

Eduardo Zagazeta

Gerente General de GTD Perú

DANTE PIAGGIO



Eduardo Zagazeta considera que la Red Dorsal puede haber perdido ya más del 20% de su valor, no solo por el paso del tiempo, sino por la falta de uso y los problemas en mantenimiento que se comentan.

“Mientras más tiempo pase, la Red Dorsal se devaluará más”

Telecom. Grupo chileno continuará su intenso plan de inversiones este año y se mantiene alerta ante nuevos posibles negocios. Siguen interesados en adquirir la red de Azteca, pero advierten que ya se devaluó más del 20%.



MARCELA MENDOZA ZARIOFRÍO
Periodista

El grupo GTP tiene ya cuatro años en el país, pero recién el año pasado arrancaron un plan intensivo de expansión con inversiones que bordearon los US\$40 millones e incluyeron montar un centro de datos de 1.200 m². Este año se tiene previsto gastar otros US\$25 millones y, si se llega a revertir la Red Dorsal al Estado, tienen presupuesto libre para postular en la licitación.

El 2018, cuando presentaron su data center, mencionaron que estaban evaluando adquirir más empresas. ¿Siguen siendo así?

Estamos evaluando oportunidades. Es una posibilidad siempre. Tenemos un área dedicada a estudiar fusiones que está muy activa en toda la región. Hay diferentes operaciones en proceso, pero no se pueden revelar hasta que estén concretadas. En algunos procesos no se ha tenido un cierre exitoso. Una cosa es lo que ves de afuera y otra de adentro.

¿Eso pasó recién con Adexus, de GyM?

Nos lo ofrecieron, pero lo analizamos y decidimos no participar. Y no nos equivo-

camos, porque quien se la adjudicó [el que había comprado antes GMD] al final desistió. Lo que creían que era no fue lo que realmente era. Ahora será más difícil venderlo.

¿Hay otras ofertas? ¿Ve movimiento?

Nuestro sector está muy dinámico. Lo que ha habido mucho en la región es consolidación de compras de infraestructura. En especial de operaciones para montar y mantener torres de redes móviles. Es un negocio de renta a largo plazo. Casi un negocio inmobiliario.

¿El grupo entrará a ese negocio?

Nos interesa el negocio de servicios mayoristas como proveedores neutros. Te arriendo la torre y te la monitoreo: puedo integrarme por completo. Y para complementar la figura hemos lanzado recién el proyecto para tender fibra submarina de Puerto Montt a Arica (en Chile), pero entrando en cada puerto relevante.

Y por qué no siguen a Moquegua, Ica...

Lo más probable es que después venga el Proyecto Grau. Eso implica entrar de Ilo a Matarani, luego Pisco... Eso será después de acabar el de Chile (2020), la cual implicará una inversión de US\$100 millones.

En nuestras costas hay tres proveedores de cable submarino. ¿Ven una oportuni-

Cable a tierra

1. GTD es un grupo chileno con operaciones en Colombia, Perú y España. En Chile tiene 33 mil km. de fibra y seis centros de datos.

2. Al Perú ingresó luego de comprar Wigo, del grupo Romero, en el 2015. En el 2017 compró Netline y las fusionó a ambas en el 2018.

¿Habla de un costo de inversión similar al de las redes regionales? ¿Serían más de US\$100 millones?

La particularidad que tienen esos cables es que llegan a Lurín como un enlace regional. De ahí se sale a otros países. En cambio el concepto del Proyecto Grau sería doméstico. Eso permitirá a los operadores tener una red más estable, de mayor disponibilidad y menor latencia. Pero además te va a permitir deslocalizar las salidas y descongestionar el tráfico.

¿Y qué otros planes de inversión tienen para el Perú?

Aquí estamos muy atentos a todas las oportunidades que se puedan presentar en infraestructura y permitan resolver problemas de conectividad. En Loreto, por ejemplo. La Red Dorsal no lo considero por la dificultad geográfica. Nosotros hemos pensado montar una red subfluvial, bajo los ríos, tal como se hace en otros países. Es algo factible.

¿Piensan montar una red por el turbulento Amazonas? ¿Ven ahí un buen negocio?

Que el río sea caudaloso no es un problema. Brasil tiene varias redes en ríos. Vamos a salir de Yurimaguas hasta Iquitos. Es la ciudad más grande de la zona y justifica el proyecto porque vamos con un modelo de operador neutro, como Azteca. Si montas la red y vas al usuario final no lo recuperas nunca. Si tienes a diversos operadores funciona bien porque el gasto de uno se divide entre muchos.

¿Habla de un costo de inversión similar al de las redes regionales? ¿Serían más de US\$100 millones?

Yo no creo que supere los US\$100 millones. La diferencia es que las redes regionales son muy capilares y hay obligación de cubrir una cantidad determinada de colegios y postas que implican mayor tendido de fibra.

