



Tras comprar tres países a Telefónica, Millicom define su presencia en la región y estudia nuevos mercados

■ La firma de Luxemburgo, dueña de Tigo, ha comprado este año los negocios sudamericanos de la española en Colombia, Uruguay y Ecuador.

POR MARÍA GABRIELA ARTEAGA

Colombia, Uruguay y Ecuador. Esos son los tres mercados de América Latina que Millicom, un operador de servicios de telefonía fundado en Luxemburgo en 1990, sumó recientemente a su portafolio luego de comprarle las operaciones al gigante español Telefónica.

Su principal accionista, con un 38% del capital es el holding sueco Investment AB Kinnevik, controlado por la familia local Stenbeck, uno de los clanes más poderosos del país, y que también es accionista de otra operadora -Tele2- y del grupo de comercio electrónico alemán Zalando.

Ahora bien, el grupo colombiano EPM también tiene acciones en el holding y es, precisamente, el encargado del 50% de la operación en toda la región, a través de Tigo.

Esta última está presente en su país natal -con base principal en Medellín- y también en Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Paraguay, en los que ofrece telefonía móvil, banda ancha, TV por cable, y fintech (Tigo Money).

A marzo de este año, Millicom tenía 41,6 millones de suscriptores móviles en Latinoamérica y más de 13,5 millones de hogares pasados.

Centroamérica y Colombia

El mercado más fuerte para la firma es el de Centroamérica, donde ha ido dando pasos firmes en su consolidación desde finales de la década pasada: en 2019 puso su mirada en Telefónica y le compró las operaciones en Panamá, Costa Rica y Nicaragua, en una transacción por US\$ 1.650 millones.

Con ello fue forjándose la relación con el gigante español, con quien ha vuelto a hacer negocios este año.

Primero fue en Colombia. El 12 de marzo de 2025, las empresas firmaron un acuerdo definitivo para que la luxemburguesa adquiriera la participación controladora del 67,5% de Telefónica en Coltel (que opera Movistar), lo que le permitiría a la europea duplicar su negocio móvil en territorio cafetero.

Y es que al cierre de 2024, Tigo tenía 8,7 millones de usuarios y Movistar 8,6 millones. El líder del mercado era -y sigue siendo- Claro

de líneas móviles y una proyección de beneficios en flujo de caja desde 2026, además de las sinergias con operaciones en Paraguay y Bolivia.

La española era el segundo mayor operador del país, con un 22% del mercado, detrás de la estatal Antel, con un 62% a junio de 2024. El tercer operador era Claro con un 16%.

Menos de un mes después, el 13 de junio, anunció un acuerdo definitivo para adquirir Movistar en Ecuador por US\$ 380 millones más.

Con esa operación, Millicom añadió 5,2 millones de clientes móviles, o el 28,3 % del mercado, según cifras del regulador Arcotel a febrero. El líder era Claro con un 53,8%, seguido por la estatal CNT con el 17,9%.

En paralelo, la firma ha ido desprendiéndose de activos no estratégicos, como sus torres, y deja en claro su estrategia regional: fortalecer su posición mediante adquisiciones de negocios rentables, generadores de sinergias y ubicados en mercados estables. Ello le deja espacio para entrar en nuevas filiales de la española que puedan estar en venta, como Chile o Venezuela, que son las pocas que le quedan en la región.

El 21 de mayo, compró el 100% de Movistar Uruguay por US\$ 440 millones, lo que le suma 1,5 millones

67,5%

DE MOVISTAR COLOMBIA (COLTEL) PACTÓ COMPRAR MILLICOM EN MARZO.

US\$

1.220 MILLONES

HA DESTINADO LA FIRMA EUROPEA A LA ADQUISICIÓN DE TRES OPERACIONES DE TELEFÓNICA HISPAM.