



PAPEL DIGITAL

ver aquí



INICIO > DF MAS > Por dentro

>> Por dentro

Fibra óptica al por mayor: el negocio que sedujo a Movistar, Entel y Directv



En países como Italia, España o Brasil, las empresas de telecomunicaciones se dedican solo a atender clientes, ya casi no construyen redes de fibra óptica. En Chile el mercado empezó a desarrollarse en 2021, pero ahora deberían ingresar nuevos actores en el segmento, aunque la opinión de las autoridades antimonopolio tiene a todos atentos en el mercado.

Por: Nicolás Durante | Publicado: Sábado 22 de julio de 2023 a las 21:00

T+ T-  



Cuéntale a tus contactos



Recomiéndalo en tu red profesional



Cuéntale a todos



Cuéntale a tus amigos



envíalo por email

Primero fueron las antenas. Mientras más tenía una empresa de telecomunicaciones, más fuerte se veía en el mercado. Pero luego empezaron a venderlas. Después fueron los data center, que también empezaron a traspasarlos a empresas especializadas y luego rentaban espacio. Y ahora son las redes de fibra óptica.

El camino en Chile lo abrió el fondo de inversión KKR, que compró en 2021 la red de Telefónica y crearon una empresa conjunta llamada On Net, donde el fondo estadounidense tiene el 60% de la propiedad, y la española 40%. Pero en el camino podría sumarse prontamente la operadora Mundo y GTD. Aunque podrían venir más. La guerra por la carretera de fibra óptica está abierta y más apetitosa que nunca.

Según explica Daniel Gurovich, director ejecutivo de G&A Consultores, esta tendencia se está dando hace tiempo en países con mercados de telecomunicaciones más desarrollados, y el motivo principal es que los “fierros” en una telco dejaron de ser

atractivos, y las empresas ahora están compitiendo por servicio. Y principalmente, en mercados como Chile, donde producto de la competencia los márgenes se ajustaron, dejar de invertir en infraestructura y hacerlo en marketing y servicio se volvió más rentable.

El modelo de las empresas mayoristas de fibra óptica puede consistir en vender redes a un operador de internet fijo, o arrendarle espacio. Empresas como On Net lo que hacen es adquirir redes de fibra óptica ya construidas, y sumar más despliegue. Esa fibra llega hasta las zonas residenciales y ahí hay “cajas” distribuidoras, donde cada empresa de telecomunicaciones solo debe hacer la conexión hasta la casa del cliente. **La cantidad de conexiones que permite esa caja se llaman “home passed”. On Net tiene espacio para conectar a 4 millones de casas.**

La ventaja, además, es que son operadores “neutros”, que cobran el mismo valor a todos los clientes que cumplen ciertos parámetros (lugar, volumen, cantidad de datos, entre otros) y de estas cajas afuera de los hogares se puede conectar fácilmente una nueva empresa. Por ejemplo, si un hogar decide cambiar de Movistar a Entel, el técnico de la compañía lo hace al instante.

Actualmente en On Net trabajan reconocidos ex Movistar de Chile. El CEO es José Miguel Torres, ex director de redes de Movistar y ex CEO de Falabella Móvil y el CFO es Juan Carlos Martínez, que trabajó 13 años en Telefónica Chile y fue CEO de la aceleradora Wayra.

La firma además está creciendo en Perú, donde anunció la compra de fibra a Entel, pero debe pasar por autoridades de libre competencia, y en Colombia donde ya operan con normalidad.

Otra que se subirá a la red de On Net es Directv, la operadora de televisión satelital pidió autorización a la Subsecretaría de Telecomunicaciones (Subtel) para comercializar internet domiciliario. Así, sin la necesidad de invertir en infraestructura propia, podrá desplegar su propia fibra a los clientes que ya tienen televisión con ellos, o nuevos usuarios.

La señal de Entel

Según cifras de la Subtel, de los clientes abonados a internet fijo, **VTR tiene el 33%** del mercado, le sigue **Movistar con 31%**, **Mundo con el 17%**, **GTD y Entel con el 7%** cada uno, y otros más pequeños tienen el 5%.

VTR por ejemplo, líder del segmento, no tiene una gran red desplegada de fibra óptica, por lo que si quisiera, podría rentar o comprar infraestructura a On Net. De esas conversaciones no hay indicios aún.

Mundo, que ha alcanzando una interesante porción del mercado, ya anunció que hará un spin off para dedicarlo al negocio mayorista de fibra óptica y entrará de lleno a competir con On Net. GTD, que tiene el Cable Prat, una conexión de fibra óptica que recorre la costa, también podría sumarse a ese mercado en el mediano plazo. WOM, con la Fibra Óptica Nacional (FON) podría también entrar.

En el mercado estiman que hay espacio para 6,5 a 7 millones de “home passed”, por lo que aún queda espacio para crecer en el segmento.

Sin embargo, los ojos del mercado están atentos a lo que ocurre en la Fiscalía Nacional Económica (FNE) que se encuentra analizando desde enero la venta de las redes de Entel a On Net, la que luego firmará un contrato con la telco chilena. Al ser un mercado nuevo y no regulado, el ente antimonopolio está analizando los riesgos competitivos de

que la misma empresa tenga las redes de Movistar y Entel, las que luego deben competir de cara al cliente.

También entró al ruedo la Subtel, que hizo una consulta al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) para que estudie dicho mercado.

“Un cambio relevante en la composición del mercado se encuentra en la migración de parte de la industria desde la competencia por redes a una presumible competencia por servicios”, dice el documento de la Subtel.

On Net “es un operador mayorista, concesionario de servicios intermedios, que actualmente pone su red a disposición de los mismos operadores que le vendieron su red o, incluso, podría eventualmente prestar servicios a terceros. Es decir, en el nuevo escenario los operadores minoristas que son clientes de On Net no tienen una red de acceso propia que ellos puedan desagregar; ofrecen servicios sobre la misma red de acceso (la red de On Net); **se diferencian por precio y la calidad de su servicio, pero no por la calidad de la red de acceso, y pueden acceder a una red más extensa, que es la suma de las redes enajenadas más la red de acceso que On Net construye por iniciativa propia** (...) aproximadamente el 38% de los abonados de Internet fijo son atendidos por Telefónica y Entel, los operadores que actualmente son clientes de On Net”, recalca.

“En el mundo no hay jurisprudencia. La FNE y el TDLC podrían terminar por restringir el mercado, cierta fijación de precios o bandas de cobro, o que simplemente todo quede liberado. Estamos en un momento de definiciones clave”, dice Gurovich.