

D1 crea alianza con Picap y Mi Águila para ofrecer domicilios

COMERCIO. POR CRISIS DEL COVID-19, LA EMPRESA VIO UNA OPORTUNIDAD PARA ABASTECER A SUS CLIENTES POR MEDIO DE DOMICILIOS. LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS SERÁN IGUALES QUE EN LAS TIENDAS

BOGOTÁ
El Covid-19 ha hecho que la gran mayoría de las dinámicas sociales y de negocios cambien. El comercio no ha sido ajeno a esto y el e-commerce y los domicilios son herramientas importantes para satisfacer las necesidades de los clientes.

Bajo esta coyuntura, tiendas D1 entendió lo que demanda la gente, por eso, en alianza con Mi Águila y Picap, decidió ofrecer el servicio de domicilios en el país. Así lo manifestó Fernando González, presidente de Koba Colombia a LR.

¿Cuál es el objetivo de la alianza con Picap y Mi Águila?

Somos conscientes que la situación que afronta el país no es fácil. Nuestro objetivo siempre ha sido mejorar la propuesta de valor y en estos momentos es intentar mejorar la experiencia de compra por medio de domicilios, servicio que no teníamos. Que los clientes puedan acceder a productos de primera necesidad a la vez que creamos alianzas estratégicas que mantienen el empleo en otros sectores.

Lo que buscamos es que puedan realizar las compras en las tiendas con toda la seguridad y que también puedan comprar por medio de diferentes plataformas.

¿Cómo nace la alianza?

Hace dos semanas empezamos a buscar aliados estratégicos que nos permitieran unir nuestro saber hacer, es decir ventas en mercados de proximidad, con el saber hacer de plataformas tecnológicas de domicilio de última milla. La idea era unir nuestras fuerzas en un momento en que los clientes lo necesitan. Elegimos Picap y Mi Águila porque tuvieron una gran

actitud, sobre todo para poner en funcionamiento los domicilios de manera muy rápida, que era lo que nos interesaba, dar respuesta de forma rápida a las nuevas necesidades que el aislamiento generó a los clientes.

¿En qué ciudades estará el servicio?

A partir de este fin de semana empieza en Bogotá, Medellín y Cali. Durante la próxima semana lo lanzaremos en Bucaramanga, Pereira y Barranquilla. De esta manera accedemos a las seis principales ciudades de Colombia. Incluso estamos trabajando para encontrar aliados en ciudades intermedias. Nos interesa prestar ese servicio a la mayoría de la población.

¿Los precios son los mismos que en el canal físico?

Son exactamente los mismos que en la tienda, no hay variación. En el caso de Mi Águila son 2.000 conductores y en Picap son más de 2.000 motociclistas. Son dos plataformas que nos permiten dar una respuesta suficiente y sostenible a una potencia demanda que desconozco cuál va a ser. El domicilio tiene un costo en ambas plataformas. En el caso de Mi Águila es de \$8.500 fijos y Picap son \$4.900 fijos. Es decir, no depende de la distancia. La lógica es la misma, tener los mejores precios siempre.

¿Cómo se hace un pedido?

En el caso de Mi Águila sería por la página web y estaremos desarrollando una app específica por la que se hacen los pedidos. En Picap es en la propia aplicación, se accede a la sección de supermercados y puedes acceder a los productos de D1. Las condiciones de entrega cumplen todos los protocolos de sanidad.

¿Hay un monto mínimo para hacer el pedido?

No. Lo que queremos es dar una respuesta muy rápida con un producto mínimo viable. Lo queremos hacer extremadamente sencillo y simple. Somos un mercado de proximidad con un surtido reducido, pero con garantía de valor. No creemos que sea el momento para establecer un mínimo, solo queremos cubrir una necesidad básica.

¿Cuál es el plan de expansión para 2020?

A finales de febrero teníamos más de 1.100 puntos de venta. El objetivo de apertura de este año era similar al del año pasado. Es decir, entre 400 y 450 puntos nuevos. Es cierto que la coyuntura dificulta las obras.

