

La compañía de telecomunicaciones plantea que para llevar adelante el proyecto, se requiere contar con financiamiento del Estado y se necesita un cambio normativo para que distintos operadores puedan coinvertir en infraestructura. El máximo ejecutivo de la firma cuenta que esperan retomar la venta de su edificio corporativo y que se encuentran en conversaciones con inversionistas para sumar un socio al negocio de fibra óptica. • JESSICA MARTICORENA

**E**ste 2020 es un año significativo para Movistar Chile. En marzo se cumplieron 140 años desde que en 1880, la entonces Compañía Chilena de Teléfonos de Edison —la primera empresa telefónica del país—, partió con un proyecto de telefonía en Valparaíso, el que después de la Guerra del Pacífico permitió masificar el desarrollo de la telefonía fija en Chile y que muchos años después daría lugar a CTC, la firma adquirida por el grupo hispano Telefónica en abril de 1990. Coincidentemente, este año también se cumplen 30 años desde que se lanzó la telefonía móvil en Chile, cuyo desarrollo estuvo ligado a la entonces CTC, actual Movistar.

Hoy la compañía, que es parte del grupo español Telefónica, quiere ser protagonista —pero junto al Estado— de otro proceso a gran escala a nivel nacional: la inclusión digital. “Cuatro de cada 10 hogares de Chile no tienen una conexión fija a internet en su casa. Estamos atrás si nos comparamos con nuestros vecinos. Por ejemplo, Chile tiene una penetración de banda ancha residencial de 58%, versus Argentina que tiene un 66% y Uruguay, con un 82%. Ambos países tienen ingresos per cápita más bajos que Chile”, grafica Roberto Muñoz, presidente y CEO de Movistar.

El ejecutivo plantea que el principal desafío que tiene nuestro país es dar un salto en la

Roberto Muñoz, presidente y CEO de Movistar, detalla la iniciativa

## LA PROPUESTA DE MOVISTAR para conectar al 100% de la población a fibra óptica al 2025: US\$ 1.000 millones de inversión, pero con subsidios del Estado para 4 millones de hogares

inclusión digital, y desde la firma proponen hacer un gran plan nacional de conectividad. ¿Su fórmula? Una alianza público-privada, es decir, que la inversión la paguen el Estado y los operadores de la industria.

“Tenemos que conectar a todos los hogares de Chile a alta velocidad. La infraestructura del futuro es la infraestructura digital, y hoy se llama fibra óptica”, subraya Muñoz. El objetivo del plan es ambicioso: conectar al 100% de los hogares del territorio a una red de alta velocidad al 2025.

La compañía ya tiene identificado cuántos hogares se necesita conectar con fibra óptica y el costo que involucra: son 4 millones de hogares, distribuidos de manera homogénea en el país, y la inversión que se requiere asciende a US\$ 1.000 millones.

“La magnitud de este desafío no lo puede abordar una sola compañía o únicamente el Estado. Es imprescindible llevarlo a cabo y desarrollarlo en conjunto, entre todos los actores involucrados”, enfatiza.

### Subsidios a la demanda y coinvertir entre privados

La propuesta de Movistar considera dos ejes principales que, estiman, permiten viabilizar el plan de conectividad nacional. Lo

## “Nuestro sector ha funcionado bastante bien, ha estado bastante a la altura”

La pandemia se convirtió en un desafío para el sector de telecomunicaciones, afirma Roberto Muñoz. Y entrega cifras para respaldar su afirmación: más de 3,5 millones de estudiantes (colegios, universidades y posgrados) migraron de clases presenciales a remotas, el teletrabajo se multiplicó por 13, y el tráfico de los sitios y *app* de los supermercados creció 80% entre marzo y junio.

“Con todo, yo creo que nuestro sector, en un momento tan particular como estos meses de pandemia, ha funcionado bastante bien, ha tenido sus problemas, pero en términos generales ha estado bastante a la altura, se ha mostrado robusto, y hemos resistido la explosión repentina del tráfico”, destaca el ejecutivo.

### ¿Alguna autocrítica, frente a la ola de reclamos de clientes?

Muñoz prefiere remitirse a los hechos, dice. Menciona que el tráfico por sus redes móviles creció un 40% de un día a otro, “ritmo de incremento que en tiempos normales debería tardar un año”. “Las redes nuestras, en vez de reducir su *performance*, mejoraron. De hecho, la velocidad promedio que tiene nuestra compañía después de la pandemia creció en 20%”.

En el caso de las redes fijas, en Movistar explican que la velocidad promedio durante el primer semestre creció en 83%. “Si de un día para otro el tráfico de una autopista creciera 40% y, aún así, después de ese salto te demoras menos tiempo en llegar al destino, en promedio es un éxito. Me siento muy orgulloso de lo que hemos logrado hacer”, enfatiza el timonel de la firma.

