

En un escenario altamente competitivo, con precios bajos y márgenes estrechos, los operadores esperaban que la salida del grupo español se tradujera en una consolidación, “donde quedarán tres grandes actores y no cuatro”. En la Subtel destacan que la llegada del nuevo *player* dinamizará el mercado, aunque admiten el “estrés financiero en la industria” y no descartan “que en el futuro se produzca una concentración”.

• JESSICA MARTICORENA

Desazón. Ese es el sentir en la industria de las telecomunicaciones. Y es que, en privado, el ánimo y las expectativas que había en torno a la venta de Telefónica Chile, que comercialmente opera bajo la marca Movistar, eran enormes.

¿Qué esperaba el mercado? “Que se produjera una consolidación en el sector”, responden ejecutivos del rubro, “donde quedarán compitiendo tres grandes actores y no cuatro como hoy”. Pero esa expectativa se frustró.

Según las últimas cifras disponibles en la Subsecretaría de Telecomunicaciones (Subtel), los mercados de telefonía e internet móvil se reparten entre cuatro operadores principales: Entel, Movistar, ClaroVTR y WOM. En internet fijo, hay cinco *players*, aunque dos grupos empresariales superan la mitad del mercado: Movistar y ClaroVTR. Y en TV de pago, compiten principalmente ClaroVTR, Movistar, Directv y Mundo.

“El chileno es un sector altamente competitivo y exigente, uno de los más competitivos del mundo, con precios muy bajos y márgenes muy estrechos. Por su tamaño y características, el mercado en Chile es atractivo para la operación de tres grandes actores y no cuatro”, asevera un alto ejecutivo.

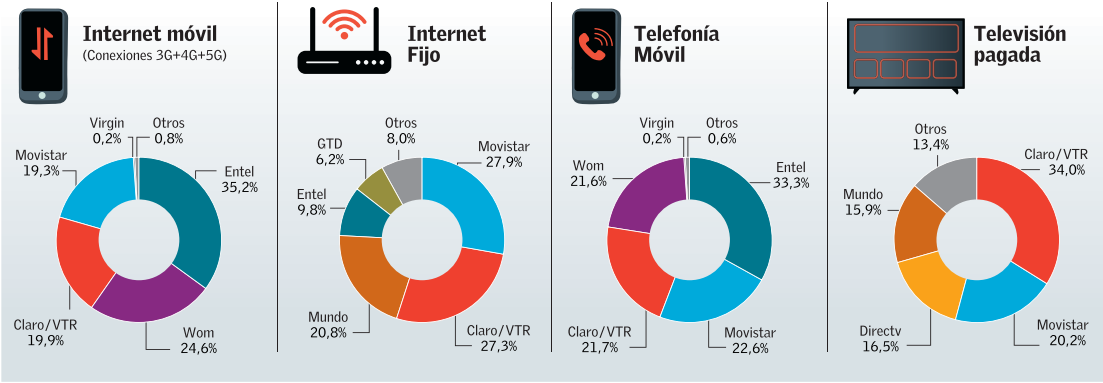
Ese análisis crítico era compartido al interior de la propia Telefónica, que acumuló una pérdida por \$120 mil millones a septiembre de 2025, un 33% más que en igual período de 2024.

Públicamente, Entel también ha apuntado a las dificultades de la industria para obtener utilidades y rentabilidad, criticando el modelo de cuatro operadores impulsado por los reguladores. El año pasado, en la junta de accionistas de abril y luego en octubre en el *investor day*, Antonio Büchi, CEO de la firma, aseveró que “la industria está en la UTI (...) Este mundo de cuatro operadores es complejo. Lo que está demostrado es que en países de este tamaño, de esta carga, la sostenibilidad financiera no existe. Y son uno o dos los operadores que sobreviven y afortunadamente hemos sido nosotros”.

Esta semana se selló la operación de venta de Telefónica Chile, echando por tierra el anhelo de reconfigurar la industria y reducir el número de contendores.

La venta puso fin a 35 años de presencia en el país del grupo español y abrió la puerta a la llegada de la multinacional Millicom,

Cómo se reparte el mercado chileno de telecomunicaciones



Fuente Subtel, con datos al tercer trimestre de 2025

La multinacional Millicom junto al holding francés NJJ acordaron pagar US\$ 1.215 millones por la hispana

VENTA DE TELEFÓNICA CHILE: la frustrada expectativa de la industria para reordenar un mercado con “estrés financiero”

fundada en Luxemburgo y que opera la marca Tigo, quien junto al holding francés NJJ, se quedó con los activos de la hispana. La transacción fue acordada en US\$ 1.215 millones, más un pago adicional de US\$ 150 millones ante la “posible ocurrencia de determinados eventos en el mercado de telecomunicaciones chileno”.

Millicom aterriza en Chile para disputar el liderazgo de Entel en el negocio móvil y pelear palmo a palmo con ClaroVTR en internet fijo. También deberá enfrentar una ardua competencia en los servicios de telefonía e internet móvil con WOM.

Sus tres competidores mostraron interés por Telefónica y participaron de la carrera por adquirirla, “apuntando a economías de escala, en un escenario de baja rentabilidad e inversiones cuantiosas”, reconoce un ejecutivo de una empresa que fue parte de ese proceso.

