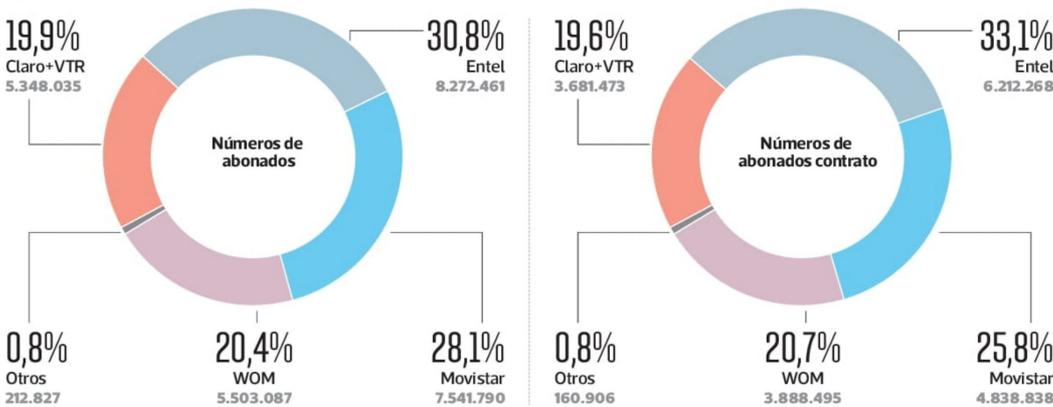




La (controvertida) regla de tres en la telefonía móvil

UN VISTAZO A LA INDUSTRIA DE LA TELEFONIA MÓVIL EN CHILE

La repartición de la torta de la telefonía móvil
 A junio 2024



Un solo operador tiene ganancias
 Resultados a junio 2024 en millones de US\$



* Los resultados de las tres empresas incluyen sus otras líneas de negocios, como telefonía fija e internet, pero dan cuenta de su realidad financiera actual. En el caso de Claro+VTR, los estados financieros corresponden a su matriz con sede en Países Bajos, VTR Finance. En Entel, a su matriz, que incluye su negocio en Perú. Y en Movistar, a Telefónica Móviles Chile.

** En el caso de Claro+VTR, se informa el OIBDA ajustado consolidado, que equivale a la ganancia operativa antes de depreciaciones y amortizaciones.

FUENTE: Subtel, CMF y páginas web. 1US\$=944,34, tipo de cambio del 1 de julio de 2024



La conversación en la industria de las telecomunicaciones viene desde hace años. Más todavía desde la disruptiva entrada de WOM en 2015 a competir con los tres operadores que se repartían el mercado hasta ese momento: Entel, Movistar y Claro. Pero había quedado en las mesas de los seminarios o en las conversaciones de pasillo de los técnicos.

Ahora se puso de manifiesto con la casi-quebra de WOM y la inesperada alianza de dos viejos conocidos, Telefónica, due-

ña de Movistar, y América Móvil, controladora ahora de ClaroVTR, para evaluar una oferta de compra por los activos de la irreverente empresa del logo morado.

Porque de salir adelante esta oferta, WOM se repartiría entre dos participantes del mercado chileno, lo que llevaría a que la telefonía móvil local vuelva a tener sólo tres operadores, como hace nueve años.

Tras el anuncio de los gigantes español y mexicano, fue el propio subsecretario de Telecomunicaciones, Claudio Araya, quien reinstaló esta discusión de una década en la audiencia pública, cuando este martes dijo a Pulso: "El tamaño de nuestro mer-

cado tal vez haga inviable tener a cuatro actores sólidos en esta industria".

La regla de tres, tan controversial en otros sectores por los riesgos e incluso quiebras a la libre competencia que ha significado, se instala en Chile como una salida para la telefonía móvil. Y en este caso, podría tener más sentido, siguiendo lo que afirma incluso la propia autoridad.

La fragilidad del mercado

Ejecutivos de empresas de la industria coinciden con el juicio de Claudio Araya, porque, más allá de que sean parte interesada en restar a un rival, creen decidida-

mente en que no hay espacio para más de tres actores. Prueba de ello, dicen, son los resultados financieros que han mostrado las empresas y las acciones que han adoptado en el último tiempo para consolidarse.

Telefónica Móviles Chile, el nombre oficial de Movistar, reportó ingresos por US\$852 millones en el primer semestre, una caída del 6% producto precisamente por la baja en su negocio de telefonía móvil, cuyas ventas cayeron un 10,9% a US\$423 millones. Esto redundó en que la empresa anotara, al igual que el año pasado, pérdidas operacionales y pérdidas finales por US\$32 millones y US\$62 millones, respectivamente (ver infografía).

