

Economía



El más reciente modelo de la empresa, el Nokia 8, que muestra las imágenes de las cámaras delantera y trasera de forma simultánea. FOTO: BLOMBERG

Así se hace

‘Colombia debe prepararse para la 4.ª revolución industrial’

Osvaldo di Campli, nuevo vicepresidente de Nokia para la región, dice que el país debe generar asociaciones público-privadas para seguir construyendo autopistas digitales.

CAMILO ANDRÉS PEÑA - REDACTOR DE TECNOLOGÍA @penacamilo

Osvaldo di Campli se posesionó recientemente como nuevo vicepresidente de Nokia para América Latina. El ejecutivo cuenta con más de 24 años de experiencia en puestos gerenciales y directivos en la industria de las telecomunicaciones. También se desempeñó como director para América Latina y el Caribe en Alcatel-Lucent. Di Campli, en entrevista con EL TIEMPO, habló de la importancia de adjudicar el espectro de la banda de 700 MHz y de los retos que afronta

la región de cara a la cuarta revolución industrial.

En el país, el sector de telecomunicaciones ha registrado siete trimestres consecutivos con crecimientos negativos. ¿Cuál es su percepción de esta situación?

Latinoamérica es una región considerada emergente, pues las instituciones no están del todo consolidadas. Esto sucede porque buscan saltarse generaciones tecnológicas en el afán de construir algo distinto.

En la región, la economía del mercado de telecomunicaciones se ha contraído entre el tres y cuatro por ciento en lo que va del año. Lo que vemos desde Nokia es que ese sector debe generar elementos de riqueza en la parte productiva. Pero, para eso, es necesario reemplazar los modelos de negocios en las industrias que son relevantes para nuestras geografías. Además, es importante cambiar de paradigma y que las industrias trabajen en pro de generar casos de usos para segmentos específicos.

¿Cómo atraer la inversión extranjera?

Colombia, a nivel latinoamericano, ha sido un país que siempre ha estado a la vanguardia de establecer inversiones público-privadas. No hay fórmulas mágicas que logren que un negocio se vaya a desarrollar con fundamento real. Tiene que haber más inversión para construir autopistas digitales y así lograr que el país participe de la cuarta revolución. Es importante explotar mercados no tan explorados con tecnología, pues si utilizamos servicios en la nube, realidad virtual y automatización, podemos lograr que las barreras disminuyan. Yo creo que las inversiones van a estar fomentadas por casos concretos que ayuden a la sociedad como un todo.

Para eso es necesario mayor infraestructura, y el Ministerio TIC anunció que este año no se podrá hacer la subasta de los 700 MHz, una porción del espectro importante para conectar a más personas.

¿Qué opina al respecto?

El espectro se está transformando como un elemento clave, como

el agua y la energía. La mayor cantidad de espectro disponible en un mercado debe fomentar la capacidad de conectar al desconectado, y al mismo tiempo monetizar a quienes se conectan, ya sea para fines de entretenimiento o productividad. El espectro de 700 MHz tiene una característica de cobertura muy importante, por eso creo que es deseable que se adjudique a la brevedad.

¿Cómo lograr conectar a los no conectados?

Una de las formas es generando alianzas, infraestructura que se comparte y creando modelos de negocios en los cuales logremos traer a otras industrias para que formen parte del ecosistema. El punto es entender un modelo de negocios que ya no es simplemente un operador satisfaciendo una necesidad de un área no conectada.

Si esa área no está conectada, lo más probable es que no sea un negocio rentable. Por eso, ¿cómo lo hacemos rentable? Probablemente trayendo más jugadores, creando un ecosistema y utilizando al Gobierno como un facilitador de ese aspecto.

¿Qué proyectos está adelantando Nokia en Colombia?

La mayor parte de nuestro negocio está enfocado a los operadores de telecomunicaciones. Teniendo en cuenta que la demanda de los usuarios está creciendo de forma acelerada, los operadores tienen un gran desafío. Parte de nuestra estrategia es trabajar con ellos en hacer más eficiente su operación y monetizar los momentos digitales. Al mismo tiempo, nos estamos enfocando en varias verticales: energía, sector público y ciudades inteligentes.



Di Campli asegura que Nokia busca trabajar con los operadores para hacer más eficiente su labor.

Nombramientos



LUIS EDUARDO ARANGO VARÓN

Director de Crédito Público y del Tesoro Nacional Arango tendrá a su cargo la subdirección de Financiamiento de Entidades, Seguimiento, Saneamiento y Cartera; la subdirección de Financiamiento Externo; la subdirección de Riesgo y la de Organismos Multilaterales y Gobierno.



FERNANDO MONTES

Gerente comercial de Proalco Bekaert

Montes es ingeniero industrial y cuenta con una maestría en Negocios. Señala que "quiere trabajar la inclusión de nuevos productos. Ese será uno de los focos estratégicos, además de la innovación y el desarrollo de nuevos segmentos y canales".



