

NEGOCIO SE VERÁ POTENCIADO CON DESPLIEGUE DEL 5G

Firma de EEUU triplicará compra de contratos de arriendos de antenas en Chile

POR MAGDALENA ESPINOSA

La licitación 5G que promueve la Subsecretaría de Telecomunicaciones (Subtel) abrió el apetito a varios actores de la industria, en negocios poco tradicionales. Este es el caso de TFGroup, una empresa financiera de capitales estadounidenses ligada a Radius Global Infrastructure, que buscará triplicar sus operaciones en Chile en los próximos cuatro años a raíz del concurso.

La compañía tiene como foco principal la compra de contratos de arriendos que las empresas de telecomunicaciones firman con personas o empresas para que en sus terrenos se instalen antenas. Actualmente, de las 28 mil instalaciones que hay en el país, 500 ya las tiene esta compañía.

■ Empresa negocia con compañías y personas a cambio de adelantar las rentas de los contratos por estas instalaciones.

“Nuestro modelo no consiste en la compra y construcción de antenas, sino que nos enfocamos en adquirir el derecho a percibir las rentas que las empresas telefónicas y torreras pagan al propietario del terreno, por tener una antena celular en su propiedad” explica el gerente general de TFGroup, José Gortari. Para el titular del contrato, el acuerdo le permite contar con recursos frescos de los flujos futuros que recibiría.

Aunque el negocio es prácticamente desconocido en el terreno local, la compañía dice que Chile es un mercado que tiene más de 8 mil antenas “comprables”, posicionándose como uno de los territorios más atractivos para TFGroup, que en total posee 7.500 torres. “Nosotros operamos en el país desde hace siete años. El crecimiento ha sido muy rápido, lo que nos ha llevado a ser uno de los países más competitivos”, apuntó Gortari.

Ahora, con el próximo concurso 5G, donde el gobierno prevé triplicar el número de antenas (60 mil sitios), se abrirán nuevas oportunidades. “Estamos en un proceso de fortalecer nuestro equipo para poder incrementar nuestras ventas a nivel nacional”, comentó el ejecutivo.

A esto se sumaría, a juicio

de Gortari, el actual escenario económico que podría potenciar su apuesta, considerando que las personas verían más interesante la venta de sus contratos de arriendo.

“Ante la escasez de dinero actual, nuestro financiamiento de adelantar el dinero del contrato será muy atractivo para las personas”, dijo.

Eso sí, el ejecutivo reconoció que el negocio tiene sus dificultades porque se basa en obtener la confianza de los propietarios.

Esta empresa nació hace diez años en Estados Unidos, y este año ha dado importantes pasos en su crecimiento. El último hito es que Radius Global Infrastructure cambió a partir de este lunes la bolsa donde cotiza sus acciones, pasando de Londres a Nueva York, EEUU.

La fórmula “justa” del restaurante Mammatterra para crecer en pandemia

■ Firma está apostando por un modelo de franquicias para expandir su cadena, tanto en Chile como en otros mercados.

Los primeros meses de 2020 no fueron los mejores para Mammatterra, restaurante vegetariano que se autodenomina como la primera cadena de comida rápida saludable del país.

Apenas con tres años de operación y cuatro locales —una franquicia en Peñalolén y en AV. Pedro de Valdivia, en la Región Metropolitana; además de restaurantes en Puerto Varas y Puerto Montt, ciudad donde la idea tomó forma en abril de 2017— el emprendimiento sufrió los embates de la crisis sanitaria que lo dejó con pérdidas estimadas de \$ 300 millones.

El panorama se veía complejo. De ahí que los socios Nicolás Pacheco, Natalia Pozo y Javier Ruiz buscaron alternativas para contrarrestarlo lo más rápido que podían.

Su modelo de negocios hoy tiene dos caminos de expansión. En el primero, buscan diferenciarse de otros

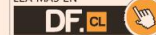
restaurantes gastronómicos de comida vegetariana por cocinar productos saludables, donde ven que hay un espacio de crecimiento importante.

El segundo va de la mano del negocio en sí mismo: el modelo de franquicias. Si bien desde antes de la pandemia ya venían trabajándolo, la crisis sanitaria los obligó a profundizarlo desde otra mirada.

Pacheco explica que desarrollaron su propio negocio de franquicia “justa”, donde las dos partes de la cadena trabajan colaborativamente. Lo anterior significa que los inversionistas sean colaboradores de la marca y participen en reuniones de directorio.

Explican que, si antes vendían una franquicia anualmente, hoy están llegando a vender siete. El objetivo es abrir 12 tiendas este año.

LEA MÁS EN



SEGUROS

ASEGURA TU MOVILIDAD

Seguro de Auto
SeguroxKM
Paga sólo por lo que manejes
Pago mensual desde **\$12.990 + costo por KM recorrido**

Seguro de Auto
Conductor Pro
Paga según cómo manejes
Te recompensamos con hasta **40% dcto en tu cuota mensual**

Seguro de Auto
Auto Flexible
Escoge el plan ideal para ti
25% dcto. en Plan Classic para todas las marcas

sura

Escanear para saber más



La compañía que cubre los riesgos asociados a los productos precedentemente señalados es SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A. bajo las condiciones en los códigos PDL 12013 0744, PDL 3 2013 1851, PDL 1 2013 0900 registrados en la CMF. Para conocer las características de los seguros, sus requisitos, extensión, límites y las promociones que tienen asociadas, ingresa a seguros.sura.cl