

DESAFÍOS DE LA LOGÍSTICA INDUSTRIAL: MEGACENTRO PROYECTA EL SECTOR A 2026

MAYOR SOFISTICACIÓN DE LA DEMANDA, MIGRACIÓN HACIA INFRAESTRUCTURA DE ALTO ESTÁNDAR, RESILIENCIA FRENTE AL ESCENARIO GEOPOLÍTICO Y CLIMÁTICO Y UNA OPERACIÓN CADA VEZ MÁS CERCANA AL CONSUMIDOR, MARCAN EL FUTURO DE LA LOGÍSTICA INDUSTRIAL EN CHILE Y LATINOAMÉRICA.

De cara a este año, el desafío no es la disrupción, sino profundizar una evolución que ya está en marcha. La industria logística en Chile enfrenta un período de consolidación que se proyecta con continuidad hacia 2026. Más que cambios abruptos, el sector vive un proceso de maduración impulsado por clientes cada vez más exigentes, un entorno competitivo activo y la necesidad de adaptarse a un contexto global marcado por la incertidumbre geopolítica y climática. Así lo observa Megacentro, principal actor del mercado de renta inmobiliaria industrial en Chile y Perú.

“El 2026 no va a ser un año de grandes disrupciones, sino más bien de profundización de lo que ya está ocurriendo”, señala Claudio Chamorro, CEO de Megacentro Chile. “Los clientes han aprendido a administrar mejor sus procesos logísticos y hoy requieren soluciones mucho más a la medida”, agrega.

Este aprendizaje ha elevado el estándar de la industria. La logística dejó de ser un soporte operativo para transformarse en un factor estratégico del negocio, donde variables como velocidad, trazabilidad y flexibilidad inciden directamente en la competitividad.

“Hoy el tiempo de respuesta es un atributo comercial, no solo logístico”, explica Chamorro, una realidad especialmente visible en el e-commerce, pero cada vez más transversal a otros sectores productivos.

UN SECTOR EN CRECIMIENTO, PERO MÁS EXIGENTE

Los indicadores de actividad confirman un escenario dinámico. En Chile, el Índice de Ventas de Transporte y Almacenamiento del INE registró crecimientos interanuales de dos dígitos durante 2024 y 2025, con un alza del 10,6%, reflejando una recuperación sostenida de la actividad logística. Este contexto respalda una visión más

optimista de cara a 2026, aunque con desafíos estructurales aún presentes, como la permisología y los tiempos de aprobación de proyectos.

A nivel global, el mercado logístico mantiene una tendencia de crecimiento estable, impulsada por el comercio electrónico, la regionalización de las

cadena de suministro y una mayor tercerización de servicios. Sin embargo, el foco ya no está solo en crecer, sino en hacerlo con mayor resiliencia.

Claudio Chamorro
CEO
Megacentro Chile



RESILIENCIA, GEOPOLÍTICA Y RECONFIGURACIÓN DE CADENAS

El reordenamiento de rutas marítimas, la diversificación de proveedores y el fortalecimiento de nodos regionales responden a un escenario donde los conflictos internacionales, las tensiones comerciales y los eventos climáticos extremos siguen impactando el comercio global. En este contexto, estrategias como el nearshoring y el friendshoring comienzan a ganar relevancia como mecanismos para reducir riesgos y acortar las cadenas de suministro.

“Si Estados Unidos sigue fortaleciendo su vínculo con Latinoamérica, podrían instalarse nuevas industrias en países como Chile y Perú, y eso sería un nuevo impulso para la logística y el bodegaje”, plantea Chamorro, quien ve en el distanciamiento entre Estados Unidos y China una oportunidad para la región.

FLIGHT TO QUALITY Y NUEVOS ESTÁNDARES

Uno de los fenómenos más claros en la industria es el denominado flight to quality. Los clientes están migrando desde instalaciones obsoletas hacia centros de distribución más modernos, con mayores estándares de seguridad, protección contra incendios, eficiencia energética y respeto de criterios ESG. “Cada vez, se le exige más a la bodega, y eso empuja a elevar el estándar del mercado”, afirma el CEO de Megacentro Chile.

Este proceso convive con la existencia de dos modelos de negocio diferenciados. Por un lado, el segmento orientado a grandes clientes, con contratos de largo plazo, soluciones build to suit y operaciones altamente sofisticadas.

Por otro, un segmento más transaccional, asociado a bodegas clase B, con contratos de corto plazo y alta rotación. “Son negocios distintos, con riesgos distintos, y

requieren capacidades de gestión muy diferentes”, puntualiza Claudio Chamorro.

Megacentro participa en ambos, aunque su foco estratégico está en la infraestructura de mayor estándar, donde la estabilidad y la planificación de largo plazo resultan claves.

OMNISCANALIDAD Y OPERACIÓN MÁS CERCANA

La consolidación de la omniscanalidad ha elevado la presión por velocidad e inmediatez. Para el consumidor, la diferencia entre comprar online o en una tienda física es cada vez menor: en ambos casos, la expectativa es recibir el producto rápidamente. Esto ha impulsado una reconfiguración de las redes logísticas, con mayor presencia regional y soluciones más cercanas al consumidor final.

“Esto está ocurriendo con fuerza en regiones, donde ya no se puede esperar el

abastecimiento desde la capital”, comenta Claudio Chamorro. Concepción es un ejemplo de esta tendencia. Megacentro opera allí el mayor centro logístico del mercado, en San Pedro de la Paz, y recientemente adquirió un terreno aledaño de 15 hectáreas que permitirá proyectar un crecimiento adicional de entre 70.000 y 80.000 m², con permisos de edificación ya aprobados.

Casos como Mercado Libre ilustran esta lógica de expansión territorial, replicando un patrón que ya se había observado anteriormente con empresas como Soprole: primero consolidación en Santiago y luego expansión hacia regiones.

COMPETENCIA Y SOSTENIBILIDAD COMO MOTORES

Desde una perspectiva sectorial, la competencia es clara y creciente. Nuevos proyectos, desarrollos certificados y mayores exigencias técnicas han elevado el nivel

del mercado. “La competencia es positiva y empuja a toda la industria a profesionalizarse”, sostiene el ejecutivo.

En paralelo, la sostenibilidad dejó de ser un diferencial para transformarse en un estándar. La eficiencia energética, el uso de materiales de menor huella de carbono y la flexibilidad para crecer o ajustarse rápidamente a la demanda son hoy requisitos básicos. “Los clientes necesitan poder crecer o achicarse con rapidez, y eso obliga a pensar la infraestructura de otra manera”, concluye Claudio Chamorro, CEO de Megacentro Chile.

De cara a 2026, el desafío de la logística industrial no es reinventarse, sino consolidar su evolución: anticiparse a clientes más sofisticados, sostener inversiones en infraestructura de alto estándar y mantener un crecimiento competitivo de largo plazo. En ese escenario, Megacentro apuesta por la planificación, la reserva estratégica de suelo y una gestión alineada con las nuevas exigencias del mercado.

