

EXPANSIÓN DE COMERCIO *ONLINE*:

Plataformas asiáticas abren oportunidades a empresas locales

Se prevé que en los próximos dos años las ventas digitales se duplicarán, según cifras entregadas por Professional Management Consultants International (PMCI).

MARÍA JOSÉ VÁSQUEZ

Más de la mitad de las compras internacionales *online* realizadas por chilenos en 2023 se hicieron en *marketplaces* de compañías chinas, con AliExpress liderando el mercado con el 35% de las transacciones, según datos entregados por la consultora de *retail* y consumo KawesLab. A nivel mundial, esta última compañía asiática y Temu se ubican entre las 10 aplicaciones de compras más utilizadas.

Estas cifras representan una oportunidad para la industria logística local, considerando además las estimaciones del Professional Management Consultants International (PMCI), que señalan que el crecimiento del mercado del comercio electrónico chileno se duplicará en 2026.

Acuerdos comerciales como el recientemente establecido entre la empresa chilena Starken y Cainiao —brazo logístico del gigante en la industria del *e-commerce* AliExpress— permitirán enfrentar la alta demanda que se duplicará a mediano plazo. “Starken logró adjudicarse esta importante licitación internacional debido a su experiencia y solidez como operador logístico en Chile y su capacidad para adaptarse a las crecientes demandas del comercio electrónico global. Entre los factores que favorecieron nuestra posición, se encuen-



STARKEN

Según la Cámara de Comercio de Santiago, el comercio *online* crecerá un 5% en 2024, con ventas que superarán los US\$ 11.500 millones. El 63% de los consumidores chilenos realiza compras remotas, motivados por los precios atractivos y las ofertas (58%), y por la rapidez en el despacho (35%).

tra la inversión constante en innovación, tecnología y automatización, lo que nos permite gestionar grandes volúmenes de paquetes con eficiencia. Además, nuestra infraestructura, proximidad y capilaridad fueron decisivas para nuestra selección”, señala Rodrigo Prida, gerente general de Starken.

El principal reto tecnológico para esta compañía chilena radica en la implementación de soluciones que mejoren la trazabilidad y optimización de la cadena de suministro, así como la expansión de su red de automatización y sistemas inteligentes, como los *smart lockers* y sucursales 24/7 robotizadas.

Recientemente, Starken también cerró

acuerdos comerciales con otras plataformas de comercio electrónico de China, como Temu, que ingresó al país en el segundo semestre de 2023 y ya representa más del 10% del mercado en Chile. “A corto plazo, Starken se enfocará en duplicar su capacidad operativa para cumplir con los compromisos derivados de esta alianza con Cainiao y Temu. Nuestra inversión futura se va a centrar en expandir la infraestructura y el desarrollo de soluciones tecnológicas que soporten este crecimiento”, agrega Prida.

Frente a estas proyecciones, añade que a mediano plazo la compañía busca consolidarse como un socio logístico integral en Chile y otros mercados.