



El plan de suscripción más popular de la plataforma costará ahora 13 dólares.

FOTO: REUTERS

CONTENIDO ORIGINAL

¿Por qué suben los precios de Netflix?

Taylor Telford, Steven Zeitchik
THE WASHINGTON POST

NETFLIX ESTÁ elevando los precios de suscripciones mensuales hasta 18% en EU, la mayor subida de tasas en su historia, a medida que los ejecutivos de la compañía buscan más dinero para pagar las crecientes facturas de contenido.

Si bien Netflix ha subido los precios en el pasado, éste es el primer aumento que se aplicará a todos los suscriptores de EU, así como a los suscriptores de América Latina y el Caribe donde Netflix factura en dólares. El plan de suscripción más popular ahora costará 13 dólares al mes, en comparación con 11 dólares. La suscripción más barata costará 8.99, por encima de 7.99.

Éste es un intento de Netflix de aumentar sus ingresos a medida que disminuye el crecimiento de sus suscripciones en los Estados Unidos. La empresa cuenta con 58 millones de suscriptores nacionales.

“Cambiamos los precios de vez en cuando a medida que continuamos invirtiendo en un gran entretenimiento y mejorando la experiencia general de Netflix en beneficio de nuestros miembros”, expuso Netflix en un comunicado. Se notificará a los clientes del aumento por correo electrónico y a través de la aplicación al menos 30 días antes de la subida de precios; el tiempo variará dependiendo del ciclo de facturación del cliente.

El aumento ayudará a subsidiar los altos costos de contenido de Netflix tanto para programas con licencia como originales, que el año pasado la compañía fijó en 8,000 millones de dólares. Goldman Sachs ha estimado el costo en 12,000 millones de dólares.

Netflix ha intentado mantener a sus suscriptores ofreciendo

una gran cantidad de contenido nuevo, pagando cientos de millones de dólares a creadores de primer nivel, como Shonda Rhimes y Ryan Murphy. El contenido con licencia también puede ser costoso: la compañía pagó 100 millones de dólares para mantener las repeticiones de la comedia de los 90 en el servicio.

Encontrar el equilibrio entre precios bajos y alta inversión en contenido ha sido un desafío clave para los ejecutivos de Netflix. La compañía también ha tenido que asegurarse de que los aumentos de precios no obstaculicen las suscripciones

EQUILIBRAR

los precios bajos y la inversión en contenido ha sido uno de los mayores retos de la compañía.

nuevas y existentes. Los ejecutivos han hablado en los últimos trimestres de la administración cuidadosa del gasto en contenido, ya que el crecimiento de las suscripciones, su única fuente de ingresos, se ha desacelerado en Estados Unidos. Lo que regularmente ha sido un aumento anual de más de 15% ha rondado casi 10% en los últimos dos años.

Netflix ha visto más ventajas con las suscripciones internacionales, que han aumentado cuatro o cinco veces más. Esos suscriptores ahora se acercan a los 80 millones. Para impulsar ese crecimiento, Netflix ha invertido mucho en contenido en países extranjeros, como India, donde los números de suscriptores se están disparando.

Estos temas ocuparán un lugar destacado en la agenda de Netflix. El director financiero David Wells dejó la compañía en octubre. El ex gerente de Finanzas de Activision Blizzard, Spencer Neumann, ha sido nombrado como su remplazo.

La empresa también debe protegerse de la entrada más agresiva de Disney en el negocio de transmisión. Se espera que el servi-

cio Disney + se lance a fines de este año y cueste menos que Netflix. El alza de precios de Netflix podría ser una forma de acostumbrar a los suscriptores en lugar de imponer un aumento cuando Disney + esté disponible.

Ésta es la cuarta vez que Netflix aumenta los precios de suscripción desde que lanzó su plan de transmisión hace casi 10 años. La más reciente llegó el año pasado, pero en el pasado el precio del plan básico se mantuvo igual.

Los aumentos de precios han provocado una reacción negativa. Sin embargo, Netflix sigue siendo una de las opciones de transmisión más baratas, con un plan básico menos costoso que Hulu, Amazon Prime o HBO.

Además de sus exitosos programas, como *Stranger Things* y *The Crown*, la compañía ha generado importantes premios por la multigalardonada película *Roma* de Alfonso Cuarón en los últimos meses. También ha generado un fuerte boca a boca para un selecto grupo de películas, que incluyen la comedia romántica *A todos los muchachos que he amado antes*, el drama de la fertilidad *Vida privada* y la película de terror de Sandra Bullock *Bird Box*.

Un gran número de películas, sin embargo, han llamado menos la atención. Netflix indicó que más de 45 millones de cuentas vieron *Bird Box*, pero en general no liberan datos de visualización.

Netflix ya enfrenta una dura competencia de otros servicios de transmisión, como Amazon, Hulu y HBO. (El presidente ejecutivo de Amazon, Jeff Bezos, es dueño de *The Washington Post*). El panorama del servicio de transmisión está a punto de volverse aún más abarrotado con la entrada de Disney y el servicio de Warner Media que se prevé que no se quedará atrás. En su búsqueda de dominio tanto en transmisión como en producción, Netflix tuvo que pedir prestados miles de millones para financiar sus iniciativas. Ya había acumulado 12,000 mdd en deudas cuando anunció que pediría prestados 2,000 mdd adicionales en octubre.

Las acciones de la compañía se dispararon 6% en respuesta a las noticias del alza de precios, ya que los analistas consideraron favorablemente las implicaciones de los ingresos y dijeron que veían pocas desventajas.

“No creemos que ralentice el crecimiento de los suscriptores, ya que los nuevos puntos de precio siguen siendo competitivos en relación con el volumen de contenido original y con licencia de Netflix”, dijo el vicepresidente senior de Moody’s, Neil Begley, en una nota.

La compañía dará a conocer las ganancias para el cuarto trimestre este jueves.