TECNOLOGÍA

Plaza Imperial incorpora robots para operaciones

Plaza Imperial

El centro comercial *Plaza Imperial* integró robots con inteligencia artificial a sus operaciones de aseo y seguridad. Estos equipos, con navegación autónoma y sensores de alta precisión, optimizan recorridos y se adaptan al flujo de visitantes, complementando el trabajo humano en tareas especializadas. Desde su implementación, el centro comercial ha mejorado 65% la limpieza de sus pasillos. (CD)

INDUSTRIA

Geely ya supera las 350 unidades en Colombia

Geely

Geely continúa consolidando su operación en Colombia con resultados concretos. Más de 350 unidades en el país, una red de talleres en operación y la apertura de sus tres primeras vitrinas en Bogotá, marcando el inicio de una fase de expansión comercial y de servicio a nivel nacional. *Diego Zárate*, gerente general de la empresa dijo que "este resultado refleja la solidez de la estrategia global de *Geely*". (CD)

CONSTRUCCIÓN

EPM compró empresa especializada en residuos

EPM

EPM, mediante el fondo de capital *Next Utility Ventures*, adquirió la totalidad de *Reciclados Industriales de Colombia* a través de su fondo *NUV*, con el fin de fortalecer su apuesta por la economía circular y la gestión de residuos de construcción. La operación consolida una inversión iniciada en 2017 y busca impulsar el aprovechamiento de RCD en el país, donde se generan 22 millones de toneladas al año. (JCQ)

En juntas del Colcap

INDUSTRIA. TERPEL Y GRUPO ARGOS SON LAS COMPAÑÍAS QUE PAGAN HONORARIOS MÁS ALTOS. EXPERTOS OPINAN QUE LA REMUNERACIÓN PUEDE MEJORAR PARA ATRAER MEJOR TALENTO

BOGOTÁ

Terminada la temporada de asambleas –y más allá de los dividendos que se repartirán– queda por mencionar cuáles serán los honorarios pagaderos a los miembros de las juntas directivas; aquellos encargados de mantener el tren encarrilado y con dirección hacia la maximización de valor para todo el público de interés detrás de las empresas más grandes.

Maritza López
Docente de la Universidad EIA

"El Colcap paga mejor que el resto del mercado, pero incluso ahí seguimos en niveles bajos si uno se compara con estándares internacionales y eso tiene consecuencias".

Carlos Raúl Yepes
Expresidente de Bancolombia y miembro de juntas

"En el caso de las grandes empresas, especialmente de las que están en el mercado público de valores, los honorarios para juntas directivas han mejorado mucho".

Al tomar para este ejercicio a las compañías no financieras que hacen parte del Índice Colcap (canasto con las acciones más líquidas del mercado local), *Terpel*, *Grupo Argos* y *Cementos Argos* son las compañías que, en términos nominales, mejor remuneran a estos especialistas.

EL RANKING

Antes de revisar una por una a las 11 compañías incluidas en la clasificación, hay que decir que, según el sondeo realizado por este diario, el valor promedio de los honorarios está en cerca de $10,1 millones y aún no se supera un techo de $14 millones.

Se debe tener en cuenta que la metodología de pago varía entre las listadas: seis remuneran por sesión, cuatro fijan una remuneración mensual (independientemente del número de encuentros) y una de ellas fija un monto anual.

Además, aquí no se toman en cuenta los reconocimientos adicionales por asistir a los diversos comités estratégicos.

