

Esta semana, América Móvil dio a conocer su intención de participar en el proceso de venta de los activos de Wom, a través de un acuerdo no vinculante con Telefónica. Un nuevo episodio en la historia del magnate mexicano Carlos Slim en Chile —dueño de América Móvil—, justo cuando se cumplen 20 años del arribo de la empresa al país.

Y llamó la atención considerando que, si bien sus estados financieros para Chile posteriores a 2022 no son públicos, consta que hasta entonces —y hasta hoy, según fuentes conocedoras— sus informes anuales solo han mostrado pérdidas en el país.

Hasta 2018 la aventura de Slim en Chile le había significado una inversión cercana a US\$ 4.000 millones, y sin generar utilidades. En 2021 —último dato disponible— Claro reportó un resultado negativo cercano a \$58.000 millones.

Y la respuesta es que su plan es a largo plazo. América Móvil busca ser líder en los mercados donde opera, ya sea por crecimiento orgánico o por adquisiciones, dicen fuentes conocedoras. Y esa es la estrategia de Claro (filial de América Móvil), para eso se fusionó con VTR en 2022, y para eso iría ahora por Wom.

De este modo, en la industria coinciden en que lo que ocurrirá es que América Móvil y Telefónica adquirirán finalmente a Wom, y se repartirán los activos. Eso le permitiría a la empresa de telecomunicaciones de Slim expandirse a una posición casi dominante en el mercado chileno de telefonía móvil. Jorge Atton, exsubsecretario de telecomunicaciones, comenta que "América Móvil busca mantenerse en Chile porque tiene una apuesta latinoamericana, y no se van a salir, porque son operadores con planes de largo plazo, esa es la diferencia con Wom, por ejemplo, que son inversionistas de paso".

Agrega que la tendencia en muchos países es que hay dos o tres competidores fuertes, y eso es lo que ocurrirá aquí. "Chile es un mercado pequeño, entonces la lógica apunta a que con ese cuarto operador, que ha presentado problemas financieros, pasará lo mismo que en Brasil, donde se repartieron los activos entre las principales compañías, y se consolidan tres operadores fuertes", afirma Atton.

Desde la industria coinciden, y valoran esta apuesta de largo plazo en Chile, que ha ayudado a empujar la inversión en las redes que tiene al país como uno de los líderes en la región, por ejemplo en red 5G. Esto significa mayores inversiones y empleo, en comparación a las "pasadas rápidas" de otros actores de esta industria, explican.

El subsecretario de Telecomunicaciones, Claudio Araya, sostiene que "no solo no veo ningún ánimo de salir del mercado, al contrario, todas las señales apuntan a una permanencia y que este mercado, que es competitivo, es muy atractivo para ellos. Por algo las inversiones se siguen haciendo". De hecho, "no está solo en la industria móvil, sino también en los *datacenters*, donde invirtió recientemente en ampliar su *datacenter* de Liray".

"Es una empresa que está invirtiendo dinámicamente y si hubiera dudas, acaba de adjudicarse un concurso 5G donde comprometió desplegar un proyecto de redes de más de US\$ 100 millones", agrega.

Y esa mirada latinoamericanista lo ha acercado a Chile no solo a través de los negocios, sino también de la vida pública. En varias ocasiones el multimillonario, que encabeza el ranking Forbes en América Latina, se reunió con el expresidente Ricardo Lagos, ya sea en reuniones bilaterales durante el mandato o en seminarios internacionales. Tenían varios conocidos comunes, como el exsenador Fernando Flores.

Además, a través de la Fundación Carlos Slim, han trabajado en programas de fomento al empleo junto a Sofopa, o promoviendo cursos y capacitaciones según consta en el Mineduc.

Atton comenta respecto a su período en la Subtel, que "a pesar de que ellos son bastante más monopolistas en México, aquí han tenido un papel de apoyo a la autoridad, o por lo menos en el período que yo estuve, participaron activamente y a nivel de los principales ejecutivos siempre empujaban que hubiera competencia".

