencia y liderazgo que abarca toda la cadena de valor logística del país.

Porque si algo representa WINS Chile es precisamente eso: un espacio donde convergen las mujeres expertas en Supply Chain que hoy están contribuyendo activamente a construir el futuro de la logística en Chile.

**Para más información: [www.winschile.com](http://www.winschile.com)**

## ACCIDENTES VIALES REABREN DEBATE SOBRE SEGURIDAD EN EL TRANSPORTE: INDUSTRIA APUNTA A LA URGENCIA DE SISTEMAS DE MONITOREO EN TIEMPO REAL

El lamentable accidente que involucró a un camión de gas en Renca, donde el factor velocidad fue determinante, ha reforzado una preocupación creciente: la seguridad en el transporte sigue dependiendo, en gran medida, de esquemas reactivos más que preventivos.

Expertos coinciden en que este tipo de hechos evidencian una brecha estructural en la forma en que la industria aborda la seguridad. En efecto, se tiende a entenderla como cumplimiento o mantenimiento periódico, pero la realidad es que la seguridad es un sistema dinámico que requiere monitoreo constante y capacidad de anticipación.

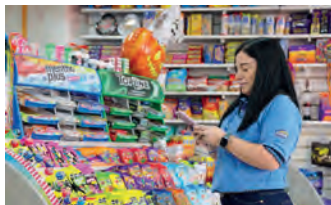
En ese contexto, diversas soluciones tecnológicas apuntan a disminuir drásticamente esa brecha, integrando datos mecánicos, operacionales y de comportamiento de conducción para generar alertas tempranas que permitan intervenir antes de que ocurra un incidente.

“La diferencia hoy está en pasar de la revisión a la predicción. Muchas fallas no son eventos súbitos, sino procesos que se desarrollan en el tiempo. Con la tecnología adecuada, es posible detectarlos antes de que se transformen en accidentes”, explica Cristián Barrientos, vicepresidente de Vela Telematics para Latinoamérica.

“Trabajamos con industrias como transporte, minería, construcción, forestal y servicios, donde pequeñas mejoras en eficiencia o seguridad tienen impactos económicos muy relevantes. Nuestra propuesta de valor está ahí: ayudar a las compañías a reducir costos, mejorar productividad, aumentar su seguridad y disminuir riesgos operacionales de manera medible”, indican.

## ARCOR FORTALECE EL CRECIMIENTO Y LA DIGITALIZACIÓN EN ALMACENES, KIOSCOS Y AUTOSERVICIOS

En línea con su compromiso histórico de crecer junto a la cadena de valor, Arcor creó Tokin, una plataforma B2B que conecta a más de 60.000 puntos de venta en Chile y a unos 200.000 en Argentina, con las marcas de Arcor y de otras empresas de consumo masivo junto con su red de distribuidores oficiales, para garantizar el abastecimiento, mejorar la gestión diaria y ofrecer nuevas oportunidades de crecimiento. Así lo destacó la gerente de Tokin Argentina del Grupo Arcor, Belén Sporleder, al participar en el e-Commerce Day Chile 2026, organizado por la Cámara de Comercio de Santiago y el e-Commerce Institute.



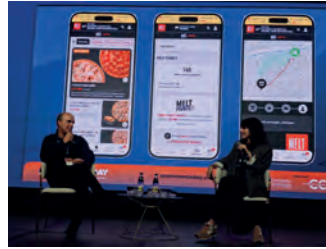
Belén explicó que la plataforma se distingue por la microsegmentación que posibilita el uso de inteligencia artificial y la analítica de datos, para ofrecer propuestas de compra personalizadas en función del comportamiento y las preferencias de cada comercio.