Ya con los parámetros claros, como se mencionó, *Terpel* es la empresa del Colcap que mejor le

HONORARIOS DE LAS JUNTAS DIRECTIVAS
EMPRESAS NO FINANCIERAS DEL COLCAP

Empresa	Cantidad de miembros en Junta	Honorarios
terpel	7	$14 millones
GRUPO ARGOS *	7	$12,6 millones
ARGOS	7	$11,6 millones
CELSIA *	7	$10,5 millones
corfi colombiana	9	$8,8 millones
isa INTERCOLOMBIA	9	$8,6 millones
ecopetrol	9	$8,5 millones
PROMIGAS	7	$8,5 millones
Grupo Energía Bogotá	9	$7,8 millones
Mineros **	5	US$55.000
grupo éxito *	9	US$500

*Por sesión

Los que pagan en dolares

COMERCIO. LA MARCA ARRANCÓ EN 2024

Tres Cumbres ya lleva el café de origen huilense a mercados de Texas y Florida

BOGOTÁ

Tres Cumbres Café es una marca dedicada a la promoción y comercialización del grano insignia de Colombia. Nació en 2023 con el objetivo de visibilizar la cosecha del Huila y se lanzó oficialmente en 2024.

Su cofundadora, **Mayra Ortiz**, resaltó que actualmente su producto cuenta con una calificación superior a 85 puntos en la escala de la Specialty Coffee Association, SCA, un sistema de 100 puntos que mide la calidad del café entregado al consumidor.

Pese a que el emprendimiento es joven y su operación nacional se concentra en el Huila, ya avanza en su expansión internacional: "Ahorita mismo estamos tratando de expandirnos puntualmente en Estados Unidos, en dos estados: Texas y Florida".

La idea, tal como detalló, es expandirse a través de distribuidores: "Gente que quiera distribuir nuestro café, sobre todo gente colombiana o latina, y prontamente poder tener un punto de *Tres Cumbres*".

PLANES PARA EL MERCADO LOCAL

La cofundadora indicó que no es fácil emprender, especialmente en un mercado con competidores de mayor músculo financiero y en medio de las presiones tributarias que enfrentan las unidades productivas emergentes.

Confirmó que el principal objetivo es movilizar el grano originario del Huila, posicionar la marca y, en una etapa posterior, desarrollar una cadena de locales para su comercialización.

"Digamos que tenemos una finalidad y, en el orden de nuestras prioridades, primero está la marca, la bolsa de café, y por último los puntos de venta. Son dos líneas de mercado diferentes, el tema de preparaciones y el tema de bolsa de café", comentó **Ortiz.**

En el marcado local, una de las metas a mediano plazo es abrir operación en Ibagué, incluso, a través de la modalidad de franquicias, y explorar la apertura allí de un coffee shop.

"Nosotros hemos distribuido nuestro café en varias ciudades; el nuestro es un café de especialidad y tiene un muy bajo cos-

pagan en promedio $10 millones

paga actualmente a sus miembros de Junta Directiva. Según el último ajuste realizado, fijó un pago de ocho salarios mínimos por sesión, que se traduce en $14 millones a valores de 2026.

Le sigue *Grupo Argos*: la holding especializada en construcción, concesiones y energía, reconoce un pago mensual de $12,6 millones a quienes tienen asiento en su máximo órgano de gobierno corporativo.

El podio lo completa *Cementos Argos*; empresa que también establece un pago mensual y por valor de $11,6 millones. Aquí debe aclararse que los miembros patrimoniales no reciben los honorarios.

Un renglón abajo está *Celsia*, ya que paga $10,5 millones mensuales y, en su caso, los miembros patrimoniales tampoco reciben el pago.

El top cinco lo cierra *Corficolombiana*, conglomerado con participación en infraestructura vial, energía y hoteles, cuyo pago a los miembros de junta, por sesión, está en $8,8 millones.

En este lote de empresas, los miembros de Junta llevan el peso de unas organizaciones cuyo valor de mercado está por el orden de $42 billones y, además, tienen participación en mercados internacionales. De ahí el grado de profesionalismo que demanda su labor.

POR DEBAJO DEL DOBLE DÍGITO

Las compañías que completan la lista siguen la tendencia de *Corficolombiana* y los honorarios para sus miembros de Junta están por debajo de $10 millones.

Los accionistas de *ISA*, conglomerado enfocado en los negocios de vías y energía, aprobaron un pago de 165 Unidades de Valor Tributario, UVT, equivalente a $8,6 millones por sesión; monto que la ubica en la sexta casilla del escalafón.

