

INFORME

TELECOMUNICACIONES: SITUACIÓN DEL SECTOR Y RETOS DE LA REGULACIÓN EN 2011

16 de marzo de 2011

TELECOMUNICACIONES: SITUACIÓN DEL SECTOR Y RETOS DE LA REGULACIÓN EN 2011

1. Introducción

Por su carácter globalizado y presión innovadora, el sector de la tecnología de la información y de las telecomunicaciones ha **resistido mejor la reciente crisis internacional que cualquier otro sector**. La industria ha crecido, en media, según datos de la OCDE, a ritmos entre el 3% y 4% en 2010, y se espera que esta senda se mantenga durante 2011. Los ingresos siguen una tendencia creciente, y llegaron a tener a nivel internacional tasas de crecimiento medias del 10% en 2009, al mismo tiempo que el crecimiento del conjunto del sector industrial se veía lastrado por la crisis económica.

Las telecomunicaciones están asociadas a la productividad y son **motor de crecimiento** de un país. Todos los organismos internacionales, y la Unión Europea con su Agenda Digital 2020 no ha sido una excepción, han puesto el acento en la economía del conocimiento y en los servicios de telecomunicaciones avanzados para impulsar la actividad de investigación y desarrollo, mejorar la productividad y acelerar el crecimiento económico. Las telecomunicaciones son elemento necesario para el **impulso de la competitividad de la economía**.

Desde el punto de vista de la cohesión económica y social, una buena **dotación de infraestructuras de telecomunicaciones colabora en la vertebración territorial** de un país. La calidad de los servicios de telecomunicaciones es para los ciudadanos síntoma de bienestar y de calidad de vida. Como estamos viviendo, las telecomunicaciones son palanca del cambio social. Además, las telecomunicaciones están asociadas a la evolución de la sociedad, en todos los sentidos –desde avances en la medicina, a través de técnicas de diagnóstico, hasta la lucha contra el cambio climático, por su contribución a ahorrar combustibles fósiles–. En nuestro caso, los diferentes niveles de gobierno, desde la Administración Central del Estado y la Unión Europea hasta las Comunidades Autónomas y las Corporaciones Locales, muestran un creciente interés por la dotación de infraestructuras de telecomunicaciones en el territorio. Cada vez más los servicios de telecomunicaciones son también parte necesaria en el diseño de la **política social**.

Como *utility*, las telecomunicaciones tienen una **vertiginosa evolución, y sin embargo son atractivas para la inversión**. Durante la crisis financiera el sector ha sido un colchón de seguridad frente a la volatilidad del ciclo. Es un sector **muy exigente**, por el carácter global del negocio –50% del comercio mundial de las manufacturas del sector tiene lugar fuera de la OCDE, y en 2009 el 25% de las operaciones de fusiones y adquisiciones internacionales surgió en un país no miembro de la OCDE– y está **en permanente cambio** –durante la crisis de principios de los 2000s nadie se podía imaginar el liderazgo que hoy tienen en su mercado compañías chinas como Huawei o ZTE–.

2. Situación del sector en España

En **España**, el sector de las telecomunicaciones, sin incluir la actividad de la sociedad de la información y el negocio de internet (es decir, de acuerdo con la definición estricta del sector que da la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones), generó en el año 2009, último año con estadísticas disponibles, unos ingresos de 41.765M€ (4% del PIB), realizó inversiones por 4.276M€ y empleó de forma directa a 80.000 personas. Ha sido un sector trampolín de la internacionalización y modernización de nuestra economía, y protagonista de la expansión de nuestras principales empresas.

El **tamaño del mercado** sigue **creciendo**, empujado por la generalización de Internet, incluso en un contexto de fuerte crisis económica. En 2010, las líneas de banda ancha crecieron en 816.415 (+ 8,4% anual) hasta las 10.565.992, mientras que las líneas móviles aumentaron también en 1.480.306 (+3,2%). Las líneas fijas cayeron un 0,6%, en una tendencia que responde a la progresiva sustitución de la telefonía fija por la móvil. Finalmente, sobre datos hasta septiembre de 2010, los abonados a televisión de pago también aumentaron en los nueve primeros meses, empujados por Telefónica (y su producto *Imagenio*) y los operadores de cable (a excepción de ONO), compensando la pérdida de clientes de Sogecable y ONO, líderes del mercado. En definitiva, de forma consistente a la evolución internacional del sector, la crisis económica no ha impedido el crecimiento del mercado, en los segmentos más innovadores (banda ancha, telefonía móvil, televisión a través de *triple play*).