Claro es la unidad de América Móvil, el gigante controlado por el magnate mexicano Carlos Slim. Y según quienes saben, lleva años perdiendo dinero en Chile. En un intento por enfrentar ese escenario adverso, decidió fusionarse con VTR en 2022, para hallar sinergias entre el negocio de telefonía móvil, el fuerte de Claro, con el fijo, dada la amplia red de internet desplegada por la que era filial del grupo estadounidense Liberty Latin America. Pero al menos hasta ahora los resultados financieros no han acompañado a ClaroVTR. Según el reporte de VTR Finance, la matriz de la compañía que tiene sede en Países Bajos, los ingresos acumulados en la primera mitad del año cayeron un 3,2% a US\$226 millones, y sus costos operativos subieron, por lo que tuvo un saldo operacional en rojo de casi US\$65 millones, US\$8 millones más que un año atrás. Esto, más los costos financieros y un tipo de cambio adverso, le significaron perder US\$135 millones, más del doble que el año anterior.

El único operador que exhibe cuentas positivas es Entel. Sus ventas en Chile crecieron un 5% a US\$899 millones y, si se incorpora su negocio de Perú, los ingresos totales aumentaron un 9% a US\$1.424 millones. Sólo el negocio móvil local se expandió un 4% a US\$633 millones. Esto redundó en que su resultado operacional aumentara un 50%, a US\$116 millones. Su utilidad final descendió un 7%, a US\$25 millones por diferencias cambiarias.

Y la situación de la propia WOM es evidente, pese a que sus resultados no se conocen porque no es una sociedad anónima abierta. Se encuentra en reorganización judicial para evitar su quiebra bajo un tribunal de Delaware, en Estados Unidos, dado su elevado nivel de deuda y sus pérdidas.

Por tanto, de cuatro actores en el negocio de la telefonía móvil, uno trata de salvarse de la bancarrota, otros dos están acumulando pérdidas y uno sólo se muestra sano. "Preferimos tener una industria estable y sólida que actores en permanente crisis financiera", advirtió el subsecretario el martes.

El mundo va hacia allá

En la industria chilena, bajo cuerda, dicen directamente que el número mágico de operadores es tres. Consultores y expertos no son tan drásticos, pero sí admiten que es un modelo que funciona en los mayores mercados del mundo, sobre todo, en lo re-



lacionado con la infraestructura, es decir, con las empresas que son dueñas de redes que, eventualmente, pueden subarrendar a operadores móviles virtuales más pequeños, que apuestan a nichos. Por tanto, en un país pequeño como Chile, debiera replicarse, afirman.

Estados Unidos es el referente. La nación del libre mercado por excelencia cuenta con sólo tres operadores grandes y dueños de redes: Verizon (80 millones de abonados), AT&T (67 millones) y T-Mobile (60 millones). El mercado más grande del planeta, China, posee sólo tres rivales: China Mobile (975 millones de clientes), China Telecom (391 millones) y China Unicom (213 millones). En el otro gigante asiático, India, ocurre lo mismo: Reliance Jio (420 millones), Vodafone Idea (364 millones) y Airtel (249 millones). Otro gran mercado es Australia y también sólo hay tres grandes: Telstra (44%), Optus (31%) y Vodafone (17%). Y en Canadá igual: Rogers, Bell y Telus. Todos estos datos fueron extraídos de la firma especializada Tridens Technology.

“El modelo de las telecos en el mundo está cambiando. La mirada de 3 a 4 operadores era pensando en tener una infraestructura completa. Ahora la tendencia mundial es la colocalización y compartir infraestructura. Es que los requerimientos de inversión son tan grandes que se requiere tener espaldas financieras para enfrentarlos. En Europa no existen países con cuatro operadores”, añade el exsubsecretario de Telecomunicaciones, Jorge Atton, quien esta semana mantuvo una discusión en la red social X (ex Twitter), con el exsubsecretario Pedro Huichalaf justamente por este tema, dado que Huichalaf cree que sí existe espacio para otro operador.

Sin embargo, no sólo mirando al resto del mundo, sino también a América Latina, el panorama no varía demasiado. Lo que ocurre es que, en general, en la región los gobiernos tendieron a incentivar la presencia de varios operadores en sus respectivos países en las décadas pasadas. Pero con el tiempo, la industria se ha ido consolidando y también ha cumplido con “la regla de tres”.

En Brasil fue la propia autoridad la que en diciembre del 2020 instó a los mayores operadores: Vivo (Telefónica, con un 33% del mercado), Claro (América Móvil, con un 24%) y TIM (Telecom Italia, con un 23%), a adquirir los activos de Oi Móvil, el cuarto operador casi en quiebra, y repartírselos. Se lo dividieron estado por estado para no favorecer al actor dominante en cada región, adjudicándose TIM el 44%, Vivo el

33% y Claro el 22%.

Y hace poco más de un mes, en Colombia, se produjo otro hecho en el mismo sentido, aunque el cambio podría tener consecuencias más severas. El 31 de julio, la multinacional Millicom, con sede en Luxemburgo y que controla la familia sueca Stenbeck, lanzó una oferta para comprar la unidad de Telefónica en Colombia. Aunque en ese mercado hay 11 operadores, sólo cuatro tienen redes: el dominante del mercado que es Claro, con 52,8% de participación a fines de 2023, seguido de Movistar con 19,6%, Tigo de Millicom con 17,5%, y WOM, que también debió someterse a reorganización judicial para evitar la bancarrota en ese país, con 7,4%. El resto suma el 2,9%. De concretarse esta propuesta y si WOM vende sus activos a un incumbente, podrían quedar sólo dos grandes operadores.

