



CONTENIDO PATROCINADO

CENTRADA EN LAS NECESIDADES DEL CONSUMIDOR ACTUAL:

Starken lidera la transformación logística en Chile con una red diversificada

La compañía ha innovado implementando servicios como los *smart lockers*, sucursales 24/7 y su nueva red de PUDOs (*Pick Up and Drop Off*) “Soy Starken”, que reinventa el negocio de los comercios minoristas, convirtiéndolos en lugares de envío y recepción de paquetes.

En un entorno de constante evolución y cambios en los hábitos de consumo, Starken, empresa líder en logística y *courier* a nivel internacional —parte del grupo Jedimar—, está revolucionando la industria nacional con un modelo centrado en la proximidad, la flexibilidad y la adaptabilidad a las nuevas demandas del mercado.

De acuerdo con datos de la Cámara de Comercio de Santiago, el comercio electrónico en Chile proyecta un crecimiento de 8% para 2024, alcanzando ventas superiores a US\$ 11.500 millones.

Con 63% de los consumidores comprando de forma remota, la preferencia por opciones rápidas de despacho (35%) se ha convertido en una de las principales demandas.

Frente a esto, Starken ha dado un paso decisivo para liderar la transformación logística, impulsando soluciones innovadoras que responden a las nuevas exigencias del mercado.

EXPANSIÓN Y FLEXIBILIDAD

Con el objetivo de aumentar la flexibilidad y autonomía de sus clientes, Starken ha incorporado el uso de *smart lockers* (casilleros inteligentes) en ciudades como Linares y La Serena, los cuales permiten a los usuarios recoger sus paquetes mediante un código QR, de manera rápida y segura.

Además, continúa expandiendo su red de sucursales 24/7, que ya han demostrado ser un éxito en comunas como Las Condes y Viña del Mar, donde el 70% de los envíos se realizan en horarios no tradicionales.

A su vez, las alianzas con actores estratégicos del mercado han sido clave para la expansión de la red de



La compañía continúa expandiendo su red de sucursales 24/7, cuyo éxito se ha demostrado en comunas como Las Condes y Viña del Mar, donde el 70% de los envíos se realizan en horarios no tradicionales.



La automatización de servicios ha sido fundamental para optimizar la atención de los clientes.

Starken. A los acuerdos ya existentes con Mall Plaza, la compañía sumó una asociación con Parque Arauco, lo cual permitirá extender su presencia

en los centros comerciales de la cadena, inicialmente en Kennedy y Maipú, ampliando aún más las opciones de entrega y retiro para los usuarios.

Además, existe un compromiso con el fortalecimiento del ecosistema local, ofreciendo soluciones logísticas clave para emprendedores y pymes. A través de su programa “Somos Partner”, lanzado en 2018, la compañía ha creado una comunidad de más de 140.000 miembros, en su mayoría mujeres (63%), brindando recursos, herramientas y capacitación para apoyar el crecimiento de negocios locales.

El desafío para Starken no es solo mantener su red logística, sino expandirla de manera inteligente, asegurando siempre la calidad del servicio.

MÁS CERCA DE LAS PERSONAS

Bajo el nombre “Soy Starken”, la compañía lanzó su red de PUDOs (*Pick Up and Drop Off*), innovación que busca acercar aún más sus servicios a las comunidades, ofreciendo soluciones ágiles y accesibles para la entrega y retiro de paquetes.

A través de alianzas con comercios locales, como minimarkets y almacenes, Starken fortalece su presencia en todo Chile, proyectando un total de 500 puntos de servicio para 2025, que optimizarán los procesos de distribución y mejorarán la experiencia de los clientes.

“En un mercado donde las demandas de los consumidores cambian rápidamente, en Starken hemos tomado el compromiso de diversificar nuestra red, expandir nuestra presencia y transformar la logística para ofrecer un servicio que responda a las necesidades de nuestros clientes, hoy y en el futuro”, comenta Rodrigo Prida, gerente general de Starken.

Para que las personas puedan acceder a todos sus beneficios, precisa que “será clave educar en el uso de nuevas herramientas”.

