



El "momento" de América Móvil para dar el zarpazo en Latinoamérica

La compañía ligada a Carlos Slim ya dio los lineamientos a los operadores de avanzar en todos los mercados aprovechando el debilitamiento de sus competidores y eso incluye a Chile, donde anoche partió la operación Nuevo Claro.

POR SANDRA BURGOS

Los astros se están alineando para Carlos Slim. Después de años de no poder lograr su objetivo de convertirse en el amo y señor de las telecomunicaciones en Latinoamérica, producto de la intensa pelea que le dio Telefónica, hoy enfrenta su "momentum". Su caballito de batalla, América Móvil, está en el minuto clave para dar su último zarpazo y convertir en realidad el sueño del multimillonario mexicano.

El debilitamiento de Telefónica debido a sus disputas internas y la intervención del Gobierno español, han provocado que los planes de salir de Latinoamérica se aceleren. En una semana, tras la llegada de Marc Murtra a la presidencia, el grupo español ya anunció que saldrá de Argentina, Uruguay y que inició un proceso de reestructuración financiera en Perú. Esto se suma al reciente acuerdo de venta de las operaciones en Colombia.

Todo este embrollo ha tenido a un solo ganador, la compañía del magnate Carlos Slim, ya que la salida de Telefónica le está abriendo las puertas para ir con todo en los países donde el dominio le ha sido esquivo: Argentina y Chile, y consolidar su liderazgo en Perú.

La operación para tomar posiciones ya comenzó. La matriz les ha dado recientemente los lineamientos a todos los operadores de avanzar en todos los mercados aprovechando el débil momento de sus competidores y eso incluye a Chile.

Ya ha manifestado su abierto interés por quedarse con los ac-

tivos de Telefónica en Argentina. Esta operación implicaría más de US\$ 1.000 millones para la firma española, la cual ha recibido el interés de cinco grupos, dentro de los cuales está América Móvil con la cual ha firmado un pacto de confidencialidad. Los otros interesados serían Millicom, los locales Clarin y Werthein. También se ha comentado que está mirando Liberty.

El próximo 27 de febrero podría conocerse en qué quedará la venta, dado que es el día en que Marc Mutra, presentará los resultados de 2024 y se espera que haga mención de las operaciones en Argentina, pero también del resto de Latinoamérica.

En tanto, en Colombia, Millicom, -el holding controlado ahora por Iliad, la operadora francesa propiedad de Xavier Niel-, firmó un acuerdo con Telefónica para comprar sus operaciones en unos US\$ 400 millones.

En el país cafetero, Telefónica se rindió ante la fortaleza de Claro, que tiene una cuota de mercado en telefonía móvil sobre el 50%, superando a Movistar y Tigo.

Esta semana, Telefónica también anunció su salida de Uruguay, operación valorada en casi US\$ 400 millones y donde Claro lleva la delantera. En tanto, la semana pasada anunció la contratación de JPMorgan para la venta de México.

Otro de los países donde se abre una oportunidad para América Móvil es Perú. Hace unos días, la operadora hispana anunció el inicio de un concurso de acreedores, donde el control de la junta la tiene un organismo del estado peruano, Sunat, que es la

entidad de administración tributaria del país, con la cual la firma española acumula la mayor deuda, por unos US\$ 650 millones por concepto de deudas tributarias, de las que la mayor parte son multas e intereses por demoras.

Claro está aprovechando este momento de incertidumbre, para consolidar su dominio en Perú. Para ello, América Móvil ha anunciado cuantiosas inversiones, algo que ya hizo en el mercado móvil logrando el primer lugar de market share en ese negocio (30%) y cifras financieras sólidas, con utilidades por cerca de US\$ 270 millones, en un entorno de mercado muy parecido al chileno: de bajos márgenes, precios bajos y mucha competencia.

En los últimos años, la compañía viene invirtiendo fuertes sumas en el mercado peruano. En 2023 la cifra alcanzó los US\$ 350 millones y el año pasado estas representaron cerca de US\$ 190 millones. Para 2025, la inversión será de US\$ 350 millones.

Toda esta inyección de capital se destinó a robustecer la infraestructura y tecnología para mejorar la calidad del servicio móvil. Con ello, la firma logró atraer más clientes, contar con un ARPU (ticket promedio) mayor a la industria y liderar en portabilidad.

En cuanto al negocio fijo, la compañía ha indicado que no caerá en una guerra de precios y se concentrará en los clientes con mayor ARPU, donde la rentabilidad sea mayor.

El Nuevo Claro

En Chile, el plan de tomar un mayor protagonismo se viene definiendo

desde la fusión con VTR, tomando un rol clave el CEO de la compañía, Alfredo Parot, quien en dos años logró dar el golpe en el negocio fijo, dejando a la compañía como número uno en este segmento.

En Chile el gran pendiente es la telefonía móvil, donde son el cuarto operador. La compañía ha definido que el crecimiento en este segmento será orgánico, luego que no logran América Móvil y Telefónica quedarse con WOM.

Si bien la compra de WOM o Movistar podría ser una apuesta para llegar al primer lugar como operador móvil, analistas ven difícil que un deal así sea aprobado por los organismos antimonopolios. Por tanto, lo que busca Claro es primero arrebatar -en el mediano plazo- el tercer lugar a WOM y luego seguir escalando de acuerdo al ritmo que han venido teniendo en el último año, acortando la brecha.

El respaldo de América Móvil lo tienen. Ya anunciaron inversiones por hasta US\$ 300 millones y manifestaron su satisfacción por el plan trazado en Chile. Con esta renovación tecnológica con su expansión en fibra óptica y puesta en marcha de servicios 5G, apuestan a dar el zarpazo.

Y el plan ya está diseñado. La operación llamada: "Nuevo Claro", se puso en marcha la noche de este viernes. El día del lanzamiento fue elegido estratégicamente: la noche de la gala del Festival de Viña del Mar, el día con el mayor rating de la televisión chilena

Con una inversión millonaria saldrán al mercado con una imagen renovada con la que pretenden reencantar al

mercado local. Según comunicó el CEO de Claro, Alfredo Parot, a sus colaboradores en una comunicación interna, "después de dos años de trabajo hemos logrado grandes transformaciones y mejoras tecnológicas, operativas y organizacionales, construyendo un Nuevo Claro totalmente renovado tecnológicamente en sus redes y servicios tanto móviles como fijos. Esto nos permite hoy día ofrecer servicios de alto valor y muy competitivos a nuestros clientes y a todo el mercado".

El ejecutivo, cuyo trabajo fue destacado hace unos días por el CEO de América Móvil, Daniel Hajj, en el marco de la entrega de resultados, señaló en una comunicación interna que han liderado desde más de un año la portabilidad móvil y están creciendo fuerte en ingresos. "El futuro es prometedor y con el Nuevo Claro estamos preparados para liderarlo juntos con orgullo y convicción", enfatizó.

Y las cifras lo avalan. Según el balance a diciembre de Subtel, en Internet conexiones fijas; Claro VTR tiene el 28,9% del mercado y se posiciona en el primer lugar. En TV de pago también ocupa el primer puesto con el 35% de la cuota.

En móvil, es el cuarto operador tras WOM, con un 21,66% de market share, pero han aumentado casi dos puntos, siendo la compañía que más ha crecido en los últimos dos años. De hecho, en enero de 2024 tenía una cuota de 18,86%.

En el mediano plazo, esperan que el Nuevo Claro comience a mostrar los avances.

