

# Uma grande fonte de receita do outro lado do Atlântico

O grupo Telefónica cruza o oceano e passa a liderar a grande onda de investimentos espanhóis em toda a América Latina

Uma das primeiras empresas espanholas a operar na América Latina, a Telefónica abriu caminho para outras, entre elas bancos. Ela é a única operadora europeia de telecomunicações com aproximadamente 50% da geração de caixa proveniente de fora do país de origem, prova da importância do mercado latino-americano nas suas operações. A Telefónica Latinoamérica é a maior unidade - e motor de crescimento - da Telefónica em número de assinantes e em receitas.

Estabelecer tal posição hoje não seria possível. O ambiente regulatório e de competição na região está relativamente consolidado. Além da Telefónica, há outro poderoso competidor estrangeiro regional, o grupo do empresário mexicano Carlos Slim, que controla no Brasil a Claro, a Embratel e as operações da Net. "Existem ainda forças emergentes como a brasileira Oi e um grupo pequeno mas forte de competidores locais e semirregionais", constata José Maria Álvarez-Pallete López, presidente da Telefónica Latinoamérica. Em conferência aos acionistas, realizada no final de 2009, ele afirmou que "a maior parte do jogo está jogada".

A compra da Telesp no Brasil consolidou o processo de internacionalização do grupo na América Latina, iniciado nos anos 90,

quando a Telefónica de Espana ainda era uma estatal. A iniciativa fez parte de um movimento de expansão do capital espanhol em direção ao continente americano, estimulado sobretudo pelas reformas estruturais que ocorreram, simultaneamente, na União Europeia e na América Latina, descreve Marina Szapiro em "Reestruturação do Setor de Telecomunicações na Década de Noventa: um Estudo Comparativo dos Impactos sobre o Sistema de Inovação no Brasil e na Espanha", tese de doutorado apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

A Telefónica consolidou-se no Brasil ao longo de 11 anos e muitas aquisições, depois que a privatização abriu as portas para a empresa no país. É o sexto maior grupo no Brasil - o quarto se considerados só os privados - entre os 200 maiores por receita bruta do anuário **Valor Grandes Grupos**. E é também o maior grupo espanhol. O Santander, segundo maior investidor da Espanha em atividade no Brasil, está em 13.º no "ranking" dos grandes grupos. "O Brasil é o país mais importante para o Grupo Telefónica, depois da Espanha", afirma António Carlos Valente, presidente do grupo no Brasil. "Já investimos US\$ 20 bilhões na compra de ativos no país e cerca de US\$ 40 bilhões em infraestrutura", contabiliza.

Uma trajetória de êxito e alguns percalços. Depois de dobrar a planta telefónica no Estado, de 6 milhões para 12,3 milhões de linhas em serviço, enfrentou enorme insatisfação dos usuários, devido ao número de interrupções não anunciadas de serviço causadas pela intervenção na rede. Isso viria a se repetir em julho de 2008 e junho de 2009, quando "apagões" no serviço de banda larga da empresa deixaram os milhões de clientes fora do ar. Ambos os episódios prejudicaram a imagem da operadora diante dos usuários no país, mas não alteraram sua posição no mercado brasileiro.

O Grupo Telefónica é hoje o quinto maior operador de telecomunicações no mundo, em número de acessos (264 milhões). "Três daqueles que estão à nossa frente são chineses, sendo que em um deles - China Unicom - a Telefónica mantém 8% de participação, que pretende elevar a 10%", diz López. Pela posse de ativos em mercados relevantes tanto na Europa quanto na América Latina, o grupo atingiu, segundo ele, escala global e também local: "somos o número 1 ou o número 2 na maior parte de nossos mercados", afirma. Antes da Telesp no Brasil, em 1998, a Telefónica já havia comprado participações na Companhia de Telecomunicaciones de Chile (1989), na Telefónica de Argentina (1990), na CANTV

da Venezuela (1991), na empresa de longa distância de Porto Rico (1992), na Telefónica dei Peru e na Cotelco da Colômbia (1994). A estreia no Brasil, na verdade, se deu em 1996, com a aquisição de uma participação na CRT.

