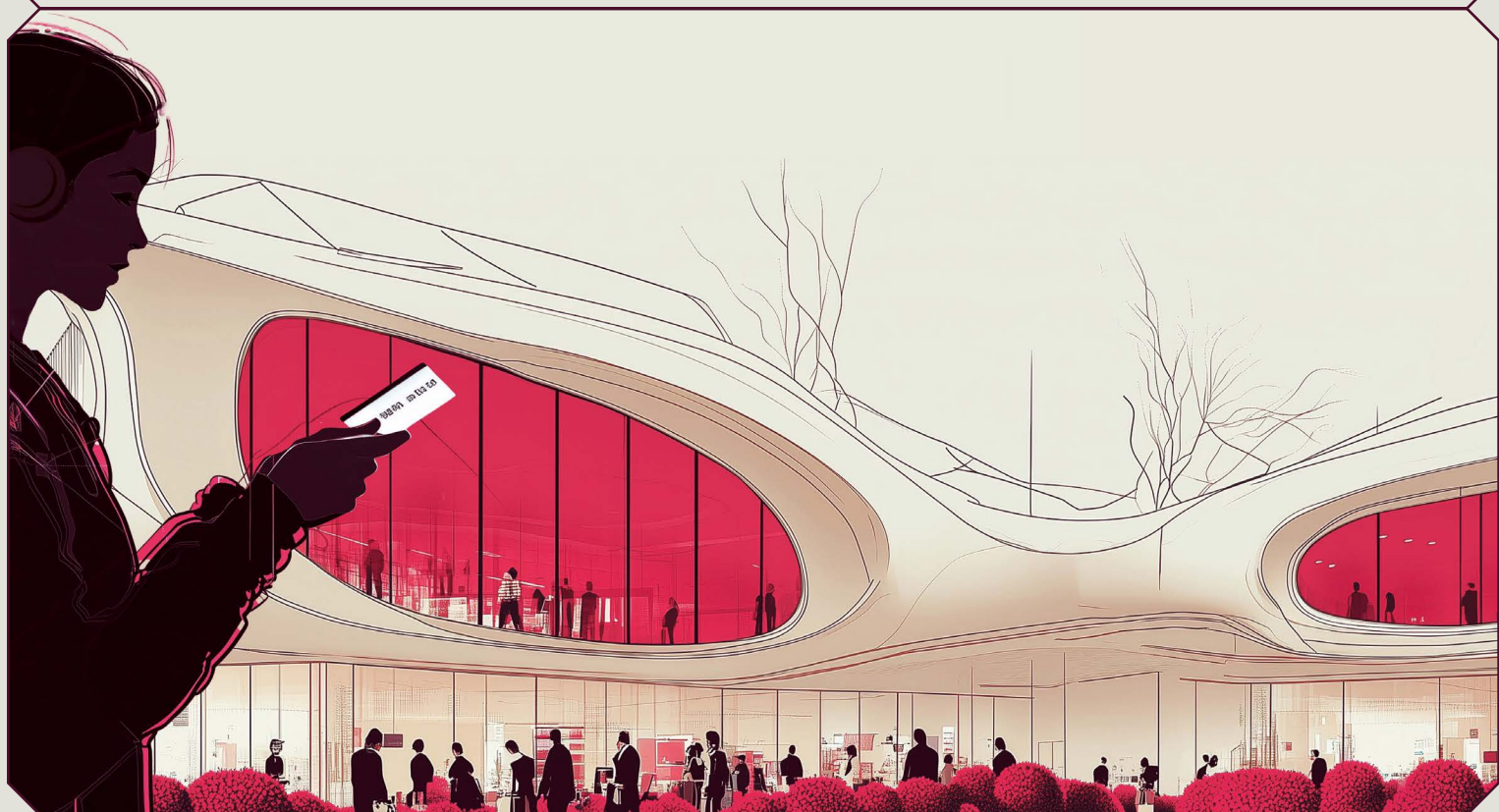


Especial #BarómetroTelcoColombia: claves de la integración de Tigo y Movistar

Informe sobre el sector de las
telecomunicaciones en Colombia



Un mercado en plena redefinición

El mercado de las telecomunicaciones en Colombia atraviesa una fase de redefinición de su estructura competitiva. En este contexto, uno de los movimientos más relevantes es la adquisición de Movistar Colombia por parte de Tigo (Millicom), una operación llamada a reconfigurar el equilibrio del sector.

Se trata de un proceso de elevada complejidad regulatoria y societaria que, desde su anuncio, ha avanzado a través de distintas fases y se encuentra ya en su tramo final. Su evolución ha estado marcada por el escrutinio regulatorio y por el impacto potencial sobre la competencia, la inversión y el desarrollo de infraestructuras.

Ambos operadores habían anticipado un cambio en su aproximación al mercado con la creación de una sociedad conjunta para la gestión de su red móvil, Unired. La integración en una única compañía verticalmente integrada representa, sin embargo, un paso adicional, con implicaciones más profundas para la industria y para el ecosistema digital del país.

Este documento ofrece un análisis específico del impacto potencial de la integración entre Tigo y Movistar en el mercado colombiano de las telecomunicaciones. A partir de los principales indicadores sectoriales y de la información pública disponible, el informe examina cómo la operación podría modificar el equilibrio competitivo en los distintos segmentos del mercado, sin anticipar escenarios ni emitir juicios de valor.



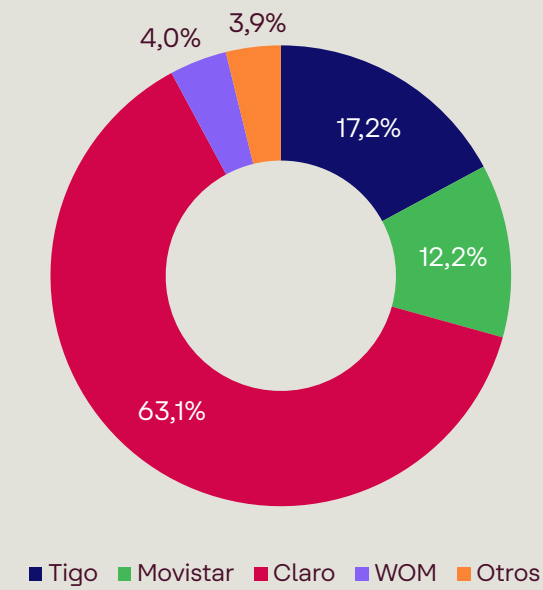
Joaquín Guerrero García
Director de Nae
joaquin.guerrero@nae.global

Un nuevo actor de referencia en el mercado prepago

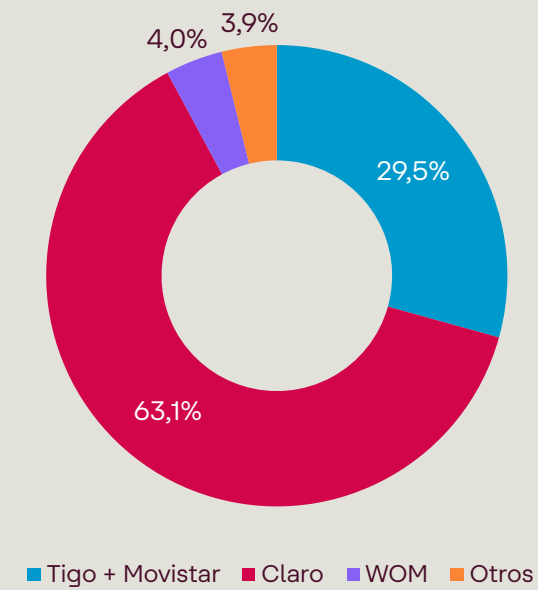
El segmento de banda ancha móvil pre-pago constituye el principal mercado en número de clientes en Colombia. En este contexto, la integración de Tigo y Movistar daría lugar a un actor con **una cuota cercana al 30 % del total de usuarios prepago**.

La operación **combina dos bases de clientes con comportamientos recientes distintos**: una con crecimiento interanual positivo en el entorno del 3,5 % y otra con una evolución más contenida en el mismo periodo.

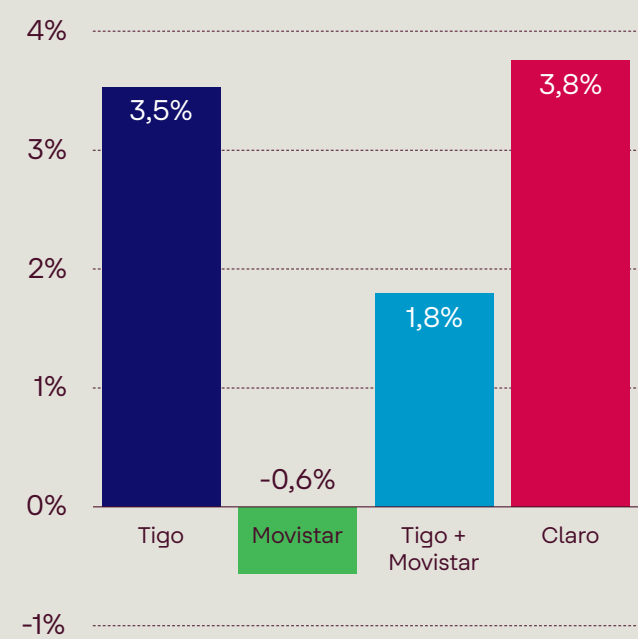
G1 | Estructura actual del mercado prepago



G2 | Estructura del mercado prepago tras la integración



G3 | Crecimiento interanual de clientes prepago (%)



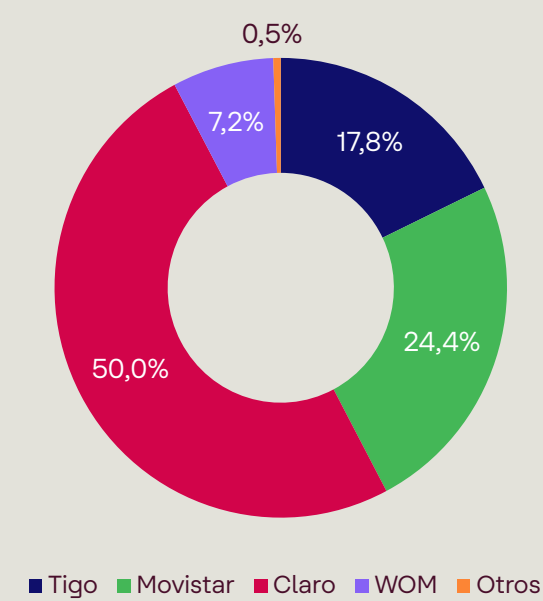
Liderazgo compartido en el pospago

En el segmento de banda ancha móvil por suscripción, la integración de Tigo y Movistar daría lugar a **un operador con una cuota cercana al 42,3 % del total de clientes pospago**.

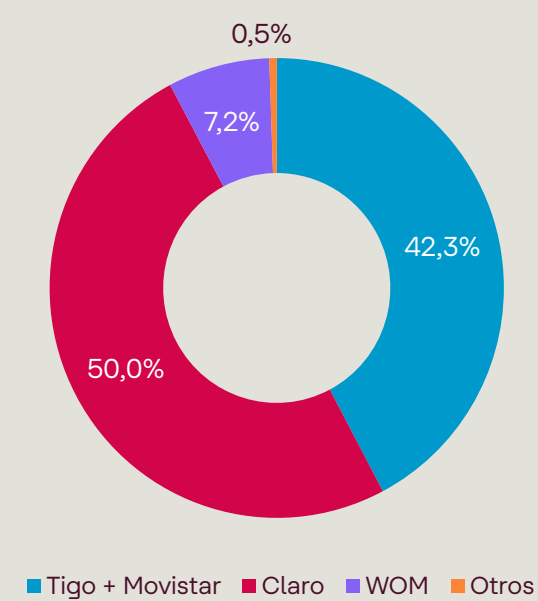
A diferencia de lo observado en prepago, **la mayor parte de la base de clientes combinada procede de Movistar**, que presenta crecimientos interanuales más contenidos en este segmento (1,2 %), **frente a los ritmos más elevados registrados por Tigo** (11,1 %).

La operación agrupa así dos bases de clientes con pesos y trayectorias recientes diferenciadas dentro del mercado de suscripción.

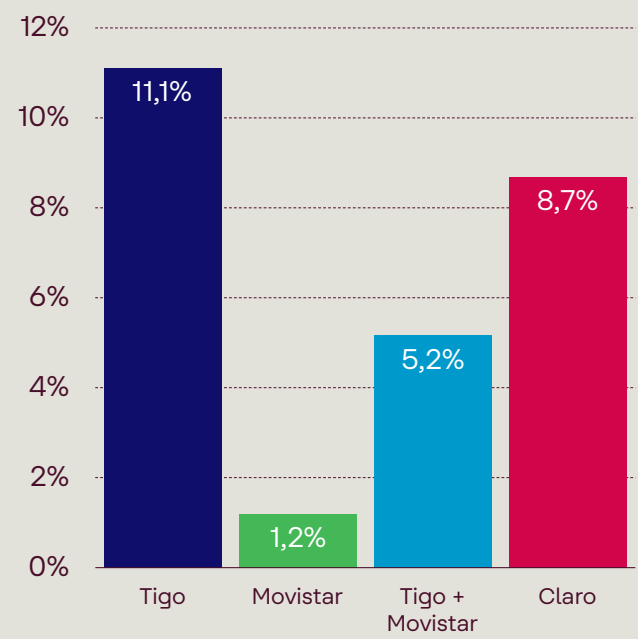
G4 | Estructura actual del mercado pospago



G5 | Estructura del mercado prepago tras la integración



G6 | Crecimiento interanual de clientes pospago (%)

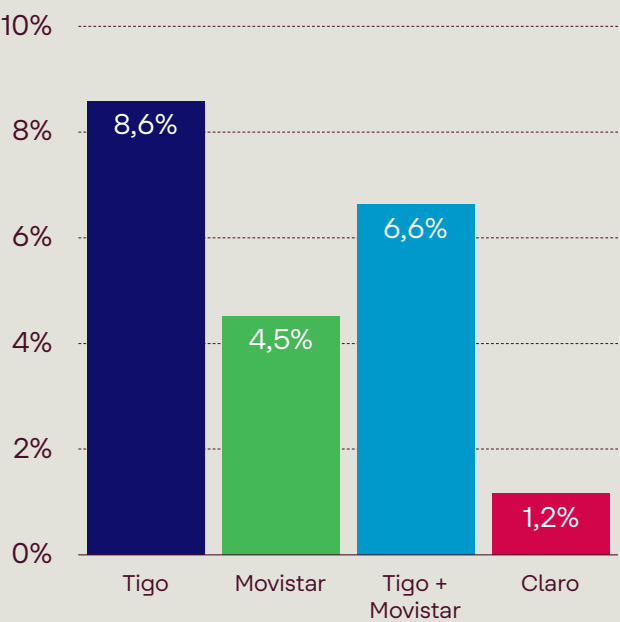


Un equilibrio más repartido en el fijo

La estructura del mercado de banda ancha fija **presenta un grado de equilibrio mayor** que el observado en los segmentos móviles.

En este contexto, la integración de Tigo y Movistar daría lugar a **un operador con cerca del 35 % de los hogares conectados**, una cuota similar a la de Claro, el actual líder del mercado, y no muy alejada de la participación conjunta del resto de operadores.

G7 | Crecimiento interanual de accesos fijos (%)



Un nuevo equilibrio entre demanda y suscripción

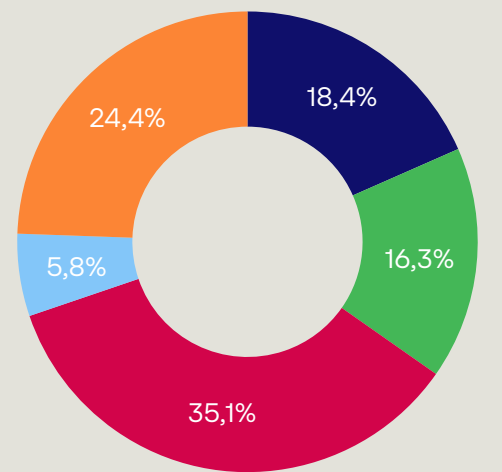
La integración de Tigo y Movistar introduce **un cambio significativo en el perfil de clientes** del nuevo operador móvil.

Mientras que Tigo y Claro han mostrado históricamente una mayor orientación hacia el prepago, la entidad resultante **presenta un mix más próximo al de Movistar** y, en menor medida, al de WOM.

En un mercado en el que una parte mayoritaria de los usuarios accede a internet móvil a través de modalidades prepago, este cambio plantea **interrogantes sobre el posicionamiento comercial futuro** de la nueva compañía.

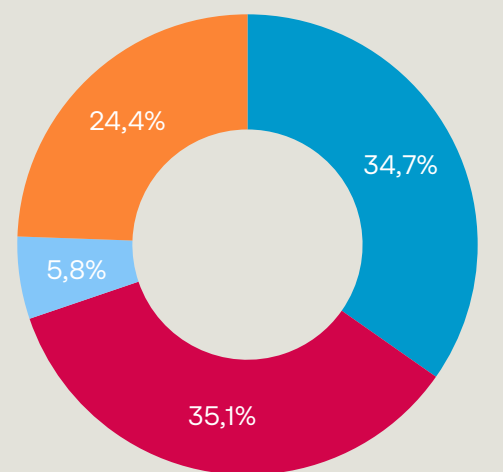
El ajuste del equilibrio entre demanda y suscripción será, por tanto, uno de los elementos clave a observar en la evolución del operador integrado.

G8 | Estructura actual del mercado de banda ancha fija



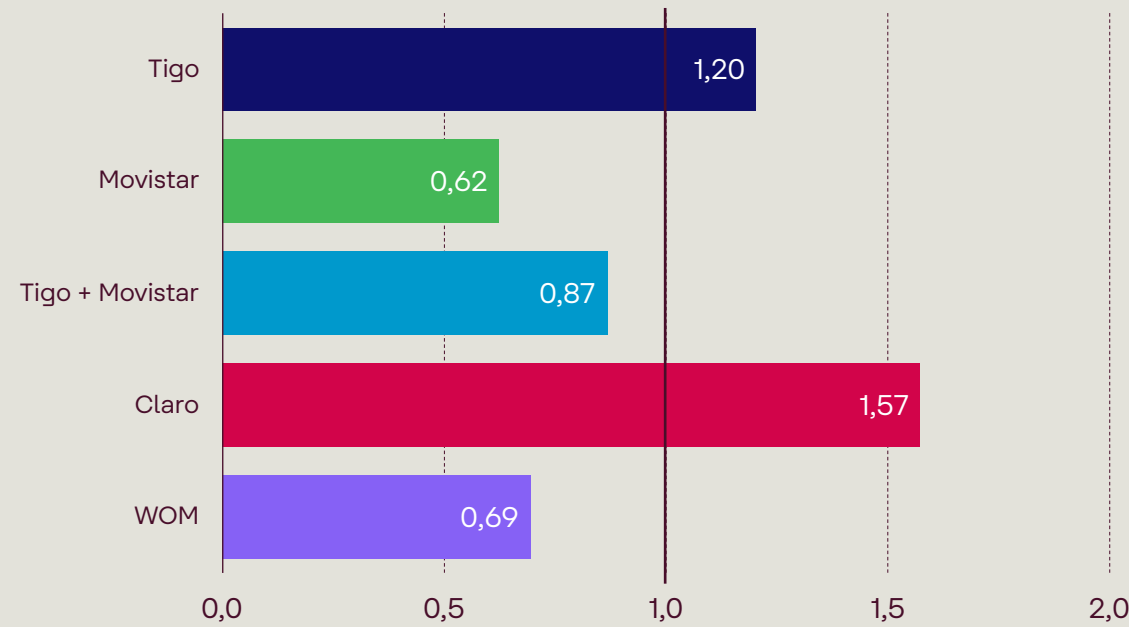
■ Tigo ■ Movistar ■ Claro ■ ETB ■ Otros

G9 | Estructura del mercado de banda ancha fija tras la integración



■ Tigo + Movistar ■ Claro ■ ETB ■ Otros

G10 | Ratio prepago / pospago



Perfiles de consumo contrastados entre modalidades

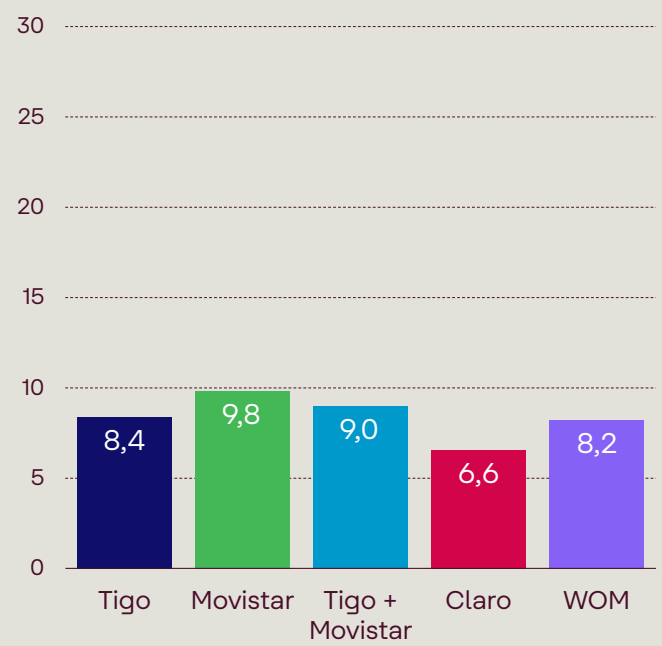
En la modalidad prepago, los clientes de Movistar presentan **el mayor consumo medio de datos** dentro del segmento.

En pospago, la situación se invierte: los usuarios de Movistar muestran **el nivel de tráfico más bajo**.

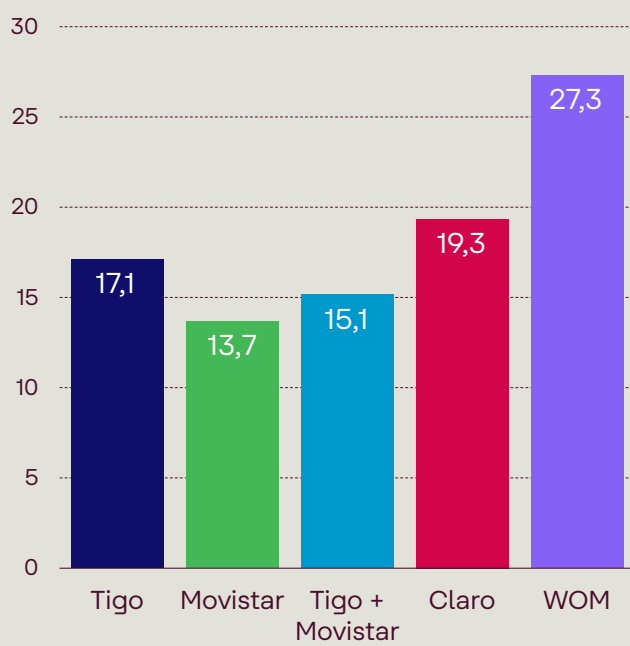
Estas diferencias **reflejan perfiles de cliente claramente distintos** entre ambos operadores, tanto en comportamiento como en uso de datos según la modalidad de acceso.

La entidad resultante de la integración combinaría estos patrones **sin alterar las posiciones relativas** observadas en el mercado, pero sí **incorporando una mayor diversidad de perfiles de consumo**, que deberá ser tomada en cuenta en la definición de su oferta y estrategia comercial.

G11 | Consumo mensual por cliente en modalidad prepago [GB/mes]



G12 | Consumo mensual por cliente en modalidad pospago [GB/mes]



Dos bases, dos lógicas de ingreso

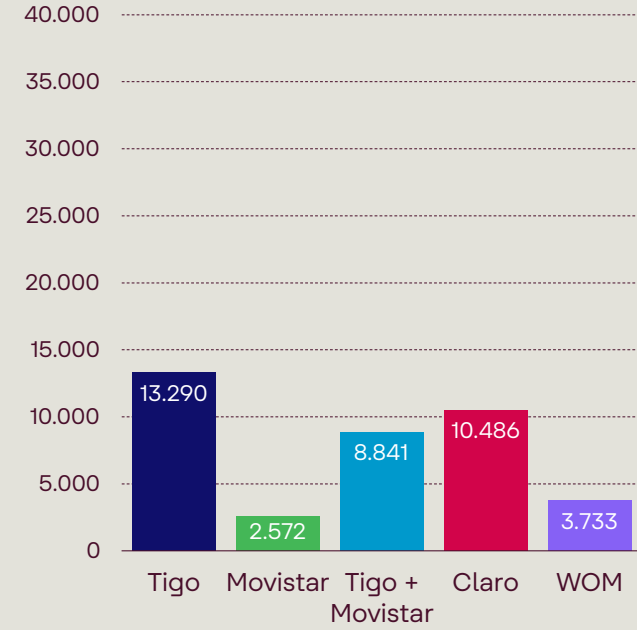
Los ingresos mensuales por cliente en banda ancha móvil muestran **diferencias relevantes entre ambos operadores** tanto en modalidad prepago como en pospago.

En **prepago**, el ingreso medio por cliente de Movistar es muy diferente a los de Tigo, reflejando estructuras de ingreso distintas dentro del mismo segmento.

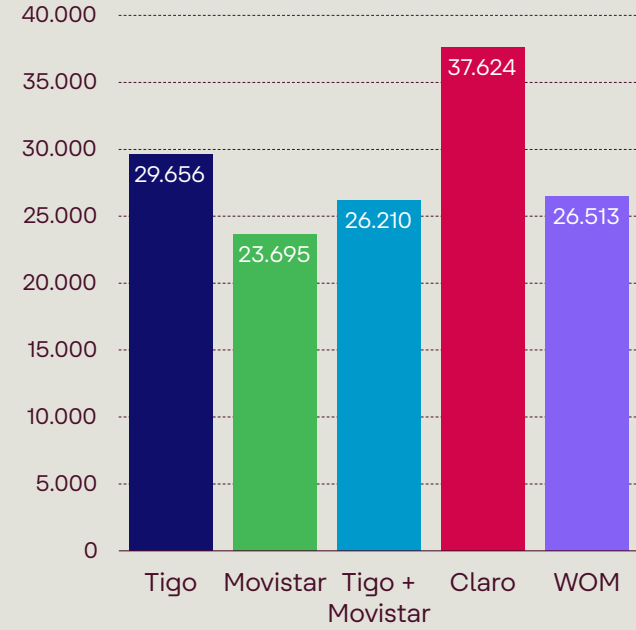
En **pospago**, las diferencias entre operadores persisten, aunque con una dispersión menor que en el caso del prepago.

La combinación teórica de bases con estructuras de ingreso tan distintas **introduce un elemento adicional a observar en términos de gestión de la base de clientes**, especialmente en lo relativo a la estabilidad y evolución del *churn*.

G13 | Ingreso mensual por cliente en modalidad prepago [COP]



G14 | Ingreso mensual por cliente en modalidad pospago [COP]



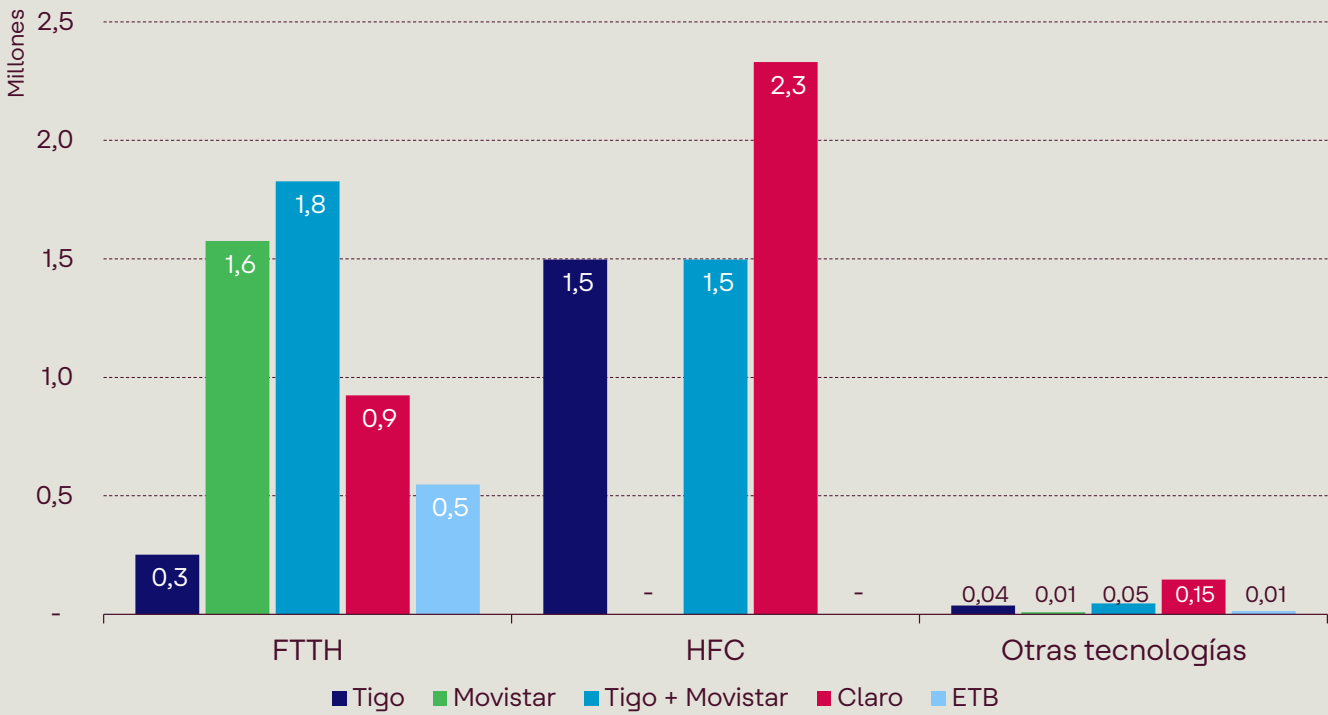
Tres estrategias tecnológicas, un mismo mercado

En banda ancha fija, la nueva compañía se configuraría como **uno de los principales actores en número de hogares conectados mediante redes FTTH**, impulsada principalmente por la base de clientes aportada por Movistar.

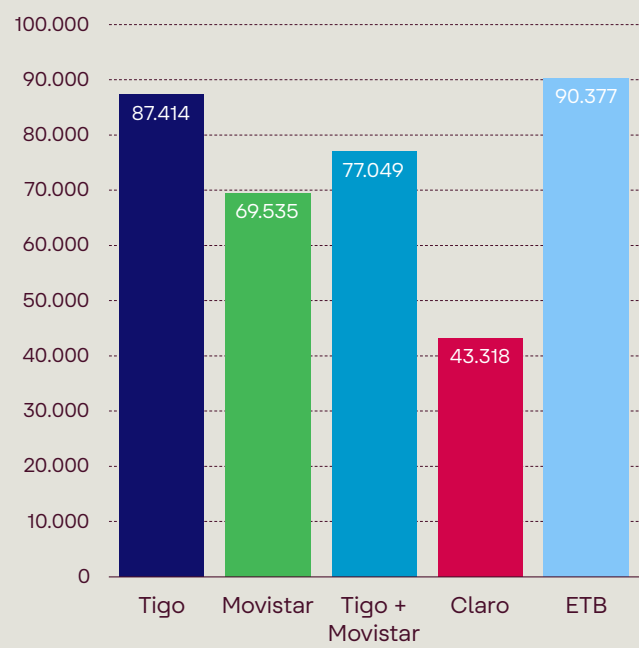
En paralelo, Claro muestra un avance significativo en la **migración de clientes desde redes HFC hacia FTTH**, modificando progresivamente la composición tecnológica de su base fija.

En este contexto, la nueva compañía **parte de una posición con un peso relevante de infraestructuras de fibra**, mientras que la estructura tecnológica de Tigo presenta un perfil diferente, lo que define un punto de partida heterogéneo en el mercado de acceso fijo.

G15 | Estructura actual del acceso fijo por tecnología



G16 | Ingreso mensual por acceso fijo (COP/mes)



Ingresos por acceso: perfiles claramente diferenciados

El ingreso mensual promedio por acceso en banda ancha fija **presenta diferencias relevantes entre operadores**, tanto en nivel como en evolución reciente.

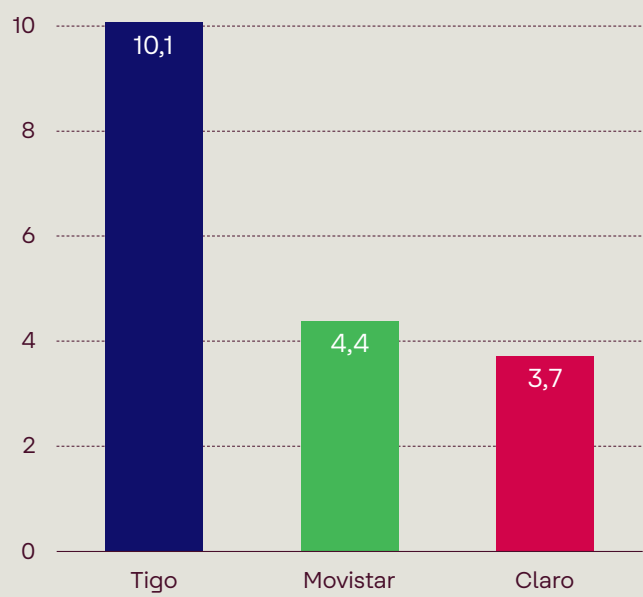
Este comportamiento pone de manifiesto la **diversidad de situaciones dentro del mercado fijo colombiano**.

Retención como punto de fricción en la integración

Los niveles de *churn* por portabilidad de Tigo y Movistar presentan **diferencias significativas**, en parte asociadas a sus respectivas estrategias comerciales y a la composición de sus bases de clientes.

En un escenario de integración, esta heterogeneidad en los perfiles de usuario **introduce un elemento adicional de complejidad en la gestión de la retención**, que deberá ser tenido en cuenta en la evolución del nuevo operador.

