

El mercado de telefonía avanza a dos velocidades bajo la lupa de Competencia

La batalla se centra en el 'low cost', con MásMóvil como gran ganador, mientras la oferta de paquetes no para de encarecerse

:: J. A. BRAVO

MADRID. El sector de las telecomunicaciones ha encontrado en la comercialización de paquetes de servicios la mina de ingresos que estaba buscando desde los últimos años de la crisis –en 2017 ya supusieron casi el 55% de su facturación, que alcanzó los 33.530 millones de euros

tras crecer un 3,1%–, tras observar que el gasto en telefonía tradicional se contenía con fuerza ante el avance imparable de nuevas formas de comunicación basadas en internet. Y visto que su batalla con los gigantes de la Red para que se les impongan restricciones regulatorias similares a las suyas no da los frutos esperados, las operadoras han preferido reorientar su estrategia hacia un mercado a dos velocidades, e incluso llegar a acuerdos con aquellos.

El resultado es que mientras en el segmento 'low cost' la guerra comercial sigue siendo dura, e incluso puede agravarse este verano con el lanzamiento de O2 como segunda marca de Telefónica para competir a precios bajos en móviles y fibra óptica –frente a la marca Lowi de Vodafone, o Amena y Simyo de Orange–, en las ofertas convergentes de televisión e internet no se ven más que subidas. Lo vienen denunciando varias organizaciones de consumidores como OCU y Facua, y hace pocas fechas se ha unido una voz autorizada como la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

Las relaciones entre el organismo que preside José María Marín Quemada y las operadoras vienen siendo complicadas en los últimos años, fundamentalmente con Telefónica por su condición de operador dominante –el 41% de los ingresos del mercado en 2017 fueron suyos, frente al 18,5% de Vodafone y el 17,7% de Orange–. La réplica de la multinacional que preside José María Álvarez Pallete es que la CNMC no ha tenido en cuenta ni sus inversiones multimillonarias en desarrollo de redes, ni el crecimiento de sus rivales.

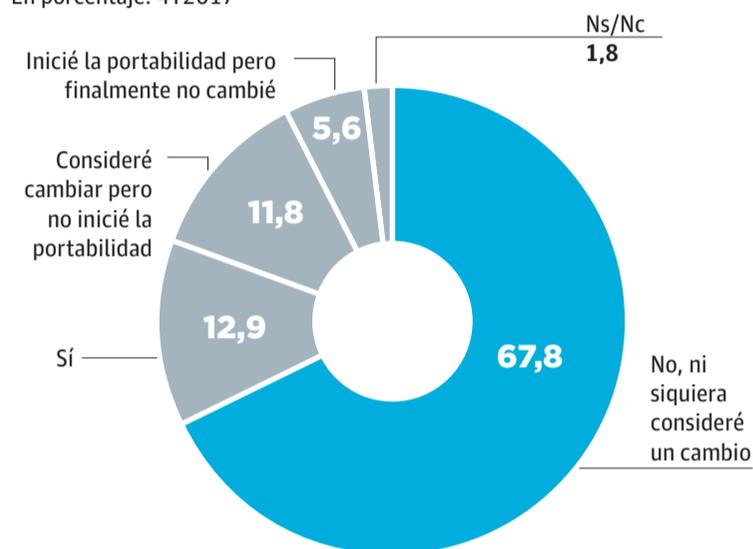
Esta vez la crítica de Competencia es hacia las tres grandes 'telecos', a las que acusa de aprovechar el «fuerte empaquetamiento» de su oferta para encarecer las tarifas, sin considerar si sus clientes no preferirían tener servicios inferiores –por ejemplo, una velocidad menor de acceso a la Red– a cambio de «pagar un poco menos». «Es cierto –reconoce Marín Quemada– que están ofreciendo más calidad dentro de sus ofertas de la mano de una tecnología vanguardista, pero la pregunta es si todo el mundo necesita eso que le están ofreciendo».



