

■ En la conferencia de resultados, el CEO de la luxemburguesa anunció que “estamos implementando la reducción de personal”.

POR BLANCA DULANTO

Fue hace un par de semanas que Telefónica se despidió de Chile. Luego de 35 años en el país, el grupo español concretó la enajenación de sus activos locales tras un largo proceso de venta.

La firma española le vendió “el pack completo”, por US\$ 1.215 millones, al holding NJJ y la teleoperadora luxemburguesa Millicom, ambas compañías ligadas al empresario francés Xavier Niel.

Y, como tal, la transacción supuso que Millicom operara el negocio desde el primer día, aplicando su manual operativo para estabilizar y fortalecer el activo, aprovechando su amplia experiencia regional.

Ante sus inversionistas, durante la presentación de sus resultados financieros del 2025, Millicom se refirió este jueves a las razones detrás de su reciente adquisición de los activos de Telefónica en Chile y sobre las medidas que ya ha adoptado para rentabilizar el negocio en el país.

De acuerdo al CEO de la luxemburguesa, Marcelo Benítez, “es un lujo estar en Chile”. Para el ejecutivo, la nación en la que desembarcan “tiene una estabilidad macroeconómica y monetaria muy sólida. Además, es un país con grado de inversión, por lo tanto, creemos en las perspectivas a largo plazo de Chile” y agregó que el país es un mercado “sofisticado con un claro potencial de crecimiento operativo”.

Y a menos de un mes de su aterrizaje, Millicom ya se puso manos a la obra. En palabras de Benítez, comenzaron “aplicando nuestra estrategia de éxito” con la cual ven “un camino hacia la estabilización y la mejora del rendimiento”, pero que a partir de este jueves implicó el inicio de las desvinculaciones de la empresa.

El playbook

Para el CEO de Millicom, la razón principal para entrar en Chile es una: su *playbook*.

“Nuestro *playbook*, nuestra estrategia operativa, calza muy bien con la operación de Telefónica Chile y las correcciones de mercado se darán cuando se tengan que dar”, explicó en entrevista con DF, y lo volvió a repetir este jueves con el reporte de sus resultados financieros: “nuestra estrategia se adapta muy bien a las



Millicom da el paso y comienza a desvincular trabajadores de Movistar: despidos superarían el 20% de la dotación

operaciones chilenas y la estamos ejecutando con gran éxito”.

Benítez indicó que -hasta el momento- esta ha consistido en “el primer día de la adquisición, nombramos un nuevo CEO, un nuevo CFO y un nuevo CTIO. Luego, durante la primera semana, rediseñamos el equipo ejecutivo y sus subordinados directos” y añadió que “mientras hablamos hoy, estamos implementando la reducción de personal”.

De acuerdo a conocedores de la interna, cualquier ajuste en la plantilla obedece a los resultados de los últimos años y al complejo escenario financiero del negocio que adquirieron. De hecho, este martes la filial chilena de Telefónica dio a conocer que concluyó su paso por Chile con pérdidas acumuladas de más de \$ 413 mil millones en 2025, un 7,5%

más bajas que el período anterior.

De cara a estas cifras, Benítez puntualizó que “a pesar de que hoy en día estamos perdiendo dinero cada día en Chile, creemos que este año podemos llevar la operación a un punto de equilibrio, con un flujo de caja neutro, y a partir de

por lo que anticipan aperturas de tiendas en regiones.

Ajuste de la dotación

Este jueves, en torno a las ocho y media de la mañana y como un reguero de pólvora, comenzaron a circular versiones sobre los ajustes

Según fuentes sindicales, serían en torno a 800 personas las despedidas, dado que “no sería un 30% de la planilla, pero más de un 20%”. Hasta el año 2024, la dotación de la empresa era de 3.242 personas.

ahí empezar a buscar y obtener los beneficios de una nueva tasa de ejecución con un nuevo modelo operativo”.

En la entrevista con DF, el ejecutivo dijo que la “receta” incluye cerrar servicios no rentables e invertir en aquello que sí lo es,

en la dotación de la telco, que se concretaron minutos después. La salida de personal fue con efecto inmediato.

Según fuentes sindicales, serían en torno a 800 personas las despedidas, dado que “no sería un 30% de la planilla, pero más de un 20%”.

Hasta el año 2024, la dotación de la empresa era de 3.242 personas.

Esto coincide con lo que Benítez planteó este jueves, cuando anunció que “hace dos semanas, paralelamente, ampliamos nuestra expansión a Chile, nuestro duodécimo mercado (...) Además de la expansión a Chile, actuamos con rapidez para estabilizar e integrar el negocio recién adquirido en Uruguay y Ecuador. El primer día de la adquisición, nombramos un nuevo gerente general, un nuevo director financiero y un nuevo director de tecnología. Durante la primera semana, rediseñamos el equipo ejecutivo y sus subordinados directos, y durante el primer mes, aplicamos nuestra estrategia con disciplina, incluyendo una reducción del 30% en la plantilla”.

Cabe mencionar que una de las piedras de tope que surgieron en el proceso de venta de la operación de Telefónica en Chile fue la gran dotación de Movistar Chile, factor que llevó a varios interesados a desistir de presentar ofertas más agresivas.

Por esto, Millicom habría solicitado a Telefónica reducir la plantilla como condición para la compra, debido a que un tercio de los trabajadores de la compañía en el país mantendrían contratos antiguos, que contemplaban indemnizaciones sin tope y beneficios laborales significativamente superiores al promedio del mercado. Calculan que este factor supone un costo de US\$ 400 millones.