

New Global y Génesis afrontan una crisis previsible

La falta de liquidez amenaza el futuro de las telecom

Dos de las entrantes de telecomunicaciones lucen sus primeros síntomas de debilidad financiera. El sector debe estar atento ante una desaceleración del mercado que pudiera entorpecer hasta los más ambiciosos planes de negocio.

JAVIER MORALES/ thpena@hotmail.com

Pocos pudieron pensar en momentos iniciales de la apertura de telecomunicaciones que, además de las demoras en interconexión, la poca agresividad de las entrantes de telecom y otras trabillas que se han venido presentando en el proceso, la apertura de telecomunicaciones –tan duradera y parturienta- iba a tener que afrontar la crisis de dos importantes competidores el área.

Se trata de New Global Telecom y Génesis que se muestran como las primeras víctimas del rompecabezas, quizás golpeadas por el contexto internacional y los vaivenes de los inversionistas, pero sin duda afectadas de alguna manera por desaciertos en su desempeño local.

Con bombos y platillos, New Global realizaba, en medio de una fastuosa ceremonia, el anuncio de su llegada a Venezuela. Sólo cinco meses después, la noticia de su descalabro financiero llegaba por sorpresa. Y es que los bulliciosos lanzamientos –tan pavosos, particularmente en este mercado- siempre contribuyen a que estas noticias adquieran mayor resonancia.

No obstante, Génesis, la filial de Bell Canada Internacional, ahora socia del gigante mexicano Telmex y de la compañía estadounidense SBC, a sólo un año de presencia en el país, arrancó su primera reestructuración con la intención de reducir costos y de lograr los objetivos previstos en el plan de negocios para este año. Más del 25% de su personal, contando ejecutivos de alto nivel y vendedores, abandonaron sus puestos de trabajo, luego de que Telmex asumiera formalmente su control.

Héctor Aguirre, ejecutivo de la compañía en su filial argentina, llegó a asumir las riendas y buscar el posicionamiento que Génesis aún no ha logrado, a pesar de ser la única que ofrece la tecnología de banda ancha inalámbrica LMDS.

Una compañía "sui génesis"

Un vocero no autorizado de Génesis nos confesó que la empresa no podía costear un nivel de empleados tan alto con la poca cantidad de clientes que posee. Asegura que LMDS es una tecnología que genera muchos costos y para lograr la rentabilidad sería necesario contar con 5.000 clientes. Hasta finales del año pasado, la empresa sólo pudo adherir 148.

"Uno de los problemas residió en la contratación de personal de ventas con poca experiencia en el área tecnológica. Además, las estrategias de promoción y captación de clientes con poca efectividad y los grandes costos publicitarios y operativos produjeron una descapitalización inmediata en la compañía, que aún no ha sido solventada en su totalidad, a pesar de que el 20% de su participación fue vendida a un fondo internacional en enero pasado", asegura el vocero *off the record*.

La opinión es confirmada por ejecutivos de Telcel y Cantv, quienes percibían en Genesis la más peligrosa de las entrantes, dada la amplia experiencia internacional de Bell Canada en estos terrenos. No obstante, la poca suerte que obtuvo el equipo de ventas contribuyó de alguna manera a profundizar la conyuntura que en estos momentos atraviesa la compañía.

Hoy la corporación se encuentra dividida entre Telmex, Bell Canada y la estadounidense SBC a través del consorcio Telecom Americas que posee el 51% de las acciones, y el Fondo de riesgo estadounidense AIG que cuenta con el 49% restante. El control de Génesis fue asumido por Telmex, pero las inversiones previstas de 500 millones de dólares para los próximos cuatro años no están definidas, pues la empresa no tiene liquidez.

Continuación...

"Tal es la situación que se tuvo que esperar un lapso para poder despedir al personal, puesto que no se disponía de efectivo para cancelar las liquidaciones", indica el vocero que prefiere mantenerse en el anonimato.

En dos años, los accionistas desembolsaron dos rondas de 15 millones de dólares "pero el dinero solo alcanzó para unos meses y en realidad, el negocio estaba sustentado con un plan de retorno de inversión consistente. Por esa razón, Jonathan Coles y el Banco Unión decidieron la venta de su participación, pues desembolsaban gran cantidad de recursos y percibían que el retorno no se concretaría en el corto plazo".

Hoy, Génesis busca una salida que le permita iniciar definitivamente el plan de negocios previsto para sus próximos 10 años. El desarrollo de la licencia de WLL que se adjudicó en subasta pública, la expansión de LMDS en el interior del país y la posible participación en la subasta de telefonía de tercera generación constituyen los principales lineamientos de la nueva gerencia. Sólo cabe esperar que logren sus metas. No quisiéramos presenciar, luego de la tragedia de las puntocom, la debacle de las telecom.

BREVES

Adiestramiento como política gubernamental

El CNTI se ha tomado en serio la labor de entrenamiento dentro de sus planes gubernamentales. Hoy, en horas de la mañana, el presidente de ese organismo, Alfonso Lafuente, presentaba en las oficinas de Cisco un plan conjunto para capacitar a expertos en redes en los 240 infocentros que se planean construir en todo el país. Adicionalmente, en cada centro se dictarán cursos de adiestramiento en el uso de herramientas informáticas a los miembros de la comunidad que lo requieran. Otro proyecto similar será desarrollado en universidades y centros educativos. Mediante el convenio con Cisco, el CNTI pretende reducir el déficit de profesionales de redes que existe en Venezuela.

Llegan los XP

La nueva versión de la suite de productividad de Microsoft será lanzada oficialmente al mercado venezolano hoy en el Hotel Caracas Hilton. En el evento, que promete mostrar con bombos y platillos las mejoras que incorpora el nuevo producto, se expondrá la integración entre las aplicaciones como una de las novedades más destacadas de la nueva suite. A finales de año se espera el lanzamiento de otro producto estratégico para la corporación: el Windows XP.

Reducciones en puertas

Dado que la situación de las telefónicas no luce tan próspera como en otros tiempos, se avecinan recortes en la mayor parte de sus gestiones. Telcel adelanta la reducción de las operaciones de su call center, que hasta ahora operaba las 24 horas. El nuevo horario de atención al público será anunciado dentro de pocos días.

Starmedia se da un respiro

Starmedia recibió una inyección que contribuye a aliviar la complicada situación financiera por la que atraviesa el mundo puntocom. BellSouth, JP Morgan Chase, y Primedia entregaron la suma de 36 millones de dólares a la empresa, lo cual seguramente llenó de júbilo a las huestes de Fernando Espuelas.