



Convertir logística en ventaja competitiva nacional

“La competitividad logística ya no depende solo de mover mercancías, sino de hacerlo con velocidad, visibilidad, cumplimiento y capacidad de adaptación”.



Diego Vestillero - CEO MiaCargo

República Dominicana reúne condiciones geográficas, comerciales y de conectividad capaces de convertirla en un nodo logístico relevante para el Caribe. Sin embargo, esa oportunidad exige algo más que ubicación: requiere infraestructura escalable, integración operativa, tecnología de trazabilidad, talento especializado y coordinación entre los actores públicos y privados que intervienen en el movimiento de mercancías.

Desde esa perspectiva, Diego Vestillero lidera la expansión de MiaCargo, empresa dominicana especializada en courier, paquetería, comercio electrónico, fulfillment y soluciones logísticas 3PL. Su estrategia busca integrar las distintas etapas de la cadena —transporte internacional, gestión aduanera, almacenamiento, clasificación, distribución y entrega final— para reducir la fragmentación que tradicionalmente genera demoras, incertidumbre y limitada visibilidad para los clientes.

La compañía ha fortalecido su capacidad mediante inversiones en infraestructura física y tecnológica. Entre sus movimientos más relevantes se encuentra el desarrollo de un hub logístico en Boca Chica, concebido para procesar hasta tres millones de paquetes mensuales, junto con el impulso de una operación aérea especializada en carga mediante una alianza con Clouds Air. Estas iniciativas amplían la capacidad instalada y representan una apuesta por posicionar al país como plataforma regional para el comercio internacional.

El crecimiento también plantea desafíos de ejecución. Según Vestillero, la red de MiaCargo superó el millón de envíos gestionados mensualmente, un volumen que obliga a elevar la automatización,

la coordinación y la capacidad de respuesta sin comprometer la consistencia del servicio. Su visión parte de un principio concreto: en la logística moderna, mover más no es suficiente; es necesario convertir cada movimiento en información, previsibilidad y confianza.

De cara a 2026, ¿qué apuesta prioritaria están liderando para fortalecer el rol de República Dominicana como hub logístico?

Nuestra principal apuesta es consolidar un ecosistema logístico integral que conecte eficientemente los mercados internacionales con los consumidores y empresas de República Dominicana. El crecimiento del comercio electrónico ha transformado la forma en que se mueve la mercancía y creemos que el país tiene condiciones excepcionales para convertirse en uno de los principales hubs logísticos del Caribe.

Trabajamos sobre tres pilares: infraestructura, tecnología y talento humano. Continuamos fortaleciendo nuestra capacidad operativa para responder a mayores volúmenes, invertimos en automatización, trazabilidad y análisis de datos en tiempo real, y desarrollamos equipos capaces de acompañar el crecimiento de la industria.

La competitividad logística ya no depende únicamente de mover mercancías, sino de hacerlo con velocidad, visibilidad, cumplimiento y capacidad de adaptación. Ahí entendemos que República Dominicana puede diferenciarse y donde MiaCargo busca aportar valor.

¿Qué resultado concreto pueden mostrar de los últimos 12 a 24 meses?

Uno de nuestros principales hitos ha sido superar el millón de envíos mensuales gestionados dentro de la red logística. Ese volumen refleja crecimiento, pero también capacidad de ejecución. Para sostenerlo fue necesario fortalecer procesos internos, ampliar nuestros centros operativos y mejorar la coordinación entre las distintas etapas de la cadena.

También incrementamos la capacidad de procesamiento diario, fortalecimos la red nacional de distribución y elevamos la visibilidad de los envíos. El resultado es una operación más eficiente, escalable y preparada para responder a las exigencias del mercado.

El aprendizaje principal ha sido demostrar que se puede operar a gran escala manteniendo estándares consistentes y una experiencia confiable para el cliente.

¿Cuál era el mayor problema para sus clientes y qué cambio marcó la diferencia?

