



nae,

#BARÓMETROTELCO Q4-2023

INFORME SOBRE EL SECTOR DE LAS
TELECOMUNICACIONES EN ESPAÑA

ÍNDICE

1

**RESUMEN
EJECUTIVO**

Página 3

2

**DATOS DEL
REGULADOR**

Datos mensuales
Página 5

Datos trimestrales
Página 18

3

**DATOS DE LOS
OPERADORES**

DIGI Pág. 34
MÁSMÓVIL Pág. 38
Orange Pág. 41
Telefónica Pág. 48
Vodafone Pág. 56
**Comparativa
de operadores** Pág. 62

4

**ANÁLISIS
NAE**

Página 66

5

**GLOSARIO DE
TÉRMINOS**

Página 75

El informe sobre el estado de las telecomunicaciones en España es una publicación trimestral que recoge los indicadores de mercado del sector telco, ofrecidos por los operadores y la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

El objetivo del barómetro es agrupar las distintas fuentes de información para ayudar a identificar las tendencias de los operadores de telecomunicaciones y su mercado asociado.

Además, cada trimestre, en el apartado Análisis Nae se estudiará un elemento característico del sector, y se ampliará la visión temporal o espacial cuando sea necesario para entender la evolución y las dinámicas del mismo.

Periodo analizado: 1 de julio - 30 de septiembre de 2023.

Edición: enero de 2024.

Coordinador: Joaquín Guerrero.



Para consultar directamente un apartado, pincha sobre él en el índice.



EL TERCER TRIMESTRE DE 2023: CRECIMIENTOS INESPERADOS

El tercer trimestre es en España el periodo clave para la banda ancha fija. Históricamente, la conexión de hogares a internet se ha asociado con el regreso de las vacaciones y la “vuelta al cole”. Sin embargo, este efecto se veía atenuado por dos motivos principales: la saturación que se estaba alcanzando en la conexión con fibra, y los cambios de posición entre los distintos jugadores del mercado.

Tras el pico de la pandemia, en septiembre de 2021 se dieron 98 K altas netas de fibra, mientras que ese mismo mes en 2022 fueron 73 K. En 2023 el mercado ha regresado a las 94 K altas netas, un valor en línea con los mejores años de la fibra.

Este crecimiento se apoya, lógicamente, en la conexión de nuevos hogares; es decir, aquellos que no tenían una conexión a internet anteriormente. Los hogares que migran su conexión de cobre hacia fibra juegan cada vez un papel menor a la espera de la extinción definitiva de estas redes, que está prevista para 2024. La migración desde redes HFC continúa a un ritmo estable. No obstante, septiembre ha sido un mes tan bueno para las conexiones fijas que “solo” se han perdido 9 K hogares.

Si se observa cómo han influido los operadores en este nuevo crecimiento destaca el papel de DIGI, que declara 130 K altas netas en el trimestre, seguida por Telefónica con 74 K. Esto confirma un cambio de tendencia que comenzó a principios de año. Telefónica, apoyada sobre este volumen de altas de fibra, consigue incrementar su número de clientes de banda ancha fija en 28 K hogares. Esta combinación de jugadores tan extrema solo tiene sentido en el marco de lo que denominamos “mercado bipolar”, donde unos jugadores crecen basados en ofertas naked, y otros conservan los clientes de paquetes más clásicos. Sorprende, no obstante, el doble papel de Telefónica. El español es un mercado convergente. El 84 % de los hogares

contratan de manera conjunta servicios móviles y fijos. Sin embargo, en este trimestre se han producido cambios que amenazan con agrietar esta realidad. Vodafone declara un incremento de 405 K clientes móviles en este tercer trimestre (que corresponden con 170 K de banda ancha móvil, según el regulador). En ese mismo periodo Vodafone registró una pérdida de 20 K clientes fijos. Todo parece indicar que Vodafone ha hecho un esfuerzo comercial extraordinario apostando, más que nunca, por una estrategia pure mobile.

El gran esfuerzo de captación de Vodafone ha tenido impacto en el ARPU móvil de la compañía, que ha vuelto a bajar hasta los 11,64 €/m, prácticamente empatado con Italia en el más bajo de todas las operaciones europeas del grupo. La gran noticia de este trimestre parece relacionada con esto, y es la venta de la operación española de Vodafone al grupo financiero Zegona, con base en Reino Unido.

Otra noticia clave para el sector es el acuerdo preliminar de Orange y Grupo MASMOVIL con DIGI para la cesión de algunos activos. Este acuerdo debería desbloquear las retenciones de la dirección general de la competencia respecto a la anunciada fusión, que así entraría en su fase definitiva. Ambos jugadores se preparan de forma independiente para este cambio aplicando disciplina: Orange continúa con el crecimiento de su ARPO convergente hasta los 56,10 €/m, mientras que Grupo MASMOVIL declara 7 K altas netas de móvil y 24 K nuevos hogares conectados.

Desde el punto de vista de las infraestructuras, el segundo semestre del año se cerró con 78 M de sockets (puntos de acceso de fibra) instalados y una curva de crecimiento lineal. El tráfico 5G casi igualó, por primera vez, al 3G y supuso un 5,43 % del total del tráfico móvil y su crecimiento parece controlado y ajustado a una recta.

DATOS DEL REGULADOR

nae,



DATOS

MENSUALES



nae,

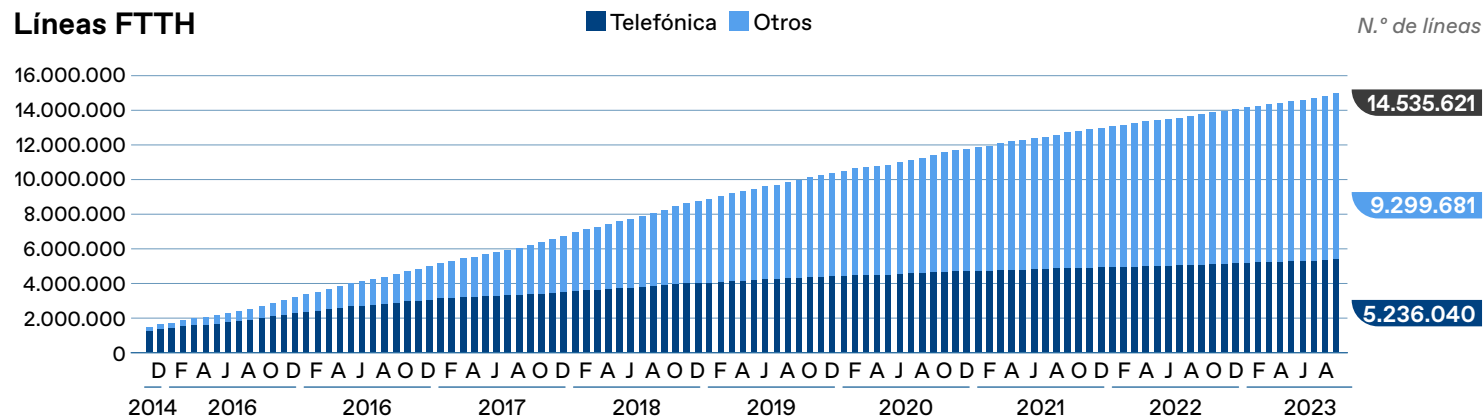


Banda ancha fija total

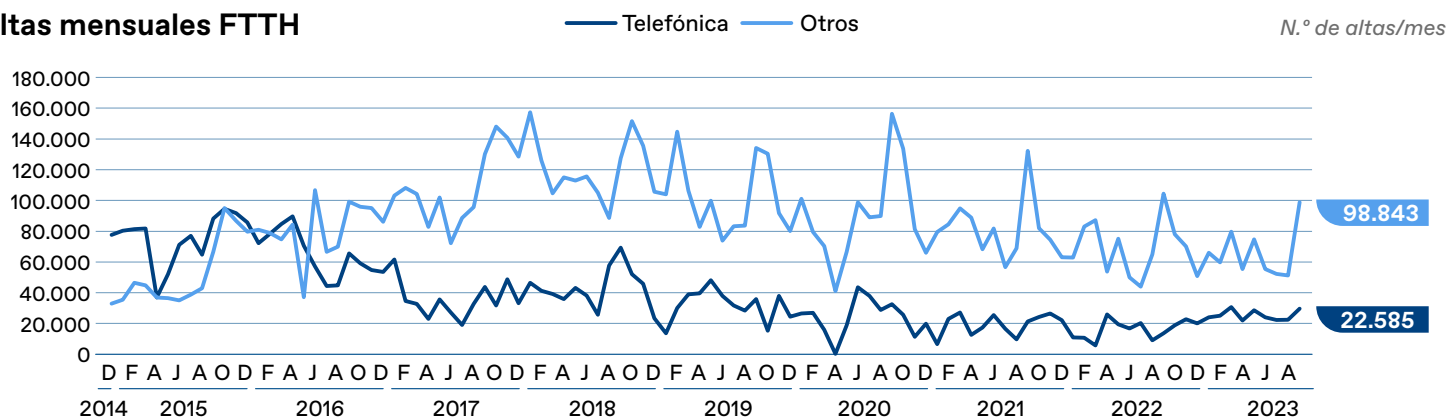
Ya hay casi 14,6 M de hogares conectados por fibra en España. Es un caso de éxito mundial que no

debemos dejar de repetir mes a mes. Un 36,15 % de esos hogares son clientes de Telefónica.

Líneas FTTH



Altas mensuales FTTH

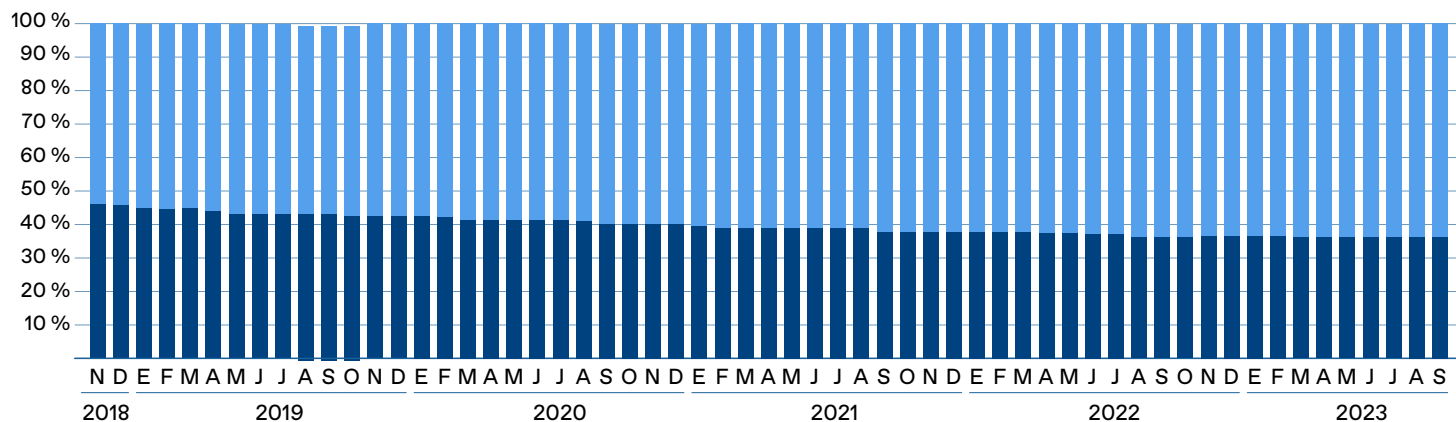


Banda ancha fija total

Cuota de mercado en líneas FTTH

■ Movistar ■ Otros

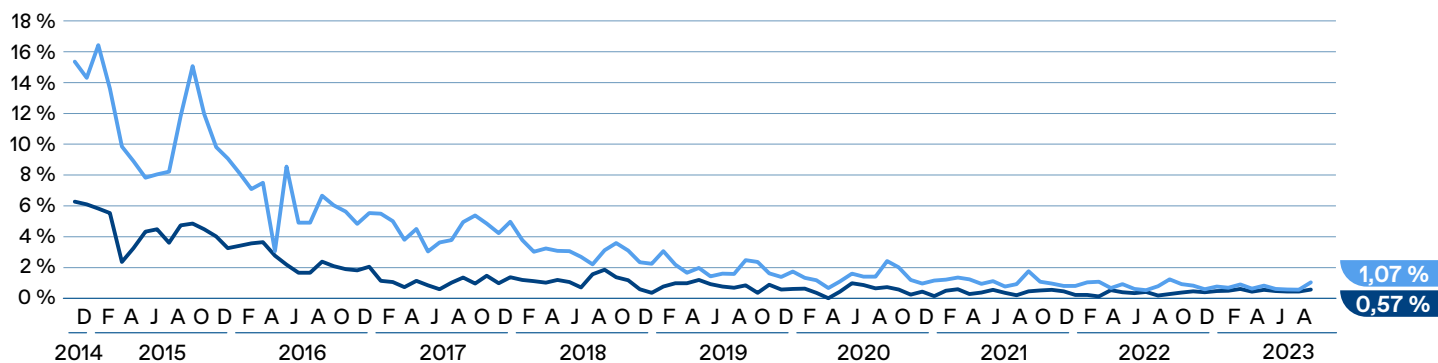
N.º de líneas (%)



Variación altas FTTH

— Movistar — Otros

Variación porcentual

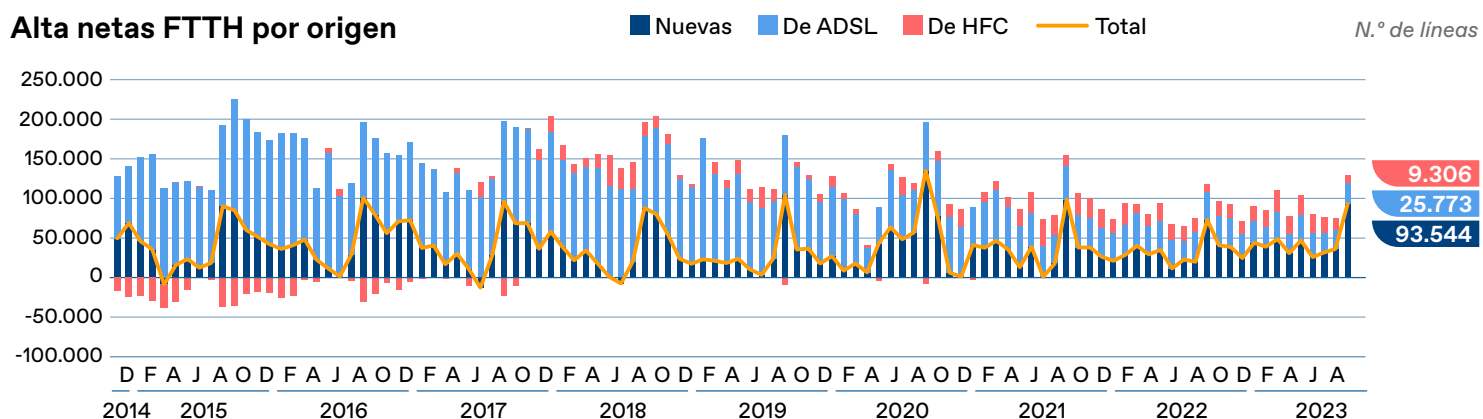


Altas netas de banda ancha fija

El número de altas netas de banda ancha fija alcanzó 94 K, lo que vuelve a hablarnos de “años locos de la fibra”. El número de migraciones de cobre a FTTH es

estable alrededor de los 25 K. Son las 12 K altas netas de FTTH de Telefónica las que llevan al mercado a ese punto.

