

Lo que gana Claro VTR con una licencia 5G: tres especialistas describen lo que viene

Claro, entre los cuatro mayores operadores de internet móvil en el escenario actual, era el único que no mantenía una concesión en esta red, por lo que resultaba crucial poder ganar la licitación para igualar sus condiciones de competencia con las otras empresas. Aún así, el precio a pagar le salió caro, indican los expertos.

PAULINA ORTEGA

—El pasado 17 de junio, en las dependencias del Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones, la fusión ClaroVTR se impuso ante Entel en la subasta por la adjudicación del segundo concurso público de la red 5G. La compañía ofreció casi US\$90 millones por 5 bloques de 10 MHz en la banda de 3,5 GHz, el doble de los US\$45,2 millones que ofreció su competencia.

ClaroVTR y Entel fueron las únicas dos compañías de telecomunicaciones que presentaron ofertas por este concurso. Las otras dos grandes firmas operadoras de internet móvil, Wom y Movistar, se restaron por motivos distintos. Wom porque enfocó sus recursos y energía en la concesión cuyo plazo venció en octubre del año pasado, y Movistar porque consideró que las bases del concurso no aseguraban la libre competencia entre los actores. De hecho, apuntaba a que estaban diseñadas para que ClaroVTR ganara, según dijo al DF.

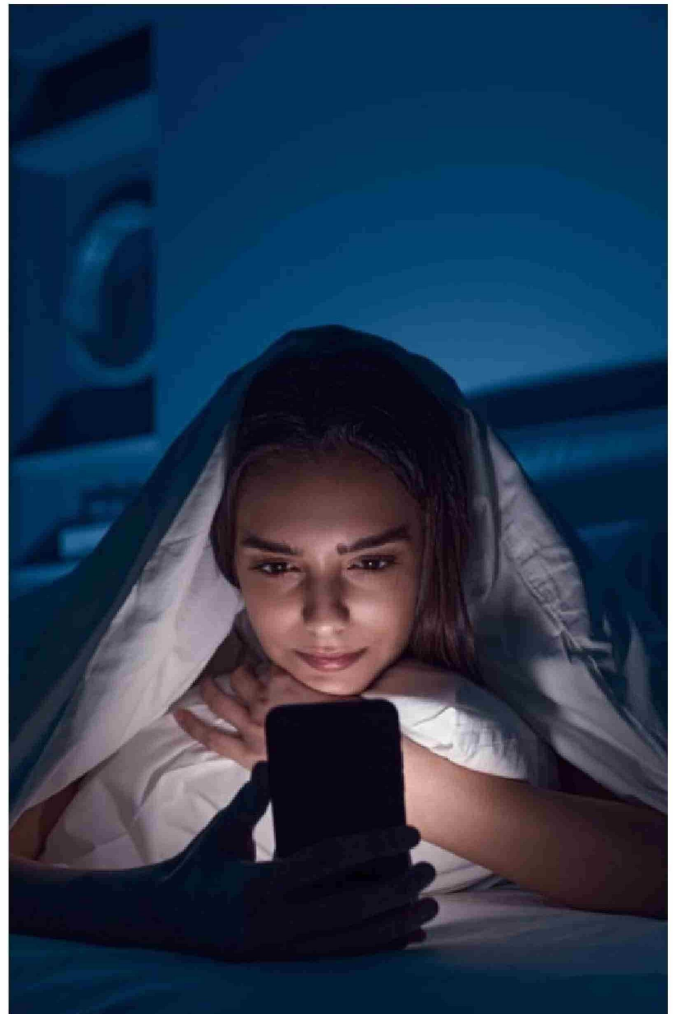
Ninguna autoridad se pronunció al respecto. Pero lo cierto es que ClaroVTR era la única compañía de las más importantes de operación móvil que no tenía una concesión de red 5G, por lo que ganar la licitación significó, según expertos, que la firma —que pasará a ser controlada con el 91% de la propiedad por América Móvil—

igualara las condiciones competitivas con las otras empresas en una parte del mercado que suma 4,2 millones de usuarios a marzo del 2024, entre un total de 22,9 millones de conexiones móviles.

El asesor en temas de 5G, Oscar Cabello, expresó que “si bien Claro presentó un muy buen proyecto técnico en el concurso público 5G del año 2021, perdió en la etapa de subasta económica, lo que le ha impedido ofrecer esta nueva tecnología. Ahora bien, la tecnología 5G es nueva y todavía no es indispensable para la gran mayoría de los usuarios, a quienes les basta el 4G, pero no contar con ella se ha vuelto una desventaja competitiva. Por eso Claro hizo un gran esfuerzo para ganar esta vez la subasta económica”.

El exsubsecretario de telecomunicaciones, Jorge Atton, dice que “era estratégico para Claro tener espectro para poder entregar 5G y ser un jugador con la oferta completa en el mercado. Ahora su tarea es entregar urgente el servicio para lo cual debe desplegar su red en el más breve plazo. Tiene una oportunidad dada la delicada situación de WOM y aprovechar los clientes que está perdiendo esa compañía”.

La exsubsecretaria de Telecomunicaciones, Pamela Gidi menciona alguno de los



beneficios que le traerá a Claro: “Va a ser muy importante para el corto, mediano y largo plazo. Le va a permitir modernización de la infraestructura móvil que tiene, con altas velocidades, baja latencia, y muchas más capacidades de las que tiene hoy. Le va a permitir competir en igualdad de condiciones o similares con las otras empresas que ya operan 5G en Chile”.

Además Gidi destacó que la banda 3,5 GHz es una infraestructura nueva, y originaria en el 5g, permitiendo una mayor velocidad y transferencia de datos.

El precio de la adjudicación

Los casi US\$90 millones que Claro ofreció para adjudicarse la licitación no es lo único que tendrá que pagar, puesto que esos son recursos que irán directamente al Estado. ClaroVTR además tendrá que pagar un monto aún no definido por la construcción de la red como tal.

Los expertos no coinciden en cuanto costaría este proyecto. Cabello estima que bordeará los US\$180 millones. Según

Atton, podrían ser entre US\$50 millones y US\$100 millones adicionales, pero señala que ClaroVTR podría tener inversiones ya preparadas para poder entregar estos servicios.

Cabello agrega que “los mayores costos de estos proyectos ya no están tanto por el lado de las inversiones sino más bien por la operación futura de esta red”, aunque sí cree que la licitación le salió cara, sobre todo considerando la complicada situación financiera. En el primer trimestre reportaban pérdidas de \$88.000 millones, un alza de 24% versus el cierre del 2023.

“Claro es un operador que está prácticamente en todos los países de Latam. No debería tener problemas para entregar una oferta muy competitiva”, según advirtió Atton.

Y en ese sentido, los expertos aseguran que hasta el día de hoy Claro ha sido un buen cumplidor de sus compromisos con el Estado, y cuenta con las capacidades para construir la red.📡