El **crecimiento del mercado, no obstante, ha sido compatible con una moderación de los ingresos**, cuya evolución ha estado limitada por la **competencia en precios y por el impacto de la crisis en el consumo**. Ya en 2009 los ingresos del sector (sin audiovisual) cayeron en España en torno al 3,6%. Esta tendencia se ha mantenido en los nueve primeros meses de 2010 y, a falta de datos finales, los datos avanzados muestran una reducción de la facturación en los grandes números del sector. Así, los ingresos por telefonía fija trimestrales muestran una tasa de variación interanual de un -6,7% de promedio, mientras que los ingresos móviles lo hacen en

un -3,2%. La banda ancha registró en el tercer trimestre de 2010 la primera tasa interanual negativa, con una caída del 1,6%.

En **telefonía fija**, el precio medio apenas evoluciona, pero sí ha caído el tráfico cursado, tanto en minutos, como debido a la reducción de líneas. La voz **móvil**, joya de la corona del sector en los últimos años, demuestra que tampoco es inmune a la crisis. El tráfico se mantiene, pero a costa de una importante reducción de precios, lo que acompañado de otros factores como la caída en los mensajes cortos (sustituidos por chats sobre móvil) compensa negativamente el indudable tirón de demanda que sigue teniendo la movilidad. Finalmente, y a nivel de **banda ancha**, de nuevo la tónica parece haber sido la reducción de precios.

3. Evolución del modelo de negocio: ¿qué cambios se han producido en la cadena de valor?

Relación entre **proveedores de servicios de internet, fabricantes de software y empresas de telecomunicaciones**. El reto sigue siendo mantener una posición relevante en el conjunto de ingresos generados por el sector de telecomunicaciones, entendido en sentido amplio, incluyendo el negocio de internet. La cadena de valor ha cambiado y podemos ver que no sólo Apple o Google, con su AppStore o GoogleMarket (páginas para generación de ingresos a través de la venta de *hardware* y *software* y de publicidad, respectivamente), son competidores directos por los nuevos ingresos, sino que incluso los propios fabricantes de terminales (Huawei acaba de anunciar su propia tienda de aplicaciones) se constituyen en competencia. Si bien los equipos de usuario (smartphones y tabletas) y las tecnologías móviles van a provocar un gran tirón de demanda, no es menos cierto que han llegado nuevos competidores que pugnan por acceder a los ingresos generados por los nuevos servicios. En el fondo, el debate estratégico es similar al de la era *dotcom*, cuando los operadores de telecomunicaciones tradicionales adquirieron los denominados portales, por su capacidad para dar acceso a una comunidad internauta, fiel al consumo de productos de la sociedad de la información. La diferencia, diez años más tarde, es que los agentes que compiten por la atención y dinero de los usuarios son más potentes (Google, Apple,...) y, sobre todo, parecen haber conseguido más rentabilidad del usuario, a través de la venta de sus productos o de la publicidad, en relación con la era *dotcom* a principios de los 2000.

Los **operadores tradicionales de telecomunicaciones presionan por capturar parte de los ingresos del negocio de internet**. Esta operación es novedosa pues pretende integrar ambos mundos (el negocio de internet y los operadores que invierten en infraestructura). Se mantienen visiones contrapuestas: los operadores, que demandan una contribución de las grandes plataformas de aplicaciones y generadores de contenidos (Apple, Google, Youtube,

Facebook,...), y estos últimos rechazando tal aportación más allá de la que ya realizan (y que identifican en su red de servidores e infraestructuras para el almacenamiento y tratamiento de contenidos). Los mensajes de Telefónica a soluciones consensuadas no deben descartarse. No cabe duda que, mientras no existan perspectivas de recuperación de la crisis, las bajas expectativas de tráfico no incentivan a los operadores a invertir en nuevas redes. Parece probable que, si es necesario llegar a un acuerdo sobre este particular, las autoridades de regulación acaben por tomar cartas en el asunto.