Alta netas FTTH por origen



Altas netas totales

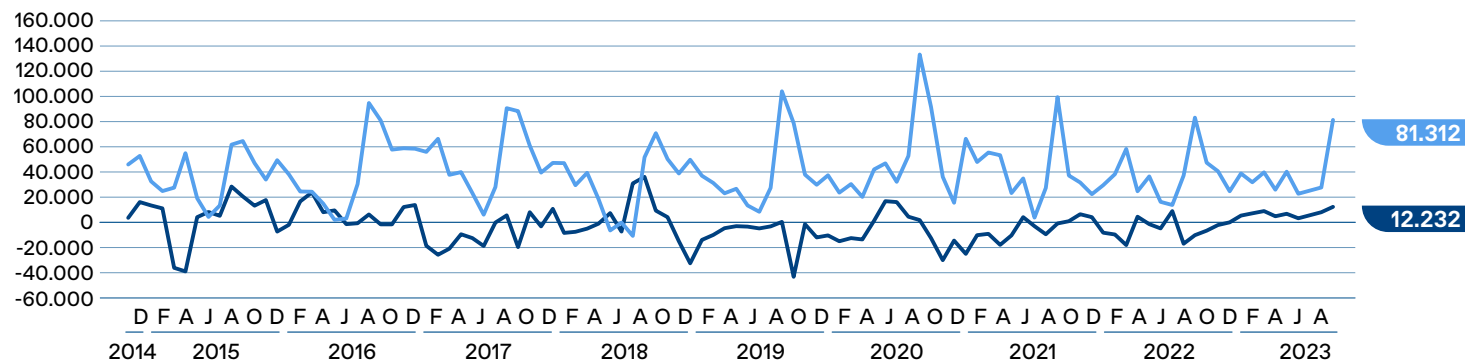


Altas netas de banda ancha fija

Altas netas por tipo de operador

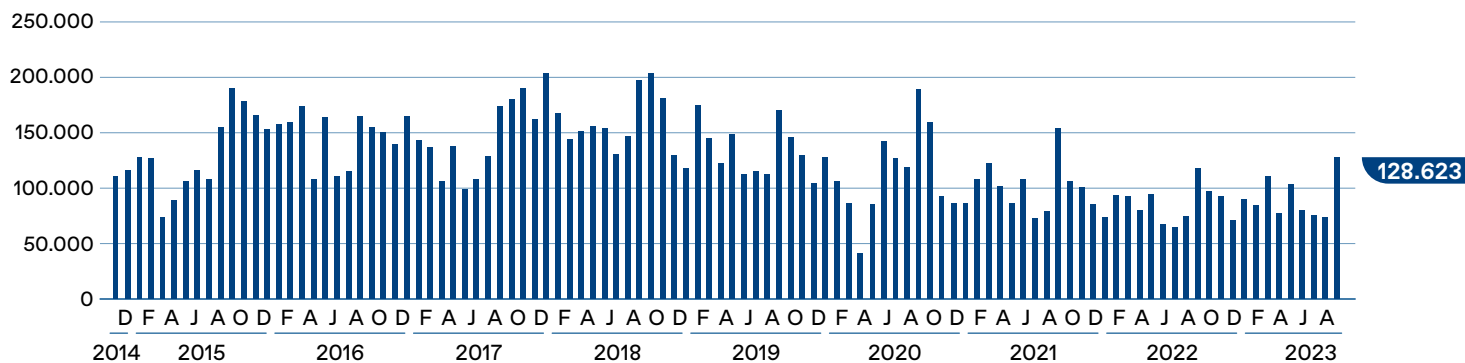
— Movistar — Otros

N.º de altas



Altas netas FTTH

N.º de altas/mes



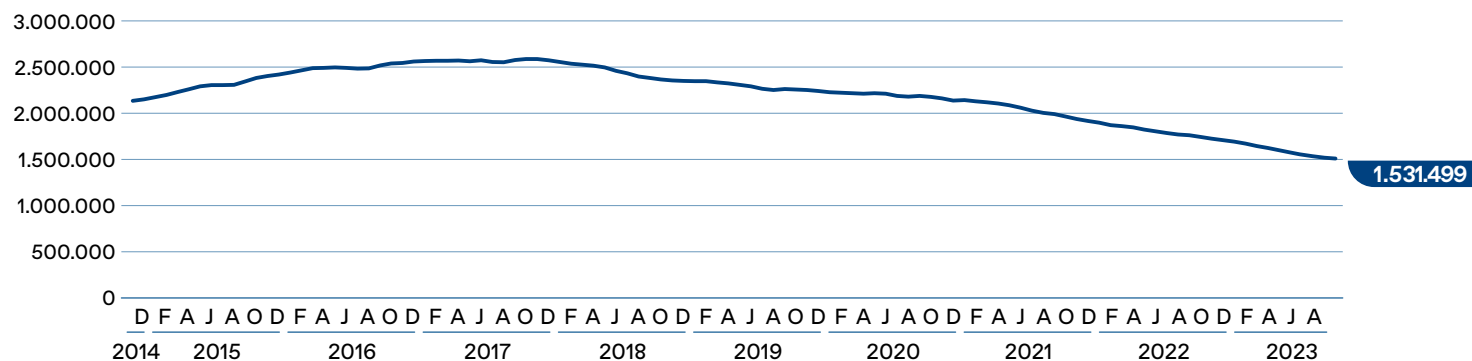
HFC

La “vuelta al cole” es tan potente que incluso beneficia al HFC, que “solo” pierde 9,3 K hogares. Sin embargo,

esto no supone un cambio de tendencia en el continuo e inexorable declive de este tipo de redes en España.

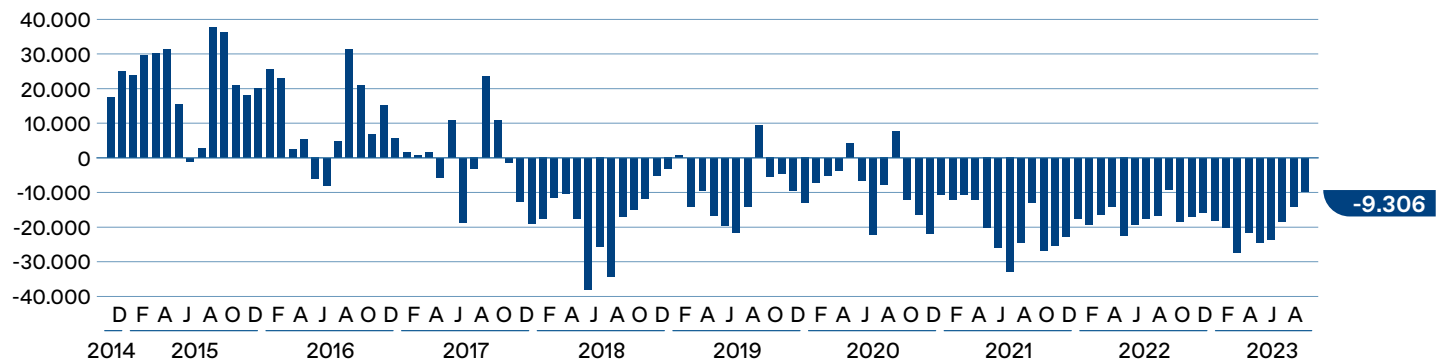
HFC

N.º de hogares conectados



Altas netas HFC

Nuevos hogares conectados

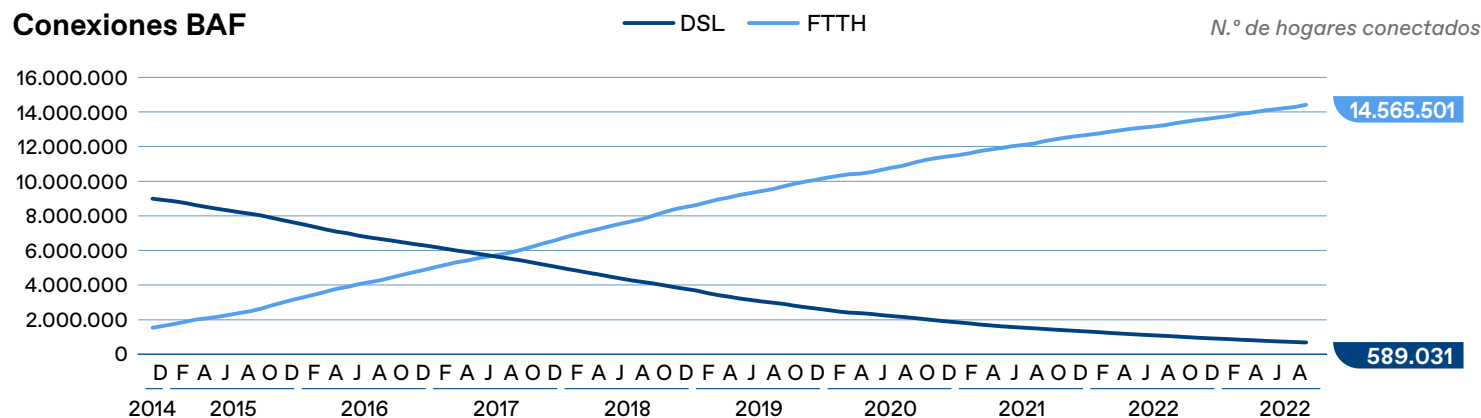


Migración de ADSL y evolución tecnológica

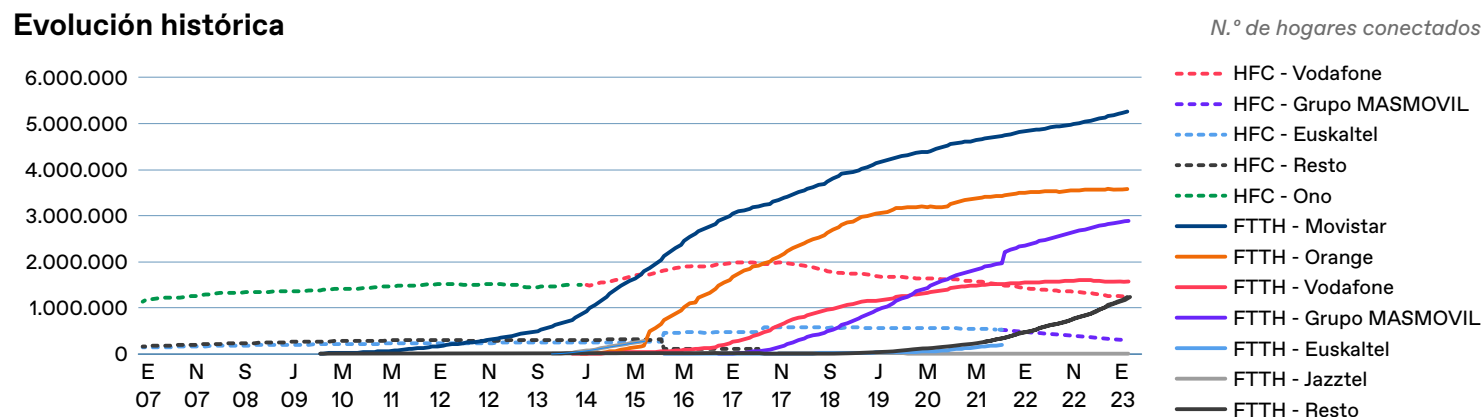
Quedan 1,5 M de hogares conectados HFC y 0,6 M por cobre. La potencia de la demanda FTTH ha sido tal en

septiembre que todos los jugadores crecen, aunque evidentemente, unos más que otros.

Conexiones BAF



Evolución histórica



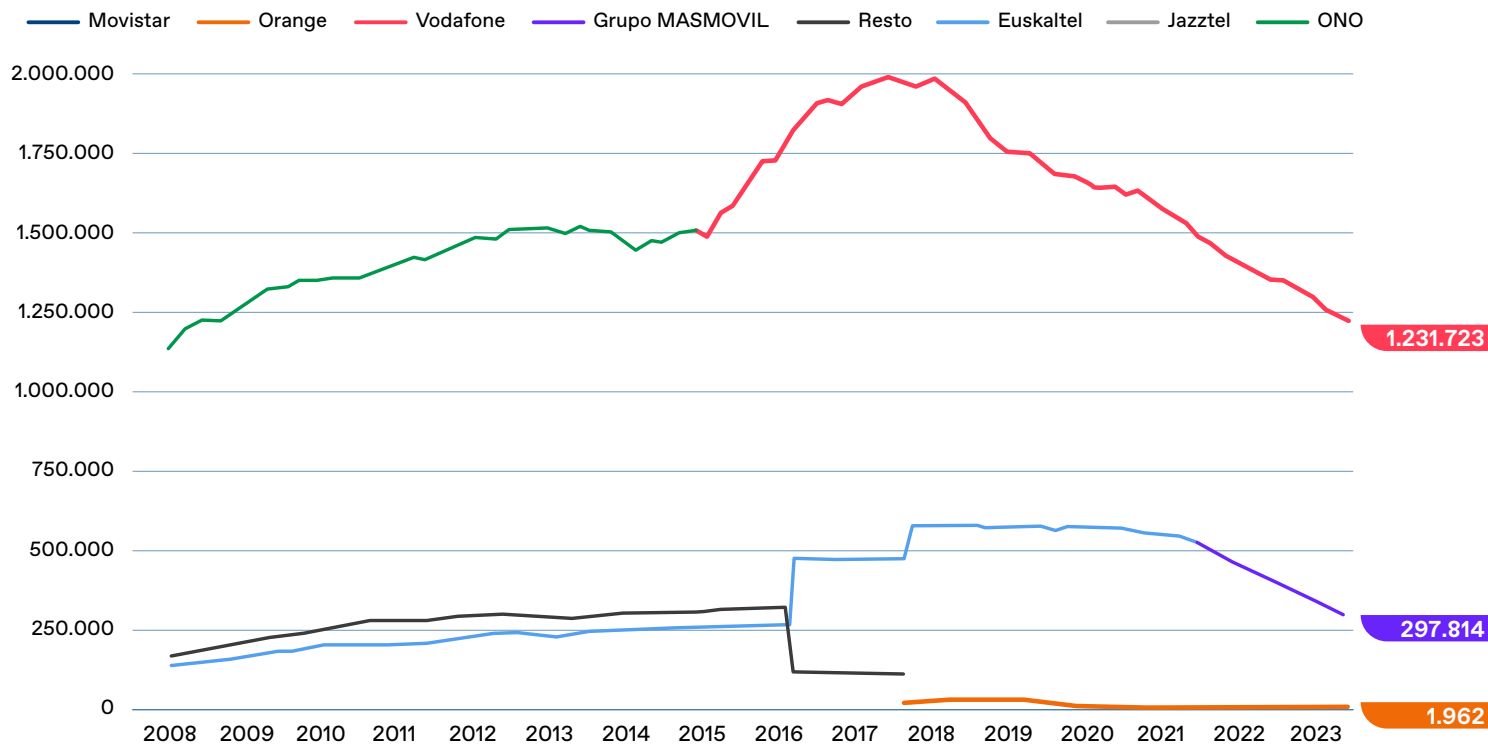
Cientes de banda ancha fija

Si se mira la migración de HFC hacia FTTH en clientes por operador, nos encontramos con dos migraciones simultáneas, pero de origen diferente. Mientras que Grupo MASMOVIL decidió proactivamente migrar la

antigua red de Euskaltel a una nueva basada en FTTH (trabajos que había iniciado Euskaltel antes de la compra), Vodafone pierde clientes HFC a un ritmo similar sin que esa migración sea proactiva.

Banda ancha fija. Todas las tecnologías

Conexiones con banda ancha fija minorista



Banda ancha móvil

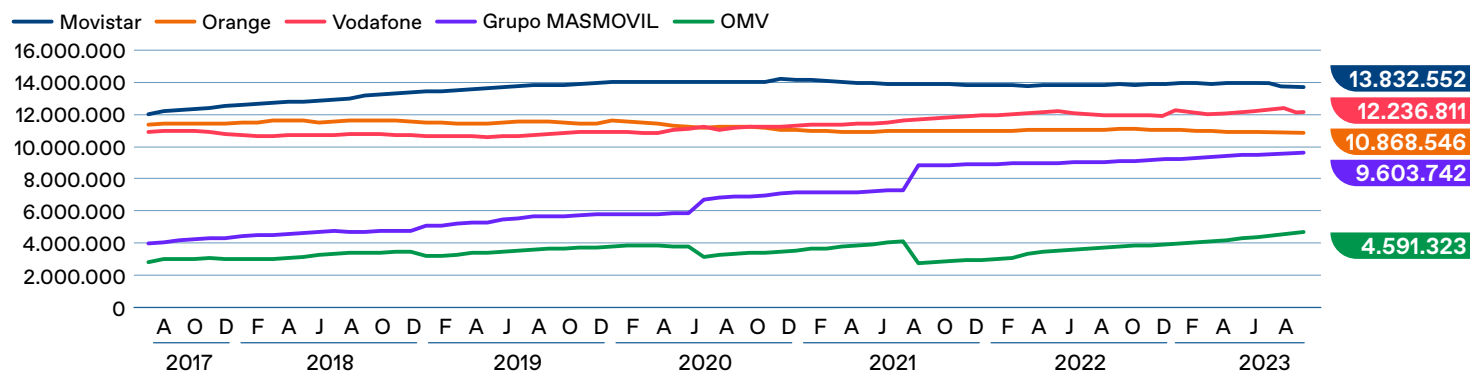
En la banda ancha móvil, que está ligada con la fija por la fuerza invisible de la convergencia, continúa el crecimiento.

Con 65 K altas netas, el grupo de OMV (que incluye a

DIGI España) lidera esa estadística, seguido de Grupo MASMOVIL con 39 K altas. Telefónica obtiene 6 K altas netas, una cifra muy parecida a sus altas netas de banda ancha fija.

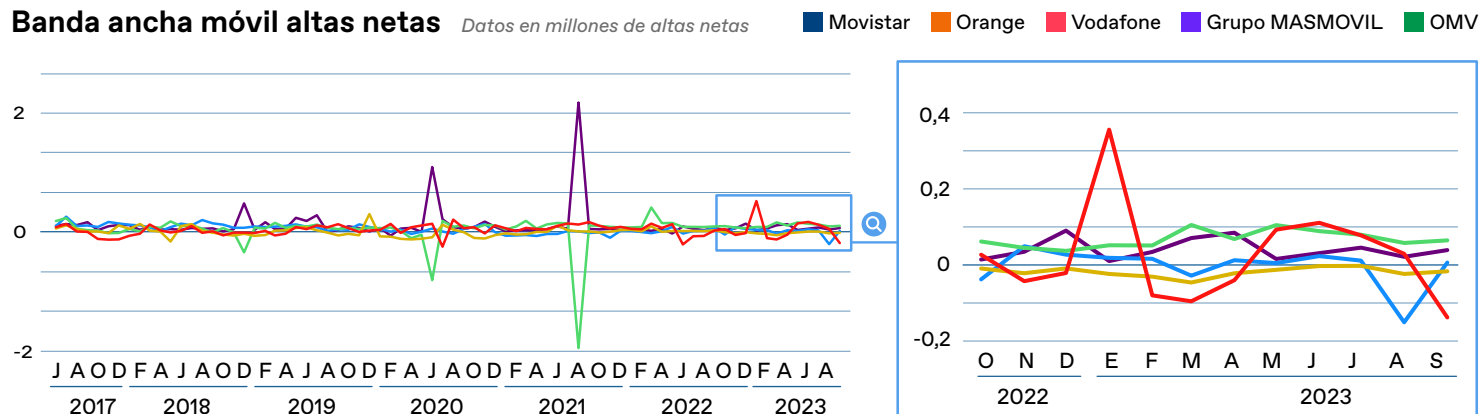
Líneas de voz vinculadas a banda ancha móvil

