"Las ventas de Air Fryer han tenido un crecimiento de 900%"

INDUSTRIA. KALLEY RECUPERÓ SU RITMO DE VENTAS Y LOS DÍAS SIN IVA FUERON DE GRAN AYUDA. ESPERAN QUE LA PRIMERA JORNADA DE ESTE TIPO EN 2021 SE REALICE EN EL PRIMER SEMESTRE

BOGOTÁ

Kalley, una marca del *Grupo Corbeta*, tiene más de 150 productos en las categorías de cuidado personal, tecnología y entretenimiento, soluciones para el hogar, iluminación y herramientas, que se comercializan en más de 3.000 puntos de venta en toda Colombia.

Miguel Londoño, director de la marca, indicó que este año tendrán un crecimiento de 18% y que el cambio en los hábitos de consumo mejoró el desempeño de las categorías de electrodomésticos menores, refrigeración y lavado.

¿Cuál fue el impacto de la pandemia para Kalley?

Los primeros tres meses iban por muy buen camino. Llegó el covid y hubo un freno absurdo, toda la cadena de suministro se detuvo. Las materias primas y fábricas quedaron con recorte de pedidos. Las ventas se cayeron porque las tiendas se cerraron. En mayo se volvieron a reactivar de forma paulatina las ventas. Con la gente en casa, que buscó mejorar el hogar y tener su oficina en casa, hubo para *Kalley* un aumento inesperado de la demanda. En la categoría de electrodomésticos pequeños, cuidado personal y artículos para la oficina vimos una inversión del consumidor. A pesar de ser un año duro, podemos decir que tendremos resultados a cierre de año con crecimiento.

¿De cuánto sería ese crecimiento?

Kalley

Miguel Londoño, director general de Kalley, expresó que los televisores de 32 pulgadas resurgieron en la pandemia.

En octubre ya nuestro nivel de crecimiento estuvo entre 25% y 30%, es una cifra considerable. Para final de año, *Kalley* espera un crecimiento de 18%. El año pasado tuvimos un crecimiento de 20%.

¿Cómo les ha ido en e-commerce?

A través de *Corbeta* llegamos a más de 3.000 puntos de venta, no con todas las categorías. Algunos manejan video, otros iluminación. Además, vendemos en grandes cadenas como *Alkosto, Éxito* y en el portal de *Falabella*. Tenemos ventas institucionales que son muy importantes. El canal e-commerce pasó de 3% en 2019 a 8%. Es una cifra muy importante.

¿Cuáles fueron las categorías con mejor dinámica?

Los pequeños electrodomésticos tuvieron un crecimiento de 60% en octubre, en el año es de 45%. Esto se debe a que el consumidor está dándose gusto en el hogar, necesita la cafetera y la famosa air fryer, que fue el producto con más crecimiento este año. La air fryer creció 900% en el año, la aspiradora robótica tuvo un aumento de 450%. Otra línea que ha crecido mucho es la de refrigeración, como la gente dejó de comer en la calle, necesita un buen equipo para mantener su comida. Los congeladores han crecido mucho, por el orden de 70%, las lavadoras también. La gente está teniendo mucho cuidado en su aseo personal, la categoría de lavado crece 60% en el año.

Florencia Leal
Directora de la Cámara de electrodomésticos de la Andi

"A la industria en general le ha ido bien en la reactivación, pero no se puede decir que va a tener un crecimiento. El impacto de los primeros meses todavía se siente".

Síganos en:
www.larepublica.co
Con información sobre los avances de las diferentes vacunas.

8%

ES EL PESO DEL E-COMMERCE EN LA EMPRESA LUEGO DE LA PANDEMIA DEL COVID. EN 2019 CERRÓ EN 3%.

¿Cómo les fue en los días sin IVA?

El día sin IVA es una inversión muy alta por parte del *Gobierno*. Mi concepto es que el día sin IVA se debería volver a hacer en el primer semestre de 2021 tratando de beneficiar con mayor detalle las clases de menores ingresos en Colombia. Es decir, productos para los estratos 1,2,3 y 4 de la población.

El que tiene mucho poder adquisitivo en Colombia no necesita el día sin IVA, pero para el que no, se debe buscar la manera en que pueda comprar y se beneficie de la exención del tributo.

