

TELECOMUNICACIONS

Vodafone paga 3.800 euros per cada usuari d'Ono

És l'adquisició més important d'una empresa estrangera a Espanya des de l'any 2009

Vodafone ha comprat finalment la companyia de cable Ono per 7.200 milions d'euros -3.800 euros per usuari-. És la compra més important que una empresa estrangera fa a l'Estat des de l'any 2009.

DANI SÁNCHEZ UGART

BARCELONA. Després de mesos de negociacions a l'ombra, Vodafone va anunciar finalment ahir la compra de la companyia de cable espanyola Ono per 7.200 milions d'euros. L'empresa britànica va informar de l'adquisició des de Londres, donant una mostra de la rellevància transnacional de l'operació, que és la més important que una empresa estrangera fa a Espanya des del 2009, quan la italiana Enel va gastar 11.100 milions per quedar-se el 25% d'Endesa que tenia Acciona.

Aquesta compra permet a Vodafone posicionar-se com a líder a l'Estat en nombre de clients de fibra òptica, per sobre de Telefónica, i li fa possible, sobretot, poder competir amb l'exmonopoli estatal en les ofertes combinades: telefonia fixa, mòbil i internet, l'última moda del sector. Però, per fer-ho, la companyia britànica ha hagut de pagar un preu molt superior al d'altres operacions del sector. El 2007 va pagar 1.400 euros per cada client de Tele2, mentre que l'operació d'Ono suposa valorar cadascun dels 1,9 milions de clients que ara sumarà en 3.800 euros. La diferència és per la infraestructura, i és que Vodafone tenia previst desplegar, juntament amb Orange, una xarxa de cable. Ara l'empresa britànica reduirà a la meitat aquests plans per no solapar-los amb els que ja preveia Ono.

Clients complementaris

Els clients de l'empresa de cable -majoritàriament de fix- són, segons Vodafone, complementaris als seus, que són sobretot de mòbil. "Des del punt de vista empresarial, l'operació té sentit perquè li suposa competir amb condicions més semblants amb Telefónica", diu Guillermo Canal, coordinador del grup d'operadors de l'Associació Catalana d'Enginyers de Telecomunicació.

Amb la compra, Vodafone aconseguirà consolidar-se com la segona companyia a Espanya per nombre de clients, amb 17,2 milions, i agafar distància amb Orange, que, amb 14,4 milions de clients, fa mesos que la segueix de prop. Però, sobretot, guanya un potencial de creixement important, perquè la fibra d'Ono -la més extensa d'Espanya- arriba a 7,2 milions de llars espanyoles de 13 comunitats autònomes. Catalunya és una d'aquestes comunitats, perquè Ono va comprar el 2005 Auna -l'antiga Retevisión-, que tenia fibra desplegada a Catalunya.



PENDENTS DE COMPETÈNCIA
Els reguladors europeus hauran de donar el vistiplau a la compra d'Ono. CUILLEM TRUUS

Ingressos
Ono capta 55 euros per client, una ràtio que duplica la de Vodafone

Mida
El cost total de l'operació és de 7.200 milions d'euros

L'elevat preu que ha pagat Vodafone per cada nou usuari s'explica també perquè Ono és una de les empreses del sector que té més ingressos mensuals per client. Concretament, segons la documentació que Vodafone ha presentat als accionistes, aquests ingressos són de 55 euros, més del doble del que ingressa l'empresa britànica per cada usuari (21,1 euros). Tot i això, amb els beneficis abans d'impostos que té Ono actualment, caldrien 10,5 anys perquè Vodafone ingressés el mateix que ha pagat.

Però la companyia britànica calcula que l'operació generarà unes sinergies anuals de 240 milions, cosa que reduiria aquesta factura. Segons els sindicats d'Ono, l'empresa encara no els ha comunicat si aquestes sinergies comportaran acomiadaments. L'operació queda ara en mans dels organismes de competència europeus, que hauran de decidir si suposa una concentració excessiva. De moment, l'organització de consumidors OCU va considerar la compra "una mala notícia" perquè "es perden alternatives".

Les claus

Els clients d'Ono aniran a Vodafone "tan aviat com es pugui"

● **Què passarà ara amb la marca Ono?**

Vodafone afirma que no la vol deixar morir perquè té massa valor.

● **¿Vodafone seguirà amb els seus plans de fibra?**

Sí, però a mitges. Vodafone tenia plans conjunts amb Orange per fer arribar la fibra a 6 milions de llars fins al 2017. Ara arribaran a tres milions de llars fins al 2015.

● **¿Els clients mòbils d'Ono passaran a ser de Vodafone?**

Sí. Ara Ono fa servir la línia de Movistar per a les connexions mòbils. Vodafone va anunciar ahir la intenció de migrar-los a la seva xarxa "tan aviat com es pugui".

● **Què passa amb la sortida a la borsa d'Ono?**

Se suspèn. Tot i que va ser anunciada la setmana passada, la companyia no farà finalment l'oferta pública de venda prevista.

● **Com ho pagarà?**

Vodafone pagarà part de l'operació amb recursos propis i una altra part amb crèdits compromesos i no disposats. La companyia assumirà els 3.300 milions d'euros de deute.

EL BITLLET

Del monopoli a l'oligopoli

La compra d'Ono, segon operador espanyol de xarxa fixa, per Vodafone demostra fins a quin punt ha canviat el mercat cap a ofertes que combinen serveis fixos i mòbils, i les limitacions del procés de liberalització. Vodafone i Ono són dos fills de la liberalització dels mercats de telecomunicacions i de televisió per cable que, pel camí, van engolir Airtel i una part de Retevisión. Una altra part de Retevisión és avui d'Orange, que ara es veurà obligada a comprar Jazztel per competir en un mercat de tres grans operadors. Quedaran Euskaltel i petites empreses de cable a Galícia i a Astúries, en mans, com Ono, de fons de capital risc amb ganes de fer caixa. S'haurà acabat el procés de liberalització pel qual hem passat d'un operador a tres, sense que cap tingui seu a Catalunya. L'aposta dels governs de CiU per Retevisión, i no per un operador català, ha estat un fracàs.

MARCEL CODERCH
ENGINYER

