

La CNMV exige a REE que aclare la salida de Sevilla

REQUERIMIENTO/ El regulador obliga al grupo a confirmar que la dimisión se debía a discrepancias con la ministra Ribera.

Miguel Ángel Patiño. Madrid

Red Eléctrica de España (REE) tuvo ayer que enviar un hecho relevante a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) explicando más concretamente los motivos de la salida de Jordi Sevilla de la presidencia de la compañía, que oficialmente se produjo el pasado martes. El hecho relevante se produce a raíz del requerimiento realizado por la CNMV. Este organismo, presidido por Sebastián Albella, endureció hace meses las exigencias informativas a las compañías para que explicaran concretamente a qué se debía la salida, dimisión o cese de consejeros de cotizadas de forma repentina. A la CNMV no le bastaban explicaciones tan amplias como ambiguas del recurrente "motivos personales".

En el caso de Red Eléctrica, el requerimiento de la CNMV, añade fuego a la dimisión de Sevilla, que ha provocado un intensa polvareda institucional.

En la comunicación de ayer, REE explica que los motivos personales a los que se aludía en el hecho relevante anterior, del pasado martes, para explicar la salida de Sevilla responden a "discrepancias" surgidas en su mandato. Esas discrepancias tienen que ver con tensiones con el Ministerio de Transición Ecológica, a cuyo frente está Teresa Ribera.

Sevilla se quejaba de las injerencias de ésta en la marcha de REE. En el hecho relevante del martes, se ocultaron intencionadamente esas discrepancias con Ribera, explican algunas fuentes. En ese hecho relevante, se explicaba que la salida de Sevilla simplemente se debía al "desgaste" que se había provocado al ejercer sus funciones como presidente.

Ayer, sin embargo, ya se detallaba que "su renuncia irrevocable se deriva de motivos personales relacionados con su visión y opinión sobre el

La Sepi intentó relativizar la salida de Sevilla al edulcorar el primer hecho relevante



Sebastián Albella es presidente de la CNMV.

CNMV PIDE MÁS

La CNMV exige desde hace meses explicaciones concretas sobre la salida repentina de consejeros en las empresas.



Jordi Sevilla, expresidente de REE.

REE OBEDECE

El grupo REE se ha visto obligado a reconocer que Jordi Sevilla se marchó por discrepancias con el ministerio.

marco regulatorio". Y además, su dimisión está derivada de "restricciones externas sobrevenidas y discrepancias en el ámbito regulatorio que podrían afectar a la buena marcha de la compañía, a sus planes de futuro y a mi gestión como presidente".

El papel de la Sepi

Fuentes conocedoras de la situación explican que en el primer hecho relevante, el del martes, se ocultó intencionadamente, y en contra de los deseos de Sevilla, el hecho de que existieran discrepancias con Ribera. Y atribuyen a la Sepi, accionista del 20% de REE en nombre del Estado, las presiones para emitir ese hecho relevante edulcorado.

El detonante de su dimisión, según desveló el propio Jordi Sevilla a miembros de su equipo, fue cuando el domingo por la noche, Ribera se puso en contacto telefónico con él para manejar el orden del día del consejo de administración de esta semana. El organismo presidido por Albella

ha hecho con Red Eléctrica una demostración de fuerza en un asunto que lleva persiguiendo desde hace tiempo.

La CNMV ya no se conforma con que las empresas expliquen la salida de un presidente o consejero recurriendo a expresiones poco precisas como por "motivos personales" o "de mutuo acuerdo". Sobre todo si esa salida puede tener impacto en la marcha de la empresa en los mercados, y para el conjunto de inversores.

El 'caso Telepizza'

El precedente lo puso sobre la mesa Marcos de Quinto, cuando el pasado año dimitió como consejero independiente de Telepizza aludiendo a "motivos personales", mientras que la verdadera razón por la que De Quinto abandonó el consejo fue su oposición al acuerdo estratégico al que había llegado Telepizza con Pizza Hut.

Página 17 / La CNMV refuerza la difusión de información privilegiada

Digital Colony se interesa en el 49% de la firma de torres de Telefónica y Vodafone

R. Casado/I. del Castillo.

Londres/Madrid

El proyecto de Telefónica y Vodafone de abrir el capital de su filial conjunta británica de torres móviles a inversores financieros ha empezado a atraer a algunas firmas, con Digital Colony como una de las que ya ha señalado su interés por participar en la potencial operación.