Uno de los mayores desafíos era la fragmentación. El cliente debía interactuar con actores distintos para el transporte internacional, el despacho aduanero, el almacenamiento, la distribución y la entrega final. Eso generaba incertidumbre, falta de información y dificultades para anticipar incidencias.

En MiaCargo trabajamos para integrar la cadena bajo una misma visión operativa. Construimos una propuesta end-to-end en la que



cada etapa está conectada y existe trazabilidad continua desde el origen hasta la entrega.

Esta integración mejoró la coordinación, agilizó la toma de decisiones y elevó la transparencia. Hoy la información fluye con mayor velocidad, la operación es más previsible y tenemos mayor capacidad para gestionar excepciones y contingencias. La visibilidad y la confianza son tan importantes como el transporte mismo.

¿Qué inversión reciente ha generado mayor impacto en la operación?

Hemos invertido en infraestructura física y tecnológica para acompañar el crecimiento sostenido de la demanda. Las mejoras incluyen ampliación de capacidades operativas, optimización de procesos de clasificación y distribución, herramientas de monitoreo y trazabilidad, y fortalecimiento de los equipos de trabajo.

Estas inversiones nos permitieron responder mejor a los picos de demanda, elevar la eficiencia y aumentar la visibilidad sobre toda la cadena. La tecnología también nos da mayor capacidad para monitorear indicadores, identificar oportunidades de mejora y anticipar riesgos.

La logística moderna exige tomar decisiones basadas en información y no solamente en experiencia. Por eso, invertir en tecnología es también invertir en competitividad.

¿Qué práctica de gestión ha fortalecido el liderazgo de MiaCargo?

Nuestra cultura está basada en la mejora continua y en una visión de largo plazo. Operamos en una industria donde los cambios tecnológicos, regulatorios y comerciales ocurren constantemente. Por ello, fomentamos el aprendizaje permanente, la innovación y la capacidad de adaptación.

También creemos en el valor de las alianzas estratégicas. Ninguna empresa puede construir por sí sola una cadena logística eficiente. Se requiere coordinación entre operadores, aerolíneas, autoridades, proveedores tecnológicos y clientes.

Esta cultura de colaboración nos ha permitido escalar operaciones, incorporar nuevas tecnologías y responder de manera más eficiente a un mercado en evolución.

¿Cuál es la próxima meta y cómo medirán el avance?

Nuestra meta para los próximos 12 meses es fortalecer la posición de MiaCargo como operador logístico integrado, incrementando la capacidad operativa y profundizando nuestra propuesta end-to-end.

Continuaremos ampliando la red, optimizando procesos y mejorando la experiencia del cliente mediante mayor trazabilidad y capacidad de respuesta. Mediremos el avance a través del crecimiento del volumen gestionado, la expansión de la capacidad instalada, la incorporación de soluciones tecnológicas y la mejora continua de la visibilidad sobre cada envío.

El objetivo es que MiaCargo continúe siendo un facilitador del comercio internacional y un actor relevante para el desarrollo logístico de República Dominicana y la región.

Factores clave

- Integrar la cadena:** reducir intermediaciones y conectar transporte, aduanas, almacenamiento y última milla bajo una misma visión operativa.
- **Escalar con control:** acompañar el crecimiento del volumen con automatización, capacidad instalada y procesos consistentes.
- **Decidir con datos:** utilizar trazabilidad e indicadores en tiempo real para anticipar riesgos y mejorar el servicio.
- **Construir alianzas:** coordinar empresa, autoridades, aerolíneas, tecnología y clientes para elevar la competitividad del ecosistema.

La estrategia de MiaCargo revela que la oportunidad logística dominicana no dependerá exclusivamente de nuevas instalaciones o mayores volúmenes. La ventaja competitiva surgirá de la capacidad para integrar procesos, transformar datos en decisiones y coordinar a los actores que intervienen en cada envío.

Para Vestillero, la dirección es clara: construir una operación más visible, predecible y conectada que permita a República Dominicana participar con mayor peso en las cadenas regionales de comercio.