



**Eduardo García Argüelles.** *Analista*

**Desde 2008 hemos visto una caída generalizada de los ingresos de los principales operadores de telecomunicaciones por la deflación de tarifas a causa de la competencia**

Ésta fue de especial virulencia entre 2012/14, provocada en gran parte por una **guerra de precios** especialmente en telefonía fija, móvil y xDSL unida a un ciclo claramente recesivo y deflacionistas para el sector.

Dada la evolución de los ingresos en 2015 (planos en la mayoría de los casos), esta tendencia ya empezó a revertirse especialmente ante el aumento de penetración de los paquetes convergentes. Gracias a la convergencia, se pasó desde servicios considerados como commodities fijo/móvil a otros de mayor valor añadido como TV de pago en paquetes 4/5-play. **Consideramos que la consolidación del mercado está casi finalizada** con la adquisición de Yoigo+Pepephone+LlamaYa por parte de MásMóvil y a falta de una posible compra de Telecable por parte de Euskaltel (que podría ser adquirida a su vez por otro operador en el medio plazo). **Con un mercado más concentrado se incrementa el potencial de racionalización comercial y subidas de precios actuando el resto de operadores como “followers” de Telefónica.**

Durante los tres últimos años, **el mercado español se ha caracterizado por la concentración impulsada fundamentalmente por operadores centrados en el sector móvil que adquirieron operadores de fibra/cable**. Debido a ello, los tres principales operadores controlaban el 77% de share en 2012 y el 84% en 2014 por el efecto de incorporación de Ono y Jazztel, y supuso aproximadamente el 85% a cierre de 2015. La reducción del número de operadores está favoreciendo tanto las inversiones como un comportamiento competitivo más racional (revirtiendo el entorno deflacionista y relajando la guerra de precios que permita importantes desarrollos en infraestructuras asegurando su rentabilidad). A ello se unen los recientes acuerdos anunciados de **compartición de redes de fibra óptica con el fin de aunar esfuerzos en lo referente a la ingente inversión necesaria para la convergencia y digitalización**.

El driver positivo que actúa como telón de fondo en el sector tiene que ver con el **ciclo expansivo en el que se encuentra la economía española (PIB17e +2,2% según el FMI y ventas minoristas +2,9% en Dic-16 ajustado por efectos estacionales)**; potenciado por un bajo coste del petróleo, disminución del paro, aumento del sector servicios -turismo- e incremento de la actividad industrial.

Desde el año pasado, el sector de telecomunicaciones comienza a ver la luz al final del túnel. El momentum positivo que atraviesa se plasma en: (1) **incrementos reiterados de precios** que propiciarán subidas en el ARPU (ingresos medio por cliente) gracias a la estrategia comercial **“More for More”** -subidas de precios a cambio de más contenidos, datos, velocidades,...-, (2) **disminución del CHURN** (tasa de cambio de operador) a consecuencia de la convergencia y (3) **sólidos indicadores macroeconómicos en España** ya mencionado. En el lado negativo, el primer factor antes comentado está resultando en unas altas portabilidades (en parte explicadas en nuestra opinión porque los clientes no están preparados para asumir múltiples subidas de precios en un corto período de tiempo) que están beneficiando especialmente a OMVs como el Grupo MásMóvil (que incluye Yoigo y Pepephone).

Síguenos: