

HACIENDA Y DIPRES:

El gobierno de Boric incumple meta fiscal y anota récord deficitario B 2



PLAN DE DESREGULACIÓN:

Cómo Quiroz busca desenredar la "permisología" B 3



TRUMP DESIGNÓ A KEVIN WARSH:

La nominación del nuevo presidente de la Fed alivia al mercado B 5

EL MERCURIO

ECONOMÍA Y NEGOCIOS

S Á B A D O

B

SANTIAGO DE CHILE, SÁBADO 31 DE ENERO DE 2026

economianegocios@mercurio.cl

Casas de gobierno



¿A cuánto el m² de La Moneda? B 8

SE REDUCE LA VACANCIA:

El comercio comienza el retorno a Santiago Centro B 7



Autoras, de las hermanas Sedini, es una tienda especializada en escritoras.

HISTORIA DE SIETE EMPRENDIMIENTOS:

Los adictos a la literatura que abrieron librerías en los últimos meses B 6

LA OFERTA VINCULANTE LLEGÓ AYER A MADRID:

WOM ofrece US\$ 1.000 millones para quedarse con activos de Telefónica

Los fondos de inversión que controlan WOM (Moneda, Amundi, Man GLG y Blackrock) serían los aportantes de la transacción, que dejaría a la empresa como el mayor operador del mercado local.

N. BURCHMEYER RIVERA

La telereserva que involucra la salida de Telefónica de Chile tiene un capítulo multimillonario. Con el cartel "a la venta" colgado desde hace meses, el proceso se ha alargado en la búsqueda de ofertas atractivas por sus activos. Ahora hay una oferta arriba de la mesa: WOM.

"All the best, Chris"

Según altas fuentes conocedoras de las negociaciones, WOM entregó una oferta vinculante para adquirir Telefónica Chile.

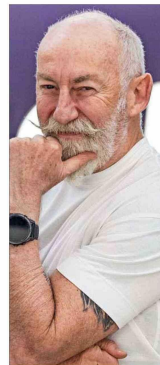
De acuerdo con los antecedentes revisados por "El Mercurio", la propuesta fue enviada ayer viernes 30 de enero a Madrid. El "destinatario" sería Juan Azucé, director de Finanzas y Corporativo del Grupo Telefónica. En el documento, escrito en inglés y que tendría más de cinco carillas, WOM estampó una serie de detalles contractuales de su oferta con una cifra final que estaría valorizada en torno a US\$ 1.000 millones.

La misiva la firma Chris Bannister, CEO de WOM. En el mercado local se especulaba con que si bien existía un alto interés por Telefónica Chile, que opera en el país mediante la marca Movistar, la principal trababa para los interesados era el precio por estos activos. Se calculaba que el valor a pagar implicaría un desembolso mínimo precisamente de unos US\$1.000 millones, equivalentes a la deuda de la compañía.

Pese a que el proceso quedó a la espera de las ofertas vinculantes, conocedores del sector comentaban que los posibles oferentes apuntaban a una rebaja de precio para lanzar su propuesta formal.

Fondos aportantes

La transacción consideraría un capital que sería financiado por los dueños de WOM. Se trata de los fondos de inversión Patria



Chris Bannister, CEO de WOM.



Juan Azucé, director de Finanzas y Desarrollo Corporativo de Telefónica.

Moneda Asset Management, Amundi, Man GLG Partners y BlackRock. Todos eran acreedores de WOM durante esa fase de reorganización que fue el Capítulo II. Se unieron para conformar el grupo ad hoc para entregar una oferta y controlar la compañía al materializarse la salida del empresario islandés Thor Björgólfsson, quien fue propietario de la empresa a través de Novator Partners.

La figura de Bannister fue central en el proceso. Asesoró a los fondos, dado su conocimiento de la firma. Había salido de la operación a los pocos días de ingresar la solicitud de reorganización, pero volvió a la gerencia general y a ocupar un asiento en el directorio tras la salida del Capítulo II.

Quedarse con la operación de Telefónica era un anhelo para WOM. En entrevista con "El Mercurio", publicada el 23 de ju-

nio del año pasado, Bannister señaló: "Estamos con una situación financiera fuerte y tenemos grandes dueños (...). Queremos construir la red (5G), conectar a todos y convertirnos en el número uno. Y, tal vez, comprar a Movistar en el camino".

Los nuevos dueños de WOM inyectaron US\$ 500 millones para la operación de la firma, así como también lograron un acuerdo con el Estado de Chile para reprogramar el despliegue de la red 5G, aunque con el compromiso de un pago de US\$ 14,3 millones por el Estado de Chile por el proyecto y otros US\$ 38,5 millones por compensaciones adicionales.

Los competidores

Hasta diciembre, actores de la industria proyectaban que los principales candidatos para quedarse con los activos de Telefónica

era el pacto Entel-América Móvil (dueña de Claro). Sin embargo, el 3 de diciembre estas expectativas se desvanecieron cuando ambas empresas anunciaron el término de su alianza.

Este escenario abrió la puerta a otras opciones, como una posible asociación entre Entel y WOM. Esa opción también se fue desvaneciendo.

Otras fuentes señalan que, por el momento, no se puede descartar el interés de otros actores internacionales. En el mercado sueñan los nombres de operadores globales como Millicom, Beyond ONE y Paradise Mobile.

Cambios en el mercado

De materializarse la compra de Telefónica por parte de WOM, que debe pasar por las aprobaciones regulatorias, la firma dirigida por Bannister buscaría disputar el liderazgo del mercado móvil a Entel y en red fija a Claro-VTR. En el segmento móvil, WOM posee más de 5,2 millones de abonados, un 21,61% del mercado, según datos de Subtel a septiembre de 2025. En tanto, Telefónica tiene 5,5 millones de usuarios (22,58% de participación). En este mercado, conocedores del rubro aseguran que sería la principal "piedra de tope" para obtener la aprobación de la Fiscalía Nacional Económica (FNE), puesto que al sumar ambas carteras alcanzaría casi 11 millones de abonados, superando a Entel que tiene 8 millones.

En cuanto a internet fijo, WOM cuenta con 210.511 clientes, es decir una cuota de 4,41% de este negocio. En caso de incorporar a los abonados de Telefónica (3,3 millones), la firma contaría con 1,5 millones de clientes.

En octubre del año pasado, Bank of America retomó la cobertura de WOM. En su análisis, señaló que si una oferta por Telefónica prospera, "WOM se convertiría en el líder del mercado móvil. Además, adquiriría un activo que podría expandirse o venderse".

INFORME FINAL DE LA FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA:

FNE da recomendaciones sobre la competencia en el mercado de educación superior

La entidad sugiere crear métricas que consideren el valor económico de las carreras, sumar un criterio en las acreditaciones y potenciar la orientación vocacional.

Una serie de recomendaciones proporcionó ayer la Fiscalía Nacional Económica (FNE) a las instituciones de educación superior, en la entrega final de extenso proceso de indagación acerca de las características de ese sector.

A fines de octubre, la entidad publicó el Estudio del Mercado de la Educación Superior. El análisis consideró a 126 organizaciones del área, repartidas entre universidades, institutos profesionales (IP) y 40 centros de formación técnica (CT). En ese momento, la FNE, que dirige Jorge Grunberg, detectó que había "límites" a la competencia. Por ejemplo, problemas vinculados a la toma de decisiones por parte de los estudiantes respecto a qué carrera e institución elegir, en medio de alzas en los precios de la carrera y una reducción del número de instituciones. El reporte planteaba que las personas que ingresan a la

educación superior no siempre conocen la empleabilidad asociada, ni necesariamente obtienen remuneraciones distintas a si no hubieran cursado ninguna disciplina. El FNE recogió opiniones del Consejo de Rectores de las Universidades Chilenas (Cruch), del Consorcio de Universidades del Estado (Cue) y de Inacap y de entidades como Fundación Luksic, Acción Educar y Odecu.

En su informe final divulgado ayer, la FNE termina haciendo cinco "paquetes" de recomendaciones.

1. Herramientas informativas.

La FNE propone crear una nueva plataforma digital centralizada, que permita comparar carreras. Suma que se establezca como obligatorio un hito informativo durante la etapa de admisión a la educación superior.

2. Calidad de los datos.

El informe plantea que la acreditación periódica sume, como criterio, elementos que indiquen que se promueve la "transparencia informativa en aquellas variables valoradas por los estudiantes". Sugiere sumar métricas que dimensionen el "valor económico agregado" de las carreras.

3. Efectividad en la transmisión de la información.

La FNE propone potenciar la orientación vocacional de forma temprana, ya a nivel de enseñanza media. Sugiere capacitar a docentes y orientadores en el uso de herramientas informativas y evaluar la implementación de sistemas de orientación más personalizados, apoyados en datos administrativos y tecnológicos.

4. Incentivos regulatorios.

Recomienda reforzar mecanismos de seguimiento de trayectorias académicas y laborales, de modo que variables como deserción, duración efectiva de las carreras y empleabilidad tengan mayor visibilidad y peso en los incentivos que enfrentan las instituciones.

5. Barreras y competencia.

Entre las recomendaciones regulatorias se incluyen profundizar el régimen de derecho público diferenciado para las universidades estatales, reformar gradualmente el "Ponente Fiscal Directo", eliminando el criterio histórico de asignación, actualizar la regulación de títulos y

grados, mejorar la transparencia y comparabilidad de la oferta académica, modernizar las normas sobre duración de los programas y facilitar la movilidad estudiantil incluyendo la implementación del Suplemento al Diploma que permite alinearse con clasificaciones internacionales.

Impacto estimado

La FNE estima que si el 10% de los estudiantes hubiesen escogido una carrera con rentabilidad futura positiva, los beneficios para las familias y el Estado serían de unos US\$ 825 millones, "lo que equivale a un 12% de los ingresos del sistema de educación superior del año 2023".



El jefe de la Fiscalía Nacional Económica, Jorge Grunberg, dijo que las propuestas apuntan a mejorar la competencia "de un sector especialmente sensible para el desarrollo del país".