

EMPRESAS NOTICIA

# Terpel, con más servicios en 2019

La compañía invertirá \$12.000 millones en expansión de Altoque, Deuna y autolavados.

Por LUIS FELIPE GAVIRIA GIL

Terpel, la petrolera de origen colombiano, hoy en manos de la chilena Coppec, ha venido cambiando poco a poco su óptica de los negocios. Su principal objetivo es fortalecer la relación con el cliente en las estaciones de servicio, más allá de la necesidad de abastecer los vehículos; y así pasar de una operación tradicional a contar con un portafolio de productos más diversificado.

Justamente, la inversión en Antioquia y Chocó para este año, con este objetivo trazado, será de 12.000 millones de pesos, un aumento del 34,8 % con respecto a los 8.900 millones de 2018; la participación en el país es de 5,1 %.

Esto es relevante si se tiene en cuenta que la empresa, a pesar de liderar los mercados de suministro de combustibles y venta de lubricantes en el país, presentó una disminución en su utilidad neta de 2018, al caer una tercera parte con respecto a la cifra de 2017: de 195.281 millones de pesos a 133.741 millones; por cuenta de los gastos asociados con la compra de la línea de lubricantes de ExxonMobil Colombia (ver Radiografía).

## Las apuestas en Antioquia

De acuerdo con Jerónimo González, gerente de Estaciones de Servicio de Terpel, los planes para el departamento se enfocan en brindar "servicios complementarios a la oferta de productos tradicionales de combustible y lubricantes".

Entre estos se encuentran ofertas que ya se ven en el departamento, pero de las que no muchos saben, como las tiendas Altoque, quioscos Deuna y servicios de autolavado. La empresa busca expandir y dar a conocer estos servicios "con el fin de diferen-

## RADIOGRAFÍA

### LAS JUGADAS MÁS RECIENTES EN EL PAÍS

En los últimos años Terpel ha venido adquiriendo y transando con otras empresas de su mismo sector en un intento por diversificar su oferta de productos y servicios y expandir su control sobre la cadena de servicios asociados con el negocio de los combustibles. Es así como el año pasado, en su aniversario 50, logró la compra del negocio

de lubricantes de ExxonMobil Colombia, con lo cual se convirtió en el líder en este mercado. Anteriormente, en 2012, absorbió a Gazel, marca a través de la cual hoy distribuye gas natural vehicular. Finalmente, en sus más recientes inversiones se ha priorizado la creación de las tiendas por conveniencia, autolavados y quioscos.

ciarse de sus competidores", afirmó González.

Terpel prevé instalar 2 tiendas más de Altoque, para un total de 6: hay 4 que ya tiene en operación. Dichas tiendas siguen el modelo norteamericano de conveniencia, las cuales ubican cafés, bares y hasta restauran-

*"Distribuir combustible y lubricantes atrae más clientes".*

AMYLKAR ACOSTA  
Exministro de Minas y Energía

tes en inmediaciones de las estaciones de combustible.

Adicional a esto, se construirá el primer autolavado Ziclos, destinado únicamente para carros para la zona, alternativa que ya suma 13 unidades en el país.

La versión de limpieza para motos, Islas, crecerá de

5 a 11; mientras que los quioscos Deuna, versión de menor tamaño de las tiendas Altoque, llegarán a 34, un aumento significativo desde los 5 que hoy se encuentran en el departamento.

Y en cuanto a las 193 estaciones comunes de combustible en la región, Terpel espera abrir 6 más para completar 199, poco menos del 10 % del país (1.972 para 2018).

Del total, la compañía prevé renovar 185. Para 2018, la empresa empleaba a 127 personas de manera directa en Antioquia y Chocó, 9 % del país.

## ¿Es rentable el modelo?

La jugada de la compañía en Antioquia con su modelo multiservicio plantea una pregunta inevitable y es si los consumidores serán receptivos a esta propuesta.

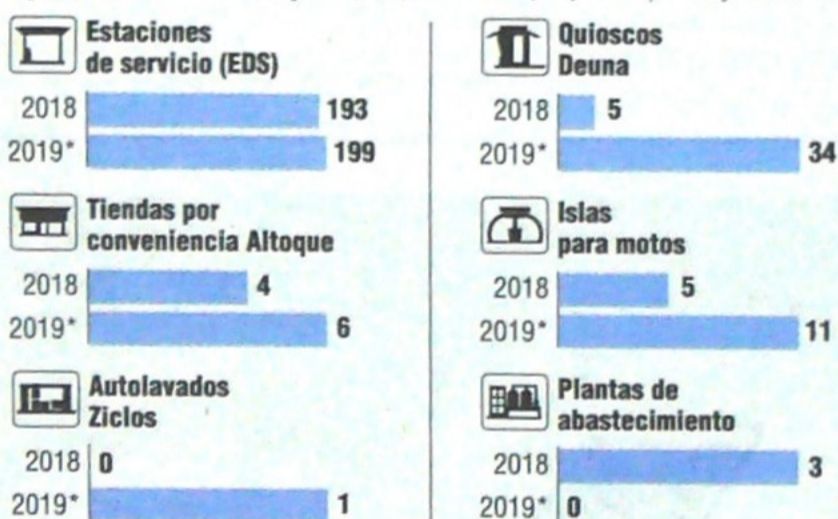
Para Amylkar Acosta, exministro de Minas y Energía, la empresa puede esperar buenos resultados, pues el cliente colombiano ha "acogido la nueva modalidad y lo seguirá haciendo", pero a renglón seguido agrega que Terpel puede darse el lujo de realizar este tipo de inversiones dada su posición dominante en el mercado, y "el hecho de que distribuya combustible y lubricantes hace que atraiga más clientes a sus estaciones".