La séptima plaza es ocupada por *Ecopetrol* y *Promigas*, pues ambas remuneran a los integrantes de sus órganos colegiados con $8,5 millones. Pese a que la petrolera estatal es la empresa que más factura en el país, no es la que mejor paga a los encargados de hacer control y definir estrategias.

En el octavo renglón está *Grupo Energía de Bogotá, GEB*, conglomerado con participación accionaria en otras empresas de su mismo sector y con un portafolio de activos que la hacen una de las más relevantes en su actividad. Esta organización paga $7,8 millones a los integrantes de su Junta por sesión asistida.

En esta lista hay dos compañías que fijan la retribución en dólares: *Grupo Éxito*, con participación en grandes superficies de comercio minorista, que reconoce US$500 por sesión a los miembros no patrimoniales; y *Mineros*, compañía especializada en exploración, explotación y comercialización de oro, que destina un monto de US$55.000 anuales para cubrir los honorarios de la Junta Directiva.

Maritza López, docente de la *Universidad EIA* y experta en temas de gobierno corporativo, señaló que "el Colcap paga mejor que el resto del mercado, pero incluso ahí seguimos en niveles bajos si uno se compara con estándares internacionales".

"Eso tiene consecuencias: no siempre atraemos el mejor talento posible ni logramos que la junta opere con la profundidad", expuso.

Desde su óptica, es necesario cambiar el esquema de remuneración actual: "El salto es diseñar esquemas donde los miembros de junta realmente se jueguen algo: un retainer serio, más componentes variables atados a creación de valor en el tiempo, incluso equity en algunos casos; ahí es cuando la conversación cambia, la junta deja de ser un órgano que opina y pasa a construir futuro".

JUAN CAMILO QUICENO
jquiceno@larepublica.com.co

¿Ajustó honorarios?	Por sesión	Mensual
No	X	
Sí		X
Sí		X
Sí		X
Sí	X	
No	X	
Sí	X	
Sí	X	
Sí	—	—
Sí		X

*Miembros patrimoniales no reciben los honorarios

**Total de los honorarios para la vigencia anual

Fuente: Sondeo LR / Gráfico: LR-AA

82%

DE LAS EMPRESAS INCLUIDAS EN EL ESCALAFÓN AJUSTARON LOS HONORARIOS EN LAS REUNIONES DE ESTE AÑO.

Síganos en:
LR
www.larepublica.co
Y acceda a más contenidos relevantes sobre juntas directivas.

Tres Cumbres Café

La meta de Tres Cumbres Café es vender 40 kg de grano al mes y posicionar su marca en el segmento de café excelso.

to en comparación con el mercado: una bolsa, que son 340 gramos, tiene un costo de $35.000 y lo único que tienes que pagar adicional es el envío", comentó la cofundadora.

Uno de los pilares en el modelo de la marca colombiana tiene que ver con el aprovisionamiento primario, pues apuntan a profundizar progresivamente las compras directas a los pequeños caficultores de Huila.

"Inicialmente la idea es poder conocerlos directamente a ellos porque, al ser nuevos en este mundo, es complejo conocer a todos los caficultores. Sin embargo, a medida que nos relacionamos con las comercializadoras, también lo hacemos con los pequeños caficultores. Nuestra idea, en el mediano plazo, es hacer contacto directo con las fincas y comprar la cosecha de ese pequeño caficultor, al que probablemente no se le paga bien y tiene que vender su café a menor costo para recuperar la inversión en los cultivos", señaló.

Reveló que la meta actual es vender 40 kilos mensuales de café en Colombia. "Nuestra finalidad es vender en Colombia aproximadamente 40 kg de café y en Estados Unidos, la idea es traer alrededor de 100 libras mensuales para los distribuidores en los dos estados".

"Actualmente en cuanto a preparaciones, nos consumimos alrededor de 20 kg mensuales. En los últimos 2 meses han sido aproximadamente 120 kg; eso para nosotros es bastante café porque Neiva es una ciudad que está en expansión a nivel de café, donde se han levantado muchas cafeterías, muchos coffee shops", puntualizó la cofundadora de *Tres Cumbres*.

