



JULIO CASTRO

Tras reducir plantilla de Movistar Chile, Millicom revisa y renegocia todos los contratos con proveedores

POR CATALINA VICUÑA

Ha pasado un poco más de un mes desde que Millicom aterrizó en Chile, específicamente en las -ahora- exoficinas de Telefónica, ubicadas en un edificio a un costado de su emblemática torre de 34 pisos en plena Av. Providencia, inmueble que hoy se mantiene a la venta.

La llegada oficial de la sociedad de Luxemburgo al país se concretó el pasado 10 de febrero, cuando la teleoperadora -junto al holding francés NJJ, ambos ligados al empresario Xavier Niel- firmaron la compra de todos los activos que el grupo español tenía en Chile por un monto final, según la Comisión Nacional del Mercado de Valores de España, de US\$ 1.215 millones, unos \$ 1.030 millones de euros.

Estas primeras semanas de *onboarding* se han orientado hacia un solo objetivo: lograr números azules para fines de este 2026. No es un reto menor. A diciembre de 2025, Movistar Chile -como la conocían sus clientes- reportaba pérdidas netas de \$ 400 mil millones. Ahora, el foco está puesto en salir de ahí. Y, para eso, cuenta un colaborador que prefirió reservar su identidad, hoy "están evaluando todo lo que pagan, todo lo que cueste de un dólar hacia arriba".

Estas reestructuraciones -además de recortes en capital humano, que hasta ahora suman cerca de 700 despidos, de un total de 3.200 funcionarios- han contemplado la revisión y/o renegociación de absolutamente todos los contratos que Telefónica mantenía desde hace años con diferentes proveedores de servicios, ya sea grandes o peque-

La estrategia es analizar en detalle "todo lo que pagan, todo lo que cueste de un dólar hacia arriba", afirman conocedores del proceso. ¿El objetivo final? Lograr que la operación sea más liviana y eficiente.

ños, tanto del rubro del despliegue, como de *backoffice*.

Todos estos contratos hoy están siendo renegociados según cuán crítico es el servicio que entregan a la empresa o si es que pueden ser reemplazados por servicios que Millicom ya tiene.

En la práctica, esto se ha ejecutado en algunos casos a través de contratos de adhesión, donde Millicom ha puesto nuevas condiciones -como rebajas en cuanto a montos ya pactados y extensiones en cuanto a días de pago- a antiguos proveedores.

¿El resultado? Un golpe financiero, que tiene a varios proveedores de servicios complicados, sostienen tres fuentes que conocen las conversaciones. Con el cambio, "muchos están viviendo del día a día", afirma un cercano a ellos.

"No van a aguantar"

Los encargados de evaluar día a día la cartola de cuentas dentro de Millicom serían el ecuatoriano Paul Proaño, quien asumió en febrero

como CFO, y el francés Charbel El Hachem (CTIO). Ambos trabajan junto a la colombiana Carolina Vallejo (CEO).

En las últimas semanas, con el objetivo de hacer la operación lo más eficiente y liviana posible, estos ejecutivos han estado reevaluando todo en lo que se gastaba la billetera Telefónica. Para eso, parte de la estrategia ha sido reevaluar y ofrecer nuevas condiciones a sus proveedores.

"Están tratando de homologar los contratos a cómo ellos hacen los contratos en la región: con pagos según objetivo, con plazos de pago más largos, etc. Más que apretar por apretar, es adecuar el modelo operacional de la empresa y de gestión para meterlo dentro de este modelo regional de Millicom", explicó a DF Daniel Gurovich, director ejecutivo de G&A Consultores.

Con este foco, ya se han abierto negociaciones para contratos por montos menores a firmas de rubros que van desde el arriendo de autos y la consultoría tecnológica,

El cambio ha significado un golpe financiero para muchos proveedores, sostienen conocedores, al punto de que varios "están viviendo del día a día".

hasta proveedores de construcción, mantenimiento de infraestructura y operadores de redes.

Se trata, afirman fuentes internas a la compañía, de empresas pequeñas cuya base está en Europa u otros países de Latinoamérica. Con nuevas condiciones contractuales en marcha, afirmó una fuente cercana a estos proveedores, varios



ATON

han visto en jaque su situación financiera. "Muchos aceptan las condiciones nuevas porque están amarrados por el pasivo laboral y los finiquitos que tendrían que pagar. Al final, pierden menos aceptando que cerrando el negocio... Pero no van a aguantar".

Millicom declinó hacer comentarios para este artículo. No obstante, fuentes ligadas a la firma aseguraron que los cambios, de manera intransable, se cerrarán en acuerdo con el respectivo proveedor

Mejorar la red y el servicio

Mientras que algunos comparan estas renegociaciones a "una máquina de moler carne", otros las definen como una especie de "terremoto", donde el único objetivo es abaratar costos.

"Ahora lo que van a hacer es renegociar todo el sistema de financiamiento de la empresa con sus bancos regionales durante este año. Cuando termine este proceso, finalmente van a poder ver si pueden asumir o no más deudas o menos deudas con los proveedores. Pero se van a financiar a costa de estas reducciones de contratos donde puedan", explicó

Gurovich.

Cercanos al entorno de la compañía, en tanto, afirman que el foco de Millicom hoy está 100% enfocado en mejorar la red y el servicio. Además de números azules, quieren duplicar su número de sucursales en Chile -que actualmente serían unas 100-, que eventualmente operarán con el nombre de la marca Tigo.