



Telefónica deja Chile tras 35 años y vende operación a Millicom, que ya mueve sus primeras piezas en el país

■ La transacción fue acordada por un monto de US\$ 1.215 millones. La luxemburguesa nombró como CEO a una ejecutiva de vasta trayectoria en el grupo y continuará operando con la marca Movistar.

POR BLANCA DULANTO

Telefónica finalmente puso fin a 35 años de historia en Chile y concretó la enajenación de sus activos locales tras un largo y bullido proceso de venta.

Este martes, dio a conocer a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) de España la venta de sus activos chilenos al holding francés NJJ y a la teleoperadora luxemburguesa Millicom por US\$ 1.215 millones, equivalente a unos 1.030 millones de euros.

Junto con esto, informó que la operación incluye un pago adicional de US\$ 150 millones (unos 126 millones de euros al tipo de cambio actual), condicionado a la posible ocurrencia de determinados eventos -que se mantienen bajo reserva, por ahora- en el mercado chileno.

Además, el acuerdo estipula un desembolso en efectivo de US\$ 50 millones (unos 42 millones de euros) a concretar al cierre de la operación y un importe aplazado de US\$ 340 millones (286 millones de euros) que será materializado en base a los resultados financieros de Telefónica Chile.



ATON

El grupo ibérico detalló que la deuda financiera neta de Telefónica Chile a 31 de diciembre de 2025 es de 479 millones de euros, unos US\$ 570 millones. Ello, luego de traspasar la participación en el negocio de fibra óptica Onnet -de 40%- a Telefónica Internacional Holding SpA ocurrida, justamente, el mismo día martes, previo al anuncio de esta operación.

La operación, dijo el Grupo Telefónica, "está alineada con su estrategia de salida de Hispanoamérica".

Las compradoras

La operación consistió en una adquisición conjunta a través de un

vehículo controlado en un 51% por parte NJJ y un 49% por Millicom.

En específico, NJJ es el vehículo de inversión personal de Xavier Niel, empresario francés que se ha enfocado en las telecomunicaciones. En total, cuenta con inversiones en el sector en más de 20 países, lo que se traduce en más de 100 millones de suscriptores de telefonía móvil.

A su vez, Niel -junto con su familia, a través de Atlas Inves-tissement- es el mayor accionista de Millicom con más del 40% del capital.

Una de las cláusulas de la operación establece que Millicom tendrá la opción de comprar la participación

de NJJ después del quinto y sexto año tras el cierre de la misma. En el caso de no ejercer dicha opción, NJJ podrá adquirir la participación de Millicom en condiciones de precios similares.

El CEO de Millicom, Marcelo Benítez, declaró que "estamos adquiriendo una opción en un mercado grande e importante a través de una estructura bien pensada que limita el riesgo inicial, aísla el apalancamiento y protege completamente a Millicom de posibles recursos. Esto otorga a NJJ y Millicom control operativo desde el primer día y la capacidad de capturar el potencial de crecimiento a largo plazo a una

valoración atractiva, sin comprometer nuestra solidez financiera".

Cabe destacar que para la venta, Telefónica estuvo asesorada legalmente por PPU Legal y por el lado de los compradores, los abogados fueron del estudio Barros & Errázuriz.

Entrada con ímpetu

La frase de Benítez de tomar el control operativo desde el día 1 se ha tomado en serio. Conocedores del *deal* explican la toma de control de los activos por parte de la luxemburguesa ya está concretada y que no fue necesario que la transacción fuera investigada por la Fiscalía

Desde CTC a Movistar, las cuatro décadas de Telefónica en Chile



1990

TELEFÓNICA ESPAÑA ADQUIERE LA MAYORÍA ACCIONARIA DE CTC, iniciando su internacionalización.

1996

INAUGURACIÓN DE LA TORRE TELEFÓNICA, ícono arquitectónico y tecnológico de Santiago.

1999

NACE FUNDACIÓN TELEFÓNICA CHILE, con iniciativas de cultura digital,



ARCHIVO CFC

alfabetización y acceso a internet en escuelas.

