

COMERCIO

Fontanar inauguró su proyecto Krea Colombia

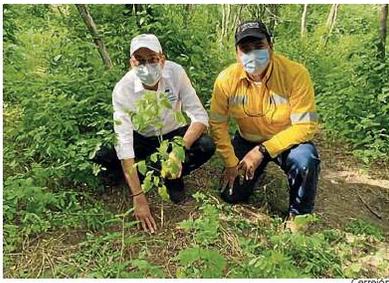


Fontanar

Fontanar inauguró Krea Colombia un espacio con el que buscan "hacer país", además de brindarles la oportunidad a todas las marcas de diseño y exaltar la creatividad de los colombianos en Bogotá. Andrea Sierra, gerente de Fontanar, dijo que "es un espacio perfecto para que estas marcas, que son fuertes en digital, en especial en Instagram, puedan impactar en la reactivación de la economía del país". (LANM)

AMBIENTE

Correjón dona árboles a iniciativa ambiental



Correjón

Correjón contribuirá con 20.000 plántulas de especies amenazadas o en veda que serán sembradas en La Guajira, a la iniciativa #SembrarNosUne que es desarrolla por el Ministerio de Medio Ambiente y la Corporación Autónoma Regional de La Guajira (Corgoajira). También tendrán acciones que aporten al cumplimiento de las metas de siembras en Colombia. (LANM)

"La meta es cerrar el

COMERCIO. EL CEO DE VALEMAS, FELIPE BOTERO, INDICÓ QUE SU NUEVA APP, VALEPASS, ESTÁ PENSADA PARA LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES PUES ESTOS SON EL FOCO DE LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA

EL PERFIL

Felipe Botero, CEO de Valemás, es administrador de empresas de la Universidad del Rosario, especialista en economía de la universidad de Los Andes, es speaker en temas de transformación digital e-commerce y actualmente dirige el diplomado en Transformación Digital de la Cámara de Comercio de Bogotá. Es experto en procesos de transformación digital, shopper marketing y negociación de alto valor basado en procesos colaborativos; su experiencia profesional de más de 20 años incluye diferentes multinacionales como Pepsico, Nestlé, entre otros.



BOGOTÁ Así como otros sectores de la economía nacional, los tenderos tuvieron que adaptarse a esta nueva coyuntura, en la que contar con servicios digitales y de postventa es esencial para atraer clientes, y para hacerlos sentir seguros desde sus casas. De igual forma, para estos pequeños comerciantes también se ha vuelto de suma importancia contar con programas de fidelización y lealtad, que les permitan acceder a recompensas y otro tipo de servicios por su trabajo.

INSIDE

Para el CEO de Valemás, Felipe Botero, "los locales físicos tienen limitaciones, por lo que los tenderos pueden expandir su negocio y propuesta de valor a través de los canales digitales". A través de su nueva apuesta, Valepass, esta empresa busca acercarse más a los pequeños comerciantes, ofreciéndoles su programa de fidelización y lealtad.

¿En qué consiste la app Valepass y por qué dar ese paso en Colombia? En Valemás quisimos aprovechar el trabajo desde nuestras casas y diseñar un nuevo producto que nos fue enseñando a la misma pandemia, que

30%

EL PORCENTAJE DE VENTAS DIGITALES QUE, DESDE VALEMÁS, ASEGURAN QUE YA ALCANZAN VARIOS TENDEROS EN EL PAÍS.

fuera más incluyente y pensar en colectivo. Valepass es una plataforma digital, que funciona como una app, la cual lanzaamos para que los pequeños comerciantes y tenderos puedan acceder a un plan de lealtad, que va a contar con muchas marcas de consumo masivo, para ofrecerles muchos más beneficios y permitir que puedan potenciar sus negocios.

¿Funciona como una cuponera o un marketplace? Es una plataforma, más parecido a una 'super app', pues lo que queremos es integrar por un lado a los comercios, quienes van a poder descargar la aplicación y acceder a los beneficios, y por otro a las marcas. Estamos vinculando muchos aliados a esta plataforma abierta como dos fintech que se están



integrando para ofrecer servicios de crédito.

¿Cuál es la razón por la cual Valepass tiene como público objetivo a pequeños comerciantes y tenderos de barrio? Nos dimos cuenta con la pandemia que las personas empezaron a volver a su tienda de barrio más cercana y entendimos que son parte fundamental para la recuperación de la economía.

¿Qué pueden aportar a este tipo de comerciantes? Por poner un ejemplo, tenemos un convenio con una red de pagos, que va a permitir a los tenderos, a través de Valepass, vender pines, recargas para celulares, ofrecer pagos de servicios públicos, etc. Asimismo,

INDUSTRIA. EL PROCESO DURÓ OCHO MESES

Certifican planta de Grupo Familia en Carbono Neutro

BOGOTÁ Como parte de la apuesta de sostenibilidad de Grupo Familia, desde la compañía iniciaron un proceso de más de ocho meses que tuvo como objetivo recibir la certificación de Carbono Neutro en la planta de Rionegro por parte de Icontec. Lo anterior, "por mejorar continuamente sus procesos y por la reducción de gases efecto invernadero en sus actividades". Con este reconocimiento, Grupo Familia podrá identi-

car, controlar y compensar el total de sus emisiones anuales de carbono de la planta ubicada en Rionegro, y con esto neutralizar el aporte de sus emisiones al cambio climático. Esto es posible tras la vinculación de la empresa al proyecto Manejo Sostenible de los Bosques Aplicado en el Oriente Antioqueño, liderado por Masbosques, operador en Colombia de BancO2 Plus, una iniciativa que une empresas, gobiernos y comunidades rurales, campe-

Table with columns: MERCADO, Compras de Energía, Restricción D, Costo Base de Comercialización, Pérdidas por Transmisión, Restricción T, Costo Transporte, Costo Base de Comercialización. Includes data for various regions like Bogotá, Santander, Cartago, Pereira, Meta, Boyacá, Tolima, Antioquia, Quindío, Huila, Cauca.

Tarifas de Energía Eléctrica en cumplimiento con las Resoluciones CREG 119/2007, 0597/2008, 1566/2009, 180/2014, 191/2014, 015/2018. Nivel de Tensión y Propiedad Compartida Operador de Red. Las tarifas no contienen Contribución.

