

TITULO: Ericsson refuerza apuesta por la nube y firma el mayor acuerdo de compra de su historia				
Nº	FECHA	MEDIO	SECCIÓN	PÁGINA
146898	2021-11-23	Diario Financiero	Empresas	24

Imagen 1/1

Ericsson refuerza apuesta por la nube y firma el mayor acuerdo de compra de su historia



■ La compañía va a adquirir la empresa Vonage Holdings por US\$ 6.200 millones. Las acciones de la tecnológica sueca cayeron 5,6% ayer tras el anuncio.

POR BLOOMBERG

Ericsson acordó comprar Vonage Holdings en el acuerdo más importante de su historia, una transacción que también concluye una breve pero exitosa campaña de activismo de Jana Partners.

La oferta en efectivo de Ericsson de US\$ 6.200 millones por Vonage eclipsa su adquisición de 1.200 millones de libras (US\$ 1.600 millones) por los activos de equipos de telecomunicaciones de Telent en 2005, según datos compilados por Bloomberg.

Jana Partners, que posee cerca del 4% de Vonage, pidió a la compañía en agosto que contratara asesores para explorar alternativas estratégicas, incluida una posible venta de la totalidad o parte de la firma de

servicios de telecomunicaciones.

Vonage, con sede en Holmdel, Nueva Jersey, ofrece servicios de comunicaciones comerciales que se ejecutan a través de Internet.

Las acciones de Ericsson cayeron 5,6% ayer, y los analistas de crédito de Danske Bank señalaron que el precio que está pagando por Vonage es "bastante elevado".

"Creo que estamos pagando el precio correcto", dijo el director financiero Carl Mellander en una entrevista. "Es un valor que justificamos, de lo contrario no lo haríamos".

Ericsson pagará US\$ 21 por acción de Vonage con el efectivo existente, según un comunicado. La oferta representa un valor de capital de US\$ 5.300 millones y un valor completamente diluido de alrededor

de US\$ 6.200 millones.

Crear valor

El impulso de Ericsson hacia los servicios basados en la nube se produce cuando sus ganancias se han visto obstaculizadas por la pérdida de negocios en China y la escasez de componentes debido a una restricción de la cadena de suministro global. La empresa dijo ayer que sigue plenamente comprometida con su objetivo de margen Ebita a largo plazo del 15%-18%.

"Podríamos ver más adquisiciones y nuestro trabajo es crear valor", dijo Mellander.

La plataforma de comunicaciones basada en la nube de la empresa estadounidense representa el 80% de sus ingresos anuales de US\$ 1.400 millones y permite a los

desarrolladores incorporar servicios como mensajería o video en sus productos. Esa base de clientes y comunidad de desarrolladores se considera un atractivo clave para Ericsson.

El propietario activista de Ericsson, Cevian Capital AB, dijo que agradecía el impulso de la firma para acelerar el crecimiento dentro del segmento empresarial, lo que permite una "oportunidad significativa de recalificación".

La propia Vonage había estado bajo la presión del inversor activista Jana Partners y estaba trabajando con asesores para realizar una revisión estratégica del negocio. Esa revisión incluyó la posibilidad de una venta completa de la empresa, informó Bloomberg News en septiembre.

