

INTERNET RESIDENCIAL EN PERÚ

Resultados 2025
y tendencias 2026

Informe elaborado por encargo de **TelcoETF**

Marzo 2026



DN Consultores es una firma de **asesoría estratégica** en **conectividad digital**, cuyo propósito es entregar conocimiento útil para la construcción de una sociedad de **ciudadanos conectados**, a través de la producción de **estudios económicos** sobre desarrollo del mercado y políticas públicas y del acompañamiento mediante **talleres, consultorías** y **asesorías a medida**, ejecutadas a solicitud de **clientes corporativos** e **institucionales**.



TelcoETF es un **facilitador comercial** y **estructurador de oportunidades para integradores de tecnología, ISP y operadores de telecomunicaciones**. Con 20+ años de experiencia, TelcoETF combina **conocimiento de mercado** y de la **tecnología, gestión de relaciones estratégicas** y **acceso a financiamiento** para facilitar el desarrollo y cierre eficiente de proyectos e incorporar **soluciones financieras** que permitan habilitar inversiones y viabilizar proyectos en el ecosistema de **conectividad digital** en el Perú.

INTERNET RESIDENCIAL EN PERÚ

Resultados 2025
y tendencias 2026

Informe elaborado por encargo de **TelcoETF**

Marzo 2026

ÍNDICE

1. PRESENTACIÓN	3
2. RESUMEN EJECUTIVO	5
3. MERCADO	6
Resumen	7
Ingresos	8
Conexiones	10
Tecnologías	12
ARPU	13
Competencia	15
BOX 1 Conexiones de internet residencial no formales	11
BOX 2 Índice de concentración en 5 operadores (IC5)	16
4. REGIONES	18
Resumen	19
Caracterización	20
Contexto	22
Conexiones	23
Tecnologías	25
Competencia	27
5. TENDENCIAS	30
Resumen	31
Tecnologías	32
Infraestructura	33
Competencia	34
Financiamiento	35

**CARLOS HUAMÁN TOMECH**

Socio Fundador
DN Consultores

Durante los últimos 5 años luego de la pandemia, los peruanos hemos experimentado una transformación radical en el servicio de internet residencial, que ha pasado de ser muchas veces superado en conveniencia por el servicio de internet móvil a ser el soporte de conectividad para todos en nuestros hogares.

En menos de 10 años, la velocidad contratada promedio ha pasado de 10 a casi 400 Mbps, con una senda cada vez menos lejana a que velocidades contratadas de 1 Gbps se conviertan en un estándar de mercado, y que con ello atributos de calidad de servicio antes poco valorados evolucionen como fuentes de diferenciación competitiva, más aún frente al actual entorno de alta competencia sin precedentes, con una presencia significativa de ISP independientes (dedicados sólo a servicios fijos), en no pocos casos con un posicionamiento comercial heterogéneo en las diferentes macrorregiones del país, fruto de lo cual los hogares conectados en Perú gozan ahora de los precios unitarios por Mbps más bajos en Sudamérica.

La tensión que esto genera entre los resultados financieros de los ISP y la necesidad de financiamiento para una mayor expansión de cobertura frente al mercado potencial aún no atendido ha sido resuelta, al menos de forma parcial, mediante la incorporación de fondos de inversión en su estructura accionaria, que bien podría ser complementada con una política pública que facilite el acceso a mayores componentes de infraestructura de soporte desplegados en las ciudades del país, para despejar así barreras de entrada geográficas subsistentes que frenen dicha expansión.

Deseamos expresar un profundo agradecimiento a TelcoETF, facilitador comercial y estructurador de oportunidades financieras en la industria de telecomunicaciones, que nos expresó su confianza para participar en la publicación de este informe, como una contribución tangible en beneficio de dichos actores en el ecosistema de internet residencial.

A través de la revisión exhaustiva de todos los indicadores de mercado disponibles de fuente oficial, este informe aspira a establecerse como punto de referencia sobre la evolución de este servicio cada año, y por eso nace con una vocación de superación continua, de manera que esperamos con entusiasmo comentarios o sugerencias que enriquezcan el análisis o la interpretación de resultados para futuras ediciones, en nuestra bandeja hola@dnconsultores.com. Muchas gracias.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Carlos Huamán Tomecich'.



EDUARDO BISETTI
Socio Fundador
Telco ETF

El ingreso reciente de nuevos jugadores en el mercado de internet residencial ha estimulado una mayor intensidad competitiva, menores precios unitarios y mayores niveles de velocidad contratada, gracias a lo cual los hogares conectados acceden ahora a una relación calidad-precio bastante favorable. Sin embargo, esta dinámica se concentra en 50% de hogares urbanos en el país —4 millones— que cuentan con acceso a redes fijas, mientras que la otra mitad depende de soluciones móviles o satelitales.

El despliegue del internet residencial en el ámbito urbano refleja la coexistencia de hasta cuatro redes superpuestas, lo cual refleja un sobredimensionamiento de las inversiones. A pesar de la existencia de redes neutras, su adopción es aún limitada, aunque la reciente reducción del costo por puerto usado y la expansión de operadores neutros están impulsando su uso, lo cual permite acelerar el despliegue con una mayor eficiencia en las inversiones.

Si bien el alto nivel de competencia beneficia al usuario, al mismo tiempo genera dinámicas poco eficientes respecto a rotación de clientes o acceso eficiente a componentes de infraestructura mayorista. Sobre lo primero, el hecho de que el 80% de las altas respondan a migraciones entre operadores se traduce en un nivel de *churn* por encima de 4% mensual y una consecuente presión financiera sobre los ISP, contexto en el cual el uso de infraestructura neutra se perfila como una necesidad más que como una opción. Sobre lo segundo, persisten aún limitaciones en el acceso a componentes de infraestructura críticos, tal como ocurre en el caso de postes o en la oferta mayorista de transporte y centros de datos (*data centers*), todo lo cual restringe el desarrollo eficiente del mercado.

En ese contexto, resulta clave avanzar hacia un uso más intensivo de infraestructura compartida, promover condiciones regulatorias que estimulen otras formas de inversión eficiente y facilitar la expansión hacia zonas urbanas no atendidas. La geografía del país y las limitaciones económicas de las familias afectan la sostenibilidad del mercado, lo cual crea la necesidad de incentivos de política pública adecuados.

En ese marco, este informe presenta un conjunto de tendencias 2026 en el mercado de internet residencial, a partir de una comprensión exhaustiva sobre sus resultados 2025, de forma agregada a nivel nacional y también a nivel regional. Confiamos en que los hallazgos presentados sean de interés de operadores, proveedores, autoridades y otros actores en el ecosistema. Gracias.

PRESENTACIÓN



RESUMEN EJECUTIVO

Velocidades contratadas cada vez más altas, creciente despliegue de **redes FTTH**, **precios unitarios a la baja**, **expansión regional** acelerada y una **intensidad competitiva** sin precedentes caracterizan al mercado de internet residencial en los últimos años, con una **tendencia** hacia un fortalecimiento de la **propuesta de valor** de los ISP con atributos de red cada vez más sensibles al usuario (simetría, latencia, estabilidad), la **optimización de costos** mediante un mayor uso de **redes de acceso neutras** e infraestructuras de soporte de terceros y un **apalancamiento de capital** mediante un mayor acceso a **fondos de inversión** y potenciales **procesos de consolidación**

MERCADO

Crecimiento anual de **ingresos 2025 (+6%)** bastante por encima del **mercado telecom en conjunto (+1%)** y de la **economía del país (+3%)**, gracias a un crecimiento de similar magnitud en **conexiones (+8%)**, sobre todo mediante la **tecnología FTTH (+18%)**, con una **defensa del ARPU (+0.4%)** a través del sostenimiento del valor de planes tarifarios con mayores velocidades contratadas, que de esta forma bordean los **400 Mbps** a precios unitarios por debajo de **0,20 soles por Mbps**, todo esto en un entorno de alta competencia y con una **penetración (41%)** aún con bastante margen de crecimiento respecto a países vecinos (promedio **Sudamérica | 53%**)

REGIONES

Mayor evolución de mercado en **Resto Urbano** que en **Lima Metropolitana**, en crecimiento de conexiones totales, conexiones FTTH e intensidad competitiva. La macroregión **Oriente (+24%)** registra el mayor crecimiento anual promedio en conexiones totales durante el período 2019-2025, 4 regiones (además de Lima Metropolitana) alcanzan una penetración total de 60% o más, las **conexiones FTTH** pesan más en **Resto Urbano** (89% de conexiones totales) que en Lima Metropolitana (75%) y los **ISP independientes** suman una cuota de mercado agregada en Resto Urbano (54%) mayor que en Lima Metropolitana (45%)

TENDENCIAS

El **crecimiento en conexiones**, la **evolución tecnológica FTTH** y la **intensificación competitiva** seguirán configurando un mercado cada vez más disruptivo. La **presión competitiva** seguirá impactando en los **modelos de negocio** mediante ofertas comerciales con **altas velocidades (1 Gbps o más)**, atributos de calidad de servicio antes poco valorados y una **estrategia de crecimiento híbrida**, mediante un mayor acceso a **fondos de inversión** para el despliegue de **infraestructura propia**, el uso de **redes de acceso neutras** o **infraestructura de soporte disponible** en las ciudades y la posibilidad de **procesos de consolidación** bajo diversas modalidades



Capítulo 1

MERCADO

Crecimiento anual de **ingresos 2025 (+6%)** bastante por encima del **mercado telecom en conjunto (+1%)** y de la **economía del país (+3%)**, gracias a un crecimiento de similar magnitud en **conexiones (+8%)**, sobre todo mediante la **tecnología FTTH (+18%)**, con una **defensa del ARPU (+0.4%)** a través del sostenimiento del valor de planes tarifarios con mayores velocidades contratadas, que de esta forma bordean los **400 Mbps** a precios unitarios por debajo de **0,20 soles por Mbps**, todo esto en un entorno de alta competencia y con una **penetración (41%)** aún con bastante margen de crecimiento respecto a países vecinos (promedio **Sudamérica | 53%**)

INGRESOS

+9%

Crecimiento anual promedio
2019-2025

CONEXIONES

+10%

Crecimiento anual promedio
2019-2025

CONEXIONES FTTH

+18x

Crecimiento 2019-2025

ARPU

69

Soles por mes 2025

VELOCIDAD CONTRATADA

398

Mbps promedio 2025

COMPETENCIA

51%

Cuota de mercado 2025 conjunta
de ISP independientes (% del total)

INGRESOS

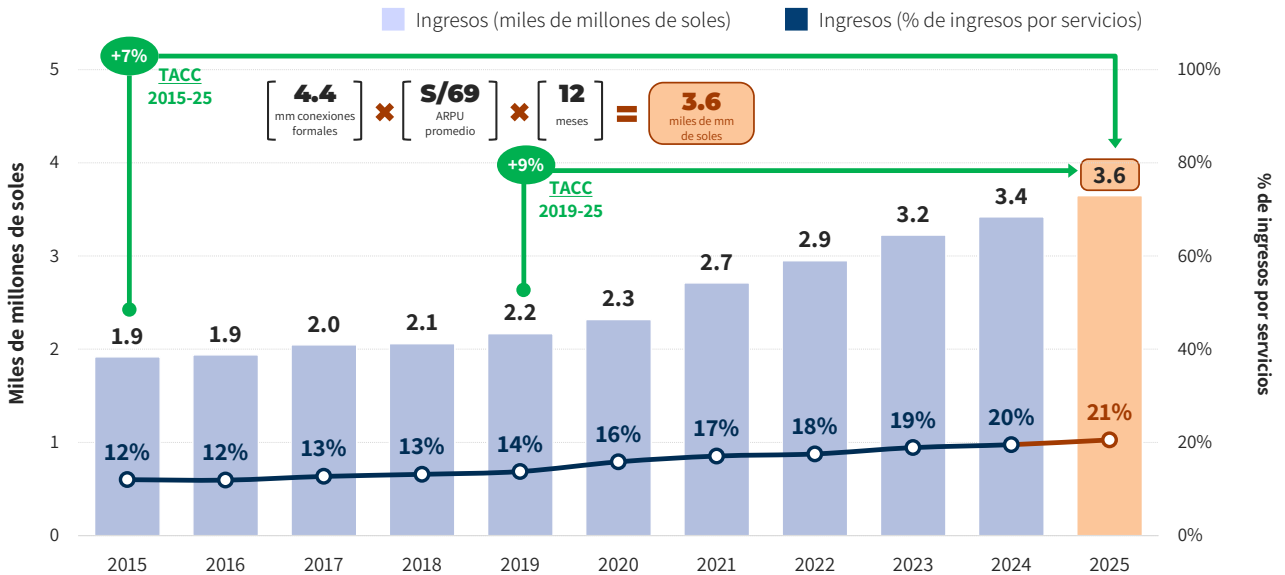
Internet residencial cierra el 2025 con más de 20% del total de ingresos en el mercado

El mercado de **internet fijo residencial** cerró el año 2025 con ingresos totales por 3 600 millones de soles, que corresponden a un total de 4.4 millones de conexiones en hogares, con un *ticket* promedio (ARPU) de 69 soles por mes.

