

Fecha: 29-06-2025  
 Medio: El Líder  
 Supl.: El Líder - Edición Especial  
 Tipo: Noticia general  
 Título: "Con un poco de capital y conocimiento puedes traer productos y venderlos, pero hay que hacerlo bien"

Pág.: 3  
 Cm2: 623,5  
 VPE: \$ 569.907

Tiraje:  
 Lectoría:  
 Favorabilidad:

5.200  
 15.600  
☐ No Definida

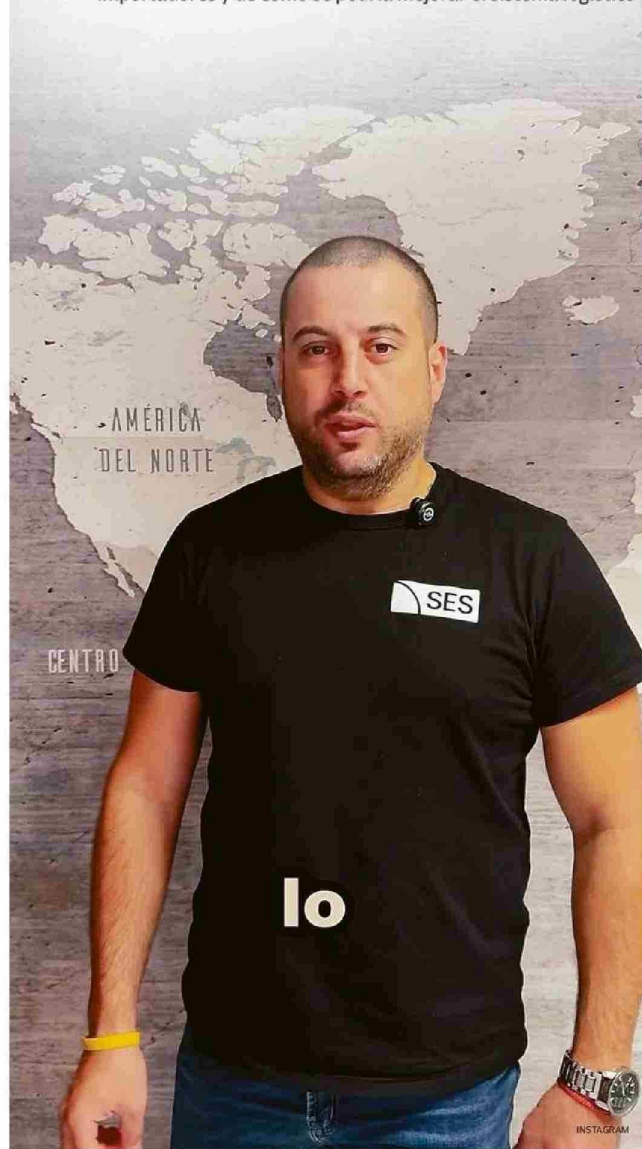
Entrevista

Puertos y Logística | Domingo 29 de junio de 2025 | 3

# “Con un poco de capital y conocimiento puedes traer productos y venderlos, pero hay que hacerlo bien”

**DANIEL GUILLOFF**, ingeniero comercial, CEO de Security Express Service (SES)

Daniel Guilloff es CEO de Security Express Service desde diciembre de 2021 y un referente en las redes sociales para quienes buscan importar o exportar bienes a una escala humana. Desde su experiencia, comenta sobre las brechas generacionales de los importadores y de cómo se podría mejorar el sistema logístico nacional.



“Desde un afilero a un elefante, Daniel Guilloff logra importarlo todo. Aduana, transporte, trámites... nada frena su misión”, dice el mensaje de entrada a la página web del este ingeniero comercial chileno que se asimila al personaje del actor Jason Statham en las películas de acción que hicieron millones a inicios de esta década.

“Los jóvenes están metiéndose con todo. Muchos partieron vendiendo por Instagram o haciendo dropshipping y de ahí empezaron a interesarse en cómo traer sus productos”.

