

## MASLOG

# Un modelo logístico híbrido para crecer junto a sus clientes



Matías Avilés, Gerente de Operaciones de MASLOG.

### **¿Cuál es la propuesta de valor que MASLOG ofrece en servicios de logística?**

Nuestra propuesta se basa en entregar soluciones logísticas integrales, flexibles y escalables, diseñadas a la medida de las necesidades operativas de cada cliente. Operamos bajo un modelo logístico híbrido, que combina flota propia, una red gestionada de transportistas tercerizados y soporte tecnológico, permitiéndonos asegurar continuidad operativa, altos niveles de servicio y control en entornos de alta exigencia.

Nos diferenciamos por nuestra capacidad de adaptarnos rápidamente a cambios en la demanda, absorber eventos de alta demanda y operar bajo estándares homogéneos de servicio, independientemente del volumen o la complejidad de la operación. Esto nos permite transformarnos en un socio logístico de largo plazo, más que en un proveedor meramente transaccional.

### **¿Qué servicios y capacidades operativas sustentan la oferta de MASLOG?**

MASLOG cuenta con una oferta de servicios que abarca transporte, distribución

La propuesta de valor de MASLOG, sus capacidades operativas y el rol estratégico del nuevo centro de distribución en Santiago en la evolución de sus servicios logísticos, son analizados por Matías Avilés, Gerente de Operaciones de MASLOG.

y operación logística, tanto en primera como en última milla, incluyendo: Transporte terrestre nacional (carga general, refrigerada y especializada); Distribución capilar para retail, consumo masivo, alimentos e industria; Operaciones de cross-docking y apoyo a centros de distribución; Gestión de flota propia y tercerizada bajo estándares operativos definidos; Monitoreo y trazabilidad de la operación mediante herramientas tecnológicas; y Coordinación de retornos, pallets y gestión documental.

Estas capacidades se sustentan en una estructura operativa liviana pero robusta, con procesos estandarizados, supervisión en terreno y una red de proveedores previamente calificados. Este enfoque nos permite reconfigurar rutas, capacidades y recursos en plazos cortos, sin trasladar rigideces de costos al cliente.

### **¿Cómo acompaña MASLOG el crecimiento de sus clientes?**

Acompañamos el crecimiento de nuestros clientes mediante un enfoque progresivo y colaborativo, ajustando la operación en función de su evolución comercial y operacional. No forzamos estructuras sobredimensionadas desde el inicio, sino que escalamos capacidad, cobertura y servicios a medida que el negocio del cliente lo requiere.

Este acompañamiento se materializa en el incremento gradual de flota y frecuencias; la ampliación de la cobertura geográfica; la incorporación de servicios complementarios (bodegaje, cross-doc-

king, última milla); y los ajustes operativos orientados a mejorar niveles de servicio y eficiencia de costos.

Nuestra experiencia con clientes de alto estándar nos ha permitido desarrollar un modelo que absorbe crecimiento sin comprometer continuidad ni calidad, convirtiéndonos en un aliado estratégico en etapas de expansión.

### **¿De qué manera el nuevo centro de distribución en Santiago fortalece sus servicios?**

La incorporación del nuevo Centro de Distribución en Santiago representa un hito relevante en la evolución de MASLOG, ya que nos permite integrar capacidades logísticas que antes eran tercerizadas o dependientes de terceros, fortaleciendo el control operativo y la propuesta de valor. Sus principales aportes son una mayor cercanía operativa con clientes estratégicos de la Región Metropolitana; capacidad para operaciones de cross-docking, preparación de pedidos y distribución urbana; reducción de tiempos de respuesta y mayor flexibilidad en la programación; mejor control de inventario, flujos y trazabilidad; y una plataforma para escalar operaciones de primera y última milla. El centro cuenta con aproximadamente 3.000 m<sup>2</sup>, múltiples posiciones operativas y está diseñado para soportar operaciones de alto volumen, actuando como un habilitador clave para el crecimiento futuro y para la prestación de servicios logísticos más integrados y de mayor valor agregado. /NG