

Empresas

NOTICIAS A UN CLIC

Cerescos empezará a exportar sus marcas Masglo y Admiss a África el próximo año

Álvaro Torres, nuevo CEO del grupo Conalvías

“Si usted trae un celular, incluso como regalo, le va a tocar declararlo ante la Dian”

f Facebook

t Twitter

g+ Google +

Martes , Enero 19, 2016

Cerescos empezará a exportar sus marcas Masglo y Admiss a África el próximo año



Bogotá_ Sumando 17 millones de esmaltes vendidos el año pasado y con un crecimiento en ingresos de 22% (superando los \$55.000 millones), Cerescos, empresa dueña de las marcas Masglo y Admiss, busca seguir consolidando su presencia en el mercado. Esta vez, su apuesta son las ventas externas.

En entrevista con LR, Miguel Plá García, CEO de Cerescos, comentó que empezarán a exportar a África en 2017 y que al cierre de este año, pretenden completar 15 puntos de venta en el país.

¿A cuántos países están exportando?

Estamos en 13 naciones y la meta para 2016 es fortalecer esa operación. En estos países trabajamos con distribuidores y queremos retirar a los que no estén cumpliendo con las metas, e iniciar así nuestra operación directa para aprovechar mejor la inversión.

¿Cuáles de esos países están en la mira?

No puedo decirle porque no se le ha informado al distribuidor. Aunque quiero resaltar que en tres años, la mitad de países a los que exportamos será de manejo directo, eso queremos.

¿Cuánto están exportando anualmente?

En monto, alrededor de \$6.000 millones, cerca de 12% de las ventas totales.

¿Es un segmento en crecimiento?

Fue el de menos crecimiento, hubo incremento de 30% en pesos, por el tema de la devaluación; pero no creció al nivel de las ventas totales: las ventas externas aumentaron entre 5% y 10%, mientras que el total nacional fue de 22%. Por eso, este año estructuraremos más este mercado.

¿A qué destino empezarán a exportar próximamente?

Queremos seguir explotando a Europa, solo estamos en España. Y nos interesa África, es un mercado donde podemos desarrollar nuestros productos.

¿En qué han avanzado?

En un mes tenemos una reunión para tener luces sobre cómo entrar a África y así empezar a conocer este mercado.

¿En qué año serán estas exportaciones?

En 2017 empezaremos las ventas a este continente. Como le dije, en 2016 la meta es fortalecer los mercados existentes.

Hoy tienen 12 puntos de venta y 12 islas (espacio en malls) ¿Cuántos más abrirán?

Pensamos incrementar entre 10% y 20% ese segmento. Terminar 2016 con 15 puntos de venta y 15 islas.

¿Cuánta es la inversión de cada uno de los puntos?

Cerca de \$200 millones.

¿Ya han mirado zonas de operación?

Sí. Hemos evaluado Nariño, Valledupar, Montería y la zona de los Llanos Orientales.

¿Qué otros planes tiene la empresa para este año?

Dos: queremos unificar nuestras dos plantas de producción. Y además, buscamos tercerizar la parte de empaque y despachos; estamos estudiando a los operadores logísticos.

¿Cuánta es la inversión de Cerescos para este año y hacia qué segmento está dirigida?

Será de \$3.000 millones, dirigida así: \$2.000 millones destinados a maquinaria, vamos a mejorar todo el tren de empaque; \$600 millones a exportaciones, en mejoría de mecanismos de venta; y \$400 millones para la parte de tecnología.

¿Cuánto sumaron los ingresos de Cerescos en 2015?

Facturamos \$55.300 millones, con un crecimiento de 22%.

¿Cuánto es ese monto en unidades?

17 millones.

¿Y cuánto esperan crecer en ventas este año?

La meta es \$65.000 millones.

La opinión

Carlos Rodríguez
Especialista en empresas

“Colombia tiene similitud con África en el uso de accesorios, las mujeres de las dos zonas se preocupan por su aspecto personal. Por eso, los productos de belleza son demandados”.