



Roberto Muñoz y Telefónica: Los móviles de una intempestiva salida

La renuncia del presidente y CEO de Telefónica Movistar Chile sorprendió a la industria y sembró dudas sobre sus motivaciones, porque la decisión se produce en medio de un proceso de venta de la compañía que muchos dan por lanzado. Aunque el propio Muñoz dijo que era a causa de la “búsqueda de nuevas perspectivas personales”, cercanos al ejecutivo creen que tiene más que ver con una política de empresa vinculada a los cambios globales que está llevando a cabo el grupo español producto de su nueva administración.

Un reportaje de IGNACIO BADAL ZEISLER

A las 13.14 horas del miércoles 28 de mayo, un comunicado de prensa de Telefónica Movistar Chile removió la industria local de las telecomunicaciones. Más que por informar del nombramiento como nuevo presidente y CEO de la compañía del español Juan Vicente Martín Fontelles, porque daba cuenta del fin de la carrera en la firma de quien fuera su cabeza ejecutiva por los últimos 13 años y su líder en el país en los últimos siete, Roberto Muñoz Laporte. Exactamente un día después, a las 13.18 del jueves 29, la firma informó oficialmente del cambio a la Comisión para el Mercado Financiero.

La partida de un histórico sorprendió a muchos, principalmente por el momento en el que se realizó: cuando la unidad chilena del grupo hispano Telefónica está en medio de un proceso de venta que, aunque al interior de la empresa dicen desconocer, es un hecho para quienes conocen la industria.

En el escueto comunicado, la compañía dijo que Muñoz dejaba la organización “para asumir nuevos retos profesionales”. Una razón que quienes lo conocen al menos ponen en duda, tomando en cuenta el compromiso y la dedicación del ahora exjefe ejecutivo con la compañía.

La razón de fondo de la salida de Muñoz sólo la conocen él y su jefe, el CEO de Telefónica, Marc Murtra. Y probablemente la conversación cuando el chileno visitó Madrid la sema-



na del 28 de abril y continuaron el lunes 5 de mayo, cuando Murtra viajó a Chile por algunas horas y estuvo sólo en el edificio de Plaza Italia en reunión con la gerencia de primera línea.

Pero seis personas que lo conocen, algunos de los cuales también han trabajado con él, aseguran que su dimisión tendría que ver más con el momento por el cual atraviesa el grupo español a nivel global y su progresiva salida de América Latina para concentrarse en Europa, que con la decisión personal de Muñoz de dar un paso al costado, como dejó entrever la co-

municación oficial y el propio ejecutivo en sus redes sociales.

“Telefónica Movistar Chile agradece a Roberto Muñoz su destacado trabajo y compromiso en estos años liderando la operación (13 de ellos como CEO y 7 también como presidente país), con importantes logros y le desea éxitos en sus nuevos retos profesionales”, fue el mensaje de despedida de la compañía en la que estuvo 25 años y donde partió siendo jefe de producto.

Muy distinto de los 200 cálidos mensajes que recibió en su página de LinkedIn, donde transparentó públicamente su salida. Allí señaló que esta decisión había sido impulsada, en pocas palabras, por el fin de un ciclo.

“Después de 25 años como parte de Telefónica y Movistar Chile, ha llegado el momento de emprender un nuevo rumbo, motivado por la búsqueda de nuevas perspectivas personales y familiares. Esta elección no ha sido fácil, pero sí necesaria en este momento de mi vida”, aseguró el ingeniero civil industrial de la Universidad de Chile, nacido hace 53 años en Viña del Mar y que en 2012 asumió el cargo de CEO de Telefónica Chile.

Al interior de Telefónica ratificaron que la intempestiva dimisión de Muñoz se relacionaba con una decisión que venía pensando desde hace un tiempo y que el momento de anunciarlo no era relevante. Un cercano contó que ya ha recibido ofrecimientos de trabajo, pero que quiere tomarse un tiempo para descansar y pasar tiempo con la familia, lo que, según él, no hizo en la última década. “Nunca tuve una semana de vacaciones sin mirar el celular y meterme a algo de la pega”, contó en un encuentro de despedida con sus gerentes esta semana.

“Fue él quien dejó la organización, pues venía de un largo proceso de reflexión personal. Estaba muy bien evaluado y era un líder muy querido dentro de la compañía”, sostuvo un ahora excolaborador. Pero personas que se declaran amigos de Muñoz cuentan, pidiendo reserva de su identidad, que hay algo más que lo motivó a salir ahora. Y que se relaciona de forma importante con la nueva administración de Telefónica en España.

Y lo justifican con algunas señales: el breve mensaje corporativo para anunciar la renuncia; la poca diferencia entre el anuncio y su salida, que en las grandes empresas normalmente es de más tiempo; la nominación de un español como presidente después de 15 años con un chileno al mando. Y con un recuerdo: su antecesor, Claudio Muñoz, incluso se quedó como director de Telefónica Móviles antes de dejar totalmente de la compañía.

La hipótesis global

Hace sólo 10 días, el Estado español, a través de su brazo de inversiones Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), terminó de comprar un 10% del grupo Telefónica, gastando casi US\$2.500 millones, volviendo a la propiedad del grupo después de 27 años, producto de un plan del gobierno del socialista Pedro Sánchez por tener mayor presencia en el accionariado de empresas estratégicas que lanzó en enero para “garantizar la seguridad nacional”.

A inicios de año, fue nombrado Marc Murtra como presidente global de Telefónica, quien

fue propuesto por la SEPI estatal y apoyado por accionistas clave como los grupos CriteríaCaixa y BBVA.

