

TRANSPORTE

Cabify lanzó un nuevo programa de fidelización



Cabify

La aplicación de movilidad urbana Cabify lanzó al mercado "Cabify Club", un programa de fidelización exclusivo para premiar a sus usuarios y motivar a quienes aún no la utilizan. Para acceder a este 'club' los usuarios deberán completar cinco o más viajes al mes y podrán recibir hasta un 30% de descuento en comercios aliados como Wingo, Adidas, Samsung, McDonald's y Move. (SS)

ENERGÍA

Codensa anunció aporte de capital a Enel X



Codensa

Codensa anunció que realizará un aporte de capital en la sociedad Enel X Colombia por \$186,7 millones, con una prima en colocación de acciones por \$18,486 millones. La compañía comentó que las actividades económicas de Enel X corresponden a la ejecución de proyectos de alumbrado público, entre otros. Siendo así la participación quedaría de 5.186.737 acciones, por un valor nominal de \$5.186 millones. (SS)

SALUD

Asinfar podría producir vacunas contra el covid



Asinfar

La Asociación de Industrias Farmacéuticas en Colombia (Asinfar), liderada por José Luis Méndez respondió al llamado del presidente Iván Duque de desarrollar y producir la vacuna contra el covid-19. El líder del gremio señaló que si bien están preparados, es necesario reactivar el Pacto por el Crecimiento que se firmó en 2019 y reenfoque las mesas de trabajo ya instaladas frente a este propósito. (SS)

“Podremos invertir

MINAS. ANGLGOLD TENÍA MÁS DE 900 TÍTULOS MINEROS EN EL PAÍS Y AHORA TIENE ALGO MÁS DE 20 Y SI LA ANLA LE NIEGA LA LICENCIA A LA MINA QUEBRADONA, ENTREGARÍA ESOS TAMBIÉN

EL PERFIL

Es abogado de la Universidad Javeriana con maestría en ciencias económicas de la misma universidad. Se graduó de Phoenix Institute en la Universidad de Notre Dame, EE.UU., donde se especializó en Ciencias Políticas, Sociales y Económicas. Ha estado vinculado con AngloGold Ashanti Colombia como Vicepresidente de Sostenibilidad, Asuntos Corporativos y Consejero General, desde 2014 hasta octubre de 2016; y de 2016 a la fecha es Vicepresidente Senior de Desarrollo Sostenible a nivel global. Antes fue Vicepresidente de Asuntos Corporativos para la división de América del Sur de Coca-Cola Femsa, entre otros cargos



BOGOTÁ El desarrollo minero es clave pues significa 2% del PIB Nacional, por eso, ante la caída del carbón hay quienes ven con buenos ojos desarrollos de oro y de cobre. Felipe Márquez, presidente de AngloGold Ashanti para Colombia y Argentina habló en Inside LR sobre los planes de inversión en el país y entregó un balance de los proyectos Gramalote y Quebradona.

INSIDE

¿Qué balance hace de 2020?

Tanto en Colombia como en Argentina no despedimos a nadie, pudimos proteger a todas las familias que trabajan con nosotros. En Argentina estamos operando y producimos oro y plata como subproducto.

En Colombia la buena noticia es que pudimos desarrollar lo que necesitábamos. Es una etapa de proyecto. Hicimos todos los avances que se requerían, entregamos lo que las autoridades nos pedían y estamos listos para que podamos dar la noticia que es que podamos poner unos US\$2.000 millones como inversión para la reactivación una vez nos den los permisos en mayo.

¿Cómo avanza este proyecto de extracción de oro en Gramalote donde ustedes tienen 50%?

Nos somos los operadores de la mina, pero esperamos que en mayo llevemos a la junta la aprobación de la mina y su construcción podría estar costando US\$1.000 millones, y pondríamos US\$500 millones. Esta puede tener unos 12 o 13 años de pro-

US\$40

MILLONES DEJARÍA AL AÑO EN REGALÍAS LA MINA QUEBRADONA AL PAÍS, DE ACUERDO CON CÁLCULOS PRELIMINARES.

Seguimos en: www.larepublica.co Con la entrevista completa al presidente de AngloGold Ashanti.

ducción. En los primeros cinco o seis estaría alrededor de 1450.000 onzas, pues no es una mina con una vida muy larga. Pero es un buen negocio para nosotros y los mineros artesanales. San Roque (Antioquia) donde quedará la mina es una zona minera y hemos venido desarrollando un modelo en el que la minería artesanal va a ser parte del negocio. Con respecto a las regalías todo depende del precio. Estamos hablando de 450.000 onzas, es decir, unos \$36.000 millones en regalías.

Otro de los proyectos que tenían en el país es el de La Colosa, en el cual invertirían cerca de US\$360 millones, tras la consul-



ta popular que negó la minería en Cajamarca, ¿definitivamente ya no harán el proyecto?

Ya invertimos el dinero, y ahora tenemos cifras marginales de inversión. Pero estamos enfocados en Antioquia. La Colosa está detenido y no está dentro de nuestros planes

Otro de los proyectos que desarrollan es Quebradona, en Jericó, Antioquia, ¿cuáles son las expectativas con esta mina en inversión, empleos, regalías, y qué falta para la licencia ambiental?

