



**G**arantizar un sólido catálogo de productos, un eficiente nivel de entrega y un adecuado servicio de post-venta, son algunos de los aspectos que distinguen a una empresa de alto nivel; características que Treck S.A., compañía especializada en el rubro de la Seguridad Industrial, ha sabido combinar y que le ha valido una posición de prestigio en un rubro complejo y competitivo por definición.

Con más de 10 años de experiencia en el desarrollo, producción y comercialización de calzado de seguridad, elementos de protección personal y ropa de trabajo para las más prestigiosas empresas del sector minero, retail, forestal, industrial y de la construcción, entre otros rubros; durante el último periodo Treck S.A. ha experimentado un crecimiento sostenido que la ha llevado a poner en marcha un plan estratégico orientado a fortalecer su operación logística con miras a mantener e incrementar los estándares de servicio que brindan a sus clientes.

## **TRECK S.A.**

### **EXPERTOS EN SEGURIDAD INDUSTRIAL RECIBEN EN CASA A LOGÍSTICA S.A.**

A inicios de 2015, Treck S.A. puso en marcha junto a Logística S.A. un proyecto de tercerización In House; un proyecto que ad portas de cumplir un año destaca por una impecable implementación que apunta a fortalecer la operación logística de la compañía en vista de su sostenido crecimiento en el mercado.

Con este objetivo en mente, durante el último trimestre de 2014 la compañía se dio a la tarea de buscar, evaluar y seleccionar a un operador logístico capaz de tomar bajo su control la operación en su Centro de Distribución principal, ubicado en la Región metropolitana, y del sistema del transporte, finalizando este proceso a inicios de 2015 tras encontrar en Logística S.A. el partner más apropiado para desarrollar la estrategia logística proyectada.

"Dentro del pool de Operadores que evaluamos, nos decidimos por Logística S.A. porque se han especializado en operaciones In House, las que por naturaleza son muy delicadas. No es fácil trabajar en una casa ajena y enfrentar las crisis que se puedan generar con el dueño de casa, por lo tanto era importante contar con un Operador con experiencia en este ámbito", explicó Sebastián Rodillo Martínez, Gerente de Administración y Finanzas de



Treck. Según comentó Sebastián Rodillo, a casi un año de iniciada la relación entre ambas compañías, "Logística S.A. ha sabido manejar estos puntos críticos y estabilizar en un periodo adecuado la operación".

## TERCERIZAR EN CASA

¿Por qué optar por una tercerización In House?, ante la interrogante, Marco García Ling Gerente de Operaciones y Logística explicó que "la decisión se tomó considerando dos aspectos, la disponibilidad de infraestructura; que hacía innecesario trasladar nuestra operación a instalaciones externas, y minimizar el riesgo de la externalización porque la barrera de salida era muy alta y tener todo nuestro inventario fuera implicaba un doble problema en caso de que el proyecto no tuviera los resultados esperados"

Al ser la primera experiencia de externalización de la Compañía, era esencial minimizar los factores que pudieran generar crisis, explicó Marco García, "objetivo en el cual Logística S.A. confirmó su expertise, entregándonos la tranquilidad de contar con un partner especializado que nos permite evolucionar hacia una logística estratégica que es la que agrega valor al negocio, dejando la logística basal en manos del Operador".

En torno a la implementación, Marco García detalló que entre enero y febrero de 2015 concretaron junto a Logística S.A. la estrategia y metodología que utilizarían

para llevar a cabo la tercerización y ya en marzo se dio paso a las primeras intervenciones.

De esta forma, inicialmente el Operador se hizo cargo de la operación de distribución a sucursales. Después de un proceso previo de servicios transitorios que realizado con Logística S.A. se entregó la operación de despacho para los clientes más complejos y para sala de venta; en una implementación paulatina que para abril del año en curso era 100% controlada por el Operador.

Otro aspecto que Marco García destacó de esta tercerización fue su 'cariz integrador', que apelaba a incorporar a esta nuevo escenario a los trabajadores que cumplían funciones operativas en Treck. "Una tercerización de este tipo implica prescindir de recurso humano propio, por ello junto a Logística S.A. diseñamos una fórmula mediante la cual se capacitó a los colaboradores más calificados y mejor evaluados para que permanecieran en la operación, contratados por el Operador".

"En este caso gran parte de nuestra gente mejor evaluada en lo operacional se integró al equipo de Logística S.A., que les transmitió la cultura de su organización y los capacitó para poder desenvolverse en una operación que incluye el uso de tecnologías y procedimientos específicos. Creo que ese fue uno de los factores positivos que allanaron el camino para el éxito de esta tercerización y disminuyeron la retención al cambio" sostuvo Sebastián Rodillo.

En esta dinámica, sostuvo Marco García, el compromiso que observamos de parte de nuestro partner nos dio confianza, considerando que es muy difícil encontrar un Operador Logístico que tome este riesgo. No obstante, teníamos claro que el

factor humano no podía quedar fuera de esta implementación y el compromiso de Logística S.A. nos confirma que tomamos la decisión correcta, para nuestra empresa y para las personas".

## LA VISIÓN DEL OPERADOR

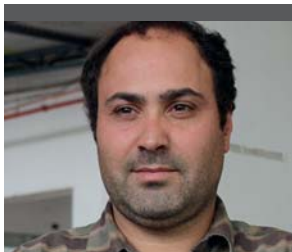
Un balance igualmente positivo hizo Héctor Gallardo, Gerente de Desarrollo de Logística S.A. respecto de la tercerización implementada en Treck; la que en sus palabras es una de las más exitosas por el breve tiempo que tomó estabilizar la operación y llevarla a un estándar superior al que el cliente tenía.

Consciente de que el proyecto Treck implica un trabajo constante, con miras a brindar a su cliente un nivel de servicio operacional flexible, eficiente y rentable que le permita seguir creciendo, tanto en el mercado nacional como internacional, Héctor Gallardo sostuvo que uno de los proyectos emblemáticos de Logística S.A., actualmente en implantación, es pasar de una conducta reactiva a una proactiva, desde la perspectiva de la generación de valor para nuestro clientes.

"Hemos notado un cambio en la conducta de nuestros clientes, ellos quieren, un partner proactivo, con propuestas formales que le ayude a repensar su sistema logístico e identificar oportunidades de mejora.

Para esto ya hemos estamos reformulando nuestra organización, de modo que a partir del año 2016 será parte integral de nuestra oferta de valor, puesto que entendemos que el éxito de nuestros clientes se traduce en relaciones más duraderas con una visión de ganar-ganar". **LGI**

**Sebastián Rodillo**  
Gerente Adm. y Finanzas  
Treck S.A.



**Marco García**  
Gerente Operaciones y  
Logística - Treck S.A.



**Héctor Gallardo**  
Gerente de Desarrollo  
Logística S.A.

