

Fecha: 03-02-2025  
Medio: La Tercera  
Supl.: La Tercera - Pulso  
Tipo: Noticia general  
Título: Mundo Pacífico bordea el millón de conexiones de internet fijo y aspira a conseguir el segundo lugar en 2027

Pág.: 7  
Cm2: 476,8

Tiraje: 78.224  
Lectoría: 253.149  
Favorabilidad: ☐ No Definida

# Mundo Pacífico bordea el millón de conexiones de internet fijo y aspira a conseguir el segundo lugar en 2027

**En los últimos tres años,** la empresa controlada por Digital Bridge crece a tasas de 10% por ejercicio. Este año quieren hacerlo en más de 15%, asegura el CEO de la empresa Enrique Coulembier. Y no será a costa de sus competidores, dice, sino haciendo crecer el mercado. “El mercado en Chile tiene un 69% de conectividad del total de los hogares. En otros países ese número es de 95%.

PAULINA ORTEGA

—Mundo Pacífico ha sorprendido en el mercado de las telecomunicaciones en Chile. La compañía, controlada por la firma global de inversión en infraestructura digital, Digital Bridge, ha mostrado un importante ascenso en el negocio del internet fijo y al cierre de noviembre de 2024 tiene cerca del 20% del mercado nacional, detrás de Movistar y VTR. Tres años atrás tenía el 14% del mercado.

Al mismo mes, el número de conexiones de Mundo subió un 10,3% en 12 meses, hasta 912 mil clientes. Según los datos que maneja la empresa, cerró 2024 con un total de 980 mil conexiones. En 2022, Digital Bridge adquirió Mundo a Linzor Capital. A comienzos de ese año tenía 617 mil usuarios y desde entonces crece al 10% anual.

Mundo Pacífico ha focalizado sus operaciones en fibra óptica. El CEO de la firma, Enrique Coulembier, afirma: “Nos sentimos orgullosos por haber llegado con la tecnología y también creemos que somos responsables de haber estrechado la brecha digital en Chile”, expresó.

La empresa es uno de los pocos operadores que mantiene la propiedad sobre su infraestructura, ya que otros operadores como Movistar, Claro y Entel arriendan a Onnet Fibra. Y es que esa es la especialidad de su controlador: Digital Bridge, el que ha intentado varias veces hacer crecer su fibra óptica, intentando comprar la de Entel y la de VTR, y también la de Wom, en el proceso de reorganización judicial en el recibió ofertas por distintos activos que maneja la compañía.

Si bien no ha tenido éxito, Coulembier, quien lleva 10 años en la compañía, asegura que si Wom quiere vender su fibra óptica cuando salga del Capítulo II, Digital Bridge volvería al ataque.

Mundo Pacífico ha ido en contra de la tendencia, manteniendo su propia infraestructura, gestionada por su filial mayorista denominada Holdco Networks. “Para tener una buena calidad de servicio en el cliente, tú tienes que tratar de manejar todos los eslabones de la cadena. No puedes tú darle un buen servicio al cliente final de atención si luego tu tráfico pasa por la red de un tercero que satura, que no tiene inversiones en esa red. El modelo de nego-

cio nuestro siempre fue internalizar y tratar de hacerlo rentable en base a cómo administramos nuestro Capex principalmente”, explica Coulembier. El 2024 fue el tercer año en el que Mundo Pacífico fue reconocida como el internet más rápido de América Latina, según el índice Speedtest Global Index.

El CEO de la compañía de telecomunicaciones informó cuáles son los planes y metas que tienen para el 2025. Este año quieren hacer crecer su cartera de clientes entre 15% y 20%, superando los 1.100.000 clientes de internet fijo, para en dos años más tener los suficientes usuarios para llegar al segundo lugar de participación de mercado.

Todo esto, afirma, agrandando la torta y no a costa de otras compañías. “El mercado en Chile tiene un 69% de conectividad del total de los hogares. En otros países ese número es de 95%. ¿Por qué Chile está clavado hace años entre el 67% y 69%. El gobierno también tendría que preocuparse de estrechar ese porcentaje, ese va a ser el verdadero desarrollo”, dice y agrega que en Europa, por ejemplo, se resolvió generando subvenciones para darle internet gratis a la gente.

Otro punto en el que les gustaría crecer es en internet móvil, pero dentro de los mismos clientes que ya tienen, con lo cual buscarán que el 50% de sus clientes de fibra tengan una línea móvil también asociada a Mundo Pacífico. Aún así, no consideran que vayan a ser un actor importante en este segmento. Otro foco que mantienen en mente es crecer en el mercado corporativo y gubernamental.

## EL 5G “NO ES DETERMINANTE” PARA EL INTERNET MÓVIL

Enrique Coulembier es crítico de la implementación del 5G: “todo el mundo sale ahí poniéndose las medallas, pero es toda una mentira”, sostiene. “Realmente metieron la tecnología sin saber cómo la iban a rentabilizar. Yo hubiese generado el mercado primero y luego hubiese puesto la tecnología. En este caso, lo hicieron al revés”, expresó.

De los dos concursos de 5G realizados por la Subtel, Mundo no ha participado de ninguno de ellos. Y ante la eventualidad de realizar un tercero durante este año, el CEO de Mundo descarta que la empresa participe.

Si bien Mundo tiene un servicio de internet móvil, mantiene una participación mínima de mercado, muy alejada de lo que tiene en el internet al hogar. En su opinión, para crecer en el segmento móvil tener 5G, “no es determinante hasta que no haya necesidad de tener 5G. La revolución industrial del 5G será cuando haya mucha más automatización y necesidad de traficar datos”.

Incluso relata que cuando se lanzó el primer

concurso de 5G en el segundo gobierno de Sebastián Piñera, él le comentó a la entonces subsecretaria de Telecomunicaciones, Pamela Gidi: “Todos se van vendiendo con el 5G, pero tienen que entender una cosa: sin fibra óptica no existe el 5G porque el 5G son torres que tienen que estar conectadas a un servidor. El medio más rápido y con mayor capacidad de uso en este momento es la fibra óptica”, dice.

Actualmente entre en el mundo de las telecomunicaciones es bien sabido que las inversiones para el despliegue de la red 5g no están siendo pagadas, lo que ha generado estragos en los resultados financieros de varias. Mundo no ha tenido ese problema, aseguran. “Todos los números fueron para arriba en los últimos años, no ha habido un año que no creciéramos en facturación, en Ebitda y obviamente en ingresos gracias a la cartera de clientes”, asegura.

Pero sí admite que la situación de la industria los ha perjudicado al momento de pedir préstamos, donde hay desconfianza por el escenario de la otras compañías.

¿Los precios van a tener que subir? “Los precios van a tener que subir si o sí. Porque los precios que se están vendiendo en el mercado, con las estructuras y las inversiones que se deben hacer y que hay hechas, no es rentable para las compañías”, proyectó. ●