



Telefónica Perú reconoce “conversaciones con potenciales inversionistas”, pero dice que no han avanzado

POR MARÍA GABRIELA ARTEAGA

El gigante español de las telecomunicaciones Telefónica “ha sostenido conversaciones con potenciales inversionistas, sin perjuicio de lo cual, en el caso de Perú, estas no han tenido mayor desarrollo ni relevancia en relación con la transferencia de sus acciones representativas del capital social de Telefónica del Perú”.

Así respondió la compañía a informaciones que circularon a inicios de la semana pasada en el país respecto de que estaría evaluando su salida del mercado en medio de continuas pérdidas financieras y disputas legales.

En el hecho esencial dirigido a la Superintendencia de Mercado de Valores, y firmado por el representante bursátil Christiann Antonio Hudtwalcker Zegarra, la empresa dijo no tener “conocimiento de la información difundida el día de hoy (este lunes) en el portal web Infobae y en Vozpopuli”.

En ese reportaje, se divulgó que la firma se estaba reuniendo desde el año pasado para presuntamente vender su filial peruana, todo ello durante la gestión del CEO, José María Álvarez-Pallete, quien recientemente salió del cargo y fue reemplazado por el británico Marc Thomas Murtra.

También se presentaba en el texto que la española tenía interés de vender el negocio por la inseguridad jurídica. La operadora reclamó en octubre pasado 1.122 millones de euros

■ La semana pasada se conoció que la compañía estaría analizando salir de Argentina, pero no ha habido postura oficial. La firma ya vendió Colombia a Millicom.

(US\$ 1.230 millones) por daños y perjuicios históricos, correspondientes a impuestos y provisiones fiscales de tributos pendientes de abonar.

Lo cierto es que la operación en Perú ha venido atravesando diversos problemas y a fines del año pasado vio caer uno de los acuerdos más importantes en materia de compartición de redes, un modelo al que ha venido apuntando para asegurar la rentabilidad del negocio.

En ese país, había lanzado un proyecto similar al que tiene en Chile con KKR y había sumado a Entel. Sin embargo, poco más de un año después, éste se dio por terminado “debido al incumplimiento de ciertas condiciones de cierre estipuladas”.

US\$ **1.230**
 MILLONES
 EN DAÑOS Y PERJUICIOS RECLAMÓ LA
 EMPRESA EN PERÚ.

Antes fue Argentina

Recién el viernes había salido a relucir que Telefónica había sido contactada por inversionistas nacionales y extranjeros potencialmente interesados en adquirir la filial en Argentina, según fuentes citadas por la agencia Bloomberg que pidieron no ser identificadas porque la información no es pública.

DFSUD consultó a la compañía al respecto, pero esta declinó hacer comentarios al respecto.

La empresa inició en 2019 un proceso de reducción de su exposición en Latinoamérica, cuando el propio Álvarez-Pallete anunció un cambio profundo en la estrategia en Latinoamérica, reconociendo que el modelo de negocios en la mayor parte de la región está agotado, derivando en un proceso de reestructuración en el cual “todas las opciones están abiertas”.

En ese camino, a mediados de 2024, la firma alcanzó un acuerdo con la colombiana Millicom para venderle su filial en ese mercado, que operaba con la marca Coltel, por unos US\$ 400 millones.

También ha desinvertido en unidades en Centroamérica y ha formado asociaciones para algunas filiales en Colombia y Chile. En el caso de México, la firma se asoció con AT&T y el año pasado extendieron ese contrato de capacidad de la red de acceso hasta el año 2030. Ello le permite a Telefónica utilizar las redes 3G, 4G y 5G de AT&T para sus servicios móviles.