

“LA INDUSTRIA DEBE POTENCIAR EL USO DE LOS DATOS E INFORMACIÓN PARA MEJORAR SUS OPERACIONES”

En enero de 2022, Mabel Leva tomó un importante desafío al asumir como directora ejecutiva de Fundación Conecta Logística. Un camino que la ha llevado a reconocer el proceso que ha tomado el sector y los retos latentes tras una pandemia.

La ejecutiva es firme en visualizar que la tecnología y sostenibilidad serán ejes fundamentales para el sector, sobre todo en lo que respecta a la aplicación de todas las herramientas que se adoptaron en pandemia: “Uno de los desafíos de la industria es poder potenciar el uso de los datos e información para la mejora de sus operaciones”.

“Este año debería ser un período en el cual se puedan ver los verdaderos potenciales de estas tecnologías y sus diferentes aplicaciones, desde el comercio exterior hasta la última milla, en

Sostenibilidad, tecnología y género son algunos de los ejes que marcarán el ritmo de la industria logística en 2023, según Mabel Leva, directora ejecutiva de Fundación Conecta Logística.

POR PAULINA SANTIBÁÑEZ

materia de usos de datos, gabinetes digitales o tecnologías como el 5G”, añade.

Desde la vereda de la sostenibilidad, la directora ejecutiva de Conecta Logística explica que la industria sigue en su camino por reducir sus emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI), como una meta establecida para 2023, donde estrategias de última milla serán clave. “El sector del transporte puede aportar con acciones concretas, tales como el uso de vehículos eléctricos y modos complementarios como el



ferrocarril, certificaciones ambientales, e incluso, solo incorporando medidas que hagan más eficiente la operación”, dice.

En lo que respecta al grado de madurez en la industria, Leva señala que un ámbito en que se debe avanzar es en la participación femenina, ya que en el sector “la brecha de género es mayor que el promedio nacional 2023, con una participación que solo alcanza a un 17%”, subraya, considerando tanto transporte como almacenamiento.

“El desafío aquí es, además, incorporarlas en cargos operacionales ya que, tal como señala el informe Mujeres en la Industria Marítima y Portuaria 2022 de CAMPORT, las mujeres son un 13% del total de la fuerza laboral portuaria y solo un 9% se desempeña en operaciones”, afirma.

En términos de inversión, Mabel Leva dice que para este año se espera el avance de proyectos de infraestructura vitales para la logística nacional, como el Puerto Exterior de San Antonio o el proyecto ferroviario Terminal Barrancas: “Este último proyecto, orientado principalmente al movimiento de contenedores en ferrocarril, permitirá aumentar la capacidad de transferencia, fortaleciendo la red de transporte de carga que tanto requiere nuestro país”.

PUBLIRREPORTAJE

BODEGAS CIMENTA

Espacios modernos, flexibles y seguros para un mercado en constante evolución

Las bodegas están evolucionando. Hoy, más que un lugar de almacenaje, son una solución integral donde además se administra y distribuyen productos vendidos en línea de manera eficiente, llevando a cabo tareas tradicionalmente ligadas a operación en tienda, llegando así a un nuevo tipo de consumidor mucho más exigente.

Tras la pandemia, el mercado de bodegas ha crecido de manera sostenida. La vacancia, si bien ha aumentado los últimos meses, sigue en niveles históricamente bajos.

El auge del e-commerce y su impacto en el modelo de negocio del retail, ha presionado la demanda sobre metros cuadrados destinados tradicionalmente solo a bodegaje y logística. “En bodegas no solo se lleva a cabo el almacenamiento, sino también funciones propias del retail, como la administración y preparación de pedidos, el empaquetado y envío de productos en línea, así como la gestión de puntos de recolección y devolución. Además, se han traspasado algunas barreras tradicionales: nos encontramos ante una industria en constante evolución, en la que una bodega puede ser considerada prácticamente como una tienda adicional, mientras observamos cómo puntos de venta en ubicaciones Premium convierten parte de sus espacios en dark stores y puntos de retiro”, indica Sebastián Gálvez, Sub Gerente de Negocios de Bodegas Cimenta.



Sebastián Gálvez y Alejandro Sánchez.

En este escenario, el retail representa casi el 50% de la demanda de espacios de bodegas, mientras que los operadores logísticos han ido tomando fuerza como brazo externo, ejecutando operaciones más especializadas.

De esta manera, el modelo ha cambiado, con un cliente más exigente, mayor variedad y

volumen de productos. El límite del tamaño de la bodega ‘en tienda’ ya no es una restricción. Esto puede resultar crucial durante los picos de alta demanda. Además, se requiere espacio adicional para las áreas de empaque, etiquetado y preparación de pedidos, así como para recibir, inspeccionar y procesar los productos devueltos. El comercio electrónico no sería efectivo si el producto no llega puntualmente al cliente. En ese sentido, es fundamental acercar el producto al consumidor, y dicho acercamiento aumenta la demanda de superficie en las bodegas.

Tendencias a futuro

El mercado está avanzando hacia un modelo híbrido, donde la bodega es la tienda que está vendiendo por el crecimiento sostenido del canal de internet. La gestión de inventarios se está modificando ante el temor ejecutivo a quiebres de stock y la automatización de procesos está transformando las bodegas en espacios inteligentes que necesitan mayores estándares de seguridad para cumplir las exi-

gencias y requerimientos de las aseguradoras.

A esto se suman nuevos segmentos como el pyme/emprendedor y el de bodegas en frío que requieren atención más especializada y a su medida.

En Bodegas Cimenta, el objetivo es acompañar a los clientes en su crecimiento, proporcionando soluciones modernas, innovadoras y seguras, con condiciones flexibles que se adapten a las diversas necesidades de un mercado en constante evolución.

“Lo que nos distingue es la gestión directa de nuestras bodegas a través de un equipo especializado y cercano. Esta cercanía nos permite estar alerta a las necesidades cambiantes de nuestros clientes. Además, nos facilita la implementación de nuevas soluciones en proyectos futuros, adaptándonos así a las demandas del mercado”, comenta Alejandro Sánchez, Administrador General de Bodegas Cimenta.



www.bodegascimenta.cl