

“Nuestro enfoque no es el de vender ETB, sino de darle valor a la compañía”

TELECOMUNICACIONES. EL NUEVO PRESIDENTE DE LA EMPRESA DISTRITAL DE COMUNICACIONES AFIRMÓ QUE SU FOCO ESTÁ EN LA OPERACIÓN DE BOGOTÁ Y EN EL DESARROLLO DE LA FIBRA ÓPTICA

BOGOTÁ

Esta semana se anunció a **Sergio González Guzmán** como nuevo presidente de la *Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá (ETB)*, quien afirmó que la compañía no se venderá y que se centrará en generarle valor y mejorar los servicios que ya tiene la firma estatal en la capital del país.

González llegó a ocupar el cargo que desempeñaba **Jorge Castellanos Rueda** desde 2016, quien había asegurado que entrega una compañía sana y preparada para competir, pasando de estar al borde del colapso financiero a ser una empresa viable.

Cabe recordar que también a finales del mes pasado conformaron su Junta Directiva con el fin de mejorar el rendimiento de la compañía. Esta está integrada por **Rafael Orduz Medina**, **María Carolina Durán**, **Ignacio Pombo Villar**, **Fernando Quintero**, **Giovanni Palma**, **Mario Pacheco**, y **Sylvia Escovar Gómez**.

¿Cómo recibe la ETB?

Conozco las cifras que están publicadas, pero acabo de llegar por lo que no he tenido tiempo para sentarme con los equipos de trabajo y lo que veo es una empresa sana financieramente. Hay con qué trabajar y eso es importante.

¿Cuáles son los retos que tiene como nuevo presidente?

El objetivo que tenemos o que tengo yo como presidente, en los próximos cuatro años, es buscar la mejor manera de crearle valor a la empresa, ese es el objetivo principal, con los activos que tiene la empresa.

El principal activo de valor es la fibra que se ha desplegado en Bogotá. La estrategia que quiero plantear es una a largo plazo bajo un escenario de no vender la empresa.

¿Por qué no venderán la ETB?

Porque es nuestro objetivo. El Distrito tiene 88% y 12% está en manos de los fondos, eso se mantendrá, no hay ningún proyecto o plan para cambiar esa composición. El único proyecto que hay es crearle valor a la empresa, a los accionistas y a los empleados.

¿Cuántos clientes tienen en la ETB?

Puedo hablar de banda ancha. A tercer trimestre del año pasado *ETB* tenía cerca de 30% del mercado de la capital del país, que es la ciudad que agrega más de 25% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional, por lo que todos quieren estar acá y la ventaja competitiva es que *ETB* es el operador más antiguo que tiene la ciudad y tiene el despliegue de fibra.

¿Cuáles son los planes de la compañía para el desarrollo de los servicios móviles?

En el tema de móviles o celulares, más que un negocio de líneas es un negocio de capacidad de datos porque lo demandan los usuarios actualmente es conectividad.

Ahora que la entidad tiene una mejor situación financiera ¿han pensado en expandirse?

Yo no lo tengo en el radar. Queremos centrarnos en Bogotá, que es suficiente para mantener la sostenibilidad del negocio de la *ETB*.

¿Cuáles serán los pilares de su estrategia?

Tenemos cuatro frentes de trabajo con los que esperamos darle un mayor valor a la compañía estatal.

El primero es potencializar los negocios actuales de *ETB*, pues no hay empresas que le puedan competir.

El segundo es el servicio al cliente, que no es solo un reto de la empresa, sino de todos los empleados.

El tercero es el desarrollo de la fibra óptica, pues tiene una mayor capacidad a la que se utiliza actualmente y encontrar cómo monetizar ese activo porque se hizo una gran inversión en ella.

El cuarto y último frente se centra en que *ETB* se convierta en el aliado estratégico del Distrito para todos sus proyectos de transformación digital para que Bogotá sea una ciudad inteligente.

Pronto se iniciará el proceso de subasta de espectro para tecnología 5G, ¿han pensado en participar en esto en una próxima subasta?

Eso es algo que analizaremos y por eso hablo desde el primer foco de potencializar los negocios actuales.

¿Cómo está el sector de las telecomunicaciones en el país?

La industria de telecomunicaciones en términos reales no ha crecido en los últimos cinco años. El gran reto de la industria está centrado en generar capacidades porque es lo que está demandando el usuario.



Jorge Iván González
Docente U. Nacional, Externado y Los Andes

“No es momento de vender la ETB, ya se intentó y se devaluó. Sin embargo, ahora está mejor y a futuro debe pensar en conseguir algunos socios internacionales”.



Escanee con su celular para escuchar la entrevista con González.

Sergio González Guzmán, nuevo presidente de ETB
Pierre Ancines

Claro tiene un pleito con la ETB desde hace 15 años por \$400.000 millones

Entre los diversos pleitos que tiene la *Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá*, está el de *Claro* que se remonta a una discusión de hace más de 15 años, por el que la compañía de *América Móvil* le debe a la estatal más de \$400.000 millones, “pero son pleitos eternos”, según afirmó **Castellanos**, el expresidente de *ETB*, en una entrevista con *LR*. En ese momento también expresó que la suma de los principales pleitos en contra de la compañía no superan \$500.000 millones y no ponen en riesgo la supervivencia de *ETB*.

30

POR CIENTO ES LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO QUE TIENE LA ETB EN EL NEGOCIO DE LA CAPITAL DEL PAÍS SEGÚN SU NUEVO GERENTE.

Síguenos en:



www.larepublica.co
Con las posibilidades que tiene Capital Salud de volver a afiliarse usuarios.

DECÍDETE

ES HORA DE COMPRAR VIVIENDA

SUBSIDIOS DE MI CASA YA Y SEMILLERO DE PROPIETARIOS ASEGURADOS HASTA EL 2025.

MÁS INFORMACIÓN EN WWW.MIVIVIENDA.GOV.CO