



Con aliado, Cumbria entra a logística para farmacéuticas

Con un socio ecuatoriano especializado, crea una empresa para este segmento.

El grupo empresarial Cumbria Holdings, con negocios en construcción, bienes raíces, operación logística para el comercio y agroindustria, con ingresos para este año de 80.000 millones de pesos, crea una compañía especializada en logística para el sector farmacéutico, en alianza con la ecuatoriana Logistecsa.

El acuerdo lo hace Cumbria a través de su firma Vigía Plus Services –VPS–, de logística para clientes de retail como Ripley, Homecenter y Flamingo. Su facturación al año es de 20.000 millones de pesos.

Ricardo Wills, gerente general de Cumbria Holdings, dijo que por las exigencias de especialización, se decidió crear una empresa independiente.

“Vemos una oportunidad entre las empresas farmacéuticas del segmento medio del mercado que venden entre 20.000 y 50.000 millones de pesos al año”, explica Wills.

Se estima que ese grupo de compañías tienen un valor de mercado que está en un mínimo de dos billones de pesos. La meta de Logistecsa en Colombia es tomar en los primeros dos años el 10 por ciento de ese segmento.

“Logistecsa tiene experiencia en el exigente manejo logístico de ese sector específicamente, y nosotros tenemos unas instalaciones importantes, un respaldo financiero y una marca”, añadió.

La nueva empresa operará en Funza en un área de 3.000 metros cuadrados, vecina a los 60.000 metros cuadrados que tiene Vigía Plus y que recientemente consolidó, ya que antes contaba con varios centros de distribución alrededor de la Sabana. Esto permite sinergias operativas y en costos. La infraestructura estará lista en un año, con una inversión de 7.500 millones de pesos en la primera fase.

El empresario dice que en la medida en que Logistecsa crezca en la atención a clientes, las sinergias permitirán ofrecer servicios comunes a precios competitivos.



Sala de Prensa

Ricardo Wills señala que no solo prestará servicios tradicionales como carga internacional, transporte nacional, almacenamiento y procesos como maquilas, envase y etiquetados, además de la distribución al cliente final. Indica que en una segunda fase se proponen participar en el negocio de procesos logísticos posteriores a la entrega al cliente final.

La idea es generar servicios de soporte en tecnología y operación de los dispensarios, que son una especie de 'minicentros de distribución'.

Diario Portafolio 7 de Septiembre de 2015. Página 7.