

TRANSPORTE

Avianca abrió su nueva sala VIP en Miami



Martín Pinzón / LR

Avianca inauguró su nueva sala VIP en el Aeropuerto Internacional de Miami, para pasajeros fieles a sus programas de *LifeMiles* y *Star Alliance*. La cinta fue cortada sobre las 10:30 de la mañana, hora local, por el CEO de la compañía, el portugués **Frederico Pedreira**. La compañía logró reacomodar la zona dos años después de empezar a negociar el espacio dentro de la terminal. (MP)

TRANSPORTE

Fitch subió la calificación crediticia de Opain



Aeropuerto el Dorado

Fitch aumentó la calificación de los bonos sénior garantizados por US\$415 millones al concesionario *Opain*, en el cual hay una mayoría accionaria de *Odinsa*. A lo anterior se suma que elevaron la calificación de (BB+) hasta (BBB-) con perspectiva estable. La compañía señaló que sus bonos pasan de grado especulativo a grado de inversión, "reflejando la sólida posición financiera y la eficiencia en operaciones". (MAC)

ENERGÍA

EPM firmó un crédito por más de US\$650 millones

Empresas Públicas de Medellín firmó un contrato de crédito con la banca multilateral por US\$650 millones. Los recursos serán destinados a financiar el plan general de inversiones y gastos diferentes a la inversión de la compañía, que le permitirán seguir prestando servicios públicos. La transacción tiene un plazo de cinco años y fue liderada por *The Bank of Nova Scotia (Scotiabank)* y *Sumitomo Mitsui Banking Corporation*. (XB)

BANCOLOMBIA S.A. informa que el 26 de enero de 2025 falleció el empleado **JORGE ELIECER ZAPATA VELASQUEZ** en Envigado, Antioquia, quien en vida se identificó con la cédula **98590487** y residía en la ciudad de La Estrella, Ant.

Se presenta a solicitar **ACRENCIAS LABORALES** su cónyuge **SANDRA ELENA ESTRADA RAMIREZ** y sus hijos **MATIAS ZAPATA ESTRADA** y **JUAN JOSE ZAPATA CADAVID**

Si alguien se cree con igual o mayor derecho, comuníquese en Medellín al (604) 404 2529 o en la carrera 46 N°27-95, Torre Oriente, piso 4A, con Paula Andrea Jaramillo Duarte

SEGUNDO AVISO

D1, Ara, Oxxo e Ísimo

COMERCIO. LOS PUNTOS DE ESTAS TIENDAS TIENEN PRESENCIA EN 29 DEPARTAMENTOS Y PARA ALGUNOS DE SUS GERENTES ESTAS EMPRESAS GANARON TERRENO FRENTE A LAS TIENDAS DE BARRIO



Andrés Escobar Uribe
Gerente general de Tiendas Ísimo

"Tomamos una parte importante de las tiendas de barrio y supermercados independientes, que no tienen las capacidades de compra en volumen como las tenemos nosotros".



Christian Bábler
Presidente de Tiendas D1

"En nuestra expansión, seguiremos abriendo tiendas a lo largo y ancho del país, en municipios donde ya tenemos presencia, pero también llegaremos a otros".

BOGOTÁ
Las grandes cadenas hard discount entraron a competir con las tiendas tradicionales o independientes. El músculo financiero de estas compañías, su capacidad de producir marcas propias y la publicidad pueden ser puntos clave de la incursión en este mercado.

Marcas como *Tiendas Ara*, *Ísimo*, *D1* y *Oxxo* tienen más de 4.800 puntos en casi todo el territorio nacional. Solo Vaupés, Vichada, San Andrés y Providencia y Guainía son la excepción de los departamentos a los que estas empresas llegaron, y todas ellas anunciaron planes de expansión.

"De los canales tradicionales ganamos por la relación entre calidad y precio. Esa es nuestra apuesta. En un mercado tan competido, la torta se tiene que repartir. Tomamos una parte importante de las tiendas de barrio y supermercados independientes, que no tienen las capacidades de compra en volumen como las tenemos nosotros", afirmó **Andrés Escobar**, gerente general de *Tiendas Ísimo*.

