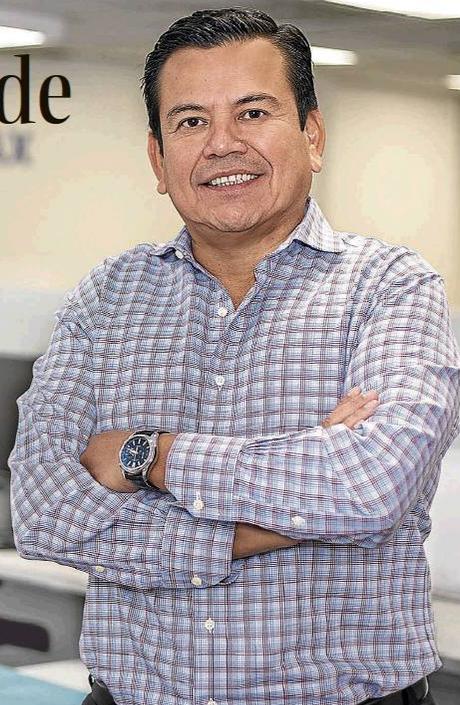


Editado por: Mario Chaves Restrepo mchaves@larepublica.com.co

# “Las ventas de Primax han caído cerca de 60%”

**ENERGÍA. SEGÚN EL PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA, LA INDUSTRIA NO SE RECUPERARÁ EN LO QUE RESTA DEL AÑO. SIN EMBARGO, ESPERAN ALCANZAR NIVELES PARA PAGAR SUS COSTOS**



Yuri Proaño, presidente de Primax



Julio César Vera  
Presidente de Acipet

“El precio de la gasolina ha afectado de manera significativa a quienes son distribuidores minoristas, ya que ellos eran quienes habían aumentado sus inventarios este año”.

## 70%

**HA SIDO LA CAÍDA EN GASOLINA QUE HA REGISTRADO PRIMAX DURANTE LA CUARENTENA OBLIGATORIA.**

## 530

**ESTACIONES DE SERVICIO REMARCADAS CON EL SELLO PRIMAX ESPERA COMPLETAR LA MARCA PARA FINALIZAR EL AÑO.**

Siganos en:



[www.larepublica.co](http://www.larepublica.co)  
Con la entrevista al gerente de Credicorp Capital, Walter Bayly.



Escanee con su celular para escuchar la entrevista con el presidente de Primax.

**BOGOTÁ**  
La pandemia del covid-19 ha traído pérdidas para todos los sectores del país, sin duda, las gasolineras no han sido la excepción. Yuri Proaño, presidente de Primax, opina que ninguna industria estaba preparada para afrontar esta crisis, sin embargo, es el momento de fortalecer los negocios y seguir cumpliéndole a los clientes.

¿Qué tanto se ha afectado la operación de la compañía por causa del covid-19?

Nosotros somos un servicio público, finalmente la red de estaciones Primax está casi llegando a las 800 estaciones y están atendiendo a todo el país bajo los regímenes que cada localidad planteó. Nosotros desde los terminales hemos abastecido a todos nuestros dealers y estamos atendiéndolos, sin embargo, lo que sí nos ha afectado y es muy conocido por todos, es el volumen y la razón principal es porque los autos particulares no están circulando normalmente, entonces podemos decir que nuestro volumen ha caído aproximadamente 60%.

¿Qué medidas ha tomado Primax para enfrentar la crisis sanitaria?

Desde el primer momento que el virus comenzó a alterar nuestra realidad, lo primero que pensamos fue en proteger a nuestros trabajadores, e incluso antes de las medidas que tomó el Gobierno, nosotros empezamos rápidamente a trabajar en políticas con las cuales el teletrabajo iba a ser la clave. Además, prohibimos los viajes.

Como resumen, 77% de nuestros trabajadores se encuentra trabajando desde sus casas y solamente mantenemos una fuerza de trabajo, la mínima indispensable, en los terminales de despacho para poder entregar el combustible que tanto necesita Colombia.

¿Qué tanto ha afectado la disminución en el precio de la gasolina a Primax y la baja demanda como consecuencia de la cuarentena?