De este modo, se sustituyó inesperadamente a José María Álvarez-Pallete, quien llevaba casi nueve años al mando y era jefe directo y muy cercano a Muñoz.

La salida de Álvarez-Pallete estuvo rodeada de polémica, pues se resolvió en una reunión de directorio citada de manera extraordinaria un día sábado. Su gestión, en todo caso, traslucía críticas, pues enfrentó una caída del 57% en el valor en bolsa del grupo en medio del declive mundial del sector de las telecomunicaciones.

La atropellada asunción de Murtra vino acompañada por mensajes claros respecto a la estrategia futura de Telefónica, donde no entraban las operaciones en Latinoamérica. “La prioridad de Telefónica es Europa, Europa y Europa”, dijo el 10 de abril en la junta general de accionistas. “Mantendremos nuestra posición en Brasil como mercado core y nos centraremos en lo que sabemos hacer como operador industrial”, añadió. De Chile, ni siquiera una referencia, pese a que, hasta el año pasado, representaba cerca del 50% de los ingresos del grupo en la región.

De acuerdo a expertos, Murtra debe enfocarse en el mercado europeo para subsistir, pues, como ocurre en los grandes mercados del mundo, llámese Estados Unidos o China, habría espacio sólo para tres grandes operadores y en Europa hay muchos, por lo que deberán consolidarse. En ese esquema podría tener sentido quedarse en Brasil, pero no en Chile, que además de ser pequeño, es demasiado competitivo como para seguir perdiendo dinero. Ni tampoco Argentina, Colombia, Perú o Uruguay, filiales que vendió en los últimos meses.

Telefónica Móviles Chile, el nombre oficial de la compañía que consolida sus negocios en el país, perdió US\$450 millones el año pasado y en el primer trimestre del 2025 agregó otros US\$32 millones a la línea en rojo. Los ingresos de su negocio móvil cayeron un 2,6% interanual entre enero y marzo y los de telefonía y banda ancha fija descendieron 14,4%, prolongando una tendencia bajista que también exhibió en 2024.

Esta adversa realidad del negocio chileno, sin embargo, se repite en otras latitudes, no es único, por lo que mal podría haber sido Muñoz el responsable de estos malos resultados, concuerdan expertos y conocedores del negocio.

“Sería injusto que le hubiesen pasado la cuenta por una realidad que es mundial”, comentó un excolega.

Además, dijo otro, la realidad de esta empresa no es la de Perú, que se vendió en un millón de dólares y el comprador se tuvo que hacer cargo de una deuda de más de US\$1.000 millones. Tampoco es la de Argentina, dada su inestabilidad.

“Telefónica Chile sigue valiendo US\$1.200 millones”, calcula un economista que conoce muy bien la industria.

Dado este contexto, la salida de Muñoz se enmarcaría entonces en esta estrategia de salida de la región, cuya idea de fondo el ahora presidente no compartiría.

“Me imagino que la decisión de reemplazarlo por un ejecutivo de la casa matriz en Espa-

ña es para facilitar la venta de Movistar Chile. A lo mejor Roberto Muñoz no era partidario de vender”, cree Óscar Cabello, de la consultora Alfa Centauro. “Creo que su salida se relaciona con la posible venta de Telefónica. Coincide con que vino el CEO a Chile en un viaje relámpago y el anuncio de que le encargaron al Citi buscar un comprador”, concuerda Patricio Boric, de Zagreb Consultores.

Y con la idea de vender en mente, Telefónica podría haber decidido nombrar “a alguien que tuviera un absoluto desapego con la compañía” para enajenarla. “Por el cariño que le tiene a la compañía, encontraron a una persona más adecuada para el proceso”, especula el economista.

Entonces, uno de los caminos más probables para el fin de la relación fue “encontrar una salida bien pensada y conversada, de mutuo acuerdo, con un paquete de beneficios acorde”, añadió un cercano.

Para el futuro, entonces, la misión de Martín Fontelles sería poner en forma la empresa para hacerla atractiva. Sin embargo, se ve difícil la tarea, para la cual se contrató al banco Citigroup, según publicó el diario español El Confidencial.

“No es que no quieran vender, es que no tienen a quién. Podría haber un comprador real que es Millicom -dueño de la marca Tigo en la región-, pero no creo que le interese este mercado, porque es muy competitivo. Y no veo a una empresa china entrando a este mercado”, dice Roberto Gurovich, de G&A Consultores. “América Móvil -dueña de Claro y VTR- tiene el dinero, pero podría tener problemas en libre competencia. Entel no tiene las espaldas”, añade otro experto.

En este contexto, la misión podría tomar más tiempo del previsto originalmente. “Que se vende, es un dato. Y Martín Fontelles viene a venderla. Pero va a depender de que lleguen ofertas. Y yo difícil que puedan venderla en tres meses. Puede que se tarden hasta dos o tres años”, dijo un ejecutivo de la industria. Y hoy hay sobre la mesa, dijo una alta fuente de la industria, dos opciones para esta posible operación: que aparezca un comprador -lo que se ve difícil- o que se coloque en bolsa un paquete importante y que Telefónica se quede como controlador minoritario, lo que en el mercado ven como más viable.

Pero el que no haya una decisión sobre esta alternativa y persista la dificultad de hallar un interesado por todo explicaría la inyección de \$371 mil millones (casi US\$400 millones) por parte del grupo a la compañía chilena anunciada hace dos semanas, que asegura “la liquidez suficiente para abordar sus compromisos de los próximos años” y su proyecto de tres años de modernización de la red 5G de US\$140 millones. “La empresa tiene que seguir funcionando y le metieron plata para eso, y van a seguir hasta que la vendan”, puntualizó la misma fuente. ●