

Rupaq: “Nuestro deseo es expandirnos a nivel internacional”

Actualmente, comprar online es tan común como hacerlo en una tienda física. La razón es que la logística del e-commerce se ha simplificado con los años, dejando atrás la incertidumbre que rodeaba a los consumidores cada vez que adquirirían algún producto a distancia.

Ángelo Bendezú, CEO & Funder de Rupaq, es consciente de estos cambios. De hecho, su idea de negocio surgió ante los problemas que surgían al comprar online. “Antes, cuando realizábamos una compra, nunca nos proporcionaban información como la fecha y la hora de llegada del producto; y en el momento menos esperado el delivery estaba en la puerta de la casa”, señala.

Por esta razón, Ángelo decidió crear una solución capaz de optimizar la venta online y darles seguridad a los consumidores: Rupaq. Esta startup está destinada a brindar información sobre la programación de pedidos, tracking en línea, notificaciones en línea, optimización de rutas, rendición de viajes, facturación y liquidación de viajes y/o conductores, entre otros.

Un inicio lleno de obstáculos

Los principios jamás son fáciles y Rupaq no fue la excepción. “Nos costó mucho trabajo consolidar nuestra marca y que nos reconozcan en el mercado. Sin embargo, eso nos ayudó también a ganar experiencia en el sector y a ampliar nuestros servicios”, señala Ángelo.

Así, Rupaq ha logrado proporcionar su plataforma a empresas

dedicadas a la cadena de frío, en donde, además, han integrado la tecnología GPS y la información de los sensores de temperatura, algo con lo que muchas soluciones no cuentan. Ello los ha llevado a mejorar sus soluciones y ampliarlas para que permitan consolidar la información de los viajes, tracking de eventos en el despacho, ubicación en línea y lectura de la temperatura de productos en una sola plataforma.

Ampliar sus horizontes

La meta de Rupaq es seguir ganando terreno en el mercado peruano, ofreciendo su solución a las diversas empresas del rubro tales como textil, agroindustrial, ecommerce, transporte de carga pesada, entre otras.

“Dado que proporcionamos tecnología y esta se adapta fácilmente a cualquier lugar, consideramos expandirnos por países donde la distribución y el transporte ha crecido exponencialmente y donde, sobre todo, el canal online ha crecido como Colombia, Ecuador, Argentina, México, entre otros”, explica.

El apoyo de la CCL

Ángelo Bendezú señala que ser socio de la CCL le ha sido de gran ayuda, pues le ha proporcionado “los contactos necesarios para ofrecer nuestros servicios, lo cual hace que podamos tener un ecosistema de confianza generando valor a cada una de nuestras actividades”, finaliza.