

“El espectro genera valor si conecta, no si está guardado”

COMUNICACIONES. EL PRESIDENTE DE TELEFÓNICA HISPAM, ALFONSO GÓMEZ PALACIO, AFIRMA QUE A 2024 LLEGARÁN CON FIBRA ÓPTICA A 4,5 MILLONES DE HOGARES, Y HACE LLAMADO A REGLAS DE JUEGO CLARAS



Victor Aguado Martín
Gerente Investigación de Telefónica

“Estudiamos las relaciones que son hiperconductores de las emociones. Vemos que se establece una suerte de derecho de admisión para crear círculos con la tecnología”.

CIUDAD DE MEXICO
Con nuevos acuerdos de inversión, Telefónica se propone conectar a 4,3 millones de hogares con fibra óptica en Colombia



LAURA VITA
Enviada especial

para 2024. Así lo anunció el presidente ejecutivo CEO de Hispanoamérica Alfonso Gómez Palacio, en el marco de la presentación de un estudio sobre relaciones interpersonales y tecnología. Señaló que el país es uno de los que tiene menos espectro asignado por operador.

¿Cómo va el proceso de desinvertir en la región?

Ese proceso terminó en enero de este año, con la venta de El Salvador, y el proceso fue muy exitoso desde todo punto de vista, tanto nuestra presencia en Centroamérica, los acuerdos con los socios en la región, y la desinversión ha sido favorable. Lo importante es que Hispanoamérica, y lo ha dicho la empresa des-

de 2019, viene reduciendo su exposición de capital en la región; la exposición se ha reducido en 30%. Eso se ha logrado con modelos alternativos de inversión. En Colombia logramos modelos alternativos de inversión para acelerar el mercado de fibra óptica. Es decir, si orgánicamente podía desarrollar un número de hogares, con estos modelos estoy haciendo todos los que puedo hacer en el mercado. Lo que estamos haciendo es buscar inversionistas para ir juntos y acelerar.

¿Qué riesgos ven para el despliegue de tecnologías?

Lo que se necesita es un entorno de estabilidad de inversiones. Es lo que necesita la región, garantías, y nuestra región, en materia de regulación de clima de negocios, necesita generar condiciones de estabilidad en las reglas de juego.



Telefónica

Los operadores en Colombia tienen cada vez más una “agenda común como industria”, de acuerdo con el CEO de Telefónica Hispanoamérica, Alfonso Gómez Palacio.

Siganos en:
LR
www.larepublica.co
Con más información sobre las principales empresas en telecomunicaciones.

¿Están analizando para Colombia el modelo de compartición de infraestructura?

El reto, más que la regulación, es que los competidores le vean valor a eso. Una cosa es ofrecer cobertura urbana, donde no hay problema y la densidad de población hace que el modelo de negocio sea sostenible y rentable; y otra cosa son los municipios aislados en la selva, donde el modelo económico está retado. No tiene ningún sentido económico que cada uno vaya con su infraestructura a prestar un servicio, porque nunca vamos a llegar a todo; tendría mucho más sentido generar un modelo de compartición de infraestructura, competir por los clientes pero con una sola estructura.

¿Y es viable?

Lo primero es que cada vez hay más agenda de industria,

cada vez tenemos más una agenda común, y las relaciones son menos pugnaces. Y lo segundo es que ya se empezó a plantear, a instancias del MinTIC, porque esto le importa en cuanto es una forma rentable y sostenible de llevar comunicaciones.

¿Qué planes tienen?

Acabamos de cerrar, con KKR, un despliegue de más de 4,5 millones de hogares de fibra óptica en 90 ciudades a 2024. En Colombia tenemos condiciones de inversión.

¿Cómo han visto la llegada de WOM al mercado?

Lo que estamos buscando es que haya reglas de juego de largo plazo, predecibles y estables, es lo más importante. Lo segundo es que el costo del espectro sea razonable, y que el espectro se entienda como un elemento para

dinamizar el sector, la cobertura y cerrar la brecha digital, y no con una perspectiva recaudatoria de corto plazo.

¿Qué posibilidades tiene el 5G en Colombia? ¿Hace falta una nueva subasta de espectro?

Colombia es uno de los países con menos espectro designado por operador, entonces la reflexión sobre el espectro es muy importante. Hay que poner más espectro al servicio de los operadores porque, al final, tiene que ver con mayor cobertura, capilaridad y mejor calidad; es decir, el espectro del país es para usarlo, y hay que hacerlo de la mano de los operadores que están invirtiendo en infraestructura para llevar servicio a los colombianos. El espectro que genera valor económico es el que conecta, no el que está guardado.

*Invitada por Movistar

TECNOLOGÍA. LLEVARÁ LOGÍSTICA DE FRUTAS FRESCAS A OTROS PAÍSES

Jokr adquiere Plaz y escalará modelo

BOGOTÁ

El unicornio Jokr amplía su apuesta por ganar liderazgo en el mercado del delivery en la región, con una nueva adquisición. La aplicación de ventas minoristas y entregas “ultrarrápidas” anunció la integración de Plaz, startup colombiana cuyo modelo de negocio radica en la comercialización y distribución de frutas y verduras a través de su aplicación, con una logística que desarrolló la propia empresa.

Con esto, Jokr dice que le apunta a mejorar la experiencia de compra de “productos frescos” a domicilio en otras ciudades de Latinoamérica, y aumentar la disponibilidad al integrar la logística y tecnología de Plaz.

Germán Peralta, cofundador y CEO de Jokr North Latam, dice que buscan “implementar las capacidades y experiencia de Plaz, para poder ofrecer a nuestros consumidores un mejor surtido y calidad de productos frescos en minutos en sus hogares”.

Juan Pablo Pineda, fundador de Plaz, se desempeñará como director de frutas y verduras de Jokr. “Nació como un servicio que busca resolver una necesidad: la disponibilidad de frutas y verduras de calidad con un modelo que les permita decidir qué tipo de productos necesitan y hasta el nivel de maduración”, explica sobre su empresa.

IVÁN BERNAL MARÍN
@bernalmarin



Con la adquisición, el fundador de Plaz, Juan Pablo Pineda, será director de frutas y verduras de Jokr.

MINAS. GIRÓ \$39.100 MILLONES A LA GUAJIRA

Cerrejón anuncia que generó \$1,38 billones por concepto de impuesto sobre la renta

BOGOTÁ

La compañía minera Cerrejón anunció que generó \$1,38 billones por concepto de impuestos sobre la renta, respecto a sus resultados para el ejercicio de 2021. Según su reporte, ascendieron a \$383.000 millones los recursos que giró además por concepto de regalías.

Claudia Bejarano, presidenta de Cerrejón, señaló que “2021 fue un año en el que trabajamos para volver a los niveles de producción prepandemia. Logramos optimizar nuestros procesos y recursos para seguir siendo

competitivos y sostenibles, lo cual nos permitió continuar generando empleos de calidad en La Guajira, contribuir con ingresos para la región y el país”.

Por otros conceptos impositivos como movimientos financieros, parafiscales o aranceles por importaciones, la empresa pagó además \$92.000 millones.

Particularmente a La Guajira y a los seis municipios en el área de influencia de Cerrejón, la empresa pagó directamente \$39.100 millones.

IVÁN BERNAL MARÍN
@bernalmarin