

# Cellnex estudiará entrar en la red de O2 y Vodafone en Reino Unido

**ESTRATEGIA/** El consejero delegado del operador de infraestructuras, Tobías Martínez, señaló ayer que la compañía está “obligada a analizar seriamente” sus opciones sobre la posible salida al mercado de CTIL.

Jesús de las Casas. Madrid

Tobías Martínez, consejero delegado de Cellnex, el grupo de infraestructuras de telecomunicaciones, señaló ayer que la firma “está obligada a analizar seriamente” cualquier posible operación en torno a CTIL, la filial conjunta de torres de telecomunicaciones que tienen Telefónica y Vodafone en Reino Unido, en caso de que las operadoras decidan sacarla al mercado, tal y como ambas anunciaron la semana pasada en un comunicado conjunto.

Martínez intervino ayer en los *Tecnodesayunos de Ignacio del Castillo*, organizado por EXPANSIÓN y Arca, junto a Eduardo Taulet, presidente de Lyntia y Sebastián Urbán-Muñoz, director del fondo de infraestructuras Asterion Industrial Partners, en una jornada dedicada al papel creciente de los operadores mayoristas en el sector.

El CEO de Cellnex señaló que la actividad de CTIL tiene “encaje estratégico” con la actividad de Cellnex, ya que cuenta con activos propios, una red de cobertura nacional y dos clientes con los que ya trabaja. Además, para Martínez, dejando aparte el Brexit, Reino Unido es un mercado “atractivo, muy dinámico y supercompetitivo”, por lo que si Cellnex quiere construir una plataforma europea debe encontrar una “oportunidad” en el país, bien sea esta u otra. CTIL fue valorada por el banco RBC en unos 2.600 millones de euros.

Por su parte, Taulet señaló que una posible salida al mercado de CTIL sería una “solución estupenda” para monetizar las infraestructuras, dar mayor eficiencia al gasto de capital y lograr más rentabilidad de las redes, al mismo tiempo que encajaría con el escenario futuro que prevé para el mercado de redes.

## Despliegue de 5G

En cuanto al mercado 5G, el presidente de Lyntia consideró que el despliegue de las futuras redes de 5G en España no ofrecerá retornos suficientes “si los operadores no comparten una red única”. Eso ya “se sabe en las mesas de operadores y grupos mayoristas”, ya que los tradicionales no tienen la misma capacidad de in-

## ALIANZA

La compañía participada por Telefónica y Vodafone tiene alrededor de **16.500 torres en Reino Unido**, mientras que su valor podría oscilar en torno a los **2.600 millones**, según un informe de Royal Bank of Canada (RBC).

versión que en el pasado. En este contexto, Taulet señaló que habrá que encontrar la receta para dotar al país de una infraestructura “que es básica, pero con suficientes retornos para las empresas privadas”. Taulet defendió el papel de los operadores mayoristas y subrayó que la neutralidad es un activo muy positivo. De hecho, apuntó que es posible evolucionar hacia un modelo en que los operadores minoristas no sean propietarios de la red, que ha dejado de ser un elemento diferencial entre compañías.

A este respecto, el director de Asterion, Sebastián Urbán-Muñoz, consideró que en los próximos años habrá una coexistencia entre dos tendencias, la compartición de redes y la mayor presencia de operadores neutrales, mientras se busca cuál es el modelo más óptimo para gestionar las infraestructuras.

Además, Urbán-Muñoz explicó que, desde el punto de vista teórico, una UTE entre operadores es “maravillosa” por los ahorros de costes, pero en la práctica es “complicado” que tengan éxito a causa de la desconfianza entre los operadores, que son competidores. Asimismo, apuntó que la unión de dos grupos suele ser asimétrica y que es complicado que compartan planes de futuro, por lo que combinarlos es difícil y da lugar a pocos ejemplos de éxito.

Por su parte, el consejero delegado de Cellnex agregó que el hecho de que dos operadores compartan redes puede ayudar a reducir costes o mejorar las inversiones. Sin embargo, no logran obtener todo el beneficio que ofrece la externalización de infraes-



De izq. a dcha.: Sebastián Urbán-Muñoz, Eduardo Taulet, Ignacio del Castillo y Tobías Martínez.