A expansão do grupo na América Latina não terminou. De acordo com apresentação feita por Santiago Fernández Valbuena, diretor financeiro do grupo, entre os anos 90 e 2009, 40 milhões de pessoas na região saíram da pobreza, foram criados 72 milhões de empregos e o consumo privado cresceu em mais de US\$ 780 bilhões. No Brasil, entre dezembro de 2003 e hoje, a classe média ganhou 19 milhões de novas pessoas e passou a representar 68,2% da população. É nessa região que está a principal oportunidade de crescimento do grupo. "Achamos que as receitas na América Latina vão crescer entre a 23 bilhões e a 31 bilhões nos próximos três anos", diz Valbuena. "Isso é mais de metade do tamanho total do mercado de telecomunicações na Espanha."

A onda de crescimento na América Latina vai ter duas forças motrizes: uma, a banda larga móvel, segmento ainda na infância - no Brasil, a implantação massiva das redes 3G ocorreu no final de 2007 e princípio de 2008 - mas de imenso potencial. A outra é a banda larga fixa. A previsão da Telefónica é de que até 2014 o peso dos novos serviços, como banda larga e aplicações, vai dobrar em relação aos 10% de hoje na receita global do grupo. E a maior parte do crescimento, em número de acessos, virá do mercado móvel, tanto em termos de novos serviços como de penetração - o percentual de pessoas com acesso a eles. A penetração na América Latina, segundo Valbuena, é hoje de menos de 80%, em média. Como já mostraram os números da distribuição de riquezas, afirma ele, há razões para acreditar que o percentual chegue perto de 100% nos próximos três anos.



Valente, da Telefónica: US\$ 20 bilhões na compra de ativos e US\$ 40 bilhões em infraestrutura

A convergência na oferta de serviços "triple" ou "quadruple play" - com pacotes de telefonia fixa, celular, banda larga e TV por assinatura - e das redes de banda larga fixa e móvel está sepultando nos grandes grupos a separação em operadoras fixas e móveis. Eduardo Tude, presidente do Telecom, portal sobre telecomunicações, observa que a Verizon e a AT&T, nos Estados Unidos, e a Telefónica e a Telecom Itália, na Europa, são exemplos desse processo. Em janeiro de 2010, o empresário mexicano Carlos Slim iniciou a consolidação de suas operadoras fixas e móveis, com a América Móvil, e passou a ser a controladora da Telmex e da Telmex Internacional.

"A Telefónica já é uma companhia integrada a outros países da América Latina e está adotando o nome Movistar para suas operadoras", explica Tude. "No Brasil, no entanto, a Oi é a única grande operadora convergente. A fusão da Claro com a Embratel e com a Net - do grupo Slim - pode formar a próxima." Diante desse cenário, a Telefónica terá de resolver a questão do controle compartilhado da Vivo com a Portugal Telecom e avançar no processo. Não é uma questão simples e é estratégica por dois motivos: sem poder oferecer a alternativa da mobilidade nos pacotes de serviço, a operadora fica sem horizonte de crescimento. Além disso, uma operação de telefonia móvel é, hoje, a principal alternativa para a Telefónica deixar de ser um grupo bem estabelecido em São Paulo e se tornar um grupo de atuação nacional, no Brasil - onde, hoje, está cercada pela Oi por todos os lados.

A Vivo, cujo controle é compartilhado em partes iguais por portugueses e espanhóis, apresentou em 2009 bom desempenho operacional, liderando o crescimento do celular no país. Ampliou sua base em 6,8 milhões de acessos, um crescimento de 15,1%. Já a Telefónica viu sua base de telefones

## 0 tamanho dos mercados

Números da Telefónica no Brasil, na Espanha e na América Latina - em milhares

### El tamaño de los mercados

Números de Telefónica en Brasil, Espana y América Latina - en millares

	Brasil	Espanha/ Espafia	América Latina
Linhas fixas/ Líneas fijas	11.253	14.200	24.578
Acessos à internet e dados/ Accesos de datos e internet	3.440	5.722	7605
Banda larga/ Banda ancha	2.638	2.476	6.426
Banda estreita/ Banda estrecha	723	219	1.070
Outros/ Otros	78	26	107
Acessos móveis/ Accesos móviles	51.744	23.538	134.698
Pré-pagos/ Prepagos	41.960	8.204	
Acessos de TV a cabo/ Accesos de TV de pago	487	703	1.648
Acessos a clientes/atacado/ Accesos mayoristas	34	2.614	56
<b>Total</b>	<b>66.958</b>	<b>46.777</b>	<b>168.585</b>