N.º de altas/mes



Banda ancha móvil altas netas

Datos en millones de altas netas



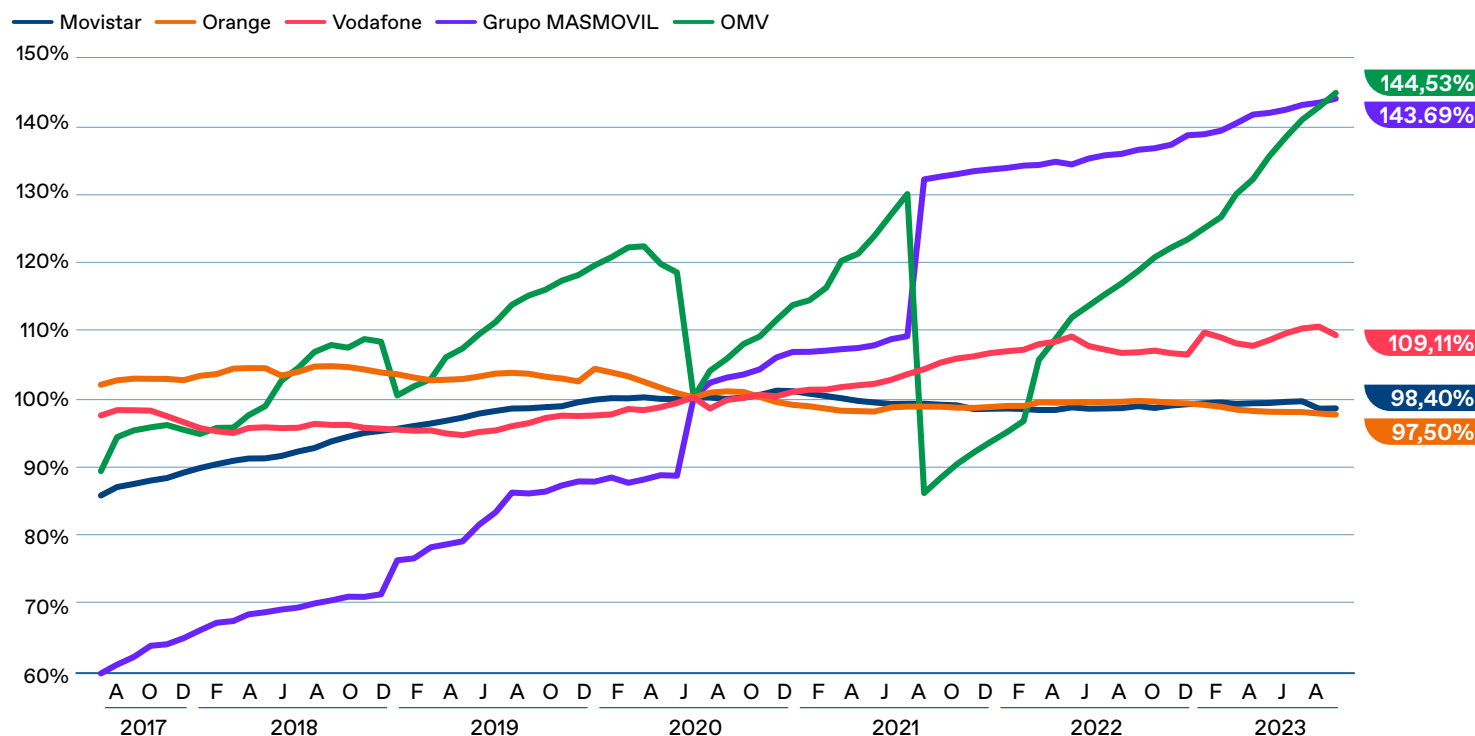
Banda ancha móvil

La foto relativa de la banda ancha móvil nos confirma que el grupo de los OMV ha superado ya el impacto de la última concentración (la compra de Euskaltel por Grupo MAS-

MOVIL). Hasta ahora, el mercado ha respondido a esa situación con consolidación. Sin embargo, ahora seguimos a la espera de la fusión entre Orange y Grupo MAS-

Evolución relativa* banda ancha móvil (0620 100)

Variación porcentual



*Banda ancha móvil relativa: se obtiene como el valor de la magnitud en el mes seleccionado dividido por el valor de esa misma magnitud en junio de 2020.

Cientes de telefonía móvil

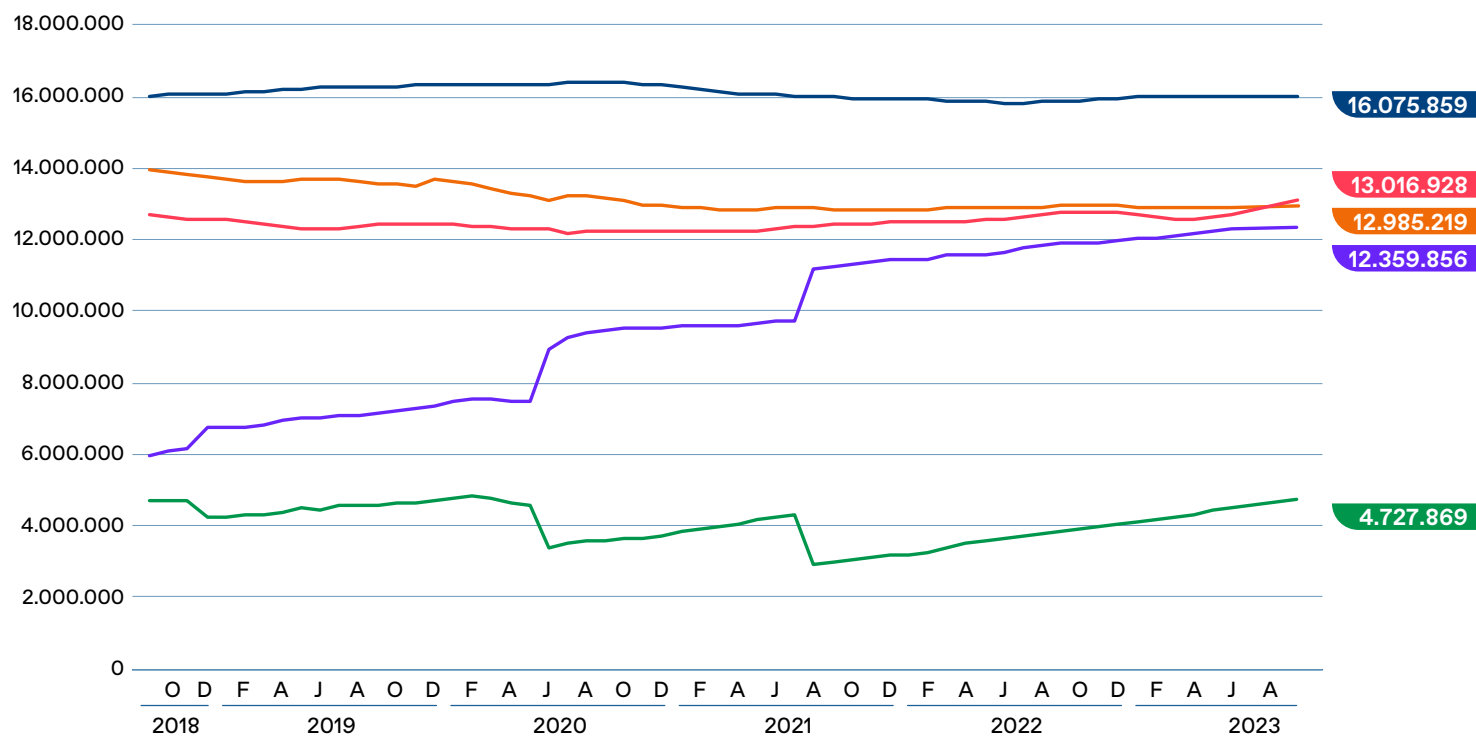
El número de clientes de telefonía móvil vive una frenética carrera para ver quién ocupa la segunda posición.

Tras 9 años, Vodafone acaba de recuperarla arrebatándosela a Orange. Grupo MASMOVIL no está muy lejos.

Cientes telefonía móvil

— Movistar — Orange — Vodafone — Grupo MÁSMÓVIL — OMV

N.º de clientes

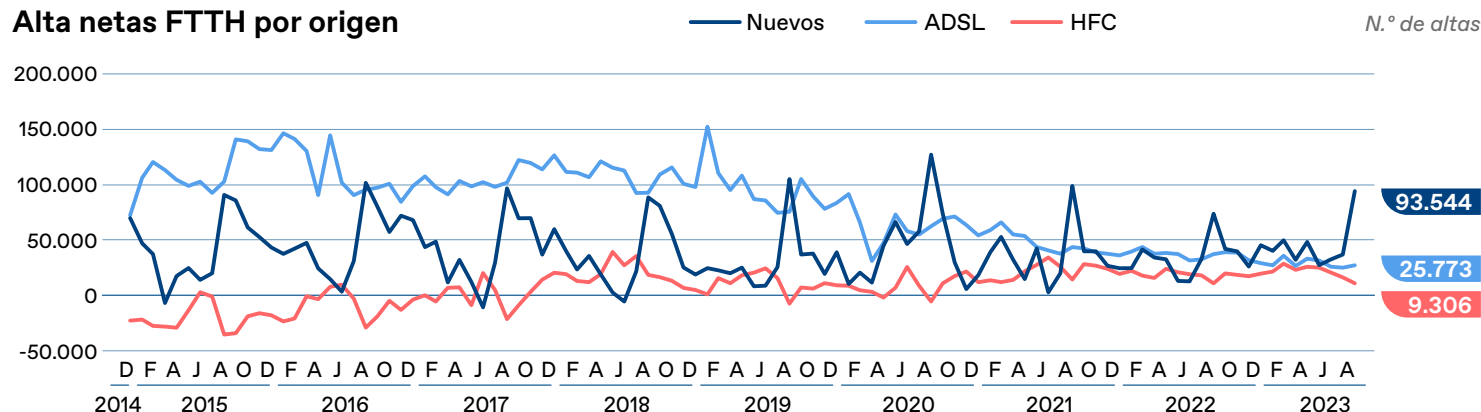


Gráficas clave: dos para explicarlo todo

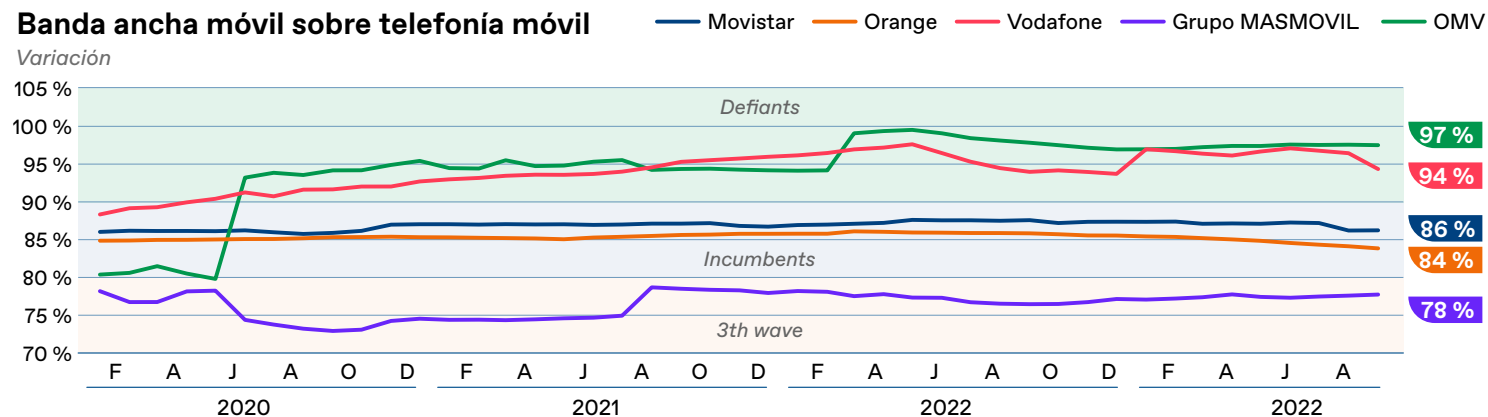
El porcentaje de la cartera móvil que contrata banda ancha móvil para cada operador es una marca de la estrategia global. El descenso mensual de Vodafone parece asociado

a una extraordinaria voracidad comercial (como confirman los datos del propio operador), mientras que el continuado descenso de Orange apunta en la dirección contraria.

Alta netas FTTH por origen



Banda ancha móvil sobre telefonía móvil

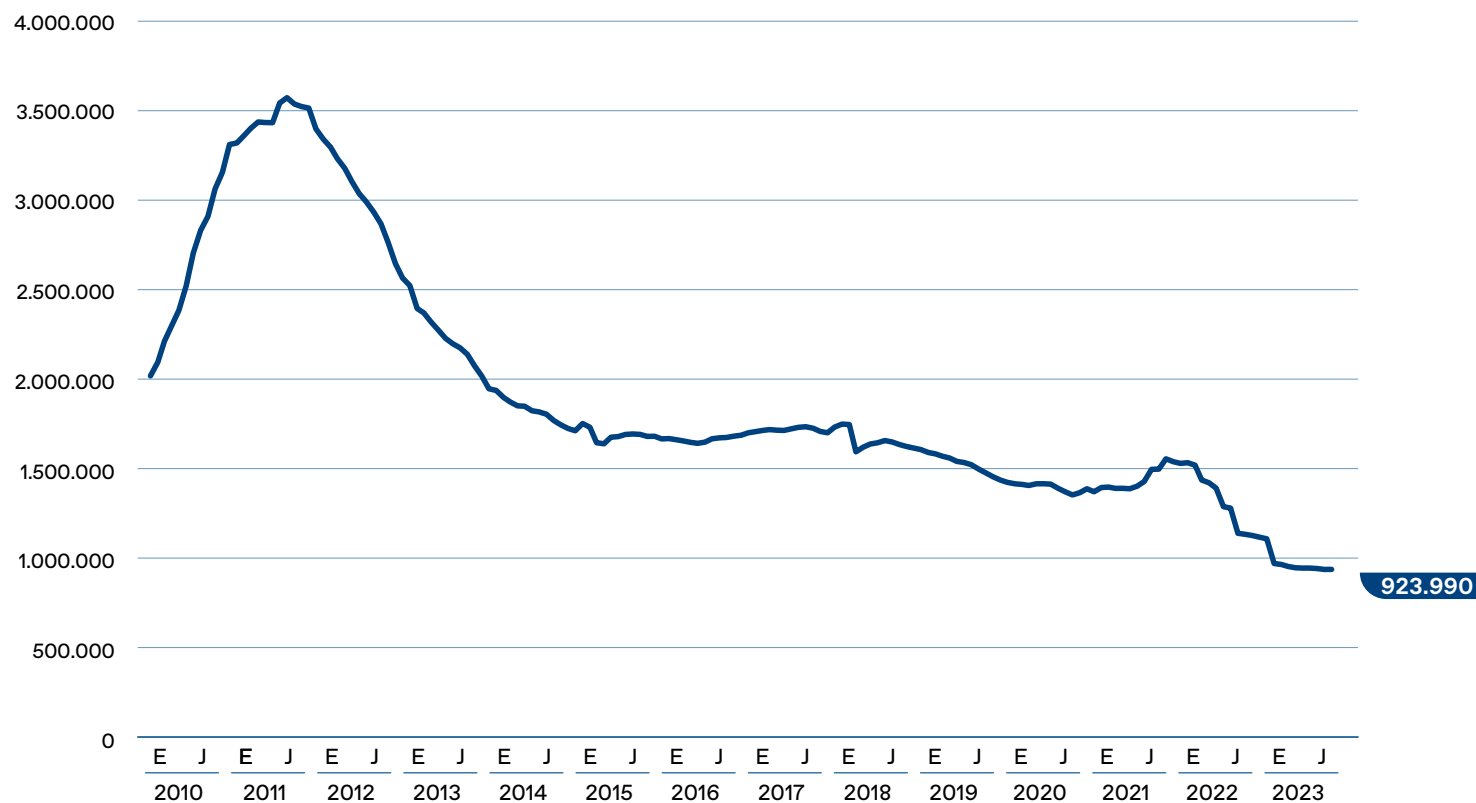


Líneas exclusivas de datos

Independientemente de lo que refleje la estadística de las “líneas exclusivas de datos”, permanece prácticamente estable en los 924 K.

Banda ancha móvil líneas exclusivas de datos

N.º de líneas



DATOS TRIMESTRALES

nae,

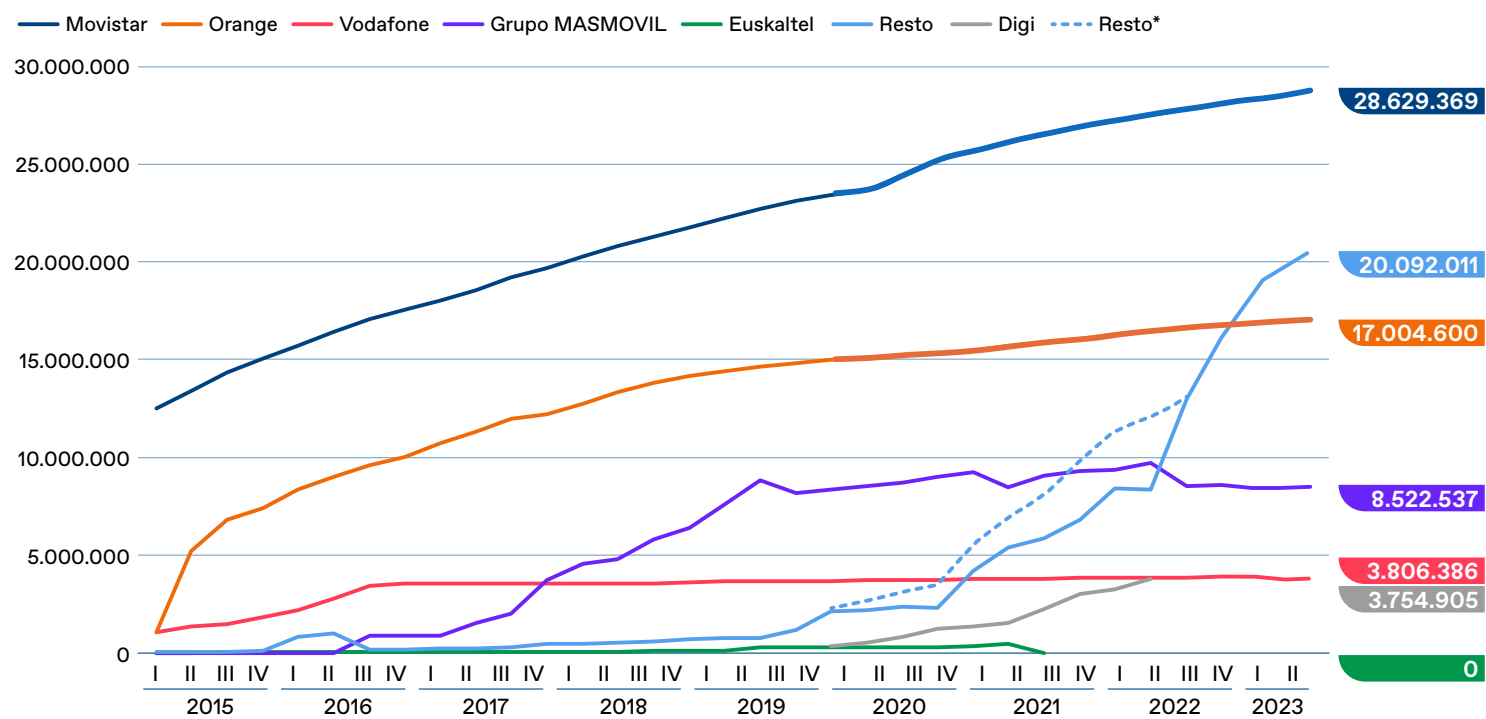


Hogares pasados FTTH

Ya hay un total de 78.054.903 FTTH sockets en España. La red más grande es la de Telefónica con 28,6 M, pero la segunda es “Otros” con 20 M hogares pasados. “Otros” incluye operadores verticales como DIGI, mayoristas como Onivia, tenedores como Bidasoa y opera-

dores locales como PTV TELECOM, y representan una de las características del mercado español junto con entender realmente estas cifras bajo los múltiples tipos de acuerdo que existen. El número de sockets desplegados continúa creciendo de manera prácticamente lineal.

