

INDUSTRIA. ALEMANA ESPERA VENDER US\$400 MILLONES ESTE AÑO

LR 60 AÑO



Siemens ve negocios en metro, vías 4G y energía

P6-7

INSIDE

Daniel Fernández
PRESIDENTE EJECUTIVO DE SIEMENS PARA COLOMBIA Y SURAMERICA (SIN BRASIL)

LO ESTRUCTURAL DE LA REFORMA TRIBUTARIA VA A CUENTA GOTAS

EDITORIAL
P30

CON LA COMPRA DE 51% DE CARVAJAL SERVICIOS, EXL LLEGA A COLOMBIA

EMPRESAS
P9

COMFAMA LOGRÓ REGISTRAR SU SIGNO PARA IDENTIFICAR RELOJES Y LLAVEROS

ASUNTOS LEGALES
P3

UTILIDAD NETA DE ALPINA CRECIÓ 72,8% Y LLEGÓ A LOS \$20.150 MILLONES A JUNIO

EMPRESAS
P6

POLAR ALERTA SOBRE ALTOS COSTOS Y ESCASEZ DE INSUMOS EN VENEZUELA

GLOBOECONOMÍA
P12

CON US\$12.000 EN EL BOLSILLO, TRES MOTOCICLISTAS IRÁN POR TIERRA AL TITICACA

NEGOCIO
P25

TELECOMUNICACIONES. LAS EMPRESAS ESPERAN VISTO BUENO DE LA SUPERFINANCIERA

En agosto estará lista la fusión entre UNE y Millicom, con más aroma a Tigo

Colombia está ad portas de recibir en el mercado de las telecomunicaciones a uno de los actores más fuertes del sector, producto de la fusión entre Tigo,

de la compañía sueca Millicom, y UNE, de EPM.

La fusión, que costó US\$865 millones, está prevista para agosto y solo hace falta que la Supe-

rintendencia Financiera de el visto bueno para que siete días después se publique el fin de la transacción. Aún no se sabe quién dirigirá a la empresa, pero es pro-

bable que sea de Tigo si se tiene como precedente el pago que hizo Millicom de US\$150 millones para tener el control administrativo de la nueva firma. P8

2,1 millones

de personas van a declarar

\$2 billones

se recaudarán por el impuesto

TODO LO QUE DEBE SABER PARA P13-17

DECLARAR RENTA



"EN TRES MESES, COLOMBIA SUPERARÁ A BRASIL EN NÚMERO DE CARRERAS REALIZADAS A TRAVÉS DE EASY TAXI"

Tallis Gómes, cofundador de Easy Taxi, destacó los US\$140 millones que se han invertido desde 2011. P9

ECONOMÍA. ALZAS EN PRECIOS DE ALIMENTOS

El Niño aumentaría en \$40.000 el cobro por el servicio de agua

En total 12 departamentos serán sometidos a un control de consumo de agua a través de sanciones económicas que castigarán el desperdicio del recurso. Se prevé que el cobro por el consumo del recurso se incremente en \$40.000.

Para el caso de Cartagena (Bolívar), por ejemplo, los informes de los acueductos indican que cada suscriptor demanda en promedio 16 metros cúbicos, lo que

representa una mensualidad de \$25.000. Sin embargo, si el consumo referido se multiplica por dos, es decir, supera los 32 metros cúbicos, el servicio puede alcanzar \$60.000 dependiendo del caso.

Esta situación de escasez de lluvias y aumento de temperaturas también se siente en el mercado de los alimentos donde unos productos ya empiezan a mostrar alzas en los precios. P2-3

LOS MEJORES PLATOS DE LOS MEJORES RESTAURANTES P26-27

CRITERION

Pez León a la parrilla \$41.000

Ham SASSON

Pato Crispy con Tamarindo \$53.000

Los Hornos de la Calle

Bife de Chorizo Rioplatense \$70.900

Fuente: Sondeo LR

¿Quién gana y quién pierde con el 'default' que se le viene a Argentina?