JOSE GONZÁLEZ BELL
jgonzalez@larepublica.com.co

La transición energética, el reto del nuevo gerente de Electrificadora de Huila

BOGOTÁ

El economista neivano **Hernando Ruiz López** entregó la gerencia de la *Electrificadora del Huila* tras cuatro años y cuatro meses de gestión a principios de este mes. Su remplazo es **Luis Ernesto Luna Ramírez**, quien asumió el cargo y dijo que sus propósitos son "los de encauzar a la empresa a ser abanderada de la transición energética".

El nuevo gerente tiene 35 años de edad, nació en Neiva; se graduó como ingeniero eléctrico de la *Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito*, y muy pronto hizo maestría y doctorado en la misma área en la *Universidad Nacional*.

Luna Ramírez acumula 13 años de experiencia laboral. Los primeros ocho años en un centro de innovación y desarrollo tecnológico de la *Universidad Nacional* de Colombia y luego en *Enel - Codensa* durante cinco años en la gerencia de infraestructura y redes, donde logró la aprobación financiera y estructuración de más de 50 proyectos de inversión y desarrollo tecnológico.

Mejorar los rendimientos y disminuir la cartera, "así como aportar al desarrollo del departamento del Huila" son algunos de los objetivos en el nuevo cargo. Con respecto a la transición energética, **Luna Ramírez** dijo que es un tema ya direccionado y promovido en las políticas del *Gobierno Nacional*, en el cual *Electrohuila* debe estar totalmente alineada.

"Nosotros somos conscientes de que es necesario abrirnos, considerar nuevas fuentes de energía renovable dentro de la matriz energética que maneja la electrificadora, al igual que nos interesa diversificar y aumentar la cantidad de productos y servicios", expresó.

JOSE GONZÁLEZ BELL
jgonzalez@larepublica.com.co

ENERGÍA. FUE PREMIADA POR ANDESCO Y LA SUPERINTENDENCIA DE SERVICIOS PÚBLICOS

Surtigas recibió un reconocimiento por su servicio

BOGOTÁ

La iniciativa Pasión por el Servicio de *Surtigas*, filial de *Promigas* y empresa distribuidora de gas natural y otros servicios asociados, fue reconocida por la *Superservicios* y *Andesco* con el primer puesto en la categoría Gran Prestador - Funcionamiento de las oficinas presenciales o virtuales de atención. Este reconocimiento, entregado en el marco del quinto Seminario de Servicio al Cliente, destaca la estrategia de *Surtigas* que está soportada en un modelo de gestión que busca conectar a todo el equipo humano de la compañía con un propósito superior: transformar vidas a través del servicio.

"Este logro es fruto de un esfuerzo sostenido por parte de todo el equipo humano de Surtigas, quienes trabajan con pasión para posicionar a la compañía como una de las mejores empresas de servicios públicos en Colombia", expresó **Santiago Mejía**, gerente general de *Surtigas*. La empresa es una compañía que opera en los departamentos de Sucre, Córdoba, Bolívar.

Esta estrategia también incluye mejoras significativas en las plataformas tecnológicas como la web, los digiturnos, el call center, el desarrollo de apps, las mejora en las salas de atención y la implementación de un modelo de excelencia operacional. Las ganancias netas consolidadas de *Promigas* en el tercer trimestre del año alcanzaron los $214.943 millones.

JOSE GONZÁLEZ BELL
jgonzalez@larepublica.com.co

Surtigas

Santiago Mejía, gerente general de Surtigas, empresa filial de Promigas.

ECOPETROL S.A.
EMPLAZA A:

Que el día 18 de septiembre de 2020 falleció en Barrancabermeja, Santander; el señor **JORGE CAMARGO FORERO**, con C.C No. 5.585.768, quien era pensionado de esta sociedad.

Se encuentra designada provisionalmente la señora **CONSUELO MARIA DEL CARMEN JIMENEZ SERRANO** C.C 37.925.082 en calidad de cónyuge.

Todas las personas que se crean con derecho a participar en la Pensión por Sustitución deberán presentarse dentro de los 30 días siguientes a la publicación de este edicto, acreditando el derecho en el Centro de Atención Local más cercano.