Por ahora, los resultados van bien: a cierre del primer trimestre de 2019 la compañía tuvo ganancias por 58.027 millones de pesos y unos ingresos de 3,8 billones de pesos ■

## EMPRESAS

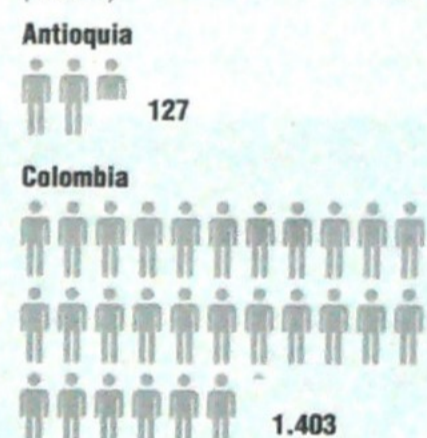
### RESULTADOS Y PROYECCIONES DE TERPEL

#### Operación en Antioquia (comprende Antioquia y Chocó) \*Proyección

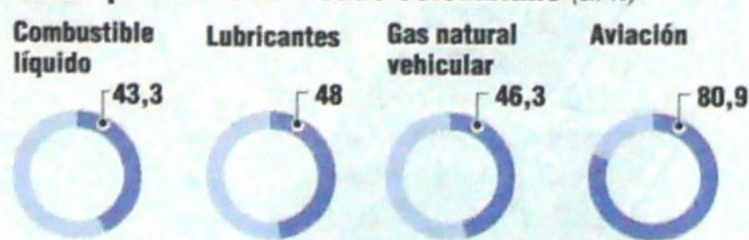


La proporción de las barras de cada bloque de gráfico son independientes

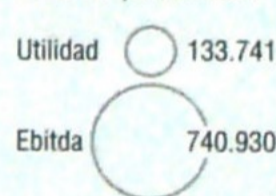
#### Empleados directos (en 2018)



#### Participación del mercado colombiano (en %)



#### Cifras consolidadas a 2018 (en \$ millones)



#### \$19,1

billones fueron las ventas totales en el año 2018

## EN DEFINITIVA

Terpel apuesta por alejarse de su imagen tradicional como comercializador de combustible y lubricantes para perfilarse como un prestador de servicios para todos los ciudadanos.

# La confianza económica y para endeudarse cayeron en mayo

Por NATALIA CUBILLOS MURCIA

El Indicador de Confianza Davivienda (ICD) sobre la situación económica del país se deterioró por segundo mes consecutivo en mayo.

El indicador presentó un balance negativo de 18 %, después de que 3.749 personas respondieran la encuesta que se realiza de manera telefónica a los clientes del banco Davivienda y solo 14,6 % considerara que su confianza estaba mejor en esta oportunidad.

# 15,5 %

cayó el indicador de confianza de Davivienda en marzo de este año.

El resultado de este mes es más negativo que el de marzo (-15,5 %) y abril (-16,8 %) de este año.

Al final, esto ha repercutido en que la confianza para

adquirir deudas está deteriorándose, solamente 15 % de los encuestados respondieron afirmativamente esta pregunta; frente al mes anterior cuando el indicador estaba en 15,8 %; no obstante, es el segundo valor más alto desde 2016, año desde el cual Davivienda inició el levantamiento de información.

De acuerdo con la información de la Superintendencia Financiera el total adeudado en Colombia va en 471,6 billones de pesos a marzo ■

## NOMBRAMIENTO

### UN LIDERAZGO DESDE LA GREMIALIDAD

**DIEGO FORERO**  
Pde. de junta de la Cámara Farmacéutica de la Andi.



El Gerente general de Pfizer Colombia y Venezuela, Diego Forero fue elegido como el presidente de la Junta Directiva

de la Cámara de la Industria Farmacéutica de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (Andi). De acuerdo con el gremio su responsabilidad está enmarcada en la guía sobre 60 compañías nacionales y extranjeras afiliadas a esta Cámara, "para trabajar conjuntamente con el gobierno y todos los actores del sector, con el propósito de contribuir con el acceso, la calidad y sostenibilidad del sistema de salud en Colombia; todo esto enmarcado en los principios de ética y transparencia".