

Millicom, nuevo dueño de Telefónica en Chile, cuestiona que haya espacio para 4 actores en el mercado y evalúa uso de marca Tigo

El CEO global de Millicom, Marcelo Benítez, asegura que la firma, de momento, está enfocada en revertir los números rojos de Movistar en Chile, y aplicar su modelo de negocios que permitirá una mayor eficiencia. Pese al alto contexto competitivo con 4 operadores móviles, señala que ese es un problema de “corto plazo. Nosotros venimos a invertir a largo plazo, nosotros venimos a quedarnos”. Confirma que seguirán adelante con la venta del edificio de Plaza Italia, pero adelanta que revisarán el proceso.

PAULINA ORTEGA

Marcelo Benítez, CEO de Millicom a nivel mundial, llegó a Chile el mismo día en el que se supo la noticia: que la firma multinacional europea tomaba el control de Telefónica en el país y de su marca Movistar. Desde entonces ha estado interiorizándose sobre el estado de la compañía y estudiando los cambios que buscan realizar. En esta misión lo acompaña Karim Lesina, el vicepresidente ejecutivo de la compañía.

Millicom, que opera con la marca Tigo, se ha hecho con las operaciones de Telefónica en varios países de América Latina, sin embargo, se dudaba que se interesara por Chile, puesto que sólo había entrado en mercados consolidados, es decir, con menos de tres operadores. Pero la firma, perteneciente al empresario francés Xavier Niel, fue en contra de esa tendencia.

La compañía, con sede en Luxemburgo, cerró la compra de las operaciones de Telefónica en Chile hace una semana, por más de US\$1.200 millones. Con esto, la firma española salió del país tras 35 años de historia, con números rojos y un alto nivel de deuda, en un escenario en el que aún se debate si hay espacio o no para cuatro operadores que son los que existen en el mercado local, con el estrés financiero que sufren dichas compañías.

¿Por qué Millicom decidió entrar a Chile? En entrevista con Pulso, Benítez dice que “el país es muy atractivo, con una estabilidad macroeconómica muy sólida. Los resultados financieros del país, nivel de deuda, los ratios son muy buenos. La inversión extranjera es la más alta de los países grandes de la región. Eso para un inversionista de largo plazo, como nosotros, son señales muy positivas”.

Por otro lado, señala que “conocemos las operaciones de Telefónica y creemos que así como lo hemos hecho en Nicaragua, Panamá, y ahora último Ecuador y Uruguay, nuestra receta, nuestra estrategia operativa, calza muy bien con las operaciones de Telefónica, porque tiene una posición muy sólida frente



Marcelo Benítez, CEO de Millicom a nivel mundial.

a los clientes y nuestra estrategia viene a fortalecer esa posición, pero al mismo tiempo a implementar un plan de eficiencias muy enfocado en lo realmente importante. Y descartando todo lo que es ruido y no agrega valor al cliente”.

Benítez afirma que “este problema de competitividad es de corto plazo, no es de largo plazo. Nosotros venimos a invertir a largo plazo,

SIGUE

ber una corrección de mercado naturalmente, como hubo en otros países. Me parece que eso sería lo más lógico. Nuestro objetivo principal es rentabilizar a la compañía y aplicar nuestro modelo, y no se basa en ninguna consolidación. Eso sería algo, por supuesto, positivo para la industria y Chile, porque obtendrían operadores mucho más sólidos de inversión a largo plazo”.

Al respecto, el ejecutivo confirmó que en el acuerdo de venta con Telefónica, se estableció que Millicom pagará un monto extra en caso de que exista una concentración de mercado.

EL MÉTODO DE LA EUROPEA

Las operaciones de Millicom en Chile serán lideradas por Carolina Vallejo como gerenta general, una ejecutiva con una larga trayectoria en la compañía, que se ha desempeñado en Colombia y, en el último tiempo, en El Salvador.

La designación fue “parte de nuestro modelo de promoción de talento. Carolina Vallejo estaba como gerenta general en la operación de El Salvador, hizo un turn around fantástico. Ella trabajó en Colombia compitiendo contra Wom como directora regional comercial y antes de eso también tiene un background financiero muy fuerte. Ella es financiera de origen. Conoce y sabe navegar los números. Es un perfecto fit para la operación de Chile”, evalúa Marcelo Benítez.

Pese a que el cierre de la negociación con Telefónica se hizo rápido, la designación de Vallejo no fue tan apresurada, sino evaluada con tiempo. “Nosotros ya teníamos un mapeo de talento muy detallado y exhaustivo porque sabíamos que veníamos en un plan de expansión. Entonces ya teníamos lista opción A, opción B, opción C”, afirma el CEO global, lo que se hizo también con Uruguay, Ecuador y Colombia.

Para acompañar a Vallejo en la operación de Chile, estarán como Chief Financial Officer (CFO) Paul Proaño, que hasta el momento ejerce dicho cargo en Paraguay. Como Chief Technology and Information Officer (CTIO) asumirá Charbel El Hachem, quien ocupaba este puesto en Bolivia. Estos son los únicos ejecutivos que Millicom trae del grupo. “El resto es el equipo local, con quien estamos trabajando ya en el nuevo modelo”, destaca Benítez.

Afirma que los planes para Chile se enfocan en “fortalecer la experiencia, la conectividad. Esa es la prioridad uno. (En segundo lugar) tenemos todavía algunas deficiencias en la red móvil, las tenemos que resolver. Sobre todo lo que es continuidad y calidad del servicio. Después tenemos que transformar a la compañía a una mucho más ágil, mucho más enfocada y más colaborativa. Así es como operamos en los otros países. Esos son los tres ejes de nuestro modelo de trabajo”, definiendo la hoja de ruta de Millicom.

Cuando se habla del modelo de trabajo de Millicom, hay un sello que es distintivo y reconocido por expertos en telecomunicaciones: el método que han utilizado en todos los países en los que han tomado la marca de