Hogares Pasados FTTH



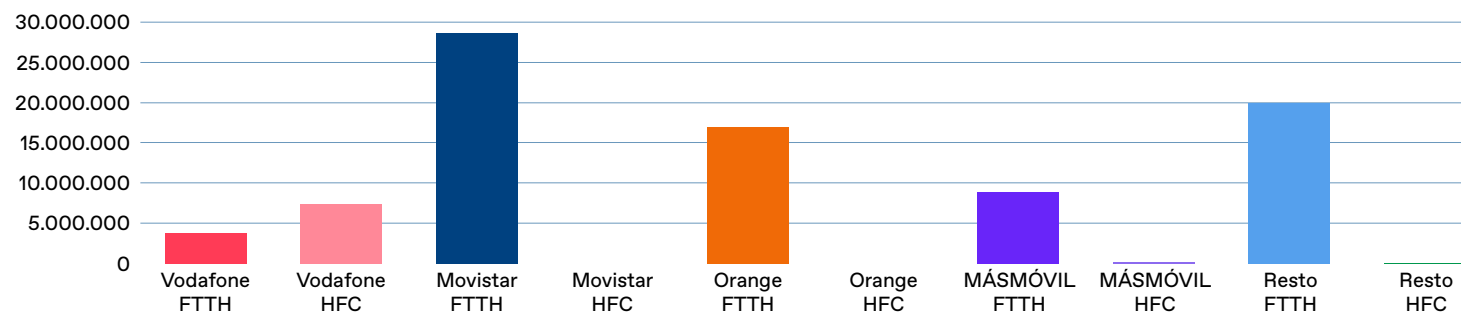
Evolución hogares pasados FTTH y HFC

La infraestructura es abrumadoramente FTTH. Las huellas relevantes en HFC son las históricas de Vodafone. Grupo MASMOVIL prácticamente ha eliminado su huella HFC mediante migración (*retrofit*) y fundamentalmente cesión. Los *retrofits* de HFC o bien quedan

fuera del radar de las estadísticas, o bien se han dado por terminados, probablemente una combinación de ambas cosas. La red histórica de cable del norte, que llegó a pasar 2,3 M de hogares, ha desaparecido y queda reducida a 0,2 M de hogares “irreductibles”.

Hogares pasados por tecnología y operador

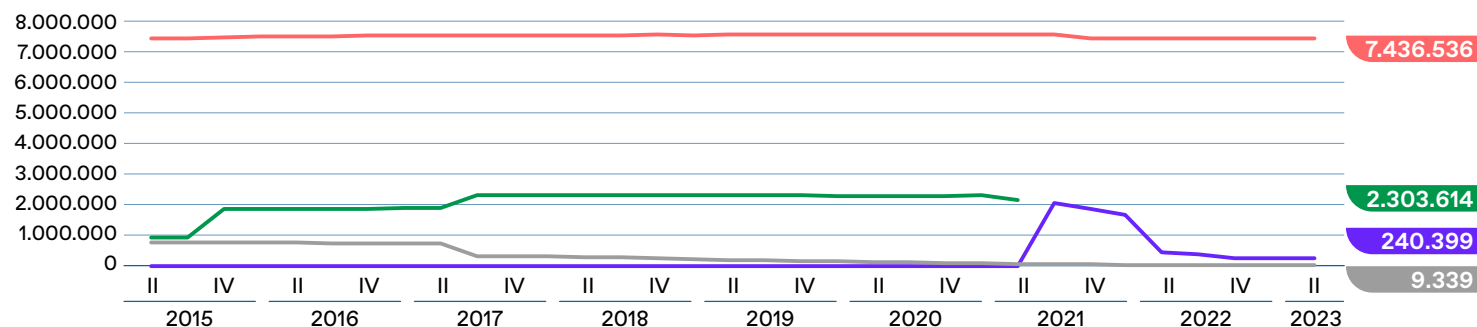
En n.º de hogares conectados



Hogares pasados HFC. Evolución

Vodafone MÁSMÓVIL Euskaltel Resto

En n.º de hogares



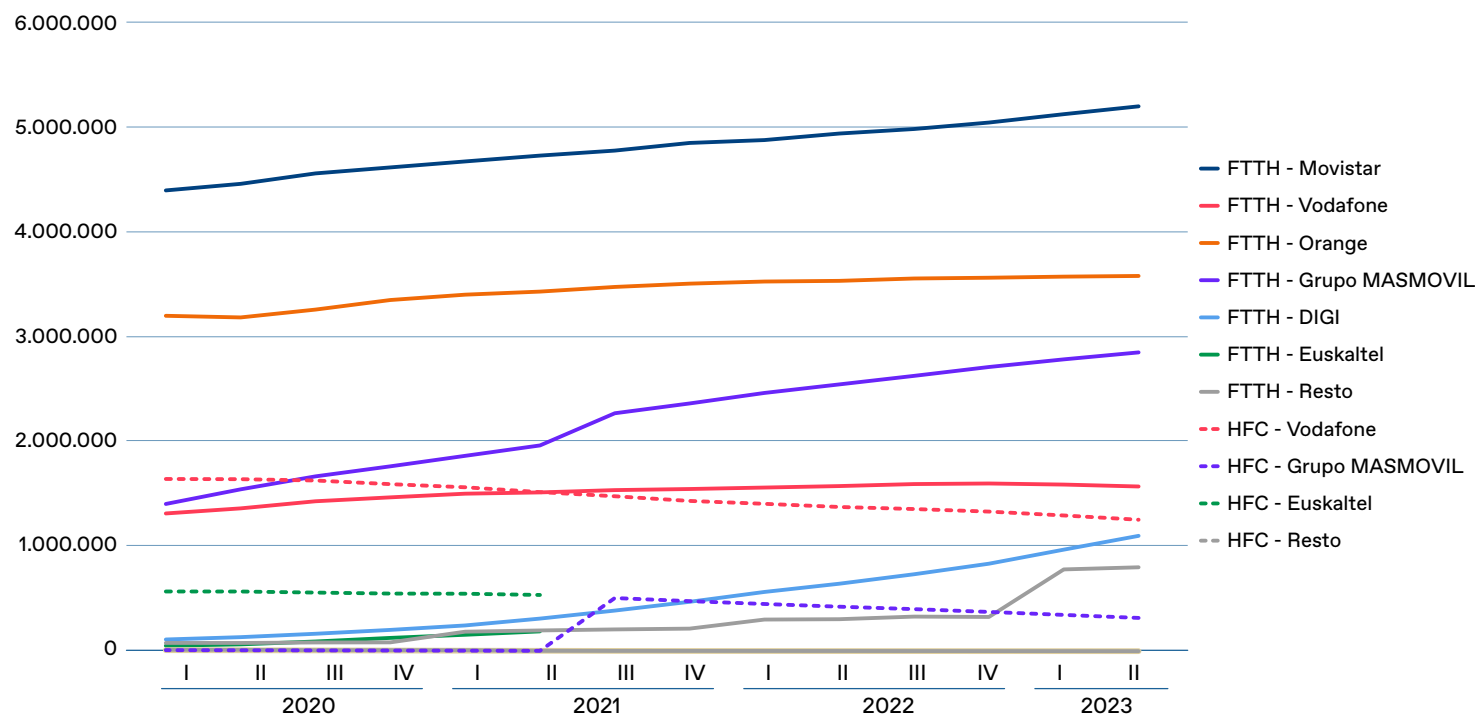
Hogares conectados

DIGI declara 1,1 M clientes FTTH (aumentando 131 K en un trimestre), mientras que "Otros" tiene 801 K. El mercado continúa muy concentrado en torno a los grandes operadores (y sus *sub-brands*), pero ya hay casi 1,9 M de hogares en manos de jugadores más pequeños. La progresión en fibra de Grupo MASMOVIL

(2,8 M) se ve compensada por su reducción en HFC (319 K), en un entorno en el que resulta difícil entender cómo está yendo la migración, aunque parece que la infra se mueve más rápido que los clientes. Vodafone baja también el número de hogares conectados a través de FTTH.

Banda ancha fija: next generation access

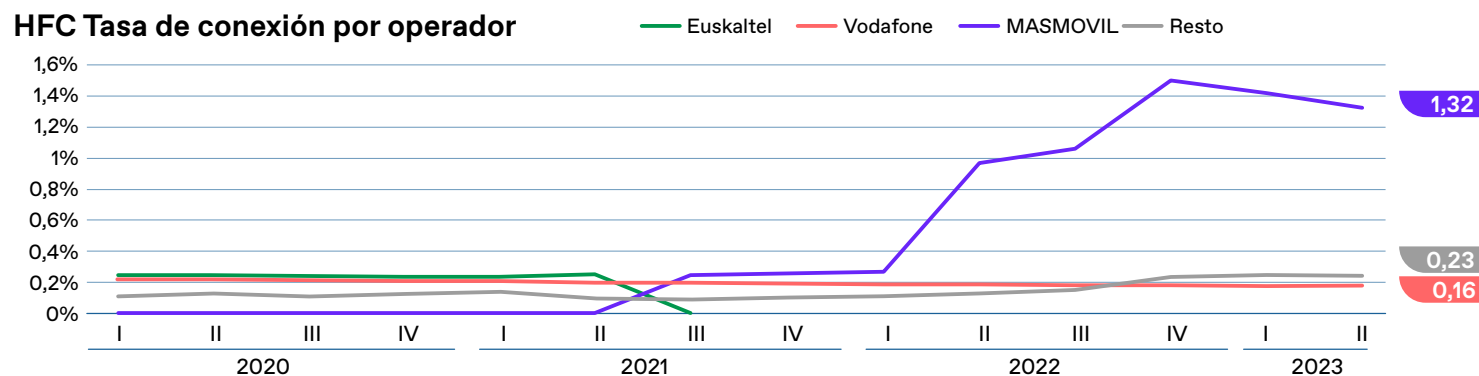
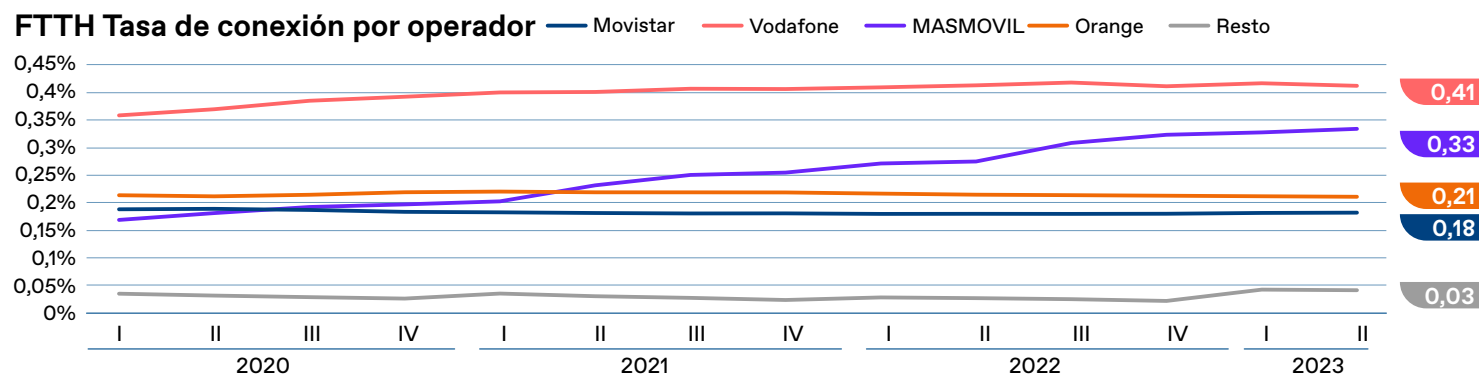
N.º de hogares conectados



Evolución de la tasa de conexión FTTH y HFC

Calcular las tasas de conexión (conectados vs pasados por operador) es un ejercicio arriesgado por la existencia de acuerdos mayoristas, aunque se pueden encontrar algunas tendencias interesantes. Para su

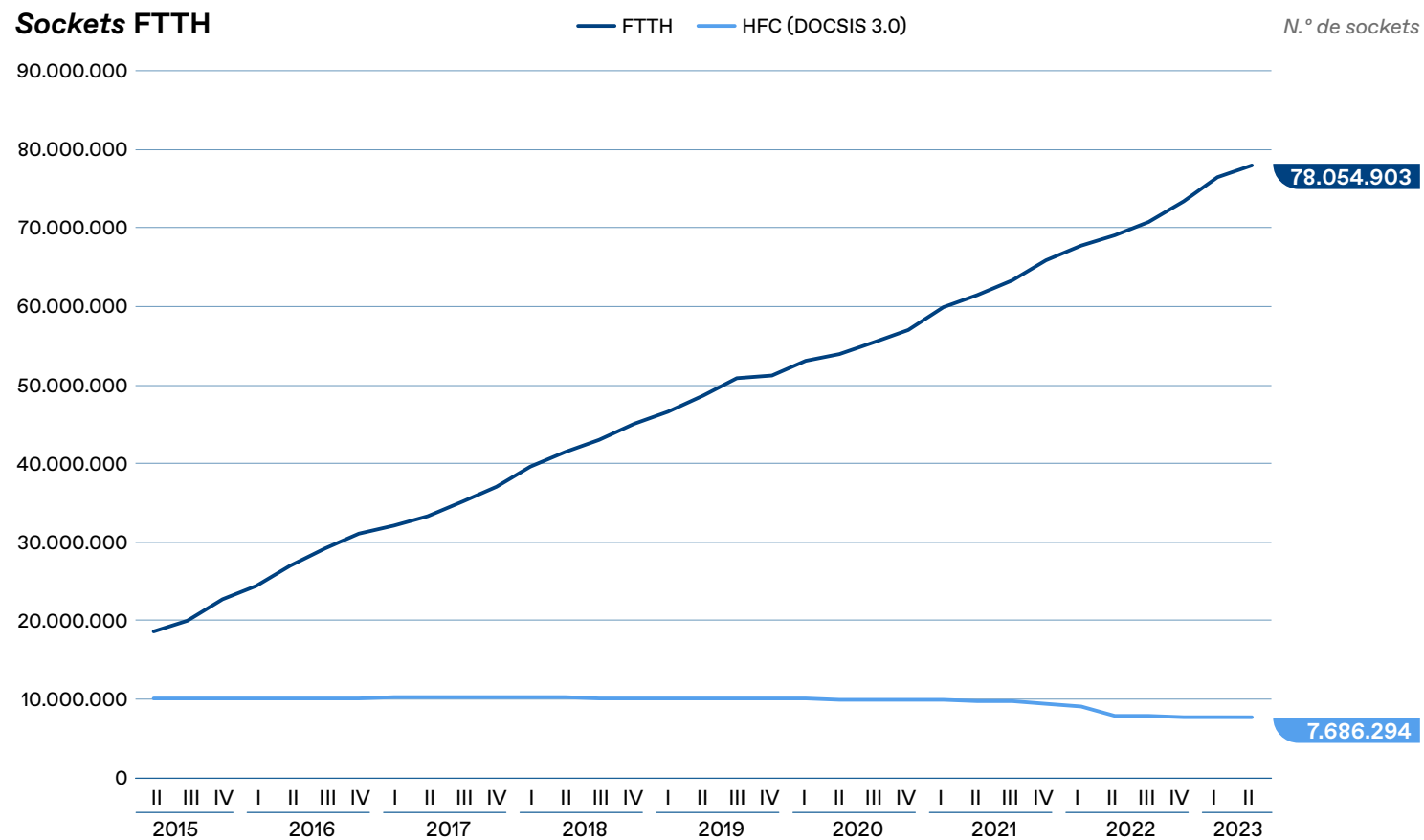
red HFC, Vodafone ha pasado de 21,70 % en 2020 a 16,86 %. Para su red FTTH, Orange ha pasado de 21,85 % en 2020 a 21,03 %, pero ambos fenómenos sugieren mecanismos diferentes.



Despliegues por tecnología

Con 78 M de sockets FTTH se recupera el vigor tras el ajuste estadístico de finales del año.