2000-2010

CONSOLIDACIÓN DEL PREPAGO MÓVIL, llevando a Chile a la mayor penetración de celulares de Latinoamérica. En el año 2004, específicamente, se superan los 8 millones de clientes móviles.

¿Efecto colateral? Acción de Entel cierra con un desplome de 12,6% tras anuncio

La noticia tuvo efectos colaterales en la industria. Los papeleros de Entel se vieron fuertemente golpeados en la Bolsa de Santiago, donde cerraron con una caída de 12,6%, a \$4.000, en una jornada de liquidaciones masivas de las acciones. Por su parte, los títulos de Almendral -el holding mediante el cual los grupos Matte, Fernández León y Hurtado Vicuña controlan Entel- retrocedieron 1,72%.

El analista de renta variable de MBI Corredores de Bolsa, Horacio Herrera, explicó que la acción cae porque el mercado le asignaba alguna probabilidad a que algunos de los actores se quedara con los activos de Telefónica, de tal manera que los incumbentes se redujeran de cuatro a tres. Con eso, añadió, se hace menos probable que la industria pueda ver márgenes más razonables. Con el ingreso de Millicom, esto no ocurrió y de ahí el castigo. "Cabe recordar que el mercado chileno es uno de los más competitivos de la región y me atrevería a decir del mundo", dijo.

Nacional Económica (FNE).

De hecho, estas fuentes afirmaron que la operación no pasaría por el ente fiscalizador, dado que al tratarse de un comprador que no es incumbente en el mercado, el deal no superaría los umbrales de venta fijados por la Fiscalía que determinan que una operación de concentración deba ser notificada para su análisis.

En ese sentido, los activos que hasta ayer lunes eran del grupo

orientada a la enajenación de las operaciones en territorio local- este mismo martes.

Junto con ello, se dio a conocer que la filial chilena ya tiene una nueva gerenta general: se trata de Carolina Vallejo Londoño, ejecutiva con trayectoria al interior de Millicom, quien hasta ahora se desempeñaba como CEO de Tigo en El Salvador.

En cuanto a temas regulato- rios, entendidos en la operación

En 2015, Telefónica lideraba en telefonía móvil, internet móvil e internet fijo. Hoy, Movistar perdió participación en todos los segmentos y solo encabeza el último.

español ya son de NJJ y Millicom. Por esto, de acuerdo a fuentes conocedoras de la interna, el aterrizaje de Millicom no pasó desapercibido durante su primer día y los cambios ya se están dando.

La firma comenzó rápidamente a mover sus fichas en Chile. Tras el anuncio, el CEO de Movistar Chile, Juan Vicente Martín Fontelles, puso fin a su administración -la que estaba fundamentalmente

afirmaron que aún queda redactar los contratos y traspasos para operativizar el acuerdo pactado, particularmente los cambios de titularidad de las concesiones que poseía el grupo español en el país. Por ahora, el nuevo actor operará bajo la marca Movistar, tal como lo ha hecho en los otros mercados donde también ha adquirido activos de la hispana (ver nota relacionada).

Además, Millicom habría so-licitado a Telefónica reducir el pasivo laboral como condición para la compra, debido a que un tercio de los trabajadores de la compañía en el país mantendrían contratos antiguos, que contem- plan indemnizaciones sin tope y beneficios laborales significati- vamente superiores al promedio del mercado.

Fin de una era

Con todo, la transacción pone fin a 35 años de presencia de Telefónica en el país, en los que desempeñó un rol clave en la construcción de la infraestructura de telecomuni- caciones y la masificación de la conectividad y el avance de la transformación digital.

No obstante, en la última década el posicionamiento de la empresa había cambiado profundamente debido a la fuerte competencia en el sector. De acuerdo a los datos a septiembre de 2015 de Subtel, hace 10 años Movistar lideraba en participación de mercado tanto en telefonía móvil (37,4%) como en internet móvil (34,9%) e internet fijo (38,2%). En septiembre 2025 Movistar, en tanto, se posicionaba como la segunda telco en telefonía móvil (23,2%) y la tercera en internet móvil (19,0%); solo continuó con su liderazgo en internet fijo, pero con un 10% menos de parti- cipación (28,1%).

