

La vuelta de mano del “Tío Wom” a su exjefe

Chris Bannister, ahora asesorando a los tenedores de bonos de WOM, podría volver a la empresa, aunque no como CEO, si se ratifica que la oferta vinculante de este Grupo Ad-Hoc por los activos de la compañía de telecomunicaciones es la mejor. Sería así la revancha del histórico y disruptivo gerente general que salió en abril de la empresa acusando al accionista Novator de no cumplir con su compromiso de apoyar financieramente a la empresa.

Un reportaje de IGNACIO BADAL | Foto ANDRÉS PÉREZ

En el fondo, nunca dejó Wom. Así lo pueden atestiguar los casi 50 mil seguidores que tiene en LinkedIn -que lo hacen todo un “linkfluencer”- y que han visto cómo sus continuos posteos en inglés hacen alusión directa o indirectamente a la empresa que fundó hace diez años y que, en poco tiempo y con una estrategia agresiva de precios y frontal de publicidad, instaló como uno de los grandes actores de la industria de las telecomunicaciones en Chile. Pero que hoy camina por la cornisa a la espera de dinero fresco.

El inglés Chris Bannister (65) había sido recontratado como gerente general de Wom Chile el 18 de octubre de 2023, luego de liderarla entre 2014 y 2018. Pero duró sólo seis meses, pues la empresa anunció su salida el 3 de abril de este año debido a que, según la versión oficial, había concluido su relación contractual, la que no fue renovada.

Sólo tres días antes había estado dando un sinfín de entrevistas para explicar las razones de por qué Wom había solicitado la reorganización judicial de sus deudas, acogiendo al Capítulo 11 de la Ley de Quiebras en Estados Unidos, para evitar su bancarrota. Lo reemplazó entonces el argentino Martín Vaca.

Pero al poco tiempo de salir, Bannister fue contactado para que los caminos con Wom se volvieran a juntar. El llamado Grupo Ad-Hoc de tenedores de bonos de la compañía, sus principales acreedores, entre los cuales están el gigante estadounidense BlackRock, la europea Amundi Asset Management, la chilena Moneda Asset Management y la británica Man GLG Partners, lo llamaron para que los asesorara en el proceso de reorganización. Y su colaboración desembocó en que este grupo presentara una oferta vinculante por los activos de Wom y se convirtiera, hasta ahora, en el *stalking horse bidder* (el mejor oferente), que propone una inyección de US\$500 millones en recursos frescos y valoriza a la empresa en US\$1.600 millones. Con este dinero, podría saldar su mayor compromiso fuera de los bonos, que es el crédito DIP de US\$210 millones que le entregó JP Morgan al solicitar su reorganización. El próximo viernes concluye el plazo para que se presenten ofertas vinculantes por los activos de Wom.

La propuesta de los acreedores los convertiría en los principales accionistas de Wom y el actual propietario del 100% de sus acciones, el fondo inglés de capital privado Novator Partners, controlado por el islandés Thor Björgólfsson, se diluiría hasta casi desaparecer de la propiedad. Un caso similar a lo ocurrido en Latam Airlines, donde los antiguos accionistas se diluyeron al 0,1% de la propiedad y para mantenerse tuvieron que poner más recursos: lo hicieron los Cueto, con US\$240 millones, Delta y Qatar Airways. Y así permanecen en la empresa y siguen en la gestión.

Fuentes consultadas en Chile han señalado que Novator no tendría interés en continuar. Al cierre de esta edición, en la agencia de comunicaciones británica de Novator no habían respondido consultas de Pulso.



A siete meses de su salida de Wom, el martes 5 de noviembre, Bannister posteo esta foto en LinkedIn, donde aparece con trabajadores de la empresa.

Y así, saldría Novator, pero Bannister permanecería en la compañía. Aunque conocedores del proceso han dicho que su rol no sería el de gerente general o CEO, podría ser de asesor o director. Algún futuro en la empresa tendrá, asumen los acreedores.

Hay quienes recuerdan que, pese a su impronta en la empresa, en su segunda gestión en Chile no logró revertir el acuciante momento de la compañía y que su paso por Wom Colombia como CEO, tampoco fue el mejor. De hecho, pocos días después de que la unidad chilena se acogiera al Capítulo 11 en EE.UU., la colombiana, lanzada en 2020, hizo lo mismo a nivel local al pedir su reorganización judicial. La diferencia es que allá la empresa sólo requiere una inyección de capital de US\$30 millones para evitar la liquidación.

El cordón no se corta

Un observador de la propia empresa sos-

tiene que Bannister no ha cortado el cordón que lo une a Wom. Es cosa de ver su LinkedIn, insiste.

Sus publicaciones son decidoras, pese a que hacen ya siete meses que dejó la empresa. Se presenta únicamente como “X CEO Wom Chile Change Maker and believer in people” (ex CEO de Wom Chile Hacedor de cambios y creyente en las personas) y en su última experiencia profesional sólo señala: “Global Telco Ex wom Chile”.

Sus dos últimas publicaciones en la red social, hechas en los últimos 10 días, también se relacionan con Wom. En la primera, desarrolla una extensa narrativa sobre cómo las marcas han perdido dinamismo y compromiso con el público y cómo éstas deben mostrar la cultura corporativa y ser honestas, ilustrada por una serie de fotografías del propio “Tío Wom” con trabajadores de la empresa. Y el segundo, donde

destaca un reciente cartel publicitario de Wom: “La publicidad como debe ser. Divertida, relevante y atractiva”, en la que responde a la vuelta de las icónicas modelos “1,2,3” de Entel, después de que aparecieron hace unos años publicitando a la firma del logo morado.

En general, en sus publicaciones Bannister no nombra directamente a Wom, pero sus mensajes son tan directos que incluso utiliza los emojis de corazón de color morado y normalmente cierra sus intervenciones con el lema “Keep the passion” (Mantén la pasión), que era el eslogan que utilizaba permanentemente, incluso en su indumentaria (**ver foto**), para incentivar a sus trabajadores.

Hace dos meses, resaltó que Wom se mantuviera en segundo lugar de participación de mercado en conexiones móviles de internet, con un 25,4%, detrás de Entel con un 34,9%, y por delante de Movistar (20,1%) y Claro (17,3%). O que apareciera en el top ten de un ranking de empresas más disruptivas e innovadoras de Chile. Todo eso, sin embargo, ya con Martín Vaca como CEO.

En su carta de despedida de abril, publicada también en LinkedIn, Bannister fue muy evidente respecto al choque que tuvo con Björgólfsson, el único accionista de la compañía, que a inicios de año había estado en Chile y se había comprometido a apoyarla financieramente. “Wom tomó las decisiones difíciles. Los socios clave apoyaron con la extensión de los créditos. El accionista no cumplió su compromiso de financiamiento”, dijo en esa oportunidad.

Luego, envió un mensaje a cada uno de los actores de la empresa: a sus trabajadores (a quienes llama *womers*), a sus socios clave (como llamó a los prestamistas), al nuevo CEO le deseó suerte y al accionista, a Björgólfsson, sólo le dijo “good bye”.

¿Será lo mismo que le dirá el próximo viernes, cuando concluya el plazo de presentación de ofertas por Wom, ahora desde el equipo de los acreedores, y previendo que el islandés deberá diluirse como accionista hasta casi tener cero de la propiedad? ●