

Fecha: 09-08-2025
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Edición Especial I
Tipo: Noticia general
Título: “Impulsamos una relación profunda y de largo plazo con el desarrollo de las regiones de Chile”

Pág.: 3
Cm2: 611,3

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

JOSÉ JARAMILLO, GERENTE GENERAL DE COCA-COLA EMBONOR CHILE:

“Impulsamos una relación profunda y de largo plazo con el desarrollo de las regiones de Chile”

Con más de ocho décadas de presencia en el país, Coca-Cola Embonor refuerza su compromiso con el desarrollo regional. Su gerente general, José Jaramillo, aborda el impacto económico de la compañía en distintos territorios, el rol clave del canal tradicional y la importancia de seguir apostando por la innovación y la colaboración con proveedores locales.



como el respeto a los derechos humanos, seguridad industrial e integridad empresarial”.

—¿Qué condiciones se necesitan para que más empresas apuesten por invertir y crecer en regiones? ¿Cómo contribuyen a movilizar esa cadena de valor en las zonas donde están presentes?

“Chile necesita que la industria nacional pueda potenciarse en regiones, es lo que permite el crecimiento y el desarrollo regional, algo que Coca-Cola Embonor viene haciendo desde hace sesenta y dos años. Un ejemplo concreto ha sido el fortalecimiento de nuestra infraestructura en ciudades como Los Ángeles y Osorno, donde hemos ampliado nuestros centros de distribución para acompañar el crecimiento económico local. En lo que nos compete como embotelladores de Coca-Cola, seguiremos fortaleciendo la capacitación de nuestra gente a nivel interno en las funciones operativas, comerciales y técnicas. Igualmente, continuaremos exigiendo los más altos estándares de operación a proveedores, ya que con ello cumplimos lo que espera The Coca-Cola Company de nosotros y de paso, fortalecemos todo el sistema industrial que nos rodea.

Este año, hemos renovado nuestro

José Jaramillo, gerente general de Coca-Cola Embonor Chile.

compromiso con el desarrollo invitando a emprendedores en todos nuestros territorios franquiciados para desarrollar nuevas soluciones para los desafíos futuros. Vemos la innovación abierta como una herramienta concreta para acelerar la transición hacia modelos de negocios más sustentables. Las empresas deben tender puentes entre el mundo corporativo y el ecosistema emprendedor por la potencialidad que existe en construir valor y también para ser una fuente real de desarrollo social y ambiental”.

—¿Cómo proyectan desde la compañía su rol en el desarrollo económico y social del país hacia los próximos años?

“Además de continuar mejorando nuestra infraestructura y logística, seguiremos fortaleciendo nuestra plataforma digital y de omnicanalidad mediante nuevas y mejores versiones de aplicaciones B2B, las que nos permiten servir mejor y de manera más eficiente a nuestros clientes. Igualmente, vemos grandes oportunidades en la adopción de herramientas tecnológicas, como la automatización de procesos productivos, logísticos y administrativos.

Nuestra agenda de sostenibilidad es parte fundamental de nuestras prioridades estratégicas, en especial en el uso eficiente del agua en donde estamos apoyando constantemente iniciativas, tales como el proyecto de agricultura sustentable de la empresa Kilimo en las zonas de Chile más afectadas por la escasez hídrica”.

El gerente general de la operación de Coca-Cola Embonor en Chile, José Jaramillo, aborda el impacto territorial, económico e industrial que la compañía ha generado en distintas regiones y ciudades como Arica, Iquique, Viña del Mar, Talca, Temuco y Puerto Montt. Con presencia en casi todo el país, destaca la relevancia de su red de proveedores nacionales, el rol del canal tradicional y el impulso a la innovación desde regiones, reafirmando el compromiso de la compañía con el desarrollo sostenible y descentralizado del país.

—¿Qué significa liderar una operación que genera empleo en diversas regiones del país?

“Como parte del Sistema Coca-Cola en Chile, junto a nuestros socios Coca-Cola Chile y Coca-Cola Andina, hemos estado presente en la vida diaria de millones de chilenos por más de ocho décadas, construyendo relaciones a lo largo de todo el territorio y aportando al desarrollo local. Con más de 65.000 clientes y casi nueve millones de consumidores, sentimos gran orgullo de comercializar las marcas de bebestibles mundialmente más apreciadas por los consumidores, algo que nuestra gente aprecia y valora profundamente. Es lo que permite que nuestros más de 3.200 trabajadores puedan sentirse realizando un trabajo apasionante y significativo.

Existen dos ventajas distintivas de nuestro negocio. La primera, es estar presente en gran parte del territorio nacional llegando al 45% de la población. Nuestra operación trabaja en una extensión territorial única, llegando a lugares donde pocas empresas llegan, como la Isla de Pascua, Arica o Chiloé, con una red de distribución en cada una de las regiones que atendemos.

Y lo segundo, es que si bien somos una empresa numerosa en trabajadores, nuestras operaciones son de tamaño medio, lo que nos permite mantener un espíritu cercano, que facilita que todos se conozcan y se relacionen en forma más directa, algo que favorece mucho al clima de trabajo interno”.

—¿Cómo se refleja el impacto económico de Coca-Cola Embonor en las economías locales y qué rol cumple el canal tradicional en esa dinámica?

“El impacto de nuestra operación en las economías locales es significativo. La actividad comercial que se genera con nuestros clientes crea valor económico que se queda localmente en los territorios que operamos, impulsando la actividad económica local en nuestro país. Este vínculo con el comercio local se expresa con fuerza en regiones como la Araucanía, el Maule o Nuble.

Cerca del 50% de nuestros clientes pertenecen al canal tradicional, micro comercios en su mayoría, tales como almacenes, mini markets, fuentes de soda, kioscos o botillerías, a quienes atendemos, con frecuencias más de dos veces por semana”.

—¿Qué rol juega la compañía en esta red y cómo impacta eso en las economías regionales donde tienen presencia?

“El 98% de las compras a proveedores son realizadas a empresas nacionales. Es una amplia gama de proveedores de altísima calidad que son parte de nuestra cadena de suministro que nos proveen de las materias primas e insumos necesarios para el proceso de embotellado, entre ellos, azúcar, gas carbónico, tapas y envases además de servicios.

Son más de 9.100 empresas nacionales que aplican las más altas exigencias internacionales en materia de normas, prácticas de operación y adherencia a principios rectores internacionales de trabajo,

