

Salinas quiere negocios en banca, fibra, retail y TV

La Republica

Mónica Parada Llanes

27 Octubre 2011

Bogotá. Se estima que la fortuna de Ricardo Salinas Pliego (1956) asciende a más de US\$11.000 millones, cifra que lo pone entre los 63 hombres más ricos del mundo y en el segundo lugar en México, superado por Carlos Slim (1940) con US\$53.000 millones.

A través de su Grupo Salinas ha logrado consolidar una red empresarial en muchos países y en casi todos los de América Latina, pero hay un detalle inusual: en Colombia es un empresario poco conocido.

La próxima semana (el 4 de noviembre) se enfrentará a su archirrival Slim en una licitación que vale unos US\$200 millones por el negocio de la fibra óptica en Colombia. De ganarla, significaría el verdadero desembarco de uno de los empresarios más importante del mundo que llegaría con seguros, banco, retail, minas y televisión. En los últimos tres años ha estado un par de veces en Bogotá para hablar con los presidentes de turno. El pasado miércoles se entrevistó con Juan Manuel Santos a quien le comunicó su interés por invertir en Colombia y le concedió esta entrevista a La República.

¿Por qué sus empresas tienen tan poca fuerza en Colombia, en dónde usted es un desconocido?

Tiene razón. Pero siempre hay un buen momento para trabajar en un país como Colombia que ofrece oportunidades espectaculares para quienes tengan modelos de negocios innovadores.

¿Entrarían a Colombia con el Banco Azteca?

Nuestro banco ya está en muchos países y contamos con más de 20 millones de clientes, 10 millones de depositantes y 12 millones de acreditados, es un Banco grande, pero es un Banco muy especializado. Nuestra vocación es estar cerca de la gente; abrimos de 9 a.m. a 9 p.m. incluyendo sábados y domingos. No cobramos comisión. Y efectivamente hablamos con la Superintendencia Financiera para entrar próximamente al país.



¿No hay mucho banco... en qué se diferenciarían? ¿qué problemas ve en el sector?

Siempre hay oportunidades y nuestro servicio financiero no existe en Colombia. Creemos que cuando le pones un tope a las tasas dejas por fuera a mucha gente que realmente necesita un banco amigo que les preste dinero. Esa es la forma de bancarizar más rápida. La tasa de usura es una barrera para que la gente acceda al sistema financiero, por eso se va a los prestamistas y agiotistas. Los microcréditos deben tener otro tratamiento en materia de intereses.

¿No teme que no les vaya bien en el sector como a otros bancos extranjeros?

Colombia es una rareza en el sistema financiero. Creo que en México y en otros países fue una desgracia que se haya extranjerizado el sistema bancario. Nosotros venimos a hacer algo diferente a lo que hacen los extranjeros y los colombianos. El Azteca fue el que puso de moda el micro crédito. Nosotros entraríamos con una licencia nueva, no compraríamos.

¿Con el retail Elektra funcionarían vinculando los créditos de consumo al Banco Azteca?

Tenemos muchos préstamos de consumo, pero no es la esencia del negocio. Brindamos muchos tipos de créditos: los de consumo representan el 30% del negocio y los personales el 50%.

¿Va a entrar a minas y energía?

Colombia es un país muy rico en recursos como petróleo y minerales. Nos encantaría participar, pero de momento no tengo planes específicos de eso, vamos a dedicarnos primero al Banco, a las tiendas y a la fibra óptica.

¿Cuál es su interés en la fibra óptica en Colombia?

Estamos seguros de que ganaremos la obra de instalar 18.000 kilómetros de fibra óptica el próximo 4 de noviembre, y hace mucho sentido que tengamos un aparato más grande en el país que acelere nuestra presencia aquí.

Usted es dueño de Tv Azteca, ¿le interesa entrar con ese negocio en Colombia



En materia de medios, el país está muy bien cubierto a través de excelentes emisoras, cadenas de televisión y periódicos. Por el momento no hay interés en esos negocios.

¿Cree en la televisión abierta?

Eso no tiene salida en el futuro porque la televisión prepagada llega con canales de todo el mundo, con funciones casi ilimitadas. Ahora no es tanto del negocio de distribución, sino el negocio de los contenidos.

Ricardo Salinas Pliego, el empresario

Al frente del Grupo Salinas está su fundador y actual presidente Ricardo Salinas Pliego. El empresario es contador público del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey y cuenta con una Maestría de la Universidad de Tulane. Salinas se inició en el negocio en 1981 cuando se vinculó a Elektra como gerente de importaciones, allí adquirió la experiencia que se necesitaba y se adentró en el mundo empresarial, incluso tuvo que sobrellevar la crisis económica de los años ochenta. Posteriormente, en 1987 tomó las riendas de la compañía familiar. Sus negocios se han caracterizado por tener valor agregado, ser de rápido crecimiento y promover la competitividad y la inversión extranjera como mecanismos de transformación económica.

Grupo Elektra (retail)

En el negocio de las grandes superficies, el Grupo Salinas traería a Colombia su cadena Elektra, que hace parte del frente de servicios financieros y de comercio que ofrecen electrodomésticos, línea blanca, muebles, equipo de transporte y tecnología y garantías extendidas, a los consumidores finales. Actualmente, la compañía ya cuenta con 2.000 puntos de venta en México y el resto de América Latina y se encuentran enfocados a los ciudadanos de clase media de la sociedad latinoamericana.

Banco Azteca (finanzas)

En servicios bancarios el grupo empresarial tiene la marca Banco Azteca, una de las de mayor expansión en la región. Esta compañía ha tomado ventaja de las sinergias que establece con otras marcas del Grupo Salinas, lo que lo ha llevado a consolidar más de 100 años de operación de Salinas y Rocha y 50 años de experiencia dando crédito a los consumidores de Grupo Elektra. Actualmente,



tienen 10 millones de depositantes, 12 millones de acreditados y un total de 10 millones de clientes, así como una red de 2.000 puntos de atención.

Totalplay (telecom)

Uno de los portafolios unificados más grandes del Grupo es el del sector de Telecomunicaciones con la compañía Totalplay que presta los servicios de internet, telefonía fija y televisión a través de una red de fibra óptica. La oferta incluye velocidades de hasta 40MB, 250 canales (uno de ellos en 3D), contenido de alta definición, películas on demand y paquetes de llamadas ilimitadas a fijos. A este servicio empaquetado también se le adhiere el portafolio de Lusacell, el operador móvil de la empresa, con servicios de 3G y 4G.

TV Azteca (medios)

En la industria de contenidos el Grupo Salinas también es un jugador poderoso, pues la marca Azteca es uno de los dos productores más grandes de contenido en español. En México opera dos redes con cobertura nacional a través de 300 estaciones propias. A esta marca pertenecen los canales Azteca 13, Azteca 7 y Proyecto 40. También hace parte de este conglomerado la cadena Azteca América, con presencia en los hogares hispanos de los Estados Unidos, la compañía Azteca Music para la promoción de eventos y opera y Azteca Internet.

La opinión **Samer Salameh** **CEO Totalplay**

"Con una inversión de 18.000 kilómetros de fibra óptica, tendremos presencia en todo el país llegando a 753 municipios. Podríamos ofrecer triple play: internet, televisión y telefonía".