Expertos coinciden en que no hay un número mágico de actores para que funcione la competencia en el mercado de los celulares. Pero admiten que la tendencia global es hacia la consolidación. De hecho, las mayores economías globales tienen mercados con tres grandes actores que son dueños de redes, por lo que, si prospera la eventual oferta de Telefónica/Movistar y América Móvil/Claro por los activos de WOM, que anunciaron esta semana, la industria chilena no sólo volvería a su situación del 2015, sino que se sumaría a buena parte del resto del mundo.

Un reportaje de IGNACIO BADAL ZEISLER

¿Mesa para tres?

El negocio de las telecomunicaciones se hace cada vez más caro y requiere de actores con espaldas financieras suficientemente grandes para enfrentar inversiones que deben ir a la par con el crecimiento exponencial de la tecnología. Porque los cambios tecnológicos son cada vez más rápidos. Pasó con la red 4G, que en sólo dos o tres años ya está quedando obsoleta, y la 5G actual podría ser reemplazada por la 6G en un par de años. Acometer ese nivel de gasto no lo resiste cualquiera. “Se estima que, en promedio, entre el 15% y el 20% de los ingresos de las compañías se han ido a inversión. Esta es una pelea de perros grandes y de mirada larga”, explica el consultor Roberto Gurovich.

Esto, porque los operadores telefónicos no desarrollan tecnología, sino que sólo la aplican, y para ello deben estar adquiriéndola a cada rato para no quedar atrás y

responder así a sus clientes ávidos de nuevos servicios. “El mercado se tiene que consolidar. La demanda por inversión va a seguir creciendo y esa inversión se paga, y la pagan los clientes”, recuerda Gurovich.

Así, son las economías de escala las que justifican esta defensa a que la competencia no se puede dar entre tantos actores. Ni Gurovich ni su colega Patricio Boric, de Zagreb Consultores, creen que exista una cifra mágica que haga una competencia perfecta, pero sí admiten que en la medida que un operador es más grande, puede enfrentarla mejor. “Hay economías de escala que se pierden cuando tienes muchos operadores”, refuerza Boric.

De hecho, un estudio citado en España del Berec (Cuerpo de los Reguladores Europeos de Comunicaciones Electrónicas) sostiene que a contar de una participación del 30% del mercado, el costo unitario adicional

La suma de todos estos factores fueron los que no cumplió WOM, y que lo llevaron a su insolvencia, según algunos consultados: Novator es un fondo de riesgo, no un operador, sin las espaldas financieras de los grandes de la industria, sin mirada de largo plazo, que entró a reventar al mercado con una guerra de precios para ser el cuarto, que se comprometió a invertir muchísimo y no fue capaz de hacerlo, y que cuando la empresa logró tener ganancias, las retiró en forma de dividendos.

De allí que varios son escépticos de que grandes operadores vengan a competirle a Telefónica y América Móvil por los activos de WOM, pues romperían con la tendencia global de que existan sólo tres operadores.

Las aprensiones por el oligopolio

Donde sí hay puestas ciertas aprensiones para que se retome esta mesa de tres comensales es en el ámbito de la libre competencia. Esto, porque al menos en Chile, hay varios ejemplos de vulneraciones a este valor básico del libre mercado que han ocurrido con tres “rivales”: la colusión de las farmacias fueron tres actores (Ahumada, Cruz Verde y Salcobrand), la del pollo también (Agrosuper, Ariztía y Don Pollo) y la acusación en el transporte de valores (Prosegur, Brinks y Loomis). Y la actual investigación contra las tres mayores cadenas de casinos (Enjoy, Dreams y Marina del Sol).

De hecho, la autoridad fue insistente en la última década en fomentar la competencia, incluso diseñando licitaciones que iban directamente a favorecer al cuarto operador, en este caso WOM, dado que las otras tres no podían participar.

“Ciertamente, la reducción del número de actores, en una industria oligopólica, debiera ser especialmente observada por la Fiscalía Nacional Económica”, advierte Francisco Agüero, exdirector del Centro de Regulación y Competencia (RegCom) de la Universidad de Chile. Aunque no el que haya menos actores implica que habrá colusión, sí es necesario que las empresas que sigan en la competencia deban adoptar “resguardos adicionales”, añade Agüero, ya que una de las sanciones que establece la Ley de Libre Competencia a un coludido es no adjudicarse concesiones, que son indispensables para las empresas móviles, pues permanentemente deben acceder a más espectro radioeléctrico que concesiona el Estado. E incluye una sanción penal expresa para empresas “privadas prestadoras de servicios públicos”, como son las telefónicas. ●