DF
DIARIO FINANCIERO®
SUPLEMENTO
SANTIAGO DE CHILE
MARTES 29 DE SEPTIEMBRE DE 2026

MÁS TRAZABILIDAD Y TECNOLOGÍA: LAS EXIGENCIAS QUE REDEFINEN EL ACCESO A LOS MERCADOS GLOBALES



Las nuevas demandas de información sobre el ciclo de vida de los productos están elevando los estándares de las cadenas de suministro. Herramientas como la identificación por radiofrecuencia (RFID) puede facilitar esa transición y abrir oportunidades para lo que exporta Chile.

Para las operaciones logísticas, saber dónde está un producto ya no es suficiente. Las cadenas globales avanzan hacia una trazabilidad capaz de entregar información sobre el origen, composición, fabricación y recorrido de los bienes, e incluso acompañarlos al final de su vida útil para facilitar su reutilización o reciclaje. Una regulación como el Pasaporte Digital de Producto, herramienta que impulsa la Unión Europea, permite entender concretamente de qué se trata este cambio.

La gerenta de estrategia de PwC Chile, Paulina Fainberg, comenta que las nuevas exigencias implican que las empresas tengan un alto nivel de conocimiento y documentación sobre sus procesos productivos y sobre los datos asociados a cada punto clave de la cadena de valor, algo que sigue siendo un desafío importante para muchas de estas organizaciones. "Estas exigencias suponen, además, un alto nivel de madurez en la gestión de los datos, de tal forma que sean confiables, precisos, completos y consistentes, junto con capacidades tecnológicas robustas que garanticen la continuidad de los sistemas", expresa Fainberg.

En este escenario, tecnologías como la identificación por radiofrecuencia (RFID), ampliamente utilizadas para inventarios y seguimiento logístico, podrían adquirir un nuevo protagonismo como parte de sistemas capaces de mantener la historia digital de un producto.

Como explica el gerente de cuentas del grupo tecnológico ITQ, Manuel Reyes, si bien muchas empresas disponen de controles de trazabilidad, el esfuerzo requerido para el retiro de productos de mercado ante problemas identificados, por ejemplo, es muy alto y muchas veces no se consiguen en su totalidad.

Es aquí donde la RFID es clave y se acompaña de reducciones importantes en el costo de la tecnología para su despliegue de al menos un 50%. "Esto se traduce de manera significativa en desarrollos de proyectos tecnológicos que la adopten dado los beneficios y ROI en menor plazo que favorecen la adopción en las distintas industrias", asegura Reyes.

El fundador y gerente general de RFID Chile, Javier Torres, destaca que esta tecnología permite asignar una identidad única a cada elemento y capturar grandes cantidades de información casi instantáneamente, evitando conteos manuales o la lectura individual de códigos de barras.

"La información de la que disponen las empresas resulta ser más precisa, rápida y en formato fácilmente gestionado por sistemas ERP/WMS existentes además de generar una vasta oportunidad de análisis y gestión con procesamiento de datos por modelos de inteligencia artificial", indica Torres.

De eficiencia a competitividad

En este contexto, contar con información proporcionada por tecnologías como RFID podría dejar de ser solo una inversión para mejorar la eficiencia y reducir costos. Para las empresas vinculadas a mercados como la Unión Europea, fortalecer su trazabilidad puede ser también clave para responder a nuevas exigencias comerciales.

"Adaptarse rápida y correctamente a las nuevas exigencias podría abrir la oportunidad de convertirse en aliados estratégicos y competir en nuevos espacios", puntualiza Fainberg. Entre los primeros sectores impactados, agrega, están aquellos que producen materias primas para baterías y productos electrónicos (como litio, renio, molibdeno y cobre), además del sector forestal, que exporta materia prima para la fabricación de muebles, productos considerados de alto impacto ambiental.

Torres suma a esta lista industrias exportadoras como la acuícola, vitivinícola y agrícola. "Salmones, fruta y vino se podrían ver muy beneficiados al asegurar sus procesos de elaboración orgánicos y libres de hormonas con una certificación validada por RFID. Asegurar trazabilidad, inocuidad y calidad es cada día un punto de mayor competitividad para productos chilenos en el mundo", sostiene.

LA NUEVA FRONTERA PARA RFID QUE VIENE CON LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL



Anticipar quiebres de stock, vencimientos o necesidades de reposición aparecen entre las posibilidades que trae integrar la información capturada por esta tecnología con sistemas de gestión.

