

## TRANSPORTE

## Air Canadá volará directo a Cartagena



Air Canadá

Air Canada anunció su programación para la temporada de invierno 2025-26, que incluye el lanzamiento de vuelos directos desde Toronto y Montreal hacia Cartagena, todos los sábados entre el 20 de diciembre de 2025 y el 14 de abril de 2026. La compañía dijo que es una apuesta por la conectividad, "ofreciendo a los canadienses la oportunidad de disfrutar de uno de los destinos más atractivos de Colombia". (JCO)

## ENERGÍA

## ISA comunicó movida en su alta gerencia



ISA

Sebastián Castañeda Arbeláez, quien se venía desempeñando como vicepresidente de Crecimiento y Desarrollo de Negocios de Interconexión Eléctrica, ISA, salió de su cargo el pasado viernes 2 de mayo. "Agradecemos a Sebastián, quien durante su gestión lideró la estrategia de expansión regional, con la adjudicación de proyectos por más de US\$3.500 millones", manifestó la holding. (MPL)

## INDUSTRIA

## Electrolux ajusta metas sostenibles para 2030



Electrolux

El Grupo Electrolux anuncia un nuevo objetivo de sostenibilidad global: aumentar hasta 35% la proporción de acero y plástico reciclado utilizados en sus productos para 2030, ampliando el alcance de la meta anterior, que consideraba únicamente plásticos. Con esta nueva meta, la compañía sueca pretende que más de 40% del material para la fabricación de sus productos sea de origen reciclado. (JCO)



José William Ruiz Olarte, gerente de Pinturas Bler, espera crecer 10% en 2025.

PinturasBler

# Pinturas Bler le apunta a los mercados de Perú, Venezuela y Ecuador

**INDUSTRIA.** JOSÉ RUIZ OLARTE, GERENTE DE PINTURAS BLER, DIJO QUE ESPERA VENDER HASTA US\$200.000 EN EL PRIMER AÑO DE EXPANSIÓN GLOBAL, QUE INICIÓ CON UN PRIMER ENVÍO A VENEZUELA



José William Ruiz Ramírez  
Gerente comercial de Pinturas Bler

"En 2024 tuvimos un crecimiento de 16% en galones y 9% en ventas, muy positivo teniendo en cuenta que fue un año difícil para la construcción, y este año también esperamos un crecimiento de dos dígitos".

70%

BOGOTÁ

Pinturas Bler inició un proceso de reorganización financiera en 2020 por los efectos de la pandemia, cinco años después se ha recuperado y tiene proyectado expandirse en la región y aumentar la participación de mercado nacional. José William Ruiz Olarte, gerente general de la compañía, explicó qué oportunidades han encontrado y cuáles son las expectativas.

## ¿Qué resultados se lograron de la reorganización?

Logramos asegurar nuestras producciones vigentes, el canal de distribución y el año pasado crecimos 9% y hemos podido avanzar en un proceso de internacionalización que nos debe estar garantizando un crecimiento de 10% en 2025.

## ¿Cuándo inició la internacionalización de la compañía?

Empezamos hace un año con una fase de viabilidad, de capacidad de producción, ya tenemos nuestra primera orden de compra a Venezuela, donde la producción local es muy demorada; está por US\$50.000 y es 50% de base solvente y 50% base agua. También estamos apuntando a otros mercados latinoamericanos: Ecuador y Perú.

## ¿Cuál es la proyección de la expansión internacional?

Entre US\$150.000 Y US\$200.000 en el primer año. Vimos oportunidad en estos

**DE LA PRODUCCIÓN DE PINTURAS BLER ES PARA LÍNEA INDUSTRIAL QUE SE REQUIERE PARA BODEGAS E INFRAESTRUCTURA VIAL.**

Síguenos en:

[www.larepublica.co](http://www.larepublica.co)  
Con más información de las empresas de producción industrial.



países porque tienen consumos per cápita mucho más altos por sus sistemas constructivos y los materiales que utilizan. Colombia utiliza mucho vidrio y ladrillo que no se pinta. Estos otros mercados son lo contrario, mucha estructura en hormigón que requiere pintarse. Segundo, el modelo de pinturas es muy similar al colombiano, y tercero, Colombia es el país en la región que produce pinturas de mejor calidad, se detectó que los requerimientos de los consumidores eran de alta especificación, esto hace que seamos muy diferenciados en términos de calidad e impacto ecológico, por lo cual le llevamos una ventaja importante a productores de estos países que hasta ahora los están desarrollando.

## ¿Qué participación de mercado tienen en Colombia?

Pintuco puede estar con 35% o 40% del mercado y el resto entre 10 empresas. Pinturas Bler es octavo por participación de mercado. Nuestro plan estratégico está diseñado a cinco años y estamos dispuestos a crecer una posición por año, a

estar de tercero en cinco años. Actualmente somos líderes del mercado en anticorrosivos y esmaltes. De nuestras ventas 70% es base solvente y 30% restante es base agua.

## ¿Cómo es la distribución?

Nuestro modelo es B2B, las ferreterías pequeñas y medianas son 75% de la venta, y nos apalancamos en grandes superficies como Easy, HomeCenter y atendemos al usuario final por e-commerce propio.

## ¿Cuáles son las próximas innovaciones?

Tenemos tres nuevos lanzamientos grandes, dos de ellos son para la base solvente, un esmalte de secado al tacto en 15 minutos. Otro de base estructural, un anticorrosivo de rápido secado y de acabado universal. Otro lanzamiento es una línea pro para las constructoras, línea base de agua, en donde tendríamos vinilos tipo uno, tipo dos, tipo tres, para fachadas, hidrófugo, estucos, etc.

## ¿Qué proyectos se vienen?

Hemos participado en varias estaciones de servicio, en cadenas hoteleras y construcción vial y en todos los puentes de estructura metálica. El Metro de Bogotá es uno de los proyectos donde seguramente vamos a lograr una participación en terminados y demarcaciones, que es al final de obra pero debemos lograr el negocio en 2025.



KAREN PINTO DUITAMA  
@karenpinto27