



JUAN VICENTE MARTÍN FONTELLES:

El fanático del Real Madrid que llegó en pleno proceso de venta de Telefónica Chile

Lleva 30 años en la hispana y debe elevar la *performance* de la compañía, que enfrenta un escenario competitivo y de números rojos. De buen carácter, pero enfocado en resultados, conoce nuestro país desde hace años.

C. S. J.

Juan Vicente Martín Fontelles (53 años, casado, dos hijos) asumió hace poco más de dos meses como presidente y CEO de Telefónica Movistar Chile. Lo hizo en calidad de expatriado desde la matriz, figura que supone algunos privilegios en su estándar de vida en su nueva locación.

Por estos días está de vacaciones en su tierra natal y también terminando de organizar su instalación con su familia en Chile.

No la tiene fácil este ingeniero en telecomunicaciones por la Universitat Politècnica de València. Lleva 30 años en la firma hispana y aterriza en Chile en un momento financiero delicado.

La presión local

La filial local, que desde hace meses se rumorea que se encuentra en venta, profundizó sus pérdidas en un 31% este primer semestre, a más de \$75 mil millones. Concedores señalan que debe elevar la *performance* de la empresa y, a su vez, prepararla para la venta. Se estiman unos US\$ 1.000 millones como expectativas de recaudación, pero la cifra no es fácil: en un mercado apretado financieramente y con már-

genes bajos, con una empresa como WOM que estuvo en la bancarrota, y donde el resto de los incumbentes (Claro y Entel) no podrían comprar por temas regulatorios de libre competencia, la opción sería desmenuzar el paquete y vender por parte.

A esto se suma la venta del edificio corporativo en Providencia, en un barrio que fue el epicentro del estallido, donde, si bien las cosas se han calmado, el actual escenario político asoma como un potencial riesgo. A su vez, la mayoría de las empresas ha ido trasladando sus sedes corporativas a Las Condes o Vitacura.

Cercanos al ingeniero indican que, en sus primeros dos meses, "Juanvi" —como es conocido ya por sus colegas— ha logrado una integración rápida y valorada por el equipo ejecutivo. Tenía vínculos previos con la mayoría. Fue por seis años el director de B2B para Telefónica Hispanoamérica, lo que lo trajo a Chile en varias ocasiones, entre ellas para reuniones directivas, el Hispam Digital Forum de Telefónica y el Summit País Digital, donde fue *speaker*.

En este tiempo, generó cercanía compartiendo su historia personal y profesional, señalan personas que saben cómo trabaja. Ha conectado con los equipos marcando un camino cla-



ILUSTRACIÓN: RODRIGO VALDES

Tanto Juan Vicente Martín como su mujer y sus hijos tienen doble nacionalidad (española y colombiana).

ro: "Mi objetivo aquí es que entre todos construyamos una compañía sostenible y que sea el líder del mercado chileno", ha manifestado. En su entorno ha hablado de que sus padres han sido un ejemplo en su visión de liderazgo, donde la influencia se refleja en un estilo cercano, humano, pero también orientado a resultados.

Un hincha merengue

El ejecutivo, que reemplazó a Roberto Muñoz —otro histórico con 25 años en la empresa—, en un intempestivo movimiento de la matriz, conocía Chile desde su juventud por amigos que habían viajado y cuando seguía a Iván Zamorano como goleador del Real Madrid, club del cual es hincha.

Desde entonces ha visitado varias veces el país y siempre se ha sentido atraído por su cultura y paisajes.

Su primera convención como directivo fue en Chile, lo que fortaleció su vínculo con el país y lo llevó a conocer

Viña del Mar. Ahora, tiene gran motivación por recorrerlo, lo que conversa con la presencia a nivel nacional de la compañía, la cual quiere conocer junto a sus colaboradores.

Disfruta de la lectura. Lo suyo son la ciencia ficción, la novela policial y libros sobre filosofía y liderazgo.

Creció escuchando a The Beatles, influenciado por sus hermanas, pero con el tiempo desarrolló una preferencia por el rock y la música *indie*. También practica ciclismo de montaña, *snow board*, buceo y *paddle*.

Algunos cercanos que han trabajado con él señalan que liderar es su *hobby* favorito. Visto así, encabezar la operación local es como "jugar la final de la Champions League", como ha dicho a cercanos, por el gran desafío y relevancia que tiene. Además de asegurar la sostenibilidad de la compañía, dicen fuentes, debe ser capaz de recuperar negocios clave y sacar el mayor provecho en una eventual venta. En la industria plantean que el ejecutivo tendrá que poner especial énfasis en la reducción de costos.

Otro país de la región al que Juan Vicente Martín Fontelles le tiene especial cariño es Colombia. Entre 2006 y 2017, fue director de Negocios de Telefónica Colombia, a cargo del crecimiento del segmento B2B. Tanto él como su mujer y sus hijos tienen doble nacionalidad: española y colombiana.