

*Este artículo fue publicado originalmente en el Diario Gestión el día lunes 17 de marzo del 2008*

## “Ransa:hub de despegue del Grupo Romero en el exterior”

ENTREVISTA **Emilio Fantozzi**, gerente general de Ransa Comercial S.A.

¿Cuáles son las expectativas de Ransa para este año?

Esperamos nuevamente registrar un crecimiento cercano al 20% en ventas. Para ello, ampliaremos nuestro portafolio de soluciones integrales.

¿De cuánto serán estas inversiones y a qué nichos se dirigirán?

La proyección es invertir US\$ 10 millones en el país, el 35% de este monto se destinará a la ampliación de nuestra capacidad de almacenamiento, el 12% a incrementar la flota de transporte y distribución, 10% a sistemas de seguridad y adquisición de maquinaria, sistemas de información, entre otros.

¿Instalarán más plantas de parking en frío?

Estamos trabajando y evaluando varios proyectos. Estimamos que la inversión en desarrollar nuestra solución logística refrigerada será superior a los US\$ 8 millones en los próximos años.

¿Su ingreso a Centroamérica implica una puerta de servicios logísticos para las demás empresas del Grupo?

Efectivamente, el crecimiento que experimentamos actualmente genera oportunidades para que otras empresas del Grupo se afiancen o ingresen a estos mercados.

### **Ficha técnica**

**Nombre:** Ransa Comercial S.A.

**Grupo Económico:** Grupo Romero

**Unidades de negocio:** Frío Ransa, Archivo, Warrants (CASA), Módulos, etc.

**Países:** Perú, Bolivia, Ecuador, El Salvador y Guatemala.