

■ A partir del 1° de junio será Juan Vicente Martín Fontelles quien asumirá como presidente y CEO de la firma.

POR SANDRA BURGOS

Roberto Muñoz saldrá en los próximos días de Telefónica. El emblemático ejecutivo, que llegó hace más de 20 años al grupo, dejará la presidencia y el cargo de CEO de Telefónica Chile, en medio de los fuertes rumores de venta de la filial local de la española.

¿Su reemplazo? Desde la firma confirmaron que, a partir del primero de junio, Juan Vicente Martín Fontelles será el nuevo presidente y CEO de las operaciones de Telefónica en Chile, un ejecutivo que viene de la cantera de esta misma compañía.

Altas fuentes del grupo español señalan que el nuevo ejecutivo será el encargado de cerrar las negociaciones de venta de las operaciones chilenas.

De hecho, en el círculo de la telco indican que la salida del ejecutivo chileno fue una decisión personal, que comunicó hace unos días al presidente de Telefónica, Marc Murtra, a quién habría planteado que prefería dar un paso al lado, ante los nuevos acontecimientos que se producirán.

Cronología de una salida

A fines de abril, Roberto Muñoz viajó a España.

A partir de ese momento en la industria comenzó el rumor de que había ido a negociar su salida. Sin embargo, tras ese periplo sucedieron una serie de hechos que descafeinaron los rumores.

Y es que a los pocos días de esa visita a la península ibérica, Marc Murtra, presidente del grupo Telefónica, aterrizó en Chile y en un viaje relámpago de cerca de 12 horas se reunió con la alta dirección de la filial chilena.

La llegada de Murtra a estas latitudes dio un nuevo respiro a la compañía, ya que es el único país de la división Hispam que ha visitado. Su visita fue interpretada como una muestra de apoyo a las operaciones e hizo respirar a la organización que, desde su llegada a la presidencia,



Juan Vicente Martín (izq.) asumirá en junio el cargo que deja Roberto Muñoz (der.).



Roberto Muñoz deja Telefónica Chile en medio de las versiones sobre su venta

Entre los retos de Juan Vicente Martín al frente de la compañía estará mantener la visión estratégica de Telefónica y proteger su liderazgo como el principal operador integrado de Chile.

había tenido que combatir con el fantasma de la venta.

Pero la tranquilidad al interior del edificio de Plaza Italia duró poco. Hace un par de semanas trascendió que la compañía sumó al Citi de Estados Unidos y al Banco Santander a la búsqueda de un comprador.

La semana pasada, la compañía volvió a hacer noticia al anunciar que, en una junta extraordinaria de accionistas, se aprobó la contratación de un crédito con una empresa filial del grupo español, por \$ 371 mil millones.

La firma señaló que los fondos de este crédito, con vencimiento a

cinco años, le permitirán enfrentar con tranquilidad las obligaciones derivadas de los financiamientos que vencen los próximos años.

Ahora, al interior de la firma de telecomunicaciones se considera que todos estos movimientos que han sucedido en el último mes representan una muestra clara de que se está preparando a la compañía para su enajenación, aunque las altas fuentes de Telefónica en España señalaron que todavía están lejos de un cierre de la venta y que por ahora no hay candidatos claros para comprarla, dada la estrecha situación financiera de las com-

pañías de telecomunicaciones en Chile y la región.

El reemplazante

A cargo del negocio en Chile estará Juan Vicente Martín Fontelles, quien nació en Madrid y está vinculado al grupo Telefónica desde 1995, tiempo en el que ha ejercido como director de B2B en Colombia y en la región bajo el alero de Telefónica Hispam.

Al asumir su nuevo rol como líder de las operaciones en Chile, el ejecutivo destacó que dentro de sus retos al frente de la compañía está mantener la visión estratégica de Telefónica y proteger su liderazgo como el principal operador integrado de Chile, en medio de un contexto de fuerte competencia.

Sumado a esto, el nuevo presidente resaltó su compromiso con la creación de valor sostenible para la empresa, el desarrollo y crecimiento del talento, así como el acompañamiento en los procesos de transformación digital de los clientes.