Nosotros presentamos el Estudio de Impacto Ambiental más innovador y más completo que este país haya visto. Nos hicieron desde lo ambiental 174

COMERCIO. EL COMERCIO ELECTRÓNICO LOGRÓ EN 2020 RÉCORD DE \$1,5 BILLONES

Ingresos operacionales del Grupo Éxito crecieron 2,9% en 2020

BOGOTÁ El Grupo Éxito presentó sus resultados financieros para el 2020. En las cifras destaca que los ingresos operacionales consolidados del grupo alcanzaron \$15,7 billones en el 2020, con un crecimiento de 2,9% frente al año anterior pese a la pandemia. Entre tanto, los ingresos en Colombia lograron un aumento de 3,7% frente al año anterior para un total de \$12,2 billones derivados de un crecimiento en las ventas de 5,6%, en el cual, las estrategias omnicanal y de innovación

contribuyeron con 75% según explicó la empresa. La utilidad neta fue de \$231.000 millones, cuatro veces más que en 2019.

Por otra parte, la compañía alcanzó un margen Ebitda recurrente de 8,1%, el cual se vio fortalecido gracias a una estructura de gastos y costos más eficientes diseñada por la empresa de cara a la pandemia, además de un fortalecimiento paralelo en el sector retail. Sin embargo, Grupo Éxito detalló que los negocios complementarios tuvieron una menor contribución en las cifras debido a

las afectaciones de la pandemia, puntualmente por las restricciones en la movilidad.

En el global, el comercio electrónico y directo en Colombia fueron de los canales determinantes en los resultados puesto que lograron en 2020 una cifra récord de \$1,5 billones de pesos, 2,7 veces más que las reportadas en 2019 y representaron 12,4% de las ventas de la compañía en el país. De igual forma, otros formatos como Éxito Wow y Carulla FreshMarket crecieron a doble dígito a nivel nacional; las ventas de Éxi-

US\$2.000 millones este año”



De acuerdo con Márquez, la minería artesanal se vinculará a Gramalote. AngloGold Ashanti



Juan Camilo Nariño
Presidente de la ACM

“Este será un año muy importante para la inversión minera con la esperada construcción de Gramalote y a la espera de la licencia ambiental de Quebradona”.



Escanee para ver el video completo de la entrevista al presidente de la compañía, Felipe Márquez.

No. Es muy curioso porque no tiene mucha lógica lo que están diciendo. *Hidroituango* queda bastante lejos. Hicimos dos análisis que se nos pidieron. Querían saber que pasa si hay un sismo y lluvias. Tras hacer esos análisis uno se da cuenta de que en el peor caso, las arenas se mueven más o menos unos 300 metros. Eso se le contestó a la *Anla* y también lo conoce la *Procuraduría*.

Otro tema es que había una suspicacia con respecto a unas adiciones de presupuesto a la alcaldía de Jericó ¿qué responde a las críticas?

Nosotros no hacemos adiciones presupuestales, lo que si le digo es que apoyamos mucho al municipio, independientemente de quién sea su alcalde. Nosotros tenemos una fundación, un programa de responsabilidad social bastante generoso y lo que hemos hecho desde el inicio es hacerlo público. Es decir, todo el mundo sabe cuánto y en qué invertimos. Me siento absolutamente tranquilo porque no hemos hecho nada malo, al contrario estamos haciendo las cosas como deben ser, como lo pide la comunidad, y cada vez de una manera más abierta y transparente.

¿Cómo toma que *Comfama* haya desistido de hacer su par-

que ecoturístico argumentando que la mina los iba a afectar y que *Proantioquia* haya dicho que los estudios ambientales no estaban completos?

Siempre va a haber gente que no está de acuerdo con algo, eso es parte de la vida. En el caso de *Comfama*, es una caja de compensación familiar, que consideraba que ellos iban a tener un proyecto que no era compatible con el nuestro. Intentamos llegar a un acuerdo, pero no pudimos lamentablemente. Pero está *Comfenalco*, que es otra caja que piensa todo lo contrario.

En el caso de *Proantioquia* también hay discusiones al interior. Cuando uno habla con miembros de la junta, unos están de acuerdo y otros no.

Nosotros creemos que los impactos que se van a generar son bastante inferiores a los beneficios que se van a generar.

En cuanto a empleos y extracción en los primeros 23 años ¿tiene un cálculo de esto y cuántas regalías podrían generar?

En la etapa de construcción tenemos planeado inicialmente producir unos 3.000 empleos y cuando la mina esté en operación vamos a tener unos 800 empleos directos y tal vez unos 2.500 o 3.000 que son indirectos, pero permanentes. Podemos estar hablando de unos \$1.000 millones a precio de hoy por año y si las regalías son de 4% estamos hablando de US\$40 millones que va a recibir el país y con las reglas de hoy, 25% sería lo que recibiría Jericó por año.

¿Si la *Anla* les niega la licencia devolverán los títulos?

