

“Llegamos a dos millones de clientes y más de 4.000 antenas”

COMUNICACIONES. EL NUEVO CEO DE WOM, RAMIRO LAFARGA, DESTACÓ LA INVERSIÓN POR MÁS DE US\$700 MILLONES QUE HAN REALIZADO EN SU PRIMER AÑO EN DESPLIEGUE DE TIENDAS E INFRAESTRUCTURA

BOGOTÁ
Wom, marca comercial de la empresa islandesa *Novator Partners*, llegó al país hace poco más de un año con la determinación de revolucionar la industria de telecomunicaciones. En la tarea, ya alcanzaron dos millones de clientes y más de 4.000 antenas propias. **Ramiro Lafarga**, su nuevo CEO, habló sobre las inversiones realizadas para aumentar su participación en el mercado y cómo proyectan crecer, a partir de una oferta que ha conducido a rebajas hasta de 50% en las tarifas en el sector.

¿Cómo recibe a WOM, qué hitos han logrado en este año?
WOM tiene poco más de un año. Me encuentro con una empresa en pleno crecimiento, que está buscando su lugar y con un futuro de crecimiento y disruptión; con un equipo comercial que lo único que tiene que hacer es presentar una buena propuesta de valor al mercado.

¿Cuál es el balance, cómo han crecido?
Nosotros los primeros meses logramos un millón de clientes, pero la primicia hoy es que hemos llegado a dos millones de clientes. Desde un punto de vista de mercado estamos creciendo, estamos desplegando la red; superamos las 4.000 antenas propias instaladas y tenemos acuerdos de roaming para garantizar el servicio. Desde el punto de vista comercial, tenemos más de 300 tiendas y también contamos con 2.400 empleados directos, y otras 5.000 personas indirectas.

¿Cuánto invierten en el país, cuánto se proponen invertir?
Al día de hoy hemos invertido US\$700 millones en red; queremos seguir creciendo, y nuestro plan para estos próximos años es mucho más ambicioso. Todo se trata de dar un mejor servicio. Dado que somos los últimos en entrar, contamos con la red de tecnología más moderna. Somos el único operador con una red 100% 4G, y estamos preparados para lo que viene, como redes más avanzadas.

¿Cuál es la posición que tiene WOM en el mercado?
Todavía está iniciando. Todavía tenemos mucho por crecer. Nuestros competidores están asentados desde hace algunos

años, pero nuestra misión es crecer por mucho más. Tenemos un despliegue tecnológico importante, traemos varias ofertas para los clientes, y, seguramente, vamos a crecer.

¿Cómo se ha diferenciado WOM en su operación, han sido muy agresivos en tarifas?
La propuesta de valor de WOM es disruptiva con planes mucho más convenientes y tenemos un efecto que se llama “el efecto WOM”, una baja de precios en el mercado. Vamos a poner la última tecnología al alcance de todos y nos centraremos en una atención más fresca directa y cercana. Vinimos a jugar en grande.

¿Cuánto bajaron las tarifas con el efecto WOM?
Las tarifas bajaron 52% a nivel industria en la oferta a los clientes. ¡Y eso es el principio!

Uno escucha que hay dificultades de servicio, de calidad. ¿Reconocen esto, qué trabajo realizan para resolverlo?

Efectivamente, al inicio todo tiene un periodo de adaptación para que el servicio funcione bien. Hoy el servicio que estamos ofreciendo es mucho más consolidado y seguimos creciendo. Nuestros propios indicadores reflejan que el servicio ha mejorado y se ha consolidado. Respecto a las quejas, nuestros indicadores muestran que solo 0,75% de los clientes se queja por algún problema.

¿Qué nos puede contar sobre la salida de Chris Bannister?
Chris Bannister se ha encargado de llevar adelante el lanzamiento de la compañía, que es lo que ha hecho en anteriores ocasiones. El armó el equipo inicial y la red, y mi misión es

mantener la propuesta de valor con un equipo y red más grande. Básicamente, ha cumplido su ciclo. Él va abriendo mercado y construyendo para poder lanzar operaciones.

El tema de la subasta ha sido una polémica que los ha rodeado, que cometieron un error y al final no se asignó el espectro. ¿Cómo explicar lo sucedido?
En realidad, fueron errores de procedimiento, hubo una multa que tuvimos que pagar y es un tema cerrado.

¿Cómo está la relación con los otros operadores?
El tema de interconexión está zanjado. Estamos completamente interconectados. Mi visión, respecto a nuestros rivales, es poder trabajar juntos los objetivos conjuntos de industria, como costos de despliegues de red, infraestructura, etc. Lo que no quita que en el campo comercial tengamos estrategias distintas de mercado; yo creo que se pueden hacer ambas cosas a la vez.