G17 | Churn mensual portabilidad por operador (‰)



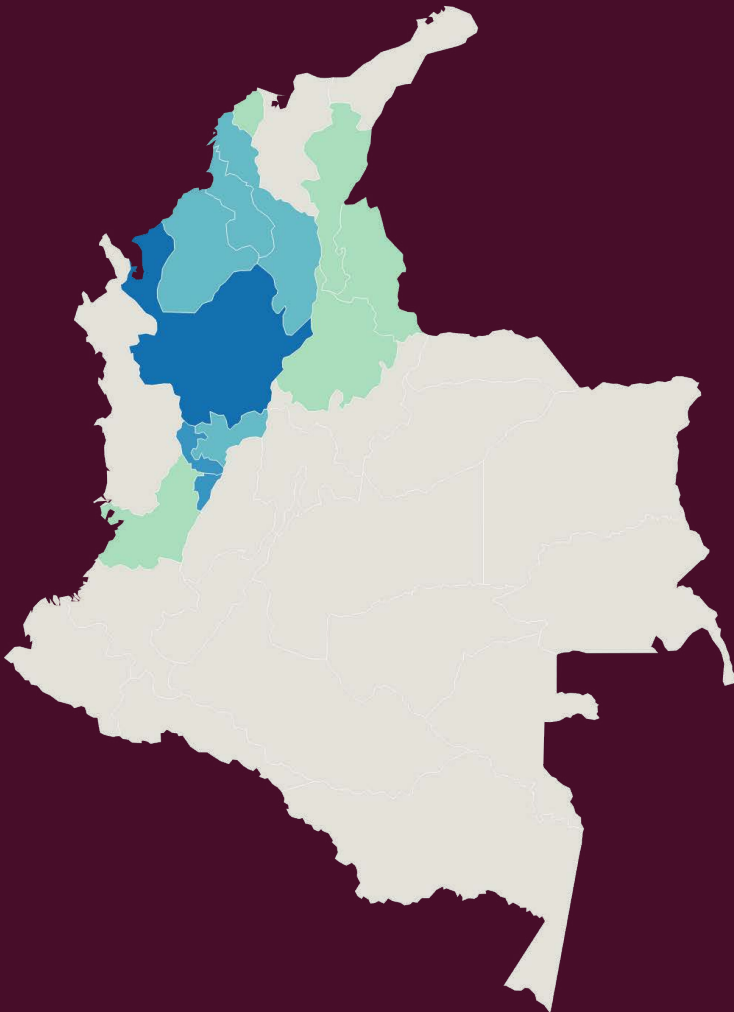
Huellas complementarias geográficamente en banda ancha fija

En banda ancha fija, la presencia territorial de Movistar y Tigo ha estado **tradicionalmente concentrada en determinados departamentos**, con patrones de despliegue claramente diferenciados.

La futura nueva compañía **combinaría ambas huellas geográficas**, configurando una cobertura de alcance nacional comparable a la de Claro.

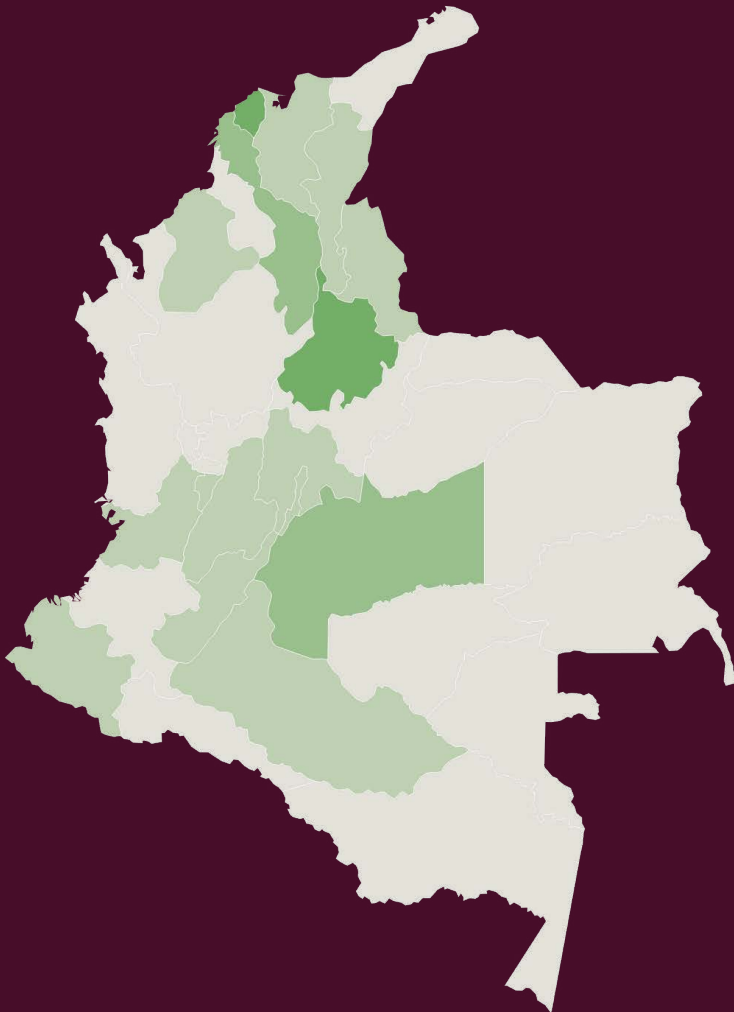
Conviene recordar que la cobertura de fibra de Movistar **se apoya en un acuerdo mayorista con On Net Fibra**, elemento relevante para interpretar la distribución territorial observada.

G18 | Tigo: concentración territorial en BAF



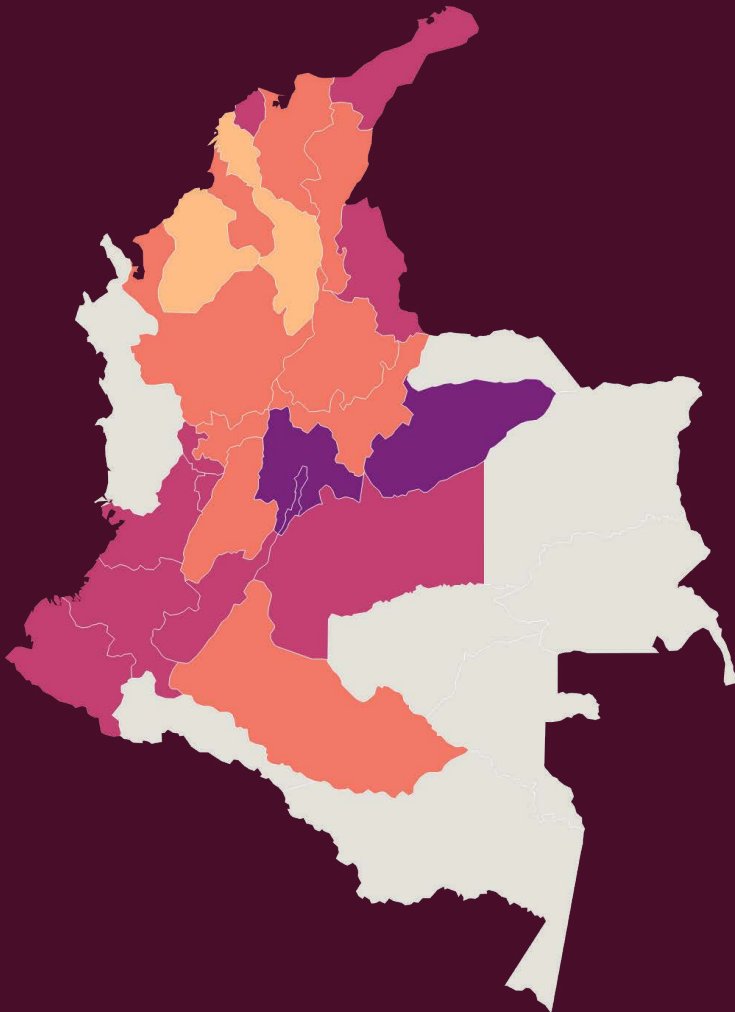
<11% 11%-22% 22%-33% 33%-43% 43%-54% ≥54%

