

On The Run lidera en tiendas de

COMERCIO. LOS LÍDERES EN LAS TIENDAS DE CONVENIENCIA EN EL PAÍS SON ESSO MOBIL, CON ON THE RUN Y TERPEL, CON ALTOQUE. EL NEGOCIO PARA 2023 ESPERA VENTAS DE \$259.700 MILLONES

Primax reidentificará 200 estaciones de servicio a finales de este año

Desde su llegada al mercado colombiano, en noviembre de 2018, *Primax* ya completó 100 estaciones de servicio renovadas bajo su marca, así como 750 puntos de servicio y 11 terminales de abastecimiento que tiene en el país. Por esta razón, este año la compañía espera entregar 200 estaciones reidentificadas con su marca con varios servicios. La compañía aseguró que a partir de marzo de este año, se dio inicio al plan de cambio de marca de la compañía con un presupuesto de US\$42 millones.

BOGOTÁ
En Colombia el líder en número de estaciones de servicio de gasolina es *Terpel* con 225 locales, sin embargo, la empresa no se queda con el liderato en las tiendas de conveniencia, ya que este puesto es para *Esso Mobil*, que con sus puntos *On the Run* logró una participación de 13,2% en 2018. A la empresa le sigue *Copec*, distribuidor de *Terpel*, que está en segundo lugar con las tiendas *Altoque*, y en tercer puesto está *Chevron* con las tiendas de *Star Mart*.

Se les llama tiendas de conveniencia a los establecimientos que tienen menos de 500 metros cuadrados, con un horario comercial superior a las 18 horas y se caracterizan por tener un amplio portafolio de productos, concentrado, principalmente, en bebidas y alimentación. Además, se caracteriza porque ofrecen soluciones básicas para los consumidores como comidas preparadas, servicios de cajeros electrónicos y pago de servicios públicos.

Durante los últimos años se ha visto cómo este tipo de formato tiene mayor relevancia en el sector y cómo los consumidores dentro las ciudades cada vez acuden más a este nuevo ambiente de compra por su facilidad.

Según *Euromonitor* después de la participación de casi 15% de *On the run*, *Altoque* participó con 6,9% y *Smar Mart* con 5,8%.

Además, la firma de investigación de mercado también encontró que las ventas que se registraron en el 2018 fueron de \$250.000 millones y tienen

65 TIENDAS ALTOQUE EN EL PAÍS SE ESPERAN PARA CERRAR EL AÑO Y BUSCAR LIDERAR EL NEGOCIO DE LAS TIENDAS DE CONVENIENCIA.

Síganos en: www.larepublica.co
Con más información sobre las movidas de Casino en la región.

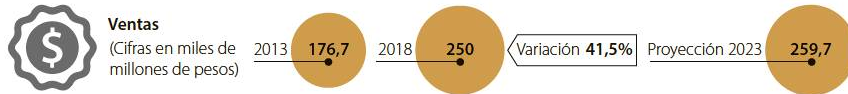
una proyección para 2023 de \$259.000 millones con un alza de 3,88%.

Altoque la marca de tiendas de conveniencia de *Terpel* cuenta con 54 puntos, ubicados en 14 departamentos del país, que se suman a los 150 servicios complementarios que ofrecen a los usuarios.

“En *Altoque* nuestros consumidores pueden disfrutar una experiencia llena de sabor las 24 horas del día. Ofrecemos comida colombiana; acceso a wifi gratis, baños limpios y disponibles para todos. Nuestras tiendas de carretera tienen cómodas duchas, zonas de alimentación y descanso”, explicó la marca

LÍDERES EN TIENDAS DE CONVENIENCIA EN COLOMBIA

Ranking nacional ▶ Dueños globales ■ 2018



Número de estaciones de servicio en Colombia



Fuentes: Fenidpetroleo - Euromonitor / Gráfico: LR - AG

sobre los puntos de venta que espera seguir aumentando en los próximos años.

Según la marca la expectativa es que para el cierre de este año terminen con 65 tiendas ubicadas en todo el país.

