



POR BLANCA DULANTO

Tras 10 años en el negocio de la fibra óptica en Chile, la empresa de telecomunicaciones Mundo Pacífico sigue ganando terreno. La firma controlada por el fondo de inversión en infraestructura digital Digital Bridge ha mostrado un importante ascenso en el negocio de internet fijo a nivel nacional.

Fue en el año 2014 cuando la empresa -que llegó al país el año 1990 como un consorcio de empresarios argentinos- comenzó un plan de despliegue nacional de fibra óptica y hoy, al cierre de 2024, tiene cerca del 20% del mercado nacional, detrás de sus competidores más fuertes: ClaroVTR y Movistar.

Según cifras recopiladas por la Subsecretaría de Telecomunicaciones (Subtel) publicados al cierre de 2024, Mundo Pacífico creció un 10,6% en los últimos 12 meses y de acuerdo su CEO, Enrique Coulembier, este 2025 esperan seguir en esa senda.

“Sin ser tan optimistas, nosotros pensamos que todavía nos queda un crecimiento de un 20% más de nuestra cartera”, señaló Coulembier a **Diario Financiero**.

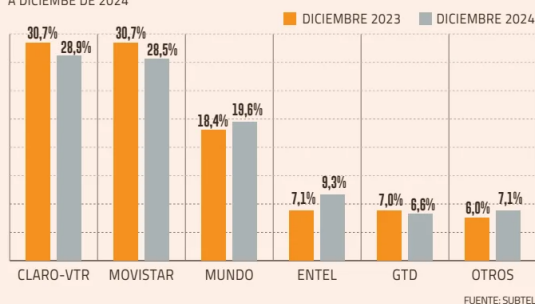
Al día de hoy, la empresa que fue adquirida por Digital Bridge en 2019 cuenta con más de 981 mil conexiones en internet fijo y aspira llegar a un millón en mayo y así acercarse a su objetivo de ser el segundo operador más grande en este mercado.

Dicho esto, el ejecutivo señaló que sus inversiones normalmente se basan en el crecimiento de los clientes e indicó que este 2025 están haciendo inversiones para fortalecer sus redes troncales que significan un Capex (que se refiere

Mundo Pacífico busca invertir US\$ 120 millones en infraestructura y continuar creciendo hacia el norte del país

La compañía de telecomunicaciones espera llegar a más de un millón de conexiones en 2025 y seguir desplegando su red en distintas zonas de Chile para crecer un 20% más.

PARTICIPACIÓN DE MERCADO EN INTERNET FIJO A DICIEMBRE DE 2024



a las inversiones que una empresa realiza para adquirir o mejorar activos a largo plazo) de US\$ 120 millones.

Con esto destacó que, al contrario de otras compañías, “nosotros no estamos teniendo problemas para levantar capital para hacer Capex. Ayer acabamos de firmar un levanta-

tamiento de capital muy grande aquí, con bancos nacionales”.

Crecimiento para 2025

La empresa de telecomunicaciones se instaló en Concepción desde sus inicios y fue creciendo poco a poco hasta expandirse por gran parte del territorio nacional.

Hoy se encuentra en 12 regiones del país y uno de sus principales desafíos es fortalecer su red para crecer en áreas mayoristas e impulsar el B2B, además de seguir creciendo y desplegar su red troncal hacia el norte del país.

“Uno de nuestros objetivos de este año principalmente es desplegarlos hacia el norte, que nos ha costado mucho porque hay mucha menos densidad de gente y menos concentración de vivienda lo que significa un desafío más grande”, sostuvo Coulembier.

En lo que va del año, Mundo Pacífico llegó a Copiapó y a Antofagasta; y en mayo buscan arribar a Arica para conectarse con su red, por lo que solo les quedaría abordar las regiones de Aysén y Magallanes, para completar el territorio nacional.

Dentro de su plan de expansión hacia el sur también está el proyecto de conectividad de Última Milla del Gobierno que se adjudicó la compañía, donde actualmente están construyendo su red en la Isla Grande de Chiloé.

Por otro lado, la telco tiene mucho

interés de poder seguir creciendo en la Región Metropolitana y están concentrados en poder desplegarse en comunas del sector oriente de Santiago, tales como Las Condes,

“En términos de crecimiento de red, se pone un poco más difícil porque cada vez hay menos hogares rentables para construir”, sostuvo.

Vitacura, Lo Barnechea, Chicureo, entre otras. Esto, a su juicio, no está exento de retos entre los cuáles destacó avanzar en la compartición de infraestructura.

Compartición de infraestructura

Si bien ven próximo su objetivo de ser el segundo operador de internet fijo más grande del país, el ejecutivo de nacionalidad argentina y asentado en España hace 23 años indicó que “en términos de crecimiento de red, cada vez se pone un poco más difícil porque cada vez hay menos hogares rentables para construir, porque Chile es muy disperso. Y nos queda construir justamente estas zonas, que quedaron capturadas por empresas que en su momento -cuando construyeron- eran públicas y que luego se privatizaron”. Explicó que estas áreas hoy están soterradas, “sin permitir que pase ningún otro operador, porque obviamente no les conviene”.

El CEO de Mundo planteó que de avanzar en compartición de redes podrán crecer ese 20% que esperan y que “va a haber más oportunidades, y no solo por nosotros, sino porque cualquier otro operador va a poder entrar. Los pequeños o los grandes, cualquiera va a poder entrar y va a poder ofrecer servicios en zonas que hoy están capturadas por una empresa”.

En esa línea, añadió que “no te voy a decir que no me gustaría ser el operador número uno de Chile”, pero reflexionó que “cada vez se hace más difícil, porque no estamos capturando un mercado nuevo, sino que estamos sacándole mercado a otros y como no podemos entrar donde está la competencia -porque está capturada la infraestructura-, somos menos optimistas en el mercado residencial”.

Aún así, dijo; “pensamos que podemos crecer más de 15% este año y creemos que podemos terminar el año -siendo muy conservadores en nuestros planes de negocio- en 1.150.000 clientes fijos”.

En ese sentido, sostuvo que su objetivo es, además de crecer de modo conservador en residencial, desarrollar el área empresas o B2B, un desafío que plantea como “difícil”.