En el tramo final, Millicom le ganó la batalla a WOM, que había puesto sobre la mesa US\$ 1.000 millones para quedarse con la operación local de la hispana. “Millicom, bienvenidos a Chile”, señaló el CEO de WOM, Chris Bannister, en una publicación en LinkedIn. Y en julio de 2025, América Móvil —matriz de ClaroVTR— acordó con Entel presentar una oferta conjunta para adquirir las operaciones de Telefónica Chile. Pero, en diciembre finalizó el acuerdo,

debido a la complejidad de la regulación.

“La entrada de Millicom no cambia el panorama en Chile. No cambia nada pasar de Telefónica a Millicom. Espero que en el futuro podamos consolidar el mercado, no solo en el segmento inalámbrico, sino también en el fijo”, comentó, tras conocer el *deal*, Daniel Hajj, CEO de América Móvil.

En la interna, a puertas cerradas, el análisis de la industria es más bien de desencanto y frustración. “Es lamentable, una mala noticia, no por la llegada en sí de Millicom, sino porque se perdió una oportunidad de cambiar la estructura actual del mercado”, se lamenta un directivo vinculado a una firma del rubro.

El mismo día en que se oficializó el arribo de Millicom, la acción de Entel se desplomó 13%, su mayor caída desde 2020, “porque había una expectativa real de que el mercado local se pudiera consolidar en tres actores grandes y que algunos de los actuales operadores se quedara con los activos de Telefónica”, puntualiza Guillermo Araya, gerente de Estudios de Renta 4. El ejecutivo resalta que “hay que tener presente que los buenos resultados de Entel —que casi triplicó sus ganancias en 2025— están fuertemente impulsados por el crecimiento de su filial de Perú, más que explicados por el desempeño y expansión de la operación chilena, que es un mercado maduro, con un crecimiento vegetativo bastante lento”.

Subtel: “No descartamos una concentración del mercado”

Para el regulador, la entrada de Millicom a Chile dinamizará el mercado. “Es una continuidad para nuestro mercado de telecomunicaciones, porque sigue habiendo cuatro operadores. Chile sigue siendo atractivo para que empresas que operan en esta industria vengán a competir”, destaca Claudio Araya, subsecretario de Telecomunicaciones.

A juicio de la autoridad, la llegada de Millicom “le hace bien a la industria, porque al

tratarse de un operador con experiencia y con un formato de entrega de servicio innovador en cuanto a tecnologías, va a generar algún tipo de dinamismo en el mercado”.

No anticipa una guerra de precios, sino una forma distinta de operar en el mercado. “Más que a una guerra de precios, creo que Millicom va a apostar a simplificar la relación con los clientes, a tener eficiencia como empresa, porque tiene que lograr números azules y eso seguramente va a impactar en la agilidad con que la empresa pueda responder a sus clientes”, subraya.

El subsecretario está convencido de que el mercado chileno da para tener cuatro actores. Sin embargo, admite que “no dejamos de ver que hay una situación de estrés financiero en la industria, con carteras que están en torno a los 5 o 6 millones de clientes y con ARPU (promedio de ingresos por usuario) en torno a US\$ 10, por lo tanto se hace difícil sostener inversiones de cientos de millones de dólares cada 10 años, cuando hay cambios tecnológicos tan avanzados y en tan poco tiempo”.

Con ese telón de fondo, no desecha una futura concentración. “Creemos que, por un lado, va a haber un esfuerzo en torno a la eficiencia, porque si no los números no dan y, por otro lado, no descartamos que en el futuro se produzca una concentración del mercado”.

En opinión del exsubsecretario de Telecomunicaciones Jorge Atton, “la industria local tiene un desafío enorme en mejorar la gestión, los costos, la eficiencia, y tener márgenes más razonables. Sí hay una tendencia a nivel mundial hacia la concentración”.

Creo que la llegada de Millicom “reactivará el mercado desde el punto de vista competitivo, por calidad y diferenciación de servicio”. Y ahí ve espacio para “explorar el segmento corporativo para el 5G, con nuevas aplicaciones para empresas, automatización de procesos, Gobierno digital, etc.”.

Atton también pone de relieve la necesidad de modernizar la regulación sectorial. “Ahí hay una tarea pendiente de revisar. La legislación chilena hay que actualizarla, modernizarla, hacerla más ágil. Hoy hay una mirada regulatoria de Subtel de los años 80, muy obsoleta”.

Pamela Gidi, también exsubsecretaria de Subtel, piensa que “si bien el mercado chileno es pequeño y tener cuatro actores que concentran el 98% es harto, hay que dejar que opere. Si Chile no fuera lo suficientemente atractivo, no habría despertado el interés de una multinacional; nadie apuesta por un mercado esperando perder plata y si no está convencido de que el negocio es rentable y tiene buenas posibilidades”.

Creo que el desembarco de Millicom “es una buena noticia y beneficiará a los consumidores, porque termina con la incertidumbre para el ecosistema completo. Telefónica había anunciado hace años que se quería ir de Chile, y eso le hacía muy mal a la industria, había una parálisis”.