Otra de las marcas que se encuentra en el ranking de las tiendas de conveniencia en Colombia y que llegó en el último año al mercado colombiano fue el *Grupo Romero* que adquirió las operaciones en las estaciones de las marcas *Esso Mobil*. Esta compañía se caracteriza por desarrollar los negocios de estaciones de gasolina con las tiendas de conveniencia y de hecho es líder en el mercado de Perú.

El año pasado compraron 740 estaciones de servicio de *ExxonMobil* en el país. Dentro de esa estrategia, las nuevas estaciones de servicio entregan una oferta integral de servicios que incluyen las tiendas de conveniencia.

Según los expertos, estas tiendas son un nuevo mercado que se está abriendo paso en el país y los “puntos son una oportunidad muy grande para toda la cadena minorista de distribución de combustibles líquidos donde distribuyen a través de franquicias o en línea directa como por ejemplo, *Altoque* de *Terpel*, que está posicionándose y son un lugar estratégico porque lo que buscan es una atracción y un servicio que dé valor agregado para las personas que van a tanquear o las personas que van de paso en carretera; ofreciendo un lugar de esparcimiento a los usuarios. Este es un mercado muy dinámico que está compitiendo con precios y calidad con un segmento que antes no se explotaba mucho como son las estaciones de servicio y estas tiendas de conveniencia están teniendo un crecimiento importante”, explicó Raúl Ávila, profesor de economía de la *Universidad Nacional*.

Cabe resaltar que las tiendas de conveniencia han ido creciendo a medida que también crece la estrategia de expansión en las estaciones de servicio.

AUTOMOTOR. LA COMPAÑÍA ENVIARÁ CAMIONES DESDE COLOMBIA

Hino inició exportaciones a Argentina

BOGOTÁ
Hino Motors Colombia informó que inició la exportación de las primeras unidades de camiones con destino Argentina. Los envíos se harán a partir de este mes.

Con esta nueva apuesta de la compañía se tiene previsto lle-

gar a los US\$45 millones en exportaciones al año en Argentina en 2023. “Celebramos el comienzo de este programa de exportaciones, con la presencia de todos los miembros de la compañía, socios, clientes, proveedores y miembros del gobierno colombiano”, dijo la firma.

La empresa aprovechó este anuncio para recordar que la planta de ensamble de *Hino Motors Manufacturing Colombia* que se encuentra en Cota cuenta con 47.500 metros cuadrados y “produce actualmente 20 camiones por día, para una producción que en 2019 se estima en 6.000 unidades; llegando este año a su mejor registro histórico”, aseguró en el evento *Hino Motors*.

Además, dio a conocer que se han trazado una meta de producción anual de 10.000 unidades para 2025.



Hino Motors Manufacturing Colombia

Hino dijo que este es el inicio de un plan que se espera facture más de US\$45 millones en exportaciones anuales a 2023.

PAOLA ANDREA VARGAS RUBIO
pvargas@larepublica.com.co

SEGUNDO AVISO
COBRANDO S.A.S., domiciliada en la Ciudad de Bogotá, en la Avenida Carrera 50 No. 93 a 29 Barrio Rio negro, actuando en conformidad con lo indicado en el Art. 212 del C.S.T., hace saber que el Sr. MANUEL JOSE MENDOZA PESCADOR con cedula de ciudadanía No. 79.341.822 (Q.E.P.D), falleció en la ciudad de Bogotá el día 03 de Agosto del 2019; quien para la época se encontraba vinculado como trabajador de la misma; A quienes crean tener igual o mayor derecho sobre prestaciones sociales y demás acreencias laborales, deberán presentarse en las oficinas de COBRANDO S.A.S. dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de esta publicación con el fin de acreditar su derecho con documentos idóneos. Luego de este término se entregarán las acreencias laborales a las personas que hayan presentado documental completa que acredite el parentesco.

conveniencia



Luis Fernando Martín
Director del PHD de Aden Business School

"Es un mercado que tiene un nicho bien interesante y sigue creciendo en Colombia, además en ciudades intermedias tiene un capital interesante para seguir la expansión".