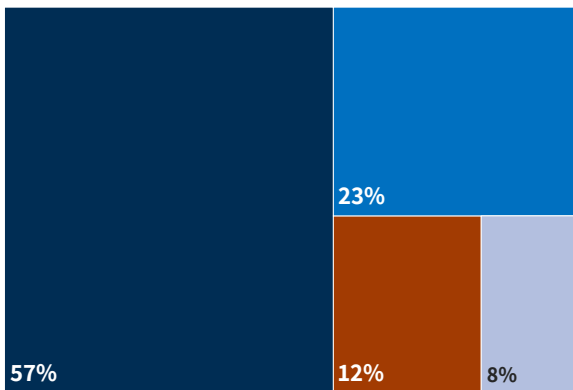
Este volumen de ingresos equivale a un crecimiento de +6% respecto al monto de 3 400 millones de soles en el año 2024, y también a un crecimiento anual promedio de +7% en el período 2015-2025 y de +9% en el período 2019-2025.

Debido a que estos resultados son bastante mayores al crecimiento del mercado total (2015-2025 | +1%), esto permitió que la participación de internet fijo residencial en los ingresos en el mercado total crezca de 12% (2015) a 21% (2025) [FIGURA 1], lo

FIGURA 1. Ingresos de internet residencial 2015-2025

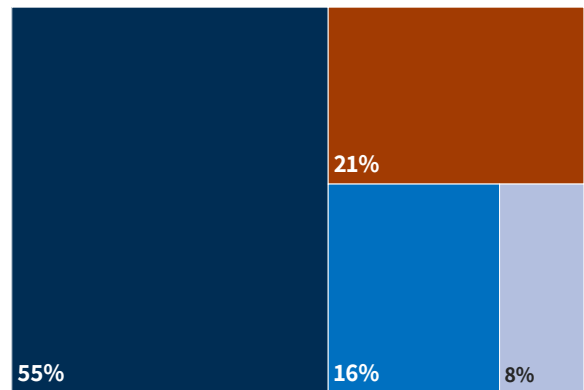


MERCADO TELECOM | INGRESOS POR SERVICIOS 2015
(miles de mm de soles, % de ingresos por servicios)



16.0k
mm de soles

MERCADO TELECOM | INGRESOS POR SERVICIOS 2025
(miles de mm de soles, % de ingresos por servicios)



17.7k
mm de soles

■ Servicios móviles ■ Internet residencial ■ Otros servicios fijos ■ Otros ingresos operativos

FUENTE | OSIPTEL - PUNKU

cual consolida este servicio como el segundo con mayor participación en el mercado total, solo por debajo de **servicios móviles**.

Asimismo, las tasas de crecimiento en los ingresos del servicio de internet residencial son también

bastante mayores respecto al Producto Bruto Interno (PBI) del país, que en el año 2025 registró un crecimiento de +3% respecto al año 2024 y una tasa anual de crecimiento compuesto (TACC) de +2% respecto a los años 2015 y 2019 respectivamente [FIGURA 2].

Esta fuerte disparidad entre el desempeño del mercado de internet residencial y la economía nacional sugiere que la evolución en dicho servicio en los últimos años no responde al contexto general del país sino a su propia evolución como **producto de primera necesidad**.

Crecimiento anual promedio de ingresos 2019-2025

+9%

Participación en ingresos del mercado total 2025

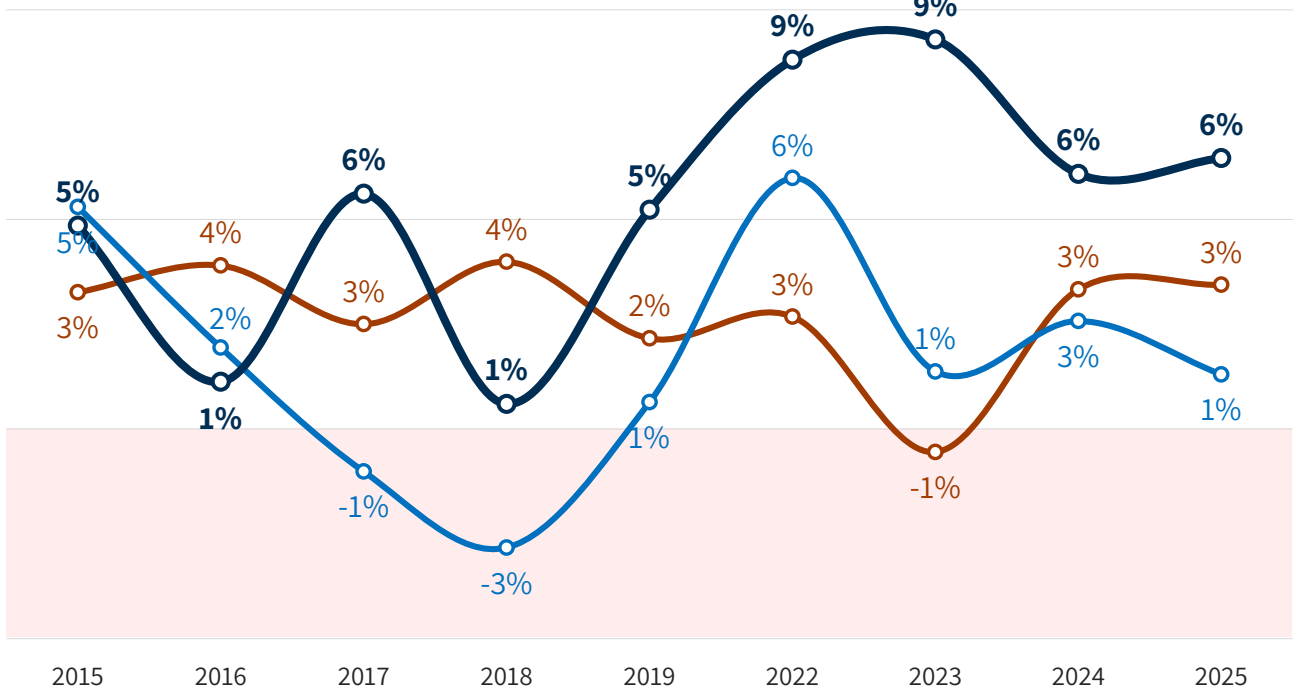
21%

Crecimiento anual promedio del PBI 2019-2025

+2%

FIGURA 2. Crecimiento de internet residencial versus mercado y PBI 2015-2025

■ Internet residencial ■ Mercado telecom ■ PBI
INTERNET RESIDENCIAL | CRECIMIENTO 2015-2025
(% de variación porcentual)



FUENTE | OSIPTEL - PUNKU, INEI

CONEXIONES

Crecimiento potencial aún significativo luego de fuerte crecimiento 2019-2025

El mercado cerró el año 2025 con 4.4 millones de conexiones formales en internet fijo residencial, un crecimiento de +8% respecto a las 4.0 millones de conexiones en el año 2024 y una tasa de crecimiento anual promedio de +8% promedio

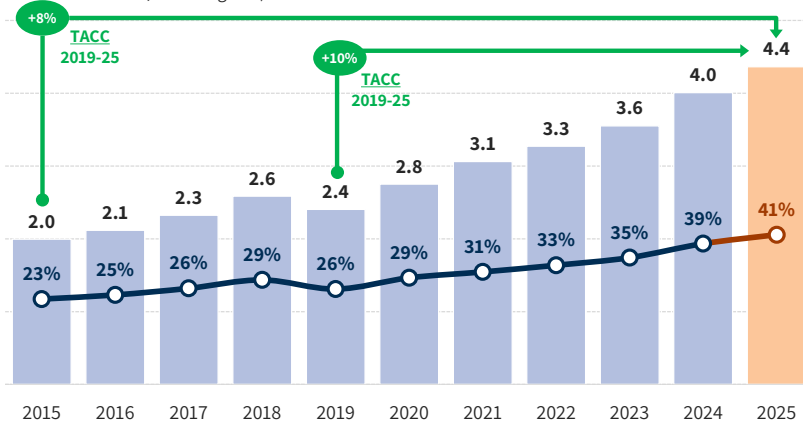
anual respecto al año 2015 (2,0 millones de conexiones, una década atrás), y aún mayor con +11% respecto al año 2019 (2,4 millones de conexiones justo antes de la pandemia), tasas de crecimiento sostenidamente elevadas.

Si bien la pandemia durante los años 2020 y 2021 fue un catalizador para estimular el crecimiento en el consumo del servicio, la tendencia durante los años siguientes confirma un cambio estructural en el comportamiento de la demanda, debido al mayor uso del servicio para fines de entretenimiento, educación virtual, teletrabajo, entre otros nuevos hábitos digitales adoptados por los hogares en el país.

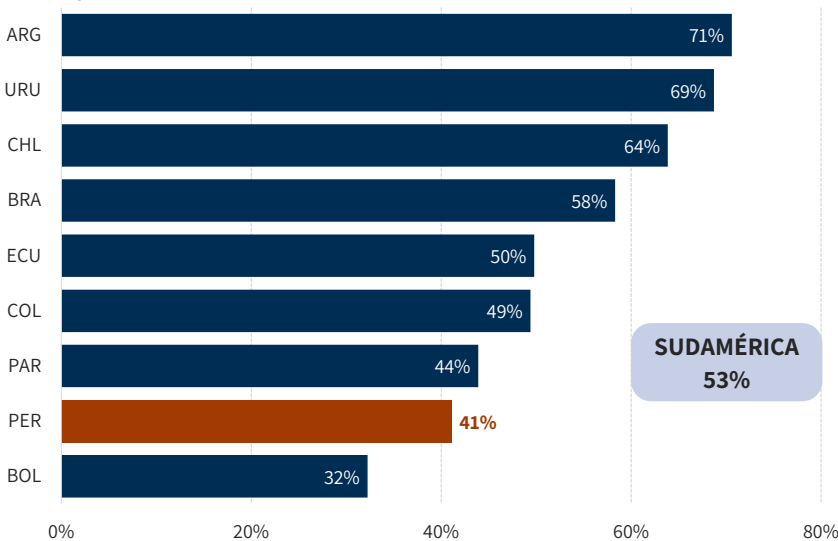
Con estos resultados, el mercado alcanza una penetración de 41% de hogares en el año 2025, lo cual ubica a Perú aún entre los países con menor penetración del servicio en Sudamérica, sólo por encima de Bolivia (32%), lo cual sugiere que el mercado ofrece un espacio relevante adicional para sostener su crecimiento durante los próximos años, en segmentos demográficos aún poco atendidos, entre ellos ciudades intermedias fuera de Lima Metropolitana (ver **CAPÍTULO 2, REGIONES**) [FIGURA 3].

FIGURA 3. Conexiones 2015-2025

INTERNET RESIDENCIAL | CONEXIONES PERÚ
(mm de conexiones; % de hogares)



INTERNET RESIDENCIAL | SUDAMÉRICA 2025
(% de hogares)



Crecimiento anual promedio en conexiones 2019-2025

+11%

FUENTE | OSIPTEL - PUNKU, agencias de regulación de telecomunicaciones nacionales

BOX 1

El caso de las conexiones de internet residencial no formales

Existen 2 fuentes oficiales respecto al número de conexiones de internet residencial en el país, desde un punto de origen de oferta y demanda, el OSIPTEL y el INEI.

La aproximación desde la oferta procede del reporte que los ISP remiten en forma periódica al OSIPTEL, mientras que el registro desde la demanda es originado también por el OSIPTEL a través de la Encuesta Residencial de Servicios de Telecomunicaciones (ERESTEL) realizada cada año, y de forma complementaria mediante la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO) ejecutada de forma trimestral por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

De forma específica para el año 2025, el reporte remitido por los ISP al OSIPTEL al cuarto trimestre arroja un total de 4.4 millones de conexiones de internet residencial.

Por su parte, la ERESTEL 2025 contiene información para el año 2024, según lo cual el tamaño del mercado asciende a 5.0 millones de conexiones, que a partir de las tendencias de crecimiento durante los últimos años estimamos que al cierre del año 2025 alcanzó 5.5 millones de conexiones.

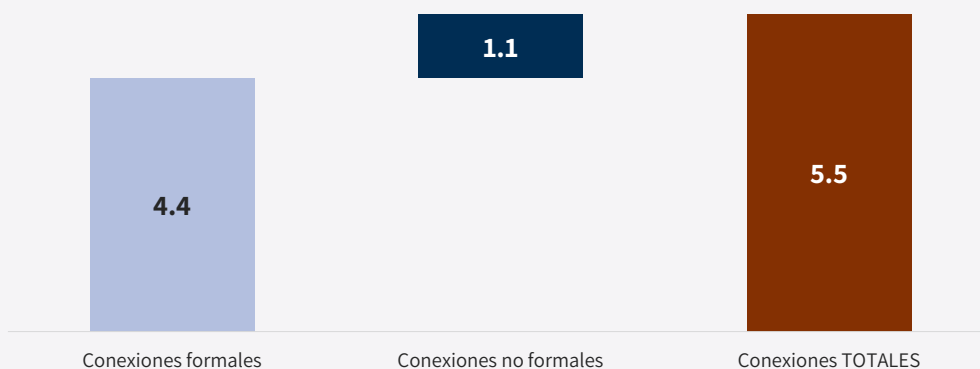
La diferencia entre ambos resultados obedece a la existencia de conexiones no formales, que no son pasibles de ser reportadas por los operadores (oferta) pero que sí son reconocidas en las encuestas a usuarios (demanda).

Por último, la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO) del INEI, realizada con una periodicidad trimestral, estima 6,4 millones de hogares con acceso a internet al cierre del año 2025, aunque sin suficiente robustez estadística para la distinción entre hogares con acceso a internet móvil, fijo o ambos, respectivamente.