Varios hinchas de fútbol consultan el móvil en un partido. :: AFP

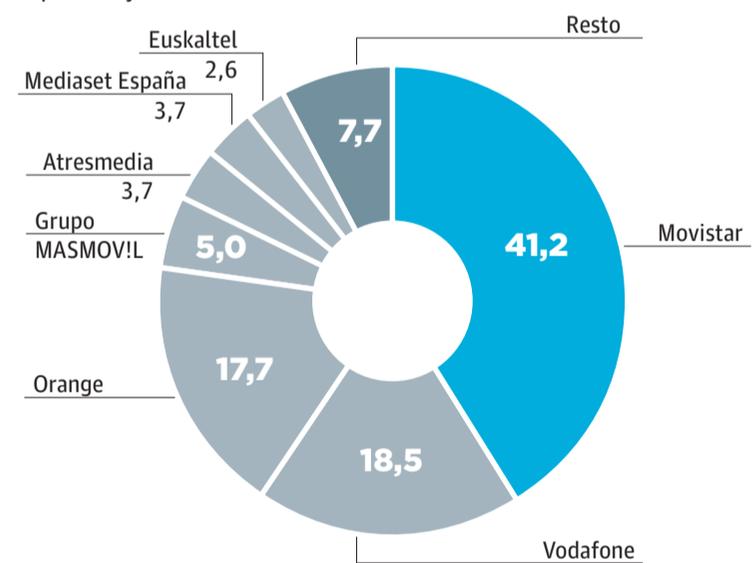
Individuos que han cambiado de proveedor de telefonía móvil en los últimos doce meses

En porcentaje. 4T2017



Ingresos minoristas por operador

En porcentaje. 4T2017



Fuente: CNMC.

:: R. C.

La CNMC se pregunta «si todo el mundo necesita los servicios que les ofrecen o prefieren pagar menos»

El 57% de los clientes cambian de operadora por los precios, que suben ya un 4,6% en los paquetes

Lo cierto es que las quejas contra esos paquetes –un «fenómeno exclusivo en España», según la CNMC– han aumentado. El año pasado, según la Oficina de Atención al Usuario de Telecomunicaciones (integrada en el área de Agenda Digital del Ministerio de Economía), subieron un 10%. Aunque en volumen no pa-

recen muchas las 10.645 reclamaciones contabilizadas, la media diaria llega a 29. Y en más de un tercio de los casos (el 37,5%) el motivo fue la facturación –el segundo por importancia son los problemas para darse de baja (17,7%)–. También el Defensor del Pueblo se ha interesado por los aumentos tarifarios, al estimar que podrían «alterar la competencia efectiva», y ha alertado respecto a la posibilidad de que pudiera haber un pacto entre operadoras.

Sospechas, pero no indicios

Pero Competencia no ha podido encontrar indicios de peso sobre la existencia de acuerdos de colusión en el mercado. Y eso que viene advirtiendo de ese riesgo desde hace cuatro años, cuando en España comenzaron las grandes operaciones de concentración: Vodafone y Ono, de un lado; Orange y Jazztel, por otro.

Grandes operaciones aún pendientes de los reguladores

EE UU, menos severa, debe pronunciarse sobre la unión entre T-Mobile y Sprint, y la UE, respecto a la compra de activos de Liberty por Vodafone

:: J. A. BRAVO

MADRID. En España no se esperan grandes operaciones corporativas a medio plazo, aunque de cara a 2019 distintas firmas de análisis bursátil especulan con la posibilidad de que Orange y/o Vodafone pujen por MásMóvil. Es probablemente el opera-

dor con mayores expectativas de crecimiento y el único de los grandes –ocupa el cuarto lugar del mercado desde que compró Yoigo en 2016 y tuvo así una red propia que cubre el 85% del territorio nacional– que está ganando clientes con fuerza este 2018; casi 300.000 hasta mayo.

Resulta complicado saber hasta dónde podría llegar una hipotética oferta –Vodafone invirtió 7.200 millones de euros para hacerse con Ono, mientras a Orange le bastó con casi la mitad (3.400) para adquirir Jazztel–, pero está claro que para los dos principales rivales de Telefónica sería el paso decisivo para aspirar a luchar por su reinado histórico. A la multinacional que preside José María Álvarez Pallete esa posibilidad no le preocupa por el momento; le ocupa más lo que pueda pasar en Alemania tras la compra por Vodafone de activos de la compañía es-

tadounidense Liberty Global en ese país y otros estados del centro y este del continente como Rumanía, Hungría y también República Checa.

El mercado germano es el mayor de Europa y sirve de puerta de entrada a una amplia zona de la misma. Por eso al grupo británico no le ha importado mucho realizar la que es su mayor adquisición en lo que llevamos de siglo –10.800 millones de euros, junto a la asunción de un paquete de deuda por importe de otros 7.600 millones–, y que ha puesto en alerta a otros gigantes como Deutsche Telekom –la mayor firma