

Samuel Hoyos Mejía, presidente de Asomóvil, y Lilian Mariño, editora de empresas.
Pierre Ancienes/LR

rios cada vez utilizan diversas aplicaciones para comunicarse, entonces no veo necesaria una regulación que además podría ser arbitraria y afectar los planes de mercado.

**¿Cree que se cuenta con las condiciones para hacer la subasta del espectro de 700 MHZ?**

La industria esta lista para pujar. Según el cronograma del *Gobierno* se hará el tercer trimestre de este año.

Eso traerá importantes inversiones al país, pero para que la subasta sea exitosa, es fundamental tener claridad, en un criterio acertado y que es orientador de la política pública, que es la maximización del bienestar social; hay que saber cómo entendemos las obligaciones que toca hacer de cara a maximizar el bienestar social.

Si se subasta el espectro en términos razonables y competitivos va a haber demanda y será una puja que le genere recursos al país.

**¿Cree que la postergación de la decisión sobre la dominancia pueda afectar el sector o la subasta?**

Este es un tema que debe ser resuelto por las autoridades y yo no me pronuncio al respecto.

**¿Cuál es la penetración del celular y el internet móvil y fijo en Colombia?**

En tecnología 4G tenemos una penetración cercana a 30% que todavía es inferior a comparación de la región y de los países de la *Ocde*, donde puede llegar a 60%; entonces hay que hacer esfuerzos importantes.

Tenemos cerca de 13 millones de colombianos que todavía están en tecnología 2G, por lo que debemos trabajar con ellos para generar la migración y actualización tecnológica de esos usuarios para que puedan utilizar internet y entrar en la era digital.

En número de líneas telefónicas hay 1,3 lineas por cada ciudadano, es decir en un país de casi 48 millones de habitantes, hay 60 millones de celulares.

Sin embargo, hay una brecha muy grande tenemos 20 millones de colombianos que todavía no tienen acceso a internet de banda ancha y en las zonas rurales esta brecha es mayor, se calcula que solo 13% de los colombianos tienen acceso a internet móvil y apenas 4% de los hogares tiene acceso a internet domiciliario. Pero el esfuerzo no debe ser solo de la industria, sino también del Estado con asociaciones público privadas.

LAURA NEIRA MARCIALES
@Neira_Laura

## EL PERFIL



**Samuel Hoyos Mejía** fue Representante a la *Cámara* durante dos periodos, el primero fue el de 2014-2018, y posteriormente para el de 2018-2019, además de precandidato a la *Alcaldía de Bogotá*. Es psicólogo, con estudios en sociología de la *Pontificia Universidad Javeriana*. **Hoyos** cuenta con un Master MSc en Ciencias Políticas, realizado en la *Universidad Rey Juan Carlos* de España, Ilustre *Colegio de Abogados de Madrid* y *Universidad Francisco de Vitoria*. Es profesor del *Colegio de Estudios Superiores de Administración (Cesa)*, colaborador del Diario *La República* y presidente de *Asomóvil*.

**TURISMO.** AR HOTELES TAMBIÉN ABRIRÁ SEDE EN BOGOTÁ

# "Estamos evaluando nuevos proyectos en ciudades intermedias"

BOGOTÁ

Según el informe de indicadores publicado por *Cotelco*, al cierre del primer semestre de 2019 la ocupación hotelera en Colombia aumentó en 0,69 puntos, ubicándose en un nivel acumulado de 54,65%, donde Bogotá y Cartagena siguen liderando como los lugares de mayor preferencia para el turismo.

Sin embargo, **Natalia Casasbuenas**, gerente de *AR Hoteles*, explicó que en el país las grandes ciudades tienen sobre oferta de hoteles para recibir a turistas y es por esto que las ciudades intermedias son un foco interesante que analizarán para proyectos en el mediano plazo.

**¿Cuál es el core de negocio de *AR Hoteles*?**

Somos una compañía dedicada a la administración de hoteles, restaurantes y centros de convenciones. Nuestro primer negocio fue el centro de convenciones de ubicado en la Torre AR, que pertenece a una constructora y hace 10 años lanzaron *AR Hoteles* como una diversificación del negocio. Ahí arrancamos con los eventos y ahora recibimos más de 600 personas en nuestros centros de convenciones.



