

FOCO EN LA INTEGRACIÓN

LA MULTILATINA LOGÍSTICA RANSA PROYECTA ALCANZAR LOS US\$ 400 MILLONES EN VENTAS EN 2023. INVERTIRÁN EN NUEVOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN EN EL SALVADOR, HONDURAS, COLOMBIA Y PERÚ.

Desde fines de 2022, el CEO de Ransa durante los últimos seis años, Paolo Sacchi, no tiene oficina propia. Tampoco tiene un escritorio fijo el resto de empleados de la compañía logística de origen peruano, con operaciones desde 1939. “Nos ha dado más agilidad, más capacidad de [tomar] decisiones rápidas. Y lo otro: aplanar la organización. Cualquiera ve a un vicepresidente o CEO”, comenta el ejecutivo. “Hoy toda la gente de la oficina de Ransa no tiene un sitio fijo: viene, se conecta y trabaja”, agrega desde una sala de reuniones, en el edificio miraflorentino de la compañía.

La medida se implementó en el Perú y, según señala Sacchi, también será la norma en el resto de países donde operan: Bolivia, Ecuador, El Salvador, Colombia, Guatemala, Honduras y Nicaragua. “Estamos en muchos países y en muchos

países estamos buscando implementar esta forma de trabajar. Es una forma de trabajar colaborativa, que busca compartir, solucionar los problemas, que no haya silos entre las diferentes áreas o personas que trabajan en la compañía”, refuerza.

En efecto, el nuevo *modus operandi* de la empresa tiene una razón de ser transversal al negocio. “Si nosotros nos integramos, podemos integrar la cadena logística de nuestros clientes. No es difícil”, explica Sacchi, quien precisa que actualmente cuentan con unos 4.000 clientes.

Sacchi resalta la cifra, pues en esta base yace el principal *driver* de crecimiento futuro para sus diferentes negocios de servicios logísticos. Entre estos están: Depsa, con foco en el manejo e importación de graneles y fertilizantes; Alma Perú, en la gestión de certificados de depósitos; SLA, en la importación y alistamiento de vehículos (en alianza con la automotriz Astara);



NUESTRO *PLAYGROUND* ES DE MÉXICO A CHILE. HOY ESTAMOS EN ALGUNOS DE ESTOS PAÍSES, PERO SIEMPRE ESTAMOS EVALUANDO ALTERNATIVAS QUE SE PUEDAN PRESENTAR EN DIFERENTES PAÍSES”

PAOLO SACCHI
CEO DE RANSA

• REPORTAJES •



NOS SENTIMOS MUY CONTENTOS EN EL SALVADOR. SOMOS, YO DIRÍA, YA LOCALES, COMO [TAMBIÉN] SOMOS LOCALES EN HONDURAS, EN NICARAGUA. NOS ADAPTAMOS A LA CULTURA, A LA FORMA DE VIVIR DEL PAÍS, Y TRATAMOS DE HACER LO MEJOR POSIBLE PARA NUESTROS TRABAJADORES Y CLIENTES”

PAOLO SACCHI
CEO DE RANSA

Torre Blanca, en el procesamiento y comercialización de frutas; y Ransa, propiamente enfocada en la gestión de carga. “Uno de los objetivos es incrementar el número de servicios a clientes. Nuestro promedio estuvo en 2,9 [servicios por clientes] y estamos llegando a 3,2”, comenta sobre este indicador clave de desempeño.

Entre los nueve distintos servicios que ofrecen, la página web menciona el de última milla. ¿Les interesa desarrollar este rubro? Al respecto, Sacchi es claro. “No queremos entrar al negocio de última milla, donde hay jugadores que tienen mucho más escala, más eficiencia que nosotros. Lo que hacemos es trabajar con ellos”, dice y asegura que trabajan con todo tipo de proveedores. En ese sentido, repara que su *core* está en la distribución y almacenaje frío y seco.

NEGOCIO MULTILATINO

Es justamente el negocio de transporte y almacenaje el que define la actividad de Ransa en Latinoamérica, donde comenzaron a internacionalizarse hace veinte años, con oficinas en las ciudades de Santa Cruz y La Paz, en Bolivia. Este servicio es el que les ha permitido expandirse también en Centroamérica, donde atienden sobre todo a “grandes” clientes del sector retail y supermercados, cuenta Sacchi.

Le consultamos a Sacchi sobre las operaciones de Ransa en El Salvador, donde operan desde 2005; sobre su opinión del presidente Nayib Bukele, las medidas adoptadas por su gobierno para luchar contra el crimen y el estado actual de la seguridad para operar. “El Salvador era un país muy inseguro, donde la mortalidad por cien habitantes era una de las más altas del mundo.