Argentina se verá perjudicada si entra en 'default' durante la jornada de hoy. Pese a esto, un grupo selecto sí puede sacarle provecho a esta situación.

Los ganadores seguros serán aquellos que poseen un seguro contra 'default' (que se haría efectivo) y quienes venden deuda argentina con la proyección de volverla a comprar en unos años, pasado el impago. También se pueden beneficiar los tenedores de bonos Par, que seguramente pedirán un cobro anticipado de sus papeles. P10

ÍNDICE

ECONOMÍA	P2
EMPRESAS	P6
GLOBOECONOMÍA	P10
FINANZAS	P13
NEGOCIO	P25
OPINIÓN	P30
CAJA FUERTE	P32

INDUSTRIA. LA FIRMA ESPERA CERRAR EL AÑO CON VENTAS POR US\$400 MILLONES Y CRECER EL DOBLE DE LA CIFRA DEL PIB

Uso de energía, metro de Bogotá

INSIDE

BOGOTÁ. A sus 60 años, Siemens pretenden aumentar tres o cuatro veces sus ingresos operacionales con la participación en el proyecto del metro de Bogotá, la instalación de tecnología en las concesiones de vías 4G y la generación de energía a partir de gas y petróleo.

La empresa de tecnología ya cuenta con participación en el sector industrial, de infraestructura, de energía y del cuidado de la salud, pero ve inmensas posibilidades de seguir creciendo en el país. Daniel Fernández, presidente ejecutivo de Siemens S.A. para Colombia y la región Suramérica (sin Brasil), explicó cómo pretenden duplicar lo que venden hoy en el sector eléctrico.

¿Por qué la generación de energía con petróleo y gas es el negocio del futuro para la compañía?

El sector de energía es el dominante actual, aproximadamente ocupa el 50% de nuestro volumen. Va a seguir siendo así en el futuro, pero el petróleo y el gas serán nuestro pilar, es la locomotora más importante en crecimiento del país. Además, entrarán al mercado nuevos jugadores y mercados, que no solo tendrán presencia en Colombia, sino en Latinoamérica. Van a llegar nuevos inversionistas. Nosotros ayudaremos con la expansión de esos negocios.

¿Cuánto esperan vender por la realización de estos proyectos?

Estamos trabajando con nuestros clientes en expandir la red de transmisión de energía en el país. También acompañamos a nuestros compradores en intercon-

xiones y en el desarrollo de subestaciones. Por concepto de esto, y teniendo en cuenta que hay obras pico, aspiramos vender cerca de US\$1.000 millones.

¿Cuál es el motivo de que la infraestructura no esté entre los pilares?

El presupuesto que el Estado le destina alcanza US\$30.000 millones, inyectados a proyectos de construcción, obras civiles, pavimentaciones, entre otros. Lo que significa el 80% de la inversión, el restante queda para acciones de tecnología. Esto demuestra que para el país la infraestructura es un mercado muy importante, pero para nuestro portafolio no es el más grande.

La empresa ha manifestado interés por participar en las concesiones de vías 4G. ¿Qué papel cumplirían?

Serán dos funciones principales: el equipamiento de túneles y las instalaciones de sistemas eléctricos en los peajes. Tenemos experiencia en estas labores en otros países del mundo.

Nuestra integración a ese proyecto sería en la segunda y tercera etapa del mismo, después de que ya esté adjudicado a constructoras.

¿Cuál es el valor agregado de Siemens para participar en este tipo de construcciones?

Deben escogernos porque de todos los fabricantes mundiales, pocos tienen presencia local. Toda nuestra cadena de valor está ubicada en Colombia, esto es fundamental para evitar problemas interculturales y para la etapa posterior a la prestación del servicio.

DANIEL FERNÁNDEZ

Desde agosto de 2010 es presidente ejecutivo de Siemens S.A. Colombia y de la región Suramérica (sin Brasil).



Miembro del Comité Ejecutivo de la Asociación empresarial para América Latina - Lateinamerikaverien y hace parte del Consejo Privado de la Competitividad. Fue Presidente de la Junta de la Cámara de Industria y Comercio Colombia-Alemania.

