

“Exportaremos a México productos de Bio Koko a partir de enero de 2020”

INDUSTRIA. LA COMPAÑÍA QUE CUENTA CON CUATRO AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO NACIONAL TAMBIÉN PREVE QUE VENDERÁ A CANADÁ, E.E.U.U. Y EUROPA DESDE JULIO DEL PRÓXIMO AÑO

BOGOTÁ

Hace cuatro años se fundó **Bio Koko**, una empresa que desde su inicio fabrica bebidas con cristales de nata de coco y que ha expandido su portafolio a nueve referencias, con las que espera conquistar las tiendas de barrio a partir de marzo de 2020, tal como lo ha hecho con cadenas como *Tostao*, *Starbucks* y otras.

En diálogo con **LR**, **Luis Miguel Verbel**, socio y gerente general de la empresa, explicó qué esperan para el crecimiento, la operación y la llegada a nuevos mercados del próximo año.

¿Cuántos comercios llega **Bio Koko** actualmente?

A nivel comercial estamos en más de 2.000 vitrinas. Si uno suma todos los *Tostao*, que es una empresa que cuenta con más de 500 puntos; los *Ara*, en donde estamos en 380 aproximadamente; *Justo* y *Bueno* con 700 puntos, *Éxito*, *Carulla*, *PriceSmart*, *Alkosto*, las tiendas *Altoque de Terpel*, *Oxxo* y *Starbucks* da como resultado que tenemos una vitrina de más o menos 2.000 puntos de compra.

¿Cuánto esperan crecer al cierre del año?

Este año esperamos superar en términos de dinero los \$2.000 millones en ventas. Eso significa, en temas de unidades, que estaremos por encima de 1,1 millones de unidades.



Pierre Ancines / LR

Luis Miguel Verbel, socio y gerente general de Bio Koko, dijo que actualmente están en más de 2.000 vitrinas y que esto ha sido gracias a la estrategia de personalización de los productos para cada cliente.

¿Cuáles son los proyectos para el próximo año?

Tenemos un par de *retails* que todavía nos hacen falta por lograr negociar. Además, continuaremos enfocados en el negocio de las exportaciones.

¿A qué países llegarán?

Exportaremos a México desde enero de 2020 y a Canadá, Estados Unidos y Europa a partir de julio de 2020. Hoy vendemos en Chile y Perú; estos representan 5.000 unidades por mes.

¿Cuánto producen hoy?

Hace dos o tres años estábamos produciendo 60.000 botellas, hoy estamos produciendo



Vea el #CommentLR sobre la propuesta de Bio Koko.

tres veces más: 180.000 botellas cada mes de las nueve referencias que tenemos actualmente en nuestro portafolio. Nuestra planta más fuerte está ubicada en Manizales, ella nos produce la gran mayoría, mientras que los sabores específicos que tenemos los estamos produciendo en la planta de Cajicá.

¿Entrarán a las tiendas de barrio?

El tema del canal tradicional es un tema que hemos tocado varias veces en la empresa,

pero que hemos frenado un poco porque hay que crecer responsablemente. El canal tradicional es un mundo completamente diferente a lo que venimos trabajando y sobre todo es un volumen que va mucho más allá de lo que conocemos hasta ahora. Sin embargo, el plan de llegar a las tiendas será en marzo del próximo año.

¿Por qué les gusta este canal?

Porque 60% de los consumidores todavía prefiere comprar en las tiendas o siguen adquiriendo productos en el comercio informal.

PAOLA ANDREA VARGAS RUBIO
pvargas@larepublica.com.co

5.000

UNIDADES AL MES VENDE **BIO KOKO** EN LOS MERCADOS DE PERÚ Y CHILE. EN COLOMBIA, PRODUCE 180.000 MENSUALMENTE.



Juan Carlos Chitiva
Cofundador y líder de Estrategia de Bio Koko

“Apoyamos a la fundación *‘Se Vale Soñar’* que le cumple sueños a niños enfermos de cáncer y contamos con empaques que son amigables con el planeta”.

Síganos en:

www.larepublica.co
Con tres consejos para elegir un diplomado con éxito.

El auge que se ha dado del consumo de coco en varios países

Según **María E Contreras**, líder de producción y operaciones de *Bio Koko*, “este producto está en este momento en un auge muy fuerte a nivel internacional. Aquí en América Latina, México y Brasil son países muy fuertes en el tema del consumo del coco y de agua de coco como tal. Pero, países como Estados Unidos, Canadá y Europa, en general, son zonas en las que el coco se está volviendo tendencia en consumo diario desde hace algunos años. Es por esto que hay una buena oportunidad para explotar ese boom que hay a nivel internacional”.

ENERGÍA. LA EMPRESA LOGRÓ UN ACUERDO CON CHEVRON Y SERÁ EL OPERADOR

Hocol compró 43% de operación de Chuchupa y Ballena

BOGOTÁ

Al analizar la historia del gas natural en Colombia salta a la vista el protagonismo de los campos *Ballena* y *Chuchupa* en La Guajira para la consolidación del sector. Tras ser hallados en los años 70 por *Texaco* (hoy *Chevron*) se convirtieron en el punto de partida para que los gobiernos empezaran a regular este segmento.

Por ejemplo, en 1975 se impulsaron las primeras regulaciones sobre el manejo de los precios y cupos para la distribución de los yacimientos, en 1986 inició el programa ‘Gas para el cambio’ y así sucesivamente cada gobierno junto a las

empresas privadas y *Ecopetrol* le dieron forma a este sector.

Y es precisamente dicha consolidación, la que ha llamado la atención de diversas empresas del sector. Una muestra de ello es que *Hocol* firmó un acuerdo con *Chevron Petroleum Company* para adquirir su participación en los campos de *Chuchupa* y *Ballena* ubicados en el departamento de la Guajira.

Con esta movida, luego de más de 40 años, *Chevron* dejará de operar estos campos en La Guajira. Según *Hocol*, “estos campos son operados por *Chevron* a través del Contrato de Asociación Guajira (57% *Ecopetrol* y 43% *Chevron*). Bajo los tér-

minos del acuerdo, *Hocol* adquirirá la participación de *Chevron* (43%) y tomará la posición de operador”.

Sobre esta transacción, que aún está sujeta a la aprobación por parte de la *Superintendencia de Industria y Comercio (SIC)*, *Rafael Guzmán*, presidente y CEO de *Hocol*, dijo que están “comprometidos con seguir generando valor al país y a los entornos donde operamos, así como a contribuir al abastecimiento de gas para la costa norte colombiana”.

La firma del acuerdo se llevó a cabo el 22 de noviembre.

PAOLA ANDREA VARGAS RUBIO
pvargas@larepublica.com.co

ALGUNOS DATOS HISTÓRICOS



En los años 70 se encontró el campo *Ballena* en la Guajira

Descubrimiento de *Texaco* (hoy *Chevron*)



Fue el primer gran yacimiento de gas libre

¿Qué pasó después de ese primer hallazgo?

En el mismo departamento, meses después, se descubrió otro campo denominado *Chuchupa*



1975 Se impulsaron las reglamentaciones sobre el manejo de precios y cupos para la distribución de los yacimientos



1989

Se convirtieron algunas plantas de generación térmica que reemplazaron el carbón y el fuel oil como combustibles

• *Ecopetrol* junto a la compañía inglesa *British Petroleum (BP)*, descubrieron los campos *Cusiana* y *Cupiagua* en Casanare



1986 Se dio inicio al programa ‘Gas para el cambio’