POR ANDREA CAMPILLAY

Saber dónde está un producto y la cantidad disponible puede ser solo el comienzo del uso de la identificación por radiofrecuencia (RFID). Cada lectura deja información que, acumulada en el tiempo, abre la posibilidad de pasar de la observación a decisiones anticipadas.

En Chile, ese salto todavía esta pendiente, pero se han dado los primeros pasos. "Estamos en una etapa de transición", afirma el CEO de Unitti, Cristián López. Si bien esta tecnología ya se utiliza para inventarios, control de activos y trazabilidad, especialmente en retail, logística e industria, el siguiente paso es "comenzar a aprovechar el volumen de datos que genera para entender qué está ocurriendo, anticipar lo que puede ocurrir y automatizar decisiones", plantea el ejecutivo, y advierte que la madurez para avanzar en esa dirección es desigual.

El CEO y co-founder de Bitua, Daniel Ortúzar, explica que cuando la información capturada mediante RFID se acumula en el tiempo, se transforma en una base de datos muy potente para aplicar analítica e inteligencia artificial. "Ya no solo puedes saber que tienes 20 unidades disponibles, sino también estimar cuánto tiempo durarán, cuándo deberías reponerlas, qué productos tienen riesgo de vencer o detectar comportamientos anormales en el inventario", ejemplifica.

En salud, añade, ya existen aplicaciones que alertan sobre riesgo de quiebres de stock, exceso de inventario, baja rotación y productos próximos a vencer, a partir del inventario en tiempo real y el consumo histórico.

El potencial también aparece en retail y logística, donde López apunta a combinar inventarios en tiempo real con modelos de demanda para mejorar reposición, disponibilidad y distribución. También identifica oportunidades en minería y la industria alimentaria.

Del dato a la decisión

Aprovechar esta oportunidad exige que la información sea confiable. Por ello, el VP corporativo retail de Sonda, Emanuel Branchesi, destaca la calidad y continuidad de las lecturas y su integración con ERP, WMS y sistemas de punto de venta. "Una predicción que no se conecta con una decisión operativa es solo un dato interesante", resume.

Pero esta coordinación comienza incluso antes y varía según la operación. El fundador y gerente general de RFID Chile, Javier Torres, sostiene que la confiabilidad de las lecturas depende del tipo de RFID utilizado, la infraestructura y el diseño de la solución. Por eso, expresa que "es crítica la posibilidad de ser flexible en la implementación del software".

El desafío no pasa solo por integrar la IA, ya que "RFID por sí solo no es una solución, sino una tecnología habilitante", advierte Ortúzar. Para generar valor, añade, hay que entender el proceso, integrarlo con sistemas existentes y acompañar al usuario.

PUBLIRREPORTAJE

ComercialPueloLtda.
IDENTIFICACIÓN Y ENERGÍA

COMERCIAL PUELO LTDA., DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO DE TROVAN EN CHILE:

Soluciones integrales de tecnología RFID para identificación de animales y activos

Empresa originaria de Puerto Varas, Comercial Puelo Ltda. es distribuidor exclusivo en Chile de la marca Trovan, líder mundial en tecnología por radiofrecuencia (RFID), que diseña y desarrolla soluciones de identificación animal y de activos, con un amplio abanico de productos que se ajustan a cada uno de los requerimientos de diversas industrias en nuestro país.

Con todo el conocimiento y expertise de su equipo humano, Comercial Puelo Ltda. brinda soluciones de alta calidad a sus clientes, tanto en la distribución de equipos para el respaldo de energía en la industria local, y también, como distribuidora de tecnología de identificación animal y de activos. En este último segmento de negocios, la empresa es distribuidor exclusivo en Chile de la marca Trovan, líder mundial en tecnología de RFID, que diseña y desarrolla soluciones de identificación animal y de activos, con un amplio abanico de productos que se ajustan a cada uno de los requerimientos de la industria en nuestro país.

A través de las soluciones RFID de Trovan, Comercial Puelo Ltda. presta servicios en diversos sectores y actividades: Salmonicultura, en identificación de peces para investigación y selección genética de salmones y truchas; Universidades, para investigación acuícola (U. de Chile, U. Austral y U. Católica del Norte); Selección en criadero de esturiones; Zoológico Metropolitano, para identificación de animales; Criadero de alpacas para exportación de sus ejemplares; Criaderos de ciervos para exportación de sus animales; Identificación de árboles para manejo genético y bosques; y en Control de inventario de activos en industrias como gas, minería, forestal, acuícola, entre otras.

