



Bien conectado

Javier Gómez, director regional para México de Alcatel Onetouch, afirma que la reforma en telecomunicaciones diversificará la oferta en telefonía y aunque habrá más operadores, no aumentará el número de personas con celular.



Aguardan resultados de la reforma para 2015

Espera telefonía año de transición

Calcula Alcatel alza de 5% en ventas durante 2014

VANIA GUERRERO

Los resultados de la entrada de nuevos operadores de telefonía, así como los cambios y alianzas entre los ya existentes podrían notarse hasta 2015.

Javier Gómez, director regional para México de Alcatel Onetouch, dijo que el presente año será de transición para la industria.

“Es el primer año que se va a dar esto y necesitará una consolidación. Por ejemplo, no es fácil que un operador virtual móvil tome una posición predominante, lleva tiempo poder entrar.

“Puede ser que se necesite

un año más de preparación. Veo 2014 como una transición, pues no van a llegar y cambiar el mercado en 2 meses”, comentó el directivo en entrevista.

La empresa fabricante de celulares de bajo costo, que ha logrado posicionarse como la segunda marca de preferencia entre las empresas de telefonía ya existentes, prevé que a nivel de ventas haya un crecimiento tope de 5 por ciento respecto a 2013.

Lo anterior incluso a pesar de que la reforma en telecomunicaciones promoverá la entrada de nuevos actores que diversifiquen y aumenten la oferta en telefonía.

“Si se abre (el mercado) y hay más operadores tendremos que trabajar con ellos; pero yo creo que a nivel de celulares lo

que pierda uno, lo ganará otro. No creo que haya un aumento en el número de personas con celular”, dijo el directivo.

En términos reales, señaló que un buen número para la empresa sería alcanzar 9 millones de unidades vendidas, pues el año pasado comercializaron 8 millones 100 mil y, previó, crecer más será complicado.

Gómez aseguró que los operadores virtuales vendrán con una oferta diversificada, pero si ellos toman una porción del mercado, probablemente tendrán que decrecer otros operadores en número de usuarios.

Alcatel Onetouch aumentó su facturación en equipos 200 millones de dólares entre 2012 y 2013, pues pasó de 130 millones de dólares a 330 millones, siendo el mercado mexicano el más

importante del mundo.

“El 2013 fue difícil y lo va a ser también 2014, porque la competencia va a reaccionar. De alguna forma tuvimos una entrada sorpresa en 2013 y la competencia no pudo reaccionar convenientemente”, declaró el directivo.

Explicó que el año pasado lanzaron su línea de smartphones de bajo costo, lo que otros productores no esperaban, pero este año ya no será igual.

“Sabemos que ya en el nivel que hemos alcanzado el gran reto de este año es consolidar la marca, que la gente reconozca a Alcatel Onetouch, que cuando vayan a comprar lo tengan en mente”, adelantó.

Para ello, la empresa prevé aumentar un 20 por ciento la inversión en marketing este año.

De bajo costo

Alcatel Onetouch ofrece smartphones de bajo costo, lo que le ha permitido aumentar sus ventas.

330
millones

de dólares vendió en equipos la empresa en 2013.

8

millones

100 mil smartphones comercializó el año pasado.

5%

en plantilla esperan crecer durante este año.

| | | |
|----------------------------|----------------------------|----------------------|
| Fecha 10.02.2014 | Sección Negocios | Página 1-2 |
|----------------------------|----------------------------|----------------------|



Oscar Miralles

■ Javier Gómez, director regional para México de Alcatel Onetouch, ve competencia interesante en la industria.