

NOTICIAS A  
UN CLIC

Promedio de compra por catálogo es de \$60.000

Más de 600 líderes del sector solidario estarán en Cartagena

Invamer dice que Lukafe es la preferida por los consumidores

Facebook

Twitter

Google +

Mail

Viernes, Julio 17, 2015

# Terpel, Exxon Mobil y Chevron son las 'reinas' de la venta de combustible

## DERAN EN EL COMERCIO DE COMBUSTIBLES



**Bogotá\_** Debido a la difícil situación que viene representando para las empresas del sector la volatilidad del precio del petróleo, que se refleja en el no cumplimiento de las metas de venta esperadas, compañías como Terpel, Exxon Mobil y Chevron, están buscando diversificar la oferta de su portafolio.

Terpel pareciera no haberse dejado afectar por la situación global del sector, en parte gracias a la diversificación del mercado que ha empezado a poner en marcha y que tiene como pilar el explotar otro tipo de servicios referentes a la comercialización de alimentos y servicios adicionales de mantenimiento a vehículos. La compañía vendió \$12,7 billones solamente en combustibles en 2014; es decir 5,4% más que lo hecho en 2013.

Sylvia Escovar, presidente de Terpel, le dijo a LR que si bien el plus de la compañía está en los nuevos proyectos ejecutados, el objetivo es seguir consolidándose en términos de suministro de combustibles. "Finalizamos 2014 haciendo realidad el inicio de esta nueva etapa con un nuevo estándar y protocolo de servicio, la implementación de 400 estaciones de servicio renovadas, diferentes formatos de tiendas y una política de precios competitiva en las regiones".

De otro lado, Exxon Mobil creció 4,7% con respecto a 2013 en ingresos operacionales en lo que se refiere a combustibles, gracias a los más de \$6,3 billones que la empresa ingresó a manera de consolidado durante el año pasado.

La compañía, sin embargo, le está apostando por productos innovadores, que le den posibilidades de conseguir nuevas fuentes de ingresos. Recientemente lanzaron un diésel diseñado para reducir el consumo de combustibles en vehículos. El sistema limpia los inyectores del motor, ayudando a mitigar su desgaste para luego generar que la rentabilidad de la gasolina sea aún mayor.

El experto en empresas Carlos Rodríguez dijo que los resultados en ventas y las bajas en utilidades explican el porqué se necesitan nuevas fuentes de ingresos. "Como ya posicionaron un mercado, hay que mirar qué es lo nuevo. Tratar de robarle clientes a la competencia ha sido clave en el negocio".

Por último, Chevron, que tuvo ingresos operacionales por \$3,6 billones, es la única del top tres que presenta una variación negativa entre lo hecho en 2013 y 2014. Las ventas de la compañía cayeron 7,3%, que fueron de \$3,9 billones. La empresa ve con buenos ojos la implementación de otras fuentes de abastecimiento como el gas vehicular. Según lo dijo su presidente Javier de la Rosa en el pasado Congreso de Naturgas, el gas es una buena opción para el mercado local. "Importarlo aumentaría 50% su costo final, por eso es necesario empezar a producirlo en el país".

Vale la pena resaltar que dentro de los resultados consolidados de 2014, Biocombustibles, al igual que Terpel, creció 5,4%; en 2013 vendieron \$2,3 billones y en 2014 \$2,4 billones. Asimismo, una de las compañías que más tuvo alzas en ventas fue Distracom, al pasar la barrera del billón de pesos por ingresos operacionales, rendimiento que le vale para tener una variación porcentual positiva cercana a los 13 puntos.

### La opinión

Carlos Rodríguez

*Profesor de la Universidad Nacional experto en empresas*

"Por la coyuntura, cuando estas empresas ven un nuevo producto, entran de lleno a explotarlo. Tienen que encontrar otros negocios para mitigar el riesgo de pérdidas".