

Ahoga falta de liquidez a empresas telefónicas

Por: Daniel Pineda.

***Daniel Pineda es gerente de Proyectos de Telcor, empresa de consultoría y capacitación: telcor@telcor.com.mx**

Al destaparse las irregularidades en WorldCom por un valor de 3,800 millones de dólares, no sólo se pone al borde de la quiebra a la segunda telefónica de Estados Unidos, y en riesgo la operación de Avantel, sino también se evidencian los graves problemas de liquidez y administración que enfrentan las compañías de telecomunicaciones en Estados Unidos.

Esta misma situación la vive su competidora AT&T, la cual afecta también la operación de su filial mexicana: Alestra.

Y es que la mala racha no es privativa de estas dos compañías, pues también Nextel International Inc., cuya subsidiaria en el país es Nextel México, se encuentra en Chapter 11 (Capítulo 11), que en Estados Unidos se conoce como periodo de prequiebra.

En México, la falta de liquidez, restricción en inversiones y excesivos gastos son sólo algunos de los problemas que han enfrentado en los últimos años tanto Avantel como Alestra, competidoras de Teléfonos de México en telefonía de larga distancia.

Daniel Pineda, socio-director de Telcor, empresa consultora de operadores en telecomunicaciones, considera que esta situación tiene cuando menos un año.

"Forma parte de las dificultades que tanto AT&T como WorldCom enfrentan. Al menos Alestra recurrió al mercado de deuda. En cambio Avantel cuya situación es similar, tiene un problema adicional: la falta de recursos", asegura el experto.

Y es que recientemente Alestra solicitó un préstamo por alrededor de 30 o 40 millones de dólares para cubrir su falta de flujo de efectivo. "Lo que sucede es que esto afecta la rentabilidad de las empresas en México", advierte.

Esta situación aplica para muchas compañías en México, fuera de Telmex y América Móvil, por lo que la mayoría de las telefónicas a nivel nacional deben mejorar su operación a fin de mantener su rentabilidad.

"Se necesita un cambio estratégico, tal vez disminuir su fijación por la participación de mercado para que el monto de sus inversiones baje y la rentabilidad aumente.

"Deben seleccionar un mejor abanico de clientes; hacer competitivos sus precios y costos, porque es un problema de estrategia, no de inversión", detalla.

Para Pineda, directivo de Telcor, Alestra y Avantel han puesto escasa atención a la liquidez por enfocarse de manera excesiva al área de comercialización y los esquemas de precios que no les favorecen.

Y es que estos problemas junto con las irregularidades anunciadas en WorldCom han hecho más fuerte el rumor de la venta de Avantel, máxime que la empresa estadounidense, quien necesitaba con urgencia capital fresco por 5,000 millones de dólares, ahora vea derrumbado sus esfuerzos por captar estos recursos ante el anuncio de que su contabilidad estaba mal manejada.

Así, se cumple el presagio de que si a EU le da catarro, México y Latinoamérica sufren de pulmonía y la situación es igual para sus empresas.

Los operadores en México y algunos en Latinoamérica, sobre todo de larga distancia, están ya en problemas, por lo que una consolidación -entre varias compañías- no sería tan descabellado.

"Alestra y Avantel podrían fusionarse. Y es que cuando las empresas están en una situación difícil los inversionistas piden cambios", argumenta la firma Salomon Smith & Barney quien pronosticó que en los próximos dos años sólo habrían cuatro empresas en México, dos de telefonía fija y dos celulares.

"Estaríamos hablando de Telmex, América Móvil y otro. No sería raro que se pudiera consolidar la industria".

Para Felipe González Carrasco, analista de la consultora en telecomunicaciones The Yankee Group México, Avantel y Alestra atraviesan por momentos difíciles, "cada una se envolvió en un círculo vicioso que involucra a sus respectivos corporativos, WorldCom y AT&T, así como a las subsidiarias latinoamericanas de éstas".

Pero, considera que la fusión es poco viable. "Se trata de dos empresas que compiten prácticamente en los mismos mercados de larga distancia, datos e Internet, y eso daría lugar a un enorme problema de redundancia tanto en infraestructura como en recursos humanos".

Afirma que lo lógico sería pensar en una adquisición que involucrara a un jugador complementario que pudiera ser europeo, pero tampoco éstos tienen una situación relajada en materia de liquidez.