La pandemia los ha afectado en tres frentes: la menor venta de equipos o recambio de móviles; la caída de abonados que recargan sus teléfonos prepago y el retraso de muchos proyectos de empresas que se habían considerado dentro de los objetivos de este año. Sin embargo, en Movistar recalcan que en este período no han perdido clientes, “por el contrario, hemos sumado”. Señalan que según el último informe de balance de portabilidad numérica móvil, de Subtel, correspondiente al





Industriales

## INSUMOS

### SERIGRAFIA INDUSTRIAL Y TEXTIL



CONTINUAMOS ABASTECIENDO A LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS ESENCIALES

TODO PARA REALIZAR SUS ESTAMPADOS



San Francisco 833, Santiago

F: 224960500 / ventas@screengraf.cl

www.screengraf.cl

## ARENADORAS PORTATILES

SISTEMA DE LIMPIEZA DE DOBLE FUNCIÓN: hidroarenado y/o en seco.

Minería / Construcción / Industria Alimentación / Marítimo Restauración / Otros



- Peso desde 14 kg.
- Bajo consumo de aire.
- Hecho en aluminio.
- Italianas marca IBIX.
- 2 años de garantía.

¡COMPRA TU MAQUINA EN HASTA 6 CUOTAS!

Danish Business Ltda.  
9 81870217 / info@dblttda.cl  
www.dbltda.cl

## SCHULZ COMPRESORES DE AIRE

Versiones de Tornillos y Pistón, Lubricados, Oil Free, Autómatos, SECADORES, FILTROS, ESTANQUES



PROYECTOS - VENTAS - ARRIENDOS  
REPUESTOS Y SERVICIOS MULTIMARCA  
(56) 2 2889 4700 - www.servicomp.cl



REPRESENTANTE OFICIAL EN CHILE

## LIDERES EN ESPACIOS PUBLICOS



### CONTROL DE ACCESO

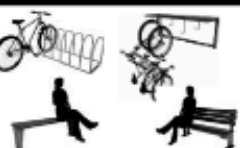


### BASUREROS

URBANO / ECOLOGICO / TINA PEDAL / TAPA PÉDICO / OFICINA / ESCUELO



### MOBILIARIO URBANO



Lira 2310 San Joaquín, Santiago  
WWW.INDUCROM.CL  
+562 2674 8300

bilizar el plan de conectividad nacional. Lo primero, enumera Muñoz, es subsidiar la demanda por internet. "Uno de cada tres chilenos no se conecta a una conexión de banda ancha fija. No porque no haya red, sino porque no tiene recursos para pagar esa conexión", indica Muñoz. Plantea, entonces, establecer un subsidio a la demanda, "donde el Estado pague parte o la totalidad de la mensualidad de la conexión a fibra o a internet de un usuario, tal como ya se hace en el sistema eléctrico y en el de agua potable. Hoy las telecomunicaciones son un servicio esencial de la vida diaria". El subsidio, menciona, se podría modular según el grado de vulnerabilidad de cada hogar y destaca que países vecinos, como Colombia, han incorporado este tipo de ayudas estatales. "Es un servicio barato, banda ancha de buena calidad en Chile puedes comprarlo por \$12 mil o \$13 mil mensuales", detalla el ejecutivo.

En paralelo, en la empresa de telecomunicaciones mencionan otro requisito para llevar a cabo la iniciativa: compartir infraestructura y la utilización de las redes entre los operado-

res del sector. "Hay zonas que con la inversión de una sola compañía no hay retornos positivos, pero si invertimos entre varias empresas, podemos llegar más lejos, y también nos ayudaría a tener un menor impacto en el entorno, menos contaminación visual", precisa el mandamás de la firma. Cuenta que lo han hecho con éxito en Europa y en Perú.

Para avanzar en esa dirección, es necesario introducir cambios normativos, reconocen en Movistar. "Se necesita un cambio regulatorio, porque hoy el modelo de libre competencia inhibe poder hacer ese tipo de iniciativas en forma conjunta, no permite coinvertir", explican en la empresa, y sugieren, además, abordar con más fuerza la formación de

competencias digitales en el uso de las tecnologías para toda la población. También proponen reorientar recursos del Fondo del Desarrollo de las Telecomunicaciones, "hoy basado principalmente en infraestructura de larga distancia". En Movistar explican que su propuesta no ha sido planteada formalmente al Gobierno a través de algún documento, aunque sí ha habido conversaciones en esa línea. "Lo hemos conversado con diferentes agentes del sector, del mundo político y empresarial. Con autoridades sectoriales y parlamentarios, donde hemos encontrado coincidencia en que es un tema que hay que empujar y buscar las mejores soluciones posibles", asevera Muñoz.

res del sector. "Hay zonas que con la inversión de una sola compañía no hay retornos positivos, pero si invertimos entre varias empresas, podemos llegar más lejos, y también nos ayudaría a tener un menor impacto en el entorno, menos contaminación visual", precisa el mandamás de la firma. Cuenta que lo han hecho con éxito en Europa y en Perú.