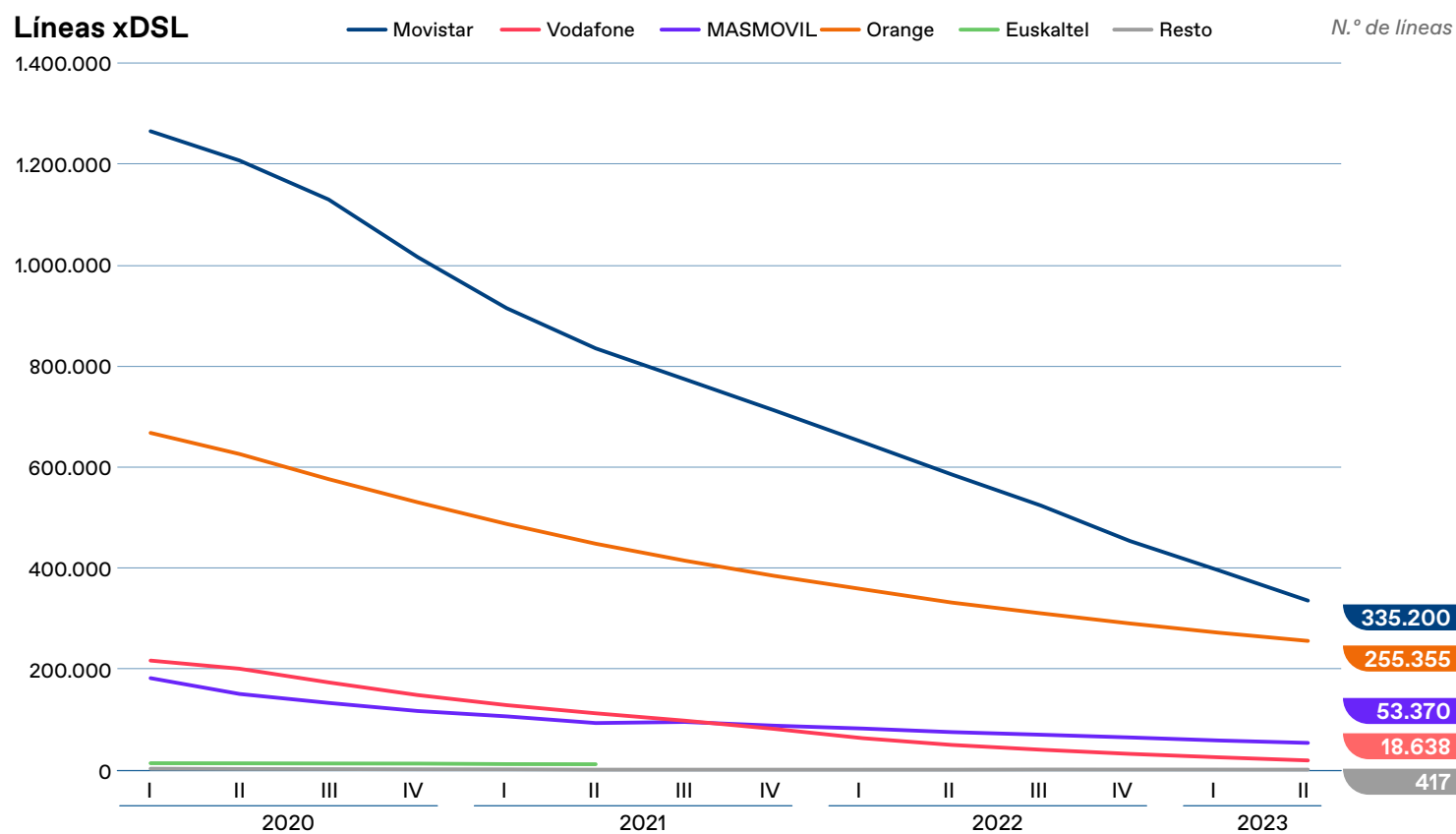
La mayoría del crecimiento que se observa es ahora debido a "Otros".



Migración del cobre

Hay 663 K hogares conectados por xDSL en España, de los cuales 335 K pertenecen a Telefónica. Como el ciclo del cobre ya ha terminado regulatoriamente, es

necesario cerrar todas esas centrales y migrar a esos clientes. Quedan solo meses, así que la migración ha acelerado.

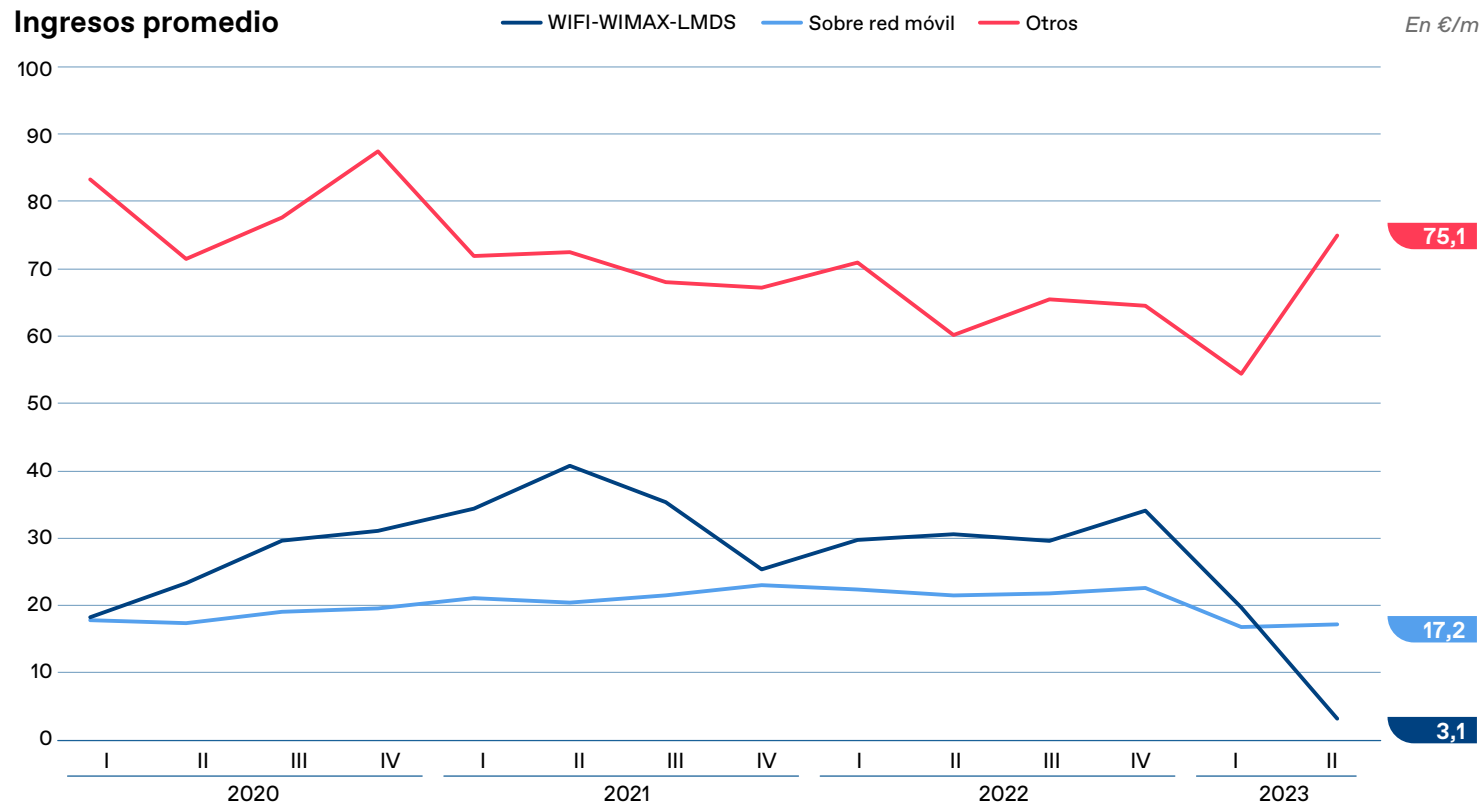


Las migraciones afectan al precio

Las tecnologías alternativas para banda ancha fija juegan un papel complementario muy poco significativo en el mercado. Pero cuando hay que migrar a casi 1 M de clientes xDSL y no existe mejor opción, de repen-

te se transforman en imprescindibles. Y como no se puede subir el precio al cliente, resulta que el precio promedio se desploma. Excepto para el caso "otras tecnologías", que es un saco de diferentes soluciones.

Ingresos promedio

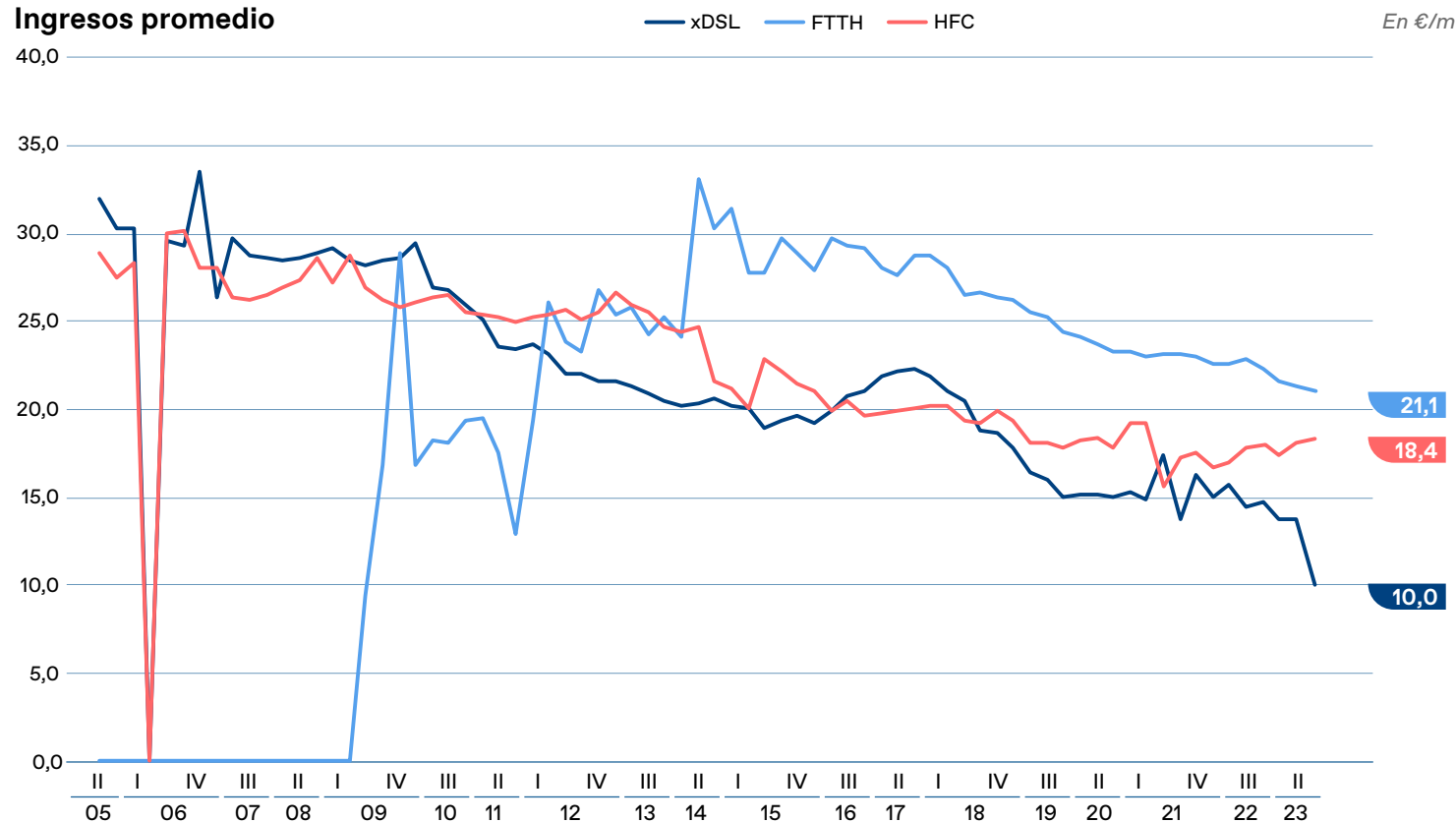


Ingreso promedio por tipo de acceso

El ingreso promedio por acceso FTTH ha desacelerado su descenso hasta marcar los 21,1 €/m. Aunque el precio parece buscar un nuevo equilibrio, el hecho

de que coincida con la máxima demanda del año nos hace pensar que la competencia de las ofertas *naked* continúa.

Ingresos promedio

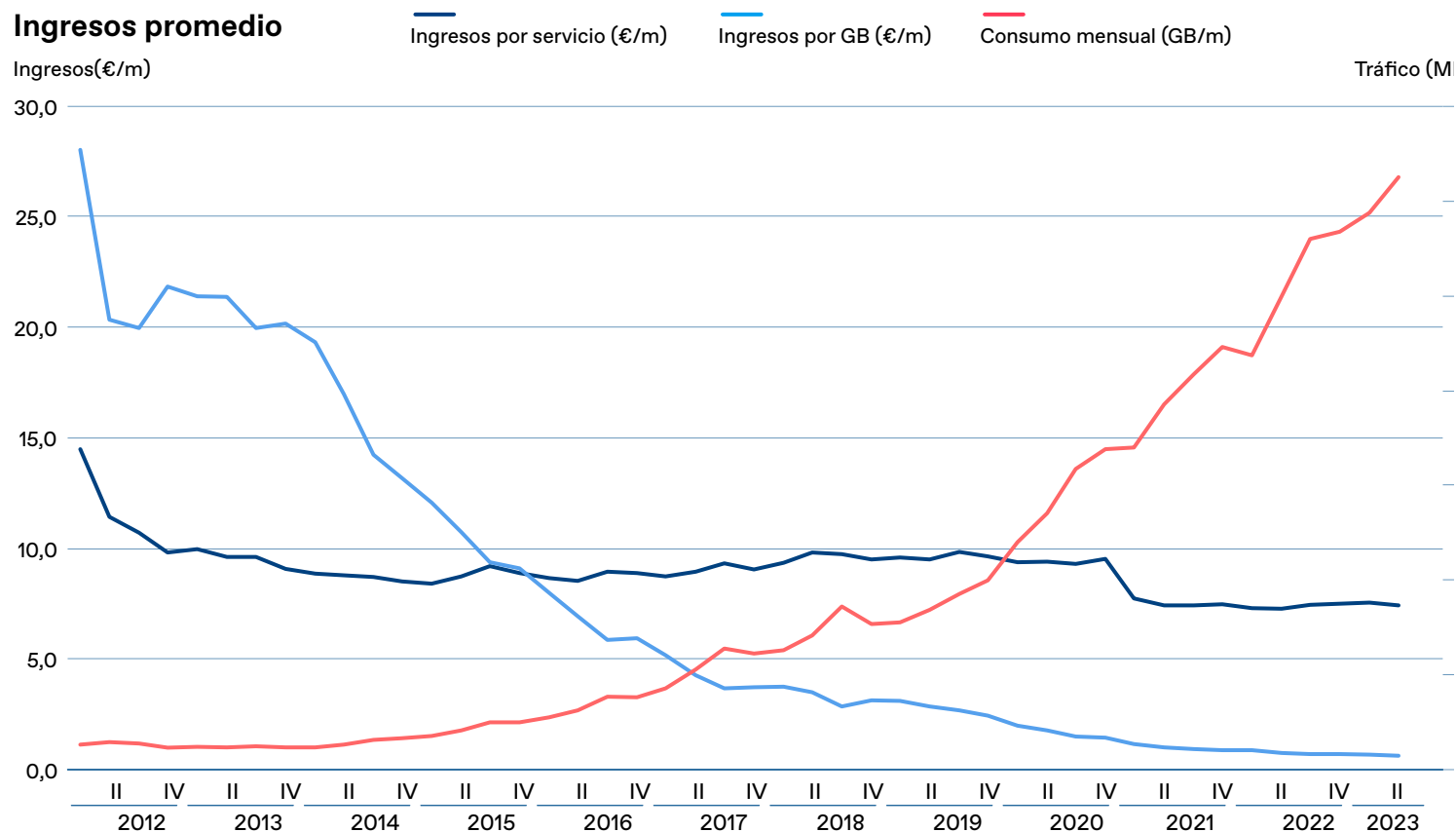


Tráfico e ingreso promedio

El ingreso promedio por servicios de banda ancha móvil ha sido este trimestre de 7,42€, y el consumo de datos asociado alcanza 12,51 GB/m.

El tercer trimestre marca el máximo en tráfico móvil, y el crecimiento total da la sensación de ir amortiguándose.

Ingresos promedio

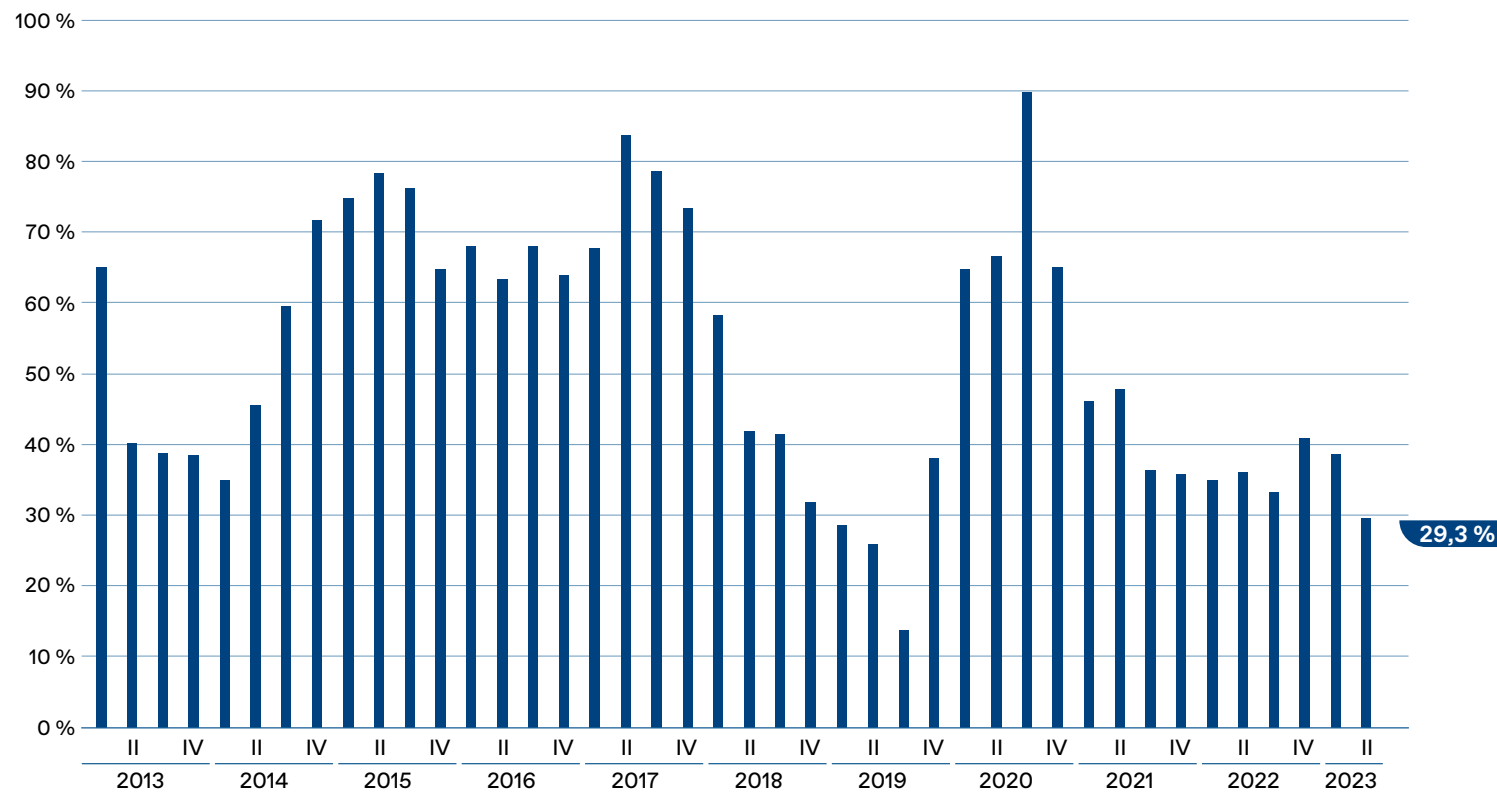


Crecimiento del tráfico

Eso supone un crecimiento del tráfico año tras año de un 29,35 %. Es el valor mínimo desde 2020.