**Gustavo Toro**
Presidente de Cotelco

*"Segmentos como el corporativo se han fortalecido y el aumento en la llegada de extranjeros ha permitido consolidar los indicadores positivamente."*

**¿En qué nuevos proyectos trabaja la compañía?**

Hace poco incursionamos en el negocio de restaurantes con *Ana Rebana*, que tienen un concepto de comida balanceada, con un productor personalizado y con servicio buena onda. En este punto ya tenemos dos puntos funcionando y esperamos abrir un tercero en la Calle 71 con novena.

**¿Cuál es el perfil de sus huéspedes? ¿Son viajeros de negocio o turistas?**

En el hotel de Salitre la mayoría de nuestros clientes es del segmento corporativo, pues Bogotá sigue siendo la ciudad líder en el tema de negocios en Colombia, entonces la mayoría de hoteles tenemos una composición de ocupación donde este segmento de quienes vienen a la ciudad lo hacen por negocios, ferias, apertura de oficinas e inversiones.

Sin embargo, también recibimos turistas y vemos que es un segmento que ha aumentado en la capital, pero se da más en las temporadas vacaciones y los fines de semana.

**¿Han planeado abrir más cadenas de hoteles?**

Dentro de nuestro plan estratégico tenemos el crecimiento como operadores, entonces estamos dispuestos a recibir propuestas y evaluar proyectos.

**¿Qué zonas o ciudades les interesaría?**

Hemos visto un desarrollo y un potencial en las ciudades intermedias, porque en los últimos años vimos que las principales ciudades tuvieron un aumento en las habitaciones.

MARÍA ALEJANDRA RUIZ RICO
mruiz@larepublica.com.co

**55,13%**

**ES EL PORCENTAJE ALCANZADO EN EL MES DE JUNIO A NIVEL DE OCUPACIÓN HOTELERA EN TODO EL PAÍS.**



Natalia Casasbuenas, gerente AR Hoteles, uno de los preferidos por los visitantes de negocios de la capital.

AR Hoteles

**ENERGÍA.** ESPERAN MAXIMIZAR EL VALOR DE LOS ACCIONISTAS

# Amerisur venderá activos en Colombia

BOGOTÁ

La compañía británica de petróleo y gas *Amerisur Resources Plc* aseguró que recibió una propuesta no vinculante, así como otras ofertas indicativas para algunos activos. La compañía revisa las opciones estratégicas; incluida una posible venta.

La revisión se produce un mes después de que *Amerisur* se centrara en América del Sur y se asociara con *Occidental Petroleum Corp* en cuatro bloques de exploración y producción en el sur de Colombia, cerca de la frontera con Ecuador.

Estas opciones incluyen, pero no se limitan, a la venta potencial de la compañía a través del inicio de un proceso de ventas formal, según lo establecido por el Código de la Ciudad en Adquisiciones y Fusiones, o la venta de uno o más de sus activos.

**12**

**BLOQUES EN TOTAL OPERA AMERISUR EN COLOMBIA QUE CUBREN CERCA DE UN MILLÓN DE HECTÁREAS.**

El directorio de *Amerisur* designó a *BMO Capital* como su asesor financiero con respecto al proceso de venta.

Luego de este anuncio, se considera que la compañía se encuentra en un "período de oferta" tal como se define en la regulación, y se aplicarán los requisitos de divulgación tales como que "cualquier parte que desee participar en el proceso de venta formal deberá celebrar un acuerdo de no divulgación con la compañía en términos razonables satisfactorios para la Junta y en los mismos términos, en todos los aspectos importantes, como otras partes interesadas antes de que se les permita participar en el proceso", explicó la empresa.

En vista del alto nivel de actividad reciente en el sector de exploración y producción en Colombia, la empresa agregó que "ha decidido realizar una revisión formal de las diversas opciones estratégicas disponibles para maximizar el valor para los accionistas". La petrolera tiene presencia en Colombia y también en Paraguay.

MARÍA ALEJANDRA RUIZ RICO
mruiz@larepublica.com.co