Luego, agregó que, a pesar de que las marcas comerciales a las que recurren las tiendas tradicionales tienen buena calidad, no alcanzan a tener la misma competitividad en precios. Para

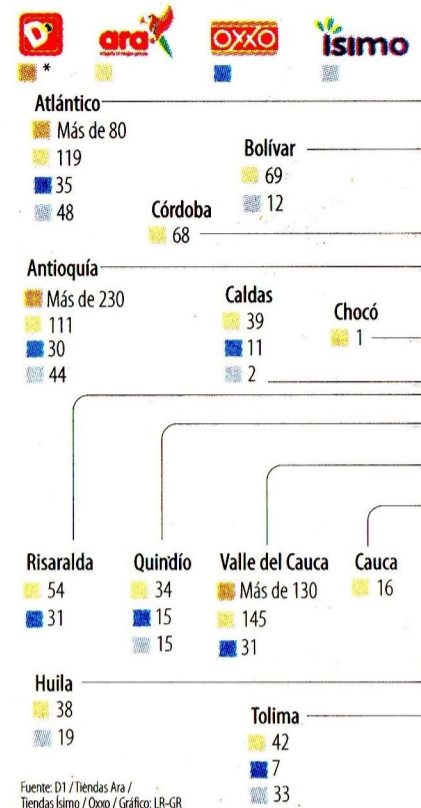
Escobar, las cadenas del comercio minorista están ganando más terreno en el mercado.

PUNTOS DE VENTA Y EXPANSIÓN

Entre las organizaciones mencionadas en el gráfico, *Tiendas D1* y *Ara* son las que mayor presencia tienen a nivel nacional, reportaron 2.580 y 1.442 locales, respectivamente; Bogotá, Cundinamarca, Antioquia, Atlántico y Valle del Cauca son las regiones de mayor concentración.

"Según cifras de *Nielsen*, en el mercado de volumen de todos los productos básicos, cerramos 2024 con una participación de

POSICIONAMIENTO REGIONAL DE



mercado de 31,8%. Dentro de nuestro plan de expansión en 2025, seguiremos abriendo tiendas a lo largo y ancho del país, en municipios donde ya tenemos presencia, pero también llegaremos a nuevas regiones", señaló **Christian Bábler**, presidente de *D1*.

"Colombia es un mercado prioritario, junto con EE.UU. y Brasil. Esos son los grandes focos de crecimiento fuera de México. Nos sentimos cómodos en este mercado y es por eso que hubo una aceleración en nuestra expansión en los últimos dos años. Es difícil saber cuántas tiendas se tendrán

ENERGÍA. LA COMPAÑÍA TUVO UNA UTILIDAD NETA CERCANA A US\$13,7 MILLONES

Luis Enrique Rojas se fue de la presidencia de Hocol

US\$239,7

MILLONES FUE EL EBITDA DE LA COMPAÑÍA, TAMBIÉN DIJO QUE HUBO RESULTADOS POSITIVOS EN LA ACTIVIDAD EXPLORATORIA.

BOGOTÁ
Ecopetrol y *Hocol* confirmaron la salida de **Luis Enrique Rojas** como presidente de la filial, quien presentó su renuncia a la Junta Directiva. Se acordó la permanencia del directivo hasta el 30 de abril de 2025 con la finalidad de asegurar el empalme. La Junta dio instrucciones para que se inicie el proceso de selección del nuevo presidente de la organización.

Ecopetrol señaló que la Junta Directiva y administrativa de su filial decidió suspender el proceso de venta de activos, y señaló que se conformará un comité ad hoc para la recepción, evaluación y presentación de ofertas, "con la finalidad de que se garantice transparencia en el proceso".

La estatal energética detalló que va a solicitar un acompa-

ñamiento de la *Contraloría General de la República*, como lo dispone el Decreto 403 de 2020, en el que se reglamenta el control fiscal preventivo, con la finalidad de garantizar la defensa del patrimonio público.

En cuanto a la comercialización de gas, señaló que los contratos de venta fueron suscritos desde 2013, agregando que estos siguieron la estrategia comercial que se definió y también los lineamientos establecidos en la regulación. *Ecopetrol* y su filial mencionaron que estos contratos fueron

firmados a precios competitivos y amparados en reservas probadas del hidrocarburo.

En cuanto a la situación económica, al cierre de 2024, destacaron un ebitda de US\$239,7 millones y una utilidad neta de US\$13,7 millones. También manifestaron que hubo resultados positivos en la actividad exploratoria, registrando nueve pozos perforados, y de estos dos se encontrarían en evaluación y cuatro serían exitosos.

Rojas sería relevado ante una presunta discordia con **Ricardo Roa**, presidente de *Ecopetrol*. La confrontación tendría su origen en la supuesta filtración de información de una multa que tendría que pagar *Hocol* por incumplimiento de contratos para entrega de gas.

MANUEL ALEJANDRO CORREA
@Alejandro07759