



Telefónica encarrila la compra del negocio móvil de Oi

DERECHO DE TANTEO/ La española, asociada a Slim y a TIM, podrá igualar cualquier oferta por los activos brasileños.

Ignacio del Castillo. Madrid
 Telefónica ha dado un paso de gigante para encarrilar la compra del negocio móvil de Oi, uno de sus tres rivales en el mercado brasileño, al lograr que el consorcio en el que participa, formado también por sus otros dos rivales, la mexicana América Móvil y la italiana TIM, haya sido calificado por Oi como *stalking horse* o primer licitador.

Oi, que está en concurso de acreedores desde 2016, su bastará su negocio de telefonía móvil, por el que están interesados Telefónica, América Móvil y TIM, así como otras actividades (torres de telefonía móvil, red de fibra óptica, etc.) en un proceso que se prolongará hasta finales de año, previsiblemente.

La calificación de primer licitador es fundamental porque les confiere un derecho de tanteo si se formula una oferta competitiva superior. Es decir, que aunque algún rival realizase una oferta superior a la que ya presentaron los tres oferentes el pasado 27 de julio, tendrían derecho a igualarla y quedarse con los activos. Así lo ha detallado la operadora española a la

MEJORÍA

La compra de Oi por parte de sus tres rivales, que se lo repartirán, **mejoraría inmediatamente** los resultados de todos, **al reducir el 'robo de clientes' y limitar las guerras de precios** o incluso permitir subidas tarifarias en el mercado brasileño.

Telefónica, América Móvil y TIM se repartirían el área móvil de Oi, con 36 millones de líneas

CNMV, explicando que esta condición de *stalking horse* "deberá reflejarse en la propuesta de modificación del Plan de Reorganización Judicial del Grupo Oi" que tiene que ser aprobado en la Junta General de Acreedores que la brasileña celebró ayer.

Telefónica, a través de su filial brasileña y junto a TIM y

Claro, presentaron una oferta de compra sobre el Grupo Oi por valor de 16.500 millones de reales brasileños, que suponen unos 2.700 millones de euros al tipo de cambio actual.

La oferta, que contempla la posibilidad de firmar contratos de forma adicional a largo plazo para el uso de la infraestructura del Grupo Oi, estaba precisamente sujeta a ciertas condiciones y una de ellas era que el consorcio se situase como primer licitador y poder así mejorar su oferta si se presentaban otras al proceso competitivo de venta del negocio móvil del Grupo Oi.

Revés inicial

Telefónica y sus socios presentaron una oferta inicial el 18 de julio, que no fue hecha pública, en el convencimiento de que era difícil que ningún otro grupo mejorase la misma. Sin embargo, Oi señaló que Highline do Brasil, filial del fondo americano Colony Capital, había realizado una oferta superior, por lo que se iniciaban negociaciones exclusivas con ella para que llegase a convertirse en primer licitador. Esa posibilidad hubiera sido catastrófica para



José María Álvarez-Pallete, presidente ejecutivo de Telefónica.

La salida de un competidor mejoraría mucho los márgenes de todas las telecos brasileñas

Telefónica y sus socios ya que Colony Capital quería comprar también los otros negocios de Oi-torres y redes de fibra- para crear un operador mayorista abierto a cualquiera.

Ese proceso hubiera multiplicado la competencia en el mercado brasileño deteriorando las condiciones y los márgenes de los tres socios.

Ahora, por el contrario, Telefónica, América y TIM, los tres grandes operadores brasileños, lo tienen más fácil para hacerse con los activos móviles de Oi, que se repartirán.

De esa forma, desaparecerá

un competidor del mercado y los niveles de competencia caerán. Eso sólo ya supondrá una clara mejora de los márgenes para todos, porque el *churn*, es decir, el robo de clientes entre operadoras supone un altísimo coste para todos los actores. Si los niveles de portabilidad caen, los márgenes suben.

Además, a esto se le sumarán las sinergias de atender más clientes con las mismas redes.

Telefónica es el líder del mercado móvil con 74,4 millones de líneas (33% de cuota); el segundo es América Móvil, con 55,1 millones (24,5%); TIM tiene 52 millones (23,1%) y Oi es el cuarto con 36,6 millones de líneas y un 16,3% de cuota.

De esa forma, desaparecerá

La digitalización elevará un 25% la productividad de las pymes

El presidente de Telefónica España, Emilio Gayo, defendió ayer que la digitalización es la gran palanca para la recuperación del tejido empresarial de España e incidió en la necesidad de que, especialmente las pymes, se apoyen en ella de forma "urgente". En su intervención en la primera jornada de DigitalES Summit, Gayo remarcó que la digitalización puede incrementar la productividad de las pymes españolas entre un 15 y un 25% y destacó que esto supondrá un "salto cualitativo significativo" para estas empresas que suponen un 71,8% del empleo del país. Además, apuntó que en los sectores actuales se crearán en los próximos diez años 650.000 empleos derivados de la transformación digital de la economía. Gayo indicó que la oferta de soluciones está "relativamente bien diseñada", ya que, por ejemplo, su compañía está desarrollando un portafolio de servicios que permiten a las empresas pequeñas y medianas aprovechar la oportunidad de la digitalización, de la economía del dato y de la Inteligencia Artificial, pero ha resaltado que "falta demanda".