

La revancha de Slim en Chile

Con la aprobación de la FNE de la adquisición de ClaroVTR por parte de América Móvil, el magnate mexicano se acerca a su sueño de ser un actor relevante en el país.

POR MARÍA JESÚS DOBERTI

Carlos Slim Helú consiguió su objetivo con VTR. El miércoles de esta semana la Fiscalía Nacional Económica (FNE) dio luz verde a la toma de control de ClaroVTR por parte de América Móvil (AMX) tras concluir que no generaría una reducción sustancial en la competencia.

Pero esta adquisición es solo una pieza más en la hoja de ruta que viene trazando el dueño de la firma mexicana desde hace dos décadas en Chile.

A pesar de las dificultades que le ha supuesto la penetración del territorio nacional, a diferencia del resto de la región donde mantiene una posición dominante, el interés sigue siendo el mismo que cuando ingresaron por primera vez: convertirse en uno de los dos principales operadores de telecomunicaciones del país.

El objetivo le ha costado caro. Hasta 2018 la aventura de Slim en el país había significado una inversión cercana a US\$ 4 mil millones y sin generar utilidades. En 2021 Claro, según el último dato disponible, reportó un resultado negativo cercano a \$ 58 mil millones. A este gasto se le suma que la compañía se adjudicó la concesión del segundo concurso de 5G este año tras ofrecer casi US\$ 90 millones por la banda 3,5 GHz (casi el doble que Entel).

Según las últimas cifras de la Subtel, Entel encabeza el listado de conexiones móviles con un 34,9% de participación de mercado. Le sigue WOM con una participación del 25,4%. Más atrás está Movistar con un 20,1% y ClaroVTR que en conjunto maneja un 18,8%. Es decir, son los últimos de la fila.

América Móvil es la empresa líder en servicios integrados de telecomunicaciones en Latinoamérica, presente en 22 países de la región y Europa. Al 30 de junio de 2024, la compañía contaba con más de 388 millones de líneas de acceso, que incluyen más de 313 millones suscriptores móviles, y más de 74

millones de accesos de líneas fijas.

Para que el negocio en esta industria sea rentable se necesita tener una alta participación, debido a la costosa inversión que requiere la infraestructura. Esto ha provocado en el último tiempo una fuerte tendencia hacia las fusiones y adquisiciones a nivel global para garantizar su sostenibilidad. Si bien Slim intentó ganar orgánicamente ese espacio en Chile, está aprovechando este escenario para comprar.

Con su par español, Telefónica, comparten el 70% de la participación de mercado en la región, según fuentes del sector. Esto no impidió que anunciaran de manera conjunta una oferta por WOM hace algunas semanas. De quedarse con la firma acogida a la ley de quiebras de Estados Unidos, ambas compañías entrarían a repartirse los activos de la empresa.

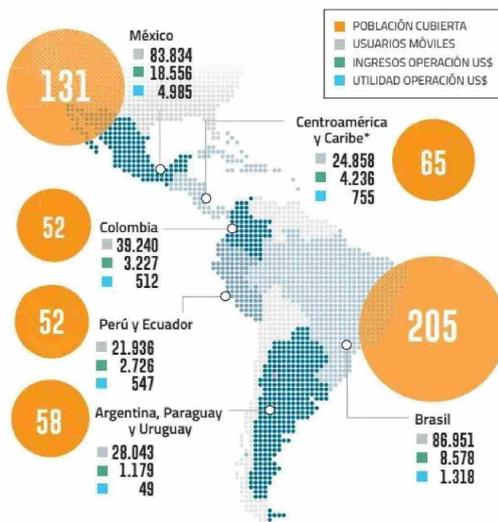
Si WOM se reparte

A principios de septiembre se presentaron las ofertas no vinculantes por WOM en la Corte de Delaware. El próximo 18 octubre es la fecha límite para designar al mejor oferente y el 15 de noviembre el *deadline* para presentar las ofertas vinculantes. Por el momento se conocen algunos interesados más aparte de la alianza entre la mexicana y la española. Entre ellos aparece el mismo grupo de bonistas *ad hoc* y otros fondos internacionales lo que podría presionar el precio al alza. En caso de que América Móvil y Telefónica se queden con la firma, existen tres elementos en cuestión que deberían distribuirse: el espectro, las redes y la cartera de clientes.