Así, este desarrollo incorpora un modelo analítico avanzado que examina más de 600 variables por punto de venta, como tamaño del comercio, pronóstico climático para evaluar qué tipo de productos son más consumidos según la temporada, cuál es el desembolso promedio de los clientes en cada compra o cantidad de cajas para cobro, con el objetivo de agruparlos en conjuntos con comportamientos homogéneos. En los últimos seis meses, la cobertura digital de Tokin en Chile pasó de 3% a 20%, evidenciando una velocidad de escalamiento especialmente significativa.

## MELT E INFRACOMMERCE AHONDARON EN LOS AVANCES EN LA OPERACIÓN DIGITAL

Infracommerce presentó junto a Melt, cadena chilena de food delivery especializada en pizzas, un caso de éxito que refleja cómo una operación digital puede transformarse en un motor de crecimiento sostenido cuando la base tecnológica y operativa está correctamente resuelta.

Durante el eCommerce Day Chile, ambas compañías compartieron el proceso de evolución de la operación digital de Melt, que presentaba incidentes en momentos de alta demanda y limitaciones para escalar sin afectar la experiencia del usuario.



Para revertir este escenario, Infracommerce tomó la implementación del canal digital propio con un enfoque integral, reconstruyendo el sitio sobre su acelerador IAS (Infracommerce Adobe Suite), basado en Adobe Commerce, con foco en estabilidad, escalabilidad y mejora continua.

Los resultados evidencian el impacto de esta transformación: la tasa de conversión creció +7 puntos porcentuales, el negocio alcanzó incrementos del +15% en el mes récord de órdenes y +16,4% en el día de mayor demanda, mientras que la plataforma logró un 99,9% de uptime.

Hoy, Melt cuenta con un ecosistema digital robusto, preparado para absorber picos de demanda y seguir evolucionando de forma continua, consolidando su canal online como un pilar clave del negocio.

## WALMART CHILE INVERTIRÁ US\$200 MILLONES PARA AMPLIAR SU CD EN PUDAHUEL

A fines de marzo, Walmart Chile anunció una inversión de US\$200 millones para ampliar su centro de distribución ubicado en Pudahuel, en un proyecto orientado a fortalecer sus capacidades logísticas y responder al crecimiento del comercio electrónico en el país.



La iniciativa fue presentada en una ceremonia que contó con la participación del Presidente de la República, junto a autoridades y ejecutivos de la compañía, marcando el inicio de las obras de este nuevo desarrollo

logístico. El proyecto contempla duplicar la superficie del recinto, pasando de 65.000 a 130.000 m<sup>2</sup>, e incorporar tecnología de automatización avanzada con más de 2.300 robots, lo que posicionaría esta operación entre las más desarrolladas dentro de la red global de la compañía.

Según lo informado por la empresa, la ampliación permitirá aumentar la capacidad de preparación de pedidos, mejorar la disponibilidad de productos y reducir los tiempos de entrega, fortaleciendo tanto el abastecimiento de tiendas físicas como del canal online. Asimismo, la compañía indicó que el proyecto contribuirá a ampliar su cobertura logística a nivel nacional, incluyendo zonas extremas y localidades más alejadas. Actualmente, Walmart Chile llega a más de 200 comunas en el país.

La inversión forma parte del plan de Walmart Chile para el período 2024-2029, que contempla un desembolso total de US\$1.700 millones destinado a infraestructura, nuevas tiendas y desarrollo logístico en el país.



# MSC iREEFER YA ESTÁ DISPONIBLE

Con MSC iReefer, accede a un completo sistema de telemetría que garantiza un transporte seguro de tus productos refrigerados o congelados en todo el mundo. Mantén el control de tu cadena de frío en cualquier momento y desde cualquier lugar. Reserva tu servicio en myMSC y descubre más en [msc.com/ireefer](https://msc.com/ireefer).



[msc.com/ireefer](https://msc.com/ireefer)

**MOVING THE WORLD, TOGETHER.**



# anton

BY  JUNGHEINRICH

Made to rely **on.**



 **JUNGHEINRICH**

Entérate de más en:  
[www.jungheinrich.cl](http://www.jungheinrich.cl)