



Tiempo de cambios en Telefónica: Marc Murtra reordena el directorio mientras prepara posible venta en Argentina

■ La gigante española contrató a JPMorgan para evaluar la eventual salida de la nación austral. En la industria se habla ya de los posibles interesados, entre los que destacan Millicom, el Grupo Wertheim y hasta el grupo Clarín.

POR MARÍA GABRIELA ARTEAGA

Siguen los tiempos movidos en Telefónica. Este miércoles, el nuevo presidente de la compañía, Marc Murtra, encaró su primer

directorio desde que llegó a la firma para reemplazar a José María Álvarez-Pallete.

Fue una reunión sin grandes avances y sin noticias aún del mayor operador de telecomunicaciones

de Arabia Saudí, STC Group, que ingresó a la propiedad a fines de 2023 con un 9,97% y ahora busca un puesto en la mesa.

Pero sí se decidió una reorganización de funciones del propio consejo

para cubrir algunos cargos vacantes y hubo retoques clave para cumplir con la regulación de sociedades.

Ahora le corresponde al expresidente de Indra avanzar en su hoja de ruta con miras a la junta general de accionistas de abril, en medio de las señales que ve el mercado de que posiblemente vendan algunas operaciones en América Latina.

El viernes pasado, Bloomberg adelantó que la firma habría mantenido conversaciones con inversionistas locales y extranjeros potencialmente interesados en comprar su filial en Argentina.

Esta semana, en tanto, la propia compañía tuvo que informar al mercado que también estaba en contacto con interesados para su operación en Perú, pero aclaró que dichas conversaciones no habían dado ningún resultado todavía.

¿Adiós a Argentina?

Ahora, este miércoles se conoció que la compañía española ya contrató los servicios del banco JPMorgan para analizar la eventual salida de Argentina, una de las filiales más históricas del grupo.

En la industria ya se habla de los posibles interesados en adquirir la presencia de la telco y entre ellos destaca el grupo Wertheim, un *holding* presente en el sector agroganadero, alimentación, seguros y medios.

También está la colombiana Millicom, una firma basada en Luxemburgo, dueña de Tigo y que ya le compró la presencia en Colombia por unos US\$ 400 millones; y se comenta que se pudiera sumar Clarín -dueño del conglomerado mediático del mismo nombre-, que

12%

DE LOS INGRESOS CONSOLIDADOS DEL GRUPO SON DE ARGENTINA, PERÚ Y COLOMBIA.

ya está presente en su competidor, Telecom Argentina.

A ellas las acompañarían otras compañías internacionales, que utilizarían la operación para atrizar en el país.

El peso de las operaciones

Argentina, Perú y Colombia son precisamente el primero, el tercero y el cuarto de los cinco principales mercados de Telefónica Hispam. Los otros son Chile y México, donde la empresa ya ha hecho desinversiones o asociaciones con otros grandes actores para compartir redes en busca de la rentabilidad del negocio.

Hispam agrupa los activos de Telefónica en Latinoamérica sin Brasil, que es uno de los cuatro mercados estratégicos de la compañía junto a España, Alemania y Virgin Media O2, el *joint venture* al 50% con Liberty Global en el Reino Unido.

La suma de los ingresos de las tres operadoras hispanoamericanas aportó 3.695 millones de euros (US\$ 4.040 millones) y un Ebitda de 615 millones de euros en los nueve primeros meses del año 2024. Estas cifras suponen el 12% de los ingresos consolidados y sólo el 6,5% del Ebitda total del grupo.