Para avanzar en esa dirección, es necesario introducir cambios normativos, reconocen en Movistar. "Se necesita un cambio regulatorio, porque hoy el modelo de libre competencia inhibe poder hacer ese tipo de iniciativas en forma conjunta, no permite coinvertir", explican en la empresa, y sugieren, además, abordar con más fuerza la formación de

competencias digitales en el uso de las tecnologías para toda la población. También proponen reorientar recursos del Fondo del Desarrollo de las Telecomunicaciones, "hoy basado principalmente en infraestructura de larga distancia". En Movistar explican que su propuesta no ha sido planteada formalmente al Gobierno a través de algún documento, aunque sí ha habido conversaciones en esa línea. "Lo hemos conversado con diferentes agentes del sector, del mundo político y empresarial. Con autoridades sectoriales y parlamentarios, donde hemos encontrado coincidencia en que es un tema que hay que empujar y buscar las mejores soluciones posibles", asevera Muñoz.

## "En general, en Chile sí hay certeza jurídica"

—El año pasado, el grupo Telefónica anunció una profunda reestructuración para unificar las operaciones de la región, excepto Brasil. Entonces, usted dijo que el plan de Telefónica no era dejar Chile. ¿Esa declaración sigue vigente?

"Así es, esta reorganización busca fortalecer nuestras operaciones con nuevos modelos de negocio para enfrentar de mejor forma un nuevo ciclo inversor, donde se requiere masificar las redes de alta velocidad, fijas y móviles, para satisfacer las demandas de personas y empresas hiperconectadas. Nuestra idea en Chile es potenciar nuestros despliegues de fibra óptica; desarrollar la infraestructura de tecnologías móviles del futuro, y aportar a la digitalización del país. Estamos abiertos a buscar socios o alianzas que nos ayuden a acelerar el despliegue de infraestructuras en Chile, ya sea para fibra óptica o 5G".

—Recientemente, el grupo puso a la venta parte de su negocio de fibra óptica en Chile. ¿En qué etapa está ese proceso?

"Para acelerar el despliegue de fibra óptica en Chile, estamos analizando y valorando la creación de una filial. El objetivo y el espíritu es capitalizar esa compañía para poder tener más recursos para crecer. No estamos considerando salirnos de ese negocio".

—¿Están evaluando la entrada de un socio chileno o extranjero?

"Tenemos varias alternativas, estamos en etapa de diseño, de trabajo, en algunas conversaciones con inversionistas, estamos abiertos".

—¿Podrían vender el 50%?

"Son cosas que estamos explorando, no tenemos una definición".

—Si no consiguen un socio, ¿qué harán?

"Podríamos seguir invirtiendo como lo hemos hecho hasta ahora, con capital propio. Esperamos tener una definición antes de fin de año".

—El año pasado pusieron en venta el edificio corporativo de Plaza Italia, pero la crisis social y luego la pandemia truncaron la venta. ¿Cuándo esperan retomar ese proceso?

"Lo que estamos buscando es lo que hacen muchas compañías, una

venta con modalidad de arriendo, un *Sale and LeaseBack*, porque no queremos tener detenido capital en un edificio de esa envergadura. Estamos con la misma intención, nuestros planes siguen intactos, decidimos esperar a que pasara la pandemia, pero estamos completamente enfocados en poder reactivar ese proceso de venta".

—¿Hay condiciones para seguir invirtiendo en Chile?

"Estamos invirtiendo en forma activa. Si como país queremos acelerar los despliegues, tenemos que revisar algunas cosas. Si hacemos un plan nacional de fibra óptica para llegar a todos, si buscamos un modelo, nosotros podríamos aumentar nuestra inversión. Lo mismo con la licitación de 5G. Si las condiciones que se plantean dan certeza, igualdad de oportunidades, tenemos todo el espíritu de seguir invirtiendo".

—¿Hoy, hay certeza jurídica en Chile?

"Estamos invirtiendo en los sectores donde creemos que las reglas están más claras. En general, en Chile sí hay certeza jurídica, hay cosas que revisar y que el Estado se ha hecho cargo. Se está buscando tener un marco más actualizado, como lo que ha pasado con la discusión del espectro, en que se está haciendo un nuevo marco de cómo se va a distribuir y donde las compañías vamos a poder tener la certeza de que las reglas van a ser permanentes. Esa discusión tiene mucho valor".

—Se acaba de lanzar la licitación del espectro 5G, ¿qué observaciones harán para que la autoridad tome en cuenta?

"Estamos trabajando en nuestras observaciones. Esperamos entregarlas muy pronto, y soy bien optimista de que tendremos unas bases que nos permitan a todos los operadores concursar en igualdad de condiciones y con la certeza jurídica que requieren proyectos de inversión de largo plazo".

—La casa matriz de Movistar está en el epicentro de lo que fueron las violentas manifestaciones del estallido social. ¿Teme que se reactive la violencia con el plebiscito?

"Espero que podamos vivir un proceso electoral y plebiscitario lo más pacífico posible, y que podamos tener una convivencia sin violencia".