Comercial Puelo Ltda. brinda a sus clientes un robusto servicio para el óptimo uso de estas tecnologías de identificación. "Nos destacamos en disponibilidad de productos, repuestos y servicio técnico en el país, así como en asesoría en solución a problemas informáticos que tengan que ver con la transmisión de datos desde los equipos a los ordenadores", señala Sergio Courbis Kehr, gerente general de Comercial Puelo Ltda., y finaliza: "Brindamos soluciones integrales a los requerimientos propios de cada empresa".

https://comercialpuelo.cl
https://www.trovan.com

AMPLIO PORTAFOLIO DE SOLUCIONES RFID

Los lectores, identificadores y soluciones de identificación por radio frecuencia (RFID) de Trovan, están a la vanguardia mundial, y Comercial Puelo Ltda. los distribuye de manera exclusiva en Chile. Según los requerimientos de cada cliente e industria, la empresa comercializa en nuestro país, entre otras, las siguientes soluciones:
ANT C600 / Antena circular Ø600mm
ID-100A / Popular microchip de identificación
LID-575 / Potente lector portátil
LID-608 / Plaqueta de alto rendimiento


Sergio Courbis Kehr, gerente general de Comercial Puelo Ltda.



Comercial Puelo Ltda. distribuye de manera exclusiva en Chile los lectores, identificadores y soluciones RFID de Trovan.

PUBLIRREPORTAJE

LA TECNOLOGÍA QUE IRRUMPE CON FUERZA PARA LA EFICIENCIA Y TRAZABILIDAD EN ESTA EXIGENTE INDUSTRIA:

El inventario centralizado y automatizado: por qué la minería está apostando por RFID

Javier Torres, gerente general de RFID Chile, empresa con más de 20 años de experiencia y reciente ganadora de Open Aster de Escondida | BHP, explica cómo la identificación por radiofrecuencia pasó de los pilotos a la operación diaria de las faenas. "La minería es el entorno más exigente. Metal, liquido, golpes, vibración y operación continua. Si una tecnología sobrevive ahí, está lista para cualquier industria", subraya al respecto el ejecutivo.



En una faena minera, un componente que no se encuentra a tiempo detiene equipos, y un repuesto contado dos veces inmoviliza capital. Durante décadas, la respuesta fueron planillas, números grabados a golpe y registros en papel que alguien debía digitar después. La identificación por radiofrecuencia (RFID) está cambiando esa ecuación: permite identificar objetos y personas sin contacto ni línea de vista y enviar el dato directamente a los sistemas de gestión.

"La pregunta ya no es si el RFID funciona en minería. Eso está probado. La pregunta es cómo se integra a la operación para que el dato llegue limpio a SAP y alguien tome una decisión con él", dice Javier Torres, gerente general de RFID Chile.



Veinte años, tres grandes lecciones

La tecnología no es el problema. "Un tag se instala en minutos. Lo difícil es rediseñar el proceso para que nadie tenga que acordarse de registrar nada", explica Torres. Por eso, la empresa desarrolló su propia plataforma, NXS, que adapta la captura de datos a cada flujo en terreno.

Sin integración, no hay valor. Desde 2012, las pautas digitales de RFID Chile operan en Anglo American integradas a SAP: el técnico identifica el componente con su tablet, ejecuta la pauta asignada y los hallazgos se convierten en avisos de mantenimiento con evidencia fotográfica.

La confiabilidad se demuestra en años. En Minera El Abra, RFID Chile opera el control de acceso desde 2009. A ello se suma una trayectoria que incluye CODELCO en Andina, Chuquicamata y El Teniente, Finning, Minera Esperanza, Bureau Veritas, Sierra Gorda, Molymet y ENAEX.

Inventario centralizado: el nuevo frente

Esa experiencia llevó a la empresa a ser una de las 25 seleccionadas, entre más de 600 postulaciones de siete países, en Open Aster, la convocatoria de innovación abierta de Escondida | BHP, en el desafío de inventario centralizado y automatizado.

"Las bodegas mineras son ciudades de materiales repartidas en cientos de kilómetros. Cuando se puede confiar en el inventario y gestionar mejor: el trabajo es más seguro, eficiente y rentable, incorporando al proveedor, operador logístico y contratistas a la precisión del inventario del mandante", resume Torres.

