



## **Entrevista con Terpel: “Tenemos que liberalizar completamente el mercado de combustibles”**

**Tony Quintero, Vicepresidente de Mercadeo en Terpel, líder en combustibles en Colombia, habla con PetrolPlaza sobre la adquisición de ExxonMobil Colombia, desarrollos en el mercado y sobre la necesidad de liberar el sector para beneficiar al consumidor.**

**En marzo de 2018, Terpel completó la compra de los activos downstream de ExxonMobil en Colombia, Perú y Ecuador. Seis meses después de la operación, ¿cómo ha sido el proceso de integración de ambas empresas?**

Luego de un proceso complejo, que hemos llevado adelante bajo los más altos estándares éticos, profesionales y técnicos, Terpel tomó el control de los activos asociados al negocio de lubricantes de ExxonMobil Colombia S.A.

Con esta operación Terpel espera alcanzar una posición de liderazgo en el negocio de lubricantes de Colombia, Perú y Ecuador, elevar el valor de su oferta para los mercados y consumidores de los tres países.

Como resultado de esta transacción, Mobil se suma al portafolio de productos de lubricación ya existente de Terpel, y estará disponible en diversos puntos de venta de Colombia. En la actualidad, continuamos en la consolidación de equipos y procesos para fortalecer la operación y desarrollando iniciativas que brindan experiencias memorables a todos nuestros clientes.

**En relación con el negocio de las estaciones de servicio, ¿cómo afecta esta operación a los activos de ambas empresas? Por lo que tengo entendido no cambiará de bandera ninguna gasolinera.**

La autorización de la integración empresarial entre Terpel y ExxonMobil de Colombia S.A. estaba sujeta a algunos condicionamientos estructurales, entre los cuales se especificaba que Terpel, una vez adquiridas las operaciones de ExxonMobil en Colombia, debía proceder en el menor tiempo posible a revender a un comprador transitorio el negocio de combustibles.

Así, Terpel no tendría injerencia alguna en las operaciones de combustibles ni estaciones de servicio de ExxonMobil de Colombia.

Terpel señaló desde el primer momento que el objetivo de la integración empresarial con ExxonMobil en Colombia era el negocio de lubricantes. En consecuencia, la enajenación de los activos asociados al negocio de combustibles a un tercer actor del mercado era una condición propiciada por las propias compañías, Terpel y ExxonMobil.

**En términos de regulaciones que afecten la distribución y venta de combustibles, ¿cuáles son los grandes retos a los que se enfrenta el mercado colombiano?**

Considero que Colombia está lista para transitar hacia la liberación de este mercado en todos los eslabones de la cadena y así generar mayor competencia, mejor calidad y confiabilidad del producto y más beneficios al consumidor. La competencia es una condición en el libre mercado que conduce a una mejor, más atractiva y más amplia oferta de bienes y servicios para el consumidor.

En una economía de libre mercado como la colombiana, el consumidor debe ser la razón de ser de las decisiones económicas y empresariales que se toman. En ese sentido, el Estado y los agentes tienen claro que a través de la competencia se garantizan beneficios económicos y sociales para ese consumidor.

Un esquema de liberación permite incentivar la competencia; garantizar el abastecimiento de combustible en todas las zonas del país; mejorar el servicio en beneficio de los consumidores; promover que nuevos agentes ingresen al mercado; garantizar libertad de escogencia de consumidores; garantizar libertad de permanencia de agentes; evitar asimetrías económicas; estimular la oferta para consumidores.

**Colombia tiene un porcentaje bastante bajo (alrededor del 4%) de gasolineras que cuenten con tiendas de conveniencia. ¿Es este un segmento donde espera ver un gran crecimiento en el futuro? ¿Cuáles con los planes de Terpel en relación a este tema?**

Bajo la premisa de que atendemos personas y no carros, lanzamos en el 2013 nuestro formato de tiendas de conveniencia altoque, un lugar en donde los consumidores pueden hacer una pausa en su camino y encontrar la mejor comida típica de cada región. altoque también ofrece espacios exclusivos para transportadores y baños para toda la familia.

Actualmente, contamos con la red de tiendas de conveniencia más grande del país. Tenemos 37 tiendas altoque, estamos presentes en 15 ciudades y esperamos cerrar el año con 44 tiendas. Nuestro objetivo es continuar consolidándonos en este mercado y ofrecer a los colombianos experiencias memorables en cada encuentro con nuestra marca.

**¿Qué tipo de resultados está dando su aplicación de PagoClick? ¿Está ya presente por todo el país?**

Seguimos trabajando para mejorar la experiencia del cliente en relación con los medios de pago digitales. Pago Click actualmente cuenta con más de 10.000 usuarios inscritos.

Estamos desarrollando un proyecto para ampliar la cobertura de esta aplicación a toda la red Terpel.

Actualmente está disponible para 497 Estaciones de Servicio en todo el país.

**En términos de los combustibles, se están viendo tendencias hacia ciertos combustibles alternativos en distintas partes del mundo. ¿Cuál es la actual oferta de Terpel en sus puntos de venta?**

Es importante destacar que el futuro de la movilidad eléctrica dependerá de su masificación, ya que esta permitirá que el aumento de la demanda del vehículo eléctrico tenga efectos sobre los mercados de los demás bienes y servicios complementarios.

De acuerdo con la Asociación Colombiana de Vehículos Automotores (Andemos), durante el 2017 se registraron 196 vehículos, de los cuales el 32% son híbridos y el 68% eléctricos. Según Andemos, una de las razones por las cuales la penetración de vehículos eléctricos e híbridos es muy baja en Colombia, es porque el costo total de un vehículo eléctrico o híbrido no es competitivo frente a uno convencional de combustión fósil.

En este sentido, el reto consiste en promover una transición energética hacia sistemas sostenibles, que sean viables y costo-efectivos. Esta transición pasa por reducir el consumo energético y sustituir las fuentes de energía convencional por unas más limpias.

En el caso de Colombia, el país cuenta con suficientes reservas de gas. Es un combustible que tenemos disponible, que es amigable con el medio ambiente e incide favorablemente en aspectos de salud pública. El GNV puede catalogarse como un combustible transitorio, mientras avanzamos hacia la movilidad eléctrica.

De otro lado, conviene destacar que la industria convencional en este segmento de negocio de la movilidad, ha evolucionado: no excluye sino integra y hace apuestas por maximizar las oportunidades de eficiencia energéticas. Los avances tecnológicos permiten hoy contar con vehículos que si bien consumen energía fósil, sean menos contaminantes. Integran parámetros que les permiten generar menos emisiones y ser más amigables con el medio ambiente. Es decir, frente a las críticas por afectación al ambiente, la industria de combustibles ha reaccionado desde la perspectiva de la ecoeficiencia. Por eso, la propuesta es propiciar transiciones que no dejen de lado a los actores tradicionales.

**Finalmente, en términos generales, ¿cómo valoraría el actual mercado de estaciones de servicio colombiano?**

Este es un mercado dinámico. Hace 10 años en Colombia existían 5 mayoristas y 2.500 estaciones de servicio en todo el territorio nacional; hoy existen más de 5.000 puntos de venta o minoristas y 18 marcas mayoristas que buscan conquistar al consumidor colombiano. Adicionalmente es un mercado en el cual existe poca diferenciación de producto. La variable más importante en la decisión de compra del consumidor es la localización de la estación de servicio. Los consumidores escogen primero por localización, luego por precio y finalmente por servicio. De esta forma, el reto del sector no se limita a garantizar un precio competitivo, sino se enfocan en proporcionar un servicio innovador

y agregar valor al consumidor.