En el caso de la Red Dorsal, ¿cree que unir las redes regionales con la Dorsal en un solo paquete sería igual de atractiva?

El problema de las regionales es que llegan a muchos distritos y comunidades, son muy capilares. La red regional sola no tiene valor comercial. Salvo dos o tres regiones con mucha agroindustria y minería, no generan mucho tráfico. Habría que hacer un análisis muy fino de dónde sí y dónde no es atractivo.

Una alternativa en estudio es juntar la Dorsal con las regionales y dividirlo para licitarlo por paquetes geográficos.

No le veo mucho sentido el dividir en zonas con competencia y sin competencia, porque donde hoy no hay demanda quizás exista luego. La división por zonas geográficas creo que tiene más sentido. Pero esto no se resuelve mañana. Tendrían que terminarse las redes regionales. Y aparte resolver el saneamiento de predios. ¿Cómo lo vendes? ¿Con o sin predio?

Uno de los arbitrajes del Estado con Azteca es por la titularidad de unos predios. ¿Estos temas afectarían el valor de la Dorsal? Sí, mientras más tiempo pase, más daño se hace a la operación y se devaluará más.

¿Considera que la red está devaluándose? Desde que se dijo que Azteca se iría, hace un año, ¿se ha ido perdiendo dinero? Hay que ver cómo están haciendo el mantenimiento de la infraestructura. Para que pueda tener valor en el tiempo, la tienes que operar bien, aun sin clientes.

Trascendió que hay problemas en mantenimiento reportados por el regulador. Hablamos incluso de centrales apagadas o demoras en reponer servicio...

“Lo más probable es que se venga el Proyecto Grau y entremos con cable submarino de fibra por varios puertos peruanos”.

“El 2020 es un año para implementar un segundo centro de datos fuera de Lima, muy probablemente en el norte del país. Estamos en el anteproyecto”.

Eso es lo peor. Los equipos se malogran si se apagan o se demoran en repararlos. Una red no es un lote petrolero o una carretera. Si un camión corta la fibra por error, tienes que correr y mandar cuadrillas de gente a repararla. Pero si ellos han reducido sus costos operacionales y tienen menos contratistas, como no hay nadie reclamando se pueden demorar en resolver el problema.

¿Cuánto calcula que valga la Dorsal hoy? Habría que hacer una tasación. Hay que comparar cuánto cuesta montarla hoy y restar el desgaste. Una red tiene una vida útil de 20 a 25 años. ¿Cuánto tiempo ha pasado desde que empezaron a montarla? En estos cinco años ya ha perdido más del 20% de su valor. Y si está mal mantenida, la vida útil es menor.

¿Eso quiere decir que, aun con tres o cuatro postores, el precio sería bajo?

Pro Inversión debería valorizar atendiendo a la depreciación y los flujos estimados de aquí hasta que salga el proceso. Es probable que el Estado no recupere su inversión. No es algo simple, es complejo, pero mientras más se demore, más pierde. No es lo mismo recuperar hoy US\$200 millones que en cinco años. Es mejor hoy. Pero es una decisión política bien difícil, porque dirán: fulano hizo perder dinero al país. Por ahí va la cosa.

Si se llegara a decidir revertirla al Estado y licitarla, ¿ustedes sí participarían?

Estamos atentos, a la expectativa. Estudiaríamos las propuestas, porque nos interesa. Nosotros no tenemos un tope para las inversiones. Tenemos los recursos suficientes para poder asumir una inversión como esa sin problemas.

¿Qué otros planes ordinarios de inversión tienen localmente?

Han pasado ya seis meses desde que montamos nuestro centro de datos y ya hay 30% de ocupación. Y vemos que este ritmo nos obliga a pensar en la construcción de otro centro de datos pronto. Eso será para el 2020. El lugar más aparente es fuera de Lima, sin duda. Lo más probable es que sea al norte. Estamos en el anteproyecto.

¿El 2018 fue un buen año en términos de ingresos para ustedes?

Cumplimos con el objetivo de crecer un 25% en el 2018 y esperamos cumplirlo también este año. Hemos observado un alza del ticket promedio por cliente. A mediano plazo veremos un cambio en la composición del ingreso. Hoy es 30% servicios TIC (ahí entran el centro de datos e infraestructura) y 70% servicios telco tradicional. Pero en cinco años será un 50-50. Y de repente más.

 **PagoEfectivo**

COMPRA POR INTERNET, PAGA SIN TARJETA

HASTA S/100 dscto. adicional*

*En tiendas seleccionadas, stock mínimo 1 cupón.

Puedes pagar en:



BANCA POR INTERNET Y MÓVIL



AGENTES Y BODEGAS



CyberDays

29, 30 de abril

Aprovecha los descuentos exclusivos en

vivaair.com

Lumingo

RempCosta

StarPerú

juntoz!

efe.com.pe

EKOMPRÁ

Descubre más en: zonapagoefectivo.pe

