

DEL DATO AL DESPACHO: TAMESIS Y ALERTRAN REDEFINEN LA GESTIÓN LOGÍSTICA EN CHILE

LA LOGÍSTICA EVOLUCIONA A PARTIR DEL DATO Y LA VISIBILIDAD EN TIEMPO REAL, ESTABLECIENDO UN NUEVO ESTÁNDAR, DONDE BODEGA Y TRANSPORTE DEJAN DE FUNCIONAR SEPARADOS PARA INTEGRARSE EN UN SOLO SISTEMA, UN CAMBIO QUE TAMESIS Y ALERTRAN HACEN POSIBLE AL CONECTAR CADA PROCESO.

La logística dejó de ser una función de soporte para convertirse en un eje estratégico dentro de las organizaciones. Hoy, cada decisión operativa impacta en la rentabilidad, el nivel de servicio y la experiencia del cliente. En este escenario, la capacidad de capturar, procesar y transformar datos en acciones concretas ya no es un diferencial; es lo que define qué empresas sostienen operaciones eficientes y cuáles quedan expuestas a la incertidumbre.

La creciente complejidad de las cadenas de suministro ha elevado el estándar tecnológico de la operación logística. Hoy no basta con registrar información; es imprescindible que los sistemas sean capaces de orquestar procesos en tiempo real, anticipar desviaciones y eliminar puntos ciegos en cada eslabón de la cadena.

En esa convergencia, Alerce ha enfocado su desarrollo en Chile durante más de 15 años, a través de Tamesis (WMS) y Alertran (TMS), plataformas que convierten la operación logística en una fuente continua de información, control y toma de decisiones.

"Nuestros clientes no nos contratan para instalar software. Nos contratan para eli-

minar puntos ciegos en su operación", afirma Luis Díaz, Business Development Manager, Alerce Chile.

TAMESIS WMS: LA BODEGA INTELIGENTE

En industrias donde la precisión es crítica, la gestión de bodega se vuelve un factor determinante. Sectores como el farmacéutico y el alimentario operan, por ejemplo, bajo estrictas exigencias de trazabilidad y control, lo que demanda sistemas capaces de responder con exactitud y velocidad.



Poi Aragonés
Director
Alerce Chile

En este contexto. Tamesis estructura la operación desde su base. Gestiona atributos como fecha de vencimiento, lote, serie y temperatura, aplicando automáticamente lógicas FIFO, LIFO y FEFO.

La captura de datos también evoluciona. Con una sola lectura de códigos GS1-128, el sistema integra lote, vencimiento y cantidad, eliminando la digitación manual y reduciendo significativamente los errores operativos.

En operaciones de alto volumen, esto se traduce en eficiencia operativa y mejora directa del servicio. Para operadores

3PL, la complejidad aumenta al gestionar múltiples clientes en un mismo CD. Tamesis responde con una arquitectura multicliente y multialmacén, donde cada empresa accede solo a su información, mientras el operador mantiene una visión integral. Esta separación nativa es una de las fortalezas que valoran compañías como Starken o Sitrans.

"El panel nativo de tareas muestra en tiempo real operaciones realizadas y pendientes, con asignación por operario, zona y tipo de tarea. Los KPIs de productividad se calculan automáticamente y se visualizan en vivo, sin exportar datos ni ejecutar scripts. El supervisor decide con información actual, no con datos de hace dos horas", afirma Díaz.

A nivel analítico, la integración con Oracle Analytics Cloud permite construir modelos avanzados sin afectar la operación. "La integración nativa con OAC convierte los datos de la bodega en inteligencia de negocio de forma inmediata, sin proyectos complejos", agrega.

ALERTRAN TMS: VISIBILIDAD Y CONTROL EN MOVIMIENTO

Si la bodega es el corazón, el transporte es la cara visible de la operación. En cada tramo, desde la primera hasta la última milla, se juega la promesa al cliente. En este recorrido, la visibilidad y el control se vuelven determinantes y Alertran aborda ese desafío.

Esta solución entrega trazabilidad completa del envío y del bulto, desde la recogida hasta la confirmación de entrega (POD). Cada evento está disponible en tiempo real para remitente, operador y destinatario. Esta transparencia no solo mejora la experiencia del cliente, sino que reduce significativamente la carga operativa asociada a consultas y seguimientos manuales.

El sistema también aborda uno de los mayores desafíos del transporte: el control de costos. Su módulo de costeo calcu-



la el costo real por pedido y por bulto, considerando variables como distancia, tipo de carga y combustible, permitiendo detectar ineficiencias y tomar decisiones informadas.

"El costeo por bulto no es solo una funcionalidad contable, sino una herramienta de gestión estratégica", recalca Luis Díaz.

La tarificación configurable y la facturación automatizada aportan flexibilidad comercial y eficiencia financiera; aspectos clave para todas las empresas, ya que reduce errores y acelera los ciclos financieros.

En operaciones de mayor escala, como redes de courier o distribución con múltiples hubs, Alertran gestiona de forma nativa la coordinación entre centros de acopio y distribución, incluyendo procesos como liquidación entre delegaciones, control de reembolsos y logística inversa. Todo esto bajo una única plataforma,

consolidando la operación y simplificando su administración, tal como lo hace Correos Chile.

EXPERIENCIA, ESCALA Y VISIÓN DE FUTURO

Desde 2009, Alerce ha consolidado su presencia en Chile con clientes de primer nivel en distintos sectores: 3PL (Starken, Sitrans, TLN, Supertrans), Industrial B2B (PDQ, Samex, FedEx), Minería (Mintral, Logik), Courier (Correos de Chile) y Farmacéutico (Chibra). A nivel regional, opera con oficinas en Bogotá con clientes LATAM como Deprisa, Thomas Greg Express, Vía Cargo (Argentina) e ILG (Costa Rica y Panamá).

"15 años en Chile no ocurren por casualidad. Ocurren porque nuestros clientes nos ven como un socio, no como un proveedor", afirma Poi Aragonés, Director de Alerce Chile. Su enfoque se basa en la adaptación: no entrega soluciones estandarizadas, sino que parametriza cada im-

plementación según la realidad de cada operación, construyendo relaciones de largo plazo.

A nivel global, Alerce Group ha crecido combinando desarrollo orgánico con la integración de compañías como Wemob y Proxium, fortaleciendo su ecosistema tecnológico. En paralelo, la Inteligencia Artificial está redefiniendo su propuesta de valor.

"La IA está cambiando cómo diseñamos productos, cómo anticipamos necesidades y cómo optimizamos procesos que antes requerían intervención humana constante", señala Pablo Pardo, CEO de Alerce Group.

Y concluye: "Debemos mucho a Latinoamérica y es estratégica para el Grupo. Nuestra filosofía es aportar el mayor valor posible desde más de 35 años de experiencia, invirtiendo en construir los mejores productos".

