

ARCOR FORTALECE EL CRECIMIENTO Y LA DIGITALIZACIÓN EN ALMACENES, KIOSCOS Y AUTOSERVICIOS

En línea con su compromiso histórico de crecer junto a la cadena de valor, Arcor creó Tokin, una plataforma B2B que conecta a más de 60.000 puntos de venta en Chile y a unos 200.000 en Argentina, con las marcas de Arcor y de otras empresas de consumo masivo junto con su red de distribuidores oficiales, para garantizar el abastecimiento, mejorar la gestión diaria y ofrecer nuevas oportunidades de crecimiento. Así lo destacó la gerente de Tokin Argentina del Grupo Arcor, Belén Sporleder, al participar en el e-Commerce Day Chile 2026, organizado por la Cámara de Comercio de Santiago y el e-Commerce Institute.



Belén explicó que la plataforma se distingue por la microsegmentación que posibilita el uso de inteligencia artificial y la analítica de datos, para ofrecer propuestas de compra personalizadas en función del comportamiento y las preferencias de cada comercio.

Así, este desarrollo incorpora un modelo analítico avanzado que examina más de 600 variables por punto de venta, como tamaño del comercio, pronóstico climático para evaluar qué tipo de productos son más consumidos según la temporada, cuál es el desembolso promedio de los clientes en cada compra o cantidad de cajas para cobro, con el objetivo de agruparlos en conjuntos con comportamientos homogéneos. En los últimos seis meses, la cobertura digital de Tokin en Chile pasó de 3% a 20%, evidenciando una velocidad de escalamiento especialmente significativa.