4. La oportunidad del sector: adjudicación de espectro radioeléctrico

Dentro ya de los retos específicos para España, la medida estrella de 2011 va a ser el **plan de reorganización del espectro radioeléctrico**, clave por los servicios convergentes fijo-móvil (no hay operador que renuncie a prestar servicios a través de tecnología móvil, y quien no disponga de frecuencias estará en inferioridad de condiciones y podría acabar desapareciendo), porque no se esperan nuevas decisiones relevantes en frecuencias en los próximos 10 años, y no hay que olvidar que la adjudicación de las frecuencias en 2011 es una fuente de ingresos para un país con dificultades presupuestarias. La propuesta presentada por el Gobierno sacaría a licitación:

- **Concurso de la bandas de 900MHz y de la de 1.800MHz.** A cambio de la modificación en las condiciones para utilización de la concesión del Estado, o lo que se conoce como *refarming* (se autoriza a los propietarios de las licencias de segunda generación o GSM, de menor interés comercial, a la utilización de la tecnología de tercera generación UMTS, lo que les permite una rentabilidad adicional) se exige a Vodafone, Orange y Telefónica la devolución de un número de frecuencias, que se sacan a concurso, y se extiende el plazo de las concesiones vigentes desde el 2025 al 2030. También se exigirían inversiones a Telefónica y Vodafone, como operadores incumbentes, por 80M€ y 160M€, respectivamente. Hay aspectos clave del concurso que todavía están pendientes de decisión, como el carácter potestativo (a solicitud de los incumbentes) u obligatorio del *refarming* en la banda de 1.800MHz, el grado de exigencia para la inversión de los adjudicatarios (se ha previsto un compromiso de inversión inicial de 126M€ para la banda de 900MHz y de 60M€ en la de 1.800MHz, que es independiente del que se exige a Telefónica y Vodafone por beneficiarse del *refarming*) el sistema de adjudicación del concurso según compromiso de inversión o pago por las bandas de frecuencias, así como la posibilidad de exigir un sistema de acceso a terceros para los adjudicatarios de las subastas, en el que ha insistido la Comisión Nacional de la Competencia. El resultado final de la decisión del Gobierno dependerá del grado de influencia en la decisión final del Ministerio de Industria, cuyo objetivo es guiar la

adjudicación hacia el concurso, los compromisos de inversión y el carácter voluntario del refarming en la banda de 1.800MHz, o de la imposición de las tesis del Ministerio de Economía, que con el objetivo de maximizar la recaudación es partidario de un sistema de asignación del espectro en el que prime la subasta y se eviten posibles compromisos de inversión (o incluso de acceso de terceros a la red), que puedan reducir el valor de lo subastado.

- **Subasta de la banda de 800MHz**, la más atractiva tecnológicamente por sus buenas condiciones de propagación e idoneidad para la banda ancha, y que es resultado del apagón analógico de la televisión, que permite liberar frecuencias. Se une a esta subasta la de la **banda de 900MHz** (proveniente, no del refarming, como el concurso del punto anterior, sino del **fin de una de las concesiones de Telefónica**).
- **Subasta de nuevas frecuencias de bandas elevadas (2,6GHz)**, sin uso actual, pero que serán útiles para prestar servicios de banda ancha móvil en entornos urbanos. Es útil para tráfico de información que necesite elevado ancho de banda, aunque su calidad de transmisión está limitada a distancias reducidas. Está previsto que la subasta se convoque por las CCAA.

En definitiva, **se anuncia para 2011 un muy importante proceso de asignación de frecuencias, que aumentará el espectro disponible en España para telecomunicaciones un 70%**, pasando de los 360MHz en uso actuales a 610 MHz en 2015. Aunque todavía queden detalles sin cerrar y que tendrá que acabar de definir el Gobierno, se observan numerosas posibles estrategias, con **cinco grandes bloques de jugadores**:

- **Telefónica y Vodafone** que, conscientes de las ventajas económicas que les reportará el refarming en sus bandas, priorizan mantener su posición en la **subasta de la banda de 900MHz**, aunque podrían tener menor interés en la subasta de esta banda si consiguiesen adjudicarse parte de la **subasta de la banda de 800MHz** del dividendo digital, la verdadera estrella de la subasta. El proceso anunciado por el Gobierno impide la presencia de **Telefónica y Vodafone** en los concursos de la banda de 900MHz y 1.800MHz.