Es ingeniero eléctrico de la Universidad Friedrich-Alexander-Universität Erlangen. Ingresó a Siemens en 1988, en donde también trabajó como vicepresidente corporativo de Corporate Development & Strategies Americas.

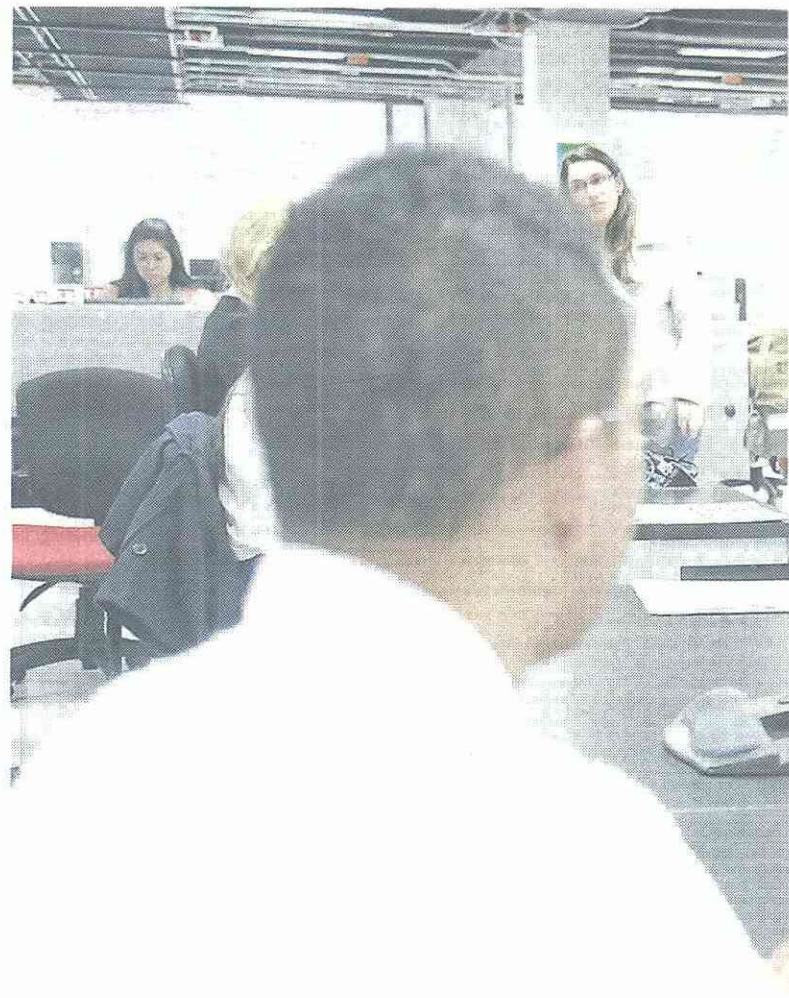
La compañía quiere trabajar con el metro de Bogotá. ¿De qué se encargarían?

Hay deseo de realizar este proyecto por la necesidad que hay en la ciudad. Si fuera por mí, me gustaría estar hablando de la construcción de la octava línea del medio de transporte.

Siemens se encargaría de la electrificación del sistema, de la tecnología de señalización y de la automatización. También de los sistemas de tracción de los vagones.

¿Yase han hecho acercamientos con el Gobierno Distrital para dicha ejecución?

Sí, el proceso está claramente definido. En este momento se



encuentra en el trabajo de preingeniería. Hay que esperar que lleguen las conclusiones del mismo y de ahí saldrán los pliegos para su desarrollo.

¿Por qué Siemens eligió a Colombia como país líder en Suramérica?

Lo escogimos porque además de ser atractivo en cuanto a estabilidad económica, tiene una importante perspectiva de cre-

cimiento. Además su situación geográfica hace que sea favorable expandirse y buscar nuevos negocios. Colombia también hace parte del grupo Second Wave Emerging Countries, los países que la compañía considera emergentes y con mayor potencial.

La empresa se ha destacado por sus equipos de resonancia. ¿Qué otros avances en salud tienen?

