



WEB | EMPRESAS | PROVEEDORES ESTRATÉGICOS



SCAN QR E INGRESA A
WWW.AR-RACKING.CL

CON GIRA ESTRATÉGICA POR LATAM, AR RACKING CONTINÚA FORTALECIENDO SU PRESENCIA EN LA REGIÓN

LÍDER GLOBAL EN SOLUCIONES DE ALMACENAMIENTO Y CON MÁS DE 15 AÑOS EN AMÉRICA LATINA, AR RACKING REAFIRMA SU COMPROMISO CON LA REGIÓN A TRAVÉS DE UNA GIRA ESTRATÉGICA DE SU EQUIPO DIRECTIVO.

José Manuel Lucio, director general de AR Racking; Alberto Lejarreta, vicepresidente ejecutivo del Grupo Aranía y Germán Flores, director comercial de Latinoamérica, visitaron diversas filiales de la compañía en la región con el objetivo de fortalecer la cercanía con los equipos locales, conocer de primera mano las necesidades de los clientes y consolidar el crecimiento en mercados clave como Chile.

"Latinoamérica es un mercado estratégico para AR Racking. Y aunque tenemos una importante cercanía cultural, geográficamente existe una distancia importante. Por eso quisimos estrechar lazos con nuestros equipos de la región, través de un viaje que incluyó México, Colombia, Perú y Chile.

Nuestro objetivo es poder replicar este ciclo de visitas en forma anual o cada dos años, para vernos personalmente y conocer en terreno las necesidades de nuestras personas y de los clientes en cada país", explica José Manuel Lucio.

Esta iniciativa se enmarca en el propósito de AR Racking de impulsar un liderazgo cercano y comprometido con los colaboradores de las distintas filiales de la región. "Somos una compañía que cree en el valor humano y en la importancia de las personas y equipos para el crecimiento del negocio", añade Alberto Lejarreta. En esa

línea, el nombramiento de Germán Flores (ex Gerente General de la filial chilena) como director comercial de toda Latinoamérica es un reconocimiento a su rol y, al mismo tiempo, una muestra del compromiso de AR Racking con el desarrollo interno de talento y el liderazgo local.

"Estamos convencidos de que la presencia de Germán nos dará un empujón adicional para potenciar aún más nuestro desarrollo estratégico en las diferentes filiales de la región, además de generar una mayor cercanía. El objetivo de nuestro viaje también pasa por apoyarlo en esta transición y ver cómo podemos ayudarlo a que desarrolle esta tarea, que es tan importante para AR Racking y para el grupo Aranía", precisan.

Durante su visita a Chile, asimismo, los ejecutivos tuvieron la oportunidad de saludar a Josué González Soto en su nueva posición de Gerente General de AR Racking Chile.

COMPRENDER MEJOR LAS NECESIDADES LOCALES

Lucio y Lejarreta coinciden en señalar que esta gira por Latinoamérica reafirmó la importancia de la cercanía con los equipos y la comprensión de las necesidades locales como ejes fundamentales para el crecimiento de la compañía en la región.

"Estamos contentos con los resultados obtenidos, pero también atentos a las oportunidades de mejora y a las posibilidades de expansión. Nuestro objetivo es seguir consolidando nuestra presencia en Chile y la región, apostando por la innovación, la calidad y la cercanía con nuestros clientes", señala Lejarreta.

La estrategia a futuro incluye continuar invirtiendo en capacitación y tecnología, reforzando su liderazgo en el sector logístico. En este último ámbito, Lucio comenta que "hemos renovado nuestro sistema de información para dar un salto de calidad en los próximos cinco años. La digitalización de procesos nos permitirá mejorar la eficiencia, agilizar la comunicación y optimizar nuestros servicios para clientes en toda la región".

CIFRAS RÉCORD EN 2024

A nivel global, AR Racking tuvo un año 2024 favorable, con algunos matices de acuerdo a la realidad de las distintas economías, indican ambos ejecutivos. "En los mercados tradicionales europeos estamos en una situación de estabilidad en términos de crecimiento, mientras que en Norteamérica y Latinoamérica estamos experimentando una expansión significativa.

De hecho, aquí tuvimos cifras récord en captación de pedidos, lo que refleja la consolidación de la compañía en la región. Esta diversificación geográfica nos ha permitido balancear muy bien la situación", precisan.

De cara al 2025, José Manuel Lucio apunta que "la empresa ya cuenta con un 30-40% de su presupuesto asegurado en proyectos y varias de oportunidades muy interesantes en los tres territorios, con lo cual se nos presenta un 2025 muy interesante".

Por otro lado, para responder adecuadamente a la mayor demanda que viene principalmente de los mercados de América, la empresa decidió hacer una importante inversión en su principal planta productiva.



va, ubicada en Navarra. Esta fábrica es una de las más avanzadas y automatizadas en Europa para la fabricación de estanterías industriales y se estima que se invertirán uno 20 millones de euros en el plazo de cuatro años, con el objetivo de aumentar en 30% su capacidad de producción y ampliar su portafolio de productos.

Con esta inversión - recalca Lejarreta- buscan reforzar la posición de AR Racking en sus mercados estratégicos de Latinoamérica y Norteamérica.

CHILE: UN MERCADO ESTRATÉGICO CON ALTO POTENCIAL

Aunque el mercado chileno es más pequeño en comparación con el de otras economías latinoamericanas, destaca por su estabilidad y crecimiento sostenido. AR Racking ha logrado consolidarse como un actor clave en el país, diferenciándose por su capacidad de adaptación a las exigencias sísmicas del territorio.

“Hace más de ocho años realizamos una fuerte inversión en un servicio local de ingeniería que nos permite responder sin

problemas a los desafíos estructurales de Chile”, comenta Flores.

“Nuestro equipo de ingeniería especializado diseña todos los proyectos de almacenaje con los estándares más rigurosos en cuanto a calidad, servicio e ingeniería antisísmica.

Esto implica no solo el uso de materiales de alta calidad, sino también la aplicación de técnicas de diseño y fabricación avanzadas que aseguran una adecuada prevención de sus estructuras”, agrega Josué González.

En esa línea, AR Racking ha instalado más de 700 mil posiciones de pallets en el país los últimos años. La combinación de ingeniería antisísmica y un servicio cercano y personalizado han sido claves para fortalecer la confianza de los clientes.

El fortalecimiento del liderazgo de AR Racking en América Latina se refleja no solo en cifras récord y nuevas inversiones, sino también en una decidida apuesta por el talento local y la cercanía con los equipos en terreno. La reciente gira de su equipo directivo por varios países de la región re-

afirma el compromiso con un crecimiento sostenible, basado en el conocimiento directo de las necesidades de cada mercado y en el desarrollo de soluciones logísticas a la medida.

En el caso de Chile, la compañía ha sabido posicionarse como un actor relevante, gracias a su capacidad de adaptación a las exigencias estructurales del país y a un servicio de ingeniería especializado en normativa antisísmica.

Este enfoque, sumado a una atención personalizada y de excelencia, ha fortalecido la confianza de sus clientes y consolidado su presencia en un mercado competitivo.

AR Racking proyecta un 2025 dinámico, con importantes desafíos y oportunidades, reafirmando su propósito de seguir creciendo con innovación, cercanía y un fuerte enfoque en las personas..