Para fines del análisis en el presente informe, consideramos el número de conexiones formales de internet residencial, es decir, 4,4 millones en el año 2025, sin perder de vista que los hogares conectados con este servicio llegan a 5,5 millones en dicho año **[FIGURA 4]**.

FIGURA 4. Conexiones formales y no formales 2025

INTERNET RESIDENCIAL | CONEXIONES FORMALES Y NO FORMALES
(mm de conexiones)



FUENTE | OSIPTEL - PUNKU y ERESTEL 2025

TECNOLOGÍAS

Consolidación del FTTH como la tecnología con mayor presencia

El mercado cerró el año 2025 con 3.6 millones de conexiones con tecnología de fibra al hogar (FTTH), un crecimiento de +18% respecto a las 3.0 millones de conexiones en el año 2024. De esta forma, dicha tecnología alcanza una penetración de 34% de

hogares, lo cual ubica a Perú aún entre los países con mayor penetración de este servicio en Sudamérica, sólo por debajo de Uruguay, Chile y Brasil.

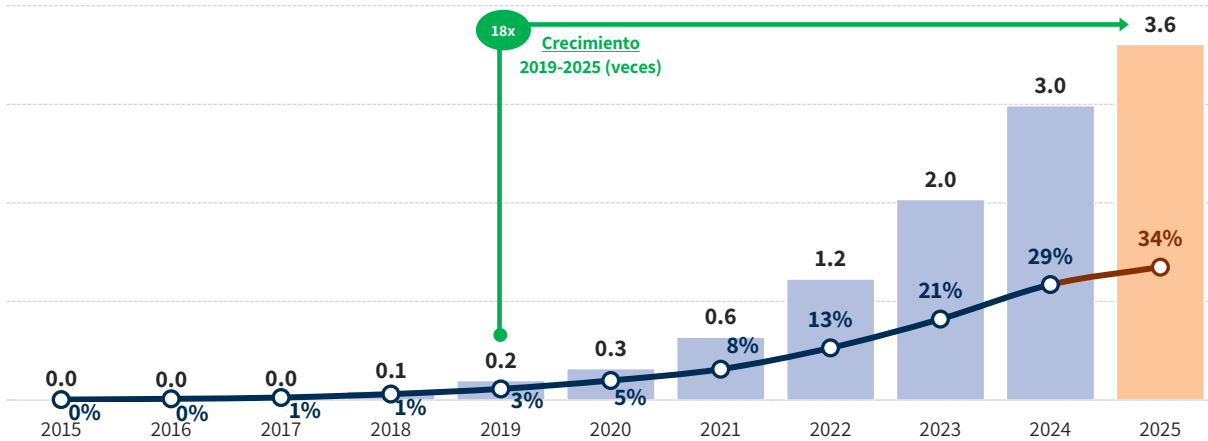
Asimismo, con estos resultados las conexiones con esta tecnología han

crecido en un orden de magnitud de 18 veces respecto al año 2019 (0,2 millones de conexiones), de modo que su participación sobre conexiones totales pasó de apenas 8% en dicho año a 82% en el año 2025 [FIGURA 5].

FIGURA 5. Conexiones según tecnología 2015-2025

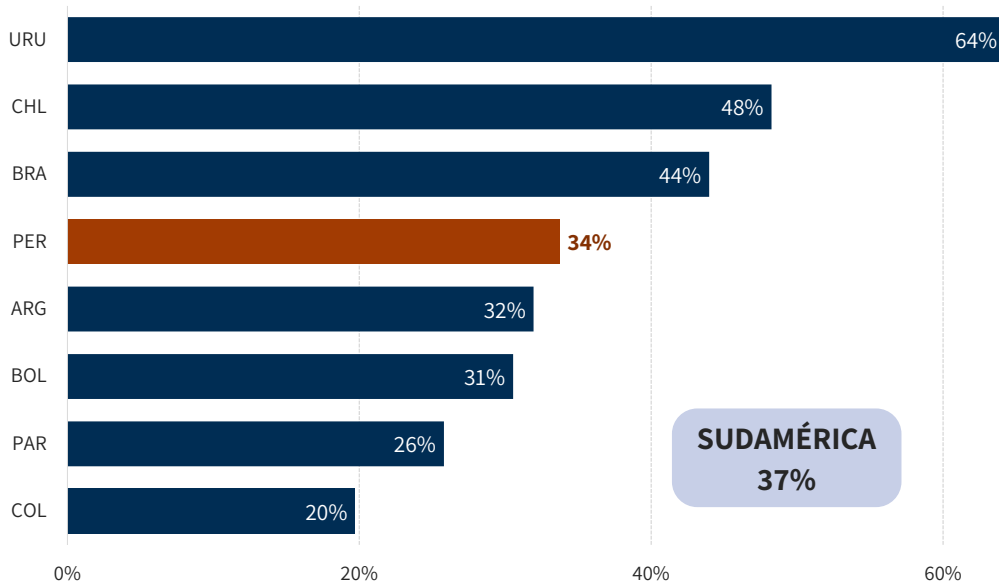
CONEXIONES FTTH | PERÚ

(mm de conexiones FTTH; % de hogares)

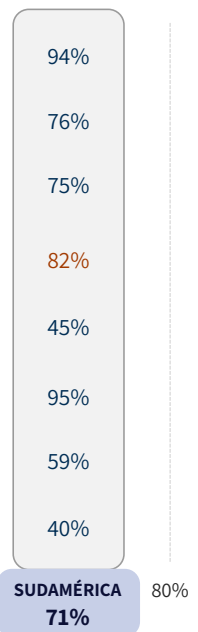


CONEXIONES FTTH | SUDAMÉRICA 2025

(% de hogares)



Conexiones FTTH / total (%)



FUENTE | OSIPTEL - PUNKU, agencias de regulación de telecomunicaciones nacionales

ARPU

Defensa del ARPU mediante mayores velocidades contratadas (~400 Mbps)

Frente al actual escenario competitivo sin precedentes en el mercado de internet residencial, el despliegue de redes de fibra óptica basadas en nuevas generaciones de la **tecnología G-PON** permitió a los ISP sostener durante el año 2025

una estrategia de defensa del ARPU mediante la oferta de mayores niveles de velocidad contratada.

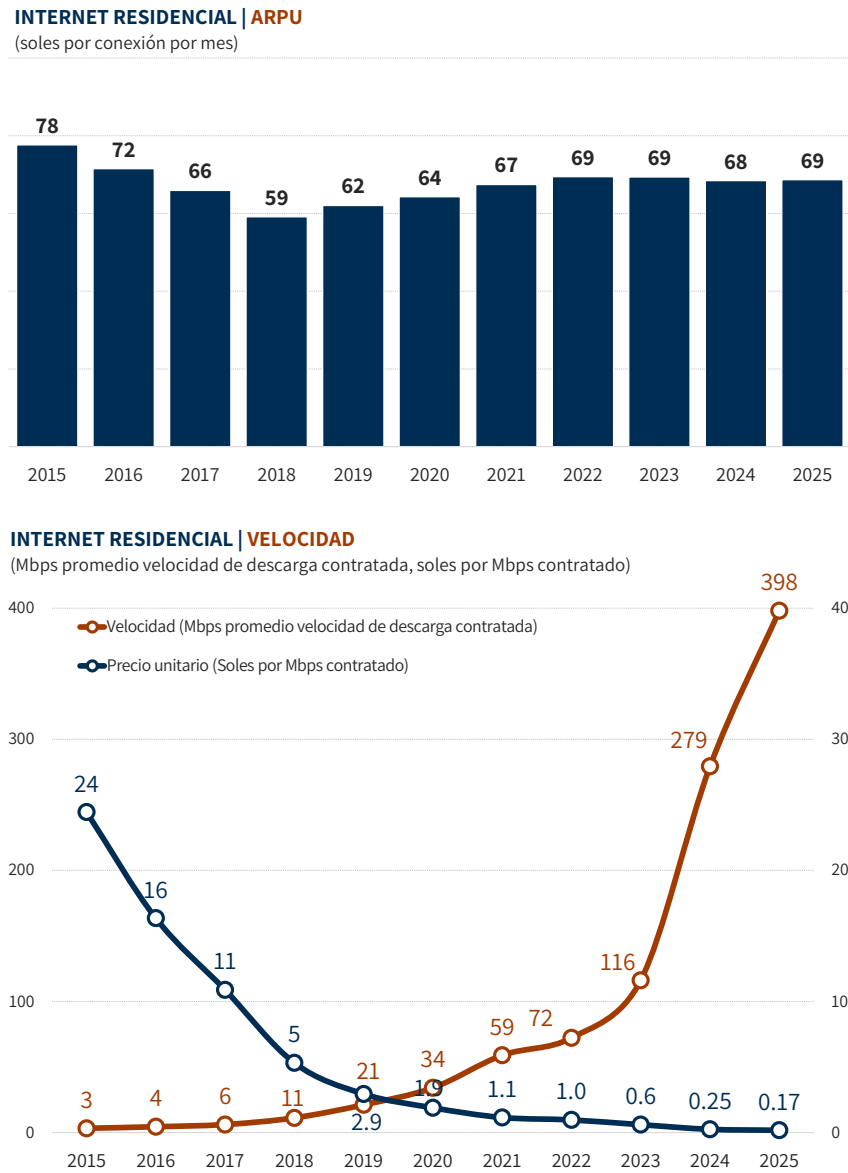
En efecto, durante los últimos años la evolución tecnológica en redes FTTH con tecnología G-PON y más

recientemente con **tecnologías XG-PON** y **XGS-PON** ha permitido un salto exponencial en la velocidad contratada que puede ser ofrecida por los ISP, desde un nivel de 1 Gbps hasta 10 Gbps simétricos, niveles bastante superiores a la oferta comercial con planes tarifarios de 100 Mbps asimétricos que observábamos hace apenas unos años.

Debido a que la sustitución de redes previamente existentes por redes de nueva generación es sumamente onerosa, los ISP despliegan las versiones avanzadas de la tecnología G-PON sobre todo en zonas previamente no cubiertas, de manera que la evolución en el concepto de alta velocidad se manifiesta de forma progresiva.

Si bien esta evolución de mercado con mayores velocidades contratadas sin variaciones en los planes tarifarios implica una severa caída en precios unitarios por Mbps (de 0.25 a 0.17 entre los años 2024-2025), al mismo tiempo ha permitido a los ISP sostener el ARPU en un nivel entre 67 y 69 soles durante los últimos 5 años [FIGURA 6].

FIGURA 6. ARPU, velocidad y ARPM 2015-2025



ARPU 2025
(soles por mes)

69

FUENTE | OSIPTEL - PUNKU

Este comportamiento de aumento en velocidad contratada para sostener el ARPU guarda alguna relación con el registro de inflación en el sector telecomunicaciones

según el INEI, aun cuando este indicador considera únicamente servicios de telefonía. En efecto, el sector telecomunicaciones cerró el año 2025 con una inflación

negativa de -1,5%, bastante por debajo de la inflación nacional de 1,5%, patrón recurrente durante la última década [FIGURA 7].

Velocidad contratada promedio 2025 (Mbps)

398

ARPM 2025 (soles por Mbps por mes)

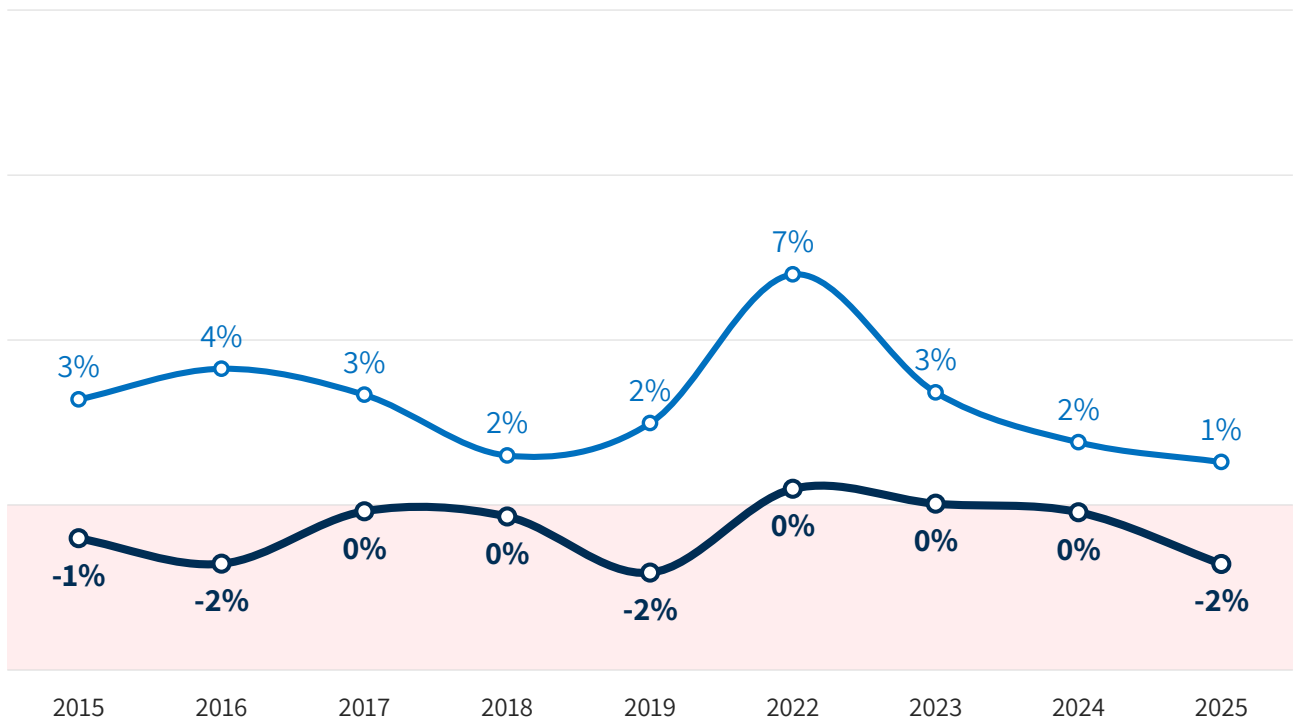
0,17

FIGURA 7. Inflación general y en servicios de telecomunicaciones 2015-2025

Telecom TOTAL

ECONOMÍA | INFLACIÓN 2015-2025e

(% variación anual)