ALIMENTOS. VENTAS DE COLOMBINA SUBIERON 4,4% A JUNIO DE 2014

Utilidad neta de Alpina aumentó 72,8% al cierre de la primera mitad de año

BOGOTÁ. Los primeros seis meses del año arrojaron cifras positivas para el fabricante de productos lácteos y jugos Alpina. Entre enero y junio de 2014, el indicador que más creció en esta compañía fue la utilidad neta al pasar de \$11.664 millones en 2013 a \$20.150 millones, lo que significó un alza de 72,8%.

En el balance publicado en el portal web de la Supefinanciera también destaca el alza del Ebitda de la firma, el cual pasó de \$67.150 millones en el primer semestre de 2013 a \$77.025 millones en el mismo período de este año, es decir, un crecimiento anual de 14,7%. Así mismo, las ventas netas registraron un ascenso de 3,2% pues la cifra varió de \$705.571 millones a \$728.499 a junio de este año.

"Estamos viendo los resultados del trabajo adelantado durante estos meses, ajustando nuestras lí-

neas de producción, trabajando en equipo, potenciando las capacidades de nuestra gente y orientando el esfuerzo de la empresa a nuestro gran objetivo que es el consumidor", aseguró Ernesto Fajardo, presidente de Alpina.

Los buenos resultados del fabricante también responden a las inversiones hechas durante el año para el mejoramiento de la productividad. En el comunicado se explicó que para tal fin se prevé un plan de inyección de capital de \$123.000 millones en 2014. "Se prevén inversiones para ampliar capacidades industriales, de logística; en el bienestar y mejores condiciones de trabajo para los empleados e inversiones para el mercado en Estados Unidos", indicó la firma.

Al cierre del segundo trimestre del año, donde se invirtieron US\$9.555 millones, fue precisamente el mercado estadounidense

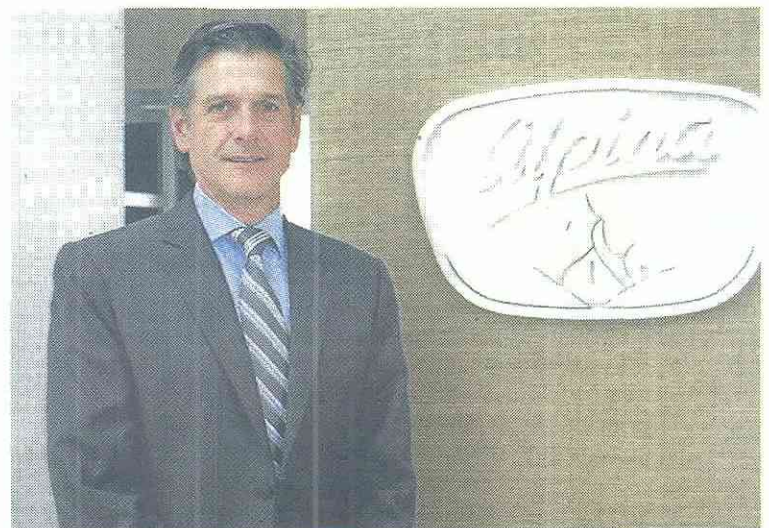
el que se llevó el grueso de la inversión, escenario que Alpina aseguró se debió para consolidar la marca en ese país. La suma que se destinó a la división Alpina Foods fue de \$4.942 millones.

En esta plaza comercial las ventas netas de Alpina cerraron en US\$4,1 millones en el segundo trimestre del año, mientras que la cifra de la facturación acumulada a junio fue de US\$8,1 millones. Esto representa aumentos de 14% y 13%, respectivamente, respecto al año 2013.

Una de las razones que explican este buen comportamiento es fue el ingreso de la marca Alpina a las cadenas de grandes superficies Ahold, Shaws, Low's y Market Basket.