Para la industria en general, su recomendación es partir acotado: "Un piloto bien medido en un proceso crítico vale más que un gran proyecto en el papel. Cuando los números aparecen, la escala viene sola".

¿QUÉ RESUELVE EL RFID EN UNA FAENA?

- **Control de Acceso:** personas y vehículos identificados sin detenerse, con registro para emergencias.
- **Trazabilidad:** historia y ubicación de componentes reparables, maxisacos, insumos y materiales.
- **Inventario:** conteos en minutos en lugar de días, sin digitación e integrado a SAP.
- **Pautas de Mantenimiento Digitales:** sin papel, sin digitación e integrado a SAP.

GANADORES OPEN ASTER 2026 • ESCONDIDA | BHP

Más de 600 postulaciones de siete países.

Escondida | BHP seleccionó la nuestra.

Desafío: inventario centralizado y automatizado.



+20 años en minería

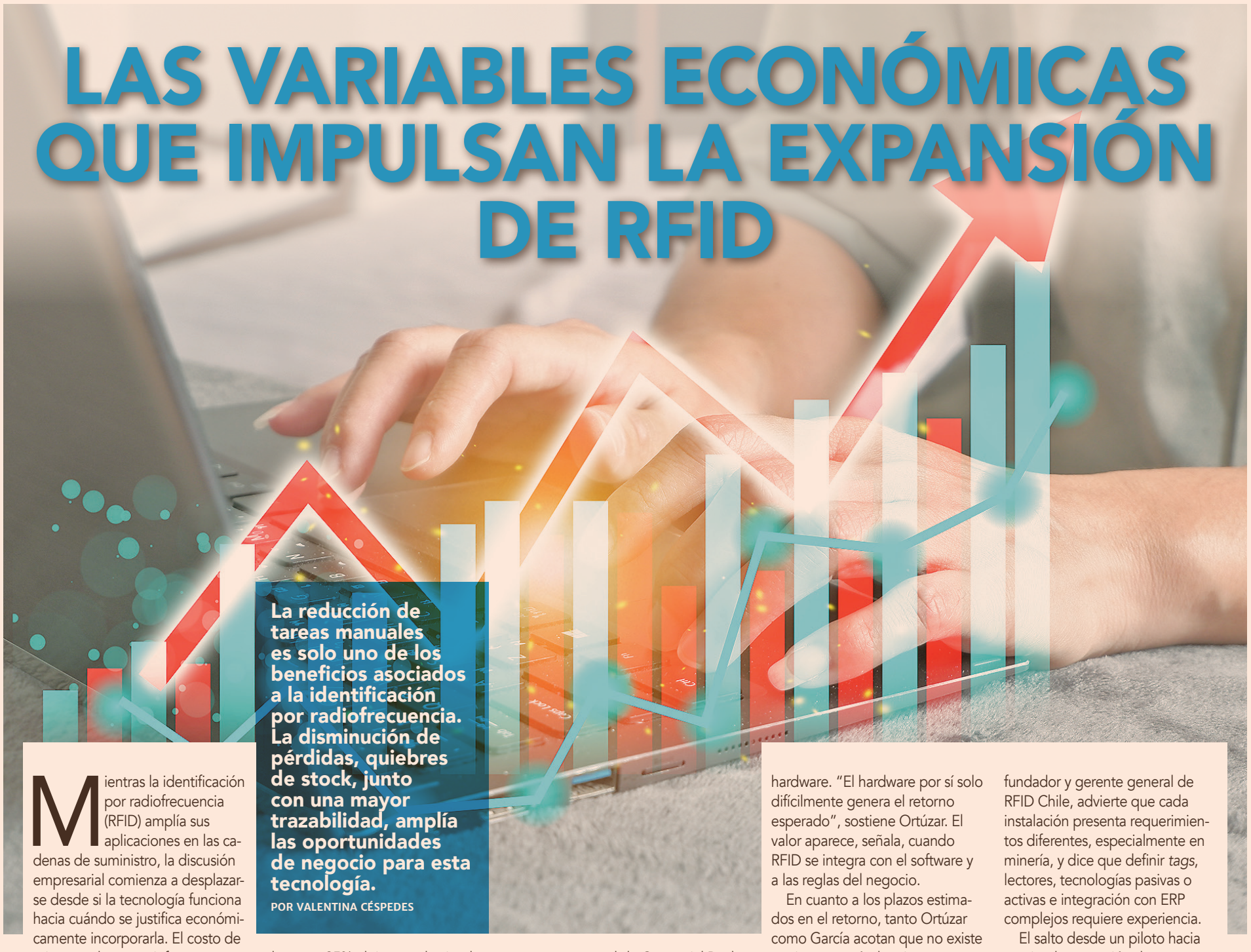
CODELCO Inicios en DET 2005

NXS plataforma propia

rfid.cl

CONTROL DE ACCESO • TRAZABILIDAD • INVENTARIO • PAUTAS DIGITALES

LAS VARIABLES ECONÓMICAS QUE IMPULSAN LA EXPANSIÓN DE RFID



La reducción de tareas manuales es solo uno de los beneficios asociados a la identificación por radiofrecuencia. La disminución de pérdidas, quiebres de stock, junto con una mayor trazabilidad, amplía las oportunidades de negocio para esta tecnología.

POR VALENTINA CÉSPEDES

Mientras la identificación por radiofrecuencia (RFID) amplía sus aplicaciones en las cadenas de suministro, la discusión empresarial comienza a desplazarse desde si la tecnología funciona hacia cuándo se justifica económicamente incorporarla. El costo de etiquetas, lectores, infraestructura, software e integración sigue siendo parte de la ecuación, pero también se han ampliado los ámbitos donde puede generar ahorros, productividad y mayor control operacional.

Un informe de AIM Global de 2025 ya anticipaba esta tendencia: el 84% de los profesionales del sector esperaba un aumento de la demanda de RFID durante 2026.

"RFID hoy cumple un rol mucho más amplio que el simple conteo de productos. La información que genera permite saber qué producto está siendo identificado, dónde se encuentra, cuándo entra o sale de una zona y cómo se desplaza", explica la gerenta general de ACTI, Luz María García. Al integrar esos datos con los sistemas, agrega, se puede mejorar la trazabilidad.