LAS INVERSIONES QUE TENEMOS SON PRINCIPALMENTE DE OPERACIÓN, PORQUE LOS INMUEBLES LOS ALQUILAMOS. SOMOS UNA EMPRESA ASSETS-LIGHT*

PAOLO SACCHI
CEO DE RANSA

Gente que trabajaba con nosotros no podía llegar a su casa porque tenía que pagar un cupo para llegar a su casa. Independientemente de las políticas que haya aplicado el presidente, correctas o no correctas, hoy yo sí puedo decir que El Salvador vive una paz y una tranquilidad mucho mejor que lo que era antes. Nos ayuda a operar cuando vamos con un camión a una ciudad. La seguridad ha mejorado”, comenta.

En ese sentido, el CEO informa que El Salvador está en el mapa de inversiones de este año. Justamente, en el país centroamericano prevén abrir dos centros de distribución de productos secos. También crecerán en Honduras, con un centro de distribución de productos secos y otro de fríos. En Colombia, por otro lado, se establecerán en Medellín (con un centro de distribución de productos secos y otro de fríos) y en Pereira. “Un nuevo cliente nos solicitó servicio en esa locación”, indica sobre la capital del departamento de Risaralda, en el Eje Cafetero. “Nuestra expansión se da conjuntamente con nuestros clientes, abriendo centros y servicios de distribución que les damos en las diferentes geografías en las que operamos”, completa. Cabe destacar que Ransa opera actualmente 53 centros de distribución en 35 ciudades de Latinoamérica.

En el Perú, este año invertirán en su centro de distribución en San Agustín, de 24.000 metros cuadrados, ubicado en El Callao. Sacchi no precisa el monto de inversión proyectado para 2023. En cambio, señala que la compañía destina entre 2,5% y 3% de las ventas al año, lo que este año —calcula— supondrá entre US\$ 10 millones y US\$ 12 millones.

“Las inversiones que tenemos son principalmente de operación, porque los inmuebles los alquilamos, somos una empresa *assets-light*”, afirma.

Este año, la compañía —que desde el 2021 es controlada mayoritariamente por el fondo global de inversiones alternativas estadounidense HIG Capital (que administra US\$ 55.000 millones)— proyecta facturar US\$ 400 millones, anota el CEO y señala que la visión estratégica de la compañía es crecer más de 10% año a año.

“Si miramos el 2022, comparado al 2020 y al 2021, nos pusimos un objetivo de crecer constantemente 10% todos los años en todos los negocios y lo hemos logrado en 2022. En conjunto, hemos crecido más del 10%”, explica y distingue que el 50% de la facturación es generada en el Perú y el resto de la operación internacional. “Buscaremos crear mejores experiencias para nuestros clientes y seguir acompañando la expansión de nuestros clientes actuales y su cobertura geográfica”, dice.

Le preguntamos si planean abrir más mercados en el corto plazo. “Nuestro *playground* es de México a Chile. Hoy estamos en algunos de estos países, pero siempre estamos evaluando alternativas que se puedan presentar en diferentes países. Siempre [estamos] buscando ventajas competitivas para nuestros clientes, que es parte de nuestra visión, y también expandirnos de una manera razonable”, dice. “Tenemos el crecimiento orgánico y tenemos el crecimiento inorgánico dentro de nuestra estrategia”, remata. **F**



HUELLA DE CARBONO.

Este año, Ransa medirá por segunda vez sus emisiones de dióxido de carbono. La primera vez que lo hizo fue en 2014.



PANELES SOLARES.

En El Salvador, Ransa está probando el uso de paneles solares en los centros de distribución de productos fríos. “Si eso funciona [...], podemos replicarlo en varios países donde nosotros operamos”, anticipa Sacchi.



TECNOLOGÍA.

A modo piloto, la compañía ensaya el uso de drones en centros de distribución, que le permitan capturar datos de los productos. Sobre la inteligencia artificial, asegura que ayudará a mejorar los sistemas de operación asociados a la eficiencia de vehículos y la seguridad de los empleados en almacenes.



LÍDERES AUTOMOTRICES.

A través de SLA, Ransa gestiona el 40% de los vehículos importados del país, informa Sacchi. Este año, buscan crecer dicho *market share* con nuevos modelos de negocios, en los que prevén invertir en tecnología, automatización de procesos y en la ampliación de capacidades, dice.



AGROINDUSTRIA.

A través de Torre Blanca, este año proyectan procesar cerca de 70.000 toneladas de alimentos. En particular, prevén aumentar el procesamiento de paltas y mandarinas y exportarlas a nuevos mercados, como Singapur, Tailandia, Corea del Sur y Japón.

Sobre las protestas antigubernamentales en el Perú.

“En el mes de diciembre y el mes de enero [pasados] nos fue muy difícil operar. Tanto es así, que paralizamos todos los servicios a las minas. Eso es por un tema de seguridad de nuestra gente y porque no se podía bajar o subir de una mina. Tuvimos gente que se quedó paralizada en las minas, de 30 a 45 días, en algunos puntos del país, que tuvimos que traer. Nos afectó, pero es algo que se recupera en el tiempo. La mina recupera sus niveles de inventario y operación y llega a los niveles que hoy estamos viendo, más normales que los que eran antes. Diría que nos impactó en ese momento, pero durante el año es algo que podemos recuperar”, explica Sacchi.