

“Apostamos por tener 780 estaciones al cierre de 2019 en Colombia”

ENERGÍA. PRIMAX COLOMBIA ABRIRÁ EN BOGOTÁ SU PRIMERA ESTACIÓN DE SERVICIO EL PRÓXIMO MIÉRCOLES CON SU PROPIO NOMBRE Y ESPERA TENER 200 CON EL CAMBIO PARA FINAL DE AÑO

US\$1.800

MILLONES ES LA FACTURACIÓN QUE ASPIRA LOGRAR PRIMAX COLOMBIA EN SU PRIMER AÑO COMPLETO DE OPERACIÓN.



Julio César Vera
Expresidente de Acipet

“La llegada de Primax es un mensaje de confianza en Colombia, es una compañía de altos estándares que llega a competir en el mercado y que jalonará el consumo”.



Escanee con su celular para ver el #CommentLR.

Síganos en:
www.larepublica.co
Con el aumento a 35% de la cuota de mercado para la distribuidoras de energía.

LR

BOGOTÁ
Desde el primero de marzo pasado, *Distribuidora Andina de Combustible S.A.*, antes *Exxon-Mobil de Colombia*, cambió legalmente de nombre a *Primax Colombia S.A.* tras la compra de activos correspondientes a *Esso* y *Mobil* en todo el país.

La operación tuvo un costo de US\$232 millones, según confirmó a LR el presidente de la compañía, Yuri Proaño Ortiz, quien recalcó que de cara a 2019 se espera que la compañía llegue a 780 estaciones en todo el territorio nacional.

¿Cómo fue el cierre financiero de 2018?

Primax compró los activos de *Esso* y *Mobil*, fundamentalmente de 12 terminales de abastecimiento y una fábrica de lubricantes. La operación fue el 30 de noviembre, entonces como *Primax* solo tuvimos un mes en 2018. Sin embargo, podemos decir que como compañía tenemos el cierre que atendió muchos cambios, entre ellos el traspaso de lubricantes a *Terpel*.

¿Cuánto representó la operación en términos económicos?

La transacción fue de US\$232 millones para comprar las acciones, pero nosotros aparte tenemos un presupuesto para lanzar la marca e implementar todos los activos de US\$42 millones, una cifra importante porque Colombia es un merca-

do de grandes ciudades. Estamos muy bien acompañados y con un presupuesto robusto para el lanzamiento de la marca y todo lo que trae consigo.

¿Cuánto espera facturar?
Serían US\$1.800 millones.

¿Cuánto aspiran lograr de participación a largo plazo?

Venimos de comprar el segundo jugador de la categoría que tiene 22%, sabemos que competimos con el número uno, así que tenemos un plan a 10 años que lo que busca es lograr un crecimiento de 50%.

¿Cómo lograrlo?

Quitando participación a otros jugadores, haciendo in-

versiones en nuevas estaciones, con nuevos servicios que no tenemos en el país, como tiendas de conveniencias, que es un rubro importante. Estamos en proceso de desarrollar cuáles son los formatos con los cuales creemos que podríamos tener éxito en el país.

Ese tipo de estaciones con tiendas de conveniencia, ¿cuándo llegarían?

En Colombia lo que hemos encontrado es que el concepto de tienda de conveniencia ha quedado estancado en el tiempo por lo que vemos mucha oportunidad, aunque con muchos desafíos para adaptarnos al consumidor colombiano, pues sí cambia mucho la percepción de una estación con una buena tienda de conveniencia, con oferta y servicios de valor.

¿Cuánto aumenta la inversión para este tipo de estación?

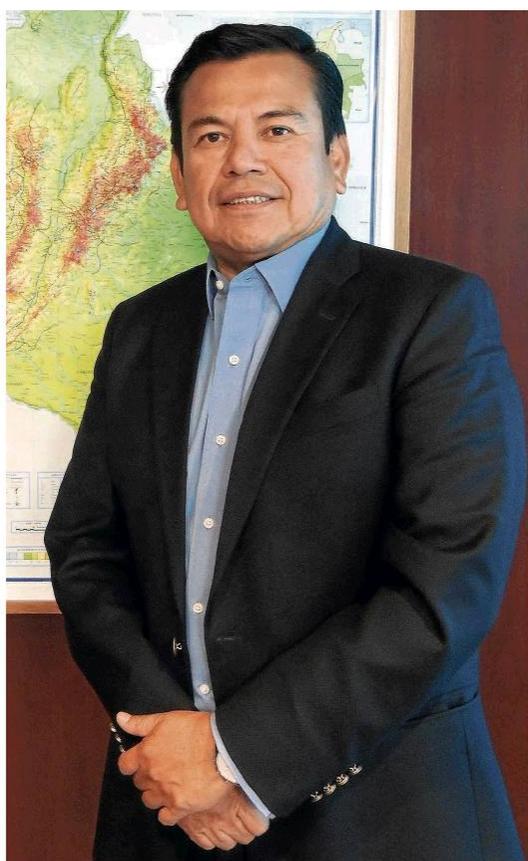
Son inversiones importantes, una buena tienda podría estar rondando US\$400.000 o US\$500.000 de inversión porque debe ser confortable y hacer que el cliente ingrese y viva toda una experiencia.