Cuando llegué teníamos cerca de 956 títulos mineros, y ahora tenemos más de 20. Los hemos devuelto. Y si la *Anla* nos niega la licencia, pues entregamos los títulos y la mina Quebradona no se hace.

DANIELA MORALES SOLER
dmorales@larepublica.com.co

requerimientos, los contestamos todos en la última semana de enero. En la solicitud de licencia minera también nos hicieron unos 500 requerimientos, casi 600, también los contestamos. Ahora estamos esperando que las autoridades tomen su decisión. Queremos construir la mina más moderna que haya visto el país, que fue diseñada con las comunidades. Se va a cerrar con la construcción de un parque biodinámico.

En esta se van a invertir US\$1.500 millones. ¿cuánto cobre y en menor medida cuánto oro y plata esperan extraer?

El costo de construcción es de más o menos US\$1.400 millones,

el de Gramalote es más o menos de US\$1.000 y como tenemos 50%, son US\$500 millones. El costo de construcción de ambos es de más o menos US\$2.000 millones. En el caso de Quebradona, vamos a producir cobre. Esta primera fase, de unos 23 años, vamos a producir principalmente cobre y en menor medida oro y plata, porque se va a vender un concentrado que se exportará por fuera se va a refinar.

¿Qué opina de los conceptos de la *Procuraduría* y de un grupo de congresistas que alertaban que el proyecto afectaría a *EPM* e *Hidroituango*, y por el otro, que pedían que se les niegue la licencia porque la *Anla* no podrá es-

tudiar a cabalidad los requerimientos ambientales en solo dos meses?

Siempre va a haber gente que opina cosas positivas y cosas negativas. En la comunidad de Jericó, más de 70% nos apoya. Nosotros hacemos mediciones trimestrales con el *Centro Nacional de Consultoría*. La *Procuraduría* también ha presentado sus cuestionamientos y los hemos venido contestado y la *Anla* nos hizo 174 requerimientos. Nos sentimos absolutamente tranquilos con lo que contestamos.

¿Después del pronunciamiento de la *Procuraduría*, *EPM* los contactó?

RESULTADOS FINANCIEROS DE GRUPO ÉXITO EN 2020

Cifras en billones	2020	2019	Variación
Ventas	\$15,1	\$14,5	4,4%
Ingresos operacionales	\$15,7	\$15,2	2,9%
Utilidad bruta	\$3,9	\$3,9	0,1%
Gastos O&AV	-\$3,2	-\$3,1	0,5%
Ebitda Recurrente	\$1,2	\$1,2	-0,6%
Utilidad neta	\$230.872 millones	\$57.602 millones	300,8%

Fuente: Superfinanciera Gráfico: LR-GR

to *Wow* subieron 13,9% en el año y representaron el 20,7% de las ventas de la marca y por su parte, las de *Carulla FreshMarket* aumentaron 18,4% y fueron 26,5% de las ventas de *Carulla*.

“Los resultados demuestran un destacado desempeño comercial, consecuencia de la asertividad de la estrategia centrada en el cliente y enfocada en la omnicanalidad, la innova-



Carlos Mario Giraldo
Presidente de Grupo Éxito

“Fue un año histórico en el que no podíamos conformarnos con mínimos esperados y nos exigió a todos dar lo máximo, para adaptarnos a la realidad ágilmente, innovamos cada día”

ción y la transformación digital. Sorprender a nuestros clientes con el *Éxito Wow*, el *Carulla FreshMarket* y nuestros formatos de bajo costo, y llegar a los hogares directamente en los momentos de confinamiento, hicieron la diferencia. Nos llena el corazón haber podido anticipar durante toda la pandemia los pagos a más de 1.000 proveedores pequeños y medianos, garantizando su continuidad”, dijo Carlos Mario Giraldo, presidente del *Grupo Éxito*.

Por otra parte, las cifras internacionales también fueron muy

positivas, Uruguay creció sus ingresos 10,3% en moneda local y registró margen Ebitda recurrente de 10,3%. La operación en Argentina presentó un crecimiento en ingresos de 20,7% y Ebitda recurrente de 1,8%.

Giraldo agregó “Uruguay creció sus ingresos 10,3% en moneda local, por encima de la inflación, y alcanzó un sólido margen Ebitda recurrente de 10,3%; además, los canales de comercio electrónico y directo tuvieron un crecimiento en las ventas de 61% y representaron el 3,3% de las ventas totales. La

operación en Argentina presentó un crecimiento en sus ingresos del 20,7% en moneda local y un margen Ebitda recurrente de 1,8% en 2020, positivo en medio de un ambiente macro retractor en el país”.

Los positivos resultados son fruto de la adaptación de la compañía a los nuevos hábitos de consumo de los clientes por la pandemia, la cual se logró a través del fortalecimiento de los canales de comercio electrónico y directo. Así mismo, la fortaleza de formatos como *Éxito Wow* y *Carulla FreshMarket* tuvieron un papel determinante. Al cierre del 2020, la compañía logró incrementar su participación de mercado y fortalecerse en el mismo aún cuando la pandemia estuvo presente gran parte del año.

MARGARITA CONEJO RINCÓN
@marccone98