RESULTADOS EN EL TRIMESTRE

En el segundo trimestre de 2014 las ventas netas sumaron \$370.057 millones, un 1,4% más



CORTESÍA

Ernesto Fajardo, presidente de Alpina, destacó que se están viendo los resultados del trabajo en equipo en la compañía.

que el mismo período del año anterior. En cuanto al Ebitda, la cifra fue de \$42.267 millones, con un auge de 4,1% y un margen Ebitda de 11,4%. "La deuda neta fue de \$355.540 millones, mientras que el nivel de endeudamiento (medido como Deuda Neta / Ebitda) se ubicó en 2,0 veces".

COLOMBINA EN POSITIVO

Los ingresos del fabricante local Colombina también crecieron

en el primer semestre del año. Las ventas netas a junio de 2014 fueron \$680.963 millones, una cifra 4,4% más alta que los \$652.487 millones de 2013.

Un comportamiento contrario tuvo la utilidad neta, que cayó 26% (de \$23.674 millones a \$17.513 millones), hecho que explicaron se debió a la acelerada devaluación de la moneda en Venezuela.

VANESSA PÉREZ DÍAZ
vperez@larepublica.com.co

y vías 4G, el futuro de Siemens



Daniel Fernández, presidente ejecutivo de Siemens para Colombia y la región Suramérica.
CAROLINA OLAYA / LR

La no emisión de radiación, sin duda. En nuestro portafolio ese es el punto en el que más hemos evolucionado.

Hemos reducido la dosis en 50%, en la mamografía, por ejemplo, nuestros equipos realizan dicha función. Vale resaltar que en este sector hay un crecimiento de 30%.

¿Qué produce la fábrica de Siemens que hay en Colombia?

Tenemos cuatro líneas de fabricación: transformadores eléctricos, paneles de media y baja tensión y automatización, motores eléctricos y contenedores. Nuestros principales clientes son empresas petroleras, eléctricas de transmisión o distribución de energía, hospitales, industria de alimentos y bebidas, y cementeras.

¿Cómo le fue a Siemens en

este primer semestre de 2014?

Nos fue mejor de lo esperado. El fundamento es que el mercado se ha desarrollado positivamente y eso se refleja en la empresa. Queremos terminar el año por encima de las expectativas, es decir, alcanzar ventas por US\$400 millones y aumentar dos veces el crecimiento del PIB.

MARÍA CAMILA SUÁREZ PEÑA
msuarez@larepublica.com.co



ÁLVARO YOUNES
PRESIDENTE FEDISPETROL

“Gracias al petróleo y al gas funcionan muchas industrias, suplen otras fuentes de energía. Las empresas que los utilizan son generadoras de crecimiento propio y para el país”.



MARIO DA SILVA
PRESIDENTE ELECTROLUX

“Los sistemas eléctricos son benéficos en los medios de transporte y en los sistemas de construcción de carreteras. Son amables con el ambiente y poco ruidosos”.



KATARINA STEINWACHS
GERENTE DE COMUNICACIONES SIEMENS COLOMBIA

“Contamos con la Fundación Siemens, que ha fomentado la educación, a través de la formación de más de 2.200 docentes de 600 instituciones públicas en ciencia y tecnología”.

US\$150 millones para redes eléctricas

Durante 2013, *Siemens* invirtió US\$150 millones para redes eléctricas. Con eso, según **Fernández**, ya hay una base sólida para crecer y cosechar volúmenes de negocio importantes. Más de 30% de la base instalada en los sistemas de transmisión de energía eléctrica del país cuenta con equipamientos y tecnologías de esta multinacional alemana. Además, *Siemens* es proveedor de 49% de la base instalada en generación de energía térmica. De acuerdo al presidente de la compañía, es posible que en el futuro trabajen en proyectos con industrias privadas que quieran generar energía propia, lo que aumentaría los clientes y productos de este mercado.



US\$400.000 ANUALES

INVIERTE SIEMENS EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EN COLOMBIA



SÍGANOS EN:
www.larepublica.co
Con más información sobre las inversiones y proyectos en el mercado de la empresa Siemens.