Es parte del estilo irreverente y rompedor de esquemas con el cual Guilloff busca irrumpir en un ámbito que suele estar asociado a largos trámites y aburridas esperas. En ese camino, este apasionado del rugby decidió apostar a la visibilidad de las redes sociales, instalando su nombre y figura como un referente para las generaciones más jóvenes. Con lemas enganchadores: “Si se puede mover, lo traigo”, plantea en una de sus frases y videos didácticos sobre cómo funciona el mundo de la logística y el comercio exterior, Guilloff aumenta rápidamente su número de seguidores y se instala como un profesional relevante para la industria.

“¿Por qué decides crear este perfil en redes sociales?”

“Lo creé porque mucha gente me preguntaba cosas por WhatsApp, Instagram, incluso en reuniones: ¿cómo importo? ¿cómo evito que me estafen? ¿cómo funciona esto? Entonces dije: mejor hago contenido y lo explico de forma clara. La idea es acercar el mundo de la logística a las personas comunes, mostrar que no es tan complejo como parece, y que cualquiera con ganas puede emprender o entender cómo funciona el comercio global. Me interesa que más gente se atreva.”

“En base a las consultas que recibes, ¿cuánto consideras que sabe el ciudadano sobre temas logísticos?”

“Más que no instruido o sí, no saben todo lo que hay detrás (y no tendrían por qué). Se habla mucho de importar, pero pocos saben lo que realmente implica: aduanas, tiempos de tránsito, documentación, costos ocultos... La gente suele pensar que importar es meterse a una aplicación china, comprar y listo, pero hay varios pasos entre medio. Y eso es lo que trato de enseñar desde mi experiencia para que los que deseen, se atrevan a armar su negocio.”

“¿Son las generaciones más jóvenes las que están optando por este tipo de negocios?”

“Sí, los jóvenes están metiéndose con todo. Muchos partieron vendiendo por Instagram o haciendo dropshipping (entrega directa al cliente desde el proveedor original) y de ahí empezaron a interesarse en cómo traer sus propios productos.”

“¿Qué diferencias tienen los nuevos emprendedores de la logística chilena respecto de los más antiguos?”

“A diferencia de los emprendedores más antiguos, que aprendieron en terreno, los nuevos parten desde lo digital. Son más rápidos, pero a veces también cometen errores por falta de experiencia. Por eso creo que el contenido educativo es clave.”

“¿Cuánto ha ido creciendo el interés por realizar importaciones y ver esto como una salida laboral?”

“Muchísimo. Sobre todo, después de la pandemia. La gente busca independencia, quiere generar ingresos propios, y ve en la importación una opción real. Hoy con un poco de capital, conocimiento y las herramientas correctas puedes traer productos y venderlos sin te-

ner una gran empresa. Pero, claro, hay que hacerlo bien, porque si no te puedes meter en problemas.”

“¿Como importador con experiencia, ¿cuáles son las fortalezas y las debilidades del sistema logístico?”

“Chile tiene cosas buenas: los puertos y aeropuertos funcionan bien, tenemos tratados con muchos países, aduana con procesos digitales casi 100%. Pero también hay trabas: a veces ciertos procesos son súper lentos, sistemas que no se comunican entre sí. Diría que falta más tecnología y que todos los actores se coordinen mejor.”

“Hoy dependemos demasiado de los camiones para el traslado interno y eso trae cuellos de botella. Un sistema ferroviario bien armado podría permitir mover cargas más rápido. Lo ideal sería que todo estuviera conectado”.

“¿Qué debe hacer Chile para acelerar los procesos de mejora de su sistema logístico?”

“Lo primero: digitalizar y automatizar todo lo que se pueda. Hoy todavía hay trámites que son manuales, y hacen todo súper lento. Y segundo, descongestionar los principales puertos.”

“En este sentido, ¿cuán necesario crees que es la implementación de un sistema ferroviario de carga y la generación de nuevas rutas logísticas?”

“Es un punto súper interesante para la discusión. Hoy dependemos demasiado de los camiones para el traslado interno y eso genera cuellos de botella, sobrecostos y problemas en épocas críticas. Un sistema ferroviario bien armado podría permitir mover carga más rápido, con tiempos de traslado claros que es súper importante. Lo ideal sería que todo estuviera conectado: camiones, puertos, aduanas, sistemas informáticos, mientras más conectado estén todos los sistemas, todo será mucho más ágil.”