

Los accionistas de ClaroVTR inician el camino de la separación

La fusión de estas empresas ha sido difícil. La carga de pérdidas que traían ambas no se ha podido soslayar pese a la inyección de recursos que comprometieron sus dos accionistas en partes iguales: América Móvil y Liberty. Pero este último, no ha colocado los recursos para este salvataje, sólo la mexicana lo ha hecho. Y eso abre la posibilidad de que el grupo estadounidense baje su parte en la propiedad o incluso salga de ella. En enero se realizó una junta de accionistas clave para este fin. Aquí los detalles.

Un reportaje de IGNACIO BADAL

El pasado 15 de enero de 2024, se realizó una junta extraordinaria de accionistas de Claro Chile SpA, cuyo nombre de fantasía es ClaroVTR, la sociedad que hoy encarna la fusión de las empresas de telecomunicaciones Claro y VTR oficializada en octubre de 2022, la primera alianza entre dos gigantes continentales del sector: América Móvil (AMX) del billonario mexicano Carlos Slim y Liberty Latin America (LLA), del estadounidense John Malone.

Pero a sólo un año y tres meses de esta unión 50 y 50, los representantes de ambas partes ya avanzan en los papeles para un eventual divorcio. O al menos de un cambio en la propiedad.

La reunión de enero, a la que asistieron sólo Javier Cerón y María Jesús Kipreos, ambos abogados del estudio Cariola, representando a LLA y a AMX, respectivamente, abrió justamente la puerta a que alguno de los socios reduzca su participación o incluso se vaya.

La fusión de Claro, cuyo negocio principal es la telefonía móvil, y de VTR, centrado en red fija, se estructuró en una sociedad en partes iguales. Pero a poco andar, comenzaron los problemas. Es que como típicos recién casados tras una larga soltería, ambas partes traían sus historias. Y no de las buenas.

Caída operacional generalizada

La operación en Chile de Claro ha sido deficitaria persistentemente. Sólo en la década terminada en 2021, Claro Chile acumuló pérdidas por más de 1,057 billón de pesos nominales que, sin considerar inflación, equivaldría hoy a unos US\$1.205 millones, según los reportes financieros de AMX que en 2022 dejó de incluirla en sus resultados consoli-



dos por la fusión.

Y VTR, que llegó a ser líder en televisión por cable e internet por red fija, ha perdido suscriptores desde 2019, reduciendo ingresos y flujo de caja operacional (OIBDA), según los estados financieros de LLA hasta 2021. En su reporte del primer trimestre de 2023, LLA advirtió que las pérdidas de VTR habían llegado a US\$519 millones en 2022, tras ganar US\$202 millones en 2021.

Y el balance a septiembre de 2023 de VTR Finance, la matriz de Claro Chile SpA, mostró una caída en los ingresos del 14,9% a \$327.400 millones (US\$365 millones) y una pérdida que creció un 27,1% a \$118.400 millones (US\$132 millones).

O sea, la alianza fue entre dos novios vestidos de rojo que creían que juntos podrían quebrar la tendencia y repuntar. Pero las cifras del mercado conocidas hasta hoy de la Subsecretaría de Telecomunicaciones (Subtel) hablan de que ese objetivo en el primer año de fusión no se logró.

Si en septiembre de 2022, la participación de mercado acumulada de Claro y VTR en telefonía móvil llegaba al 20,46%, en septiembre de 2023 había caído al 18,65%. Entre los cuatro grandes operadores, junto a Entel, Movistar y WOM, Claro fue el último en abonados y el único que redujo su número: -8,9% a 4,69 millones. Al pequeño negocio móvil de VTR le fue mejor, pues creció un 15,9%, pero sólo a 300.303 suscriptores.

VTR, en tanto, ha visto caer en picada su negocio de red fija de internet desde la pandemia, cuando sus problemas de conexión debido a la alta demanda, le generaron un golpe de imagen del cual aún no se recupera. En septiembre del 2022, ya sin crisis sanitaria, tenía 1.172.004 conexiones fijas, y un año después, sólo 1.086.083, con una participación de mercado del 24,1%, con lo cual es segundo detrás de Movistar (30,3%),

La estrategia, cuentan en la compañía, es cambiar toda su red actual, gran parte de la cual opera aún con cable coaxial, a fibra óptica, mediante un contrato de arrendamiento de redes con la empresa mayorista ON* Netfibra (que administra la red que pertenece a Movistar), y atraer a nuevos clientes con ofertas que incluyan televisión y hasta ocho plataformas de *streaming*. En todo caso, no se espera una reversión de las pérdidas en un año, pero al menos, dicen cercanos a la compañía, ya existe una estrategia y el apoyo financiero de los accionistas. O al menos, hasta ahora, de uno de ellos. 