

El ajuste de cuentas de Telefónica en Latinoamérica

Mientras avanza la salida de sus filiales de Argentina y Colombia, la compañía española puso este viernes la mira en México y solicitó la reestructuración financiera en Perú.

POR MARÍA JESÚS DOBERTI

A pocos días de cumplir un mes en el cargo, el nuevo presidente de Telefónica, Marc Murtra (desde el 18 de enero), puso el pie en el acelerador en cuanto a sincerar la situación de Hispam, unidad que agrupa las filiales de su compañía en Latinoamérica (menos Brasil). Uno de los grandes pendientes de su antecesor, José María Álvarez-Pallete, que nunca logró concretar

Según consignó el medio local Cinco Días, este último intentó la venta del negocio como una sola unidad, agrupada bajo la filial Hispam, con Morgan Stanley en 2020. Sin embargo, el proceso no logró atraer ofertas suficientes.

A la reciente desinversión en Argentina y a la fusión en negociación con Millicom en Colombia, se sumaron, en la jornada de ayer viernes, el anuncio que encargó a JPMorgan la venta de su filial en México y la solicitud de reestructuración financiera de la filial en Perú.

Crisis en Perú

En un movimiento sin precedentes, Telefónica comunicó ayer a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) la solicitud de concurso de acreedores para su filial Telefónica del Perú —controlada en un 99,3% por el grupo español— con el objetivo de

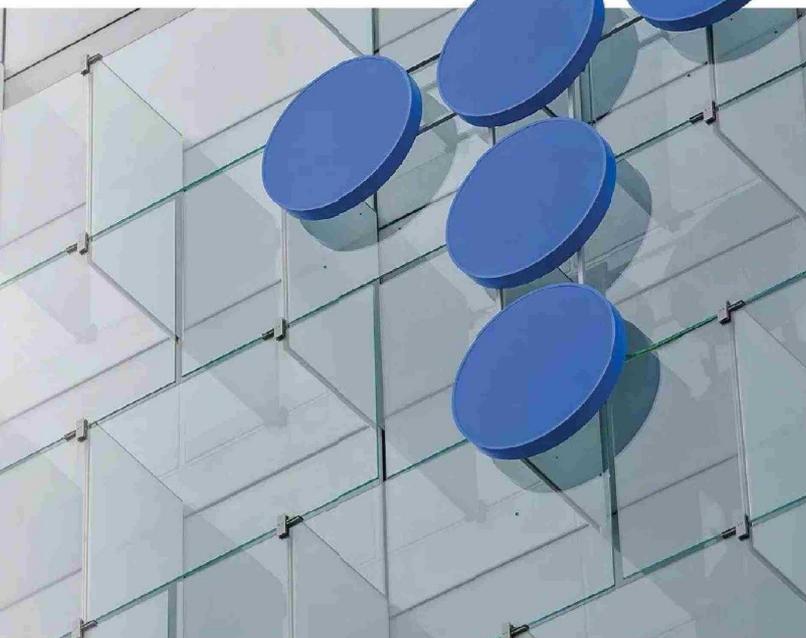
reestructurar la compañía y garantizar la continuidad de los servicios durante el proceso.

La filial peruana, no ha generado beneficios desde 2017 y enfrenta continuos reclamos de la autoridad fiscal desde hace décadas. La deuda de la filial supera ampliamente los 850 millones de euros, de los cuáles más del 80% corresponden a multas e intereses de demora.

Con esta decisión, Murtra puso fin a la inyección de fondos en la filial peruana, que —según Telefónica— se ha visto atrapada en un círculo vicioso de arbitrariedad administrativa y fiscal por parte del Gobierno local, además de enfrentar dificultades comerciales debido a la fuerte competencia. En los últimos años, la entrada de nuevos operadores en los segmentos de telefonía móvil y banda ancha ha erosionado sus ingresos y márgenes.

¿Se salva alguna?

Telefónica contrató a JPMorgan como coordinador para toda la región. En el proceso para la venta de la filial argentina, que podría valorarse alrededor de los 1.000 millones de euros, ya ha empezado a ofrecer información reservada, mediante acuerdos de confidencialidad a cinco grupos industriales, entre ellos el otro gigante de la región con el que compete, América Móvil de Carlos Slim. Mientras tanto, la compañía



pretende llevar a cabo la venta de México antes de su junta anual de accionistas, que suele celebrarse en abril o mayo.

De las opciones sobre la mesa, fuentes del mercado apuntan que la transacción de Colombia parece ser la más cercana en concretarse. Eso sí, no se descarta que alguna de las otras se acelere.

Una vez que se desprenda de las

divisiones de México, Argentina, Perú y Colombia, dentro del perímetro de Hispam solo quedarán los negocios en Venezuela, Chile, Ecuador y Uruguay.

Mientras tanto, Brasil —que desde un inicio no formó parte del perímetro de Hispam porque es el único país estratégico junto con España, Alemania y Reino Unido— no está en venta. Por el momento tampoco se conocen planes de desinversión

en Chile, filial sometida a una fuerte competencia.

¿Gana América Móvil?

Una de las consecuencias del concurso de los movimientos de Telefónica en la región, es que América Móvil queda con una posición mejorada.

La compañía de Carlos Slim podría estar viviendo la antesala de convertirse en el líder de la región.