Datos de crecimiento año tras año

En %



Tráfico por G

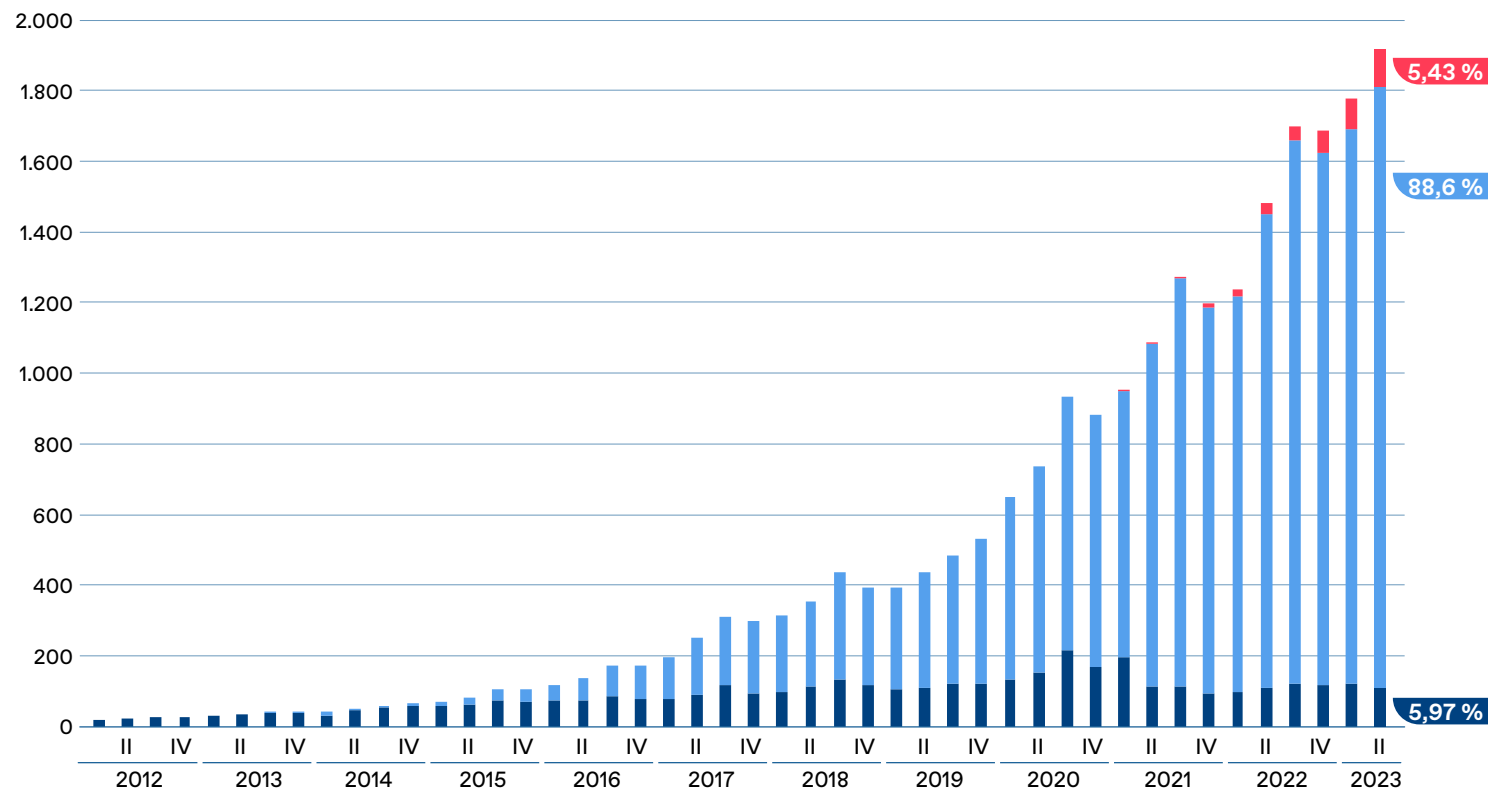
En este trimestre el tráfico 5G casi iguala al 3G, y ya supone un 5,43 % del total. Sin embargo, el tráfico 5G, aunque cada vez mayor,

es poco significativo y todavía no es posible intuir si actúa como palanca de crecimiento (probablemente), o de sustitución del 4G.

Trafico móvil

■ 3G ■ 4G ■ 5G

En miles



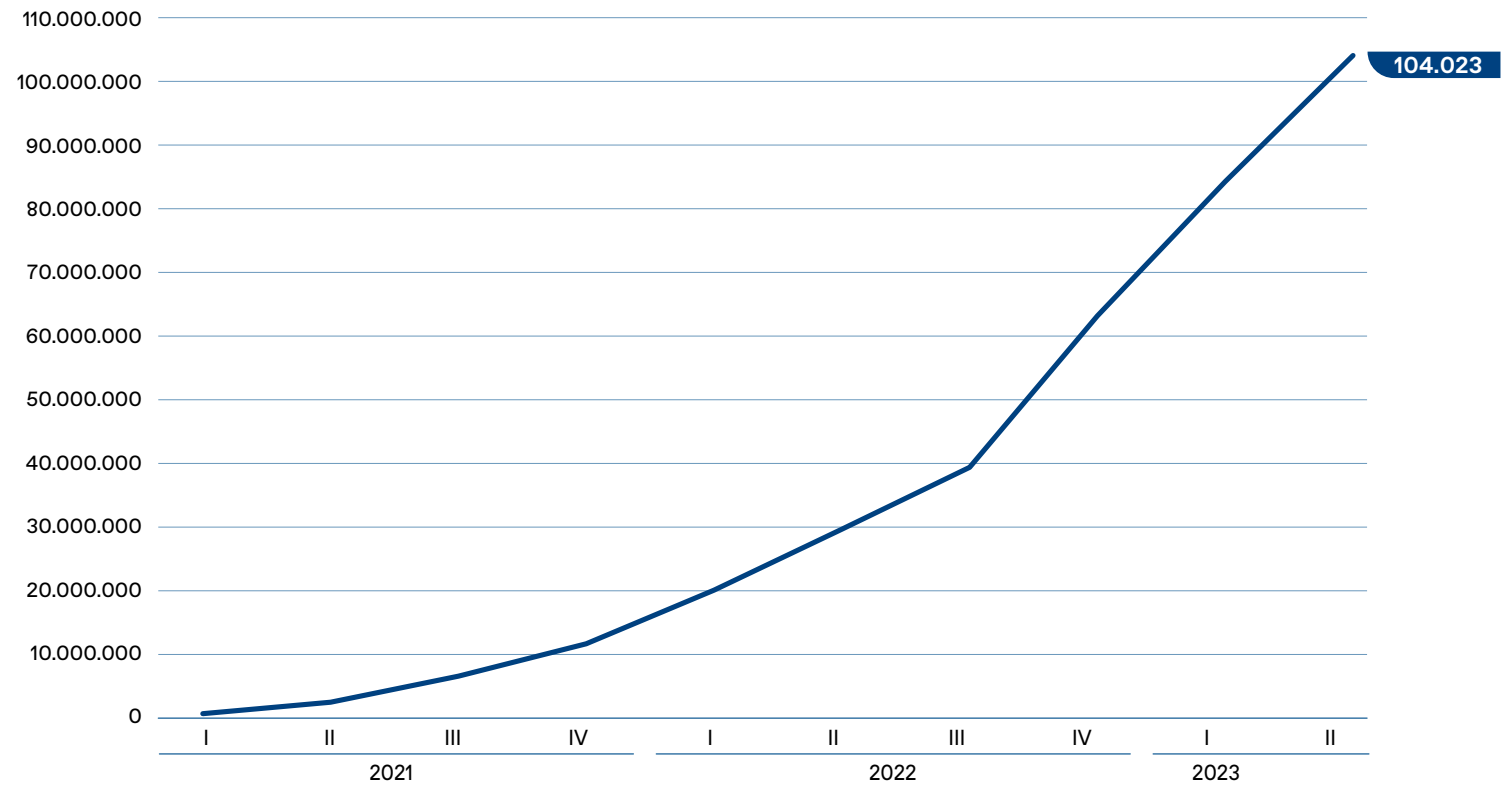
Tráfico por G

En lo que llevamos transcurrido del 2023 el tráfico ha ido evolucionando de manera básicamente lineal,

una situación que corresponde a despliegues muy controlados.

Tráfico 5G

En PB/q



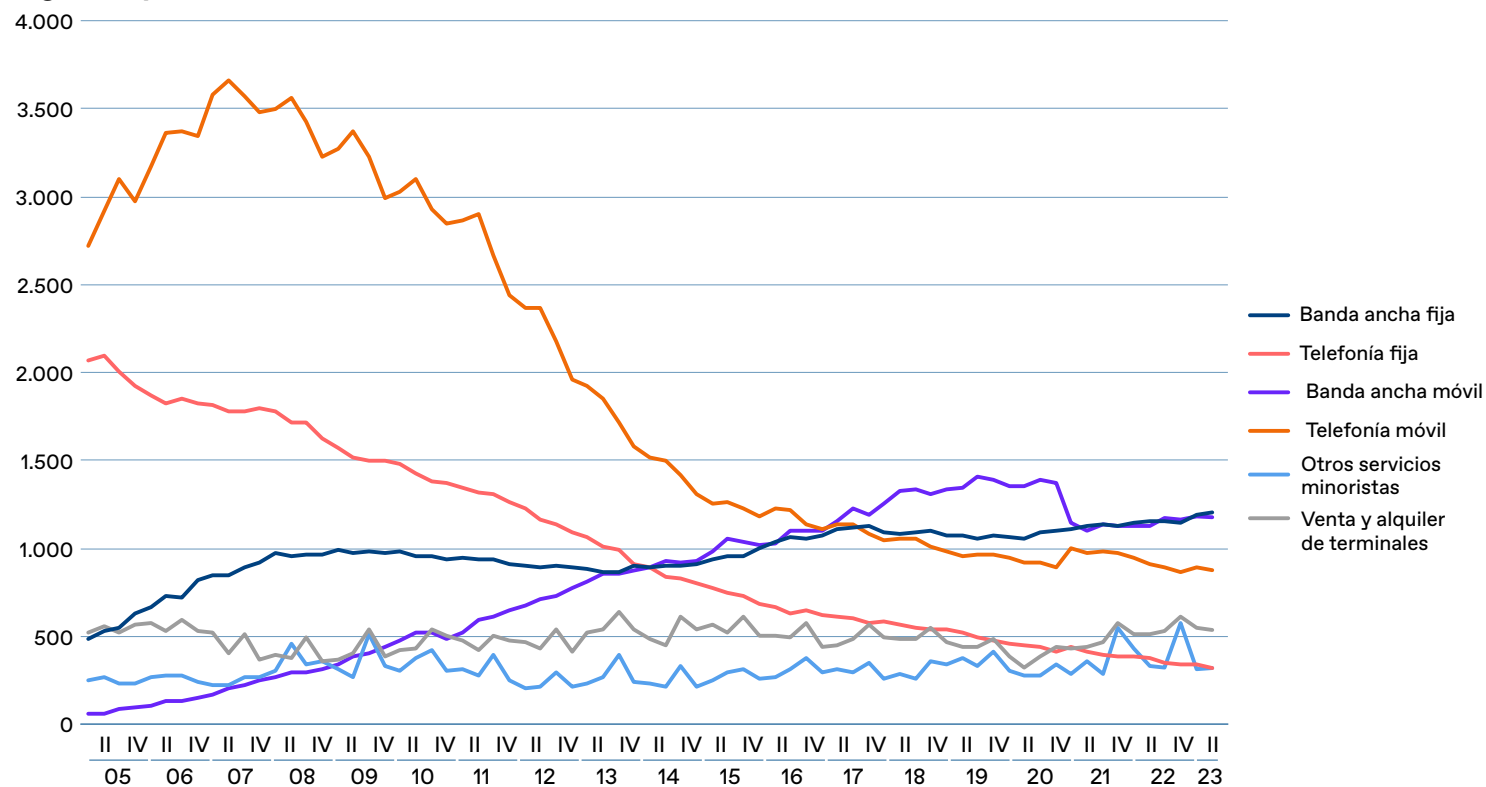
Ingresos

Trimestre tras trimestre la tendencia se repite: los ingresos de voz continúan su descenso, más o menos asintótico.

Mientras que los de banda ancha crecen de manera lineal. Los de banda ancha fija y móvil son comparables.

Ingresos por trimestre

En millones de euros



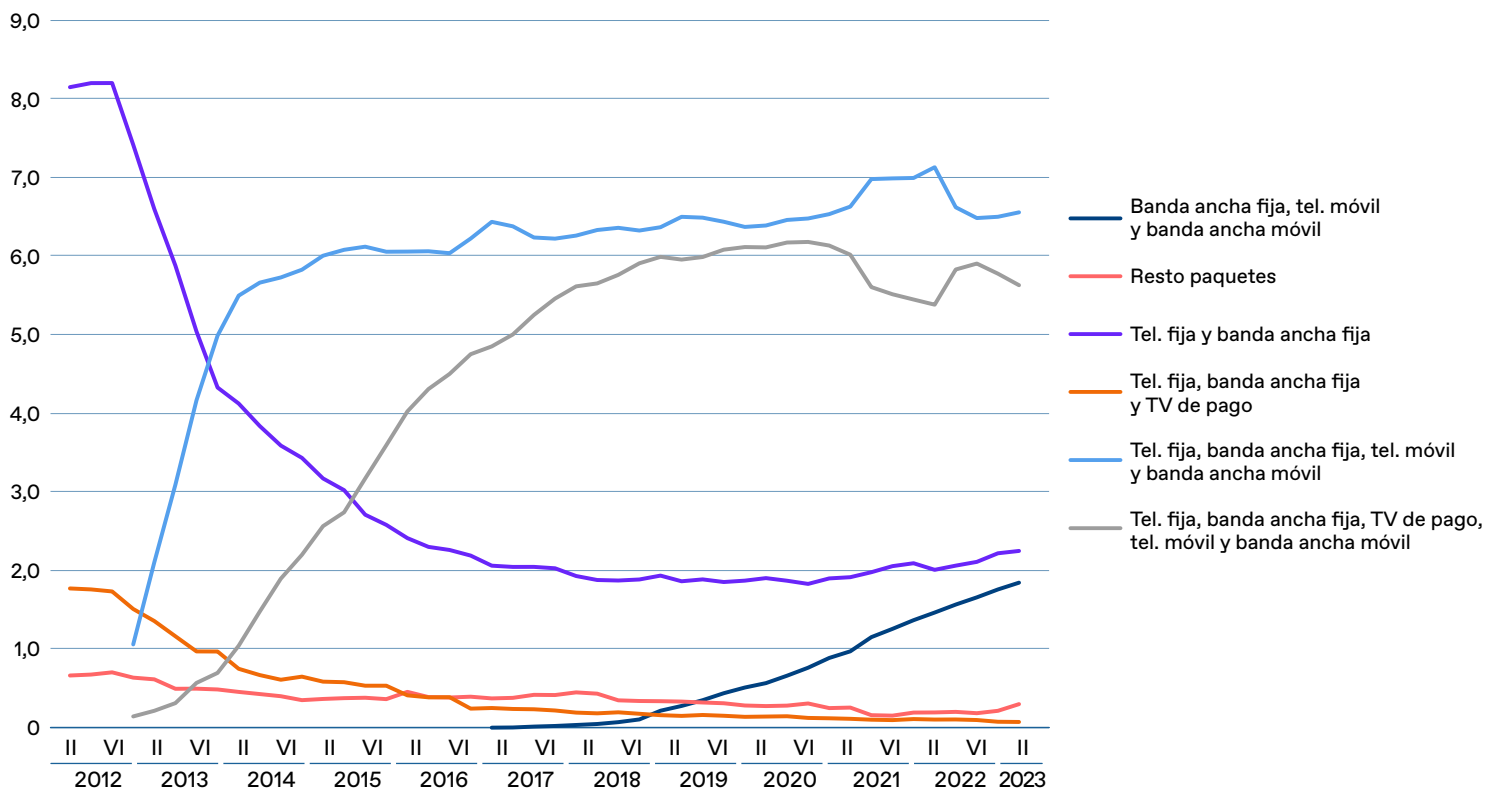
Paquetes

Los empaquetamientos siguen dando pistas sobre el cambio fundamental en las mecánicas competitivas del sector. Los paquetes 5P parecen acelerar su caída, mien-

tras que el resto, incluidos los 4P, suben. Pero el crecimiento más destacado (86 K) se nota en el nuevo paquete estrella: banda ancha fija + banda ancha móvil + móvil.