G19 | Movistar: cobertura fija selectiva con apoyo mayorista



<11% 11%-22% 22%-33% 33%-43% 43%-54% ≥54%

G20 | Claro: cobertura fija de alcance nacional

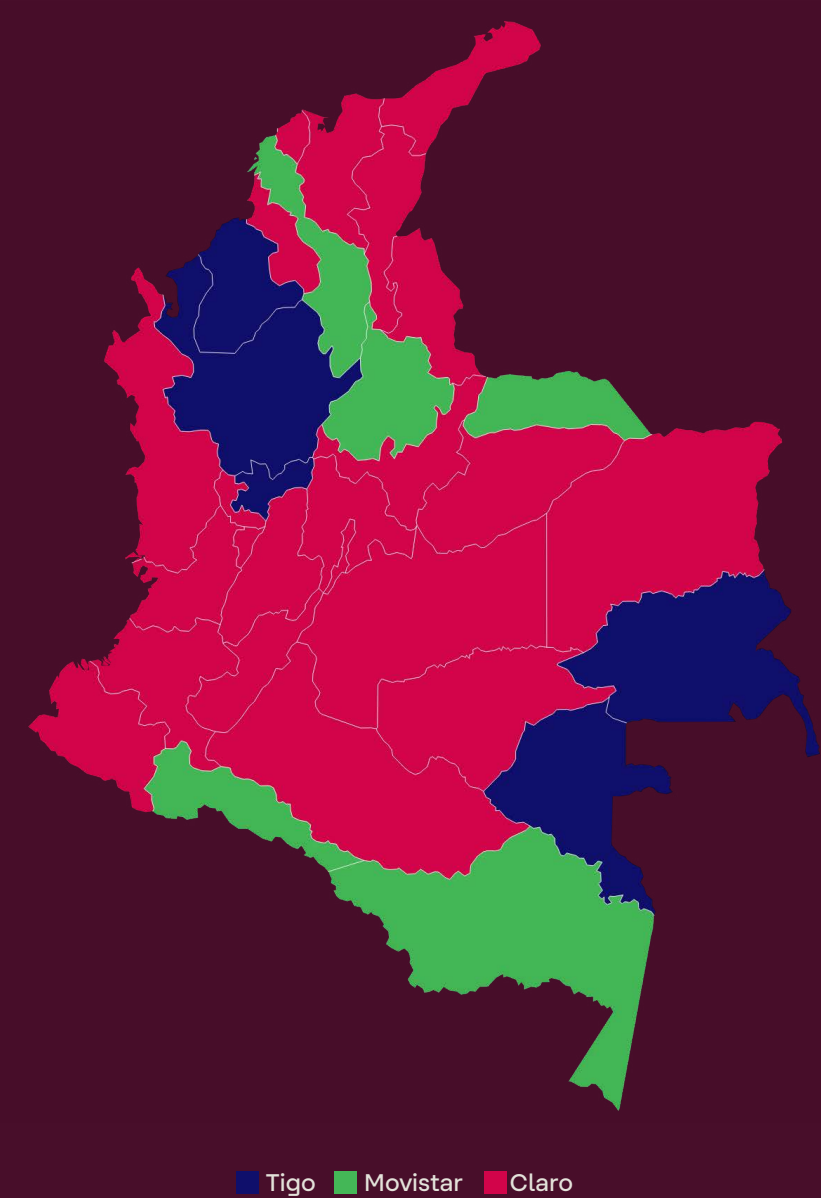


<11% 11%-22% 22%-33% 33%-43% 43%-54% ≥54%

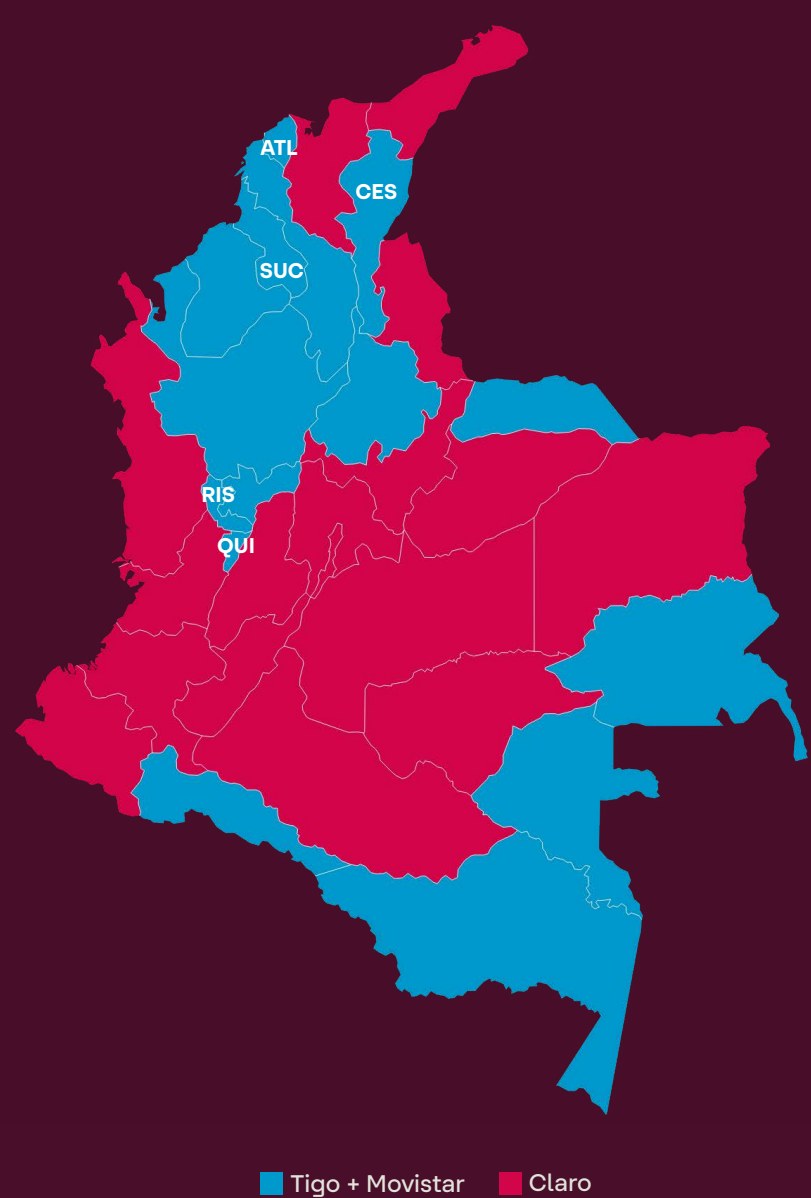
Reconfiguración del liderazgo por departamento

