

	Utilidad (\$ millones)	(%)	
22,8	11.556.000		73,7
	279.403		28,3
	1.343.286	-7,7	
24,2	133.741	-31,5	
9	2.400.000		4
	1.194.000		58
3,7	505.308		20,3
	178.563		1.671
4	1.524.382		6
9,2	388.911		29,7
11	608.641	-2,4	
	-65.738		63
11,8	1.785.168		13,78

Fuente: Sandoval LR / Gálvez-LP-AL

de esta edición, es el segundo monto más alto después de *Ecopetrol*, que llegó a una utilidad neta de \$11,5 billones.

Frente a este tema, el gerente general de *EPM*, Jorge Londoño de La Cuesta, dijo que los negocios de gas, agua, transmisión y distribución tuvieron un comportamiento superior al de 2017. A su vez, resaltó que aplicaron "un plan de austeridad que les permitió ahorrar poco más de \$400.000 millones, cifra que nos ayudó a soportar los mayores egresos que generó la contingencia de Hidroituango (...). Lo que demuestran estos resultados es la solidez de la compañía que, a pesar de una crisis de gran magnitud, la empresa puede soportar".

Londoño también destacó que la solución de Ituango es "de mediano plazo", y subrayó que "esperamos recuperar el proyecto para 2021".

Por otra parte, el mayor crecimiento en las utilidades de una empresa se dio en el caso de *Cementos Argos*, una de las compañías filiales de *Grupo Argos*. Tras registrar \$178.563 millones en utilidad neta, la empresa reflejó un crecimiento de 1.671%.



Sylvia Escovar
Presidente de Terpel

"Habiendo integrado la operación de lubricantes de Exxon Mobil a nuestra compañía, esperamos crecimientos y mayor fidelización de nuestros clientes".

El liderazgo de Ecopetrol

Mientras que en 2018 tuvo el segundo lugar en materia de ingresos, la compañía liderada por Felipe Bayón se adueñó del primer puesto en 2018 con un total de \$67,82 billones en este rubro, donde creció 22,8% frente a 2017. En materia de utilidades también se ubicó puntera, pues llegó a un total de \$11,5 billones y aumentó 73,7% el monto. Por su parte, *Grupo Éxito* bajó al segundo puesto con ingresos de \$55 billones, presentando una caída de 2,5%. No obstante, las utilidades crecieron 28,3% gracias al buen desempeño de todas sus operaciones en Suramérica.

"Este resultado se soporta en la diversificación geográfica, el incremento de la flexibilidad financiera, y los esfuerzos para avanzar en eficiencia y competitividad, entre los que sobresale la baja de 6% en gastos de administración y ventas", explicó la compañía que dirige Juan Esteban Calle.

Gracias a este tipo de indicadores de las filiales, el grupo dirigido por Jorge Mario Velásquez anunció una inversión de \$2,6 billones para 2019, cifra que creció 30% frente al monto de 2018. "Nuestro grupo empresarial es optimista frente al futuro del país y, por eso, en 2019 contamos con un plan de inversiones que ayudará a dar impulso a la economía colombiana y a generar valor a nuestros negocios y accionistas".

Finalmente, la empresa que registró el mayor crecimiento en ingresos a la fecha fue *El Condor*, con un alza de 50% frente a 2017 al llegar a \$905.369 millones, los niveles de facturación más altos en su historia gracias por un cumplimiento de los dos programas de inversión.

SEBASTIÁN MONTES SANDOVAL
smontes@larepublica.com.co



Jorge Londoño de La Cuesta
Gerente General de EPM

"Hidroituango es un proyecto en fase de desarrollo. Nos afecta un problema de liquidez, pero no un tema operativo ni de rentabilidad de la empresa".

AUTOMOTOR. GOODYEAR, LÍDER EN LÍNEA DE CAMIONES

Michelin y Hankook lideraron el mercado de llantas el año pasado

Uno de los negocios más atractivos del sector automotor es el de las llantas y para comprobar esto, solo basta con analizar las importaciones colombianas de estos artículos en 2018 que se ubicaron en "6,8 millones de unidades, de los cuales 6,4 millones fueron al mercado de reposición y 400.000 al mercado de equipo original; lo que representa 15,4% más que el año inmediatamente anterior con 5,9 millones de unidades", según CVN.