Actualmente los caps de espectro están pensados para cuatro actores y eso significa, por ejemplo, que en la banda de 3,5 GHz (la más importante para fines de 5G), ninguno puede tener más de un 32%. Están limitados a 105 MHz cada uno: Entel tiene 100 (contando fijo y móvil), ClaroVTR tienen 100; Movistar tiene 50 y WOM otros 50. Dado

Presencia geográfica e indicadores del desempeño operativo de América Móvil

Población cubierta en millones y cifras en millones de US\$



* Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana y Puerto Rico

FUENTE: MEMORIA ANUAL 2023, AMÉRICA MÓVIL (CIFRAS DE PESOS MEXICANOS A US\$)

este cálculo, en principio esos 50 de WOM los podría adquirir la filial de Telefónica. Pero si Slim quisiera quedarse con esos 50, tendría que devolver 50 de otro lado.

Si se produjera una concentración de mercado cada uno podría optar probablemente por un 35% o 40% de participación. Pero en definitiva no va a ser inmediato. Antes los actores deberían presentar una solicitud para redefinir los caps en el TDLC y eso sería en otro tiempo, porque una consulta normalmente puede demorar dos años. Además, en este escenario la Tercera Sala de la Corte Suprema tendría que echar atrás su mandato de 2018 de limitar máximo en la tenencia de derechos de uso del espectro radioeléctrico. Por otra parte, la red que está

implementando WOM ya tiene alrededor de 1.000 estaciones instaladas y muchas de ellas en recepción de obras en la banda 3,5 GHz. En este punto Claro podría adelantar mucho trabajo si es que comprara esa red. La compañía podría quedarse con la infraestructura sin comprar el espectro y en ese caso lo que harían sería incorporar las antenas de WOM como parte de su proyecto técnico de 5G.

Por último, la cartera de más de 5 millones de clientes con contrato (cifras proporcionadas por Subtel y que considera los números que tienen tráfico) se podría repartir entre ambas firmas sin perjuicio de que más tarde los clientes que no queden satisfechos puedan cambiarse.

La deuda

En paralelo hay varios aspectos que generan incertidumbre en cuanto a WOM. Sin ir más lejos, a principios de este año la nota crediticia de la firma fue rebajada a CCC por su alto riesgo de refinanciamiento.

WOM tiene pendiente terminar los proyectos de 5G y Fibra Óptica Nacional (FON) que se adjudicaron el año 2021, los cuales —según su propuesta— debían estar listos en octubre de 2023. Este retraso los tiene en un proceso judicial para frenar el pago de las boletas de garantía por el no cumplimiento de la propuesta, a lo que se suman las multas por cada día de retraso. A la fecha tienen casi la mitad del proyecto recepcionado, eso significa que tiene solo tres meses para terminar la otra mitad.

A menos de que se ejecuten antes, los nuevos adquirentes tendrían que pagar las boletas de garantía por la red 5G que suman US\$ 50 millones. Y la obligación no termina con la venta, sino que el nuevo adquirente tendría que terminar la red.

Este es un punto clave que la Subtel está evaluando y monitoreando. A esto se le suma que el lunes 7 de octubre se cumple un año desde que la red 5G debió estar lista. Situación que mantiene a la autoridad alerta.

Dado que la compañía está en el capítulo 11, la subsecretaría ha decidido no tomar acciones hasta que se conozca el resultado del proceso de marketing de WOM, para lo cual se habría dado un plazo de este año. En caso de que no se cumplan los compromisos adquiridos, la última herramienta del Estado es quitarles la concesión. Esto significa que el valor comercial de WOM se iría al suelo.

En caso que todo siga su curso y América Móvil y Telefónica se queden con WOM, esta movida estratégica podría potencialmente aumentar la cuota de mercado de la compañía de Slim en Chile al 39% en el negocio de las telcos, según un reciente informe de Scotiabank.