

Millicom: la luxemburguesa que va por Telefónica Chile e irrumppe como la gran competidora de América Móvil en la región

■ De acuerdo a expertos, la matriz de la marca Tigo se ha consolidado como un actor de primera línea en la región tras la salida de la española, por lo que “definitivamente es una amenaza para AMX”.

POR BLANCA DULANTO

La salida de Telefónica de Chile estaría llegando a puerto. Y de acuerdo a múltiples conocedores de la transacción, Millicom International Cellular S.A. sería la oferta que, hoy por hoy, se asoma como la mejor posicionada para quedarse con los activos chilenos.

La semana pasada, el equipo directivo del grupo luxemburgués aterrizó en territorio nacional para realizar las últimas presentaciones ante Juan Vicente Martín Fontelles, presidente y CEO de Movistar Chile, y Rodrigo Jara, CFO de la telco.

De concretarse esta transacción, Millicom ingresaría a un nuevo mercado, impulsando con ello su crecimiento y consolidación en la región. Pero, ¿qué es y quién está detrás de Millicom?

Millicom International Cellular nació a comienzos de los años '90 y desde sus orígenes, la telco con base en Luxemburgo estuvo estrechamente ligada a Suecia. Su principal e histórico accionista, con un 38% del capital, fue el holding Investment AB Kinnevik, controlado por la influyente familia Stenbeck, uno de los clanes empresariales más poderosos del país.

Bajo ese paraguas, durante los años '90 y los 2000 el grupo europeo apostó fuertemente por la telefonía móvil prepago, estrategia que le permitió crecer rápidamente en Latinoamérica, donde construyó su marca Tigo.

Así fue como la firma se consolidó como una “telco nómada con foco global”, apostando tempranamente por América Latina, África y Asia. Con el tiempo, la compañía fue reordenando su mapa y concentró su negocio en Latinoamérica.

Fue en 2019 cuando aguas arriba la empresa vivió un fuerte punto de inflexión, cuando Kinnevik –su controlador sueco– decidió salir de Millicom y vendió su participación, cerrando un ciclo de casi tres décadas de control nómada.

Tras la salida de Kinnevik, el



IMAGEN GENERADA CONIA

control de la compañía pasó progresivamente a manos del empresario francés Xavier Niel, fundador del grupo Iliad (dueño de la telco Free Mobile de Francia), quien actualmente –a través de su vehículo Atlas Investissement– tiene en torno a un 42% de la propiedad.

La nueva era de Millicom

Con Niel como principal accionista, Millicom inició una nueva etapa con mayor disciplina financiera y con foco en rentabilidad y consolidación, además de un fuerte interés en adquirir activos estratégicos, especialmente en Latinoamérica.

En 2019 la firma puso su mirada en Telefónica y le compró las operaciones en Panamá, Costa Rica y Nicaragua, en una transacción por US\$ 1.650 millones.

Ahora, con el éxodo de Telefónica de Latinoamérica, Millicom es la empresa que más activos del gigante español en la región se ha quedado: Colombia por US\$ 400 millones, Uruguay por US\$ 440 millones y Ecuador por US\$ 380 millones más.

Hoy por hoy, la luxemburguesa opera en alrededor de 10 países de Centro y Sur América, donde –además de los ya mencionados– destacan Honduras, El Salvador, Guatemala, Bolivia y Paraguay.

Su consolidación los ha llevado a convertirse en un actor central en

el mercado de telecomunicaciones latinoamericano, siendo hoy uno de los principales competidores de América Móvil (AMX).

Amenaza para AMX

De acuerdo al consultor especializado en telecomunicaciones, Óscar Cabello, “Millicom ya es un antiguo y duro competidor de AMX en los mercados centroamericanos y en Paraguay, competencia que ahora se extiende a nuevos mercados

Con la compra de operaciones de Telefónica en la región, Millicom se ha consolidado como el segundo actor más importante en Latinoamérica, lugar que se afianzaría si adquiere Movistar en Chile.

como Colombia, Uruguay, Ecuador y eventualmente Chile”.

América Móvil es uno de los mayores grupos de telecomunicaciones del mundo. Ligada al empresario mexicano Carlos Slim y que opera bajo las marcas Claro, Telcel, Telmex, Embratel, Tracfone, entre otras.

“En los últimos dos a tres años, con una buena situación financiera producto del éxito en la consolidación, Millicom compró las operaciones de Telefónica en Colombia, Ecuador y Uruguay, consolidándose ya con un actor relevante en la región, por lo que definitivamente es una amenaza para AMX, no solo en los países donde tiene operaciones importantes si no que en toda la región”, sostuvo el director ejecutivo de G&A Consultores, Daniel Gurovich.

En esa línea, Cabello afirmó que “es una amenaza para AMX, pero en el buen sentido de la palabra, en su sentido económico y de libre competencia, pero que en ningún caso pone en riesgo a AMX”. Esto, porque –en sus palabras– “a nivel global, AMX seguirá siendo el principal operador latinoamericano, ya que Millicom, a pesar de su expansión, no tendrá presencia –al menos por ahora– en mercados enormes como los de México o Brasil”.

Gurovich destacó que “AMX es el

actor más grande y líder indiscutido de la región, con operación en 18 países y más de 300 millones de clientes, donde parte importante es México, los ingresos consolidados superan los US\$ 48 mil millones”; no obstante, insistió en que “Millicom ya se consolidó como el segundo actor más relevante en la región con la salida de Telefónica, con operación en 11 países, más de 45 millones de clientes e ingresos por US\$ 5.000 millones”.

Con esto, Gurovich explicó que si Millicom incorpora la operación de Chile, “implicaría sumar casi 10 millones de clientes y más de US\$ 1.000 millones de ingresos, lo que dejaría a ambas empresas como los principales actores del mercado”.

El exsubsecretario de Telecomunicaciones, Jorge Atton concluyó que “Millicom enfrenta desafíos reales frente a gigantes como América Móvil, que compite con una mayor densidad de infraestructura y CapEx para despliegue de 5G. La clave para Millicom está en capitalizar su ventaja en eficiencia comercial, migración a postpago y servicios digitales, mientras gestiona prudente y estratégicamente su crecimiento de capital y exposición a riesgos regulatorios y macroeconómicos. Una eficiente administración de Movistar lo puede hacer un competidor relevante en Chile”.