## El 5G abrirá brecha entre redes y servicios, según los operadores de infraestructuras

La implantación del 5G en España transformará el mercado de las telecomunicaciones y podría resultar en un proceso de especialización creciente por parte de los grupos que forman parte del sector. De esta forma, el futuro despliegue del 5G generaría una profunda separación entre los operadores mayoristas –que alquilan sus redes fijas o móviles– y aquellos de servicios –que se enfocan en el cliente final–. Así lo consideran los grupos mayoristas, que se dieron cita en la jornada que organizaron ayer EXPANSIÓN y Arca. Según aseguraron los expertos, el protagonismo de las

compañías que operan infraestructuras va en aumento, en línea con la especialización. De esta forma, “para un operador de telecomunicaciones, el acceso al mercado es estratégico, pero el hecho de que la fibra esté en su balance no lo es”, afirmó Tobías Martínez Gimeno, consejero delegado de Cellnex Telecom. Las infraestructuras que han desarrollado algunos operadores “impiden que el cliente final reconozca la red como un elemento diferencial”, indicó Eduardo Taulet, presidente de Lyntia. Al mismo tiempo, la situación del mercado refleja la transición que ha experimentado en los

últimos años: de una intensa competitividad a un modelo que sufre para ampliar sus ingresos totales por su alta penetración. “El sector necesita un cambio de modelo porque el actual no es sostenible: la tendencia a la compartición es inevitable”, explicó Sebastián Urbán-Muñoz, director de Asterion Industrial Partners. El paso de un entorno competitivo hacia un marco más colaborativo implica fórmulas como el uso compartido de las redes, clave para el futuro. “La compartición de activos va a ser tendencia en modelos mayoristas” y dará lugar a “un modelo mucho más eficiente”, concluyó Taulet.

estructuras, como su monetización, además de que un operador neutral –que está comprometido con el grupo durante 20 ó 30 años– también

**Los grupos de infraestructuras aseguran que las ‘telecos’ separarán las redes de los servicios**

se ocupa de las inversiones ulteriores “de nueva planta” de esos activos, liberando inversión (capex) del operador.

Por último, los avances en

**Para los operadores mayoristas, el 5G solo funcionará si se utiliza una red única compartida**

materia de *edge computing* o capacidad distribuida de proceso de datos son un aspecto crítico para mejorar las prestaciones asociadas al 5G, sobre todo en términos de latencia.

Entre los proyectos pioneros, Cellnex cerró en diciembre un acuerdo de colaboración con el operador francés Bouygues Telecom.

## AT&T eleva ingresos un 6,4% tras la compra de Time Warner

Expansión. Madrid

La empresa de telecomunicaciones estadounidense AT&T aumentó un 6,4% su facturación durante el último ejercicio, hasta los 170.756 millones de dólares (149.629 millones de euros), gracias al impacto por la integración de Time Warner.

Por segmentos de negocio, los ingresos de la división de telecomunicaciones alcanzaron 144.631 millones de dólares (126.722 millones de euros), un 3,8% menos. El negocio móvil representó unos ingresos de 13.849 millones en el cuarto trimestre. Por su parte, Warner Media sumó unas ventas de 18.941 millones de dólares (16.595 millones de euros), que no tienen comparación con el ejercicio anterior porque la compra se cerró en 2018. Latinoamérica cayó un 7,4%, hasta los 7.652 millones de dólares (6.704 millones de euros).

Los resultados no acabaron de convencer a los inversores y las acciones cayeron ayer un 4,3% en Wall Street. La empresa se ha devaluado cerca de un 18% en el último año.

La compañía ha puesto el foco en la reducción de la deuda, por lo que ha reducido sus promociones en comunicaciones móviles y TV de pago, sacrificando el crecimiento en clientes a cambio del recorte del endeudamiento.

La deuda ha pasado de 180.000 a 171.000 millones de dólares, lo que supone una reducción desde 3 veces ebitda a 2,8 veces ebitda.

De esta forma, el operador ganó 134.000 clientes móviles de contrato en el último trimestre, bastantes menos que los más de 200.000 estimados por los inversores. Además, ha perdido 403.000 clientes de TV de pago, también más de los esperados por los analistas.

## Impacto fiscal

Entre octubre y diciembre, el beneficio neto de AT&T descendió un 73,2%, hasta los 5.130 millones de dólares (4.494 millones de euros), impactado por el cambio de normativa fiscal en EEUU, mientras las ventas crecieron un 15,2% hasta los 47.993 millones de dólares. En el conjunto del año el grupo ganó 19.370 millones de dólares (16.975 millones de euros), un descenso del 34% respecto al ejercicio precedente.