LITORALPRESS

Fecha: 12-06-2025
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: Parque Arauco pretende gestionar más de 420 mil pedidos este año en los países donde opera

Pág. : 10
Cm2: 738,6

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

Parque Arauco pretende gestionar más de 420 mil pedidos este año en los países donde opera

La compañía en 2024 logró más que duplicar los pedidos procesados llegando a más de 140 mil. La meta de omnicanalidad para 2025 es casi triplicar ese número en Chile, Perú y Colombia, de la mano con nuevas aperturas de puntos de delivery, pick up, darkstores y crossdocking.

PAULINA ORTEGA

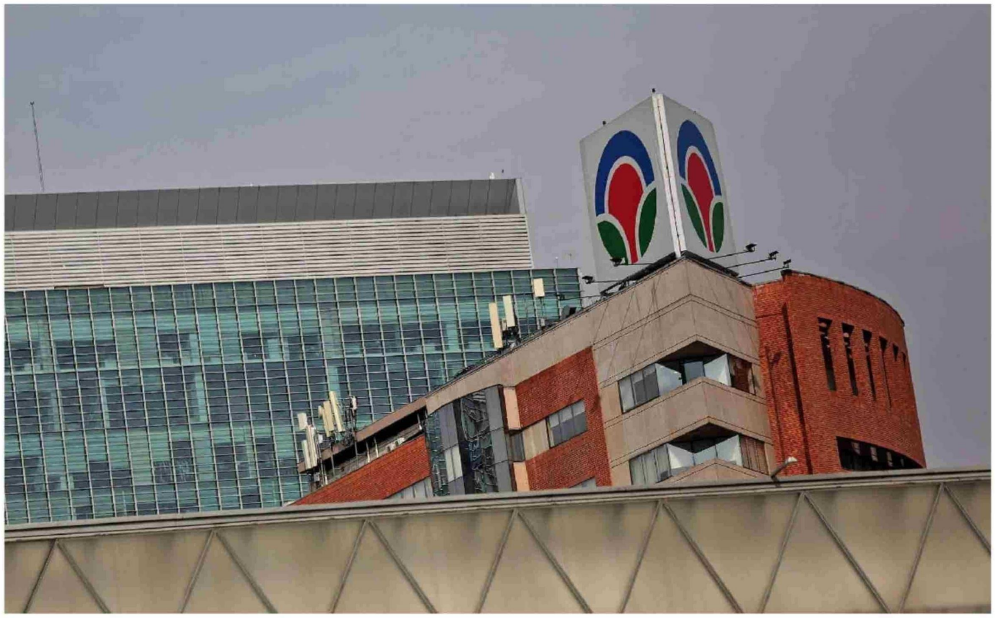
Parque Arauco sigue avanzando en su estrategia de omnicanalidad. Durante el 2024 se logró más que duplicar la cantidad de pedidos procesados respecto al 2023, consolidando más de 140 mil perdidos en los tres países en los que opera la cadena de centros comerciales.

"Vemos a la omnicanalidad como un pilar clave para el presente y futuro de Parque Arauco y estamos convencidos de la hoja de ruta que nos hemos trazado (...) El 2024 fue un año de maduración y expansión, que capitalizamos en los tres mercados y con todos nuestros servicios", asegura el gerente corporativo de negocios de Parque Arauco, Nicolás Bennett.

En concreto, la estrategia se basa en que distintos malls y outlets de Parque Arauco sirvan como un punto de delivery y de pick up de compras online, con alianzas con empresas de última milla como Blue Express y Starken. También dispone de espacios para almacenaje de dark stores, es decir, tiendas que comercio exclusivamente online. Además, funcionan como crossdocking, donde comercios traen los productos vendidos online a las instalaciones para entregárselos a firmas como Blue Express para que lleguen al cliente final, sin necesidad de almacenamiento.

En esa línea, Bennett dice que la estrategia permite a Parque Arauco sacarle provecho a espacios dentro de sus centros comerciales "que no tienen un gran costo-oportunidad. A veces hay estacionamiento muy abajo en un centro comercial, o hay una parte trasera que, en términos comerciales, no es muy buena", ejemplifica. Pero ya que el centro comercial se encuentra en una ubicación estratégica, dichos espacios se ocupan como bodegas, donde las marcas mantienen stock y pueden enviarlas de forma rápida a clientes cercanos a las instalaciones.

Del total de los pedidos procesados en el marco de esta estrategia, un 22% fue pick up, un 26% delivery, un 27% dark stores y un 25% crossdocking. Estos servicios se ofrecen en 9 de los casi 60 activos que posee Parque Arauco en los tres países. En Chile en particular, estos servicios se ofrecen desde Kennedy, Maipú y Estación Central incorporado en el mes de mayo de este año.



Chile actualmente es el mercado donde más ha penetrado la omnicanalidad para Parque Arauco. "Es el país donde partimos con esto. Hay más madurez. Otro factor bien relevante es que la penetración del comercio en línea en Chile es más grande que en Perú y en Perú es más grande que Colombia. Entonces, tiene un factor de mercado también, no solo nuestro, sino que madurez de mercado en el comercio digital", explica.

De los puntos que tiene disponible en Chile para este tipos de servicios el más fuerte es Parque Arauco Kennedy, que en el 2024 aumentó el procesamiento de pedidos en un 93%.

Desde Parque Arauco también destacaron que en 2024 "duplicamos el número de marcas adheridas a los servicios, pasando de 108 a más de 220, abriendo oportunidades para que retailers y emprendedores que no tienen una presencia física en el mall, hoy puedan despachar productos a través nuestro servicio logístico".

De estos, 50% corresponde a empresas con tiendas dentro de las instalaciones de Parque Arauco, y el 50% restante a operadores que no están en los malls de la cadena de centros comerciales.

LAS METAS EN OMNICANALIDAD

Para este 2025 Parque Arauco planea más que triplicar la gestión de pedidos a nivel regional, llegando a 420 mil. Esto, mediante la habilitación de nuevos puntos de retiro, por ejemplo, en Parque La Molina, en Perú.

"Nuestra aspiración es que, en el futuro, nuestros cerca de 60 activos puedan tener un servicio omnicanal, que potencie la experiencia de nuestros clientes y responda a las nuevas demandas del mercado", proyecta Bennett.

Actualmente, en Chile los servicios de omnicanalidad se concentra únicamente en la Región Metropolitana. El gerente corporativo de negocios de Parque Arauco dice el candidato para poder potenciar la estrategia fuera de la capital es Arauco Chillán.

Al abrir nuevas sucursales, también aumentará su capacidad instalada para procesar pedidos. Parque Arauco cerró en el 2024 con una capacidad instalada de 540 mil pedidos año, y ahora buscará duplicarla, logrando alcanzar cerca de 1,1 millones de pedidos al año.

Adicionalmente, Bennett expone que la estrategia de omnicanalidad de Parque Arauco tiene un cliente target, es decir, aquellas marcas o empresas que no tienen el servicio de logística resuelto como lo tiene Forus o Komax, por ejemplo. Del total de locatarios que entran en su público objetivo, la cadena dice que logra llegar a un 12% en Chile, y un 9% en Perú y Colombia, pero que les gustaría que esa cifra se ubicara entre un 15% y un 20%.

"Queremos consolidarnos como el principal habilitador de estrategias omnicanales para nuestros locatarios. Ese propósito guía nuestro plan de integrar soluciones digitales en la totalidad de nuestros activos en la región", sostuvo el gerente corporativo de negocios de Parque Arauco, Nicolás Bennett.