Distintos expertos del sector tildaron esta transacción como una señal positiva, dado que evita la concentración del mercado, pero recordaron que será "todo un desafío" el ingreso de Millicom a un escenario tan competitivo.

Por su parte, desde Subtel des- tacaron que "sigue habiendo in- versores que creen en Chile y que el sector de las telecomunicaciones en nuestro país es atractivo para la inversión extranjera".

La autoridad agregó que en los próximos días se reunirá con los nuevos accionistas, pero que estos ya han "garantizado la continui- dad operacional, por lo tanto los usuarios pueden estar tranquilos".

Cómo la luxemburguesa aprovechó el reordenamiento del negocio telco en la región

■ Desde 2019, Millicom ha aprovechado la desinversión de Telefónica para expandirse en Centroamérica, el Cono Sur y la región andina.



IMAGEN GENERADA CON IA

DF SUD
TU LUGAR EN AMÉRICA Y SUS NEGOCIOS

POR CONSTANZA BRICENO

La expansión de Millicom en Latinoamérica está estrechamente ligada al proceso de desinversión iniciado por Telefónica en 2019. Esto abrió una ventana de oportunidades que el grupo de origen luxemburgués aprovechó para crecer de forma sostenida en la región, convirtiéndose en la principal competidora de América Móvil (la matriz de Claro, ligada al empresario Carlos Slim).

El primer gran paquete de opera- ciones se concentró en Centroamé- rica. En febrero de 2019, Telefónica acordó la venta conjunta de sus filiales en Costa Rica, Panamá y Nicaragua a Millicom, por un monto total de US\$ 1.650 millones, una de las mayores ventas regionales del grupo español en ese período.

Ese mismo año, Millicom cerró exitosamente las adquisiciones en Nicaragua, por US\$ 437 millones, y en Panamá, por alrededor de US\$ 594 millones, consolidando su presencia en ambos mercados. Sin embargo, el proceso no se completó en Costa Rica. Aunque la Superin-

tendencia de Telecomunicaciones costarricense aprobó la operación en agosto de 2019 y no detectó riesgos anticompetitivos, Millicom decidió posteriormente rescindir el contrato, argumentando asuntos regulatorios pendientes.

La decisión derivó en una de- manda presentada por Telefónica en Nueva York por incumplimiento contractual. En 2025, un nuevo intento de Millicom por ingresar al mercado costarricense, mediante una fusión con Liberty Latin Amer- ica, fue bloqueado por el regulador por riesgos de concentración.

La estrategia de expansión se reactivó en el Cono Sur y la región andina. En octubre de 2025, Millicom adquirió Telefónica Uruguay por US\$ 440 millones, comprometié- dose a invertir en infraestructura, innovación y desarrollo digital. Ese mismo mes, desembarcó en Ecuador, donde compró la opera- dora local por US\$ 380 millones, operación que le permitió sumar cerca de cinco millones de clientes.

Más recientemente, se anuncia- ó la venta del 67,5% de las acciones de Telefónica Colombia a Millicom por US\$ 214 millones.



2015-2018
INICIO DEL DESPLIEGUE

MASIVO DE FIBRA ÓPTICA AL HOGAR y aceleración histórica del despliegue de fibra óptica en todo Chile.

2021
CREACIÓN DE ONNET FIBRA, la primera red mayorista de fibra óptica de cobertura nacional.
Y SE LANZA LA RED 5G.



2025
INVERSIÓN RÉCORD PARA

MODERNIZAR LA RED MÓVIL 5G, con un despliegue de US\$ 140 millones.

Y SE ANUNCIA LA VENTA DE LA FILIAL CHILENA.

2026
SE CONCRETA LA SALIDA DEL GRUPO ESPAÑOL, Millicom con NJJ adquieren la operación por US\$ 1.215 millones.