**¿Por qué Chile ha sido un mercado esquivo?**

Comprar Wom sería su tercer gran hito en Chile. El primero fue la entrada en 2004,



Carlos Slim Helú, empresario mexicano.

**Anunció su intención de comprar activos de Wom  
 TRAS 20 AÑOS SIN UTILIDADES EN CHILE,  
 América Móvil de Carlos Slim insiste en liderar mercado nacional**

Así sea por crecimiento orgánico o por adquisiciones —como se proyecta que ocurrirá con Wom—, el magnate mexicano está decidido a cambiar su historia en el país. Su desafío es a largo plazo, dicen en la industria, por lo que puede que esta tercera apuesta sea la vencida y logre dar vuelta los resultados que su compañía de telecomunicaciones ha tenido hasta ahora. • GUILLERMO V. ACEVEDO



Con el expresidente Lagos en un seminario, dirigido por el científico Pablo Valenzuela.



Con la expresidenta Michelle Bachelet.

a través de la adquisición de AT&T Latam por Telmex (Teléfonos de México). Ese mismo año compró ChileSat al grupo Southern Cross, dentro del "plan de internacionalización de la empresa" en ese momento.

En 2005 siguió el operador de telefonía Smartcom, que adquirió a la empresa española Endesa. El propio Slim explicó entonces que la decisión respondía a la idea de ampliar la presencia en Chile, al sumar 1,7 millones de clientes. Y se convirtió en la mayor competencia de Telefónica en América Latina.

Pero los números azules no llegaban. Jorge Atton, comenta que las dificultades comenzaron desde ese último paso. "Compraron una red que tenía una tecnología que estaba casi obsoleta, por lo tanto ellos tuvieron que cambiar toda la red, lo que implicó una inversión bastante relevante".

Además explica que a diferencia de otros países de Latam donde América Móvil y Telefónica son los líderes, en Chile hay un operador local muy fuerte —como es Entel—, que complejiza la competencia.

El segundo hito importante lo marcó su fusión con VTR en 2022, ya como Claro Chile. Significó una inversión cercana a US\$ 600 millones, y un crecimiento significativo en su base de clientes en internet y TV de pago, una asociación que, en voz de especialistas, "les permite tener un equilibrio entre la potencia de red y de marca".

Su participación de mercado media siempre ha estado entre el 15% y 20%, dicen expertos, y pese a la llegada de Wom, que fue el principal competidor para América Móvil y para Telefónica, pudieron mantener esa posición.

Cifras de Subtel reflejan que en el segundo trimestre de 2024, en el segmento de internet, VTR tiene 23,3% de participación y Claro un 6,8%, de modo que ClaroVTR representa 30,1% del *market share*.

A su vez en televisión de pago, al segundo trimestre de este año, VTR tiene 28,8% de participación y Claro un 4,9%, lo que en suma representa un 33,7%.

Esto, debido a que han mantenido un plan de inversión de US\$ 260 millones anuales, comentaba en 2020 el gerente de Claro Chile, Mauricio Escobedo.

Ahora, ir por Wom sería un nuevo golpe para alcanzar los esquivos números azules, que no figuran en los informes de resultados pero que se evidenciaron en sus respuestas por demandas laborales.

En una de ellas, de marzo de este año, entre los motivos para el despido de una jefa de local de Claro, se lee que durante todo el 2023 y 2024, la compañía hizo esfuerzos para mitigar los efectos negativos de la caída en las ventas. "El proceso de fusión entre Claro y VTR no ha sido suficiente para enfrentar este negativo escenario, porque ha tenido que realizar otras acciones (como despido de personal) que permitan redistribuir las fuerzas de trabajo de manera eficiente".

Y hacen presente que la fusión no fue una decisión adoptada "por mero capricho, sino que obedece a una difícil situación económica que se consolidó en nuestro país durante el 2019, 2020, 2021, 2022, y 2023", que obligó a Claro Chile a "buscar alternativas que le permitieran subsistir", se lee.

