

“El próximo año abriremos nuestras tiendas Listo!”

ENERGÍA. EN 2020 LA CADENA ESPERA GANAR MÁS MERCADO Y UNA DE LAS APUESTAS ES LA ENTRADA DE LAS TIENDAS DE CONVENIENCIA DE LA MARCA DURANTE EL PRIMER SEMESTRE



Fernando Romero
Presidente del Directorio Primax

“Lanzar la marca ha sido un camino largo, ya que es un negocio de constante innovación. Nosotros no nos consideramos solo como estaciones de servicio; somos retailers”.

Síganos en:



www.larepublica.co
Con detalles de los acuerdos generados con Coseche y Venda a la Fija.



Escuche el podcast de la entrevista con Yuri Proaño

¿Cuál es la participación que logran actualmente en el mercado colombiano?

En el país hay aproximadamente 5.400 estaciones de todos los vendedores y como Primax Colombia, calculamos que al cierre del 2019 vamos a estar en 22% de participación del mercado y vamos a cerrar con 780 estaciones de servicio a nivel nacional. Además, ya tenemos 210 con la imagen Primax, que es un logro grande para nosotros.

¿Cuáles han sido los logros más importantes durante este año?

Lo más importante para nosotros han sido dos objetivos comerciales, uno de ellos fue desplegar la marca en el mercado colombiano. Hace solo un año

BOGOTÁ
A finales del 2018, el Grupo Romero, a través de su filial Primax, compró 750 estaciones de servicio de combustible en Colombia por US\$232 millones, estas gasolineras anteriormente eran propiedad de ExxonMobil. Hoy, con la operación más estable, ya los planes son de expansión por lo que LR habló con Yuri Proaño, presidente de Primax Colombia, sobre cuáles son los proyectos para cumplir las metas de ampliación a 2020.

¿Cuáles son los resultados más importantes de 2019?

Este ha sido un año de preparación, de sentar las bases de Primax aquí en Colombia y los resultados económicos pintan extraordinarios, ya que tenemos una utilidad muy interesante para los accionistas y hemos sobrepasado las expectativas que teníamos. Por otro lado, este año hemos sido reconocidos como una de las cinco compañías que más aportan a Colombia y eso obviamente nos llena de orgullo para seguir trabajando en todo el territorio colombiano con toda la fuerza y con todo lo que caracteriza a la marca.



Primax

Yuri Proaño, presidente de Primax Colombia, empresa que cumplirá un año de presencia en el país.

En la región logra vender US\$5.000 millones

Desde su ingreso al país, Primax se ha posicionado como la segunda empresa más importante del sector de los combustibles, tras la compra por US\$232 millones de la segunda red de estaciones de servicio más grande en Colombia. Actualmente, la compañía cuenta con operaciones en Ecuador, Perú y Colombia, con ventas por más de US\$5.000 millones contando con una red de estaciones de servicio y 220 tiendas de conveniencia que suman más de 2.000 en la región. La compañía tiene el 22% de la participación del mercado y proyecta aumentarla a 33%.

firmamos la compra y ya tenemos 210 estaciones de servicio, esto obviamente para nosotros como Primax es un récord y el siguiente gran objetivo era tener un gran lanzamiento y sobre todo tener una aceptación del mercado colombiano y ambas cosas las hemos logrado.

¿Cuáles son las apuestas más grandes para el próximo año?

Hay varias, Primax es una marca que se posiciona en el sector Premium. Primero trabajamos con aditivos, con los cuales podemos ponerles el nombre a nuestros combustibles. Ahí preparamos un gran lanzamiento para una marca propia que se llama Max Pro, un combustible para Diesel y tam-

bién lanzaremos nuestra marca de gasolina G-Prix. Además, en 2020 traeremos nuestra marca de tiendas Listo! y empezaremos a ingresar al mercado colombiano este modelo de tiendas de conveniencia que es algo muy importante.

