

Fecha: 17-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Noticia general

Pág.: 18
Cm2: 513,9

Tiraje: 17.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

Título: Tras comprar tres países a Telefónica, Millicom define su presencia en la región y estudia nuevos mercados

Tras comprar tres países a Telefónica, Millicom define su presencia en la región y estudia nuevos mercados

■ La firma de Luxemburgo, dueña de Tigo, ha comprado este año los negocios sudamericanos de la española en Colombia, Uruguay y Ecuador.

POR MARÍA GABRIELA ARTEAGA

Colombia, Uruguay y Ecuador. Esos son los tres mercados de América Latina que Millicom, un operador de servicios de telefonía fundado en Luxemburgo en 1990, sumó recientemente a su portafolio luego de comprarle las operaciones al gigante español Telefónica.

Su principal accionista, con un 38% del capital es el holding sueco Investment AB Kinnevik, controlado por la familia local Stenbeck, uno de los clanes más poderosos del país, y que también es accionista de otra operadora -Tele2- y del grupo de comercio electrónico alemán Zalando.

Ahora bien, el grupo colombiano EPM también tiene acciones en el holding y es, precisamente, el encargado del 50% de la operación en toda la región, a través de Tigo.

Esta última está presente en su país natal -con base principal en Medellín- y también en Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Paraguay, en los que ofrece telefonía móvil, banda ancha, TV por cable, y fintech (Tigo Money).

A marzo de este año, Millicom tenía 41,6 millones de suscriptores móviles en Latinoamérica y más de 13,5 millones de hogares pasados.

Centroamérica y Colombia

El mercado más fuerte para la firma es el de Centroamérica, donde ha ido dando pasos firmes en su consolidación desde finales de la década pasada: en 2019 puso su mirada en Telefónica y le compró las operaciones en Panamá, Costa Rica y Nicaragua, en una transacción por US\$ 1.650 millones.

Con ello fue forjándose la relación con el gigante español, con quien ha vuelto a hacer negocios este año.

Primero fue en Colombia. El 12 de marzo de 2025, las empresas firmaron un acuerdo definitivo para que la luxemburguesa adquiriera la participación controladora del 67,5% de Telefónica en Coltel (que opera Movistar), lo que le permitiría a la europea duplicar su negocio móvil en territorio cafetero.

Y es que al cierre de 2024, Tigo tenía 8,7 millones de usuarios y Movistar 8,6 millones. El líder del mercado era -y sigue siendo- Claro

67,5%
DE MOVISTAR COLOMBIA (COLTEL) PACTÓ COMPRAR MILLICOM EN MARZO.

US\$ 1.220 MILLONES
HA DESTINADO LA FIRMA EUROPEA A LA ADQUISICIÓN DE TRES OPERACIONES DE TELEFÓNICA HISPAM.

Colombia (con 2,7,6 millones de conexiones móviles) y el cuarto lugar para WOM, con 3,4 millones.

La transacción está valorada en US\$ 400 millones y solo está a la espera de las aprobaciones regulatorias, bajo análisis para determinar si habría o no mayor concentración. Se espera que la decisión se conozca antes de fines de este año.

La compañía también ha ofrecido comprar la participación del Gobierno colombiano en Coltel por el mismo precio por acción. Y planea hacerse con las acciones de la multiservicios EPM en Une-EPM.

Colombia, junto a Guatemala, son los mercados más grandes de Millicom, con ingresos por servicios de US\$ 334 millones y US\$ 349 millones, respectivamente, en el primer trimestre.

Ganando terreno

Habiendo dado el paso a firme en Sudamérica, Millicom decidió tomar el espacio que está dejando Telefónica mientras deshace su filial Hispam.

El 21 de mayo, compró el 100% de Movistar Uruguay por US\$ 440 millones, lo que le suma 1,5 millones

de líneas móviles y una proyección de beneficios en flujo de caja desde 2026, además de las sinergias con operaciones en Paraguay y Bolivia.

La española era el segundo mayor operador del país, con un 22% del mercado, detrás de la estatal Antel, con un 62% a junio de 2024. El tercer operador era Claro con un 16%.

Menos de un mes después, el 13 de junio, anunció un acuerdo definitivo para adquirir Movistar en Ecuador por US\$ 380 millones más.

Con esa operación, Millicom añadió 5,2 millones de clientes móviles, o el 28,3 % del mercado, según cifras del regulador Arcotel a febrero. El líder era Claro con un 53,8%, seguido por la estatal CNT con el 17,9%.

En paralelo, la firma ha ido desprendiéndose de activos no estratégicos, como sus torres, y deja en claro su estrategia regional: fortalecer su posición mediante adquisiciones de negocios rentables, generadores de sinergias y ubicados en mercados estables. Ello le deja espacio para entrar en nuevas filiales de la española que puedan estar en venta, como Chile o Venezuela, que son las pocas que le quedan en la región.