

Chiper reúne a 69 proveedores y alrededor de 1.200 SKUs

CIRO COLOMBARA C

En el año 2018 se fundó en Colombia una startup llamada Chiper, cuyo objetivo era impulsar el desarrollo del pequeño comercio a través de la digitalización de sus operaciones y una mejora en su cadena de suministro -algo vital para mantenerse bien abastecido día a día, evitar quiebres de stock y entregar el mejor servicio a sus clientes-, ayudándoles además a tomar decisiones informadas que impulsaran el crecimiento de sus negocios.

Gracias a los buenos resultados obtenidos, la plataforma empezó a mirar a otros países para aumentar su alcance y, como parte de esa estrategia, se hizo atractiva para algunos inversores. Es así como, en 2020, Copec se incorporó como inversionista a través de Copec Wind Ventures.

A mediados de junio del año 2023, como parte de este proceso de expansión, comenzó a operar en Chile. Tal como cuenta Stefano Maccari, su jefe de negocios, "actualmente atendemos solo en la región Metropolitana, con una base de 8.500 clientes atendidos, de los cuales atendemos de manera activa a alrededor de 5.000 al mes".

Algunas de sus principales características son el entregar los pedidos en 24 horas y sin costo de envío. El ticket mínimo de compra, en tanto, es de \$35.000.

El ejecutivo agrega que hay varios elementos que distinguen a Chiper. "Uno de ellos es la entrega de los pedidos en 24 horas, con hora de corte para recibirlos a las once de la noche, sin costo de envío. El ticket mínimo de compra es de \$35.000 y contamos con 'picking unitario', lo que significa que abrimos cajas".

¿Aproximadamente cuántos productos conforman su catálogo y a qué categorías pertenecen?

"Trabajamos con 69 proveedores y contamos con alrededor de 1.200 SKUs. Trabajamos las categorías de bebidas no alcohólicas, abarrotes, despensa, confites y snacks, galletas, farmacia e higiene, aseo y limpieza,

Diseño digital para abastecer a los almaceneros



Stefano Maccari dice que la base es de 8.500 clientes.

papeles, bebés, mascotas y ferretería".

¿Qué tienen que hacer los comerciantes interesados en abastecerse con ustedes? ¿Tienen que inscribirse en alguna parte o basta que bajen la App de Chiper?

"Para abastecerse con nosotros solamente es necesario descargar la APP e ingresar sus datos para crear un perfil. La aplicación está pensada en los comerciantes, por lo que requieren de inicio de actividades. Las personas naturales no pueden comprar por la App".

¿Y cómo funciona el pago, se hace al momento de comprar o contra entrega?

"Nuestros camiones salen con una guía de despacho y, al momento de validar la correcta recepción del pedido, el comerciante paga ya sea mediante transferencia o efectivo. Una vez realizado el pago, la boleta o factura le llegará a su correo de manera electrónica".

¿Cuentan con una o varias bodegas para poder realizar la distribución en un plazo de 24 horas?

"Operamos con un gran centro de distribución ubicado en calle El Pinar 251, comuna de San Joaquín. Se trata de una bodega de cerca de 5.000 metros cuadrados. Para hacer los despachos, en tanto, trabajamos con una flota de 'drivers' tercerizados, no contamos con un servicio propio".

Una última cosa. ¿Los precios que manejan en Chiper son similares a los de mayoristas y distribuidores o su alternativa es mucho más conveniente?

"Nuestra política de posicionamiento es ser una alternativa altamente competitiva en relación con mayoristas y distribuidores. En ese sentido, son competidores de Chiper desde Central Mayorista hasta Lo Valledor".

RICHARD SALGADO