

Ransa y los nuevos proyectos de inversión en cartera para duplicar facturación hacia 2025

Iván Sánchez, Chief Operating Officer de Ransa Perú, detalló los proyectos en carpeta para el mercado peruano hacia los próximos años.

> [Ransa Comercial absorbe operación de Ransa Selva tras decisión de accionistas](#)



PUBLICIDAD

En Perú, operan en 13 ciudades, entre las que se encuentran Tumbes, Paita, Piura, Lambayeque, Trujillo, Lima, Callao, Pisco, Arequipa, Tacna, Cajamarca, Pucallpa e Iquitos. (Foto: Difusión)

Únete al canal de Gestión

Alejandro Milla

alejandro.milla@diariogestion.com.pe

Lima, 15/09/2024, 12:43 p.m.

El operador logístico peruano [Ransa](#) es uno de los principales jugadores del sector en lo que corresponde a la Costa del Pacífico de [Latinoamérica](#). Tras la reciente adquisición de la chilena [Loginsa](#), completó su presencia en 12 países. Más allá de este crecimiento inorgánico y orgánico a nivel regional, Iván Sánchez, Chief Operating Officer de [Ransa Perú](#), detalló a [Gestión](#) los planes en carpeta para los próximos años en el país, que contemplan expansiones de infraestructura, optimizaciones y un mayor foco en determinados sectores.

En lo que va del año, ¿cuál es el balance de la compañía?

Registramos un **crecimiento del 10% en el primer semestre del año**, comparado con el mismo periodo del año pasado. Este resultado fue apalancado por una estandarización de procesos, mejoras **tecnológicas** y un fortalecimiento del capital humano. Estamos centrando nuestros esfuerzos en encontrar eficiencia operacional.

¿Qué perspectivas de crecimiento tienen a futuro?

El objetivo de crecimiento para el 2024 frente al 2023 es **crecer en un 30%**. Al cierre del 2025, esperamos **duplicar los resultados de 2023 en venta**.

¿Dónde se encuentran las mayores oportunidades?

Actualmente, estamos enfocados en fortalecer dos áreas clave: el negocio de frío y el de transporte y distribución B2B. Nuestro objetivo es ampliar nuestra presencia en **sectores estratégicos como el consumo masivo, retail o del sector agrícola**, que muestran un crecimiento robusto. Nuestra meta es expandir tanto el negocio de frío como el de almacenes de productos secos.

| LEA TAMBIÉN: [Sharf busca liderar mercado de S/28,000 mls con ingreso a Chancay y nuevas inversiones](#)

Nuevas inversiones a la vista

¿Cuál es su infraestructura actual?

Nuestra compañía **tiene presencia en 12 países, con un total de 95 sedes distribuidas** en estos territorios y 24 líneas de negocio. Solo en Perú, operamos en 13 ciudades, entre las que se encuentran [Tumbes](#), Paita, Piura, Lambayeque, Trujillo, Lima, Callao, Pisco, Arequipa, Tacna, Cajamarca, Pucallpa e Iquitos. En estas ciudades, contamos con 24 sedes, donde operamos 9 negocios clave.

¿Cuáles fueron sus últimas inversiones en infraestructura?

Al cierre de 2023, **hemos ampliado nuestras instalaciones en casi 20,000 m²**, gracias a una inversión aproximada de US\$11 millones. Este incremento nos ha permitido expandir nuestra capacidad en un 30%, lo cual ha permitido afrontar oportunidades para este y el próximo año.

¿Contemplan continuar con nuevas ampliaciones?

De cara al 2025, **estamos evaluando la viabilidad de establecer tres nuevos centros de distribución** en las zonas norte y oriente del país, sustentado por el crecimiento sostenido de estas regiones. Contemplamos **sedes de 5,000 m²**, que no son consideradas grandes, pero que si son de gran altura para ganar densidad disponible. Ya no es tan sencillo conseguir terrenos extensos.

A nivel de capex, ¿cuánto destinarán en inversión?

Como [Grupo Ransa](#) (en los 12 países donde se tiene presencia), **prevemos seguir invirtiendo entre US\$ 8 y US\$ 10 millones todos los años**, no solo en nuevos centros de distribución, sino también en frentes que aún estamos evaluando su prefactibilidad.

¿Cómo cuáles?