En portaciones de usuarios, ¿cómo le va a WOM?
Nosotros tenemos buen balance en lo que es la portabilidad. A WOM le va bien especialmente con clientes de postpago. Lo que pasa en el mercado prepago es que hay mucha portabilidad falsa.

¿Qué trae Ramiro Lafarga a la mesa, qué impulso se propone darle a la compañía?
Mi misión es mantener la propuesta de valor y poder consolidarla para que sea más grande. Bannister ya logró una etapa y hoy buscamos darle continuidad a la compañía. Ser valientes, honestos, estar muy conectados y ofrecer el mejor servicio a todos los colombianos.

CRISTINA ESTRADA
yestrada@larepublica.com.co

EL PERFIL

Ramiro Lafarga es un argentino con más de 27 años de experiencia liderando empresas de telecomunicaciones; estuvo al frente de la consolidación de *Entel Perú*, donde fue uno de los impulsores de la subasta de espectro de 5G. **Lafarga** se graduó como contador público de la *Pontificia Universidad Católica de Argentina*, con máster en administración de empresas y economía, y especialización en telecomunicaciones. Trabajó en *Telecom Personal* de Argentina y en *Smartcom PCS* en Chile; *Telefónica Móvil* Chile y posteriormente se vinculó a *Telesp Sao Paulo*. Fue CEO del operador *02 Slovakia*, y CEO de *UPC Polska*, cable operador en Polonia del grupo *Liberty Global*.



Pierre Ancines / LR

Ramiro Lafarga, CEO de WOM, explicó que en Colombia la compañía es la única empresa que opera totalmente con tecnología 4G.

300

TIENDAS EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL HA COMPLETADO LA COMPAÑÍA EN SU PRIMER AÑO QUE LLEVA DE OPERACIÓN.



Escanee para ver el Inside completo con Ramiro Lafarga, CEO de la empresa de comunicaciones WOM.



Siganos en:
www.larepublica.co
Para conocer más sobre las ofertas de los operadores de telecomunicaciones.



Torcoroma Velásquez
Dir. grupo de Tecnología UFPS

“Los avances tecnológicos y de interconexión logrados en el país, se reflejan en gran parte en la cobertura de la que gozan los colombianos a los que antes no les llegaban estos servicios”.



Promigas

Juan Manuel Rojas, presidente de Promigas, y Takahiro Saito, de Sumitomo, en la firma de la alianza.

Promigas y Sumitomo se alían para promover movilidad con hidrógeno verde

BOGOTÁ

La compañía de gas natural *Promigas* y la empresa japonesa *Sumitomo Corporation Andes*, con sede en Colombia, firmaron un memorando de entendimiento con el cual buscarán promover la movilidad eléctrica con hidrógeno en Colombia y en Perú. El anuncio se dio en un evento en Tokyo, Japón, que contó con la participación del embajador colombiano en ese país. Los presidentes de las compañías intercambiaron memorandos y oficializaron la alianza.

En las primeras fases de la alianza se desarrollarán estudios para determinar las oportunidades y retos de la producción, distribución y uso de este energético en los sectores de transporte y logística. “*Promigas* ha impulsado, desde sus inicios, el acceso a fuentes de energía modernas, confiables, de alta calidad y bajo impacto ambiental, consciente de su efecto en el desarrollo sostenible de Colombia y Perú. El acuerdo con *Sumitomo Corporation* es el reflejo de estos esfuerzos, y demuestra el impacto que tiene la estrategia de Innovación de la compañía en el desarrollo de nuevos mercados para la economía”, aseguró **Juan Manuel Rojas**, presidente de *Promigas*.

Este acuerdo también busca identificar segmentos de mercado y empresas en la región para la implementación de pilotos comerciales de movilidad eléctrica con hidrógeno, un energético que tiene cada vez más relevancia en la economía global por su potencial para reducir las emisiones de CO₂.

El presidente de *Sumitomo*, **Takahiro Saito**, aseguró que “los recursos y presencia global de *Sumitomo*, sumados a la excelencia operacional y al conocimiento de *Promigas*, garantizan el éxito de este acuerdo. Se trata de otro paso en nuestro apoyo a la tecnología del hidrógeno en las Américas, sobre todo en el sector de movilidad, para contribuir a enriquecer la sociedad”.

ALLISON GUTIÉRREZ
agutierrez@larepublica.com.co