En términos de estrategia empresarial, **Telefónica**, hasta ahora líder en calidad y servicio, compite con éxito para mantener su posición en el mercado español. Hasta ahora, ha optado por huir de la competencia en precios con sus más directos competidores, y se ha centrado en luchar por la diferenciación de su marca (la unificación de la insignia Movistar, por ejemplo) y en la prestación de servicios adicionales (*upgrading* permanente de la calidad del servicio de banda ancha, manteniendo el precio), como estrategias para mantener su rentabilidad media por usuario (ARPU, o *average return per user*). Su sólida diversificación internacional –la adquisición de Vivo ha sido clave para mantener unos

resultados globales de 2010, que superan en más de un 30% a los de 2009— le ha permitido afrontar la crisis sin cambiar las bases generales de su estrategia. No obstante, no ha podido evitar sentir el impacto de la crisis. En telefonía móvil su cuota en líneas ha pasado del 43,58% en 2009 al 42,27% en 2010, mientras que en banda ancha cae incluso más (del 55,04% al 52,70%), cifras que son consistentes con la caída de un 5% en sus ingresos en España en 2010. El fomento de la banda ancha móvil, las alianzas con proveedores de contenidos o la renovada inversión en líneas de fibra óptica, junto a las primeras indicaciones de volver a esquemas de tarificación por uso, son las palancas de crecimiento futuro que la compañía mantiene en vigor.

Vodafone ha tenido unos años difíciles, viéndose lastrada por su exposición al mercado europeo. La compañía anunció en el último trimestre de 2010 una reducción del 7,4% en sus ingresos, motivada por la crisis económica y, posiblemente, a la difícil integración del negocio fijo con el móvil (tras adquirir Tele2) y el mayor peso de su clientela en segmentos como el de autónomos. Esta situación ha justificado el anuncio del nombramiento de un nuevo CEO, que se incorporará a la empresa en primavera, procedente de Sudáfrica. Durante el último trimestre de 2010, los ingresos totales ascienden a más de 1.500M€, un 6,7% menos que el mismo periodo del año anterior.

- **Orange** tiene una muy buena oportunidad para, a través del **concurso de la banda de 900MHz**, a la que no podrán presentarse ni Telefónica ni Vodafone, adjudicarse un número de frecuencias que le permitan mejorar su posición relativa frente a sus más directos competidores. La adjudicación del concurso tendrá como variable decisiva el compromiso de inversión, si en el criterio del Gobierno no prima el objetivo recaudatorio del Ministerio de Economía y Hacienda, frente a las repetidas señales lanzadas por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de su interés en aprovechar para extender la cobertura a zonas de baja densidad de población. En términos de estrategia empresarial, el hecho diferencial de Orange ha sido mantener su cuota de mercado en telefonía móvil. Sus ingresos de 2010 han estado también lastrados por la crisis (más de 3.820M€, un 1% menos que el año anterior).
- A su vez, el **concurso de la banda de 1.800MHz** parece elaborado a la medida de **Yoigo**, adjudicación que permitiría a la empresa completar su posición estratégica en la banda de 2.100MHz. No se pueden presentar a esta adjudicación ninguno de sus más directos competidores, ni Orange, ni Vodafone, ni Telefónica. La fuerte crisis económica de los dos últimos años ha creado más espacio para el modelo de negocio centrado en la competencia en precios, que han aprovechado Yoigo, controlada por la compañía nórdica Telia-Sonera, y los operadores **móviles virtuales**. En concreto, el posicionamiento de Yoigo en bajo precio, unido a su estrategia de bajos costes fijos y al cambio en su política comercial (con un

amplio despliegue de tiendas en 2009 y 2010, sobre la base de tres distribuidores *majors*) le ha permitido casi doblar su cuota en clientes, del 2,51% al 3,93%, aunque sobre bases todavía muy pequeñas. Algo similar cabe decir de los móviles virtuales, en el segmento de inmigración en el que están especializados. Los móviles virtuales, no obstante, no parece que tengan músculo financiero suficiente para acudir a ninguno de los procesos de licitación, ni tampoco entra en su modelo de negocio (que está basado en prestar servicios sin licencia propia del espectro, alquilando su uso a terceros).