FUENTE | INEI

COMPETENCIA

ISP independientes impulsan intensidad competitiva sin precedentes

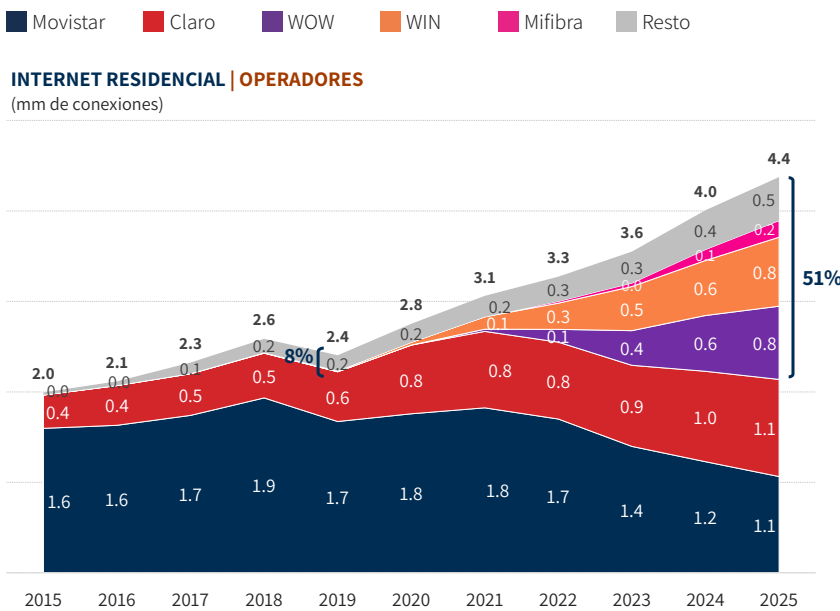
El mercado alcanzó en el año 2025 un nivel de intensidad competitiva sin precedentes, con un crecimiento durante los últimos años en el orden de 5,5 veces en el número de conexiones de los ISP

independientes (no vinculados a operadores integrados). Mientras que en el año 2015 eran prácticamente inexistentes y en el 2019 estos operadores contaban en conjunto con menos de 200 mil conexiones,

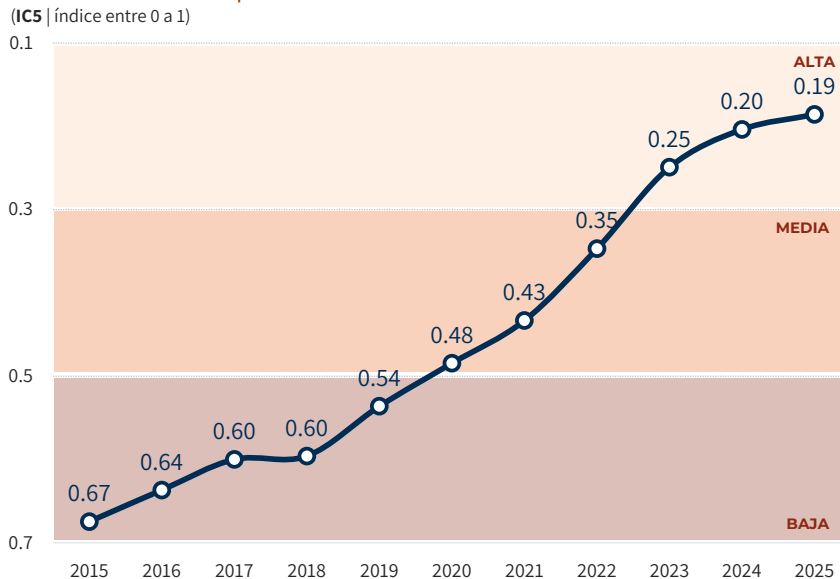
en el año 2025 su número de conexiones creció a 2.2 millones. De esta forma, su participación conjunta sobre conexiones totales pasó de apenas 8% a 51% entre dichos años.

Con estos resultados, el año 2025 cerró con 4 operadores cuyas cuotas de mercado se ubican entre 15% y 30% y un quinto operador con una participación cercana a 5%, lo cual se traduce en un índice de concentración correspondiente a los 5 operadores de mayor envergadura (IC5) de apenas 0,19 [BOX 2], bastante inferior respecto a los niveles de 0,67 y 0,54 en los años 2015 y 2019, respectivamente [FIGURA 8], todo lo cual queda igualmente reflejado en una mayor presencia de operadores de mayor expansión o incluso de origen en regiones diferentes a Lima Metropolitana [CAPÍTULO 2].

FIGURA 8. Intensidad competitiva 2015-2025



INTERNET RESIDENCIAL | ÍNDICE DE COMPETENCIA



Cuota de mercado conjunta de ISP independientes 2025

51%

Índice de competencia con 5 ISP (IC5)

0,19

FUENTE | OSIPTEL - PUNKU

BOX 2

Índice de concentración en 5 operadores (IC5)

El análisis del nivel de concentración de mercado es un tópico relevante en la teoría económica, porque eso puede determinar -junto con otros criterios- decisiones respecto a la magnitud de intervención de la política pública para regular la conducta de los operadores existentes o estimular la entrada de nuevos competidores en el mercado.

Los sectores económicos vinculados a la provisión de servicios básicos sobre infraestructuras de gran envergadura (saneamiento, electricidad, telecomunicaciones) son un ejemplo clásico a este respecto, por la coexistencia de muchos usuarios y pocos operadores, estos últimos con un nivel de inversión elevado que inhibe la entrada de nuevos competidores.

El indicador más utilizado es el Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH), que calcula el nivel de concentración de mercado a partir de la suma de los cuadrados de la cuota de mercado de cada uno de los operadores.

$$IHH = s_1^2 + s_2^2 + s_3^2 + \dots + s_n^2$$

s: cuota de mercado (entre 0 y 1)
n: número de operadores

Según esta ecuación, si un mercado arroja un valor cercano a 0 podemos afirmar que tiene un nivel de competencia elevado y, viceversa, un valor cercano a 1 implica que el mercado es bastante concentrado.

A manera de ilustración, a continuación, mostramos el caso de 2 mercados diferentes, cada uno con 2 operadores, pero con cuotas de mercado bastante diferentes:

FIGURA 9. Cálculo del IHH: ejemplo ilustrativo

MERCADO 1		MERCADO 2	
Operadores	Cuota	Operadores	Cuota
Operador 1	60%	Operador 1	90%
Operador 1	40%	Operador 2	10%
TOTAL	100%		100%
Cálculo del IHH IHH = (0,60) ² + (0,40) ² IHH = 0,36 + 0,16 IHH = 0,52		Cálculo del IHH IHH = (0,90) ² + (0,10) ² IHH = 0,81 + 0,01 IHH = 0,82	

FUENTE | Análisis propio

En este ejemplo, la intuición es bastante directa. La percepción de que el mercado donde el operador de mayor tamaño tiene una cuota de mercado de 90% es más concentrado, es confirmada con una ecuación del IHH cuyo resultado es cercano a 1 (0,82), mientras que en el mercado donde el operador de mayor tamaño registra una cuota más baja registra un IHH relativamente más cercana a 0 (0,52).

Debido a que reúne simultáneamente las características de **precisión conceptual** y **simplicidad operativa** (en mercados con un bajo número de competidores), el IHH es utilizado masivamente en la academia y también por autoridades nacionales de competencia o sectoriales a escala global.

Sin embargo, el IHH enfrenta limitaciones en su aplicabilidad en mercados con muchos operadores, tal como ocurre con el servicio de internet residencial, que en el país cuenta con más de 900 ISP.

Una forma de subsanar esta limitación es mediante la aplicación del índice de concentración (IC), que consiste en aplicar el mismo principio que el IHH (suma de cuadrados de cuotas de mercado), sólo que no para la totalidad de operadores sino para una lista reducida de éstos, cuyo número debe corresponder a aquellos cuyas cuotas de mercado individuales superan un umbral que los separa en un orden de magnitud significativo respecto al resto de operadores.

En el caso del mercado de internet residencial en Perú, al cierre del año 2025 existen 5 ISP cuya cuota de mercado es 4% o más, mientras que desde la posición 6 en adelante los ISP registran una cuota de mercado de 2% o menos, por lo cual esta primera aproximación sugiere el uso del IC con base en 5 ISP (IC5), más aún cuando estos mismos ISP registran una cuota de mercado conjunta de 70% o más en todas las regiones del Perú, con la sola excepción de Loreto, donde el ISP local Global Fiber y el ISP satelital Starlink registran una cuota de mercado conjunta de 51%.

Bajo estas consideraciones, para el IC5 en el servicio de internet residencial del año 2025 obtenemos un resultado de 0,19.

FIGURA 10. Cálculo del IC5: ejemplo ilustrativo

Operadores	Cuota de mercado 2025
Claro	25%
Movistar	24%
Wow	19%
Win	17%
Mifibra	4%
Cálculo del IC5	
$IC5 = (0,25)^2 + (0,24)^2 + (0,19)^2 + (0,17)^2 + (0,04)^2$ $IC5 = 0,06 + 0,06 + 0,04 + 0,03 + 0,0016$ $IC5 = 0,19$	

FUENTE | Análisis propio



Capítulo 2
REGIONES

Mayor evolución de mercado en **Resto Urbano** que en **Lima Metropolitana**, en crecimiento de conexiones totales, conexiones FTTH e intensidad competitiva. La macroregión **Oriente (+24%)** registra el mayor crecimiento anual promedio en conexiones totales durante el período 2019-2025, 4 regiones (además de Lima Metropolitana) alcanzan una penetración total de 60% o más, las **conexiones FTTH** pesan más en **Resto Urbano** (89% de conexiones totales) que en Lima Metropolitana (75%) y los **ISP independientes** suman una cuota de mercado agregada en Resto Urbano (54%) mayor que en Lima Metropolitana (45%)

HOGARES

61%

Participación de Resto Urbano sobre total de hogares urbanos 2025

INGRESO FAMILIAR

53%

Participación de Resto Urbano sobre total de ingreso familiar urbano 2025

CONEXIONES

48%

Participación de Resto Urbano sobre conexiones totales 2025

CRECIMIENTO

+24%

Crecimiento anual promedio de conexiones 2019-2025 en la macroregión Oriente

CONEXIONES FTTH

89%

Participación de conexiones FTTH sobre conexiones totales en Resto Urbano 2025

COMPETENCIA

54%

Cuota de mercado 2025 conjunta de ISP independientes en Resto Urbano

CARACTERIZACIÓN

Mercados regionales compuestos por 6 macrorregiones y 25 regiones

El Perú está compuesto por 25 regiones, entre ellas la región de Lima y la Provincia Constitucional del Callao. A su vez, la región de Lima integra a la provincia de Lima y a otras 9 provincias: Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral, Huarochirí, Huaura, Oyón y Yauyos.

Debido al alto nivel de integración económica entre Lima Metropolitana y la Provincia Constitucional del Callao, para

finés metodológicos integramos a los indicadores de mercado de ambos casos bajo una sola unidad geográfica, que denominamos Lima Metropolitana.

Por la razón exactamente opuesta, debido al bajo nivel relativo de integración económica entre la provincia de Lima Metropolitana y el resto de provincias en la región de Lima, separamos los indicadores de mercado entre ambos casos,

bajo 2 unidades geográficas distintas, Lima Metropolitana y Lima Provincias.

Finalmente, a fin de lograr un análisis más exhaustivo, el presente informe incluye un análisis a nivel de regiones (25) y también de macrorregiones (6), compuestas de la siguiente forma en función al mismo criterio de integración económica y social mencionado arriba:

FIGURA 11. Estructura de macrorregiones en Perú

MACRORREGIONES	REGIONES
LIMA (1)	<ul style="list-style-type: none"> • Lima Metropolitana (incluye Callao)
COSTA NORTE (4)	<ul style="list-style-type: none"> • Tumbes • Piura, • Lambayeque • La Libertad
COSTA SUR (4)	<ul style="list-style-type: none"> • Ica • Arequipa • Moquegua • Tacna
SIERRA CENTRO NORTE (6)	<ul style="list-style-type: none"> • Áncash • Lima Provincias • Junín • Pasco • Huánuco • Cajamarca
SIERRA SUR (5)	<ul style="list-style-type: none"> • Ayacucho • Apurímac • Cusco • Huancavelica • Puno
ORIENTE (5)	<ul style="list-style-type: none"> • Amazonas • San Martín • Loreto • Ucayali • Madre de Dios

FUENTE | Análisis propio

FIGURA 12. Macrorregiones en Perú



CONTEXTO

Participación demográfica y económica del Resto Urbano se ubica en 61% y 53%

Debido a **condiciones geográficas** y **tecnológicas** propias de la infraestructura necesaria para la provisión del servicio de internet residencial, este servicio es provisto sólo en el **ámbito urbano**, por lo cual corresponde acotar el análisis de indicadores regionales demográficos o económicos a dicho ámbito.

