

Totalplay entraría al país con servicios triple play

La Republica

Mónica Parada Llanes

21 Octubre 2011

Bogotá. El CEO de la empresa, Samer Salameh, explicó que la compañía, que hace parte del Grupo Salinas, está participando en conjunto con TV Azteca por la licitación de fibra óptica en Colombia.

La firma llegaría al país con servicios de telefonía fija, televisión e internet, además de la entrada de la cadena de retail y el banco del mismo grupo empresarial, según lo manifestó en entrevista con LR.

El ejecutivo también explicó que una vez tengan montada la infraestructura que conectará 753 municipios, el paso más lógico sería pensar en licitar por espectro y traer también su compañía de telefonía móvil. El sector de telecomunicaciones es sin duda uno de los que más está mirando el Grupo Salinas. La inversión que significaría su llegada a Colombia, lo convertiría en el segundo país (después de México) donde la empresa ha puesto más dinero.

¿Cómo sería la llegada al país?

Si ganamos la licitación de fibra óptica, la idea del Grupo Salinas es entrar con todas las áreas de negocio, es decir, llegaría también el banco (Banco Azteca) que ya tiene más de 20 millones de tarjeta habientes, y Elektra, con más de 2.200 puntos de retail en casi 10 países.

En caso de no ganar la licitación ¿qué pasaría? ¿No entrarían al país?

Si no ganamos la licitación no sé si llegaríamos al país porque ganar esta puja es un muy buen punto de entrada a la economía colombiana. Cuando se abrieron los sobres de la licitación nuestra oferta fue la mejor en el número de municipios que cubriría (753) y en la inversión que estamos haciendo. Entonces dando la mejor oferta, no ganar sería bastante raro.



¿De cuánto es la inversión?

Es muy difícil cuantificarlo así pero puedo decir que poner una tienda es algo muy caro, poner cientos de tiendas es obviamente una inversión muy alta. Por eso lo estudiamos tanto. Por ejemplo, en Brasil entramos y ahora estamos haciendo una expansión muy grande y el otro país en el que nos interesa expandirnos mucho es Colombia. El señor Salinas tiene mucho interés en este país. Llevamos años esperando el momento adecuado para llegar a este mercado.

En el sector de telecomunicaciones, ¿qué servicios habrá?

Con una inversión de casi 18.000 kilómetros de fibra óptica, tendremos presencia en todo el país. Los 753 municipios donde no hay nada, y los que además pasaremos en el camino, tendrán nuestra infraestructura, con eso podríamos ofrecer el triple play: internet, televisión y telefonía, con una oferta de 250 canales, 40 MB de velocidad de conexión, llamadas ilimitadas y un canal 3D. A diferencia de México, acá sería triple play porque para el celular no tenemos licencias.

¿Podrían ir por una licitación de espectro?

No me gusta especular pero teniendo esa infraestructura en Colombia lo lógico sería que fuéramos por ese mercado.

¿Con la llegada de Totalplay cuál sería el beneficio?

Sería por fin la entrada de un competidor serio que viene a romper monopolio, ¿qué hicimos en México? Romper monopolios, allí con nuestro impulso hemos sacado una multa contra Telmex por monopolio. Nuestra entrada sería una ganancia para el consumidor final.

¿Cuándo estarían operando?

Se adjudica la licitación el 4 de noviembre, se firma el contrato en los días siguientes. A los dos meses y medio se termina la planeación y por el primer trimestre de 2012 ya estamos operando en Colombia, eso es un hecho. Inmediatamente empezamos a contratar gente, a partir del mismo noviembre, a la semana de la adjudicación ya tendríamos casi 50 personas que hemos identificado y que entrarían. La gente ya está entrevistada.



Mucho tiempo estudiando el mercado

Al preguntársele sobre el tiempo que llevaban analizando su entrada al mercado colombiano, Samer Salameh dijo que desde hace varios años estaban buscando la manera de ingresar con el banco y con su cadena de retail, pues para ellos este es un mercado clave en América Latina, así como una economía "interesante". Adicionalmente, indicó que cuando se presentó la oportunidad de participar en la licitación de fibra óptica, el fundador y director del Grupo Salinas, Carlos Salinas, pensó que sería "el momento adecuado para entrar en grande" al territorio colombiano.

La opinión

Julián Cardona Castro

Presidente de Aciem

"Al mercado colombiano le queda bien otro operador, porque con eso se evita la formación de un duopolio en el sector de telecomunicaciones".