Al representar el operador líder por cuota de mercado en cada departamento, **el escenario de fusión modifica el liderazgo en cinco territorios:** Atlántico, Cesar, Quindío, Risaralda y Sucre, donde la nueva compañía pasaría a ocupar la primera posición.

G21 | Operador principal por cuota de mercado



G22 | Operador principal por cuota de mercado tras la fusión



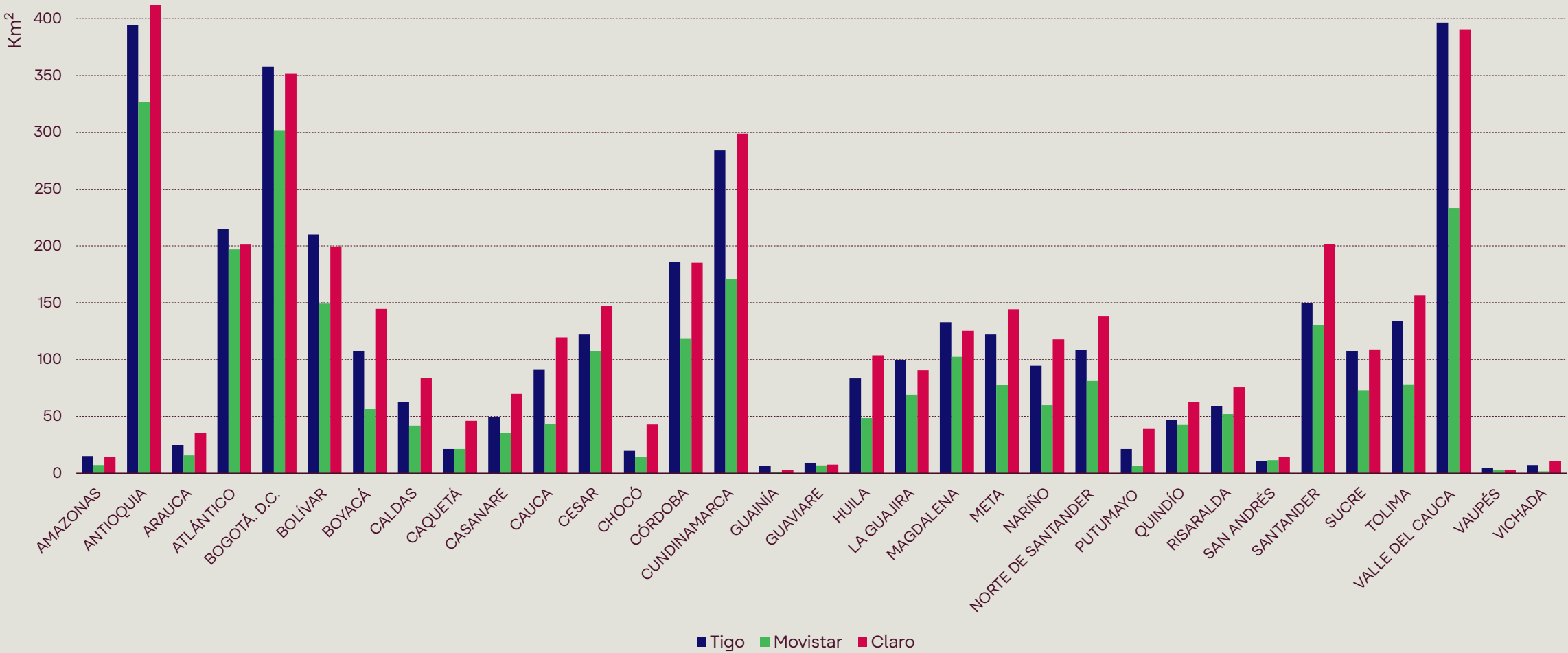
Cobertura 4G por departamento: niveles 5, 4 y 3

Tigo y Movistar crearon Unired como un **instrumento para compartir sus redes móviles**. Sin embargo, a efectos regulatorios, **los niveles de cobertura continúan reportándose de forma independiente** para cada operador.

Esta circunstancia permite **visualizar con claridad las diferencias existentes en cobertura 4G** entre las redes originales y, al mismo tiempo, **identificar el margen de actuación que se abre** en un escenario de integración.

En particular, la comparación con los niveles de cobertura de Claro pone de manifiesto el **recorrido potencial para elevar la cobertura de la red heredada** de Tigo hacia estándares similares.

G23 | Distribución de la cobertura 4G por operador y departamento



Claves estratégicas del nuevo escenario

Un nuevo equilibrio en la banda ancha fija

La integración de Tigo y Movistar introduce un cambio relevante en la estructura del sector, con un impacto especialmente visible en la banda ancha fija. La compañía resultante alcanza una escala y un nivel de despliegue comparables a los de Claro, principal operador del mercado en este segmento.

Perfiles heterogéneos bajo una misma estructura

En banda ancha móvil, un mercado de mayor tamaño y dinamismo, ambos operadores parten de posicionamientos claramente diferenciados. Existen contrastes en su orientación al prepago, en los patrones de consumo de datos y en los niveles de monetización, lo que sitúa la convergencia operativa y comercial como un elemento clave del proceso de integración.

Migración a FTTH como palanca de transformación

La nueva compañía dispone de una oportunidad para acelerar la migración de clientes de banda ancha fija hacia redes FTTH, apoyándose tanto en los activos de fibra disponibles como en acuerdos mayoristas como el de On Net. Este movimiento permitiría alinearse con la evolución tecnológica ya iniciada por otros operadores del mercado.

De la compartición de red a la evolución de la infraestructura móvil

Aunque la creación de Unired supuso un primer paso en la compartición de infraestructuras móviles, la integración societaria refuerza la posibilidad de seguir evolucionando la red de acceso. El objetivo sería avanzar hacia niveles de cobertura y capacidad comparables a los de las redes líderes del país.



Especial #BarómetroTelcoColombia: claves de la integración de Tigo y Movistar

Calle 93 # 16 - 25
Bogotá D.C. Colombia

nae.global | minsait.com