DIEGO ALEJANDRO OSPINA
Dospina@larepublica.com.co

gensa
tu energía, nuestro compromiso

SOLICITUD PÚBLICA DE OFERTAS SPO-440-GENSA-2025

GESTIÓN ENERGÉTICA S.A. E.S.P. convoca a todas las personas naturales y/o jurídicas y/o figuras asociativas que cumplan con las condiciones y requisitos establecidos en las Condiciones Especiales de Contratación de la **SOLICITUD PÚBLICA DE OFERTAS SPO-274-GENSA-2026**, para que presenten sus ofertas y adelanten bajo su responsabilidad las actividades inherentes al objeto que se quiere contratar.

OBJETO: GESTIÓN ENERGÉTICA S.A. E.S.P. - GENSA S.A. E.S.P. está interesada en recibir ofertas para contratar todas las actividades tendientes a realizar la IMPLEMENTACIÓN DE SOLUCIONES ENERGÉTICAS SOSTENIBLES PARA LA AMPLIACIÓN Y MEJORAMIENTO DE COBERTURA A LAS COMUNIDADES UBICADAS EN LOS MUNICIPIOS DE CÓRDOBA Y GUACHUCAL – NARIÑO, bajo la modalidad de precios unitarios fijos, incluidas todas las actividades necesarias para su correcto funcionamiento, la puesta en servicio y operación comercial de las mismas, en concordancia con las pruebas exigidas para este tipo de obras.

REQUISITOS PARA PARTICIPAR: Los interesados podrán consultar los requisitos de participación en el documento de Condiciones Especiales de Contratación que se publicarán en la página Web de GENSA S.A. E.S.P. https://gensa.com.co/home/proveedores-contratistas/convocatoria/convocatoria-ley-de-garantias/

RECURSOS DISPONIBLES (1.642.398.493): GENSA S.A. E.S.P. cuenta con un máximo de recursos disponibles que ascienden a la suma de MIL SEISCIENTOS CUARENTA Y DOS MILLONES TRESCIENTOS NOVENTA Y OCHO MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y TRES PESOS M/CTE ($1.642.398.493), Incluido IVA, según el Certificado de Disponibilidad Presupuestal expedido por el área de presupuesto de GENSA S.A. E.S.P., vigencia 2026.

APERTURA DE LA SOLICITUD DE OFERTAS: Las Condiciones Especiales de Contratación estarán publicadas en la página Web de GENSA S.A. E.S.P. https://gensa.com.co/home/proveedores-contratistas/convocatoria/convocatoria-publica/, a partir del día **20 de abril de 2026**.

VISITA TÉCNICA OBLIGATORIA: Los Interesados en presentar propuesta deberán asistir a una visita técnica obligatoria programada para día **22 de abril de 2026** en:

Municipio	Lugar específico	Hora
Guachucal - Nariño	Escuela de la vereda La Victoria	10:00 AM

Habida consideración de la simultaneidad con que se publicarán y desarrollarán las convocatorias para contratar la obra y la interventoría del proyecto descrito en el objeto, mediante el presente aviso se informa que la visita programada en el marco de la interventoría será llevada a cabo en la misma fecha, hora y lugar descritos anteriormente.

CIERRE DE LA SOLICITUD PÚBLICA Y ENTREGA DE PROPUESTAS: El cierre de la Solicitud Pública de Ofertas y entrega de las propuestas tendrá lugar el 29 de abril de 2026 a las 10:00 a.m. **UNICAMENTE SE ACEPTARÁ LA PRESENTACIÓN DE OFERTAS FISICAS**, las cuales deberán ser presentadas en la ciudad de **MANIZALES**, en la oficina de Contratación de GENSA S.A. E.S.P., ubicada e en el Edificio Centro de Negocios Siglo XXI, Carrera 23 #64B-33 Torre GENSA, piso 8, Teléfono (6) 8756262.