En ese sentido, sobre la población nacional 2025 de 34 millones de habitantes, **11 millones** residen en Lima Metropolitana y 23 millones en el resto del país.

En ese segundo caso, la población urbana alcanza **16 millones de habitantes**, mientras que la población rural es 7 millones de habitantes. De esta forma, la población urbana en el país asciende

a **27 millones de habitantes**, con una participación de 41% en Lima Metropolitana y 59% en el resto del país (**Resto Urbano**).

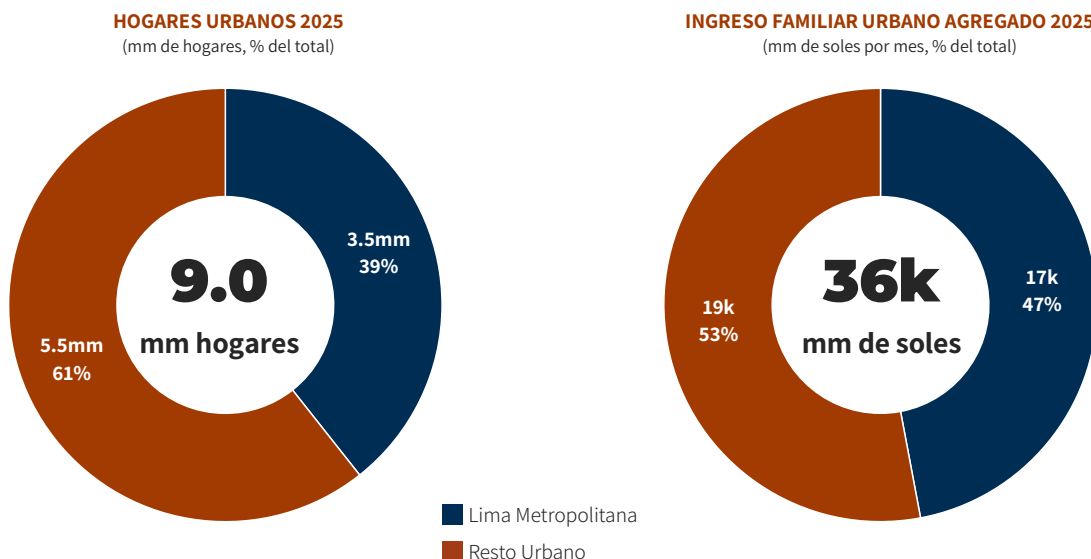
La proporción en **hogares** es similar. En efecto, la población del país está compuesta por 11 millones de hogares, de los cuales **3.5 millones** se ubican en Lima Metropolitana, otros **5.5 millones** en Resto Urbano y 2 millones en el ámbito rural, por lo cual la población total en el ámbito urbano alcanza a **9 millones de hogares**, con una distribución de 39% en Lima Metropolitana y 61% en Resto Urbano.

De otro lado, en el año 2025 el **ingreso familiar mensual** en **Lima Metropolitana** fue 4,720 miles de soles, mientras que en el **Resto**

Urbano fue 3,449 miles de soles. Si consideramos la población en hogares en cada caso, estos montos equivalen a un **ingreso familiar agregado** de 17 mil millones de soles en Lima y 19 mil millones de soles en el Resto Urbano. De esta manera, el ingreso familiar agregado en el ámbito urbano alcanza **36 mil millones de soles**, con una participación de **47%** y **53%** para Lima Metropolitana y el Resto Urbano, respectivamente.

En suma, los indicadores demográficos y económicos en el ámbito urbano del país muestran una participación de Lima Metropolitana en el rango entre 39% y 47%, mientras que la participación del Resto Urbano se ubica en un rango entre 53% y 61% [FIGURA 13].

FIGURA 13. Hogares e ingreso familiar en Lima Metropolitana y Resto Urbano 2025



FUENTE | INEI

CONEXIONES

Reducción consistente de brechas entre Lima y Resto urbano

El crecimiento sostenido en la penetración de internet residencial en el país durante la última década comprende 2 fases. Mientras que entre los años 2015 a 2019 el impulso inicial correspondió a Lima Metropolitana, entre los años 2019 y 2025 el Resto Urbano registró un crecimiento mayor.

En el **periodo 2015-2019** el número de conexiones en Lima Metropolitana creció de 1,3 a 1,5 millones (+5% anual), crecimiento similar a Resto Urbano, que pasó de 730 a 870 mil conexiones (+5% anual). De esta

forma, en dicho período la penetración en Lima Metropolitana pasó de 48% a 54%, en contraste con la caída de 20% a 18% en Resto Urbano. En conjunto, el mercado total registró un **crecimiento anual de +5%**.

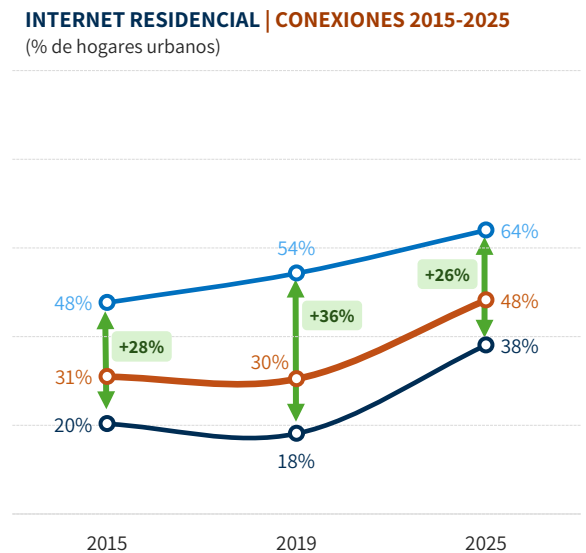
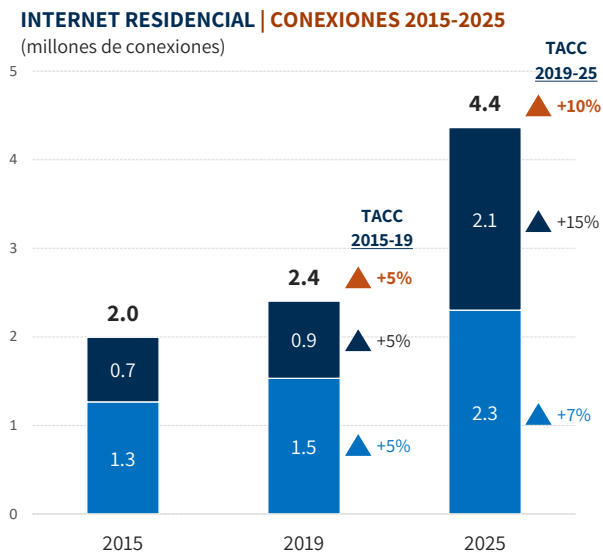
El crecimiento **2019-2025** fue bastante mayor (**+10% anual**), con una evolución superior en Resto Urbano, donde el número de conexiones llegó a 2,1 millones (+15% anual), crecimiento que casi duplicó a Lima Metropolitana, donde llegaron a 2,3 millones (+7% anual). De esta forma, Lima

Metropolitana y Resto Urbano cerraron el año 2025 con una penetración de 64% y 38% sobre el total de hogares urbanos, respectivamente.

Es así que en el periodo 2015- 2025 la brecha de acceso entre Lima Metropolitana y Resto Urbano cae de 28% a 26%, luego de que en el año 2019 se había expandido hasta 36%, y además Resto Urbano se encuentra cerca de igualar a Lima Metropolitana en términos absolutos al número de conexiones de internet residencial (2,1 versus 2,3 millones) **[FIGURA 14]**.

FIGURA 14. Brecha de acceso entre Lima Metropolitana y Resto Urbano 2015-2025

■ Lima Metropolitana ■ Resto Urbano ■ PERÚ URBANO



FUENTE | OSIPTEL - PUNKU

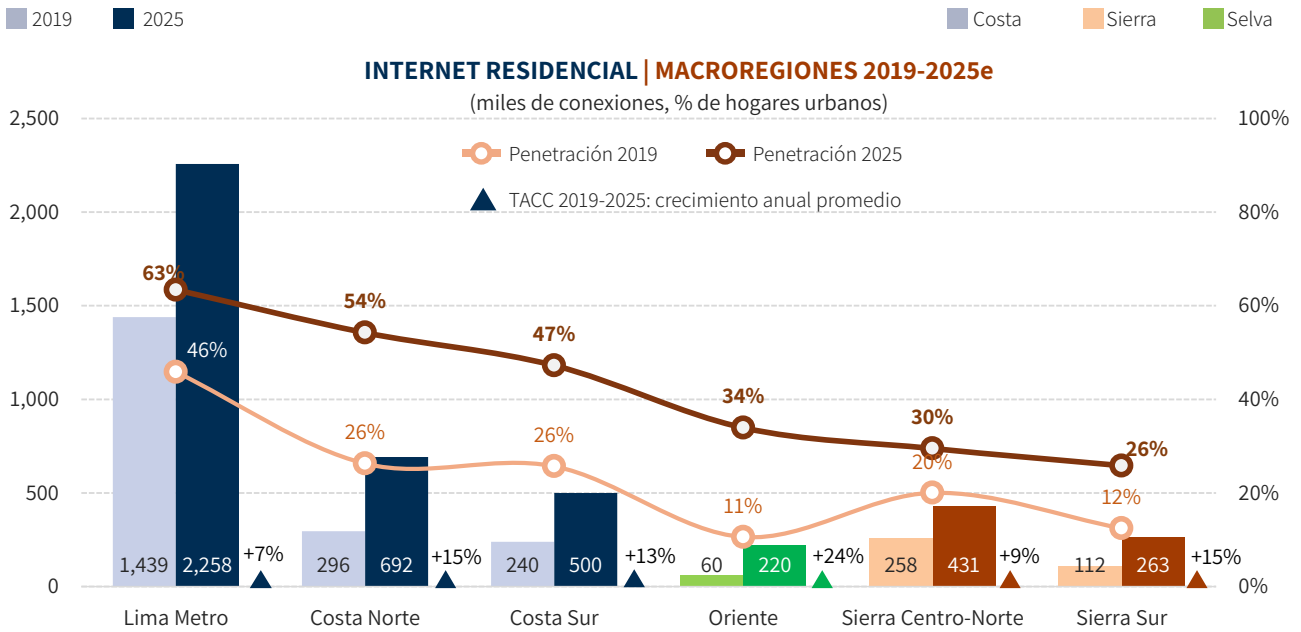
A nivel de **macrorregiones**, **Lima Metropolitana** y **Sierra Sur** registran la mayor y menor penetración en internet residencial, con 64% y 26% sobre los hogares urbanos 2025, respectivamente. Además, **Costa Norte** (54%) es la única otra región

con una penetración superior al promedio nacional (48%), además de Lima Metropolitana, mientras que **Costa Sur** se ubica en un nivel similar (47%). La brecha entre las regiones de la Costa y de la Sierra o Selva es bastante significativa (45% o más

versus 35% o menos), aunque **Oriente** sobresale por su mayor aumento en penetración 2019-2025 (+24% anual vs +10% promedio nacional)

En el primer caso, mientras que la penetración a nivel nacional creció

FIGURA 15. Conexiones y penetración, según macrorregiones 2019-2025



FUENTE | OSIPTEL - PUNKU

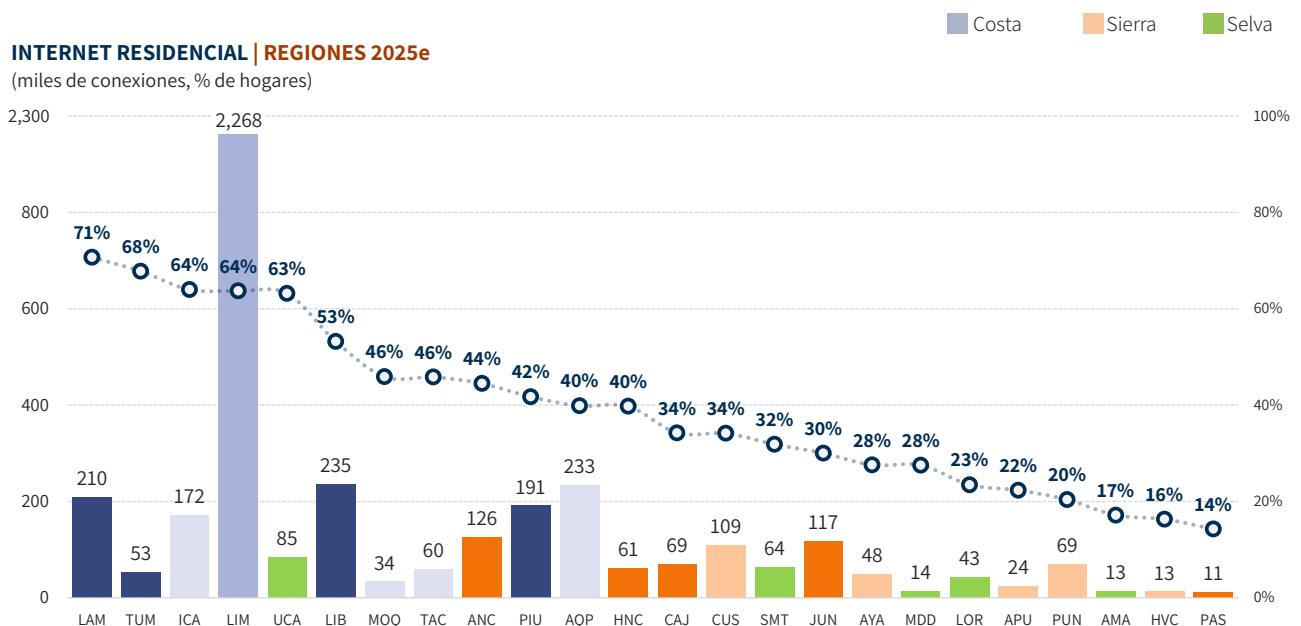
+18% (de 30% a 48%), **Costa Norte** creció **+28%** (de 26% a 54%), con lo cual es ahora la segunda con mayor penetración. Por su parte, **Oriente** creció **+23%** (de 11% a 34%), con lo cual pasó de registrar la menor penetración 2019 a ser la cuarta con mayor penetración 2025. Al contrario, la macrorregión **Sierra Centro-Norte**

pasó a ser la segunda con menor penetración 2025 (30%), debido a que registró el menor crecimiento, desde 20% en el año 2019 (+10%), mientras que **Sierra Sur** registra aún la menor penetración (2025 | 26%) [FIGURA 15].

