

EL DEAL

Alta gestión y disciplina financiera: en la mente de Carolina Vallejo

La ejecutiva colombiana es la primera CEO mujer de una telco en Chile y lidera la transformación de la operación que dejó Telefónica con un foco claro: eficiencia, control de costos y estructuras livianas.

POR MAGDALENA ESPINOSA

Millicom llegó a Chile en febrero y, aunque no era su objetivo principal, terminó marcando un hito en la historia de las telecomunicaciones del país al nombrar a la primera mujer como CEO de una telco: Carolina Vallejo.

La mano de la nueva alta ejecutiva no se hizo esperar. En las primeras dos semanas en el cargo dio señales claras de su gestión con la salida de 800 colaboradores, cerca del 20% de la dotación de Movistar Chile. Y se espera que la reducción continúe hasta convertir a la operación heredada de Telefónica en una versión 2.0.

Una fuente cercana a la ejecutiva explicó que la misión es reducir lo más posible la empresa para adaptarla a los nuevos tiempos. Hoy las compañías del sector están migrando desde un modelo noventero —con cadenas jerárquicas de vicepresidentes, gerentes, subgerentes y jefes— hacia estructuras más livianas, con menos cargos intermedios.

Eso implica que posiciones como subgerencias quedan fuera de la ecuación porque “burocratizan” la estructura entre la toma de decisiones y la ejecución de los planes.

Es una lógica que Carolina Vallejo ya aplicó anteriormente. Cuando fue vicepresidenta comercial de WOM Colombia, integró el equipo que redujo en cerca de un 80% la dotación de Avantel, la firma local que compró Novator para expandir sus operaciones en Latinoamérica.

Su paso por WOM, el gran salto

Carolina Vallejo es una ejecutiva colombiana que desarrolló gran parte de su carrera en Millicom, principalmente en el área financiera. Ingresó a la compañía como analista de garantía de ingresos y, tras 15 años, llegó a convertirse en directora comercial, cargo que ocupó en los últimos períodos de su trayectoria allí.

WOM la fichó en 2019 y en marzo de 2020 —apenas días después del inicio de la pandemia— comenzó a desempeñarse como vicepresidenta comercial de WOM Colombia.

“Cuando la llevamos a WOM, la incorporamos al área comercial, lo que fue un movimiento estratégico. Ella quería desarrollarse y crecer profesionalmente. Pasar de CFO a directora comercial le dio un mix ideal de habilidades para llegar a ser CEO en Movistar Chile. Tener experiencia tanto en finanzas como en gestión comercial no es común, y creo que hoy esa formación es muy potente”, explicó una fuente que trabajó cercana a la ejecutiva.

Uno de los primeros retos que enfrentó fue la reacción de los competidores frente al debut de WOM en Colombia. En plena ceremonia de inicio de operaciones, las compañías rivales bajaron abruptamente los precios de sus planes para competir con el nuevo actor.

Según relató la misma fuente, incluso Claro Colombia realizó un espectáculo aéreo con drones que escribían la marca con humo sobre el evento de lanzamiento de WOM.

La reacción de Vallejo fue inmedia-

ta. Lejos de replegarse, buscó alternativas para posicionar a la operadora como una marca fuerte.

“Ahí el desafío fue súper importante. Recuerdo que la estrategia fue abrir tiendas todos los días. Trabajamos con Carolina de sol a sol: capacitando equipos, reclutando gente y poniendo en marcha nuevas sucursales”, dijo.

Ese período, marcado por jornadas extensas y un fuerte despliegue operativo, es recordado como una prueba de su capacidad para liderar equipos y ejecutar proyectos a gran escala en escenarios adversos.

De Movistar a Tigo Chile

Aunque la nueva administración no ha revelado públicamente la fecha exacta para el cambio de marca de Movistar Chile a Tigo Chile, fuentes cercanas aseguraron que Carolina Vallejo tiene claridad sobre ese proceso. En su perfil de LinkedIn, de hecho, figura como CEO de Tigo Chile.

Quienes trabajaron con ella recordaron que durante su paso por Avantel impulsó cambios radicales tanto en la imagen de marca como en la cultura interna de la empresa.

Según una excolega, parte de la primera ola de despidos responde justamente a esa lógica. “En muchas compañías hay personas que llevan más de 30 años trabajando, y cambiar culturalmente es muy complejo”, explicó.

Por eso, añadió, tomar decisiones en las primeras semanas tras asumir



el cargo fue clave para marcar el rumbo. Analistas de la industria coincidieron en que la reducción de la compañía probablemente continuará. El sector de telecomunicaciones, explicaron, se está moviendo hacia estructuras más eficientes y con menos capas

jerárquicas. Un ejemplo de ello es el plan de Entel para consolidar sus operaciones en Chile y Perú, que incluye la disminución de cargos y equipos.

Cercanos a la ejecutiva la describen como una líder con fuerte capacidad analítica. 

