

“  
Sumamos más de  
3 mil comercios de  
barrio convertidos  
en Puntos Blue  
Express  
”  
Olivier Paccot



NICOLÁS HEUFEMANN

Transformación del canal físico

# La red de Blue Express hace el puente entre mayoristas y locales

El modelo apunta a mejorar la eficiencia, ampliar cobertura y reducir costos para mayoristas y Pymes.

La integración también entrega beneficios a Pymes y comercios locales. “Para las Pymes significa enviar productos de forma ágil y económica desde cualquier Punto Blue Express. Para el comercio, aumenta de forma considerable sus ventas atrayendo nuevos clientes y aumentando la recurrencia de los actuales por la mayor visibilidad y tráfico asociado a los servicios Blue Express”, señala el ejecutivo.

El ecosistema permite mejorar la efi-

ciencia en el abastecimiento. “Nuestro ecosistema, flota nacional más 3.200 Puntos Blue Express, incluidas las estaciones de servicio Copec, acorta la primera milla para los emprendedores y elimina los volúmenes mínimos de despacho: cualquiera puede enviar a todo Chile a tarifas accesibles”, comenta Paccot. Para el minorista, esto se traduce en reposición más rápida y con menor riesgo de quiebras de stock. “Para el Punto Blue Express cada paquete gestionado genera comisión directa y ventas cruzadas en el local”, agrega.

Uno de los principales desafíos es mantener los tiempos de entrega, especialmente en zonas rurales o en periodos de alta demanda. Blue Express trabaja con planificación diaria de rutas, uso de puntos como centros de con-

solidación y protocolos de contingencia. “El reto es sostener tiempos de entrega consistentes en zonas rurales y durante eventos masivos. Lo abordamos en tres frentes: planificación dinámica de rutas basada en datos de demanda diaria; uso estratégico de Puntos Blue Express; y protocolos de contingencia (flotas y turnos reforzados, centros temporales) que activamos en fechas de alto flujo”, detalla.

El Punto Blue Express actúa como una extensión del mayorista. Acerca los productos al cliente final sin aumentar costos de infraestructura. “El Punto Blue Express es una palanca de crecimiento para el comercio local, un habilitador para las Pymes y un aliado estratégico que refuerza la propuesta de valor de nuestros clientes mayoristas”, concluye Olivier Paccot.

En un escenario donde la distribución hacia el canal tradicional enfrenta presiones por costos, tiempos y cobertura, Blue Express implementa un modelo logístico que conecta mayoristas, pymes y comercios locales. La empresa opera una red de más de 3.200 puntos físicos llamados Puntos Blue Express. Estos puntos incluyen almacenes de barrio y estaciones de servicio, y permiten que los clientes retiren, despachen o devuelvan paquetes en ubicaciones cercanas a sus hogares o negocios.

“A nuestra entrega puerta a puerta, donde llegamos al 99,9% de los hogares en el país, sumamos más de 3 mil comercios de barrio convertidos en Puntos Blue Express: locales que funcionan como partners logísticos, donde los clientes pueden despachar, retirar o devolver paquetes. Gracias a esta red, más del 70 % de la población chilena tiene un Punto Blue Express a menos de diez minutos a pie, una alternativa ideal para quienes están fuera de casa durante el día o viven en zonas rurales”, explica Olivier Paccot, gerente general de Blue Express.

El modelo permite a los mayoristas optimizar sus operaciones. Al usar estos puntos como nodos de distribución, se mejora la absorción de la demanda y se reducen los tiempos de entrega. “Evolucionamos hacia un modelo de co-creación. Analizamos juntos los patrones de compra, las ventanas de recepción y los volúmenes por zona; luego ajustamos frecuencias, tamaños de ruta y el equilibrio entre entrega a domicilio y retiro en Punto Blue Express”, indica Paccot.