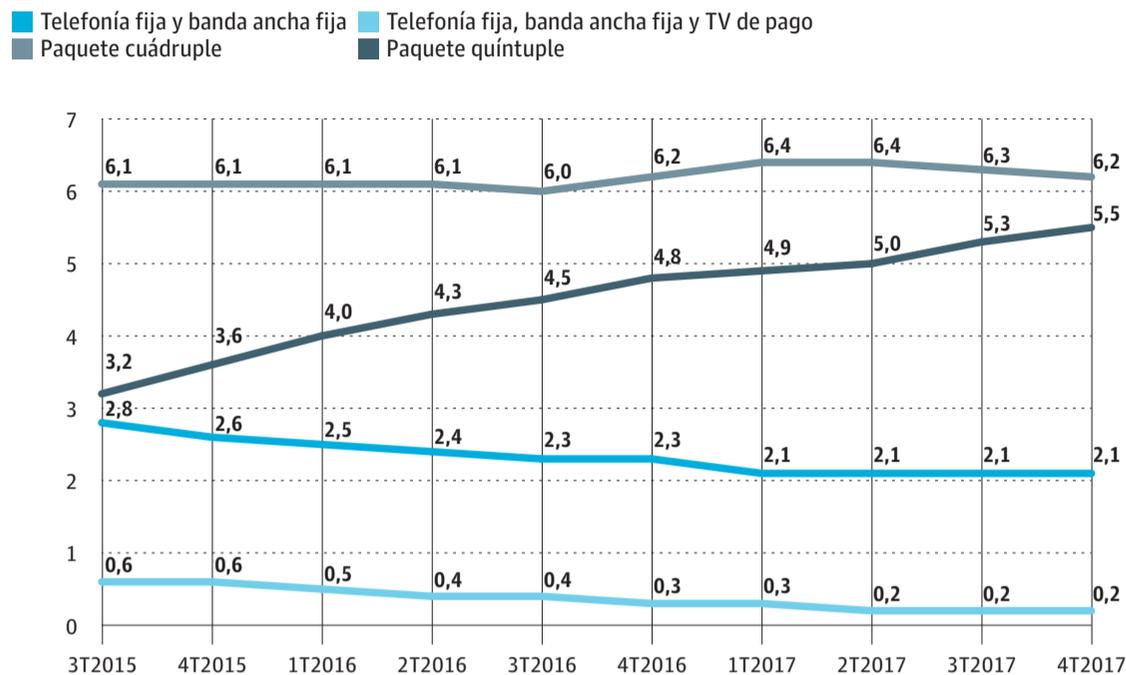


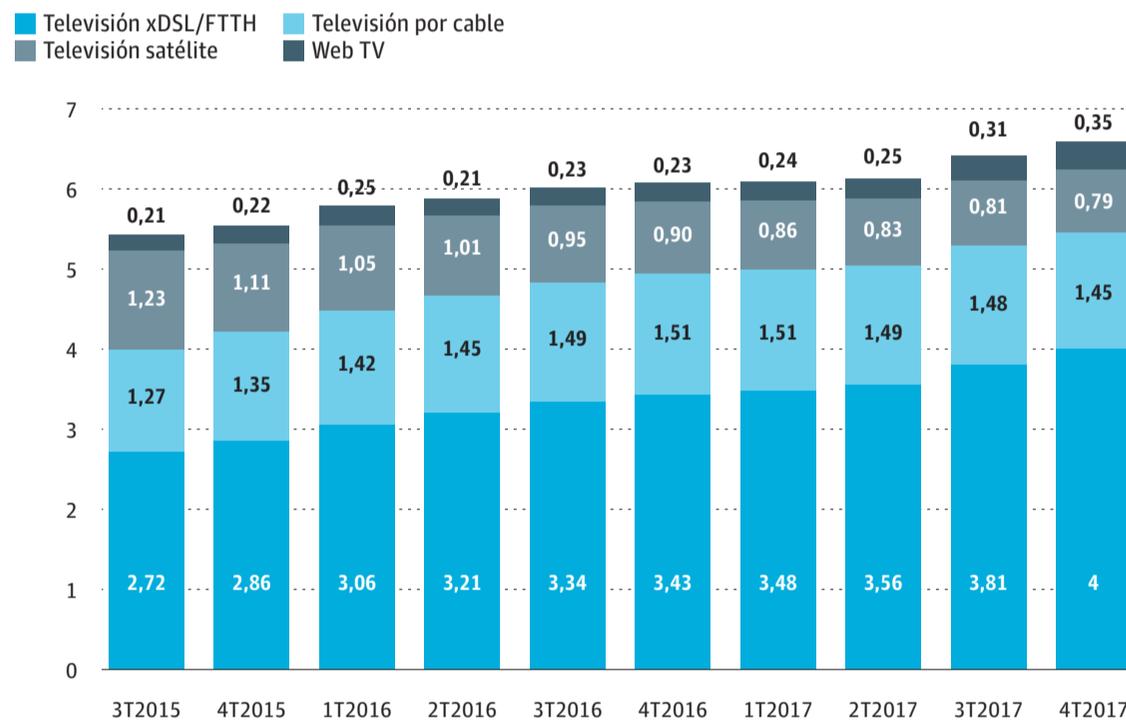
El negocio de las telecomunicaciones, en plena ebullición

