

EL PAÍS

www.nacion.com/elpais

Ronald Matute, Editor de Sociedad y Servicios
rmatute@nacion.com

FRASE DEL DÍA:

"Tenemos pruebas indiscutibles de que estamos en los primeros días de una pandemia global del virus AH1N1".

Margaret Chan
DIRECTORA DE LA OMS P. 24 A



➔ Minaet definirá en dos semanas las frecuencias por subastar

País abrirá espacio a tres competidores en telefonía celular

Primera concesión a operador externo se daría entre marzo y abril del 2010

Cuatro empresas afirman que competirán por ingreso al mercado

Mercedes Agüero R.
maguero@nacion.com

Costa Rica le abrirá espacio a tres nuevos operadores de telefonía celular que competirán con el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE).

La decisión la tomó el Minaet esta semana y fue anunciada ayer por Hannia Vega, viceministra de Telecomunicaciones, al cierre de un foro sobre apertura de las telecomunicaciones, organizado por empresa Deloitte y la Cámara de Industrias.

Las empresas interesadas en venir a ofrecer el servicio en el país deberán competir por los espacios en el espectro radioeléctrico que subastará el Gobierno.

Vega dijo que el Ministerio de Ambiente, Energía y Telecomunicaciones (Minaet) decidirá en dos semanas qué segmentos de la banda o subbanda estarían sacando a subasta.

Para asignar el espectro, el Gobierno analiza dos alternativas. Una es la subasta pura, donde gana el que ofrezca más dinero o un híbrido en el que se hace una precalificación y luego la subasta.

El concurso se abriría en setiembre y se espera que entre marzo y abril entrantes se entregue la primera concesión.

"En promedio las empresas duran de tres a cuatro meses (después de obtener la concesión) para empezar a operar", dijo Vega.

El primer competidor estaría operando a mediados de 2010.

El presidente ejecutivo del ICE, Pedro Pablo Quirós, dijo que la competencia es bienvenida.

Sin embargo, opinó que deberían entrar menos de tres operadores nuevos. "Somos 4,5 millones (de habitantes) cuando los mercados se recargan a veces se falla", aseveró Quirós.

Oportunidad. Costa Rica seduce a grandes operadores de telecomunicaciones, reconocieron ayer representantes de cuatro firmas que competirán por un segmento



El presidente de la Sutel, George Miley (izq.) moderó ayer un debate en el que participaron Miguel Calderón de Telefónica, Gloria Ortega de Tigo-Amnet, Donald Connor de Digicel y Jorge Nicolau de Cable Wireless. MARIO ROJAS

APERTURA DE TELECOMUNICACIONES Lo que hay y lo que vendría

Costa Rica con 4,5 millones de habitantes cuenta actualmente con dos millones de líneas de telefonía móvil. El ICE es el único operador y los servicios que se ofrecen son básicos: llamadas, mensajería de texto, voz e Internet vía celular, entre otros. Además, el servicio a todos los clientes se da bajo la modalidad postpago, es decir, los usuarios tienen una tarifa que deben pagar mensualmente la cual incluye una cuota fija y el recargo por

ICE DOMINANTE Gran parte del espectro apropiado para brindar telefonía móvil está en manos del ICE

del espectro radioeléctrico. Se trata de las empresas Tigo-Amnet, Telefónica, Digicel y Cable and Wireless las cuales ya tienen en su poder desde estudios de mercado hasta de infraestructura.

Algunas planean abrir oficinas aquí en los próximos meses.

Representantes de esas firmas

consumo adicional. Los nuevos operadores prometen mejoras sustanciales en cobertura celular, en atención al cliente y calidad del servicio.

Asimismo, los usuarios podrían tener acceso a promociones, descuentos y novedosos productos como la televisión celular. "La posibilidad de ir en el autobús mirando la telenovela favorita o el partido de fútbol" son facilidades que damos a nuestros clientes en Colombia, han tenido gran éxito, y

coincidieron en que el mercado tico es uno de los más rezagados del área en penetración de las telecomunicaciones lo cual les abre grandes oportunidades de negocio.

"Costa Rica tiene muchísimo potencial, es uno de los países más importantes de la región y, sin embargo, en algunos de los índices su penetración es baja, eso para nosotros es una oportunidad" comentó Miguel Calderón, director de Estrategia y Regulación de Telefónica para México y Centroamérica.

Gloria Ortega, CEO de Tigo Colombia, manifestó que quieren es-

queremos traerlas a Costa Rica, manifestó Gloria Ortega de Tigo-Amnet.

Además, el servicio prepago, una de las grandes deudas del ICE con los usuarios, sería una de las principales herramientas a utilizar por los nuevos operadores para competir en el mercado costarricense. "El prepago le quita al cliente celular la preocupación de sí podrá pagar o no su tarifa celular", comentó Donald Connor, de la empresa Digicel.

tar en Costa Rica cuanto antes y que por medio de Amnet siguen de cerca el plan de apertura.

Otro interesado en tener una parte del pastel es la compañía Cable and Wireless.

Jorge Nicolau, representante de esa firma estimó que la inversión para entrar a operar supera los \$400 millones, solo en infraestructura.

Los ejecutivos destacaron la transparencia con la cual se ha llevado adelante la apertura de las telecomunicaciones, pero recordaron la necesidad de tener reglas claras en materia regulatoria. ■

Quieren entrar

"ESTAMOS EN 24 PAÍSES Y EN TODOS ESOS PAÍSES DONDE HAY COMPETENCIA EL USUARIO ES EL MAYOR BENEFICIADO CON PRODUCTOS COMO BANDA ANCHA MÓVIL, DISTINTOS PLANES TARIFARIOS, SERVICIOS DE VALOR AGREGADO Y MEJOR CALIDAD DE LOS SERVICIOS RECIBIDOS."

Miguel Calderón
Telefónica

"EN COSTA RICA PRETENDEMOS HACER LO MISMO QUE EN OTROS PAÍSES: DAR CALIDAD Y MUY BUENA COBERTURA. SI EL REGULADOR OFRECE ALTA Y LIBRE COMPETENCIA HAREMOS LA INVERSIÓN QUE SEA NECESARIA PARA SER LOS GANADORES DE UNA CONCESIÓN AQUÍ."

Gloria Ortega
Tigo-Amnet

"TENEMOS UN AÑO DE ESTAR INTERESADOS EN COSTA RICA. HEMOS CONTRATADO ESTUDIOS DE MERCADO PROFUNDOS Y MANDAMOS UN GRUPO DE TECNOLOGÍA A RECORRER TODO EL PAÍS PARA VER TODAS LAS NECESIDADES QUE HAY Y SE DESARROLLÓ UN PLAN."

Jorge Nicolau
Cable and Wireless

"PARA COSTA RICA APOSTAMOS A DAR COBERTURA EN TELEFONÍA MÓVIL, CALIDAD EN EL SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y LA OTRA SERÍA EL PRECIO. EN CUANTO A PRECIO ES IMPORTANTE EL POSTPAGO Y PRODUCTOS INNOVADORES COMO DESCUENTOS A QUIENES HACEN LLAMADAS INTERNACIONALES."

Donald Connor
Digicel