

Intercambio de socios extranjeros en Ocesa

El fondo Advent International vendió su participación al fondo ISQ Global Infrastructure Fund II, filial de la empresa I Squared Capital.

UN INTERCAMBIO de accionistas dentro de la composición de socios se registró en las últimas horas en el Oleoducto Central de Colombia (Ocesa), sin que esta operación altere las tareas de transporte de crudo.

La transacción consistió en la salida del fondo Advent International, quien vendió su participación indirecta en el citado oleoducto al también fondo ISQ Global Infrastructure Fund II, filial del conglomerado I Squared Capital.

“La inversión en Colombia refuerza la estrategia para expandir nuestra presencia en mercados emergentes de alto crecimiento con entornos empresariales positivos y marcos institucionales. Hemos construido una franquicia sólida en Latinoamérica con más de US\$1.500 millones invertidos en los sectores de generación de energía, transmisión y *midstream*”, señaló Adil Rahmathulla, socio gerente de I Squared Capital.

La firma, con sede en Miami, oficinas en Hong Kong, Londres, Miami, Nueva Delhi, Nueva York y Singapur, y fundada por el banquero egipcio Sadek Eahba, es administradora de inversiones en infraestructura global independiente que se enfoca en energía, servicios

públicos, telecomunicaciones, transporte e infraestructura social en América, Europa y Asia.

El proceso de transacción fue supervisado por la compañía White & Case, la cual sirvió como asesor legal de I Squared Capital.

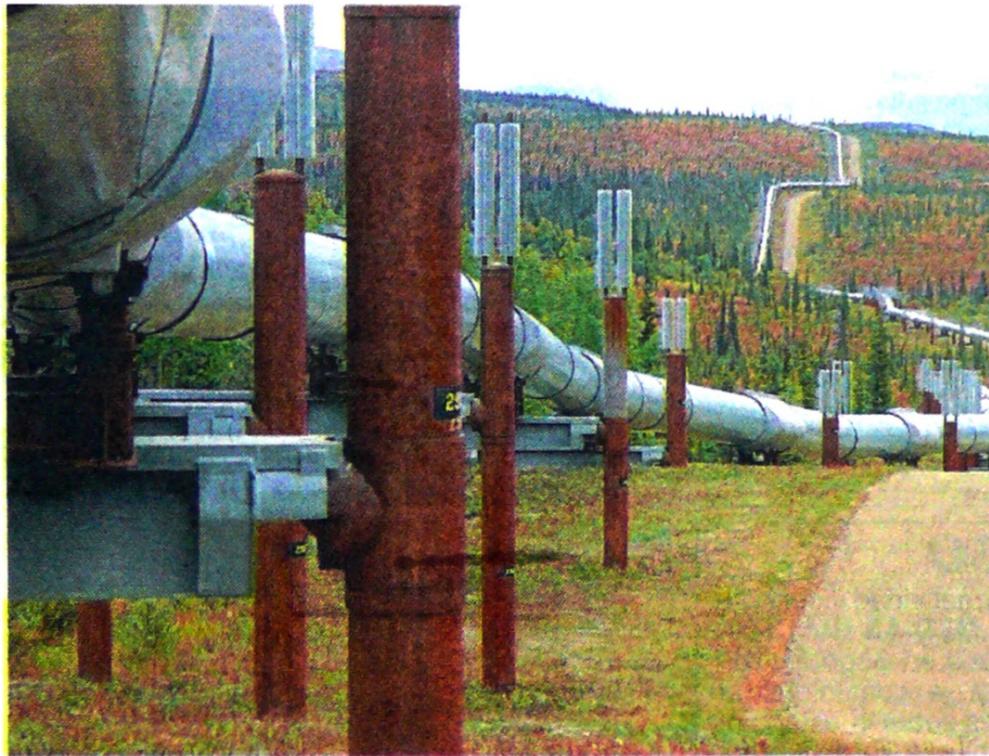
Cabe recordar que Ocesa opera un oleoducto de petróleo con una capacidad para transportar cerca de 680.000 barriles por día lo que significa el 75% de crudo extraído en el país.



En la venta no se especificó el monto de la adquisición, sin embargo Ecopetrol sigue como accionista mayoritario”.

