

Telecomunicaciones

“La reactivación económica fue vital para los resultados positivos”: Movistar Empresas

Bibiana Marulanda, directora B2B Telefónica Movistar Colombia, habla de los servicios para empresas y de las metas propuestas para el 2022.

29/12/2021



Bibiana Marulanda, directora de mercadeo de Movistar Empresas Colombia, señala que la pandemia aceleró la digitalización de los negocios. - Foto: Cortesía Movistar Colombia

SEMANA: ¿Cómo le fue a la compañía en 2021?

BIBIANA MARULANDA: Arrancamos un año difícil, pero llegamos a diciembre con resultados muy positivos y cumpliendo con nuestro presupuesto. Ganamos participación de mercado en móvil, uno de los más competidos, y prepago también reportó un alza gracias a la reactivación económica. En fibra le dimos un vuelco al mercado: somos pioneros en entregar 900 megas a los colombianos. El 41 por ciento de los clientes de Movistar cuenta con fibra y tenemos un crecimiento interanual en este segmento de más del 70 por ciento.

Para Movistar Empresas, logramos un crecimiento interanual histórico del +6,0% frente al año anterior y un cumplimiento del 100,1% del presupuesto, todo esto principalmente por los proyectos digitales en corporaciones y empresas y el gran despliegue de fibra óptica entre otros.

Su suscripción está próxima a vencerse.

Renuévela ahora

Si ya renovó, por favor, haga caso omiso de este mensaje.

SEMANA: El crecimiento en fibra óptica fue bastante significativo, ¿qué tienen proyectado en este segmento?

B.M.: Desde hace varios años Movistar entendió que no se podía quedar únicamente en los servicios móviles y fijos y por eso emprendimos grandes pasos para convertirnos en una empresa realmente digital. Hoy podemos afirmar que contamos con lo necesario para ser el aliado tecnológico de cualquier compañía. Si bien tenemos varias verticales de digitalización, entendemos que la conectividad en las casas y empresas es la base de todo. Para el 2024 la meta es tener más de 4,5 millones de usuarios migrados a fibra.

SEMANA: ¿Cómo se ha ampliado la oferta de servicios de Movistar Empresas Colombia?

B.M.: En cuanto a nuestros servicios de digitalización contamos con verticales como Advertising, Ciberseguridad, Internet de las Cosas, Cloud y Big Data. Hoy empresas como **Ecopetrol** confían en nuestra gestión y se apalancan en un gran soporte respaldado por un SOC (Security Operation Center) conectado con Telefónica España. También tenemos servicios de Cloud o almacenamiento en la nube, ante la necesidad de acceder a información desde la oficina, la casa o el celular, ahora aún más por el teletrabajo. Adicionalmente, ofrecemos Big Data, porque esa gran cantidad de información disponible hay que procesarla, almacenarla y sacarle el mejor provecho para que contribuya con la toma de decisiones empresariales. La Inteligencia Artificial y el análisis de datos hacen parte de toda esta sombrilla de servicios tecnológicos, a través de la cual asumimos la transformación digital de las empresas para que estas se dediquen a hacer crecer sus negocios.

SEMANA: ¿Qué cifras destaca de ese componente de servicios para empresas?

B.M.: En B2B cerramos con un crecimiento de más del 6 por ciento. En el último trimestre, versus el año anterior, estamos creciendo más del 8,5 por ciento. Actualmente gestionamos más de 1.300 clientes corporativos como **Ecopetrol**, el SENA, Avianca y Banco Agrario. Además, contamos con 24.000 clientes en el sector empresas, organizaciones medianas y más 200.000 pymes; tenemos incluso productos para un segmento más pequeño de emprendedores. Hoy, el 86 por ciento de las grandes corporaciones han incorporado algo de estas verticales de digitalización, pero nos queda mucho por hacer: solo el 34 por ciento cuentan con servicios de IoT o de Big Data. En temas de ciberseguridad, las empresas pequeñas y medianas también están incursionando ante la necesidad de protegerse.

SEMANA: ¿Cuáles son los retos que han priorizado para el 2022?

B.M.: En principio, queremos seguir creciendo en transformación digital sin descuidar el negocio tradicional de móviles y fija. En Movistar Empresas nos hemos propuesto seguir fortaleciendo las capacidades digitales de las empresas y entidades del sector público. Nuestro objetivo es llevar las cifras de crecimiento en digital, que han sido a doble dígito durante los últimos 5 años, a los servicios de Big Data e IoT. Proyectamos llevar esa tendencia a las pymes y empresas; por eso, les ofrecemos servicios como: apoyo de creación de páginas web, protección de dispositivos y soluciones digitales. Contamos también con un servicio de puestos de trabajo integrado (computador, internet, antivirus y soporte técnico de los equipos) lo que implica una simplificación de procesos administrativos.

Queremos que las medianas y pequeñas empresas confíen en nosotros como su aliado de transformación. También buscaremos contribuir con la digitalización del sector agropecuario; es una gran oportunidad que tiene el país de lograr una mayor tecnificación de los modelos de producción y para eso la tecnología es un gran aliado. Así se ha comprobado en proyectos piloto de Smart Agro donde mostramos cómo es posible hacer un uso de soluciones IoT, Big Data y Cloud para mejorar la productividad de los cultivos.

Finalmente, entre los retos que nos fijamos para 2022 está seguir innovando y hacerle más fácil la vida a las personas, robusteciendo el portafolio de soluciones y adaptándolos a las necesidades particulares de nuestros clientes. Por ejemplo, lanzaremos una alianza con BBVA para que los usuarios móviles puedan solicitar créditos en línea.

*Contenido elaborado con apoyo de Movistar Empresas.