Uno de los impactos más directos aparece en procesos manuales. García cita a GS1, y dice que, según sus antecedentes, RFID puede reducir en aproximadamente 95% el tiempo destinado al inventario, al permitir leer cientos de artículos en el tiempo que tomaría escanearlos individualmente.

Pero agrega que el retorno no se explica solo por las horas de conteo: "Se genera al tener datos más confiables sobre el inventario, reducir errores, detectar bajas de inventario antes de los quiebres de stock, disminuir diferencias entre inventario físico y sistemas, agilizar recepciones y despachos y utilizar mejor cada unidad disponible".

Retorno de la industria

Por otro lado, esta evolución también ha cambiado la escala de los proyectos. El presidente ejecutivo de Wingsoft, Danilo Naranjo, señala que las empresas buscan identificar dónde puede generar un retorno concreto y cómo integrar la información a sus procesos. Señala que retail tiene un nivel de adopción relevante. También se extiende a logística, manufactura y salud.

La experiencia sectorial muestra que los beneficios también pueden aparecer en activos de alto valor. El gerente general de Comercial Puelo, Sergio Courbis, apunta al caso de los cilindros de gas. Según su experiencia, RFID permite controlar su ubicación, seguir su vida útil y registrar su estado y mantenciones. En salmonicultura, agrega, los *transponders* se utilizan para seguir líneas de familia y apoyar la selección genética.

En salud, el foco se desplaza hacia el costo de mantener inventario y asegurar disponibilidad. Daniel Ortúzar, CEO y cofundador de Bitua, explica que esta tecnología puede reducir trabajo manual, pero los beneficios también están en disminuir productos vencidos, pérdidas y quiebres de stock.

Por ello, la inversión no debería evaluarse solo por el precio del hardware. "El hardware por sí solo difícilmente genera el retorno esperado", sostiene Ortúzar. El valor aparece, señala, cuando RFID se integra con el software y a las reglas del negocio.

En cuanto a los plazos estimados en el retorno, tanto Ortúzar como García acotan que no existe un tiempo estándar ni un tamaño mínimo de empresa para que RFID sea rentable.

García señala que este depende del problema que se quiere resolver y de cuánto cuesta actualmente. "Una compañía que destina muchas horas a inventarios, registra diferencias frecuentes de stock, procesa grandes volúmenes de productos o necesita trazabilidad en tiempo real tendrá un caso de negocio distinto al de una operación pequeña y con pocos movimientos", dice.

