

UF 30.060,36 Dólar informal Comprador: 709,00 Vendedor: 805,00 Euro informal Comprador: 940,00 Vendedor: 970,00 UTM Sept. 52.631 IPC Agosto 0,4% IVP 31.161,82

¿No encontró su talla en el local? Ficcus ofrece seguir comprando online en la tienda física

Así se vende en el pasillo infinito, un sistema donde todos ganan

Formato popular en EE.UU. apunta a que no se pierdan ventas por problemas de inventario en las tiendas.

MELISSA FORNO

Situación recurrente al vitrinear por internet: el pantalón cumple con todas las expectativas, pero quedan serias dudas sobre la talla. Para asegurarse, pese a que el tiempo escasea, se decide ir al local. En la tienda está el modelo, pero no en la talla que uno necesita.

Es una situación donde todos pierden: el cliente, su tiempo y paciencia; la tienda, una venta casi segura.

Para darle vuelta a este problema, este mes la marca de ropa infantil Ficcus puso en marcha blanca el concepto de *pasillo infinito* en su local de Manquehue Norte. Popular en EE.UU., este sistema permite que si un producto no está en disponible en la tienda pero sí en bodega, el cliente pueda seguir en persona con la compra online. Un win-win, donde todos ganan.

Para implementar este formato en Ficcus están capacitando a vendedoras para que, mientras atienden a un cliente en la tienda, también le puedan vender online en caso de no encontrar el producto específico en el local. Así se evita el peregrinaje de compradores por sucursales donde puede quedar justo tal modelo en tal talla: cuando la dependienta vende el artículo a través de una tablet u otro dispositivo electrónico se activa el despacho del producto a la dirección que el cliente desee.

Según explica Macarena Astorga, je-



El nuevo formato, que mezcla lo presencial con lo online, debutó en la tienda Ficcus de Manquehue Norte.

fa de Internet de Ficcus, la pandemia generó muchos atrasos en los embarques de la mercadería para abastecer sus 33 locales propios (y alrededor de 20 franquicias desde Antofagasta hasta Puerto Montt). "Nosotros diseñamos en Chile pero producimos en China. Por eso a veces no alcanzamos a tener en todos los locales la gama completa de modelos en diversas tallas, que sí están en el centro de distribución en Quilpué. Al estar ubicados en la Región de Valparaíso, nuestros tiempos de reposición también son un poco más lentos, a diferencia de las marcas ubicadas en la capital".

La ingeniera comercial explica que

por eso consideran una buena oportunidad implementar el sistema del *pasillo infinito*. "La idea es tenerlo en todas los locales de la cadena en el futuro", afirma.

Mario Miranda es CEO fundador de Ecomsur, empresa que asesoró a Ficcus en la implementación del sistema. "Lo que se conoce como *pasillo infinito* es una tendencia muy fuerte, por ejemplo, en Estados Unidos. Les permite a las empresas rentabilizar el metro cuadrado del local, ya que no se pierde la venta si el producto no está físicamente en la tienda, pero sí se encuentra en otra sucursal o en el centro de distribución. Nuestra idea es hacerlo con todos

los clientes ojalá antes de fin de año".

Marcel Goic, director del Centro de Estudios del Retail (Ceret) de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile, explica que coordinar todos los canales de venta -tanto físicos como online- es clave para que una empresa provea una experiencia de compra satisfactoria. "Hoy en día existen varias alternativas tecnológicas para aprovechar todos los canales de venta, como tótems de auto atención y, sobre todo, conexión con dispositivos móviles que entregan datos sobre el inventario, despliegan alternativas al producto o permiten verificar el artículo antes de visitar la tienda", destaca.



Mario Miranda, CEO de Ecomsur.

Presentan plan "Residuo 0" en el aeropuerto

La concesionaria Nuevo Pudahuel presentó este miércoles un plan integral de reciclaje de los residuos que se generan en el Aeropuerto Comodoro Arturo Merino Benítez.

La iniciativa, denominada B-Zero, comenzó con un plan piloto en 11 locales comerciales del principal terminal aéreo del país, que permitirá separar los residuos recuperables (cartón, vidrio o metales) de los orgánicos (que serán destinados a empresas para convertirlos en compost).

El programa tiene como meta para este año reducir 15% los residuos que se generarán en el aeropuerto. "Esperamos llegar a ser un recinto con *residuo cero* en unos años más", proyectó Xavier Lortat-Jacob, gerente general de Nuevo Pudahuel.

Para conseguir ese objetivo ya existe un programa de reciclaje en la plataforma del aeropuerto, donde se genera 70% de los residuos. En junio pasado se instalaron contenedores de 2 x 3 metros para la separación de los desechos; además, se instaló un Punto Limpio para la separación de film, vidrio, latas, plástico PET y cartón generados en la limpieza de las aeronaves.

Neozelandeses venderán Soprole

La empresa neozelandesa Fonterra -mayor exportadora de productos lácteos del mundo- anunció que pondrá a la venta Soprole y su filial Prolesur, después de más de 30 años ligada a estas firmas chilenas. En el contexto de su entrega anual de resultados, la cooperativa informó que centrará el foco de su trabajo en el mercado de Oceanía. "Las operaciones no requieren leche de origen neozelandés o experiencia y, en este contexto, estamos iniciando el proceso para desinvertir nuestra inversión integrada en Chile", anunció su CEO Miles Hurrell. En 1988, el New Zealand Dairy Board -compañía antecesora de Fonterra- había comprado 52% de la propiedad accionaria de Soprole.