Hasta antes de darse a la luz pública los problemas de contabilidad de WorldCom, González preveía que "lo más probable es que al menos durante lo que queda de este año sigamos viendo a Avantel y Alestra desenvolviéndose como hasta ahora".

Esto es, "abriéndose paso con sus propios recursos, completamente enfocadas a hacer más con menos, y esperando que un eventual repunte de la economía de origen se refleje en los flujos que puedan hacer viable su operación".

Hoy la situación para Avantel es incierta.

ALESTRA NO SE VENDE

Jorge Escribano, vocero de Alestra, acepta que si bien la situación financiera de AT&T no está en jauja, "no es aguda ni crítica".

-¿Alestra está bien en México?

-Las compañías telefónicas estamos pasando por una serie de cambios que están dados por dos factores: uno regulatorio en donde se busca tener una Ley más rígida; y el otro, los efectos de la desaceleración que se agudizaron aún más ante los acontecimientos del 11 de septiembre. Esto hizo que el mercado si bien ya no esté tan deprimido, no registre crecimiento. Y es un tema que nos preocupa.

Pero de ahí a que Alestra esté mal... Alestra ha invertido fuertemente en tecnología, productos y en allegarse de una buena cantidad de clientes; lo que ha resultado en finanzas y operaciones positivas de 1999 para acá. Pero para crecer en forma acelerada se requiere la parte regulatoria.

Estamos invirtiendo conforme el flujo de caja lo permite. Este año invertiremos 30 millones de dólares y esperamos contar con otros 30 millones más para mejorar la conectividad con los clientes, para generar mayor acceso local y eficientar nuestro servicio de datos. De 1996 a 2002 habremos invertido 1,300 millones de dólares en México".

El directivo niega que exista, siquiera lejana, la idea de fusionar a Alestra con Avantel.

AVANTEL REVISIA

INVERSIONES

Hasta antes de que se diera a conocer lo ocurrido por WorldCom, el director general de Avantel, Óscar Rodríguez, reconocía que la venta de la empresa era sólo un rumor. "Avantel no está a la venta, ni se estudia su fusión con Alestra, eso no está en los planes", habría dicho.

Sin embargo, el jueves pasado, Goldman Sachs, reconocía que el corporativo le solicitó elaborar un estudio sobre el valor del mercado de Avantel y Embratel (Brasil) para su posible venta.

-¿Cómo está la operación financiera de Avantel ?

-Financieramente muy sólida; tenemos flujos operativos positivos, y durante el año pasado registramos crecimientos al igual que en el primer trimestre de 2002. Estamos bien enfocados, controlando nuestros costos y gastos; y generando ingresos para ser una empresa viable y competitiva.

-¿Tiene pasivos?

-Como todas las empresas. No es información pública (aunque se dice que sus deudas ascienden a 1,000 millones de dólares). Pero Avantel tiene una red de banda ancha de más de 8,000 kilómetros en la República y fibra óptica de alta tecnología. La empresa ha invertido más de 1,500 millones de dólares desde hace seis años. Y este año vamos

a seguir invirtiendo, aunque no es una cifra que se pueda decir, es una suma que implica varias decenas de millones de dólares.

Ahora habrá de esperar, pues WorldCom carga con una deuda de 30,000 millones de dólares anuales y no cuenta con fondos suficientes para cubrir sus intereses. "La bancarrota es ahora una posibilidad real en el corto plazo", dicen los analistas.

En tanto, Genaro Pérez Díaz, gerente de Comunicación de la telefónica Nextel México, acepta que la holding estadounidense se encuentra en el Capítulo 11, y en un proceso de reestructura del 80% de su deuda.

Pero, dijo, este proceso es ajeno al de Nextel de México, quien está operando normalmente y sin deudas. "La verdad nos ha ido muy bien. Acabamos de iniciar operaciones en Acapulco-Chilpancingo en enero de este año; abrimos la central de Tlalnepantla en febrero. Seguimos dando a conocer servicios y promociones.

"No hay cifra de inversión en este año, pero a casi cuatro años de operación Nextel de México ha invertido más de 1,500 millones de dólares; en este momento ya tenemos 15 ciudades de cobertura digital. En cuatro años de operación hemos crecido rápido, tenemos más de 400,000 usuarios", afirma.