A pesar del aislamiento, en marzo terminaremos con la apertura de más de 10 tiendas nuevas. En la medida que sea posible recuperaremos el retraso. Nos quedan siete departamentos para llegar. Ya en principio de año llegamos a Putumayo, abrimos en Nariño, Chocó y La Guajira. Este año tenemos los locales para abrir en San Andrés y el Amazonas. Vamos a llegar a Arauca. La inversión es más de

\$130.000 millones en aperturas.

¿Qué medidas han tomado laboralmente?

Es cierto que el sector retail y de alimentación es privilegiado en esta situación. Koba Colombia entregará un bono del 10% adicional sobre el salario actual a todos los colaboradores que integran la red de tiendas y centros de distribución a nivel nacional, durante el periodo de marzo y abril el tiempo que dure esta coyuntura. Esta decisión beneficiará a más de 10.000 trabajadores.

¿Siguen contratando personal?

Tenemos un proceso de contratación muy activo. Demandamos nuevos empleos, porque nuestros colaboradores de tiendas y logística han hecho un gran esfuerzo en las anteriores semanas, con un compromiso social increíble. Generamos entre 500 y 600 empleos mensuales por nuestro ritmo de expansión. En este caso abrimos puestos para cubrir la demanda.

La mejor acción social que se puede hacer en Colombia es generar empleo. La demanda ha generado tensión en todas las tiendas, por eso hay que liberar la tensión de los empleados.

JOSÉ GONZÁLEZ BELL
jgonzalez@larepublica.com.co

10.000

TRABAJADORES DE TIENDAS D1 RECIBIRÁN UN BONO DE 10% ADICIONAL SOBRE EL SALARIO ACTUAL.

Signaos:
www.larepublica.co
Con las especies de orquídeas registradas por Colombia.



Escanee con su celular para escuchar la entrevista con el directivo de Koba Colombia.



Héctor Neira
CFO de Picap

“Pusimos a disposición nuestra tecnología para crear una nueva línea, Pídemelo. Los usuarios podrán realizar sus mercados en línea en las tiendas D1 en Bogotá”.



Fernando González,
presidente de Koba Colombia.

La República



La República

Bernardo Vargas Gibsons, presidente de ISA, señaló que son optimistas ante la coyuntura.

ISA pagará \$747.683 millones en dividendos a sus accionistas

BOGOTÁ

Ayer se llevó a cabo la Asamblea General de Accionistas de ISA, que se hizo de forma no presencial, y en ella se aprobó que la empresa pague un dividendo de \$675 por acción. El monto total del desembolso ascenderá a \$747.683 millones, el más alto pagado hasta ahora.

Dicho pago va a ser hecho en dos cuotas, la primera el 23 de julio (periodo exdividendo entre el 16 y el 22 de ese mes) y la segunda será el 15 de diciembre (periodo exdividendo entre el 9 y el 14 de ese mes).

Eso equivale a 45% de las utilidades netas que dio la empresa en 2019, y de acuerdo con cuentas de la compañía, “en los últimos cinco años el pago del dividendo ha tenido un crecimiento promedio anual compuesto del 20%, muy superior a la inflación en Colombia y al comportamiento de otras inversiones”.

Adicionalmente, la Asamblea eligió a los mismos nueve miembros para la Junta Directiva (siete independientes y dos no independientes) que irá hasta el 31 de marzo y se aprobó la construcción de una reserva ocasional de \$895.822 millones para atender los compromisos de inversión.

“En el plan de inversiones de la compañía al 2030 se contempla una inversión total de US\$12.500 millones, de los cuales US\$3.657 millones están comprometidos entre 2020 y 2024”, explicó la empresa.

Sobre la situación que afronta el país por el Covid-19, el presidente de ISA, Bernardo Vargas Gibsons, señaló en rueda de prensa que “somos optimistas, pero no subestimamos los riesgos. Por ellos seguimos redoblando esfuerzos y trabajando en todos los países, de forma incansable, para proteger la integridad y seguridad de nuestros trabajadores, de sus familias, y para garantizar la prestación eficiente y confiable de nuestros servicios”.

MARIO CHAVES RESTREPO
@mariochre