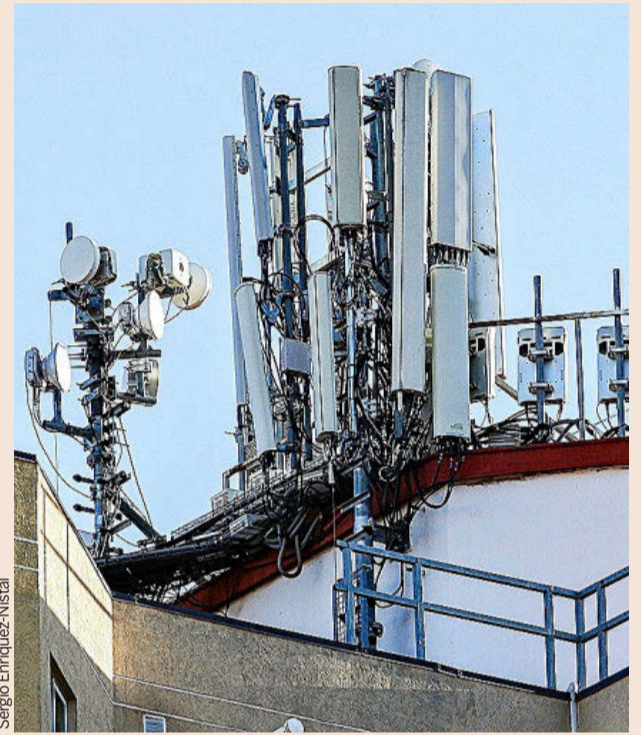
Según fuentes del mercado, Digital Colony ha realizado una aproximación preliminar para adquirir hasta un 49% de Cornerstone Telecommunications Infrastructure Limited (CTIL), empresa con más de 16.000 torres en Reino Unido que ahora está participada a partes iguales por Telefónica (a través de O2) y Vodafone.

Los analistas consideran que la valoración de CTIL podría llegar a unos 4.000 millones de libras (4.700 millones de euros). El sector en Reino Unido está atrayendo a diversos inversores, que anticipan un fuerte crecimiento del tráfico de datos que circula por esa infraestructura y ven ahora menos riesgos políticos en el país al ir avanzando el Brexit. El grupo español Cellnex acordó el año pasado pagar 2.000 millones de libras por la división de torres móviles de Arqiva. En diciembre, Brookfield desembolsó 387 millones de libras por el 93% de Wireless Infrastructure Group.

Digital Colony, que es una firma creada por el grupo tecnológico Digital Bridge y el fondo de inversión Colony Capital, lleva varios meses buscando oportunidades en el sector de las telecomunicaciones en Europa. En el caso de Reino Unido, en 2019 compró Stratto, firma que proporciona cobertura móvil en recintos cerrados.

Esta misma semana, además, Digital Colony ha anunciado la creación de Freshwave Group, que agrupa el negocio de Stratto con otras firmas que controla en Reino Unido.

El acercamiento a CTIL no ha llevado de momento a unas negociaciones más serias, ya que Vodafone y Telefónica todavía están preparando el terreno para diseñar un plan conjunto de venta. Antes de llegar a esa fase, los dos operadores quieren integrar mejor la gestión de los activos incluidos en CTIL, que



Sergio Enriquez-Nistal

CTIL tiene 16.000 torres de telefonía en Reino Unido.

La valoración de la sociedad británica Cornerstone podría llegar a 4.000 millones de libras

Los dos operadores todavía están diseñando el plan industrial y financiero en la filial

ahora son manejados de manera casi independiente, en una zona de Reino Unido por O2 y en otra por Vodafone.

Una vez profesionalizada la gestión, CTIL podría tener más atractivo para los inversores, y entonces podría lanzarse un proceso de venta más formal. En una subasta, además de Digital Colony, podría interesarse Brookfield, según fuentes del mercado. En principio, la idea de Vodafone y Telefónica es mantener el control, vendiendo solo una posición minoritaria.

En paralelo, ambos grupos están creando sendos hóldings para ir integrando sus infraestructuras, en los que podrían englobar sus participaciones en CTIL, lo que puede retrasar el proceso.

Previsiblemente, en el caso de Telefónica, su intención fundamental sería integrar su 50% de CTIL en Telxius, el vehículo que creó hace varios años para sus negocios de torres de telecomunicaciones y

que está participado en un 40% por KKR y en un 10% por Pontegadea, el holding de Amancio Ortega.

El pasado 27 de noviembre, Telefónica anunció un plan revolucionario con 5 puntos para dar la vuelta a la cotización de la operadora y uno de esos puntos suponía la creación de Telefónica Infra, un grupo de infraestructuras, cuyo principal activo será el paquete del 50.01% que mantiene en Telxius. Por eso Telxius se ha convertido en el destino fundamental para las torres del grupo, aunque también se han vendido torres a terceras compañías, de forma que a lo largo de 2019 la operadora se ha desprendido de unos 6.000 emplazamientos radioeléctricos, de los que unos 3.000 han ido a parar a Telxius. A finales del pasado año, Telefónica era propietaria, directa e indirectamente, de unos 66.000 emplazamientos de radio, de los que 20.000 son de Telxius y los otros -en los que se incluyen los de CTIL- de otras filiales.

Vodafone, con un plan menos avanzado, maneja la idea de crear un grupo europeo de torres, y todavía no tiene claro si vender una participación a nivel de holding, o en cada país, o a ambos niveles.

UBS ha venido trabajando con Vodafone en el diseño de la estrategia financiera on sus torres, y Goldman Sachs con Telefónica.