Paquetes de servicios

En millones



DATOS DE LOS OPERADORES

nae,



DATOS DE DIGI

nae,



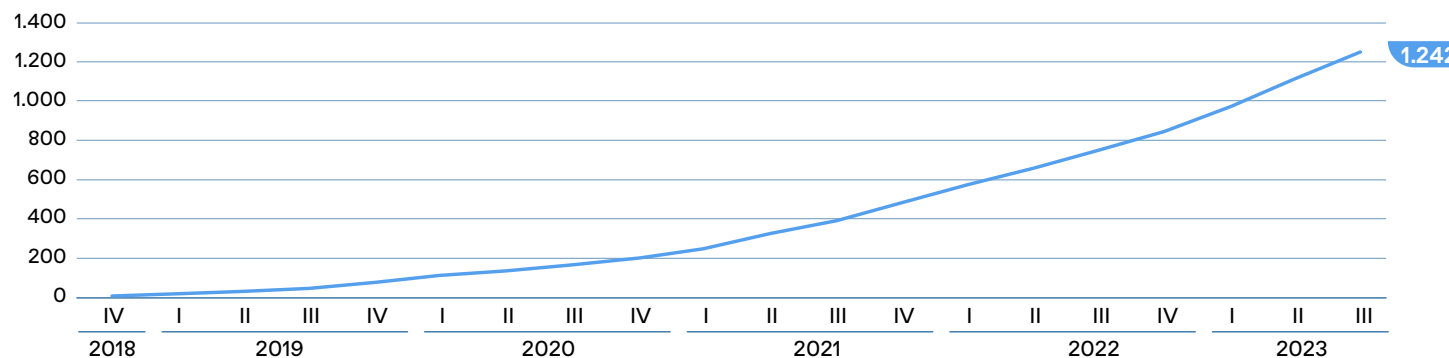
Nuevos límites

Ya son 1,2 M de hogares conectados a los que se está llegando con una curva exponencial. Sin embargo, en este último trimestre ha habido 130 K altas netas, casi el mismo valor que en el anterior. Pueden ocurrir tres cosas, o incluso una combinación de ellas:

que la organización esté cerca de su tope de captar/instalar, que la conexión de hogares nuevos (donde DIGI parece especializarse) no sea tan estacional, o que los progresos de Telefónica en *naked* estén impactando.

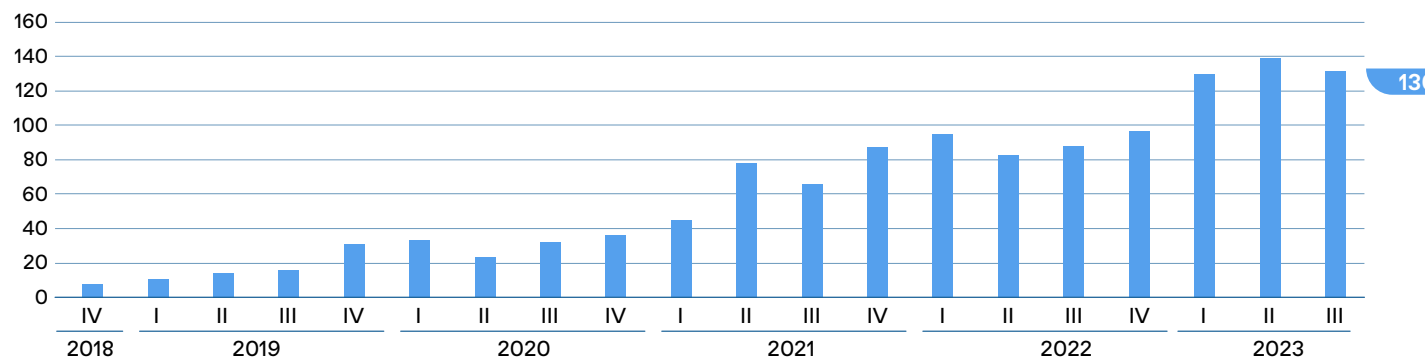
Clientes FTTH

N.º de clientes



Altas netas FTTH

N.º de altas



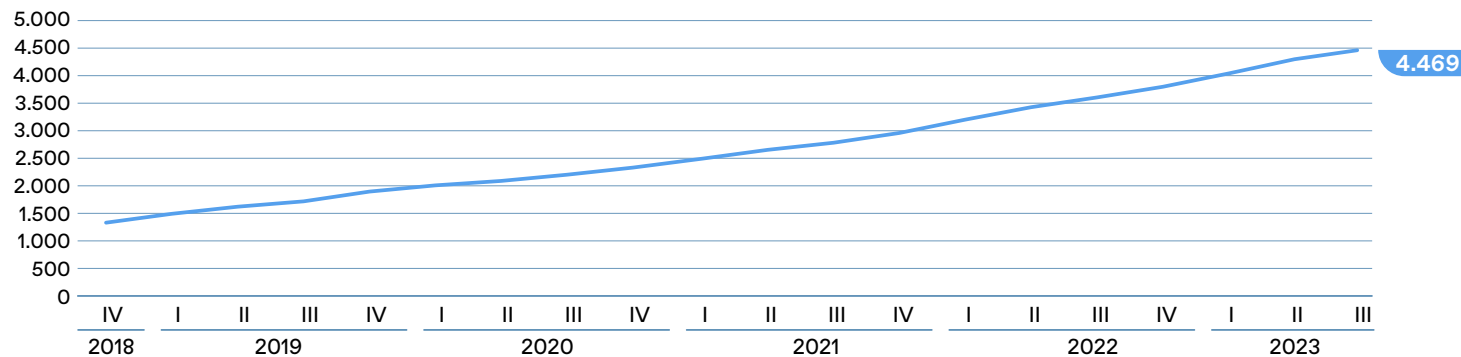
Móvil: ¿componente estacional?

En móvil se llega a 4,5 M de clientes con 169 K altas netas, un valor que está lejos de los 251 K del trimestre anterior. En realidad, debemos mirar el 3Q21 para encontrar un valor inferior. Hay un ratio más interesante: el número de altas netas de móviles es menos del doble que el de

fijas. Los valores de los últimos trimestres se acercaban más a ese valor, que correspondería a una captación esencialmente convergente, clave en España. Es probable que el fenómeno inverso de Vodafone, que parece muy enfocado en captación *pure mobile*, tenga que ver.

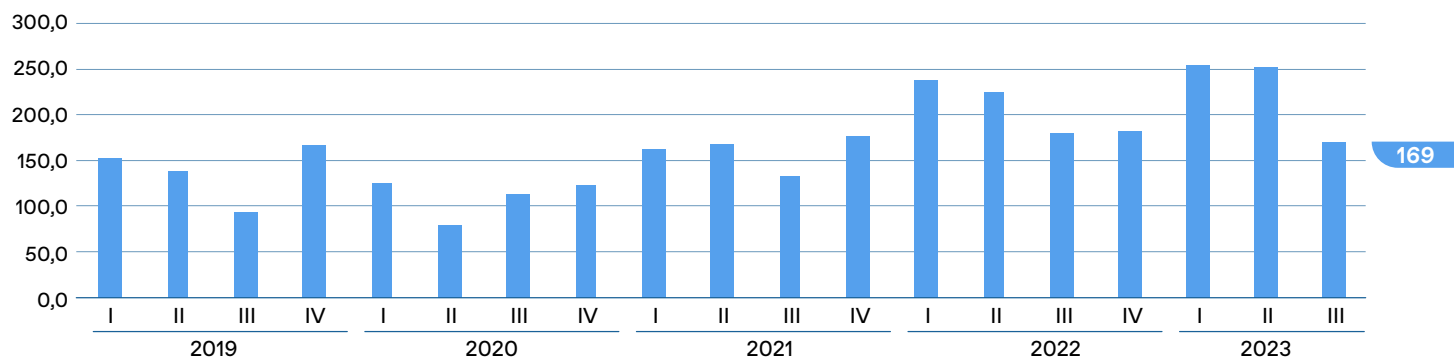
Accesos móviles

En miles



Altas netas clientes móviles

En miles



Enfocados en su infra

Si comparamos las altas netas FTTH de DIGI con las de Telefónica, que es su proveedor mayorista, podemos conjeturar que las altas se están consiguiendo,

ya casi de manera exclusiva, sobre la red propia que DIGI está construyendo.

Altas netas FTTH

— Fibra mayorista — Digi

N.º de altas netas



<

DATOS DE GRUPO MASMOVIL

>

nae,



Combinando el crecimiento orgánico con el inorgánico

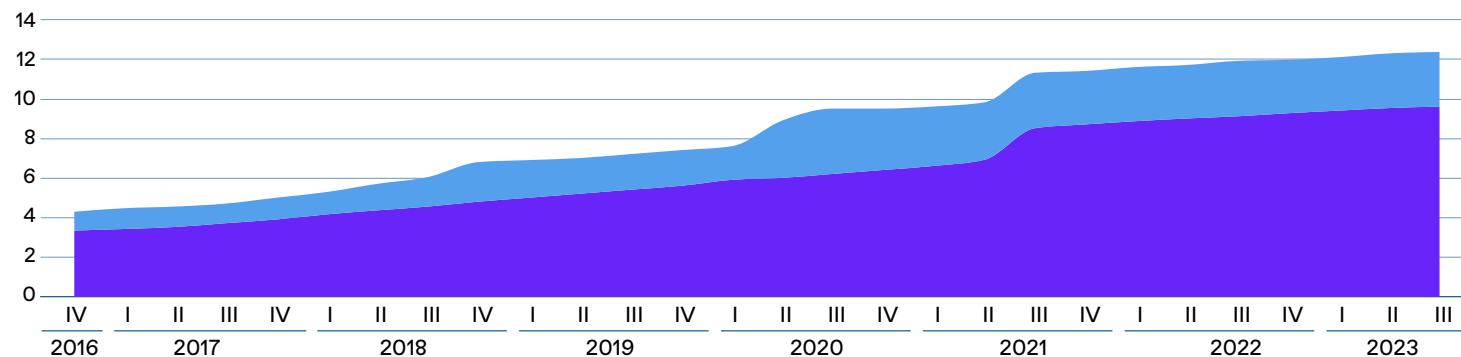
Queda confirmado que la fusión con Orange España se espera para 1Q24. Es el “año que lo cambiará todo” en el mercado de las comunicaciones en Es-

paña, y las cifras cuentan muchas historias: parecen hablar de disciplina y sugieren que pronto habrá cambios.

Clientes móviles

■ Post ■ Pre

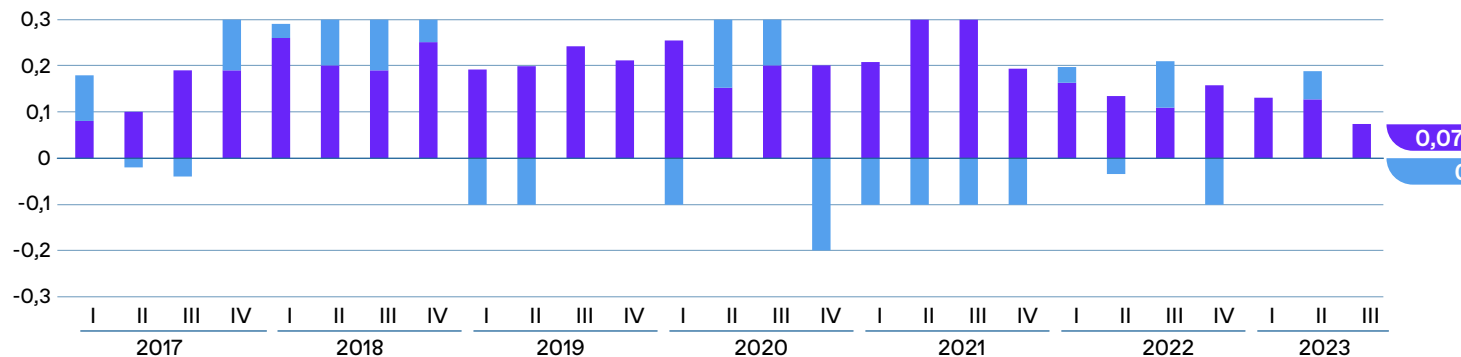
En millones



Altas netas móvil

■ Post ■ Pre

En millones

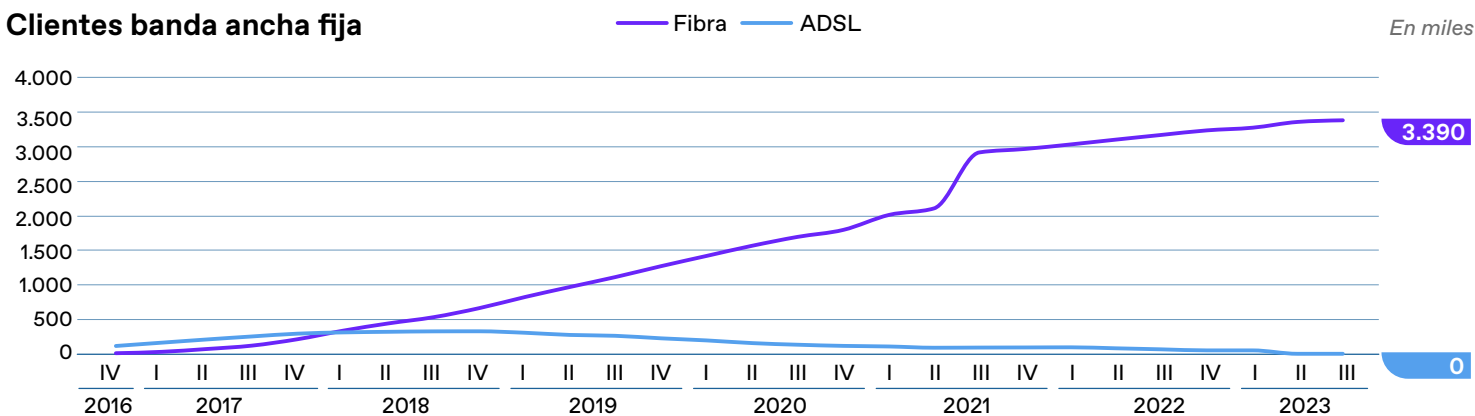


Y en banda ancha fija, otra escalera

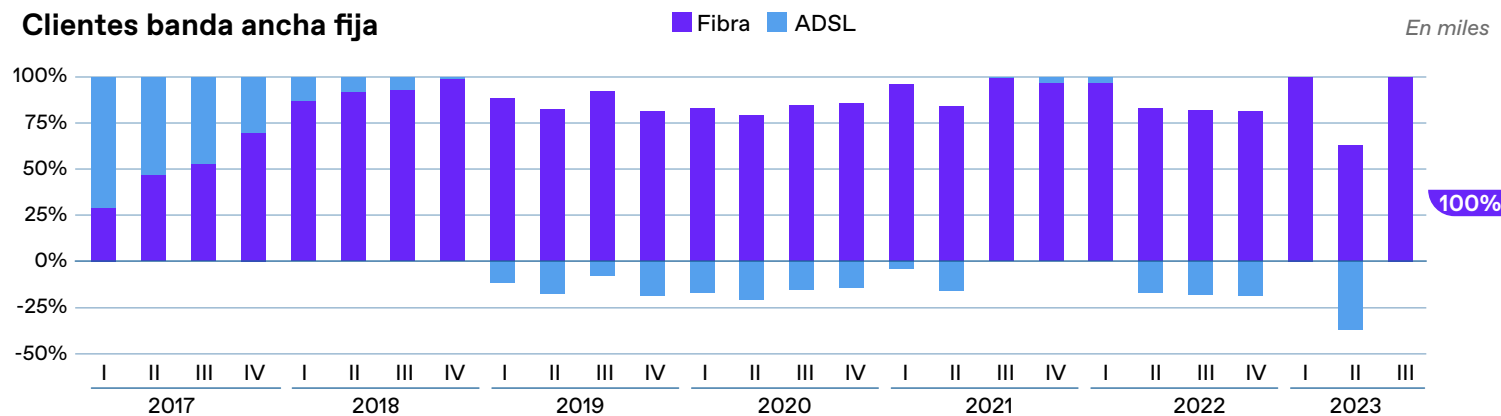
El ratio “altas netas fijas vs móvil” de 2,6 es mayor que el alcanzado hace un año (1,6), lo que sugiere el

efecto total de la agresiva estrategia *pure mobile* de Vodafone.