- Aunque no puede descartarse que las **empresas del cable** acudan a alguno de los procesos de licitación anteriores (al concurso de 1.800MHz especialmente, si dispusiesen de financiación suficiente), lo más probable es que su atención se centre en la subasta de 2,6GHz. Se ha previsto una subasta dividida por Comunidades Autónomas, permitiendo un acceso regionalizado al espectro, que se adapta a la situación geográfica de determinadas empresas de cable (R, Telecable y Euskaltel), así como a la presencia nacional de ONO. La gran incógnita es la disponibilidad de financiación para acudir a cualquier tipo de licitación. El conjunto de los operadores de cable, cuya ventaja está basada en la calidad del servicio que permite la red propia, han tenido fuertes dificultades para mejorar su posición de mercado. Las dificultades financieras del cable -ONO, por ejemplo, acumula una deuda neta de 3.649 millones de euros-, así como la entrada de CVC Capital Partners en el accionariado del operador gallego R, alimentaron una posible operación de consolidación en el sector, que no llegó a producirse. Incluso hay quienes han especulado con una posible solución a varias bandas en la que también estuviera involucrada Abertis. **Yoigo**, que también tiene experiencia en 2,6GHz, en función de cómo valore la regionalización de la licitación, podría ser una sorpresa en el proceso de adjudicación de esta banda.
- No hay que descartar la entrada de **terceras empresas** extranjeras en las adjudicaciones. La referencia no es a empresas directamente competidoras en el mercado nacional (como puede ser **Jazztel**, que con su estrategia de bajos precios, y con acceso indirecto a la red de los operadores incumbentes ha conseguido arañar significativamente cuota de mercado en banda ancha, pero no parece que vaya a tener acceso a las subastas o concursos), sino empresas de capital extranjero, bien **inversores interesados en el mercado español o compañías extranjeras del sector**. En este último caso, la presión competitiva de las subastas se recrudecería, suponiendo un problema adicional para los incumbentes, que no pueden dejar pasar la oportunidad de adjudicarse un espectro, que en muchos años no volverá a estar disponible (salvo en la reventa del mercado secundario, aunque con ciertas limitaciones temporales).

Por último, cabe plantearse **cuánto podría recaudar el Gobierno**. Las estimaciones del Ministro Sebastián (1.500-2.000M€) parecen inferiores a las de Alemania, si bien hay que considerar la rentabilidad de las frecuencias subastadas en dicho país (mayor por la diferencia relativa en renta per cápita, densidad de población y menor tasa del espectro). La mayor parte de la recaudación estimada, 1.000M€-1.400M€ proviene de la subasta de 800MHz; el resto, y por orden de recaudación estimada tendría origen en la subasta de 900MHz (300M€), concurso de 900MHz (125M€), subasta de 2,6GHz (100M€), y concurso de 1.800MHz (50M€).

5. La reforma del canon digital: ¿un improbable gravamen a la banda ancha?

Otro aspecto que ocupará buena parte de 2011 es **la reforma del canon digital**, que puede impactar gravemente en el negocio de los operadores. Esta medida, que deberá aprobarse en un reglamento en el plazo de tres meses desde la entrada en vigor de la Ley de economía sostenible, tiene un doble origen:

- En primer lugar, la sentencia sobre el **caso Padawan** del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Básicamente, la sentencia establece que no puede aplicarse el recargo del canon por copia privada a los soportes de reproducción adquiridos por empresas y profesionales (sí para los adquiridos por particulares).
- La necesidad de negociar una **revisión de los bienes sujetos al canon y las cuantías del mismo**.

El desarrollo de estos cambios no puede realizarse en un momento menos oportuno. Por un lado, la sentencia Padawan fuerza a las entidades de gestión a buscar nuevos recursos en equipos o servicios distintos a los que aplicar el canon. Por otro lado, la cercanía de las elecciones y la presión de la sociedad civil contra el canon es ya muy elevada, tras la Ley de economía sostenible (conocida también como Ley Sinde). Las primeras reuniones para revisar el canon se celebraron en enero, impulsadas por los Ministerios de Industria y Cultura. Los riesgos para los operadores han aparecido rápidamente: la demanda de las sociedades de gestión de aplicar el canon a las conexiones de banda ancha (el llamado "**canon ADSL**") y, en la misma línea, aplicar el **canon a los discos duros de ordenador**. Estas pretensiones han sido largamente planteadas por las entidades de gestión y, si bien es difícil que puedan prosperar (entre otros, por la posición en contra del Ministerio de Economía y de Industria dentro del ejecutivo), de hacerlo tendrían un impacto muy negativo para los operadores, que difícilmente podrían repercutir cualquier nuevo impuesto sobre su servicio.

6. Conclusión

En definitiva, el negocio de las telecomunicaciones, ampliamente globalizado y con carácter fuertemente innovador, se ha mantenido relativamente robusto durante la reciente crisis financiera, incluso en un contexto de fuerte restricción del crédito. En 2011 se van a producir en España hechos relevantes que van a afectar a la configuración del sector y al posicionamiento estratégico de cada una de las compañías. Al fuerte cambio en la cadena de valor de internet, al que el sector tendrá que adaptarse, se une la posible renovación de los miembros del consejo del organismo regulador (CMT), la aprobación de una reforma de la Ley general de telecomunicaciones, la definición del canon digital y, especialmente, el proceso de adjudicación del espectro radioeléctrico, que configurará en 2011 la estructura competitiva del sector para los próximos años.

16 marzo 2011