

Empresas

NOTICIAS A UN CLIC

Los viajes en Uber se podrán pagar con tarjeta débito y efectivo

Siete de las 15 constructoras más grandes de Europa operan localmente

"La transformación digital inicia y termina con el cliente": Presidente de Claro



Facebook



Twitter



Google +



LinkedIn

Jueves, Agosto 18, 2016

Pintacasa y las vías 4G, las tareas de Rodolfo Bayona al frente del Grupo Orbis

NEGOCIOS DEL GRUPO ORBIS



Rodolfo Bayona
Presidente del Grupo Orbis

Bogotá Los resultados históricos que obtuvo la división de químicos del Grupo Orbis el año pasado es uno de los logros que Rodolfo Bayona puede escribir en su hoja de vida ahora que es el nuevo presidente de la compañía. Bayona viene de dirigir esas operaciones, que tuvieron un crecimiento récord en utilidades de 27%. Ahora, el negocio de pinturas y las oportunidades que traerán las vías 4G serán sus principales retos.

Así no solo quedó consignado en el último informe de gestión que presentó el ahora presidente de la junta directiva Ricardo Obregón, y que estaba como encargado hasta el nombramiento de Bayona, sino en el anuncio que hicieron el año pasado con el portafolio de productos que diseñó la empresa para esos proyectos viales.

Y es que Obregón calificó como "prioritario" seguir fortaleciendo el modelo de tiendas Pintacasa, que en Colombia tuvo un crecimiento superior a 9%. Orbis logró los 160 locales de este tipo durante 2015 y, en general, sus ingresos superaron los \$1,73 billones que le dejaron una ganancia de \$72.518 millones. Solo el negocio de pinturas le representó al Grupo ganancias por \$26.140 millones.

"Los negocios de Colombia y Aruba presentaron muy buenos desempeños, mientras que en Ecuador y Centroamérica se enfrentaron diferentes situaciones que no les permitieron llegar al resultado esperado", destacó Obregón ante la junta directiva.

Bayona se venía desempeñando como vicepresidente del negocio químico desde 2014 y, a largo plazo, tendrá que hacer realidad la estrategia Orbis 100 con la que quieren alcanzar como meta principal ventas por \$4 billones y un Ebitda de \$440.000 millones a 2021.

Pero, a mediano plazo, deberá ejecutar el portafolio que se anunció a finales del año pasado para las vías 4G. La idea de la compañía es fortalecerse en el sector de la infraestructura y para eso definió estrategias y productos en cada unidad de negocio para ofrecerles a los constructores.

Así, por ejemplo, Pintuco tiene pinturas para la señalización horizontal para demarcar vías. Hasta noviembre de 2015, esta empresa había dado cerca de un millón de galones a las vías nacionales. O-Tek, que está en la unidad de aguas, puede dar tubería para acueductos y Mundial, en el negocio de comercio, puede distribuir suministros de ferretería.

A la empresa también le preocupa la volatilidad en la tasa de cambio, pues gran parte de sus componentes son importados. Para ello, ha aumentado los precios de su producto.

Estabilizar operación en Ecuador

Otro de los puntos que tendrá que afrontar Bayona es la estabilización en las operaciones de Ecuador y Centroamérica. "En Centroamérica, Pintuco enfrentó una situación más compleja al no contar en Panamá con la marca Gildden a partir de diciembre de 2014 (...) Ecuador presenta un bajo cumplimiento al enfrentar un mercado muy impactado por la caída de los precios del petróleo", dijo Obregón. Además, está la meta de que el negocio de aguas tendrá que terminar su reestructuración en Brasil.

Las opiniones

Raúl Ávila

Experto en industria de la Universidad Nacional

"Orbis tiene a su favor que el sector que va a jalonar la economía va a ser el de la construcción, especialmente, en el tema de las edificaciones".

José Stalin Rojas

Director del Observatorio de Logística, Movilidad y Territorio

"El escenario es favorable para que empresas como Orbis impulsen el sector. El Gobierno también necesita la compañía de estas firmas en las vías terciarias".