

TITULO: El primer año de WOM en Colombia: precios cayeron 42% y tienen casi 2 millones de clientes				
Nº	FECHA	MEDIO	SECCIÓN	PÁGINA
161259	2022-03-09	Diario Financiero	Empresas	11

Imagen 1/1



El primer año de WOM en Colombia: precios cayeron 42% y tienen casi 2 millones de clientes

de marzo, Tigo y Movistar igualaron los valores. "Me gustaría que esto fuera solo para nuestros clientes, pero el mercado nos ha seguido, y esto es una buena noticia para 50 millones de colombianos", afirma el ejecutivo.

Lo que viene para este año es seguir invirtiendo, apunta. Si en 2021 en el inicio del despliegue gastaron US\$ 400 millones, para este año van a ser otros US\$ 200 millones. El presupuesto para los primeros cinco años es invertir unos US\$ 1.000 millones.

De 5G, en tanto, Bannister cree que este no será el año para su despliegue en Colombia. No se ha avanzado y, además, en mayo hay elecciones y el nuevo gobierno asume en agosto.

POR NICOLÁS DURANTE

Se cumplieron y superaron todas las metas que tenía WOM en Colombia para 2021, dice al otro lado de la pantalla el CEO de la firma, Chris Bannister, a casi un año de iniciar su recorrido en ese país.

Lo dice en su habitual inglés con acento británico, porque de español, a pesar de los siete años que lleva viviendo entre Santiago de Chile y Bogotá, hay poco.

El 15 de abril de 2021, WOM se conectó a la red en Colombia. El resultado en números revela que tienen casi 2 millones de clientes en todo el país, y 3.200 estaciones bases para la red 4G de WOM, que cubre 502 municipios; es decir, 42 millones de colombianos.

Sin embargo, de lo que más se muestra orgullo Bannister es del efecto manada que han logrado en el mercado. Al cierre de 2021, los precios de los planes de telefonía móvil bajaron en 42%.

Además, en febrero lanzaron una agresiva oferta de planes postpago que redujo aún más sus precios. A inicios

■ En entrevista, el CEO, Chris Bannister, explica que el foco estará por ahora solo en telefonía móvil.