



CONTENIDO PATROCINADO

# La última milla se adapta para un **desafiante regreso a clases**

El aumento de las compras de artículos escolares, tecnología y ropa representa un reto único para las empresas de transporte y distribución. Gracias a su enfoque omnicanal, la integración de tecnologías de vanguardia y su capacidad para satisfacer las exigentes necesidades de los consumidores, Starken se posiciona como un referente clave en la logística nacional.

Con la pronta llegada de marzo y el inicio del año escolar, se anticipa un aumento significativo en la demanda de servicios logísticos. Las compras previas a la vuelta a clases, que incluyen desde útiles escolares hasta tecnología y muebles, son fundamentales para el comercio en línea, lo que implica una presión logística considerable. Consciente de ello, Starken, empresa líder en la industria y el sector *courier*, y parte del grupo Jedimar, se enfrenta a este desafío con una propuesta innovadora que busca garantizar la eficiencia y la rapidez en sus operaciones.

La compañía, que opera con más de 300 puntos de venta entre Arica y Magallanes, y tiene una trayectoria de más de 40 años, ha desarrollado una estrategia de logística omnicanal, ofreciendo múltiples alternativas de entrega y retiro para satisfacer las diversas necesidades de los consumidores. Por ello, ha creado un proceso de fortalecimiento de su infraestructura y operaciones para dar respuesta al alto volumen de envíos que se genera durante este y otros periodos clave.

Además, recientemente lanzó Soy Starken, una red de puntos *pick up and drop off* (PUDO), que busca acercar los servicios a las comunidades, ofreciendo soluciones ágiles y accesibles para la entrega y

La compañía ha creado un proceso de fortalecimiento de su infraestructura y operaciones para dar respuesta al alto volumen de envíos que se genera durante este y otros periodos clave.



La vuelta a clases representa una oportunidad para Starken de seguir fortaleciendo su servicio de *fulfillment*.

retiro de paquetes. Así, la compañía suma presencia en alrededor de 100 negocios minoristas, proyectando llegar a 500 puntos en 2025.

Para garantizar una operación eficiente, Starken ha invertido en una serie de soluciones, entre las cuales destacan sus avanzados sistemas

de clasificación de paquetería, que permiten procesar hasta 14.000 envíos por hora, a través de un sistema automatizado, minimizando errores y mejorando tiempos de entrega.

“El desafío de la vuelta a clases es grande; sin embargo, estamos preparados. Con la

integración de tecnologías innovadoras y una planificación exhaustiva, podemos optimizar cada proceso logístico y asegurar una experiencia satisfactoria para los consumidores. Esto se logra gracias a la labor de todos los colaboradores de la empresa, quienes están comprometidos con el propósito de conectar comunidades y facilitar la vida de las personas”, comenta Rodrigo Prida, gerente general de Starken.

## LA TECNOLOGÍA COMO ALIADO

En este proceso, la tecnología es un aliado clave. Además de sus sistemas de gestión de almacenes (WMS) y transporte, la compañía ha implemen-

## Starken opera con más de 300 puntos de venta entre Arica y Magallanes, desarrollando una estrategia de logística omnicanal, ofreciendo múltiples alternativas de entrega y retiro.

tado soluciones innovadoras como los *hubs* de autoatención 24/7 en Santiago y Viña del Mar, los cuales se expandirán con más de 20 nuevas sucursales de este tipo en regiones, entregando una alternativa para emprendedores que gestionan sus envíos más allá del horario laboral. A esto se suma el primer

servicio *pick and drop* robotizado y la reciente implementación de Smart Lockers en ciudades como La Serena y Linares. Estos desarrollos no solo mejoran la experiencia del cliente, sino que también optimizan el flujo logístico y permiten una operación más eficiente y segura. Por otra parte, Starken también ha sellado alianzas estratégicas con Mall Plaza y Parque Arauco, las que buscan expandir su capilaridad.

La vuelta a clases no solo representa un reto logístico, sino que también una oportunidad para la compañía de seguir fortaleciendo su servicio de *fulfillment*. Este ofrece almacenamiento, control de inventarios y distribución de envíos, y también se ha potenciado para atender la creciente demanda del comercio electrónico, apoyando a los emprendedores y empresas que necesitan externalizar sus procesos logísticos.

“En línea con la tendencia de este tipo de fechas, que implican afrontar un desafío logístico importante, desde Starken estamos preparados. Las empresas, los emprendedores y las grandes cadenas de *retail*, requieren de una logística eficiente y segura para entregar los productos a tiempo. Por ello, en Starken nos organizamos cada día para cubrir esas necesidades con un alto estándar de servicio”, concluye Prida.

