

PORTABILIDAD MÓVIL: CUANDO LA PREFERENCIA VALIDA UNA TRANSFORMACIÓN

Señor Director:

En telecomunicaciones, la portabilidad móvil es uno de los indicadores más exigentes del mercado. No responde a campañas ni a declaraciones corporativas: refleja una decisión activa. Es un cliente que, pudiendo quedarse, elige cambiarse. Según el último reporte de la Subsecretaría de Telecomunicaciones, Claro Chile cerró 2025 liderando la portabilidad móvil por segundo año consecutivo, acumulando más de 476 mil portaciones netas y completando 16 meses consecutivos en el primer lugar de la industria.

En un mercado maduro y altamente competitivo, ese resultado no es trivial. Es una señal de confianza. Pero la pregunta relevante no es quién lidera, sino por qué.

La respuesta está en un proceso que comenzó antes de los rankings: una transformación tecnológica y organizacional profunda, nacida de la integración entre Claro y VTR. Durante este período se renovó completamente la red móvil, se desplegó 5G desde Arica a Punta Arenas y se ampliaron sitios para mejorar cobertura y capacidad.

En telecomunicaciones, la infraestructura no es solo un activo técnico; es experiencia concreta para millones de personas. Cuando una red es más estable, más rápida y más robusta, el impacto se percibe en la vida cotidiana: en el trabajo remoto, en el acceso a servicios digitales, en la conectividad de territorios alejados.

La portabilidad funciona como un termómetro honesto de esa experiencia. En una industria donde los usuarios evalúan permanentemente desempeño y calidad de servicio, la preferencia sostenida sugiere que las mejoras comienzan a hacerse tangibles. También hay un componente de largo plazo. La modernización de red responde a una visión estratégica respaldada por la escala regional de América Móvil, que permite sostener inversión, cumplir compromisos regulatorios y fortalecer infraestructura crítica en todo el país.

Liderar la portabilidad no es un punto de llegada, es una responsabilidad mayor. Porque en conectividad la confianza se construye día a día, en cada interacción y en cada servicio que funciona como debe. En un país donde la conectividad es parte esencial del desarrollo social y económico, la verdadera competencia no es por una cifra mensual, sino por la consistencia de la experiencia que reciben las personas. Y esa coherencia entre inversión, red y servicio es la que finalmente valida cualquier transformación.

Nicolás Sabando,

Director Mercado Personas, Claro Chile