

# Ofertas por WOM: Telefónica afirma que buscan mejorar el retorno y Subtel destaca el atractivo del sector



■ “El objetivo es intentar generar un retorno que bata el costo de capital porque el accionista de capital nos pide que generemos rentabilidad sobre los activos”, dijo el presidente de la firma española.

POR BLANCA DULANTO

En el marco del interés por WOM, el presidente de Telefónica, José María Álvarez-Pallete, señaló este miércoles que el objetivo de los movimientos que están realizando en Latinoamérica -como la alianza con América Móvil para presentar una oferta no vinculante por WOM Chile o la posible venta de

Colombia- es mejorar el retorno de estas divisiones. “El objetivo es intentar generar un retorno que bata el costo de capital porque el accionista de capital nos pide que generemos rentabilidad sobre los activos”, aseguró Álvarez-Pallete.

En ese sentido, el presidente de la compañía española explicó que “en algunos de estos países por diferentes motivos no somos capaces de generar valor, es decir, el retorno que generamos no bate el costo de capital, lo que significa que tenemos que ser capaz de que esto sea así y esto pasa porque reestructuremos, fusionemos o que haya alguien que le pueda sacar más valor a nuestra compañía que nosotros somos capaces”.

Cabe destacar que estos dichos tienen lugar luego de que la semana pasada se conoció que una subsidiaria del gigante de las telecomunicaciones América Móvil - empresa mexicana del magnate

**18**  
**OCTUBRE**  
 ES LA FECHA LÍMITE PARA  
 DESIGNAR AL MEJOR OFERENTE.

mexicano Carlos Slim- y Telefónica suscribieron un acuerdo no vinculante para explorar conjuntamente su potencial participación en el proceso de venta de los activos de la chilena WOM y sus afiliadas.

“Desinvertimos en Centroamé-

rica, hicimos compañías de fibra en Chile y Colombia, ahora estamos explorando la desinversión en Colombia y la compra conjunta en Chile”, apuntó.

## Nuevos interesados

El pasado miércoles **DF** adelantó que las compañías KKR, Digital-Bridge, Telefónica con América Móvil y el grupo de bonistas *ad hoc* presentaron ofertas no vinculantes dentro del marco del proceso de marketing que lleva adelante la firma móvil, que implica encontrar una solución que le permita salir de su estrechez financiera.

Frente a estas nuevas ofertas, el subsecretario de Telecomunicaciones, Claudio Araya, señaló que “de ratificarse la información extraoficial publicada en medios, creemos que se trata de una muestra del atractivo que tiene el sector de telecomunicaciones chileno, dónde diferentes actores siempre

están mirando oportunidades de inversión”.

Cabe destacar que la compañía del empresario islandés Thor Björgólfsson se encuentra cursando hace cinco meses un proceso de reorganización judicial a través del capítulo 11 de la Ley de Quiebras de Estados Unidos para poder solucionar sus problemas financieros, razón por la cual se abrió a la posibilidad de vender activos, ya sea una parte a un socio estratégico o la totalidad de la firma.

Fuentes conocedoras del proceso de *chapter 11* explicaron que el 18 de octubre es la fecha límite para designar al *stalking horse bidder* (mejor oferente) y ejecutar el acuerdo (si lo hubiera), como se lee en los documentos de la corte de Delaware. Mientras que este lunes 9 de septiembre fue el *deadline* para las ofertas no vinculantes, el 15 de noviembre es el límite para las vinculantes.