CVN también mostró que las marcas líderes en la línea de llantas para auto y camionetas en el mercado de reemplazo fueron *Michelin*, *Hankook*, *Continental*, *Nexen* y *Bridgestone*. Mientras que en el mercado de camiones y buses fueron *Goodyear*, *Michelin*, *Bridgestone*, *Hankook* y *Continental*. Dichas firmas están soportadas por el comportamiento de los principales importadores en el país, de acuerdo al estudio realizado por la CVN.

No obstante, las cifras que reflejan un aumento en la importación han puesto sobre la mesa que las diferentes marcas quieran figurar en los primeros lugares de preferencia



José Esteban Rojas
Director General de CVN

"Para los consumidores se han ampliado las posibilidades para escoger neumáticos ya que han estado expuestos a mensajes que les permiten entender los productos".

6,8

MILLONES DE UNIDADES DE LLANTAS SE IMPORTARON EN COLOMBIA DURANTE EL AÑO PASADO SEGÚN CVN.

por parte de los consumidores colombianos, ya que les significa la posibilidad de entrar competir en un mercado que está compuesto por 81% de marcas de llantas para autos y camionetas, y en 19% de llantas para buses y camiones.

El buen momento por el que está pasando esta industria también se pudo ver reflejado en que en 2018 se registraron 151 importadores, 9% más que en el año 2017 y 187 marcas. "En el segmento de automóvil y camioneta tenemos dos importadores y 10 marcas menos, sin embargo, se cambiaron por 26 nuevas marcas de otras empresas. Esto demuestra el gran gasto en desarrollo y posicionamiento que se debe hacer en este sector", según CVN.

Además, en la categoría de camiones se registraron 17 nuevos importadores y 18 marcas nuevas, "lo que corresponde al dinamismo que está imponiendo el fin del derecho antidumping para este mercado", agregó la CVN.

Según José Esteban Rojas, director general de CVN, "esto ha generado diferentes impactos a los distintos jugadores. Para los vendedores de neumáticos, el impacto se ha visto reflejado en enfrentarse a guerras de precios, dificultades en sus estrategias de marketing, contrabando, entre otras, lo que ha generado menores márgenes y pérdida de valor. Para los consumidores, se han ampliado las posibilidades para escoger neumáticos, han estado expuestos a mensajes que lo han orientado a tener una compra cada vez más guiada por el precio que por el valor".

Ahora, el ejecutivo añadió que "esta situación es importante analizarse en el consumo de este tipo de bienes ya que unos de los principales valores que deberían verse en la compra es la seguridad de los pasajeros y el rendimiento".

PAOLA ANDREA VARGAS RUBIO
pvargas@larepublica.com.co



Colprensa

Michelin ocupó el primer puesto de las marcas preferidas por los colombianos en el segmento de autos o camionetas.



Primax

La empresa inauguró la primera estación de servicio bajo la marca en Cota, Cundinamarca.

Primax inauguró primera estación de la marca y espera renovación en 200 sedes

BOGOTÁ

En el marco del evento de la inauguración de la primera estación *Primax* en Colombia, la empresa que es dueña de las marcas *Esso*, *Mobil* y ahora *Primax*, reveló que el plan de expansión incluye la inversión de US\$42 millones y que busca cambiar el nombre a 200 estaciones en 2019.

"Nosotros trabajamos para tener estaciones de servicio con una propuesta de valor que está basada en brindar una experiencia de compra Premium al cliente y que tiene como pilares fundamentales: ofrecer un alto nivel de atención, productos combustibles de alta calidad, una excelente red con las mejores ubicaciones a nivel nacional, un programa de fidelidad líder como es 'Puntos Colombia' y promociones estratégicas que diferencien a nuestra marca. En suma, brindar una experiencia de compra distinta y memorable", explicó Yuri Proaño, Country Manager de *Primax Colombia*.

Como ya había revelado LR el plan de este año incluye el cambio de marca de varias estaciones y la ampliación de la red que tiene 22% de la participación de mercado.

Entre las alianzas también está el que tiene con la plataforma de flotas, *Wizeo*, entre otras alianzas futuras de primer nivel que adelanta la Compañía para brindarles una mejor experiencia a los consumidores.

La idea de la marca es invertir con fuerza en el concepto de tiendas de conveniencia que "ofrece 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", explicó Proaño.

La idea para fin de año es completar 780 estaciones en todo el territorio nacional.

LILIAN MARIÑO ESPINOSA
@LilianMariño