Fonte: Relatório do grupo à Security Exchange Commission/março de 2010  
Fuente: Informe del Grupo a la Security Exchange Commission/marzo de 2010

fixos encolher em 404 mil acessos (-3,5%). Receita bruta da Vivo tem crescido mais rapidamente que a da Telefónica - em 2009, 3% e 0,6%, respectivamente. "Se a tendência não se reverter, a Vivo será maior que a Telefónica também em receita e, mais adiante, em geração de caixa", prevê Tude. O aumento de receita de uma e de outra dependerá cada vez mais da banda larga, e isso torna essencial, para a Telefónica, uma integração das operações fixa e móvel no Brasil.

A empresa resultante da fusão da Vivo com a Telefónica teria um faturamento de R\$ 46 bilhões e valor de mercado de R\$ 43 bilhões. O problema é combinar isso com os portugueses, que não estão interessados em abrir mão de uma operadora hoje maior que a própria Portugal Telecom. Enquanto a Vivo chegou ao final de 2009 com 48,84 milhões de clien-

tes no Brasil, a Portugal Telecom tem 11,85 milhões no seu país, somados acessos fixos e móveis. Além disso, o fato de a Telefónica, que tem participação de 10% na Portugal Telecom, ter apoiado a tentativa hostil do Grupo Sonae de assumir o controle da empresa, no final de 2006, não contribuiu para o grupo angariar a boa vontade dos portugueses.

O Grupo Telefónica abriu mão de importantes aquisições no Brasil, que pavimentariam seu caminho para se tornar uma empresa com abrangência nacional. Hoje, basicamente atua em São Paulo e atende clientes corporativos de outros Estados. Não quis comprar a Intelig - adquirida pela TIM - nem a Eletronet. Foi agressiva somente na tentativa de aquisição da operadora GVT, no ano passado, que perdeu para o grupo francês Vivendi.

TELECOM POR PATRÍCIA CORNILS

## UNA VASTA FUENTE DE INGRESOS DEL OTRO LADO DEL ATLÁNTICO

El Grupo Telefónica cruza el oceano y se consolida como líder de la extensa ola de inversiones españolas en toda América Latina

Assim como no ciclo das privatizações, o que vai ocorrer aqui será consequência de movimentos de grandes grupos na Europa. ATelefónica pretende ser um dos seis, sete grupos de telecomunicações que vai permanecer naquele continente, hoje disputado por cerca de 20 empresas. Esse é um de seus objetivos estratégicos, e é por isso que estabeleceu uma participação no controle da Telecom Itália.

Ainda neste semestre, com o fim do processo de eleições municipais da Itália, espanhóis e italianos vão negociar a integração ou não das operações da Telefónica e da Telecom Itália nos dois países. Há componentes políticos na disputa, porque nenhum país abre mão, facilmente, de controlar um grande grupo em setor estratégico. Mas há também o fato de que os espanhóis abriram seu mercado de mídia aos italianos.

O grupo multimídia espanhol Prisa anunciou, na segunda semana de abril, a assinatura de um acordo com a rede italiana Telecinco, pelo qual vendeu o canal aberto da Prisa Cuatro e uma participação na TV a cabo Digital+. Pelo acordo, a Telecinco ficou com 12% de participação na TV por assinatura Digital+. O valor total da operação é de € 1,05 bilhão (US\$ 1,424 bilhão), pago pela Telecinco em dinheiro e ações, o que dará à Prisa um alívio financeiro diante da dívida de €5 bilhões. A Telecinco é controlada pelo grupo Mediaset, propriedade do primeiro-ministro italiano, Silvio Berlusconi.

Uma alternativa da Telefónica à consolidação com a Vivo em uma só empresa, tendo ou não a Portugal Telecom como sócia, seria sair da Vivo e adquirir o controle da Tim no Brasil. Outra seria a própria Portugal Telecom se associar ao grupo Telecom Itália e assumir, por esse caminho, a Tim brasileira, deixando a Vivo para os espanhóis. Os dados estão rolando na Europa, e novamente vão definir a partilha do mercado de telecomunicações no Brasil.

Telefónica fue una de las primeras empresas españolas que realizó operaciones en América Latina y con su acción le abrió camino a otras muchas, entre ellas a los bancos. La empresa es la única operadora europea de telecomunicaciones con aproximadamente 50% de sus ingresos provenientes de fuera de su país, una prueba de la importancia del mercado latinoamericano en sus operaciones. Telefónica Latinoamérica es la mayor unidad - y propulsora del crecimiento - de Telefónica en número de clientes e ingresos.