"RFID hoy cumple un rol mucho más amplio que el simple conteo de productos. La información que genera permite saber qué producto está siendo identificado, dónde se encuentra, cuándo entra o sale de una zona y cómo se desplaza", explica la gerenta general de ACTI, Luz María García.

Integración al negocio

En esta expansión, el *know-how* de implementación adquiere un peso propio. Javier Torres, fundador y gerente general de RFID Chile, advierte que cada instalación presenta requerimientos diferentes, especialmente en minería, y dice que definir *tags*, lectores, tecnologías pasivas o activas e integración con ERP complejos requiere experiencia.

El salto desde un piloto hacia una implementación de mayor escala depende de la arquitectura de datos. García plantea que se debe definir qué información se recogerá, cómo se identificarán los productos, qué estándares se utilizarán y cómo se conectarán con los sistemas corporativos.

Naranjo coincide en que es fundamental integrar RFID con ERP, WMS y plataformas de analítica, definir procesos a automatizar y adaptar la operación. "El verdadero salto de productividad aparece cuando RFID deja de resolver una tarea puntual y sus datos comienzan a utilizarse transversalmente para automatizar y optimizar distintos procesos de la organización", afirma.

GRUPO DF

Director: José Tomás Santa María / **Subdirectora:** Paula Vargas / **Gerente Comercial:** José Ignacio De la Cuadra / **Editora:** Claudia Marín / **Director Creativo y Arte:** Rodrigo Aguayo
Coordinadora: Marcia Aguilar / **Dirección** Edificio Fundadores, Badajoz 45, piso 10, Las Condes, Fono: 2 23391000 / e-mail: buzondf@df.cl / **Impreso por** Gráfica Andes Limitada, que sólo actúa como impresor.
Se prohíbe la reproducción total o parcial de los contenidos de la publicación.

COMPAÑÍA LÍDER EN DESARROLLO DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS EN EL ÁMBITO DE LA SALUD:

Bitua acelera su expansión con soluciones de trazabilidad e inteligencia de inventario para la salud

- **Esta compañía chilena ya cuenta con cerca de 300 sistemas desplegados en más de 12 países, utilizando RFID, software e inteligencia de datos para mejorar la disponibilidad, control y trazabilidad de insumos clínicos.**
- **En ese contexto, la estrategia de Bitua va más allá de implementar tecnología, ya que busca hacerse responsable de que sus soluciones generen resultados concretos en la operación: mayor disponibilidad de insumos, reducción de pérdidas y vencimientos, menor carga administrativa y mejor información para la toma de decisiones. Su próximo desafío es escalar desde Latinoamérica y convertirse en una de las principales plataformas de trazabilidad e inteligencia de inventario para salud a nivel global.**

"Uno de nuestros principales diferenciadores es que en Bitua no partimos desde la tecnología, sino desde el problema que queremos resolver. En salud hemos visto muchas veces proyectos tecnológicos importantes que no logran consolidarse porque se compra una tecnología, pero no una solución completa. RFID, inteligencia artificial, cámaras o sensores son herramientas; el verdadero desafío es lograr que funcionen integradas dentro de la operación real de un hospital, todos los días", afirma Daniel Ortúzar, CEO de Bitua.

Eso es precisamente lo que buscan construir en Bitua, combinando hardware, software, RFID, IoT, biometría, cámaras, sensores y analítica para resolver problemas concretos de trazabilidad, inventario y logística clínica. Además, la empresa desarrolla gran parte de su tecnología internamente, lo que les permite adaptar rápidamente las soluciones a cada institución y acompañarlas en el tiempo.

Actualmente Bitua tiene cerca de 300 sistemas desplegados y presencia en más de 12 países de Latinoamérica, trabajando con hospitales, clínicas e importantes compañías de dispositivos médicos.

"Nuestro foco no está en vender tecnología, sino en hacernos responsables de que la solución genere valor en la operación", complementa Ortúzar.

En dicho contexto, las soluciones RFID de Bitua permiten transformar un inventario que tradicionalmente ha sido manual y estático, en un **inventario digital y prácticamente en tiempo real.** En un hospital esto es especialmente importante, porque se trata de medicamentos, implantes, dispositivos médicos y otros insumos que pueden tener un alto valor económico, fechas de vencimiento y, muchas veces, una importancia crítica para la atención de un paciente.

