

Venta de la dueña de Movistar entra a una fase decisiva con la recepción de ofertas vinculantes:

# ¿Quién está detrás de Millicom? La firma que compite con WOM para adquirir Telefónica

N. BIRCHMEIER RIVERA

La venta de Telefónica Chile podría estar viviendo momentos clave para definir al futuro dueño de su operación local. En los últimos días se reactivó el proceso, luego de la presentación de ofertas vinculantes para adquirir los activos de la operadora dueña de la marca Movistar, en medio de su proceso de desprendimiento de sus negocios en América Latina, a excepción de Brasil.

A fines de enero, WOM —que compite en el mercado chileno contra Movistar— entregó una oferta por unos US\$ 1.000 millones para comprar la operación de su rival. No sería el único que presentó una propuesta económica: Paradise Mobile y Millicom también habrían enviado las suyas, siendo esta última firma internacional la que podría correr con ventaja en la eventual transacción.

Si bien Millicom sería un actor desconocido para el ambiente local, en la industria recuerdan que es un operador con una presencia relevante en América Latina, por lo que su posible entrada a Chile podría generar un efecto positivo para la competitividad en el mercado.

“Implica un impacto positivo en la competencia, ya que estimula a la empresa a competir de forma más agresiva (...). Traería nuevas inversiones por parte de Millicom en infraestructura en Chile, con un plan

de desarrollo y expansión de 5G”, dijo Daniel Gurovich, director ejecutivo en G&A Consultores.

Pamela Gidi, ex-subsecretaria de Telecomunicaciones, señaló que el interés que han despertado los activos de Telefónica es positivo para el país ante las perspectivas que existen en el mercado na-

A partir del ingreso del magnate francés Xavier Niel a la propiedad, la compañía de origen europeo inició una fuerte expansión en América Latina.



El francés Xavier Niel ha liderado un potente desarrollo de Millicom en la región.



Marcelo Benítez, CEO de Millicom, ha manifestado que la compañía requiere elevar su escala en el continente.

## MERCADO

**Millicom opera en 10 países de la región, que le reportan un poco más de US\$ 1.000 millones de ganancias al tercer trimestre de 2025.**

cional. “Ya sean las empresas incumplentes que hicieron sus apuestas para comprar Movistar para fortalecer su presencia en el mercado local; o si un entrante, como Millicom, decide evaluar un nuevo mercado, revela que ven potencial de crecimiento (...). Lo importante es dejar que el mercado opere

y no restringirlo”, apuntó Gidi.

## ¿Quién respalda a Millicom?

En el sector de telecomunicaciones señalan que la posible entrada de Millicom a Chile consolidaría la expansión regional que ha liderado en los últimos años.

Millicom posee su sede en Luxemburgo, pero sus oficinas centrales están en Doral (Florida, Es-

## Historial de negocios entre las dos compañías

En 2019, Telefónica marcó el inicio de su reorganización de activos, lo que llevó a las primeras medidas de reducción de su exposición a la región. Las operaciones de Panamá, Costa Rica y Nicaragua fueron vendidas a Millicom, por unos US\$ 1.500 millones.

En 2025, Telefónica intensificó su plan de salida de América Latina. En marzo, anunció la venta de su operación en Colombia, en mayo hizo lo mismo en Uruguay y en junio también notificó un acuerdo para enajenar su negocio en Ecuador.

Todas estas últimas operaciones fueron negociadas con Millicom. Los acuerdos fueron valorados en más de US\$ 1.200 millones.

Ayer se concluyó la Oferta Pública de Adquisición (OPA) de acciones por Telefónica Colombia. Millicom se quedó con una participación controladora del 67,5% de Telefónica en Colombia (Cotel).

Marcelo Benítez, CEO de Millicom, afirmó que esta adquisición “nos brinda mayor escala, resiliencia y capacidad de inversión en un momento en el que el sector necesita enfoque y convicción”.

En este contexto, el ejecutivo indicó que con esta operación podrán desplegar con mayor rapidez su expansión de fibra y 5G y ampliar su cobertura en el mercado colombiano.

Este deal reflejó el interés de Millicom por seguir creciendo y expandiendo su cobertura en la región. En octubre de 2025, en el seminario Jornadas Internacionales ATVC —organizado en Buenos Aires—, Benítez señaló que la firma apunta a seguir escalando su operación para alcanzar mayores eficiencias. “No se trata de una estrategia nuestra, sino de una necesidad de la industria”, señaló el ejecutivo, según consignó DPL News.

tados Unidos), localidad que se ubica a unos 30 minutos del centro de Miami. Fue fundada en 1990 y estuvo controlada por la empresa sueca AB Kinnevik (llegada a la familia Stenbeck).

Si bien la compañía creció al alero de su inversionista sueco, iniciando operaciones en América Latina y otras regiones del mundo, no fue hasta 2019 cuando dio el salto para tener presencia en el continente americano.

La movida coincidió con la salida de Kinnevik, con la venta de sus acciones, lo que implicó el ingreso del empresario francés Xavier Niel.

Niel es un multimillonario francés, dueño de la empresa de telecomunicaciones de ese país Free Mobile y actualmente posee más del 40% de la propiedad de Millicom, bajo la sociedad Atlas S.A.S. Niel también es una figura reconocida en Francia al estar casado hace más de una década con

la hija de Bernard Arnault, el magnate dueño de LVMH.

Desde su entrada a Millicom, la empresa comenzó una nueva era a través de un fuerte plan de expansión: en 2019 adquirió las operaciones de Telefónica en Panamá, Costa Rica y Nicaragua, las que fueron valorizadas en unos US\$ 1.500 millones.

Estas operaciones marcaron un historial de buenas relaciones en el ámbito de los negocios con Telefónica, pavimentando las negociaciones por nuevas transacciones en la región, en medio del plan de salida del grupo español.

Millicom selló hace unos días la compra de las acciones que mantenía Telefónica (67,5%) en su operación colombiana Cotel (Telefónica Colombia). Desembolsó unos US\$ 400 millones. Así, Millicom quedará como el accionista mayoritario de la firma, mientras que el capital accionario restante seguirá en manos del Estado colombiano y otros inversionistas.

Asimismo, la compañía con sede en Luxemburgo también adquirió los negocios de Uruguay (US\$ 440 millones) y Ecuador (US\$ 380 millones) que operaba Telefónica en estos países. Según una presentación a inversionistas, Millicom sostuvo que estos mercados sumarán importantes ingresos a su negocio regional: en Ecuador tendrán un 30% del market share, generando ventas por US\$ 489 millones anuales, mientras que en Uruguay contarán con una cuota de 33% del sector, con ingresos por US\$ 246 millones al año.

Al cierre del tercer trimestre de 2025, Millicom reportó ingresos por US\$ 4.166 millones y una utilidad por US\$ 1.064 millones. La firma actualmente opera con la marca Tigo en el negocio móvil y fijo en Bolivia, Colombia, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Ecuador, Uruguay y Paraguay.