¿Estas tiendas de conveniencia en qué mes estarían llegando al país y en qué ciudades?

Le apuntamos a las ciudades grandes principalmente, Medellín, Bogotá y Cali, estos son los puntos donde iniciaríamos y calculo que en abril o mayo estaríamos lanzando las nuevas tiendas.

¿Las electrolineras están dentro de los planes del 2020?

Efectivamente están dentro de los planes de Primax como corporación. Hace un mes y medio lanzamos en Perú algunas estaciones de electrolineras, apostándole al futuro de la movilidad eléctrica, pero nosotros con nuestro concepto que un punto de servicio es un punto de recarga total, estamos trabajando para que en Colombia también comencemos a entrar en pro de la movilidad eléctrica el próximo año.

Siendo así, ¿Cuánto planean invertir el próximo año?

Calculamos que el próximo año vamos a tener una inversión total que rodea los US\$25 millones y además vamos a trabajar en la imagen de otras 300 estaciones, es decir, que hacia finales de 2020 creemos que tendremos más de 500 estaciones como Primax. El 40% del volumen de todo el combustible que va a las diferentes estaciones de servicio y clientes de la industria pasa por los terminales de Primax, por lo tanto tenemos un compromiso doble y es con nuestros clientes.

MARÍA ALEJANDRA RUIZ RICO
mruiz@larepublica.com.co

COMUNICACIONES. ESTÁ UBICADA EN EL CENTRO COMERCIAL EL EDÉN

Movistar invirtió \$221 millones en su tienda digital número 15

BOGOTÁ
La tienda número 15 de Movistar se inauguró en Bogotá, con el fin de que sus clientes puedan realizar compras de terminales, adquirir planes postpago, prepago, banda ancha, renovación, reposición, cambios de Sim Cards entre otros.

El espacio que tuvo un inversión que superó \$221 millones, estará ubicada en el Centro Comercial El Edén.

Además, tendrá la primera máquina dispensadora en la

15

DE ENERO, HASTA ESTE DÍA LOS RESIDENTES DE ESTA ZONA PODRÁN RECIBIR PREMIOS POR SUS COMPRAS.

que los clientes podrán comprar celulares. Contará con 50 referencias disponibles que se podrán pagar con tarjetas de crédito y débito.

Vivian Barrios, gerente regional Bogotá de Movistar Colombia, afirmó que “Bogotá es

un mercado muy importante para la empresa, por ello continuamos con nuestra senda de crecimiento e inversión, estamos muy orgullosos por abrir la Tienda Digital número 15 en la ciudad, dotándola de la mejor tecnología”, y agregó que “queremos situarnos a la vanguardia de lo que nuestros clientes requieren cuando interactuamos con ellos para así, brindarles los mejores productos y servicios tecnológicos”.

LAURA NEIRA MARCIALES
@Neira_Laura

COMERCIO. TERMINÓ 2019 CON 105 LOCALES

Domino's ha vendido más de cinco millones de pizzas durante este año

BOGOTÁ
La cadena americana Domino's Pizza aterrizó en Colombia en 1988 y hace 10 años fue adquirida por Alsea Colombia. Tras 31 años de historia, la compañía terminará con 105 puntos y con presencia en más de 15 ciudades y 27 municipios en el país.

“Este año, Domino's continuó con su trayectoria de crecimiento y expansión, celebrando en febrero la apertura de su tienda número 100, y abriendo un

total de siete puntos, con nuevas ubicaciones en Barranquilla, Manizales, Cúcuta, Montería, Neiva y Jamundí”.

El éxito se refleja en que ha vendido más de 5 millones de pizzas (a corte de octubre) y “cerrará el año con un crecimiento en ventas a doble dígito”, explicó al agregar que registra alrededor de 345.000 domicilios cada mes.

PAOLA ANDREA VARGAS RUBIO
pvargas@larepublica.com.co