¿Qué otro tipo de servicio podrían tener estas estaciones?

Lo que vemos es que en una estación de servicio puede ofrecer otros beneficios, por ejemplo, creemos que todavía hay espacio para todo lo que es una administración de flotas, cajeros automáticos, entre otros productos diferenciados. Trabajamos mucho con paquetes de aditivo, ahí también vemos espacio de genera valor.

¿Cuál es la meta en cuanto a estaciones para este año?

Esperamos llegar a 780 estaciones de servicio a fin de año,



Primax

Yuri Proaño, presidente de Primax Colombia, asumió el cargo luego de estar a cargo de la operación de la compañía en Ecuador,

el desafío es tener 200 con la marca *Primax*.

¿Cuándo se abrirá la primera estación con el nombre?

La primera de ellas se inaugura el miércoles con toda la imagen de *Primax*, que es algo muy emocionante para nosotros, que ya tengamos nuestra bandera y nuestro primer puesto en Colombia.

¿Qué alianzas serán claves para el funcionamiento?

Con la compra de activos heredamos Puntos Colombia y parte de nuestra estrategia es usarla y masificarla. Esto sumado a otra alianza con Wizeo, plataforma para las flotas. Estamos trabajando con estos dos aliados y seguro vendrán más.

CÉSAR D. RODRÍGUEZ FLÓREZ
cdrodriguez@larepublica.com.co

No se descarta entrar al negocio de estaciones de carga para carros eléctricos

El presidente de la compañía, **Yuri Proaño**, manifestó que no descarta instalar estaciones de carga eléctrica en las estaciones. “El valor de la innovación lo tenemos en nuestro ADN corporativo, vemos el tema de los eléctricos, tenemos gente participando en diferentes eventos y mirando de cerca las tendencias. Es un tema que va lento, pero que poco a poco ingresará al país, incluso es posible que muy pronto tengamos en algunos sitios fuera de Colombia electrolineas para que la gente vea que somos amigos del futuro y de la energía en general”, dijo.

COMERCIO. CON ESTA APERTURA LA FIRMA COMPLETA TRES TIENDAS EN COLOMBIA

Casaideas llega a Outlet Arauco a fin de marzo

BOGOTÁ

Parque Arauco, desarrollador y operador de proyectos inmobiliarios destinados al retail en Chile, Perú y Colombia cuenta con cuatro activos en el país, entre los cuales está *Premium Outlet Arauco* en Sopó donde el próximo martes *Casaideas* se unirá al mix de marcas del portafolio, según confirmó **Diego Bermúdez**, gerente general del grupo en Colombia.

El directivo también destacó la alianza a la que llegaron

con *Estéreo Picnic*, que por compras superiores a \$800.000 que se realicen entre el 16 de marzo y cinco de abril en el *Premium Outlet* se entregará una boleta individual general para un día del festival.

Referente a las boletas el grupo aseguró que hay 60 para sábado y 80 para domingo y estarán disponibles entre los días mencionados previamente o hasta agotar existencias.

Sobre cómo les ha ido en el país, **Bermúdez** aseguró que en

un mercado principalmente de multipropiedad, *Parque Arauco* es el cuarto operador en Colombia con participación de mercado de 3% y 155.500 metros cuadrados (m²) del área bruta locativa (ABL).

El ejecutivo destacó que en *Parque Arboleda* en Pereira tienen 41.000 m² de ABL y cerca de 20.000 visitantes diarios. En *Parque Caracol* en Bucaramanga tienen 38.500 m² de ABL y alrededor de 21.000 visitas al día. En *Parque La Colina* en Bogotá

cuentan con 62.500 m² de ABL y 27.000 visitas al día y por último *Premium Outlet* en Sopó con 13.500 m² de ABL y cerca de 1.000 visitas al día, en este caso, por su particularidad las personas lo frecuentan más durante los fines de semana.

En términos de ingresos, **Bermúdez** resaltó que *Parque Arauco* Colombia creció 16% en ingresos y en Ebitda el año pasado.

VALERIE CIFUENTES MARTÍNEZ
vcifuentes@larepublica.com.co



Parque Arauco

Diego Bermúdez es el gerente general de Parque Arauco división Colombia.