

ENTREVISTA Tomás Moro, vicepresidente de Ransa Perú**“En enero comenzaremos a operar nuestro primer centro de distribución en Lima sur”**

Llegarán a Arequipa con su servicio de distribución de última milla en el 2019. Buscan crecer en transporte de mercadería a través de puertos del interior del país.

MIRTHA TRIGOSO LÓPEZ
mtrigoso@diariogestion.com.pe

El operador logístico Ransa basará su crecimiento en el país el próximo año en seguir apostando por incrementar su presencia en los negocios de retail y de consumo masivo, así como en lograr estar más cerca al consumidor final. Sobre las acciones que desarrollarán nos habla su vicepresidente, Tomás Moro.

¿Cómo le ha ido este año a la empresa?

Estamos en proceso de cierre, aún no tenemos el resultado anual, pero el 2018 ha sido bastante retador teniendo en cuenta de que el comportamiento del mercado no ha ayudado mucho. Hemos reestructurado costos y desarrollado varias alternativas de trabajo, y terminamos el año orgullosos de los resultados obtenidos.

¿Qué expectativa de crecimiento tienen para el 2019?

Somos moderadamente optimistas. Como grupo en el

HOJA DE VIDA

Egresado. Ingeniería Aeroespacial de Boston University.
Cargos anteriores. Gerente de División en Interbank. Gerente central de Operaciones del Grupo Ransa.
Otros estudios. MBA de Finanzas y Operaciones en Duke University.

país tenemos la expectativa de crecer 6% en ventas.

Este incremento estará impulsado por los nuevos proyectos mineros que se están desarrollando, así estamos trabajando con un freight forwarder local para uno de los principales proyectos mineros, que es Mina Justa. Y buscaremos crecer en los negocios de retail y consumo masivo, que creemos van a repuntar en el 2019. Además buscaremos crecer en nuestra llegada al consumidor final.

¿Cómo lograrán crecer en los negocios de retail y consumo masivo?

Una de nuestras principales acciones está en abrir nuevos polos de desarrollo logístico en el sur de Lima, ya que en los últimos años los clientes de estos sectores han mudado sus operaciones a esta zona de Lima. Por



Exterior. En el 2019, buscamos consolidar las operaciones actuales dijo Tomás Moro.

ello comenzaremos a operar el próximo mes de enero nuestro nuevo centro de distribución en Lurín, en el que se han invertido US\$ 3.5 mi-

llones. Contamos con una infraestructura de un total de 6,066 m² de capacidad o su equivalente a 8,600 posiciones de racks.

DFUSIÓN

CIFRAS Y DATOS

■ **Tarifas.** Logísticas en el mercado se mantendrán en el 2019 respecto del 2018, prevé Ransa.

■ **Centros de distribución.** Con el de Lurín, suman 34 a nivel nacional.

¿Qué acciones tomarán para poder llegar a los consumidores finales?

Queremos potenciar y crecer en nuestra alianza comercial con la startup Urbaner, que nos permite llegar de manera más cercana al cliente final con el servicio de distribución de última milla. Ahora el servicio solo se ofrece en Lima, pero a partir de la primera semana de enero estamos comenzando a operar en Arequipa. Y de ahí queremos llegar a las otras 13 ciudades donde tenemos presencia como empresa, como son Chiclayo, Trujillo, Piura, Cusco, Pucallpa, Iquitos, entre otras.

En línea con su objetivo de estar más cerca al consumidor final, ¿planean adquirir alguna empresa?

En el corto plazo no está en la mira, pero siempre esta-

mos buscando, evaluando, viendo si se presenta la oportunidad y el momento correcto. En cuanto a alianzas, siempre buscamos hacerlas con otras empresas, con otras startups. Es un tema constante de nuestro trabajo. Aún no puedo adelantar nada, porque hay algunos temas prematuros, pero estamos buscando oportunidades de mejorar la calidad del servicio.

“Buscaremos crecer en los negocios de retail y consumo masivo, que creemos van a repuntar en el 2019”.

¿Miran también crecer en el interior del país?

Lima pesa alrededor del 90% del volumen operativo del puerto del Callao. Nuestra estrategia es desarrollar los flujos logísticos a través de las provincias descentralizando Lima. Es por ello que ya estamos trayendo la mercadería de varios clientes a través del puerto de Paita (Piura), y tenemos la idea de traerla por otros puertos de provincias para evitar fletes y sobrecostos logísticos.