AUTOMOTRIZ. IMPORTADORA DE VEHÍCULOS DE CARGA LANZÓ UNIDADES CON EMISIONES MENOS CONTAMINANTES

Navitrans pide eliminar chatarrización para camiones Euro IV y Euro V

BOGOTÁ En el territorio nacional hay 320.000 camiones circulando por las carreteras y la edad de la mayoría de ese parque automotor es de 23 años. Según **Luis Javier Cardona**, gerente de *Navitrans* Zona Centro (representante de la marca *International*), los vehículos con esa data no poseen ningún sistema de emisiones, lo que pone a Colombia en desventaja en materia de contaminación ambiental derivada del transporte.

A partir del primero de enero de 2015 el escenario cambiará positivamente, pues la Resolución 1111 de 2013 del *Ministerio de Ambiente* obliga a que el diesel que se venda en Colombia tenga menos de 50 partes por millón de azufre, una condición necesaria para poder tener camiones con emisiones menos contaminantes.

Sin embargo, a pesar de que ya existe la normativa y está el compromiso por tener un combustible de mayor calidad, la

existencia del programa de chatarrización (que plantea la necesidad de sacar del mercado una unidad vieja para poder vender una nueva) dificulta la entrada de los nuevos vehículos de carga pesada con emisiones más avanzadas, conocidas como Euro IV y Euro V.

“Además de solicitarle al Gobierno en diferentes oportunidades que limite la edad de los camiones en circulación, tenemos una nueva propuesta que le vamos a presentar. Esta consiste en que las unidades que están relacionadas con sistema de emisiones Euro IV y Euro V sean desvinculadas del programa de chatarrización uno a uno”, indicó **Cardona**.

El vocero de la importadora agregó que la chatarrización, además de ser un proceso muy lento, genera sobre costos de hasta \$80 millones por unidad.

“Tenemos un atraso de más de 15 años en normas ambientales de camiones. Estábamos fun-

cionando con parámetros de 1998 y ahora es que estamos adoptando las actualizaciones de 2010. Eso no fue culpa de las empresas o fabricantes, pues en otras ciudades ya operan camiones Euro V. El problema se concentró en que Colombia no tiene disponibilidad de un diesel de calidad para operar este tipo de vehículos”, dijo **Cardona**.

La entrada de unidades con emisiones menos contaminantes tendrá un costo adicional de US\$15.000 al precio actual de un camión que se venda hoy en día.

Alexis Contreras, gerente de Servicio de *International* para América Latina y El Caribe, destacó el trabajo que ha hecho la marca en la certificación de que estos camiones funcionen de manera óptima en el territorio nacional. “Somos la única marca internacional que está haciendo pruebas de sus camiones Euro IV y Euro V en Colombia”, dijo.

VANESSA PÉREZ DÍAZ
vperez@larepublica.com.co

Más de US\$8,5 millones en pruebas

Según *Navitrans*, un camión que hoy rueda por Colombia contamina lo que pueden hacerlo 100 unidades Euro IV o Euro V. Esta relación define por qué es clave incorporar unidades nuevas al parque de vehículos pesados, un proyecto que hace seis meses inició la comercializadora de la marca *International* con una inversión que supera los US\$8,5 millones tan solo en la importación de unidades de pruebas y realización de pruebas, informó **Octavio González Rivera**, director de Mercadeo de *Navitrans* para América Latina y El Caribe. Estas pruebas se hicieron en Bogotá-Medellín-Barranquilla, Bogotá-Cali y Bogotá-Campo Rubiales.



MUNICIPIO DE MEDELLÍN
SECRETARÍA DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS DEL MUNICIPIO DE MEDELLÍN

AVISA

Que el 21 de mayo de 2014, falleció la señora **MARIA EUGENIA GIRALDO GRANDA**, en calidad de empleada de la Secretaría General.

Se ha presentado a reclamar las prestaciones sociales definitivas la señora **ROSA GRANDA DE GIRALDO** en calidad de madre de la fallecida.

Se da este aviso para quienes se crean con igual derecho se presenten para hacerlo valer en la Unidad Administración de Talento Humano dentro de los treinta (30) días siguientes a la segunda publicación de este aviso.

PRIMER AVISO

