

News Release

DATA: Abril de 2007

Novo estudo “M&A Insights: Telecoms Sector” da PricewaterhouseCoopers

Convergência regressa ao radar das Fusões e Aquisições

A situação do mercado de fusões e aquisições nas empresas de telecomunicações europeias melhorou com os níveis de actividade a parecerem saudáveis, de acordo com um novo relatório, “*M&A Insights: Telecoms Sector*”, da PricewaterhouseCoopers.

Segundo o relatório, embora o volume de transacções na Europa se mantenha estável desde 2001, com 447 operações em 2005 e 422 em 2006 (comparando com 433 em 2004), assistiu-se a uma clara evolução em termos de valor dos negócios, que atingiram no total 150 mil milhões de euros tanto em 2005 como em 2006, face aos 36 mil milhões registados em 2004. O ano de 2005 também ficou marcado pelo regresso das grandes operações, como as aquisições da Wind (Itália) e da Amena (Espanha) em operações superiores a 6 mil milhões de euros, enquanto que em 2006 registou-se a aquisição da O2 pela Telefónica por 25 mil milhões de euros.

As aquisições transfronteiriças internacionais continuam a representar a maior fatia das operações, sendo responsáveis por 42% em 2005 e 2006. As operações de recompra de interesses minoritários e a consolidação foram os principais motores das operações ao nível doméstico. O maior crescimento registou-se no peso das transacções de investidores institucionais de 6% (no total) em 1999 para 24% (combinado nos últimos dois anos).

Nasser Sattar, Partner da PricewaterhouseCoopers e líder da divisão de Advisory Services em Portugal, comentou: “este crescimento nas transacções de empresas de telecomunicações foi, em parte, atribuído à recuperação dos balanços dos principais operadores e à sua viragem estratégica para a convergência fixo-móvel e para a expansão internacional. No entanto, como este estudo demonstra, as transacções de convergência puras ainda são relativamente pouco significativas e atraíram um interesse desproporcionado quer do mercado quer dos *media*.”

“Os operadores de telecomunicações estão a olhar para além dos seus principais mercados e estão a tentar construir negócios complementares para capturar uma maior fatia do aumento dos gastos dos consumidores em telecomunicações, media e entretenimento, esbatendo a divisão tradicional entre os mercados de telecomunicações e de media. Se juntarmos o facto dos mercados móveis estarem a atingir um ponto de saturação, acreditamos que alguns dos indicadores do mercado sugerem que a aposta na convergência vai inflacionar os preços”, concluiu Nasser Sattar.

O relatório apresenta as seguintes conclusões:

- **Operadores europeus procuram a consolidação doméstica para construir plataformas integradas:** as principais empresas europeias regressaram às aquisições, representando 39% do total de operações. Em 2005, vários incumbentes adquiriram o controlo total de operadores móveis (a France Telecom adquiriu a participação dos accionistas minoritários na operadora móvel Orange e a Eircom reentrou no mercado móvel com a aquisição da Meteor por 420 milhões de euros). Esta inversão na tendência de desinvestimento em activos surge como uma resposta à queda das receitas nos serviços fixos e à constatação da importância de capturar uma base de clientes que, cada vez mais, quer utilizar um único operador para todas as vertentes de telecomunicações.
- **Menos operadores, apostas maiores:** a maturidade dos mercados e a concorrência feroz a nível doméstico gerou uma nova ronda de consolidação a nível interno nos sectores fixo e móvel. A criação de escala através da consolidação interna esteve no centro de diversas das principais transacções dos últimos dois anos. Em 2005, cerca de 23% das transacções, em valor, foram classificadas como sendo de consolidação, embora esta percentagem tenha caído em 2006, com apenas 13% das operações a representarem alguma forma de aquisição doméstica.
- **Móvel:** no mercado móvel assistiu-se ao reconhecimento geral de que os quartos, e em alguns casos os terceiros operadores vão ter dificuldades em competir nos mercados nacionais. Um exemplo disso aconteceu na Grécia, onde se registou a fusão entre a TIM Hellas e o seu concorrente Q-Tel (de menor dimensão) que criou um negócio móvel com uma base de cerca de 3 milhões de subscritores.
- **Cabo:** os operadores de cabo europeus também têm procurado movimentos de consolidação na tentativa de competir com os operadores incumbentes. A ONO, uma das empresas de cabo líderes em Espanha adquiriu a Auna TLC por 2,2 mil milhões de euros. Os fundos de *Private Equity* também desempenharam um papel relevante nas operações de fusões e aquisições no mercado europeu de cabo.
- **Fabricantes de equipamentos ganham escala para competir:** a abertura de novos mercados importantes para os equipamentos de telecomunicações – como a África e a China – em conjunto com a forte concorrência dos fabricantes Coreanos e Chineses tornaram a escala muito mais premente para os fabricantes de equipamentos. Em 2006, registou-se um crescimento substancial das operações entre fabricantes de equipamentos com o valor das transacções a alcançar os 15 mil milhões de euros, superando os máximos alcançados em 2000 (14 mil milhões de euros).

O último grande “boom” na actividade corporativa das telcos em 2000 resultou na execução de transacções que tinham como objectivo criar negócios verdadeiramente globais operando em todos os mercados. No entanto, actualmente, as empresas de telecomunicações estão a implementar estratégias internacionais mais selectivas. Além de ter efectuado a maior aquisição de 2005 e 2006 (O2), a espanhola Telefónica também expandiu para a Europa de Leste com a compra da Cesky Telecom por 2,8 mil milhões de euros. Outros também se juntaram à corrida para os mercados com maior potencial de crescimento na Europa de Leste, com a Telekom Áustria a adquirir a MobilTel na Bulgária (1,7 mil milhões de euros) e a Telenor a comprar a Mobi63 na Sérvia & Montenegro. Ao mesmo tempo, no Ocidente, a France Telecom concluiu a aquisição da Amena em Espanha por 6,2 mil milhões de euros em 2005.

Para Nasser Sattar, “até ao final do ano, o nível de transacções deve manter-se e com a escala de capital, tanto acções como dívida, não deve ser excluída a possibilidade de acontecer outra grande aquisição de um operador de telecomunicações por um fundo de *Private Equity*.”

NOTAS

1. A PricewaterhouseCoopers (www.pwc.com) é, a nível mundial, a maior organização de prestação de serviços profissionais de auditoria e assessoria fiscal e financeira. Mais de 140,000 profissionais distribuídos por 149 países juntam as suas ideias, experiência e soluções, de forma a construírem confiança pública e a aumentarem o valor dos seus clientes e *stakeholders*.
2. "PricewaterhouseCoopers" refere-se à rede de entidades que são membros da PricewaterhouseCoopers International Limited, cada uma das quais é uma entidade legal autónoma e independente.

Nota adicional para o redactor: PricewaterhouseCoopers é uma só palavra, em que o primeiro P e o segundo C deverão ser escritos em letra maiúscula.