Por último, sólo **6 regiones** registran una **penetración mayor**

al promedio nacional (48%), de las cuales 5 se ubican en **Costa Norte** o **Costa Sur** (además de Lima Metropolitana) y sólo 1 en **Oriente (Ucayali)**, mientras que existen 8 regiones con una penetración menor a 30%, 5 de ellas en la **Sierra Sur** (todas excepto Cusco) y 3 en **Oriente** [FIGURA 16].

FIGURA 16. Conexiones y penetración, según regiones 2025



FUENTE | OSIPTEL - PUNKU

TECNOLOGÍAS

Presencia de FTTH mayor en Resto Urbano que en Lima Metropolitana

La brecha de acceso FTTH entre Lima Metropolitana (penetración de 48%) y Resto Urbano (34%) al año 2025 es +14%, bastante menor a la brecha de acceso de internet residencial en general al mismo

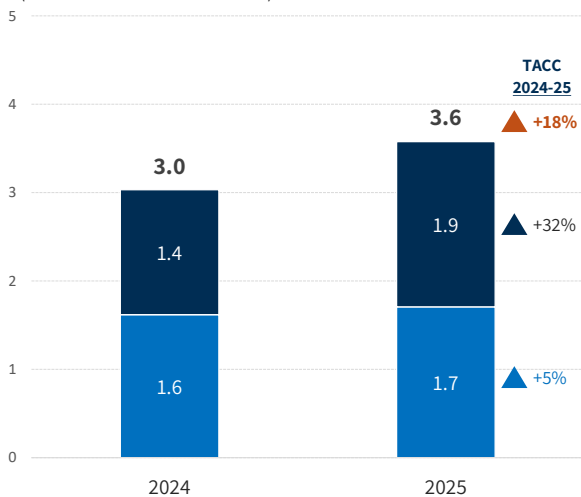
año (+26%). Esto obedece a que el despliegue comercial del servicio FTTH fue iniciado fuera de Lima, de modo que en el año 2019 el número de conexiones en Resto Urbano (180 mil) más duplicó a las conexiones

en Lima Metropolitana (80 mil), y a que en el año 2025 el crecimiento anual de conexiones en Resto Urbano (+32%) fue largamente superior al crecimiento en Lima Metropolitana (+5%) [FIGURA 17].

FIGURA 17. Brecha de acceso FTTH entre Lima Metropolitana y Resto Urbano 2015-2025

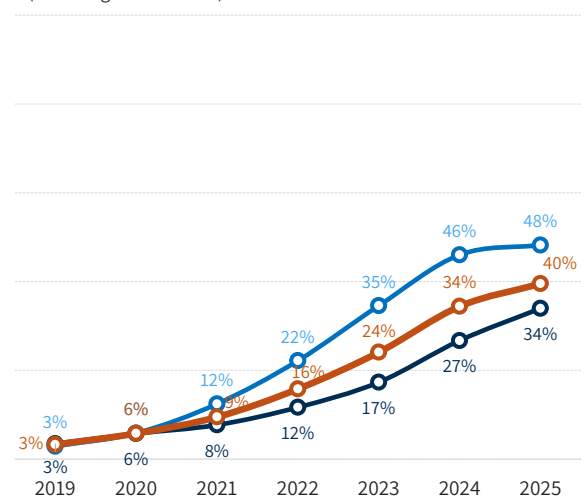
■ Lima Metropolitana ■ Resto Urbano ■ PERÚ URBANO

INTERNET RESIDENCIAL | CONEXIONES FTTH 2019-2025
(millones de conexiones FTTH)



FUENTE | OSIPTEL - PUNKU

INTERNET RESIDENCIAL | CONEXIONES FTTH 2015-2025
(% de hogares urbanos)



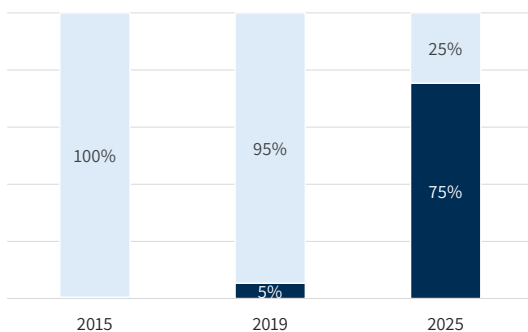
De esta forma, las 1.9 millones de conexiones FTTH en Resto Urbano en el año 2025 representan 52% de las

conexiones FTTH en el país, lo cual significa además que la participación de las conexiones FTTH sobre el total

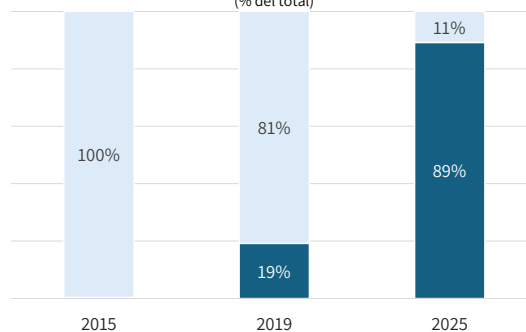
de conexiones en Resto Urbano (89%) es bastante superior al caso de Lima Metropolitana (75%) [FIGURA 18].

FIGURA 18. Conexiones de internet residencial según tecnología, Lima Metropolitana y Resto Urbano 2015-2025

LIMA METROPOLITANA | PARTICIPACIÓN SEGÚN TECNOLOGÍA
(% del total)



RESTO URBANO | PARTICIPACIÓN SEGÚN TECNOLOGÍA
(% del total)



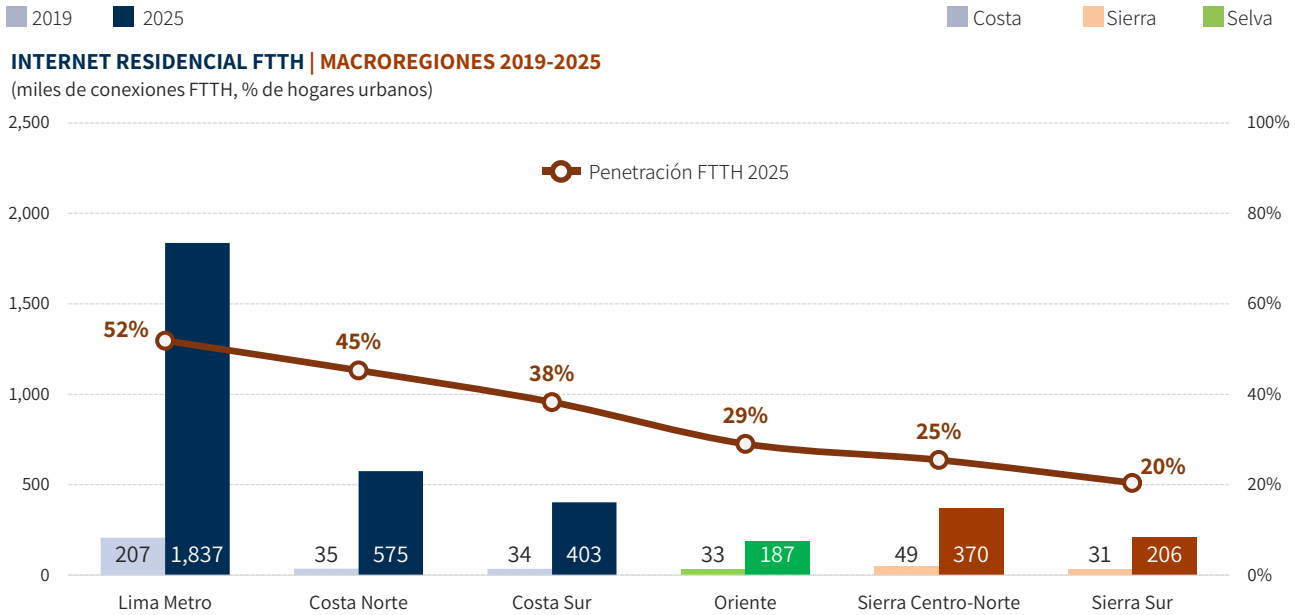
FUENTE | OSIPTEL - PUNKU

A nivel de macrorregiones, de forma similar al caso de conexiones totales, **Lima Metropolitana** (52%) y **Costa**

Norte (45%) son las únicas con una penetración FTTH superior al promedio nacional (40%), mientras

que **Sierra Sur** es la macrorregión con menor penetración (20%) [FIGURA 19].

FIGURA 19. Conexiones FTTH, según macrorregiones 2019-2025



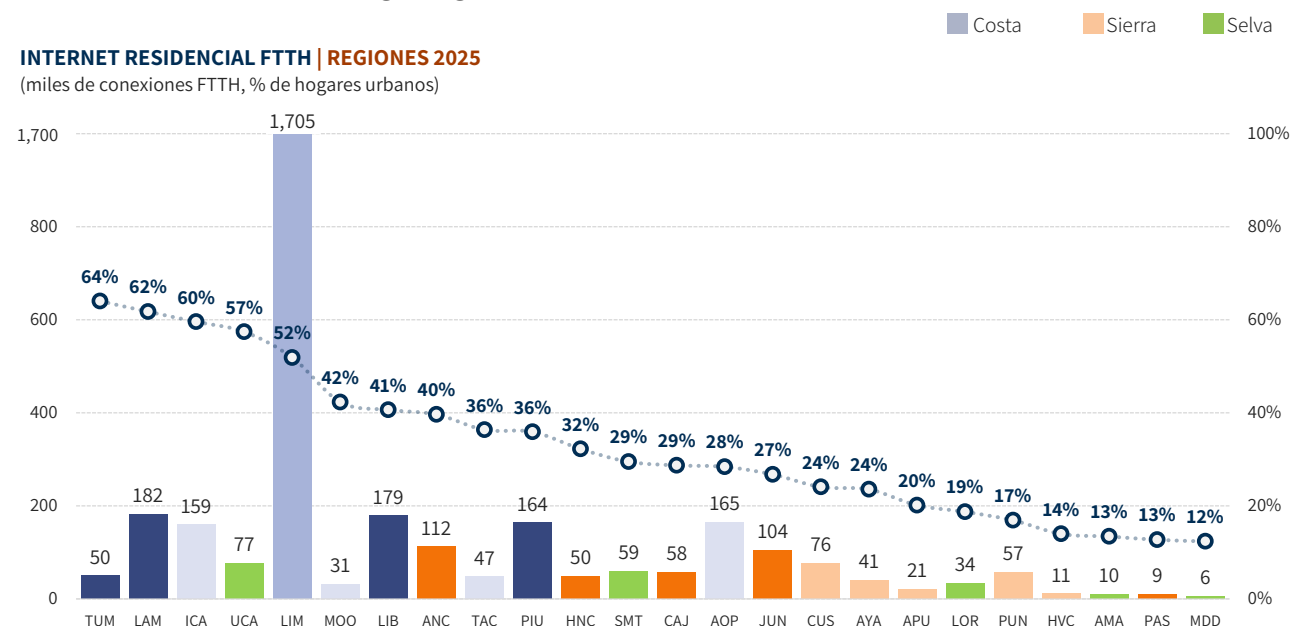
FUENTE | OSIPTEL - PUNKU

Finalmente, existen 8 regiones con una penetración FTTH en el año 2025 de 40% o más, es decir, igual o superior al promedio nacional, de las cuales 6 se ubican en la **Costa**

Norte o **Costa Sur** (además de Lima Metropolitana), 1 en el **Oriente** (Ucayali, 57%) y 1 en la **Sierra Centro-Norte** (Áncash, 40%), mientras que 7 regiones registran una penetración de

20% o menos, 3 de ellas en la **Sierra Sur** (Apurímac, Puno, Huancavelica), 3 en el **Oriente** (Loreto, Amazonas y Madre de Dios) y 1 en la **Sierra Centro-Norte** (Pasco) [FIGURA 20].