Las operadoras dejan atrás la crisis volcadas en captar más clientes con ofertas múltiples

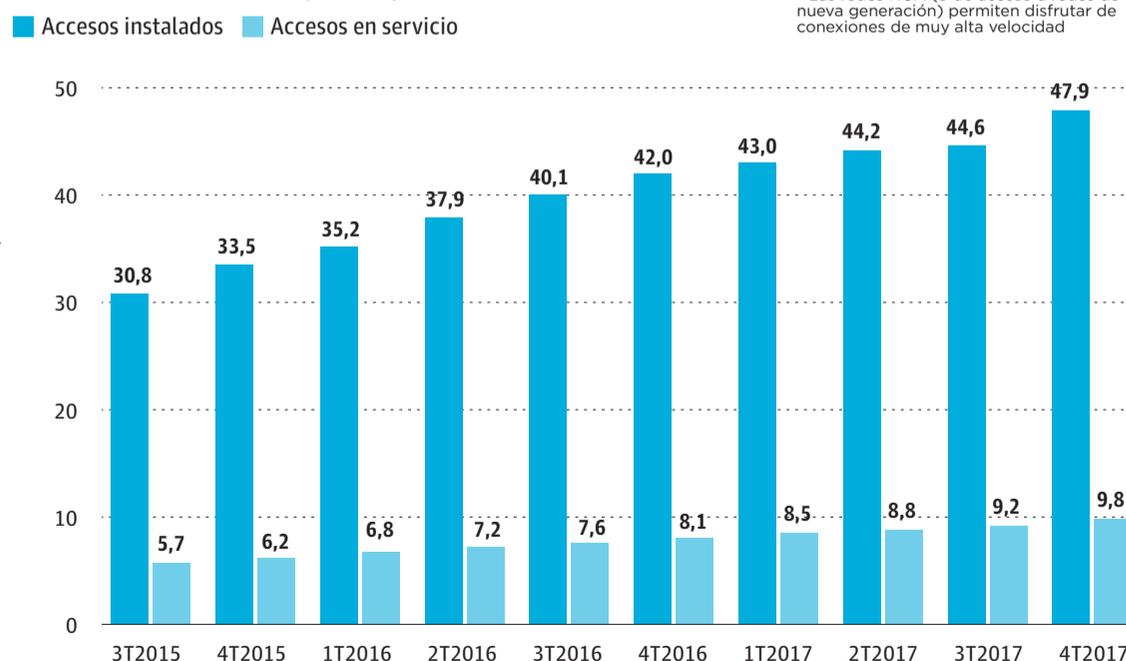
Evolución de los empaquetamientos más contratados (millones de clientes)



Evolución de los abonados de TV de pago (millones de clientes)



Evolución de accesos NGA* (millones)



* Las redes NGA (o de acceso a redes de nueva generación) permiten disfrutar de conexiones de muy alta velocidad

Fuente: CNMC

:: A.SÁNCHEZ

Telefónica copa el fútbol para fidelizar su clientela

Telefónica coqueteó varios meses con la posibilidad de no pujar esta vez por los derechos del fútbol. La culpa: sus elevados precios, que llevaron al consejero delegado de la operadora, Ángel Vilá, a advertir de que serían «extremadamente racionales y disciplinados financieramente». Otros contenidos, como las series de televisión, daban similar audiencia o incluso mayor resultando, además, menos onerosos. Pero el fútbol sigue fidelizando a cientos de miles de

clientes y esa realidad manda.

