

GRACIELA ALMENDRAS

LA APUESTA DE UNA COMPAÑÍA DESDE VALDIVIA:

La última milla también opera con asiento en la zona sur

Con soluciones y servicios que van desde los *drivers* y *shoppers*, hasta el *cross-docking*, *pickers* y operadores especializados, en regiones se han levantado empresas que buscan hacer frente al *boom* del *e-commerce*.

En regiones han surgido emprendimientos que están apostando por entregar soluciones logísticas integrales más allá de sus fronteras locales. Algunos se han enfocado en acercar los servicios de última milla a más chilenos, llegando a rincones que están alejados de las grandes urbes.

En 2020, en Valdivia, se fundó Valdishopper, posicionándose en el mercado de las soluciones logísticas integrales para empresas que buscan expandir sus operaciones a lo largo de Chile.

“Desde Arica hasta Punta Arenas ofrecemos servicios de última milla a través de *drivers* y *shoppers*, además de *cross-dock*, *pickers* y operadores especializados. Con una flota de más de 3.000 vehículos, garantizamos eficiencia y cobertura en cada rincón del país”, afirma Cristian Budinich, gerente general de Valdishopper.

En el último año, agrega, han realizado más de tres millones de entregas, asegurando la satisfacción de clientes como Walmart, Mercado Libre, Latam Airlines, Falabella, entre otros.

“Nuestro compromiso es proporcionar una logística ágil y escalable, adaptada a las necesidades de cada empresa, con el respaldo de tecnología de vanguardia. Trabajamos para que cada cliente tenga la capacidad de crecer y prosperar en cualquier región de Chile, transformando la distribución urbana y fortaleciendo sus operaciones con soluciones confiables y personalizadas”, explica Budinich.

OPERANDO DESDE EL SUR

En marzo de 2020, mientras el país cambiaba por situaciones sociales, políticas y la pandemia, también lo ha-



Los clientes valoran dos aspectos clave de la última milla: que se cumpla con la promesa de entrega y recibir exactamente lo que solicitaron. En la foto, la ciudad de Valdivia.

MUNICIPALIDAD DE VALDIVIA

cia la forma de comprar de los chilenos. “En Santiago, las aplicaciones de entrega eran comunes, pero en Valdivia solo había una opción limitada. Vimos una oportunidad y comenzamos gestionando pedidos con un pequeño equipo”, recuerda Cristian

Budinich sobre los inicios.

“Sin embargo, hoy esta ciudad no solo es nuestra casa matriz por razones logísticas, sino que también por una decisión estratégica que nos inspira profundamente. Creemos que desde las regiones también pode-

mos liderar el proceso de regionalización de Chile, democratizando el acceso a servicios de calidad para todas las personas”, enfatiza.

El ejecutivo asegura que desde Valdivia es posible proyectarse “hacia la conquista de nuevas oportunidades en la región, con la visión de generar un impacto significativo en todo el país”.

Explica que hoy, gracias al modelo de negocio que han implementado con base en Valdivia, más personas, tanto en grandes ciudades como en las zonas más remotas, pueden disfrutar del mismo acceso a bienes y servicios, algo que hace pocos años parecía difícil. “Este avance no solo impulsa el desarrollo económico y la inclusión, sino que también transforma la calidad de vida en cada rincón de nuestro país. Ser el medio entre nuestros *partners* y su cliente final ha sido clave, dado que captamos las oportunidades que nuestros clientes necesitan e implementamos una operación segura y eficiente que asegure una positiva experiencia de compra”, comenta.

Concluye que cumplir con los plazos y que el cliente reciba exactamente lo que solicitó genera satisfacción y, a la vez, construye confianza y adherencia, elementos esenciales para el éxito a largo plazo de cualquier empresa.