FIGURA 20. Conexiones FTTH, según regiones 2025



FUENTE | OSIPTEL - PUNKU

COMPETENCIA

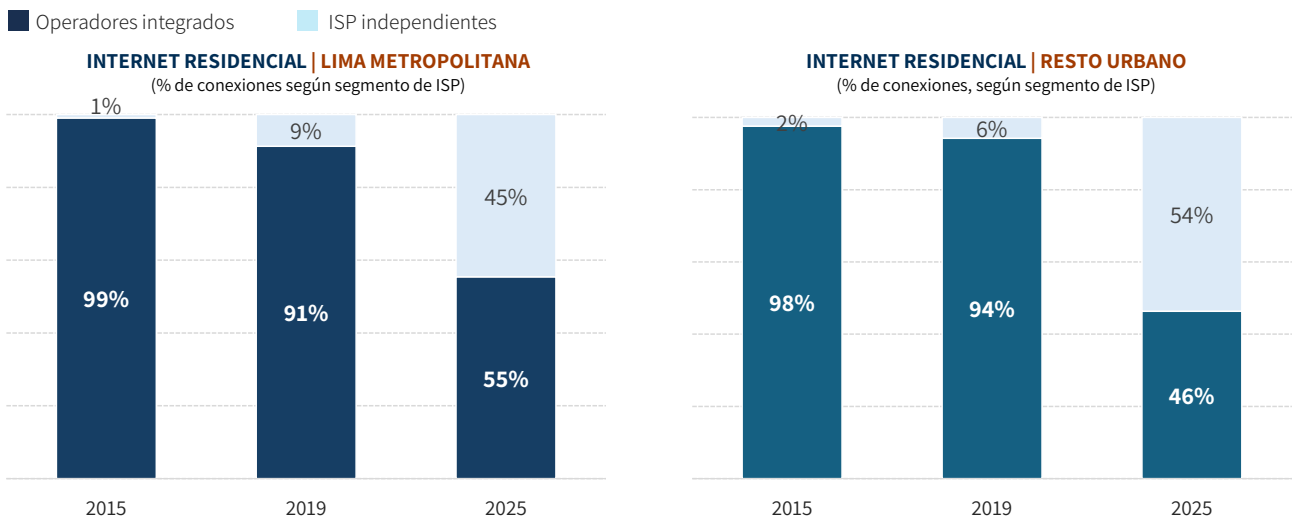
Surgimiento de un número creciente de ISP independientes a nivel nacional

La intensidad competitiva en Resto Urbano es marcadamente mayor que en Lima Metropolitana.

En ambos casos, la cuota de mercado agregada de los ISP independientes en el año 2025 es 54% y 45%,

respectivamente, mientras que el promedio nacional se ubica en 50% [FIGURA 21].

FIGURA 21. Participación de mercado según segmento de ISP 2015-2025



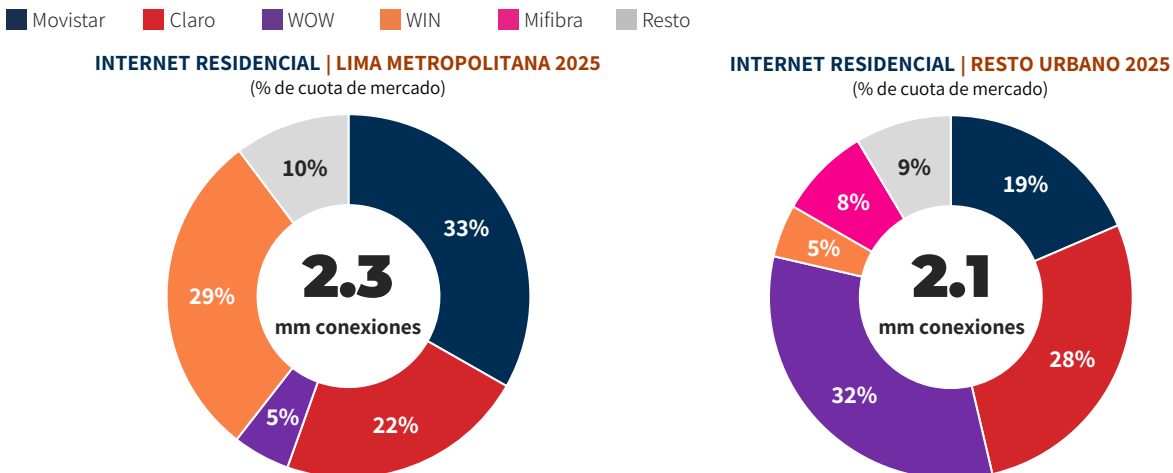
FUENTE | OSIPTEL - PUNKU

Asimismo, la intensidad competitiva estimulada por la presencia de los ISP independientes toma una forma distinta en ambos casos. Mientras que en Lima Metropolitana Win es

el mayor ISP independiente (29% de cuota de mercado), en Resto Urbano sobresale la presencia de Wow (32%) y también de Mifibra (8%), mientras que Win ocupa la

siguiente posición, con una cuota de 5%. El grupo correspondiente al resto de operadores registra una cuota de mercado de 10% y 9%, respectivamente [FIGURA 22].

FIGURA 22. Participación de mercado según ISP, en Lima Metropolitana y Resto Urbano 2025



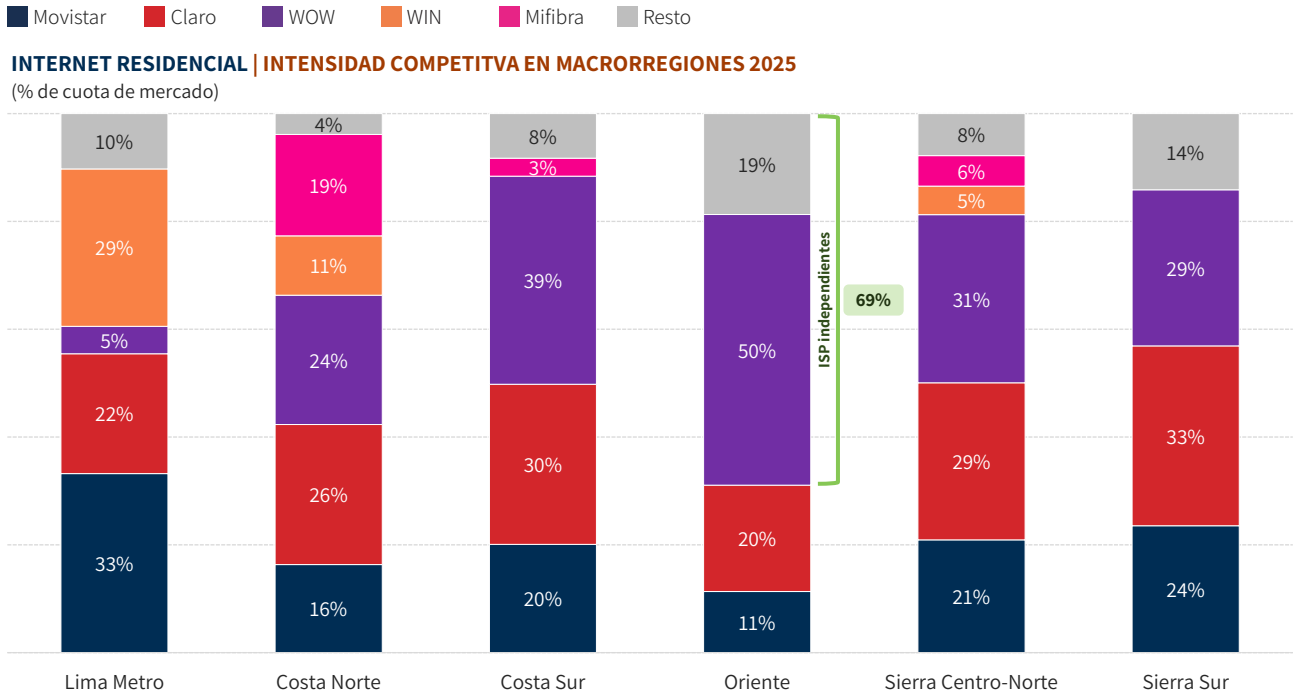
FUENTE | OSIPTEL - PUNKU

De otro lado, si bien **Oriente** es la macrorregión con la mayor cuota de mercado conjunta de los ISP independientes (69%), es al mismo

tiempo la menos competida, debido a que cuenta con 3 operadores cuya cuota de mercado individual fluctúa entre 20% y 40% mientras que

Costa Norte es la macrorregión más competida, debido a que existen 5 ISP cuya cuota de mercado individual es mayor a 10% [FIGURA 23].

FIGURA 23. Participación de mercado, según macrorregión e ISP 2025



FUENTE | OSIPTEL - PUNKU

Finalmente, existen 3 ISP con presencia en las 25 regiones del país, de los cuales 2 son operadores integrados (Movistar, Claro) y 1 es un ISP independiente (Wow), mientras que Mifibra es el siguiente ISP con presencia en un mayor número de regiones (8), con énfasis en la **Costa Norte** (4 de 4 regiones), **Sierra Norte** (3 de 6 regiones) y **Costa Sur** (1 de 4 regiones).

Asimismo, **Piura** y **Ucayali** son las regiones más y menos competidas, respectivamente, en el primer caso debido a la presencia de 5 ISP con una cuota de mercado individual entre 14% (Win) y 21% (Claro), mientras que en el segundo caso Wow registra una cuota de mercado de 71%, seguido bastante lejos por Claro (14%) y Movistar (10%).

Finalmente, en las otras 3 regiones del **Oriente** existen 1 o 2 ISP con una cuota de 10% o más distintos a los 5 ISP con mayor presencia nacional. En **Loreto**, destacan Global Fiber (35%, por encima de Wow con 34%) y Starlink (16%), que es además el segundo ISP de mayor tamaño en **Madre de Dios** (cuota de mercado de 23%) y el tercer mayor ISP en **Amazonas** (12%) [FIGURA 24].

Cuota de mercado 2025 de ISP independientes en Resto Urbano (% del total)

54%

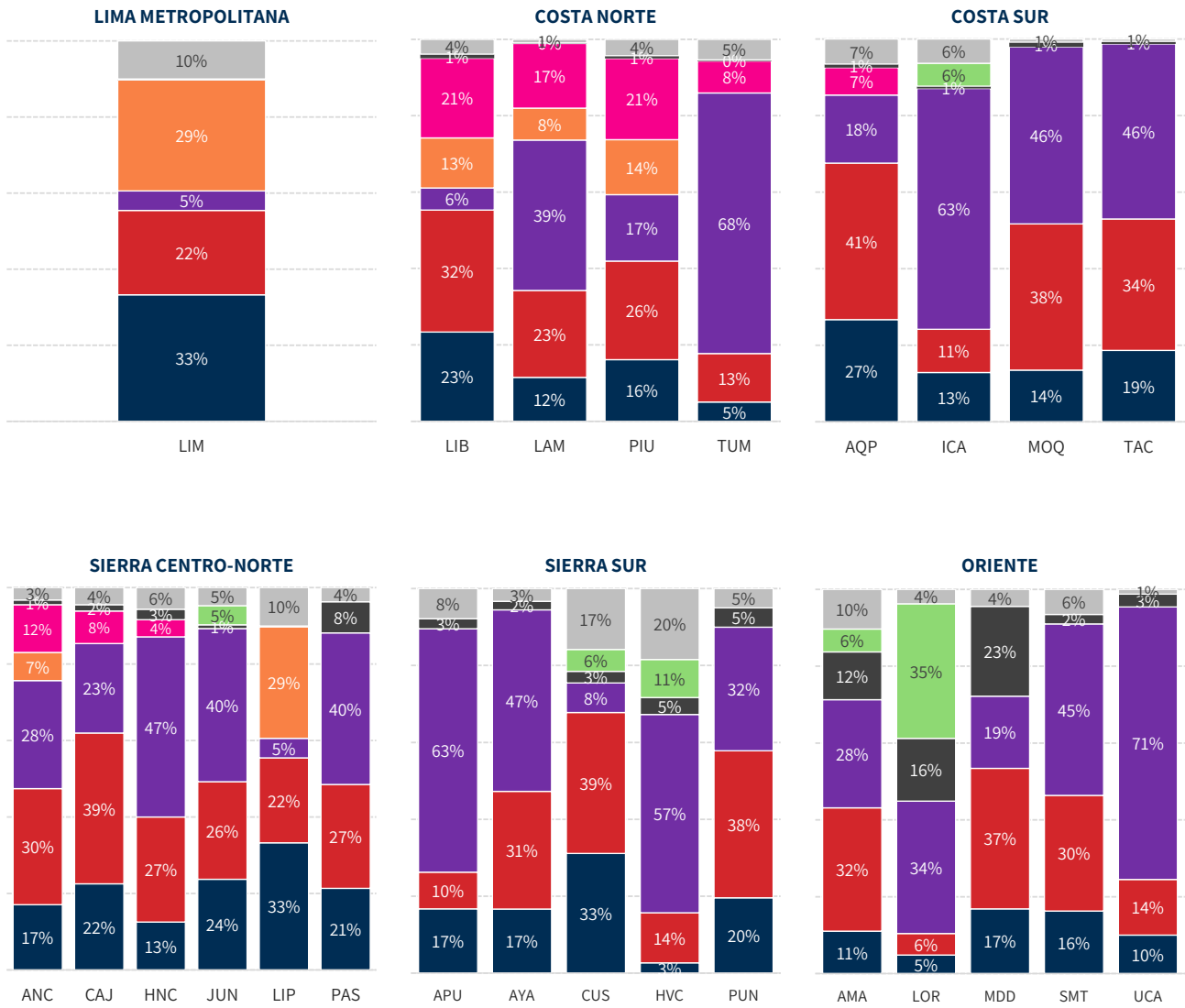
Número de ISP con una cuota de mercado de 10% o más en la región Piura