La línea tiene una extensión de 848 kilómetros, principalmente es subterránea y su punto de partida se encuentra en el sector de Cusiana, en la cuenca de los Llanos Orientales y finaliza en una terminal de exportación en el puerto de Coveñas.

En la transacción no se especificó el monto de la adquisición, sin embargo quedó en claro que Ecopetrol sigue como accionista mayoritario. ☞



Ocesa transporta 680.000 barriles/día, es decir, el 75% de crudo extraído en el país. iStock



La marca sigue renovando su portafolio. Archivo

Este año Mini traerá el 100 % eléctrico al país

EL 2019 SE CONVIRTIÓ en un año récord en ventas de la marca Mini en Colombia, que hace parte de la holding BMW y que en el país es representada por Autogermana.

En ese lapso colocaron 661 unidades, en un mercado país de 257.000 unidades.

“Hoy tenemos en el segmento *premium* los vehículos mejor equipados que cualquier máquina de la competencia y las personas empiezan a darse cuenta de todos los plus que ofrece la marca, señala Alejandro y agrega que el año anterior colocó 92 Mini híbridos y en Medellín se convirtió en el tercer modelo más vendido”, señaló Alejandro Millán, gerente de marca Mini.

Para este año el modelo híbrido empezará a ser vendido en las ciudades intermedias del país según indicó la marca que ya tiene listas las máquinas.

El gran anuncio de Mini para el 2020, es que para el Salón Internacional del Automóvil que se realizará este año en Corferias en Bogotá será presentado el 100 por ciento eléctrico.

Para el representante en Colombia es muy importante este lanzamiento y desde ya hicieron pedido a la fábrica para poder vender los carros del modelo que se presenta en diciembre y que está semana el mundo lo verá entrando al mercado.

“Hoy ya tenemos una lista de clientes para esos carros”, subraya el directivo al advertir que Colombia es el país que más apetito muestra por los vehículos no contaminantes.

Pese a que Colombia no es el mercado más grande en venta de vehículos, si es el más importante para las compañías que tienen vehículos que no contaminan o que son híbridos y sus niveles de contaminación son muy bajos.

Chery venderá vehículos en EE. UU. bajo la marca Vantas

EFE

EL FABRICANTE chino de automóviles Chery empezará a vender vehículos en Estados Unidos a partir de 2021 bajo la marca Vantas según un acuerdo anunciado este lunes por HAAH Automotive Holdings, una empresa estadounidense de distribución de automóviles importados.

Según el acuerdo, HAAH comercializará en Estados Unidos y Canadá vehículos producidos con la plataforma del todocaminos SUV Exeed de Chery bajo la marca Vantas y que serán montados en “plantas estadounidenses que crearán nuevos empleos para Estados Unidos”, dijo la empresa en un comunicado.

Aunque HAAH no indicó

cuál será el primer vehículo de Vantas, la compañía si dijo que será un todocaminos SUV de la gama alta.

“El desarrollo de ingeniería para su homologación en el mercado estadounidense ya ha empezado”, explicó la compañía.

Duke Hale, el presidente y consejero delegado de HAAH, explicó que “este es un acuerdo histórico para

la creación de Vantas”.

“La marca incorporará varias nuevas tecnologías de su socio chino, incluido *Intelligent Connected* para una variedad de tecnologías de seguridad y asistencia al conductor, varios aspectos de conducción autónoma y, en el futuro, vehículos de nuevos combustibles”, explicó Hale.

“Vantas está totalmente comprometida a producir cada uno de sus vehículos en Estados Unidos, creando empleos en Estados Unidos”, añadió el directivo.

Los vehículos de Vantas se venderán a través de in-



Vantas está comprometida a producir cada uno de sus vehículos en Estados Unidos, creando empleos allí”.

ternet y de una red de concesionarios que HAAH empezará a formar en las próximas semanas.

Ray Bierzynski, vicepresidente ejecutivo de Chery, afirmó que “la colaboración técnica con HAAH proporcionará apoyo al desarrollo de nuevos productos que cumplirán y superarán las expectativas de los consumidores norteamericanos”. El Exeed es un todocaminos SUV equipado con un motor diesel de 1,6 litros y una transmisión automática de doble embrague de siete velocidades que genera 197 caballos de potencia.