HERNÁN PORRAS DÍAZ

Nuevo presidente de Ascún

Es ingeniero civil con un máster en Gestión Tecnológica y doctor en Telecomunicaciones de la Universidad Politécnica de Madrid. También se ha desempeñado en la Universidad Industrial de Santander como director de Planeación.

BREVES NOTICIAS DE ECONOMÍA



REMODELACIÓN DE SALITRE PLAZA VA EN EL 65 %

Comercio

El centro comercial Salitre Plaza avanza en la modernización y se alista para estrenar su nueva cara en el segundo semestre del 2018. Según su gerente, Patricia Urrea, la obra hoy está en un 65 %, con una inversión de \$ 41.000 millones. Al lado de la mejora de sus instalaciones, el proyecto incluye renovar la marca; para esto, invitó a estudiantes de la Escuela de Publicidad de la Universidad Jorge Tadeo Lozano para que presentaran propuestas.

Transporte

El nuevo Runt quedará listo en el 2018

Antes de terminar el gobierno, el Mintransporte dejará lista la estructura de la nueva concesión del Registro Único Nacional de Tránsito (Runt), pues la actual se termina en el 2019. Se buscan nuevos desarrollos tecnológicos y que no sea solo un registro.

\$ 8

billones, el valor de la cosecha cafetera

Estos recursos han sido para los bolsillos de los cultivadores del grano; para el 2018, la cifra podría ser la misma, en la medida en que la producción no crecería más.

Clase C

De 0 a 100 km/h en 8,3 segundos.

Cuota inicial desde **\$0** pesos

Primeras 12 cuotas de **\$599.000**

Mercedes-Benz
The best or nothing.

Fotos de referencia. El equipamiento podrá variar dependiendo de las versiones disponibles en el país. Tras el cierre de impresión (09.11.2017) pueden haberse producido cambios en el equipamiento y/o diseño que sugerimos verificar en nuestra red de concesionarios autorizados. Referencias: C180 avarigadas, C200 Exclusive y C200 Coupé, unidades disponibles: 24, 15 y 7 respectivamente. Válido para referencias año modelo 2018. **Condiciones de financiación: aplica únicamente para perfil de riesgo de cliente AA, A+, y C. Banco Financiera. La aprobación de la solicitud (crédito o leasing) estará sujeta a las políticas de crédito y condiciones de financiación de la entidad financiadora. El valor de las cuotas durante los primeros 12 meses será de \$599.000 y cubrirá seguro de vida y parte de los intereses, los intereses pendientes se cargarán a la financiación y se pagarán con las demás cuotas pactadas de acuerdo con la tasa de interés convenida. Cuota inicial de 0% (AA), 10% (A), 20% (B) y 30% (C). Las primas por pérdida de seguro se cobrarán mensualmente a partir del desembolso de la financiación salvo que se haya convenido de otra forma. Aplica para vehículos particulares nuevos Mercedes-Benz. Vigencia hasta noviembre 30 de 2017 o hasta agotar existencias. *Garantía aplica para automóviles Mercedes-Benz año modelo 2014 en adelante adquiridos en Colombia. Los 2 primeros años corresponden a garantía de fábrica, los 3 siguientes corresponden a garantía suplementaria. La garantía suplementaria cuenta con las mismas condiciones de la de fábrica. Para mayor información sobre el portafolio de productos, precios y financiación visita nuestra red de concesionarios autorizados Mercedes-Benz.

Un concesionario Mercedes-Benz te está esperando para que elijas tu mejor opción.
BOGOTÁ: Automercol Calle 90 No. 12-31 y Calle 116 No. 18-48 • Automotores La Floresta Avenida 68 No. 95-73 y Chía C.C. Fontaine • Intermercál Carrera 13 No. 34-76 y Carrera 7 No. 76-06 •
Motorsya Bogotá Autopista Norte No. 183A-58 • **Starniza** Diagonal 170 No. 64-80 • **BARRANQUILLA:** Alemana Automotriz Vía 40 No. 77B-59 • **BUCCARAMANGA:** Motoreste Motors Autopista
 Honda/Alcance No. 91-55. **CALLI:** Andina Motors Santa Monica Av. 6A Norte No. 20N-84 y Carrera 8 No. 33-1 • **CARTAGENA:** Alemana Automotriz Bocagrande Carrera 3 No. 9-14B • **IBAGUÉ:** Motorsya C/ruce
 deportivo plaza Miraflores. **MANIZALES:** Andes Motors Carrera 72 No. 62A-24 • **MEDELLÍN:** Alemautos Calle 10 No. 52-243, Mal Paso 13 y Sanagrande Kilómetro 6 Vía Don Diego oriente. **PEREIRA:** Andes
 Motors Carrera 17 No. 9-83, Avenida Ricaurte, Páezes. **VALLEDUPAR:** Alemana Automotriz Calle 30 No. 6A-50, C.C. Mayales, Segunda Etapa, local 237.