

“Apuntamos a convertirnos en segundo jugador en el mercado logístico”

Empresa se ha convertido en agente portuario de ONE, sexta compañía más importante del mundo en tráfico naviero de contenedores. Fusionó sus empresas Contrans y PPL.

MIRTHA TRIGOSO LÓPEZ
mtrigoso@diariogestion.com.pe

El Grupo Transmeridian tiene planes no solo para crecer en el Perú sino también en el mercado boliviano, a donde han llegado inicialmente con oficinas y esperan abrir dos almacenes; sobre este y otros planes nos habla en esta entrevista su CEO, Carlos Castro.

¿Cuánto esperan crecer en su facturación este año versus el 2017?

Aunque estamos cautelosos por la coyuntura económica y política del país, confiamos crecer hasta en 10% por las acciones que hemos desarrollado. Pero con miras al 2019, esperamos convertirnos en el segundo jugador en el mercado logístico.

¿Cuáles son las acciones que han desarrollado?

Nos hemos convertido a tra-

vés de nuestra empresa Mercator Perú en agentes portuarios de ONE en el país, encargándonos de la parte operativa, cobranzas y documentación; y estamos traspasando las fronteras al convertirnos con Mercator Bolivia en agentes navieros de la misma compañía.

ONE es la sexta compañía más importante en el mundo en tráfico naviero de contenedores, y nació de la fusión de las principales empresas navieras japonesas, Kline, MOL y NYK. Pero además, hemos fusionado nuestras empresas Contrans y PPL.

Bolivia es su primer mercado en el exterior. ¿Qué planes tienen en este país?

Mercator Bolivia recién ha abierto oficinas, la sede principal está en Santa Cruz, y se ha abierto otra en La Paz. El plan es abrir el próximo año dos almacenes en las referidas ciudades. Pero además con Mercator Bolivia atendemos a NYK, y al operador logístico Yusen Logistics. Queremos desarrollar en este país un modelo similar al que tenemos en el



Provincias. Construcción de dos centros logísticos en el norte y sur del país se darán en el mediano plazo, dijo Carlos Castro.

HOJA DE VIDA

Profesión. Administrador de empresas.

Lugar de estudios. Universidad de Lima.

Cargo anterior. Presidente de la Asociación Naviera del Perú (Asmarpe).

Edad. 59 años.

Perú, logrando ofrecer todo el servicio logístico integrado a las principales ciudades bolivianas.

Fusión

¿Por qué la decisión de fusionar sus empresas Contrans y PPL? Lo hicimos en mayo porque buscamos hacernos más eficientes. Con esta sinergia, por la que Contrans absor-

ESTE AÑO

Tarifas se mantienen estables

El mercado logístico en el país crecerá en volumen este año hasta en 10% respecto al 2017, estimó el CEO del Grupo Transmeridian, Carlos Castro.

Resaltó que el mercado logístico sufre de un grave problema de inseguridad de ingreso a los terminales portuarios. “Los camiones en lugar de dar seis vueltas por día como antes, ahora solo hacen dos vueltas, y toda la ruta entre la avenida Gambetta y los terminales portuarios son zonas muy peligrosas donde constantemente roban a los camiones”, advirtió. Con respecto a las tarifas portuarias, indicó que se vienen manteniendo estables.

be a PPL, llegamos a tener 300,000 metros cuadrados, en containers vacíos, llenos, refrigerados, carga suelta y en racks. Esta fusión y el haber obtenido una licitación para el 50% del almacenamiento de containers vacíos de la compañía ONE en Contrans nos ayudará a crecer.

¿Cuánto crecerán por la referida licitación?

Incrementaremos en un 50% nuestro almacenaje de containers vacíos, lo que ayudará a aumentar nuestra participación en este tipo de containers en el mercado en 10%. Hoy es de alrededor de 5%.

¿Qué otras acciones desarrollarán en el mercado local?

Seguiremos representando a NYK, atendiendo los buques portaautomóviles; asimismo, seguiremos con el servicio mensual de carga suelta y de proyectos, así como con el servicio regular de naves graneleras (bulk). Y continuaremos atendiendo como agencia portuaria a otras compañías navieras.