Johand Patiño
Vicepresidente Comercial de Terpel

"Nuestro trabajo y compromiso diario nos permiten entregar experiencias memorables a los dos millones de colombianos que nos visitan a diario".



Vea el CommentLR del informe del mercado de combustibles.

las estaciones de servicio, por una parte se encuentran los grupos económicos grandes como la Organización Terpel SA, Distracom SA, Grupo EDS, Autogas SAS, entre otros, quienes tienen la mayor parte de los puntos que hay en el país y en la segunda caracterización se encuentran las Pyme que se reparten por propietarios e inversionistas.

Sobre los despachos, el mismo informe explicó que en 2018 el volumen de entrega de combustibles se ubicó en 3.403 millones de galones, mientras que la distribución minorista de combustibles registró un crecimiento anual de 2.0%. La mayor alza se dio en gasolina corriente, que creció 3,8%, mientras que la extra bajó 5,3%.

MARÍA ALEJANDRA RUIZ RICO
mrui@larepublica.com.co

Según cifras de Fendipetróleo, en el 2011 en Colombia había 4.705 estaciones, ese número para 2016 creció considerablemente a 5.166 y para el 2018 llegaron a 5.491.

El informe también resaltó que por cada 100.000 habitantes hay 11 estaciones de servicio, en donde la mayor concentración de estos puntos se encuentra en el departamento del Putumayo con 28,7 estaciones, mientras que Bogotá tan solo cuenta con 5,7 estaciones; por lo que en algunas regiones hay una oportunidad mucho mayor de crecimiento.

Fendipetróleo resaltó también que existen dos tipos de caracterización de propietarios de

OTROS 74,1%

Variación 2018 - 2023 3,88%



LABORAL. EL EVENTO SE HARÁ EL PRÓXIMO JUEVES

Worktech llegará a Colombia para debatir sobre las tendencias de formas de trabajo

BOGOTÁ

La conferencia internacional líder dedicada al futuro del trabajo, Worktech, llega a Latinoamérica de la mano de la empresa de espacios, Contract workplaces, líder en este mercado, con el fin de reunir expertos internacionales que ofrecerán contenido de nuevas ideas, estrategias, casos de estudio y un espacio de debate sobre todas las tendencias del futuro de las nuevas formas de trabajo.

El evento se realizará el próximo jueves y tendrá a altos

ejecutivos y profesionales de diferentes áreas, para tratar temas de lo que está pasando actualmente en el mundo laboral, y con un espacio ideal de networking.

Algunos invitados serán Kay Sargent, Senior Principal y Director de Workplace, Louis Lhoest, Managing Partner Veldhoen, Gabriel Gurovich, Presidente de Cuponatic Latam y Jeremy Myerson, director de Worktech Academy.

ANA MARÍA SÁNCHEZ BURBANO
amsanchez@larepublica.com.co

COMERCIO. DHL EXPRESS HACE HASTA TRES MILLONES DE ENVÍOS AL DÍA

"Nuestra flota vehicular será 30% eléctrica en cuatro años"

BOGOTÁ

Esta semana DHL inauguró su Centro de Innovación ubicado en Chicago, que se convirtió en el tercer hub de innovación de la compañía a nivel mundial, donde hacen desarrollos para que su operación sea más eficiente y amigable con el medio ambiente.

Por ello, Mike Parra, CEO de DHL Express para las Américas, habló sobre algunos de los avances que han hecho allí, como los vehículos eléctricos con los que buscan tener una operación de cero emisión para 2050, así como el crecimiento de la operación y la importancia de Colombia; mercado al que llegaron en 1978.

¿Cuáles de las innovaciones que han realizado se encuentra en Colombia?

Nuestros desarrollos los hacemos de manera regional, por lo que en Colombia tenemos RPA (Robotic Process Automation), el ChatBot, Google, Whatsapp, Facebook y todo para que los clientes tenga más posibilidades de interactuar con DHL, no solo en el proceso de rastrear sus envíos.

Por esto, también nuestros centros de innovación están abiertos a los clientes, para que sean ellos mismo los que propongan nuevos desarrollos.