Estamos enfocados en la **búsqueda de eficiencia energética**. Uno de nuestros proyectos clave es la actualización de las luminarias en todos nuestros almacenes. Actualmente, estamos en proceso de reemplazo y estimamos completar esta transición al 100% durante el primer trimestre de 2025, lo cual demanda una inversión cercana a US\$500,000.

Por otro lado, otra de las principales áreas de inversión para 2025 será la **implementación de paneles solares**, que nos permitirá generar un ahorro de energía superior al 25%. Estamos desarrollando la evaluación correspondiente para ello, especialmente en nuestras operaciones de refrigeración, donde el consumo energético es más elevado.

Iván Sánchez, Chief Operating Officer de Ransa.

A nivel de optimizaciones en el transporte, ¿tienen algún proyecto en carpeta?

Contamos con una flota de 61 **tractocamiones** especializados para el sector extractivo, que incluyen tecnologías como sistemas de detección de fatiga, sensores de somnolencia y telemetría en línea. A esta flota se suman 168 unidades de transporte dedicadas a otros negocios.

Actualmente, vemos una oportunidad en la utilización de **gas natural licuado (GNL)**. Si bien pocos actores invierten en este combustible, ya estamos en fase de evaluación y hemos iniciado pruebas con unidades de [GNL](#), que ofrecen una excelente autonomía de entre 1,200 y 1,400 kilómetros, siendo además una fuente menos contaminante.

A nivel tecnológico, ¿qué mejoras prevén?

Con relación a este frente, nuestro foco es aprovechar el máximo potencial de nuestras **herramientas** como nuestro WMS (sistema de gestión de almacenes), TMS (sistema de gestión del transporte) o la plataforma de telemetría. Nosotros venimos de concretar una inversión por más de US\$2 millones en mejoras y **vamos a continuar destinando un promedio de US\$5 millones en tecnología** para los siguientes años.

| LEA TAMBIÉN: [La ruta de DHL Express en Perú: expansión a nivel nacional e inversión en flota](#)

Puerto de Chancay

¿Qué infraestructura tienen cerca a puertos en el país?

Actualmente, tenemos sedes ubicadas en puntos estratégicos cercanas a puertos como los de [Salaverry](#), [Paita](#), [Callao](#) y [Pisco](#), permitiéndonos estar cerca de nuestros clientes actuales y anticipar las necesidades de futuros socios.

¿Qué oportunidad despierta el Puerto de Chancay?

Si bien no tenemos infraestructura en Chancay, como **operadores logísticos**, estamos a la expectativa del inicio de operaciones en este nuevo puerto, preparados para ser un jugador clave en la región. Hemos demostrado esta capacidad en los distintos puertos donde operamos, y **estamos seguros de que Chancay no será la excepción**.

Seguimos atentos a las decisiones de nuestros actuales clientes, quienes podrían optar por utilizar a Chancay como puerto de salida, así como a la captación de nuevos clientes.

¿Abrirían una sede hacia 2025?

La respuesta es sí, pero también **depende de los tiempos en que aparezcan estas oportunidades**. Si en el corto plazo tenemos un cliente que demanda colocar una operación en la zona a la brevedad, tenemos toda la capacidad de montar el negocio rápidamente.

5 de noviembre del 2012. Hace 10 años. Ransa alista ingreso a mercado colombiano.

Temas que te pueden interesar sobre Ransa:

- [Así es la estrategia de Ransa para llegar a los US\\$ 700 millones en ventas al año](#)
- [Peruana Ransa cierra compra de Loginsa, principal firma de logística en Chile](#)
- [Ransa concretaría compra de principal firma de logística de Chile en febrero](#)

SOBRE EL AUTOR



Alejandro Milla Tapia

Licenciado en Comunicación de la Universidad de Lima, con especialidad de periodismo y comunicación corporativa. Actualmente redactor en la sección negocios del Diario Gestión.

| LEA TAMBIÉN: [Comienza a destacar en el mundo empresarial recibiendo las noticias más exclusivas del día en tu bandeja Aquí. Si aún no tienes una cuenta, Regístrate gratis y sé parte de nuestra comunidad.](#)



5 de noviembre del 2012. Hace 10 años. Ransa alista ingreso a mercado colombiano.

TAGS RELACIONADOS

[Empresas Ransa Logística Grupo Romero Sector Logístico Última Milla Cadena De Frío Empresas Peruanas](#)

COPIAR ENlace