Daniel Ortúzar profundiza: "Con RFID podemos identificar cientos de productos simultáneamente, conocer qué está disponible, qué ingresó, qué salió, qué está próximo a vencer o qué necesita ser repuesto".

Pero en Bitua entienden que RFID es solo el punto de partida de un proceso que permita anticipar quiebres de stock, optimizar reposiciones, reducir vencimientos o detectar comportamientos anormales.

"Pasamos de simplemente saber dónde está un producto a poder entender y anticipar lo que está ocurriendo en la operación", resume el ejecutivo.

Las **soluciones RFID de Bitua** están orientadas principalmente a **hospitales, clínicas, centros quirúrgicos y compañías de dispositivos médicos** que mantienen inventario dentro de las instituciones de salud, beneficiando a cientos de miles de pacientes cada año gracias a una mayor trazabilidad, disponibilidad y control.

"Nuestra tecnología está detrás de escena, y por ello, ese impacto muchas veces es invisible para el paciente. Probablemente nunca sabrá que detrás de una cirugía existió una plataforma que ayudó a asegurar que el implante correcto estuviera disponible, dentro de fecha y en el lugar adecuado. Pero justamente ahí está gran parte del valor", subraya Daniel Ortúzar.



Daniel Ortúzar, CEO de Bitua.

La falta de trazabilidad no solo genera pérdidas: también puede transformarse en un riesgo clínico. Bajo esa premisa, Bitua ha desarrollado una plataforma que permite a hospitales y proveedores conocer en tiempo real dónde están sus insumos, qué stock tienen disponible y cuáles están próximos a vencer. Sus soluciones ya alcanzan cerca de 300 sistemas desplegados en más de 12 países.

CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN

Con cerca de 300 sistemas desplegados en más de 12 países, Bitua ha demostrado que sus soluciones RFDI son una **tecnología validada que funciona ante una necesidad real** y que pueden implementarla en distintos países y sistemas de salud.

"Nuestro objetivo ahora es profundizar esa expansión. Queremos crecer con nuestros clientes actuales, incorporar nuevas instituciones y seguir fortaleciendo nuestra red de partners y distribuidores en Latinoamérica", sostiene Daniel Ortúzar.

Asimismo, ven una oportunidad importante para ampliar la cantidad de problemas que pueden resolver dentro de una misma institución, de modo que cada cliente pueda transformarse en una relación de largo plazo.

Cada sistema que Bitua instala, genera información que posibilita desarrollar mejores soluciones.

"Creemos que el futuro no está solamente en saber dónde está cada producto, sino en construir una capa de inteligencia capaz de anticipar lo que una institución va a necesitar", asevera al respecto el CEO de la empresa.

Bitua aspira a convertirse en una de las principales plataformas de trazabilidad e inteligencia de inventario para salud a nivel mundial, para así avanzar hacia nuevos mercados.

Daniel Ortúzar concluye: "Tenemos tecnología propia, un equipo que ha aprendido a implementar soluciones complejas en hospitales, clientes multinacionales y una red regional que ya está funcionando. El desafío de los próximos años es transformar esa base en una compañía cada vez más escalable y global".

Entender la tecnología y la operación

Entre las mayores fortalezas de Bitua, está su **equipo humano que entiende tanto la tecnología como la operación,** trabajando muy conectado entre sí y que es capaz de reaccionar rápidamente ante un problema.

Pero también hay algo cultural, explica el CEO de la compañía: "Tratamos de hacernos responsables del resultado. Queremos que la solución efectivamente funcione dentro de la operación del cliente y continúe haciéndolo en el tiempo. Creemos que esa combinación de conocimiento técnico, cercanía con el cliente y capacidad de adaptación es fundamental para que este tipo de proyectos sean exitosos".

Desde Bitua enfatizan que la falta de trazabilidad no solo genera pérdidas. Genera riesgo clínico. Si un producto vence, desaparece o está almacenado donde nadie sabe, hay una pérdida económica. Pero si un dispositivo o medicamento no está disponible cuando un paciente lo necesita, el problema deja de ser solamente financiero.

"Por eso vemos la trazabilidad como parte de la infraestructura que permite entregar una atención de salud más segura y eficiente", observa Daniel Ortúzar, y declara: "Nuestro compromiso es ayudar a que hospitales y clínicas tengan mejor información para tomar decisiones: conocer su inventario real, anticipar necesidades, reducir vencimientos, disminuir quiebres de stock y utilizar mejor los recursos disponibles".

https://bitua.io

