

Fecha: 23-06-2024  
Medio: Diario Financiero  
Supl. : Diario Financiero - DF Mas  
Tipo: Noticia general  
Título: **EX CEO DE WOM, CHRISTOPHER LASKA, EN SU DESPEDIDA DE CHILE: "WOM FUE GOLPEADA POR UNA TORMENTA PERFECTA"**

Pág. : 4  
Cm2: 283,1

Tiraje: 16.150  
Lectoría: 48.450  
Favorabilidad:  No Definida

## EX CEO DE WOM, CHRISTOPHER LASKA, EN SU DESPEDIDA DE CHILE: "WOM FUE GOLPEADA POR UNA TORMENTA PERFECTA"

Tras vivir en Chile casi seis años, el ex CEO de WOM, Christopher Laska, decidió realizar un cambio de rumbo y se regresa a Noruega, aunque seguirá vinculado a al menos dos emprendimientos en Chile: Galgo (ex Migrante) e Instance Latam, además de seguir analizando otros desarrollos en la región, como su trabajo en Argentina para Avatar World Group.

"Me estoy mudando a Oslo, Noruega, con mi familia", confirmó Laska a DF MAS, explicando que su cambio de rumbo obedece a motivos familiares, pues su hijo mayor va a estudiar en Europa, entre otras razones.

Laska se unió a Galgo -la firma fundada por Ignacio Canals y Diego Fleischmann- como inversionista hace más de dos años, cuando se llamaba Migrante, pues dice que le gustó el propósito de este emprendimiento de ayudar a los inmigrantes a conseguir empleo rápidamente otorgando préstamos para motocicletas. "Es común en la mayoría de los países que los bancos tengan barreras altas y no atiendan a las personas, incluso si tienen interés en conseguir empleo y quieren tener préstamos para obtener medios para trabajar. Reconozco esto personalmente habiendo

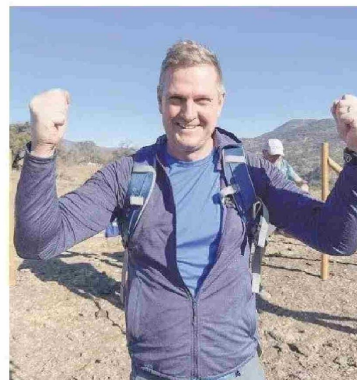
vivido en 13 países diferentes alrededor del mundo (...) Creo que Galgo es un gran ejemplo de una empresa chilena que pivotó con éxito", apuntó. También Laska se unió a Instance Latam -fundada por Roberto Ibáñez y Miguel Ángel Vergara- como inversionista y además como miembro de su consejo asesor, entusiasmado por el modelo de negocio de full commerce de este emprendimiento.

El ex alto ejecutivo de WOM -quien lideró esta compañía entre 2018 y 2022- compartió su reflexión en torno al trance que vive la firma, que debate su destino en el Capítulo 11 en Estados Unidos. Al respecto, fue categórico: "WOM fue golpeada por una tormenta perfecta", dijo, señalando que el sector de telecomunicaciones en América Latina fue degradado hace un par de años, y los préstamos de WOM se volvieron mucho más costosos, a lo que se sumaron cambios en la moneda e inflación, así como problemas logísticos globales. Además, apuntó a que en la subasta de 5G, WOM hizo una oferta más agresiva que otros jugadores y tuvo un mayor compromiso de construir conexiones en terrenos de propiedad del Gobierno. "Vi que esto podría

convertirse en un problema, y planeé un programa y comunicación con las autoridades para evitar la permisología, que desafortunadamente es un problema en Chile en varias industrias. Eso significaba que WOM no podía obtener permisos para construir infraestructura en terrenos de propiedad del Gobierno, y por lo tanto no podía construir según los requisitos de 5G en sus ofertas. Por lo tanto, también se bloquearon US\$ 50 millones en garantías. Y claro, los pagos de dividendos no ayudaron a la situación en el clima económico cambiante", manifestó.

Pero indicó que de cualquier manera, WOM ha revolucionado el sector móvil. "Se convirtió en la marca para la gente, para todos, y no sólo para unos pocos", agregó, proyectando que la firma encontrará soluciones de financiamiento, ya que se convirtió en el segundo jugador móvil en Chile y le ve potencial para más.

Sobre su rol en la compañía, dijo: "Me encantó liderar WOM durante cuatro años. Fomentar la cultura de pasión y enfoque en la experiencia del cliente como un jugador disruptivo. Construí nuevas capacidades,



simplifiqué estructuras. La empresa creció del 13% al 21% de participación de mercado en este periodo", dijo, apuntando también a logros como ganar espectro para la firma.

Sobre la consolidación de la industria, Laska también fue categórico: "Creo que tres empresas son más que suficientes para un mercado pequeño como Chile", apuntó, dado lo desafiante de construir infraestructura en una geografía como la chilena. "El hardware y el software se han vuelto exponencialmente más caros para las telecomunicaciones, y al mismo tiempo, los clientes demandan mejores experiencias y usan más datos, aunque no esperan pagar mucho más", apuntó.