Ubicarse en esa posición hoy sería imposible. La reglamentación y el contexto competitivo en la región se encuentran relativamente consolidados. Además de Telefónica hay un poderoso competidor extranjero con alcance regional, el grupo mexicano Slim, que controla en Brasil las compañías Claro, Embratel y las operaciones de NET. "Existen también fuerzas emergentes como la brasileña Oi y un grupo pequeño pero fuerte de competidores locales y semi regionales", constata José María Álvarez-Pallete López, presidente de Telefónica Latinoamérica. En una conferencia a los accionistas, realizada a fines de 2009, él afirmó que "la mayor parte del juego ya está jugada".

Telefónica se consolidó en Brasil a lo largo de 11 años mediante muchas adquisiciones, después que las privatizaciones del sector abrieron las puertas del país a la empresa. Actualmente es el sexto mayor grupo en Brasil - el cuarto si se consideran solo los privados - entre los 200 mayores en ingresos brutos del anuario Valor Grandes Grupos, y es también el mayor grupo español. Banco Santander, el segundo mayor inversionista de España en actividad en Brasil se encuentra en 13º puesto en el ranking de los grandes grupos. "Brasil es el país más importante para el grupo Telefónica, después de España", afirma Antonio Carlos Valente, presidente del grupo en Brasil. "Ya invertimos 20.000 millones de dólares en la compra de activos en el país y cerca de 40.000 millones en infraestructura", explica.

La ola de crecimiento en América Latina va a tener dos fuerzas motrices: la banda ancha móvil, un segmento que aún vive su infancia, pero que ya demuestra un extraordinario potencial y la banda ancha fija. La previsión de Telefónica es que hasta 2014 el peso de los nuevos servicios, como banda ancha y aplicativos, doble en relación a los 10% que representan hoy en los ingresos globales del grupo. Y la mayor parte de ese crecimiento, en número de conexiones, vendrá del mercado móvil, tanto por los aplicativos como por la penetración.

La convergencia en la oferta de servicios "triple" o "cuádruple play" - con paquetes que reúnen telefonía fija, celular, banda ancha y TV de pago - y de las redes de banda ancha fijas y móviles está matando en los grandes grupos la separación entre telefonía fija y móvil. Telefónica es actualmente una compañía integrada en los otros países de América Latina y está adoptando el nombre de Movistar para sus operadoras. En Brasil, sin embargo, Oi es la única operadora convergente. La fusión de Claro con Embratel y Net - del grupo Slim - puede formar la próxima. Ante un escenario así, Telefónica tendrá que resolver la cuestión del contrai compartido que tiene de la operadora Vivo junto con Portugal Telecom para poder avanzar en ese proceso.

La operadora Vivo, cuyo control lo comparten en partes iguales Portugal y España, presentó en 2009 excelentes resultados operacionales que lideraron el crecimiento de la telefonía móvil en Brasil. Vivo amplió en 6,8 millones su base de clientes, lo que significó un crecimiento de 15,1%. Por su parte Telefónica sufrió una mengua de 404.000 accesos (-3,5%). Los ingresos brutos de Vivo crecen más rápidamente que los de Telefónica. El crecimiento de la renta de Vivo y Telefónica dependerá cada vez más de la banda ancha lo que hace esencial que Telefónica integre sus operaciones fija y móvil en Brasil. La empresa que resulte de la fusión de Vivo y Telefónica reportaría ingresos de 46.000 millones de reales y alcanzaría un valor en el mercado de 43.000 millones de reales. El problema es Negar a un acuerdo con los portugueses, que no están interesados en soltar una operadora que es actualmente mayor que la propia Portugal Telecom.

Una alternativa a la consolidación de Telefónica con Vivo en una sola empresa, que tenga o no a Portugal Telecom como sócia, sería sacar sus negocios de Vivo y adquirir el control de la operadora Tim en Brasil. Otro camino sería si la propia Portugal Telecom se asocia al grupo Telecom Italia y asume por esa vía el control de Tim en Brasil y deja Vivo en manos españolas. Esos números ya están circulando en Europa y nuevamente definirán la división del mercado de telecomunicaciones de Brasil.