

Fecha: 25-05-2026
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero
 Tipo: Noticia general

Pág.: 6
 Cm2: 657,1
 VPE: \$ 5.822.773

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: No Definida

Título: Tigo Business: el negocio B2B de Millicom con el que Xavier Niel se presentará en sociedad en Chile

POR CATALINA VICUÑA

Marcar el “inicio de una nueva etapa de Tigo en Chile”. Ese será, según se consigna en una exclusiva invitación digital de un característico color azul, el objetivo del cóctel convocado para este martes en las dependencias de la Embajada de Francia en Chile; al que asistirán el magnate de origen francés, Xavier Niel; junto al CEO de la empresa teleoperadora, Marcelo Benítez.

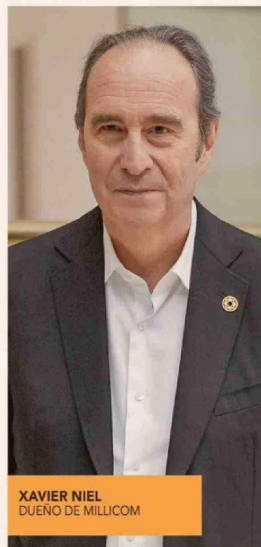
Se trata del estreno en sociedad del accionista principal de Millicom, quien aterrizará ese mismo martes en suelo chileno y se reunirá a eso de las 19:00 horas en la casa de representación gala en Chile para tener su primer encuentro oficial con clientes de Movistar Empresas, brazo B2B del negocio de la teleoperadora española que el francés adquirió en febrero pasado, y que próximamente pasará a llamarse Tigo Business.

Según pudo constatar DF, hoy Movistar Empresas tiene entre sus filas a varias firmas de capital francés con presencia en Chile, como Sodexo, Engie, Nuevo Pudahuel y Aguas Andinas. Por eso, en primera instancia, el plan original de Neil fue congregarlos a todos en la casa matriz del país europeo aquí. El listado con invitados, sin embargo, fue creciendo con el tiempo, y hoy suma a “altas autoridades, representantes del sector privado y líderes empresariales”, consigna la invitación.

Así, el encuentro está pensado para transformarse en una instancia de relacionamiento entre ejecutivos

Tigo Business: el negocio B2B de Millicom con el que Xavier Niel se presentará en sociedad en Chile

■ Este martes, en la Embajada de Francia, el magnate galo se reunirá con varios ejecutivos que hoy son clientes de Movistar Empresas.



XAVIER NIEL
 DUEÑO DE MILLICOM

de Millicom y de Atlas Investment (holding dueño de más del 40% de Millicom, de propiedad de Neil), con los principales CEO del entorno B2B con el que Tigo Business, una vez hecho el cambio de marca, pasará a relacionarse.

El peso del negocio B2B

¿Cuánto podría representar el negocio B2B en la operación de Millicom en Chile? De momento, los resultados obtenidos durante 2025 por Movistar Empresas entregan algunas luces.

Durante el año pasado, Movistar consignó que su servicio de datos

y soluciones tecnológicas dirigido al sector privado representó el 24,8% de los ingresos ordinarios totales recibidos, con ingresos por US\$ 218.671 millones y un crecimiento de 16,5% respecto al año anterior. Entre sus clientes, se destacó a actores del mundo de la salud, la minería, banca, PYME e instituciones públicas.

Tigo Business, en tanto, -ya operativo en países como Bolivia, Colombia, Guatemala, El Salvador, Honduras, entre otros- está dedicado a acompañar “empresas de todos los tamaños en su camino hacia la transformación digital”, dice su página web.

Esta división, concretamente, hoy se especializa en “soluciones tecnológicas, digitales y de telecomunicaciones que impulsan la productividad y la eficiencia en un mundo cada vez más conectado” con servicios de “conectividad, voz, nube y ciberseguridad, además de herramientas innovadoras que fortalecen su operación y lo preparan para los retos del futuro”.

Entre sus segmentos de clientes, el negocio apunta a operadores de servicios financieros, retail, construcción, alimentos, educación e incluso el mismo gobierno.

En sus últimos resultados del primer trimestre de 2026, esta área recibió ingresos por US \$ 242 millones, cifra 56% mayor a la registrada durante el mismo período en 2025. El aumento, cabe señalar, se explica por la llegada de Millicom a países como Colombia, Ecuador y Uruguay.

Si es que el desembarco de Tigo Business llegase a darse este año en Chile -cabe recordar que la solicitud para el cambio de marca desde Movistar hacia Tigo ya se hizo a finales de abril ante el Instituto Nacional de Propiedad Intelectual- dicha cifra podría crecer aún más.

Reuniones en Av. Providencia

Niel pasará menos de 24 horas en Chile. Además del cóctel fijado a las 19:00 horas, el magnate tendrá una breve, pero maratónica jornada en Santiago.

La mayoría de su agenda, detallaron fuentes conocedoras, estará ocupada por reuniones en las (ahora) exdependencias de Telefónica, en Av. Providencia. Ahí, probablemente, el ejecutivo francés tomará contacto con trabajadores y los respectivos ejecutivos a cargo del aterrizaje de su operación aquí.

Cabe recordar que, desde febrero pasado, los encargados de bajar a tierra y ejecutar el denominado *playbook* de Millicom en Chile (que, hasta ahora, ha significado la reducción de cerca del 35% de la planilla de funcionarios de Telefónica) son el ecuatoriano Paul Proaño (CFO), el francés Charbel El Hachem (CTIO) y la colombiana Carolina Vallejo (CEO), quien este jueves también realizará su primera aparición pública como CEO de Tigo en Chile (marca bajo la que opera Millicom en la región), en el Telecom Congress.



IMAGEN GENERADA CON IA