

Móvil en crisis, fibra óptica en guerra y satelital al acecho: cómo se viene el mercado de las telco

POR MARÍA JESÚS DOBERTI

Los próximos doce meses serán un período de alta complejidad para el sector estratégico de las telecomunicaciones. La fuerte competencia y la baja rentabilidad en telefonía móvil, sumadas a las particularidades de contar con cuatro actores principales en Chile —algo que no ocurre en muchos países—, perfilan un escenario difícil para la industria.

A la tramitación de permisos para instalaciones e inversiones de nueva infraestructura que ha marcado los últimos años, ahora se suma la inestabilidad derivada de la guerra comercial global, lo cual podría afectar, entre otras cosas, los precios de los dispositivos móviles que venden las operadoras.

Para el exsubsecretario de Telecomunicaciones Jorge Atton, la amenaza es transversal. Eso sí, “evidentemente, los que tengan menor deuda y mejor respaldo financiero son los que van a poder ser más competitivos”, apuntó.

En este escenario, Entel anunció en su junta de accionistas de esta semana una inversión de US\$ 431 millones en su operación chilena. Un esfuerzo por mantenerse competitivo en un mercado cada vez más complejo.

Ante la pregunta sobre cuál es el diagnóstico sobre las telecomunicaciones, el gerente general de la firma Antonio Büchi fue categórico al decir que “la industria está en la UTI”. Pero esto no es algo del último año, sino de la última década. “Esto es una historia de regulaciones inadecuadas, exigencias inadecuadas como forzar la existencia de cuatro operadores”, acusó Büchi.

En su análisis, el ejecutivo lamentó que desde Chile y otros países de la región hemos tendido a mirar al viejo continente como modelo. Sin embargo, “Europa es un resumen de malas políticas de telecomunicaciones”.

El negocio de las telecomunicaciones es un modelo a escala. En este contexto, “el número de competidores se tienen que dar por una evolución natural de la industria y eso es lo que ha ocurrido en los países donde tienen consolidación”, recomendó el alto ejecutivo de Entel. Esto porque la escala necesaria para

Las operadoras chilenas se enfrentan a una esquivia consolidación en telefonía móvil debido a la regulación, mientras abordan otras oportunidades de negocio para sobrevivir.

soportar inversiones es del 15% – 20% de los ingresos todos los años.

Sin ir más lejos, en Europa se está abordando fuertemente el tema de la consolidación para rentabilizar las operaciones. Estas semanas los grupos europeos de telecomunicaciones se están alineando con la esperanza de que la nueva comisaria de competencia de la UE, Teresa Rivera, suavice las normas para las fusiones y adquisiciones.

Volviendo a Chile, WOM, sigue manteniendo una posición inestable. Aunque hace un mes salió del Capítulo 11 con un renovado directorio de primer nivel, aún no está claro si perderá o no la concesión debido a los retrasos en las obras de FON y 5G, lo que representa pasivos significativos que ponen en jaque su estabilidad a corto plazo.

En este escenario, la sostenibilidad financiera será un desafío para toda la industria, especialmente en mercados con alta penetración y menores posibilidades de crecimiento orgánico. Desde WOM “ven esto como una oportunidad para incrementar

nuestro market share mediante una gestión eficiente de infraestructura”.

A esto se le suma la creciente fragilidad de Movistar en Chile. Tras su retiro oficial de mercados vecinos como Perú y Argentina, y con la orden desde España de concentrar esfuerzos en Europa, su salida de Chile se percibe inminente. Eso sí, encontrar un comprador no será fácil debido a las regulaciones de espectro, que obligan a mantener cuatro operadores, lo que dificulta cualquier proceso de consolidación interna.

Sobre la crisis estructural que vive la industria, desde la firma apuntaron a dos razones: la cantidad de actores en el mercado y un marco regulatorio que necesita modernización. “Por eso, si queremos reactivar la inversión y garantizar un futuro sostenible para la industria, es clave abordar ambos temas con seriedad y visión de largo plazo”, señaló el gerente de regulación de Movistar Chile, Christian Feliu. Sin perjuicio de lo anterior, han apostado por avances como la reciente actualización tecnológica de su red móvil.

El frente abierto de la fibra óptica

Con márgenes ajustados en telefonía móvil, la fibra óptica aparece como una brisa de aire fresco con oportunidades de crecimiento y mejores márgenes de rentabilidad. Movistar ha estado el último tiempo a la cabeza, pero ya tiene actores que apuntan a pisarle los talones.

América Móvil —dueña de Claro-VTR— ha puesto sus fichas en esta jugada. Tras la fusión de Claro con VTR —con la que absorbió tanto la infraestructura como la cartera de clientes de esta última— se ha consolidado como el principal actor en conexiones fijas, superando por un estrecho margen a Movistar.

Sin embargo, no se conforma. Su ambicioso plan es volcar toda su energía a expandir su red de fibra óptica, pasando de un 5,2% de participación de mercado actual a un 30% en 2027.

En este campo, Mundo Pacífico —controlado por Digital Bridge— también quiere atacar. Su meta es capturar este año el 24% del mercado de internet fijo (que hoy representa el 19,6%) y un 33% del de fibra óptica (hoy es 27,1%).

Internet satelital

Ahora bien, un nuevo campo de batalla se está desarrollando activamente en el mundo de las operadoras y firmas de tecnología:

la guerra por internet satelital.

Si bien aún es una industria en desarrollo, este 2025 ya ha tenido avances significativos como el reciente lanzamiento de los primeros satélites de Amazon con los que desplegará una constelación de satélites de Project Kuiper en la órbita baja, lo que permitirá a Directv prestar internet satelital en Chile.

Con este hito entra a competir con la compañía de Elon Musk, Starlink, que ya cuenta con alianzas estratégicas con operadores locales como Entel, con quienes están desplegando una estrategia de conexión móvil en zonas remotas.

Eso sí, a juicio de Atton, es una industria que está madurando y que todavía le queda unos tres a cuatro años para que se establezca y bajen los costos. Siempre como una solución que complementa a la red tradicional. ■

Participación mercado de telecomunicaciones

