

■ El líder de Mundo se enorgullece de sus resultados y, a diferencia de muchas voces de las telecomunicaciones, cree que el sector puede continuar con el número de actores que tiene hoy.

POR VALERIA IBARRA, DESDE BARCELONA

Mundo Pacífico se coronó en 2025 como la empresa que provee el internet más rápido de Chile. “Y del mundo”, dice su CEO, Enrique Coulembier, desde el MWC26 en Barcelona. Ese optimismo se aplica para los resultados del año. “En el 2025 nos fue genial”, dice, cuando para la mayoría de los operadores fue un año difícil. Los números de Mundo Pacífico, controlada por el fondo estadounidense Digital Bridge, especializados en activos de infraestructura de telecomunicaciones, no son públicos, y Coulembier los comparte.

– ¿Cómo les fue durante el 2025?

– Si nos comparamos con la industria en este momento de Chile, nos fue genial. Nos fue muy bien, superamos nuestras expectativas que habíamos propuesto al fondo de inversión, Digital Bridge. Justamente hace dos meses empezó la auditoría porque lo está adquiriendo SoftBank Group, que es un fondo japonés, una adquisición que se cerrará en julio o agosto, lo cual no va a cambiar nada, sino que vamos a tener todavía mucho más respaldo económico para seguir invirtiendo.

– ¿Pero cuánto crecieron?

– En términos de clientes, nosotros crecimos en el año cerca de 80 mil clientes. Fuimos la empresa que más creció, solo uno más creció (Claro) y todos los demás decrecieron. Entonces no solamente crecimos en conectividad fija sino que también crecimos en temas de televisión y telefonía móvil.

– ¿Y cuánto?

– Crecimos más del 23% con respecto al año previo en utilidades, en clientes crecimos cerca del 10%. Imaginate que a nosotros cada vez



ENRIQUE COULEMBIER
CEO DE MUNDO PACÍFICO

“Si nos comparamos con la industria en este momento de Chile, en 2025 nos fue genial”

se nos hace muy difícil, ya que es fácil crecer cuando eres pequeño, pero nosotros ya tenemos un millón 100 mil clientes y una facturación equis. En términos de Ebitda también tuvimos un récord bastante

importante. El tipo de cambio no nos ayudó y así todos nosotros ya superamos el 43% de Ebitda en la compañía.

Estamos por salir con un bono en el mercado americano a principios

de abril. Las agencias de rating nos pusieron dentro de las 10 empresas de telecomunicaciones con mejores Ebitda que hay en América.

– ¿Comparten esa idea de que hay demasiados actores en el

mercado, que viene un ajuste?

– No. Toda mi carrera profesional la hice en Europa y yo he competido en algunos momentos con otros 15 operadores, cinco redes solapadas de fibra y 15 operadores encima de esa red. Yo vengo de ese entorno. Para mí, Chile, no voy a decir que es un juego de niños porque sería una soberbia importante, pero es un mercado normal.

– La entrada de Millicom, ¿cómo cambia el panorama?

– Yo creo que va a inyectar un ánimo importante en el mercado. Todos vamos a tener que aprender, nos va a ayudar a buscar la excelencia y quizás por cómo va el tema, por cómo están todos los CEO en este momento, quizás sí puede haber una consolidación del mercado. Pero es muy difícil consolidar un mercado que ya está casi consolidado. El reto de las compañías es hacer más eficiente su negocio, como lo venimos haciendo hace años.

El cable

– ¿Qué lección dejó esta crisis del cable de China Mobile?

– Yo creo que aquí hay un tema de quién va a dominar la tecnología. Más allá de los espías y todo lo que se está hablando y todas las restricciones que se están poniendo por el gobierno americano y Europa, contra los países de Asia, esto es una guerra y una carrera por la tecnología.

Los países de este lado, los países occidentales, creo que ya van un paso por detrás. En este momento la tecnología de China está bastante bien desarrollada y nos va a costar a todos llegar a alcanzarla. Entonces, yo creo que va a estar complicado.

– ¿Hay una guerra fría tecnológica entre Estados Unidos y China?

– Yo no creo que las potencias más grandes en términos de tecnología, China y Estados Unidos, vayan a entrar en un conflicto entre sí.

Pero sí hay mucho ruido con los aliados de un lado, aliados del otro. Porque vuelvo a lo mismo, aquí el problema creo que no es territorio, aquí el problema es un tema comercial, de quién tiene más mercado para poder ofrecer y, a través de la demanda que haya, poder desarrollar tecnología para esa demanda.