Por eso, pese a los acuerdos de las tres grandes –Telefónica, Vodafone y Orange– con Netflix para acceder a sus contenidos de series, la compañía presidida por José María Álvarez Palleto no ha resistido la tentación de hacerse en exclusiva con el fútbol televisado en España. Ha adquirido los derechos a Mediapro, que mantendrá el paquete de los bares y compartirá ingresos publicitarios.

Por dar La Liga entre 2019 y 2022 pagará 2.940 millones de euros, y por las competiciones europeas (Champions y UEFA League) entre 2028 y 2021 otros 1.080 millones. Eso sí, podrá revenderlos a otras operadoras y hacer caja.

De momento, solo tiene como sustento las propias cifras –según la base de datos del INE, el coste para el consumidor de los servicios empaquetados de telecomunicaciones se incrementó un 6,7% el último ejercicio y en los cinco primeros meses del actual lo ha hecho un 4,6%– y la secuencia histórica de hechos. Cuando había cuatro y cinco operadores los precios bajaban, arguye el presidente de la CNMC, y ahora que hay tres suben. «A nosotros –abunda– lo que nos preocupa es que las ofertas sean replicables y que las tarifas resulten razonables».

Esto es, no es tanto que tengan que bajar sí o sí, sino que haya opciones para que no todos los paquetes se encarezcan y, además, que no se reduzcan al mínimo otro tipo de ofertas menos atractivas para las operadoras. Reconoce que «es un sector en el que está aumentando la competencia», en general, y por ello «debe disminuir la regulación», incluso llegado el caso también «las restricciones del operador dominante».

En la Comisión no quieren olvidarse de mensajes conciliadores a la vista de que sus críticas de meses anteriores no han tenido el eco esperado. Desde enero de 2016 los precios de los principales paquetes de las grandes operadoras no han dejado de aumentar. Por ejemplo, Movistar Fusión de 300 megabytes (Mb)

ha pasado de 77 a 95 euros al mes, Vodafone One con la misma velocidad de acceso a internet ha subido de 71 a 80 euros, y Love Sin Límites de Orange de 67,95 a 72,95 euros.

No en vano, casi seis de cada diez usuarios (el 57,2%) que en 2017 cambiaron de operadora lo hicieron para «abaratar la factura», según el Panel de Hogares de la CNMC. Y para otra cuarta parte (24,4%) fue por «beneficiarse una oferta empaquetada de servicios» mejor. En abril (último mes del que hay datos) medio millón de clientes se mudaron a otra compañía (590.269 líneas).

En telefonía MásMóvil, el cuarto operador por importancia –que aglutina Yoigo y Pepephone entre otras marcas– firmó 159.000 altas (casi el 80%), mientras Movistar perdía 30.170, Orange otros 28.700 y Vodafone se dejaba 23.930. Y en banda ancha fija copó casi el 91,6% de las contrataciones (46.800 en total).

Los responsables de MásMóvil esperaban ganar 800.000 clientes este año y a finales de junio podrían llevar ya dos tercios de esa cifra. A las tres grandes, no obstante, les ocupa más avanzar en los paquetes, con crecimientos anuales de entre el 5% y el 6%. De hecho, Movistar ha disparado sus ingresos por Fusión –el primer ingreso realmente convergente de España– un 70% en cuatro años.

Europea del sector por capitalización bursátil, con 63.520 millones de euros – y la propia Telefónica.

Ambas han criticado que se crea con ella «un duopolio de proveedores de red fija». Por eso han pedido a las autoridades de competencia, alemanas y sobre todo europeas, que «si finalmente aprueban esta transacción la sometan a una regulación estricta». No es la primera vez que Álvarez Palleto apela al regulador de la UE para que se muestre tan exigente con los demás operadores como con ellos, por ejemplo, cuando frenó la venta de su filial britá-

nica O2 en mayo de 2016, una operación valorada en 13.000 millones.

El presidente de Telefónica afirmó en su última junta de accionistas que la regulación drena el crecimiento de las ‘telecos’ y las penaliza en Bolsa, tras cerrar el semestre con una caída de casi el 10% en su índice bursátil europeo (el Stoxx Europe 600 Telecom). En el sector lamentan que EE UU suele ser menos restrictivo. La prueba se verá cuando se pronuncie sobre la fusión entre T-Mobile (filial de Deutsche Telekom) y Sprint (de la japonesa Softbank), valorada en 22.000 millones.