Como compañía mayorista acatamos inmediatamente la posición del Gobierno Nacional y la implementamos para poder cumplir con todas las normas que se necesitan, sin embargo, lo que tenemos que garantizar son los inventarios que tenemos en todos nuestros terminales. El volumen creo que es lo que más nos afecta, el tema del precio es un tema el cual el eco-

## Los aportes de Primax durante la emergencia

Según Yuri Proaño, cabeza de la compañía, desde que comenzó la cuarentena la compañía trabajó en tres ejes fundamentales, el primero fue la donación “Juntos somos más”, campaña en la que los colaboradores de la compañía donaron dinero y este fue entregado a la Cruz Roja y al Banco de Alimentos de Bogotá. El segundo fue la campaña “Ayudar nos hace bien”, con la cual entregaron más de 1.200 mercados, impactando a más de 5.000 personas de nueve municipios del país y el tercer frente fue la donación de combustible para vehículos de la Cruz Roja.

sistema de Ecopetrol, mayoristas y distribuidores funciona bastante bien por la forma como se maneja en Colombia, pero los volúmenes es lo que más nos ha impactado. Son grandes infraestructuras que al quitarle 70% de volumen lo que quedan son la mayoría de gastos fijos que se tienen que pagar así haya una menor venta. Ya el año no se va a recuperar, pero por lo menos esperamos llegar a niveles aceptables que podamos pagar nuestros costos.

¿Tienen algún plan de recuperación?

Nosotros en abril, que creemos ha sido el mes más golpeado porque es completo y en el mercado en general estamos hablando que es un -60% en diésel y en gasolina estamos en un -70%, entonces la verdad vemos que los volúmenes han sido

fuertemente impactados y creemos que dependiendo de cómo avancemos en mayo, deberíamos, obviamente estar en cifras bastante mejores y así paulatinamente recuperar la normalidad y acomodarnos a la nueva “normalidad” y nos estamos preparando para esto de una manera mucho más eficiente.

Esta pandemia lo que nos ha enseñado es que tenemos que estar siempre preparados con planes de contingencia y abiertos mentalmente a mejorar nuestros procesos, para ser más eficientes y atender de mejor manera a nuestros clientes.

¿Qué opina de la crisis de los productores de etanol?

Ahorita con el tema del covid-19, creo que todas las industrias están siendo golpeadas por el tema de la baja demandas y creo que tenemos

que ver esta crisis como algo temporal y tenemos que hacer las adaptaciones necesarias, pero no podemos lamentarnos y quedarnos sin un plan, entonces yo creo que la industria del etanol va a salir adelante y en la medida en la que empecemos nuevamente a vender, vamos a poder nuevamente a volver a comprar las cantidades que se necesitan que compremos para poder también continuar en el negocio.

¿Qué expectativas tienen para 2020?

Primax tiene un plan estratégico el cual vamos a seguir desarrollando. Para nosotros ha sido fundamental el trabajo de rebrandear o marcar nuestras estaciones, en este momento ya estamos en 300 estaciones y nuestro plan este año es terminar con 530 estaciones de servicio marcadas como Primax, esto es algo fundamental y que va a continuar. Seguiremos invirtiendo en el país.

MARÍA ALEJANDRA RUIZ RICO  
mruiz@larepublica.com.co

TECNOLOGÍA. LA PLATAFORMA SIRVE PARA LLEVAR A CABO EL CONTROL DE CLIENTES

## Tpaga y Axiacore crearon herramienta

**BOGOTÁ**  
El próximo primero de junio se espera la reapertura paulatina de los comercios, eso sí, todos deben cumplir los protocolos de bioseguridad establecidos por el Gobierno para prevenir más contagios de covid-19 en el país.

Por eso, los comercios deberán asegurar el distanciamiento social, controlando el número de personas que ingresan al establecimiento, y llevar un re-

gistro de quienes entran y salen, con el fin de tener una trazabilidad en caso de que se presente un caso de coronavirus.

Por ello, Tpaga hizo una alianza con la casa de software, Axiacore, para desarrollar ‘Mi negocio abre’, una plataforma que le permite a los comercios que sus clientes hagan un agendamiento para ir, y les guarda los datos personales para tener el control de quién visita el negocio.

Andrés Gutiérrez, CEO y cofundador de Tpaga, afirmó que “la plataforma nació con el objetivo de ayudar a las cerca de 44.000 peluquerías que hay en Bogotá, porque este es uno de los negocios con menos desarrollo tecnológico, sin embargo podrá ser utilizado por cualquier comercio que lo necesite”.

Por ello, Gutiérrez explicó que el uso de la plataforma no tienen ningún costo. “Es una plataforma financiada por Tpa-

ga para ayudar a que los negocios, sobre todo los de pequeño tamaño, puedan volver a operar prontamente con los requisitos del gobierno”.

Hasta el momento, la plataforma cuenta con una inversión de \$25 millones y su creador afirmó que no deja a un lado la opción de en un futuro crear una versión pro para venderse a las grandes compañías.

LAURA NEIRA MARCIALES  
@Neira\_Laura



Pierre Ancines / LR

Andrés Gutiérrez, CEO y cofundador de Tpaga, ayudará a 44.000 peluquerías de Bogotá.