Ustedes tienen la meta de lograr cero emisión en 2050, ¿cómo van con eso y qué papel tiene Colombia en esta meta?

En Colombia tenemos entre cinco y siete vehículos eléctricos, y esperamos que en los próximos dos o cuatro años, o sea para 2023, lleguemos a tener 30% de nuestra flota con vehículos eléctricos, y no solo allí, sino también en otros países de la región como Chile.

¿Cuánto pesa el mercado de Colombia para la operación de DHL Express?

Para DHL Express en la región de Centro Sur América, sin Brasil, el mercado de Colombia es el más importante.

Esto se deba a que en la región se ha consolidado como número uno en crecimiento de envíos y vemos una oportunidad de un mayor crecimiento como país. Dentro del top tres de nuestros principales mercados en esta región está Colombia, seguido del mercado de Argentina y Chile.

¿Qué ha llevado a Colombia a consolidarse como el principal mercado de la región?

Vemos en Colombia un crecimiento en los envíos sobre 70 kilómetros y hasta 300 kilómetros por los ecommerce, y por esto buscamos la manera de incrementar nuestra presencia en segmentos de la industria como los trajes de baño de mujeres,



DHL Express

Mike Parra, CEO de DHL Express para las Américas, afirmó que el crecimiento de las Pyme por el ecommerce impulsa ventas de Colombia.



Enna Zárate
CIO DHL Express para Estados Unidos

"Los desarrollos tecnológicos que ha hecho DHL proporcionan una experiencia de envío en línea más rápida y sencilla para beneficio de los clientes".

7%

ES EL CRECIMIENTO ANUAL QUE DHL EXPRESS ESPERA QUE HAYA EN EL ENVÍO DE PAQUETES ESTE AÑO EN LAS AMÉRICAS.

que son uno de los segmentos más grandes o importantes del país, donde además, tenemos varias startups, que no puedo nombrar porque no tenemos su autorización, pero que iniciaron con nosotros y ahora hacen envíos a nivel mundial.

¿Cuánto representan los envíos de ecommerce en la operación de Express en Colombia?

El mercado de ecommerce está empezando hasta ahora y su crecimiento se irá potenciando de la mano del desarrollo y la ampliación de la cobertura de internet en las zonas más apartadas, no solo de este país, sino de toda la región.

Actualmente del total de envíos que movemos en el país los ecommerce representan entre 30% y 40%, sin embargo, al hablar de revenues tienen una participación entre 15% y 20% y las cifras en la región son muy parecidas.

¿Cuál es el destino a donde más exportaciones se hacen desde Colombia?

En cuanto a exportaciones Estados Unidos es el país a donde más se exporta desde Colombia, por esta razón fue que hace poco lanzamos un nuevo avión, Boeing 757, que realiza la ruta entre Colombia y Miami todos los días, conectando de forma directa a estos dos países.

¿Cuántos envíos hace DHL a nivel mundial?

Con DHL Express hacemos entre dos millones y tres millones de envíos a diario alrededor del mundo.

¿Cómo ha evolucionado el número de envíos en la región?

En las Américas vemos un buen crecimiento en los envíos diarios, durante 2017 vimos un aumento de 14,3%, en 2018 fue de 8,4% y este año esperamos cerrar con un aumento en los envíos diarios que estará entre 6% y 7%.

¿Cuánto han invertido como compañía en el desarrollo de innovación y automatización?

Venimos en un trabajo para tener una operación más eficiente en toda la región, por ello probamos facilidades como los tres helicópteros en Estados Unidos que usamos sobre todo en la operación de bancos, pues pueden transportar documentos importantes y valores en solo minutos.

Pero nuestro objetivo también se centra en pasar dejar a un lado las labores manuales repetitivas y permitir que los empleados cumplan con tareas que generen mayor valor, por ello, desde 2015 hemos invertido cerca de US\$176 millones en automatización. En la región contamos con 9.400 vehículos y 85 aviones, además de 400.000 clientes.

LAURA NEIRA MARCIALES
@Neira_Laura