

# Presidente de ChileTelcos sobre venta de Movistar: “Un nuevo entrante que compre la operación es posible, pero poco probable”

**Alfie Ulloa** asegura que es más probable que “algunos de los incumbentes que ya están en el país se hagan con parte de los activos de Movistar”. Enfatiza en que la salida de la firma española refuerza que en el país no caben 4 operadores con estas condiciones.

PAULINA ORTEGA

El escenario para la Asociación Chilena de Telecomunicaciones (ChileTelcos) no es fácil. El gremio agrupa a empresas como Movistar, Wom, Entel y ClaroVTR, quienes han repetido en incontables ocasiones las dificultades a las que se enfrentan para lograr rentabilizar las operaciones, desde la permisología hasta una serie de inversiones que no están generando los retornos esperados.

Esto ha afectado a varias empresas. Entre el año pasado y este, dos de los principales operadores móviles se enfrentaron a problemas financieros. Una, Wom, fundada en Chile -pero de capitales extranjeros-, logró aprobar su reestructuración bajo el Capítulo 11 de la Ley de Quiebras de Estados Unidos. La otra, Movistar, proveniente de España, busca salir a toda costa de América Latina para poder buscar la rentabilidad en su continente de origen.

Es ahora la venta de Movistar la que resuena en el mercado, ante las opciones reales que tiene la matriz respecto a si venderla a un nuevo operador que entre al mercado a competir con Entel, ClaroVTR y Wom, o que estas mismas adquieran la firma, aunque sea repartiéndose los activos para evitar problemas con la Fiscalía Nacional Económica (FNE)

El presidente de ChileTelcos, Alfie Ulloa, sostuvo que “un nuevo entrante que compre la operación de Movistar es posible, pero es poco probable. Y la consolidación de que algunos de los incumbentes que ya están en el país se hagan con parte de los activos de Movistar, porque veo poco probable que la FNE permita que alguna se la compre completa, también es posible y me parece más probable”.

Hasta el momento, todos los países en los que Telefónica ha vendido sus operaciones ha sido de forma íntegra a otra compañía, sin desmantelar los servicios.

“No sé cuál es la estrategia que han decidido en España. Creo que es más difícil venderla entera. Para venderla entera en el corto plazo necesita que venga un actor nuevo, porque que la compre entera alguno de los actores incumbentes va a tener que pasar por la FNE. Depende de cuál es el apuro (...) también de dónde cree que puede conseguir mejores precios”, dice el presidente del gremio.

“A mí no me parece una empresa urgida por



Alfie Ulloa, presidente de ChileTelcos.

irse. Está en venta y tendrá un horizonte de tiempo (...) No sé si están dispuestos a sacrificar plata por tiempo. No es una venta de garaje, no están apurados por liquidar”, agrega.

Milicom, la empresa de Telecomunicaciones de Luxemburgo dueña de Tigo, resuena en la industria, debido a que ya compró las operaciones de Telefónica en Colombia, Uruguay y Ecuador.

“Es un actor muy relevante en la región. Ha mostrado apetito por expandirse. Pero lo que uno ha visto es que ingresa en mercados en los que ya hay consolidación. Apparentemente, en función de la experiencia que ha habido en otros mercados no entra en países donde hay guerras de precios”, aprecia Ulloa.

Pero también enfatiza en que “Chile no es cualquier mercado. A lo mejor ellos creen que pueden entrar y ser un actor rentable de estos cuatro (...) Son un operador muy relevante en Colombia y en otras partes. Son muy competitivos. Pero hasta donde sabemos entran a países donde hay consolidación y expectativas de márgenes. Dadas las condiciones actuales de Chile no pareciera ser el caso”.

## LA INDUSTRIA DE TELECOMUNICACIONES

El presidente de ChileTelcos enfatiza en que la salida de Movistar reafirma una tendencia de consolidación del mercado, lo que se ha dado a nivel internacional. “El mercado

de datos se siga intensificando “las empresas están obligadas a seguir invirtiendo para que la red soporte ese tráfico adicional. Tu cliente paga lo mismo, pero tú tienes que seguir invirtiendo para que su nivel de consumo crezca”.

Viendo al mercado móvil tan complicado, el presidente de ChileTelcos apunta a poner las fichas en el internet fijo. “Ahí hay un mercado donde todavía hay espacio para crecer. Todavía hay un 30% de los hogares que no tienen Internet fijo (...) hay una muy fuerte competencia porque todas las empresas están apuntando a ese mercado porque ahí sí hay nuevos clientes que conectar. No es como en móvil que el mercado ya maduró”.

De esta forma, apunta a que el panorama para las telecomunicaciones para los próximos 5 años será “súper desafiante, tanto en el ámbito comercial, con precios que siguen siendo muy bajos y costos que siguen siendo muy altos; como en lo operativo, por la violencia y por la vandalización de nuestras redes y por todos los líos de operación, burocracia y demás”.

Adicionalmente apunta a fuertes desafíos en lo que respecta al streaming, “consumiendo cada vez más datos sin que haya una contribución por parte de ellos a la red que eso exige desplegar. Con mucha asimetría regulatoria. Las OTTs de streaming no tienen en Chile ninguna regulación, mientras que la televisión de pago de las compañías telecomunicaciones lo regula Subtel, el Semac, y el Consejo Nacional de Televisión”.

Es que plataformas como Meta, Google, Netflix, Amazon, TikTok y Disney consumen casi un 70% del tráfico de datos actual, dice Ulloa. Por eso el mundo a comenzado a hablar del fare sharing, haciendo que este tipo de empresas contribuyan para los costos de infraestructura.

“Esto es un tema que los europeos llevaban la ventaja en la discusión. Han frenado un poco el ímpetu, porque se demoraron mucho y la situación geopolítica con Estados Unidos no contribuye. Estados Unidos va a ver cualquier regulación en este sector con malos ojos”, sostiene.

“A la industria le gustaría que la próxima administración haga una consulta pública sobre este tema”, afirma. ●