

La guerra por la internet satelital que viene: ¿será posible una Mendoza 100% conectada?

13/04/2025



El Gobierno nacional anunció en la semana una **simplificación en los requisitos para las empresas que prestan servicios satelitales**. La medida allana el camino para Starlink, que ya opera en Mendoza, pero anticipa otro importante desembarco: **Project Kuiper**, de Amazon, que se estima que llegue a fin de año. Según los expertos, la apertura generará una “*disputa*” por los territorios con las compañías “*tradicionales*” y que poco a poco los usuarios están apuntando a una “*renovación*”.

El principal motivador de la llegada de estas empresas, de acuerdo con los especialistas, es poner fin a esas **zonas en las que la conexión “es mala”** y, de esa forma, lograr una provincia **100% conectada**. A partir de esta necesidad y al margen del precio, los usuarios terminarían por **inclinarse**

hacia servicios de internet satelital por sus ventajas. La empresa de **Elon Musk**, por ejemplo, ya está disponible en todas las partes de Mendoza.

Para **Edgardo Fernández Riestra**, ingeniero en redes y comunicaciones, la iniciativa del Ejecutivo nacional es positiva en el plano que provocará *“mayor competencia”* y provocará una baja en los costos de los servicios actuales.

“Starlink puede ofrecer internet en regiones rurales, remotas o donde la infraestructura terrestre es limitada o inexistente. Esto sumado a que se puede instalar en cualquier parte y ser transportado, lo mismo que pretende ser Project Kuiper cuando toque la Argentina”, explicó.

Según el experto, en la actualidad, existen zonas como **Potreriillos** donde el acceso a internet sigue siendo escaso, por lo que el servicio satelital será bien visto por los usuarios. Sin embargo, **Fernández Riestra** detalló que hay *“mucho desconocimiento”* sobre las nuevas tecnologías, lo que provoca que se **siguen inclinando por las empresas tradicionales y económicas**.

En sintonía con lo expuesto, **Renzo Lodi**, encargado de las zonas de Guaymallén, Ciudad y Godoy Cruz en fibra óptica de Claro, confirmó que hay partes donde *“el servicio no es el ideal”* y que la misma situación pasa con otras empresas como Movistar y Westnet, entre otras.

“Es una realidad de que hay sectores donde cada empresa es más fuerte y la parte logística lo entiende así, el mercado se mueve de esa forma y se trata de hacer lo mejor en las zonas principales”, indicó en diálogo con El Sol.



Starlink.

La norma desreguladora de Nación facilitará la registraci3n de los sat3lites geoestacionarios (orbitan a m3s de **35.000 kil3metros** sobre la l3nea del Ecuador como son Arsat I y II) como los no geoestacionarios (3rbita baja), que son los que proveen servicios como los de **Starlink** y **Project Kuiper**.

A pesar de los avances, **Lodi** observ3 que la demanda sigue siendo *“muy alta”* y que s3lo en departamentos como Guaymall3n y Ciudad reciben alrededor de 80 colocaciones diarias.

Actualmente, Starlink ofrece tres tipos de planes personales que van desde los 38 mil pesos -internet fija- a los 83 mil pesos -internet itinerante-, adem3s de un pack para las empresas. Tiene total disponibilidad en todo Mendoza.

Kuiper, una empresa propiedad de Jeff Bezos -Amazon-, pondr3en 3rbita m3s de 3.200 sat3lites, que le dar3n la vuelta al planeta en un paso de 90 minutos. Aprincipios de abril lanz3 la primera tanda de sat3lites al espacio. Al igual que su rival ya instalada, quiere llevar internet satelital a lugares

remotos, pero todavía no tiene un costo.

Una “guerra fría”

Al analizar los nuevos operadores como **Starlink** y eventualmente **Project Kuiper**, la principal diferencia radica en la innovación que se refiere a la forma de conectarse a internet. Los servicios habituales se basan en conectarse a un **ISP** (Internet Service Provider) que tiene disponibilidad en la zona de residencia. Para ello, se genera un pedido, se realiza la instalación y acceso a la red.

Cuando se trata de satélites, **Fernando David Morales**, CEO de la empresa FICOM (consultora orientada a la ingeniería de redes ópticas proveedores ISP en la región de Sur América) explicó que el **acceso es más sencillo, ya que se adquiere el servicio de manera online**, se realiza el pedido del equipo y luego el usuario es quien realiza la instalación de los equipos para lograr tener acceso a internet.

“Existe un plus que algunos planes permiten operar en movimiento (viajando en el vehículo). Simplemente trasladándose, activando el servicio en cualquier parte de Argentina y brindándole energía al equipo. Esto permite tener conexión de calidad en lugar de un proveedor ISP local”, ejemplificó.

Con este tipo de aperturas, para **Morales** se puede dar una especie de “guerra fría”. Es aquí donde es necesario que el servicio local (ISP) realice un seguimiento sobre las acciones de estos nuevos competidores y, sobre todo, que comience a realizar un plan de acción para “combatirlo”, a pesar de que sea positiva para el mercado y el usuario.

Cambio cultural

En palabras de **Edgardo Fernandez Riestra**, para un futuro

prometedor en la industria se requiere que el mismo se “popularice”, las personas se informen y se le deje de tener miedo a la “inversión inicial”. De hecho, cambiar también el paradigma de querer que el otro “haga todo” y ver la forma en la que se puede tener más participación en el servicio que desea obtener.

“El desarrollo de la tecnología hoy es alcanzable y lo estamos viendo. Es clave que arriben otras empresas para que se genere una competencia y, a diferencia de lo que sucede, el usuario tenga un abanico de posibilidades y que sea de calidad”, sentenció.

Con respecto al **CEO** de FICOM, las nuevas tecnologías serán complementarias y reorganizarán los porcentajes de conexión a internet a través de diferentes formas. Pero se debe comprender que a nivel de usuario, se mejorará la conexión, movilidad y precios.

Los puntos claves de los proveedores satelitales

Ventajas

- Capacidades de auto instalación y habilitación de servicio.
- Pausa de servicio si no hay uso (ejemplo vacaciones).
- Posibilidad de traslado con los equipos.
- Sin necesidad cables (menor contaminación visual).

Desventajas

- Falta de servicio técnico en caso de falla.
- Falta de una oficina local para reclamos.
- Costos más elevados (dolarizados).
- No genera mano de obra local.

ISP – Proveedores locales

Ventajas

- Soporte local.
- Menor costo.
- Servicio de fibra óptica con mayor ancho de banda.
- Generación de Industria local y mano de obra.

Desventajas

- Limitación de acceso al servicio según la cobertura de red.
- Contaminación visual en los tendidos.
- Sin posibilidad de pausar el servicio.
- Calidad deficiente si el servicio es inalámbrico.

Fuente: El Sol –
<https://www.elsol.com.ar/mendoza/la-guerra-por-la-internet-sat-elital-que-viene-sera-posible-una-mendoza-100-conectada/>