

Operadores deben superar a OTTs en aprovechamiento de sus redes

Erick De la cruz Rojas

El entorno global se ha tornado difícil para los operadores de telecomunicaciones a nivel mundial. La caída de los precios de los servicios de comunicaciones tradicionales derivados de los cambios en los hábitos de consumo, junto con la constante evolución de soluciones tecnológicas más avanzadas de comunicación, han hecho que mantenerse en un negocio que exige cada vez mayor inversión y menores márgenes de ganancia, sea más difícil. Además, hay que tener presentes las regulaciones a las que suelen enfrentarse.

Sin duda, estos factores afectan el desempeño y rentabilidad de los negocios de los operadores. Adicional a estos, como ya hemos abordado en otros boletines, el crecimiento de los servicios que se proveen a través de Internet ha ido en aumento. Y estos han sido muy bien aprovechados por los OTT¹, quienes no requieren de inversiones en redes de Internet, sino que hacen uso de las redes de los operadores.

Al no invertir ni operar las redes, los OTT maximizan los beneficios y esto les permite ser altamente rentables y crecer a ritmos acelerados.

En este boletín, haremos un análisis preliminar de rentabilidad del top 10 de operadores y principales OTT a nivel global. Para esto nos valdremos de dos razones financieras, ROA² y ROE³, que nos muestran un panorama preliminar del estado de los negocios y nos permiten entender su crecimiento a futuro.

Comenzaremos por entender cada una de estas razones financieras. El ROA tiene tres componentes principales: ingresos o ventas totales (v), ingresos netos o utilidades netas (IN) y total de activos (A). Dado esto, el ROA se calcula dividiendo los ingresos netos entre las ventas totales y multiplicando el resultado por los ingresos o ventas totales entre los activos:

Figura 1. Fórmula de cálculo del rendimiento sobre activos (ROA)

$$ROA = \left(\frac{IN}{v}\right) \left(\frac{v}{A}\right)$$

Como resultante el ROA nos dice, primero que tan eficiente está siendo la operación del negocio $\left(\frac{IN}{v}\right)$, es decir, el margen de utilidad; y, segundo la eficiencia de los activos $\left(\frac{v}{A}\right)$ que, en otras palabras, nos dice si las inversiones realizadas en infraestructura están generando más ingresos, o ventas.

¹ Over The Top (OTT por sus siglas en inglés) son proveedores de servicios, que mediante una plataforma difunden servicios de contenido transmitidos a cualquier tipo de dispositivo inteligente a través de Internet. Éstas no requieren de infraestructura para su transmisión, sino que hacen uso de las redes de los operadores de telecomunicaciones.

² ROA (Return on Assets), es el Retorno sobre Activos.

³ ROE (Return on Equity), es el Retorno sobre el Capital.

Ahora bien, el ROE nos muestra beneficio económico para los accionistas, es decir, el retorno sobre las inversiones que se hacen dentro de la empresa para generar ingresos. Estas inversiones pueden estar apalancadas por capital social o deudas adquiridas por terceros, como bancos.

Los elementos que componen el ROE son: ROA, deuda total (D), capital social (E), costo de deuda (k_d) e impuestos (Tx). Para el cálculo del ROE utilizamos la siguiente fórmula:

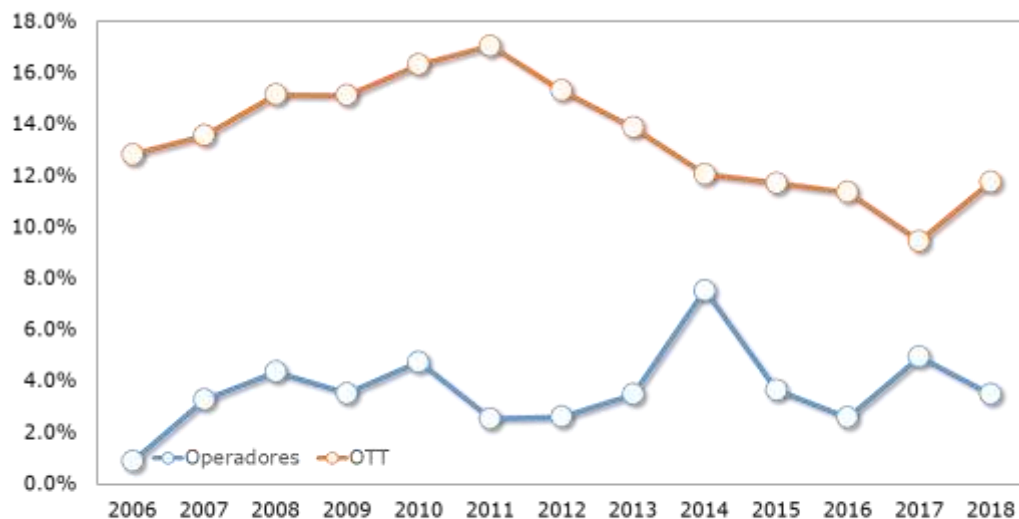
Figura 2. Fórmula de cálculo de ROE

$$ROE = ROA + \left(\frac{D}{E}\right) [ROA - k_d(1 - Tx)]$$

Análisis de rentabilidad de los operadores

Como ya comentamos, seleccionamos al top 10 de operadores globales y los principales OTT a nivel mundial para el siguiente análisis preliminar.

Figura 3. Rendimiento sobre activos (ROA) de los operadores de telecomunicaciones vs proveedores de contenido (OTT)



Fuente: Elaborado por Select con base en los estados financieros de las empresas.

Claramente se observa un alto margen neto y eficiencia de los activos que aseguran el futuro de los OTT. Sin embargo, en los últimos años la producción y/o compra de contenido, que es uno de los activos importantes de los OTT, se ha visto reflejado en el ROA de los OTT ocasionando una disminución gradual en el margen neto y la eficiencia de estos.

Figura 4. Rendimiento sobre el capital (ROE) de los operadores vs proveedores de contenido (OTT)



Fuente: Elaborado por Select con base en los estados financieros de las empresas.

Ahora bien, cuando analizamos ROE de los operadores vemos que es un negocio estable, pero con poca rentabilidad. En consecuencia, requieren de un alto apalancamiento financiero para mantenerse, mientras que los OTTs tienen un mayor ROE y menor dependencia de deuda.

En conclusión, el bajo rendimiento sobre activos y capital amenaza el negocio de los operadores. Es de vital importancia que los operadores transformen su negocio mejorando sustancialmente la experiencia de sus clientes, la agilidad y eficiencia del negocio. En otras palabras, los operadores deben superar a los OTTs en el aprovechamiento de sus propias redes.