5

Cuota de mercado 2025 de Global Fiber en la región Loreto (% del total)

35%

FIGURA 24. Participación de mercado según ISP, en cada región 2025 (cuota de mercado por ISP)



FUENTE | FUENTE | OSIPTEL - PUNKU



TENDENCIAS

El **crecimiento en conexiones**, la **evolución tecnológica FTTH** y la **intensificación competitiva** seguirán configurando un mercado cada vez más disruptivo. La **presión competitiva** seguirá impactando en los **modelos de negocio** mediante ofertas comerciales con **altas velocidades (1 Gbps o más)**, atributos de calidad de servicio antes poco valorados y una **estrategia de crecimiento híbrida**, mediante un mayor acceso a **fondos de inversión** para el despliegue de **infraestructura propia**, el uso de **redes de acceso neutras** o **infraestructura de soporte disponible** en las ciudades y la posibilidad de **procesos de consolidación** bajo diversas modalidades

TECNOLOGÍA

Evolución desde **calidad de servicio (QoS)** hacia **calidad de experiencia (QoE)**

INFRAESTRUCTURA

Expansión selectiva e impulso potencial de **redes de acceso neutras**

COMPETENCIA

Segmentos de **ISP muy heterogéneos** y **procesos de consolidación** en ciernes

FINANCIAMIENTO

Fondos de inversión como palanca de **crecimiento sostenible**

TECNOLOGÍA

Velocidades multi-gigabit y evolución de calidad de servicio a calidad de experiencia

Durante la última década, el mercado pasó de conexiones de 10 Mbps a 100 Mbps como estándar y actualmente se acerca a 1 Gbps. De esta forma, en 2026 comenzará a establecerse la normalización de velocidades multi-gigabit, especialmente en nuevos despliegues basados en tecnologías XGS-PON.

Más allá de la velocidad contratada, esta tendencia irradiará en una mayor sensibilidad de los usuarios hacia otros atributos relacionados con la **calidad de servicio**, tales como **simetría**, **estabilidad** **latencia**, entre otros.

En efecto, la **simetría** adquiere ahora mucho mayor relevancia. Mientras que hace 2 décadas, en una etapa inicial del internet residencial, el consumo era predominantemente de velocidad de **descarga**, en la actualidad el teletrabajo, la creación de contenidos, el uso de servicios en la nube y el consumo de servicios colaborativos elevan de forma sustancial la importancia de la velocidad de **carga**. Es decir, las conexiones simétricas dejan de ser una característica premium y empiezan a convertirse en atributo estándar en determinados segmentos de usuarios.

Lo mismo ocurre con la **estabilidad**, entendida como disponibilidad efectiva cercana al 100%, con una baja variabilidad en latencia, mínima

pérdida de paquetes o consistencia en desempeño. Es decir, el valor para el usuario de migrar a una velocidad contratada superior puede ser erosionado, si viene acompañado de cortes o caídas intermitentes, latencia variable o congestión en horas pico. En buena cuenta, esto implica que la red funcione igual a cualquier hora del día.

A su vez, la **cobertura interna WiFi** adquiere cada vez más importancia como potencial cuello de botella en el servicio conforme aumenta el número de dispositivos conectados de forma simultánea, debido a una baja calidad del ruteador, la configuración del WiFi, la interferencia en edificios, la distancia entre ambientes o la saturación de dispositivos conectados. Estos factores pueden determinar que un usuario contrate una velocidad de 1 Gbps, pero reciba 80-120 Mbps en su dormitorio, por

lo cual los ISP tienden cada vez más a incluir en su oferta equipos WiFi mesh, soporte técnico avanzado y recursos para optimizar la gestión de la red en el hogar.

En suma, conforme las velocidades contratadas sigan subiendo, la **calidad de experiencia (QoE)** adquiere un peso cada vez mayor para los usuarios, de modo que su tolerancia a cobertura interna insuficiente, mayores latencias, micro cortes o congestión disminuye de forma significativa.

En adelante, los ISP dejarán de competir solo por **velocidad contratada**, y reconocerán más importancia a la **experiencia integral** del usuario, lo cual a su vez impactará en su diferenciación competitiva, su segmentación de clientes y sus indicadores básicos (ARPU, *churn*).



INFRAESTRUCTURA

Expansión selectiva y potencial aceleración en la adopción de redes de acceso neutras

La expansión acelerada de fibra óptica observada hasta el año 2025 no puede sostener el mismo ritmo de forma indefinida.

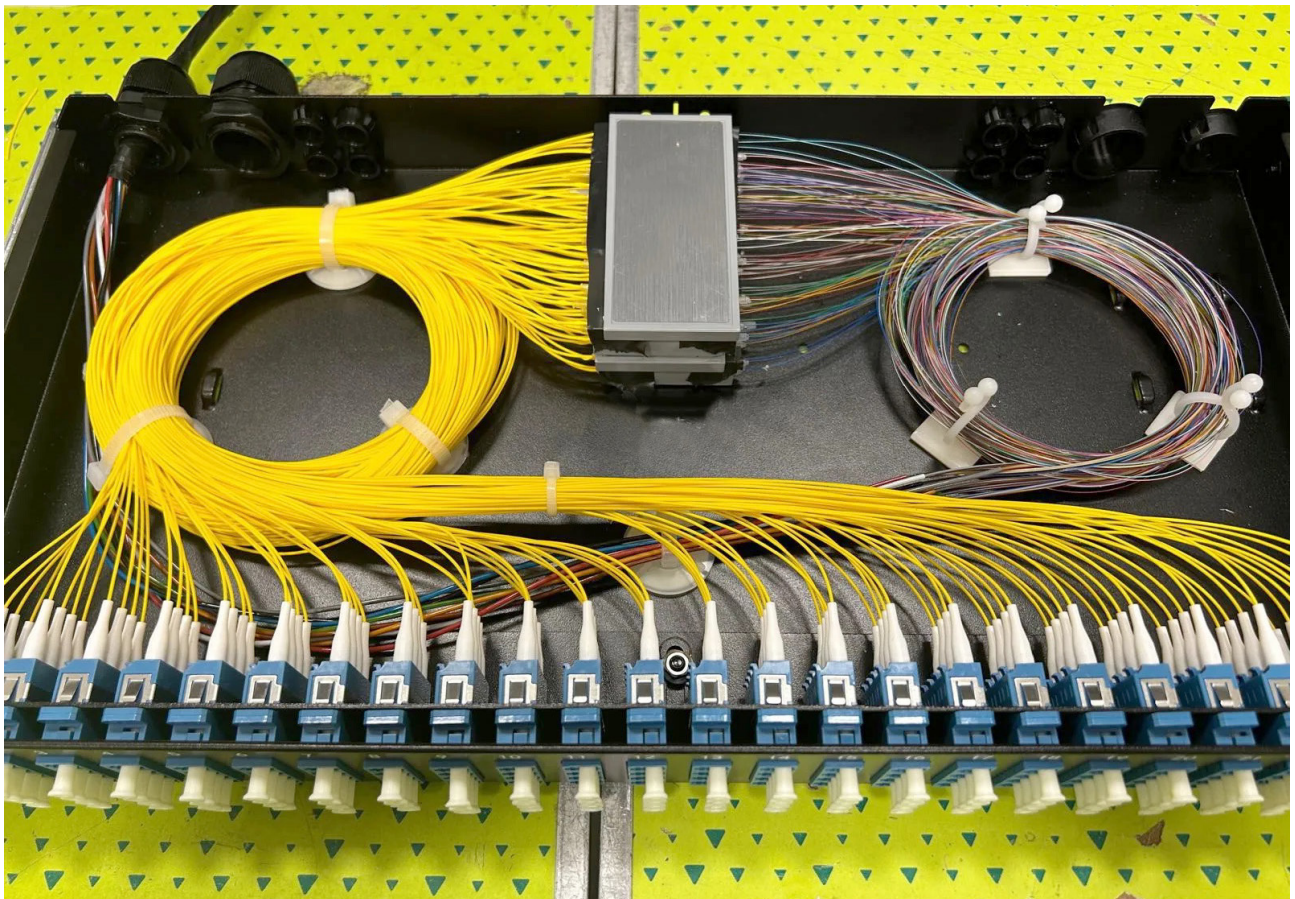
En el año 2026 observaremos una transición desde **expansión agresiva** hacia **expansión selectiva**, con una priorización de localidades donde exista mayor demanda insatisfecha, la competencia no haya alcanzado niveles extremos y el retorno por usuario sea sostenible, esto último en función a densidad demográfica y accesibilidad geográfica, conjunto de factores

presentes en **ciudades intermedias** o en la **periferia de ciudades grandes**, mucho más que en los núcleos poblacionales en dichas ciudades grandes.

Otro fenómeno relevante será la maduración de **redes de acceso neutras**. De forma similar a transporte nacional y metropolitano, que han mostrado esquemas de neutralidad probadamente sostenibles, es sumamente probable que modelos neutros despierten un mayor interés de los ISP, para expandir su cobertura en forma ágil y costo-efectiva.

Esto último tendría también un efecto positivo a nivel de mercado, porque favorecería una menor duplicación de redes, optimización de inversiones y la reducción de barreras de entrada para ISP nuevos o barreras de crecimiento para ISP establecidos.

Si este modelo gana tracción, 2026 podría marcar el inicio de una nueva fase en la evolución del mercado de internet residencial, con un menor énfasis en despliegue físico duplicado y mayor foco en competencia según **valor entregado al cliente**.



COMPETENCIA

Perfil de ISP heterogéneos a nivel nacional y proceso de consolidación en ciernes

Frente a un nivel actual de intensidad competitiva bastante elevado, no todos los ISP se encuentran igualmente posicionados para sostener esa presión en el mediano plazo.

El mercado residencial peruano combina **operadores integrados de gran escala, ISP multirregionales** en expansión, actores respaldados por **fondos de inversión e ISP con presencia local** altamente focalizada, heterogeneidad que en algún momento podría mostrar

señales de consolidación selectiva. Más allá de posibles procesos de adquisición, la consolidación puede también manifestarse mediante **fusiones regionales, compra de carteras de clientes, acuerdos de compartición de infraestructura o salida de actores con menor escala**, todo ello bajo una lógica económica según la cual un mercado con una combinación de altos niveles de inversión y ARPU bajo presión impulsa una tendencia hacia **escala y eficiencia operativa** como factores críticos para la

sostenibilidad de los modelos de negocio.

Además, el mercado podría comenzar a segmentarse con mayor claridad entre **ISP premium** (foco en velocidad multi-gigabit y servicios integrados), **ISP masivos** (enfoque en precio competitivo) e **ISP regionales** (proximidad y servicio personalizado como factores distintivos), como una forma de resolver el actual escenario de competencia masiva basada en planes tarifarios de mayor velocidad al mismo precio.



FINANCIAMIENTO

Nuevas fuentes de financiamiento como palanca para continuidad y crecimiento

El mercado peruano de internet fijo residencial ha entrado en una fase donde el financiamiento deja de ser una variable operativa para convertirse en una condición estructural del modelo de negocio.

Al cierre del año 2025, **cuatro de los cinco ISP residenciales** de mayor tamaño cuentan con fondos de inversión en su estructura accionaria, señal de que el negocio residencial ha cruzado un umbral, para evolucionar desde una molde tradicional de expansión orgánica financiada con flujo operativo hacia una estrategia de crecimiento intensiva en capital institucional.

Esta evolución obedece a que el **despliegue FTTH** exige inversiones elevadas y continuas para la expansión de red troncal y distribución, conexión de última milla, equipamiento activo, renovación tecnológica (G-PON a XGS-PON) y actualización de equipos en el hogar. Aún bajo una premisa de mayor uso de redes de acceso neutras, **el requerimiento de capital sigue siendo importante**, por los contratos de largo plazo que involucran con volúmenes de capacidad creciente y por la necesidad de financiar el transporte mayorista.

En ese marco, los ARPU bajos en el mercado motivan que el flujo operativo del negocio no genere

recursos suficientes para sostener una estrategia de crecimiento acelerado, más aún si esto implica expansión geográfica, renovación tecnológica o diferenciación competitiva en calidad de experiencia del usuario.

Esto explica la entrada natural de **fondos de inversión** para responder ante este desequilibrio, y asegurar así continuidad en expansión y sostenimiento en la calidad de servicio, lo cual viene de la mano con un enfoque de gestión bastante orientado a la disciplina financiera, bajo una lógica de retorno esperado, horizonte temporal y estrategia de salida, que por tanto privilegia la búsqueda de

optimización de inversiones y de eficiencias operativas.

De esta forma, los modelos de negocio de internet residencial contendrán entre sus ejes ya no sólo cobertura, tecnología, calidad de servicio o posicionamiento de marca, sino también su capacidad de levantar fondos para financiar su crecimiento sostenible mediante expansión de infraestructura o mejora en la experiencia usuario. Es decir, el mercado de internet residencial en adelante forma parte ya no sólo del mercado de telecomunicaciones, sino de un entorno de negocios donde **infraestructura** y **finanzas** están íntimamente entrelazadas.



