

COMERCIO

Lista reapertura de centros comerciales Viva



El Grupo Éxito aseguró que ya presentó los protocolos de seguridad para la reactivación de la operación de los centros comerciales Viva, afirmando que sus clientes estarán seguros en sus instalaciones donde se les hará la medición de la temperatura, se exigirá el uso permanente del tapabocas, reforzarán los procesos de limpieza y desinfección, entre otras medidas para prevenir el contagio de covid-19. (LANM)

ENERGÍA

Promigas aumentó 37% sus ingresos a marzo



Promigas, empresa que dirige Eric Fleisch, dio a conocer sus resultados financieros para el primer trimestre devaluando que lograron ingresos por \$346.212 millones, lo que significó un alza de 37%, frente a la cifra registrada en el mismo trimestre de 2019, cuando tuvieron \$252.487 millones. Asimismo, obtuvo una utilidad de \$266.631 millones, 54% más frente a 2019 cuando sumaron \$173.288 millones. (LANM)

TURISMO

Hoteles Tryp y Wyndham están listos para reabrir



Una vez finalizado el aislamiento, los Hoteles Tryp y Wyndham reabrirán sus puertas con todos los protocolos de bioseguridad necesarios, asegurando que sus colaboradores inician el protocolo desde la salida de casa. De la misma manera, hablaron de la tendencia en el cierre de negocios de las empresas que irá hacia reuniones pequeñas en salones con alta tecnología y protocolos de desinfección. (LANM)

“Nos expandimos a Colombia para llegar a Latinoamérica”

TECNOLOGÍA. LOS TELÉFONOS DE LA CHINA TECNO MOBILE YA ESTÁN DISPONIBLES EN FALABELLA Y LA EMPRESA ASIÁTICA DIJO QUE ESPERA SER UNA DE LAS MARCAS CON MAYOR MERCADO

¿Por qué quieren entrar a un mercado nuevo durante la pandemia?

Realmente nunca esperamos que el virus se propagara tan seriamente, pero la pandemia es una oportunidad para compañías tecnológicas, la gente está teniendo necesidad de estar más conectada y por eso las empresas ya están produciendo más. Para nosotros, poder traer nuestro conocimiento a buenos precios nos da la oportunidad de tomar mercado y entrar en los consumidores.

¿Cómo los ha afectado la pandemia?

Para la industria de los móviles, el efecto se ha ralentizado; pero pronto vamos a ejecutar el plan para entrar al país.

¿Cuál es el plan de expansiones que tienen en Latinoamérica?

BOGOTÁ
Es un cliché decir que en chino las palabras crisis y oportunidad se escriben igual, pero para Tecno Mobile, un fabricante chino de teléfonos móviles, presente en 60 países, la crisis del covid-19 está sirviendo como oportunidad para entrar a Colombia, en alianza con Falabella. Su CEO para el país, Kelvin Tsang, dijo que usarán a Colombia como puerta de entrada al mercado latinoamericano, en lo que es su plan de expansión más importante para este año.

¿Cuánta participación de mercado esperan ganar en Colombia?

No lo podemos compartir, pero lo más importante es el consumidor. Venimos con un producto de calidad y queremos ser una marca competitiva y reconocida.

Hemos tenido mucho éxito en países de África, India, en el sur de Asia. Nos expandimos a Colombia para llegar a Latinoamérica. El objetivo es volvernos populares en el país.



Julián Orozco
Gerente de producto de Kalley

“En el sector, la telefonía es lo que más pesa en valor, eso la hace atractiva para las marcas. Ingresar a los retailers no es fácil, pero es bueno porque dinamiza el mercado”.



Tenemos un plan de inversión y expansión muy grande. Vamos a ser capaces de abrir una parte del mercado para nosotros. Desde Colombia tenemos la posibilidad para expandirnos a Ecuador y los países cercanos.

¿Cuándo esperan llegar a esos países?

Estamos en el proceso, esperamos llegar en el tercer o cuarto trimestre.

¿Cuánto invertirán en Colombia este año?

Colombia es el mercado más importante en este momento en el plan de inversión y queremos tener un buen desempeño. Vamos a tener cooperación con retailers como Falabella y otros canales para poder entregar nuestro producto a los usuarios y hacer de Tecno Mobile la marca top en el mercado.

¿Cuál es la diferencia de sus productos?

Entendemos al consumidor, le ofrecemos productos de US\$60 o US\$100 con muy buenas prestaciones y opciones.

¿Cuándo lanzarán un nuevo celular y dónde se podrá comprar?

El próximo mes y la gente podrá verlo en nuestra página web y con la alianza con Falabella podrán comprar el producto. Esperamos llegar a otros retailers.

LAURA NEIRA MARCIALES
@Neira_Laura



Síganos en:
www.larepublica.co
Con las propuestas del sector cooperativo para ayudar a las empresas en medio de la crisis del covid-19.

Kelvin Tsang es el CEO de Tecno Mobile en Colombia.

INDUSTRIA. CONSUMO DEBE PRIORIZAR A LOS PRODUCTOS COLOMBIANOS

Acesco pide protección a la industria local

BOGOTÁ
El covid-19 ha impactado la industria del acero y es por esto que Acesco pidió defender la producción nacional, crear incentivos al consumo local y que en la reactivación económica se compre producto 100% colombiano.

La preocupación de la empresa radica en que China tiene lista 40 millones de toneladas de acero listas para exportar

y que las operaciones de las empresas del sector en Colombia tuvieron que parar por algunas medidas del Gobierno.

“Colombia es uno de los países con mayor estructura industrial en la región, y sin embargo, el nivel de vulnerabilidad de las cadenas de valor frente a los excedentes de la oferta internacional a precios de competencia desleal es grande”, expresó Felipe González, presidente eje-

cutivo de Acesco, que agregó que ante una menor demanda por la situación económica causada por la pandemia, “lo peor que puede pasar es que esa demanda sea abastecida por cadenas de abastecimiento o producción que no sean colombiana”. La empresa cuenta con 600 empleados directos y con los indirectos suman 1.500.

JOSÉ GONZÁLEZ BELL
jgonzalez@larepublica.com.co