Clientes banda ancha fija



Clientes banda ancha fija



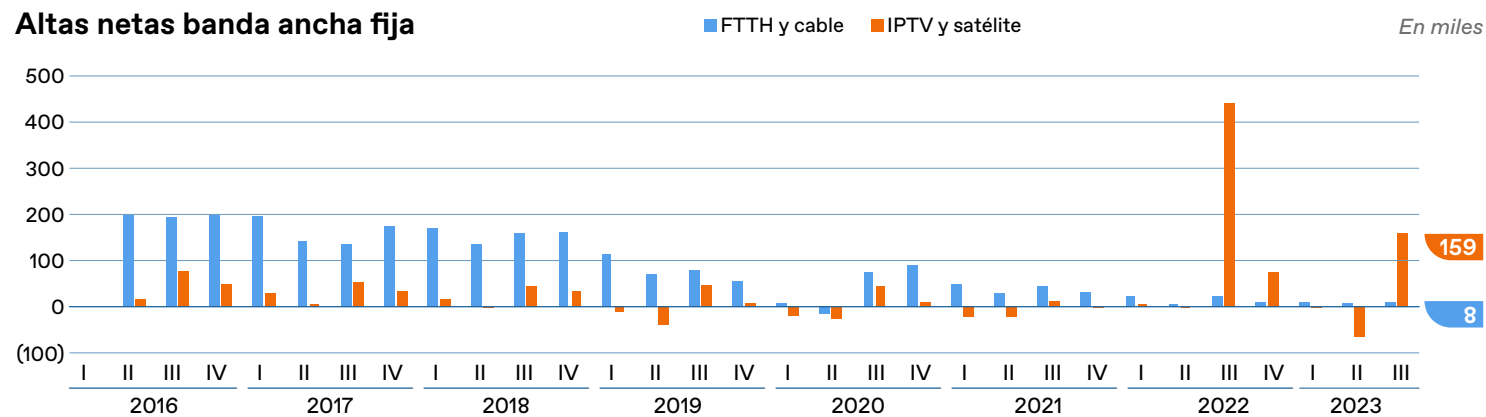
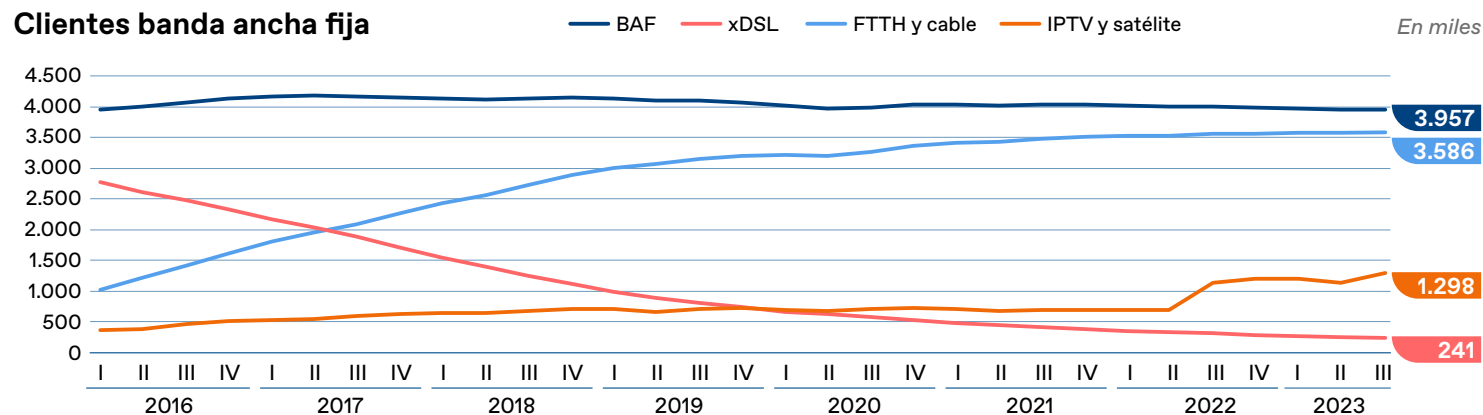
DATOS DE ORANGE

nae,



Clientes banda ancha fija

Las altas netas FTTH se mantienen en la parte baja de los valores históricos, a pesar de la “vuelta al cole”.



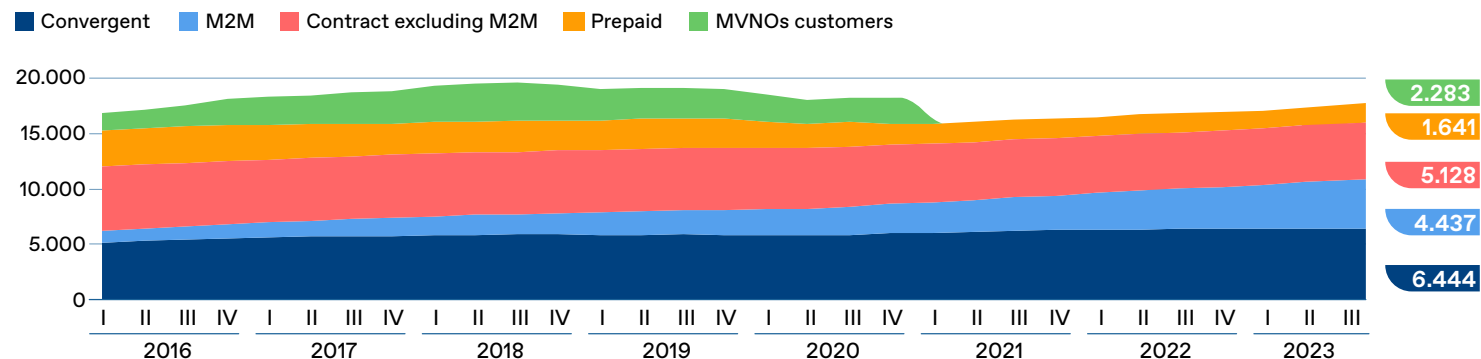
Clientes banda ancha móvil

Las captaciones en móvil se concentran sorprendentemente en el segmento de prepago, cambiando radicalmente una tendencia de años (es en realidad

probable que se trate de un ajuste). En las otras categorías los valores de captación son menores que en el 3Q22.

Ciente móviles

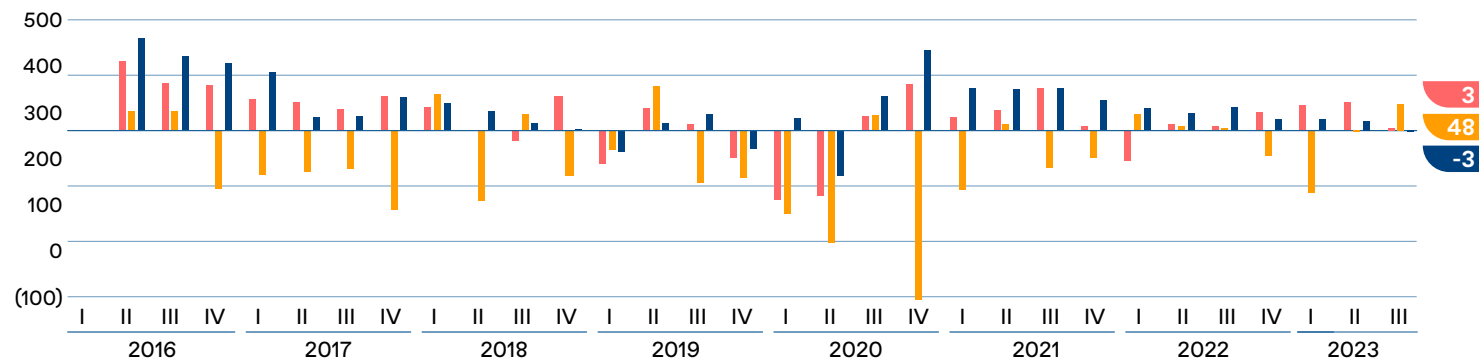
En miles



Altas netas

Contract excluding M2M Prepaid Convergent

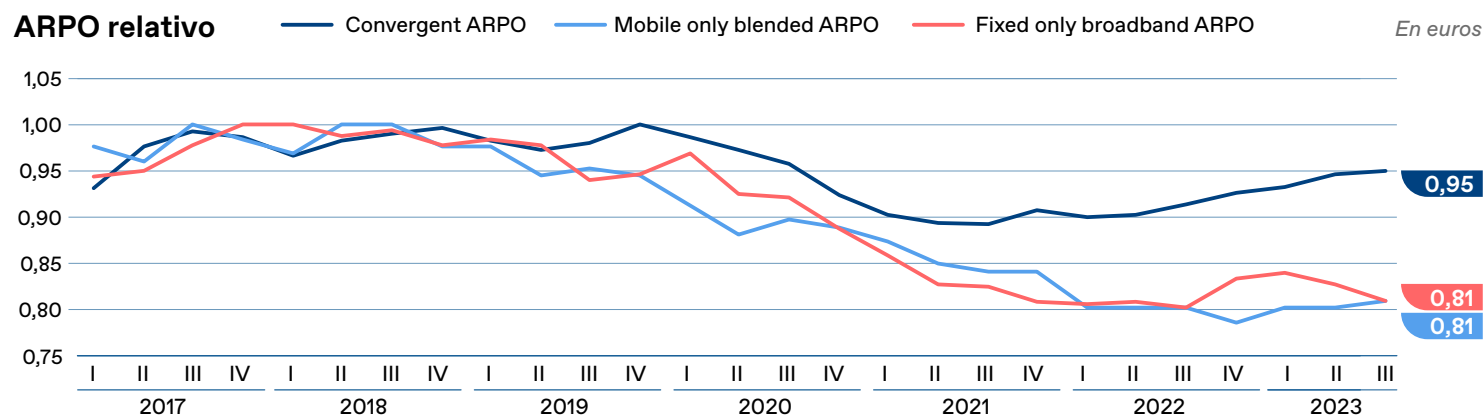
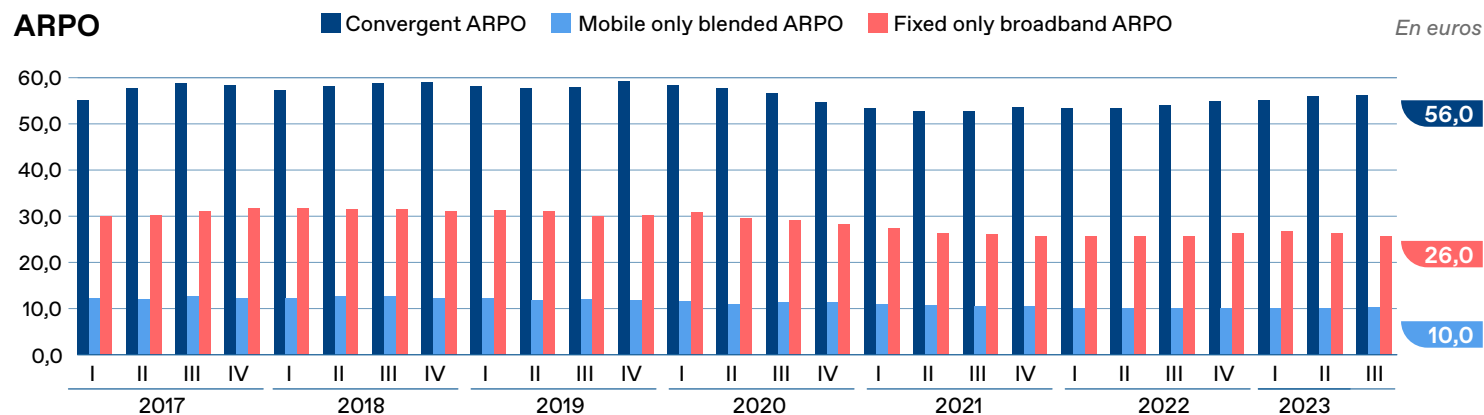
En miles



ARPO por servicios

Continúa la disciplina del ARPO. El convergente, que es el que importa, insinúa un estancamiento, pero veremos cómo evoluciona en los próximos trimestres.

El “solo fijo” parece un testigo de la creciente competencia en servicios *naked*.



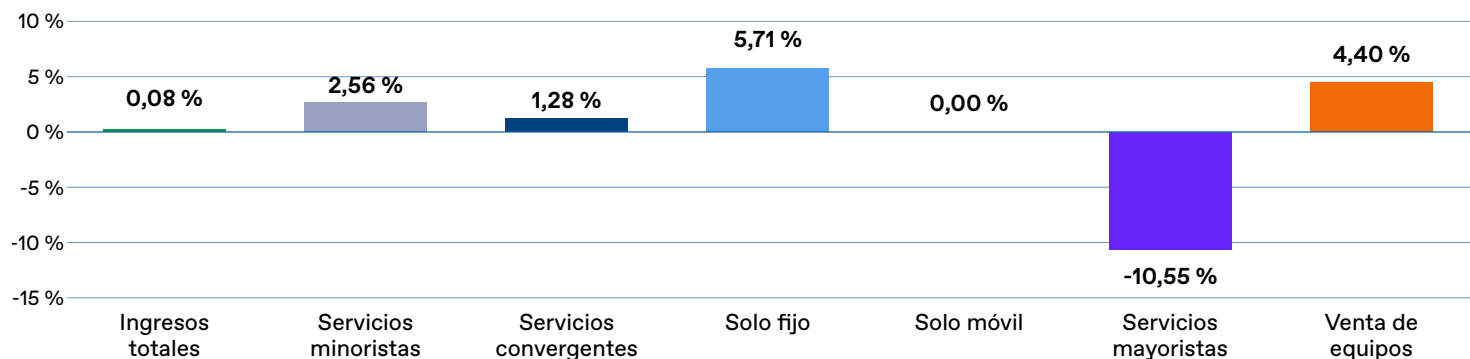
Ingresos

Los ingresos *retail*, es decir, excluyendo los mayoristas, crecen un 2,56 % año tras año apoyados fundamentalmente en los ingresos fijos y la venta de

terminales. Es una combinación curiosa. A pesar de todo, y esa es otra historia, *wholesale* es la segunda categoría de ingresos.

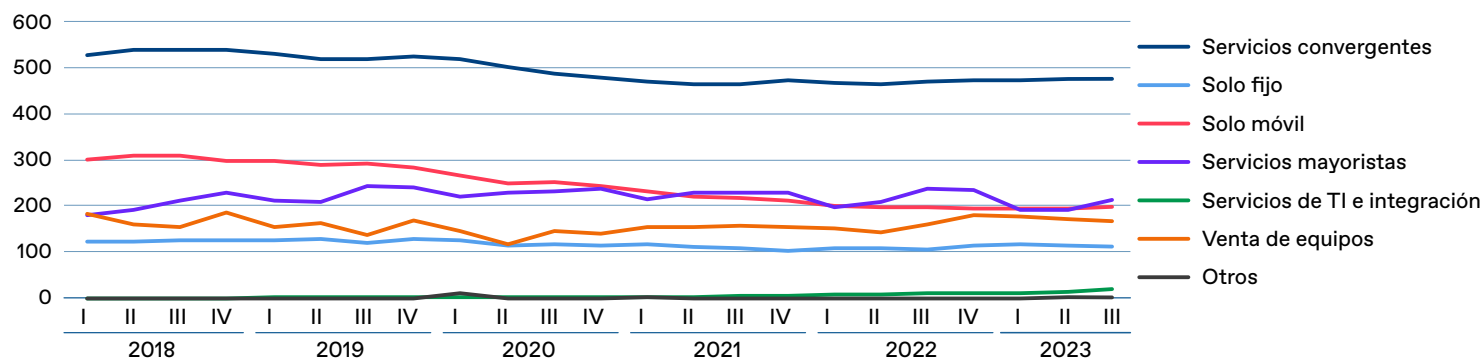
Variación interanual de ingresos

Variación del tercer trimestre de 2023 en porcentaje



Ingresos

En miles de euros

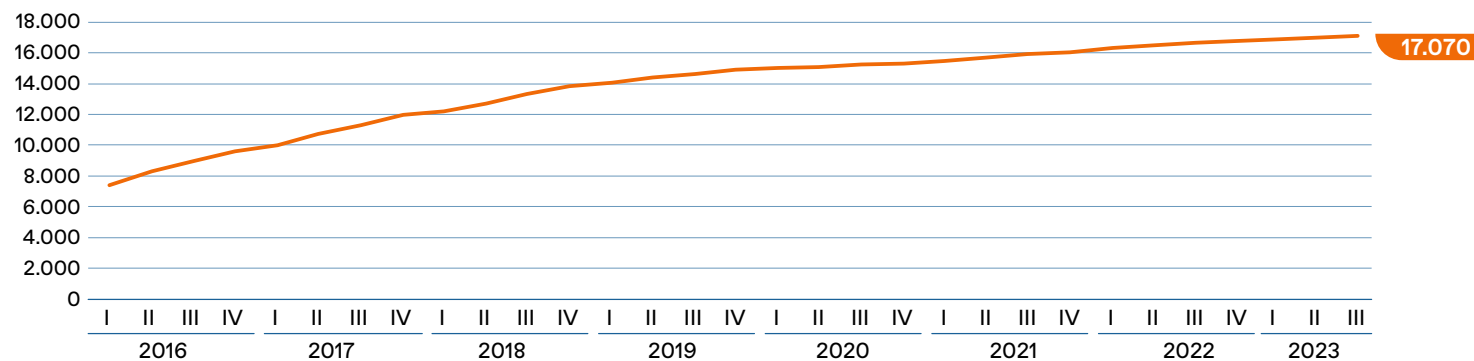


Hogares pasados

El despliegue de FTTH continúa y ya hay 17.070 M de hogares pasados. Esta segunda ola se acerca a su fin.

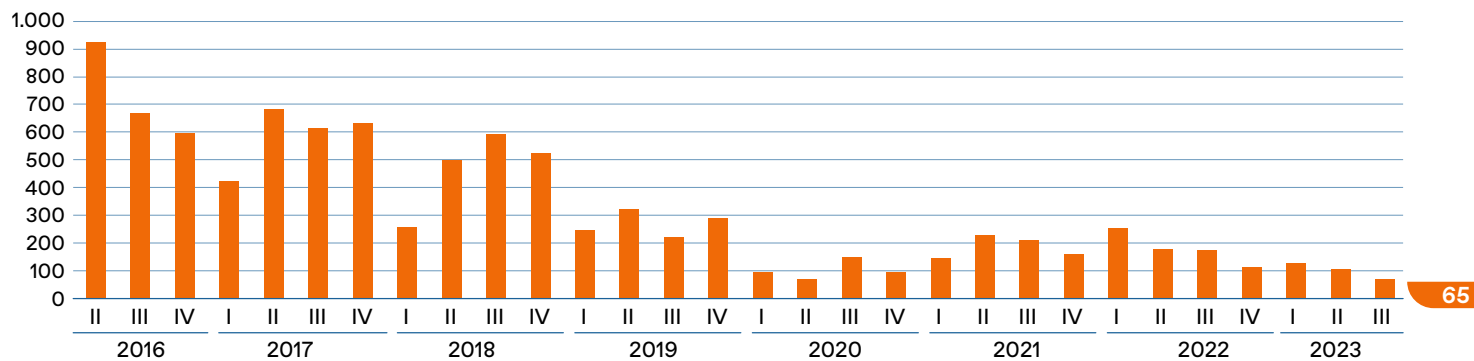
Hogares pasados

En miles



Incremento de hogares pasados

En miles



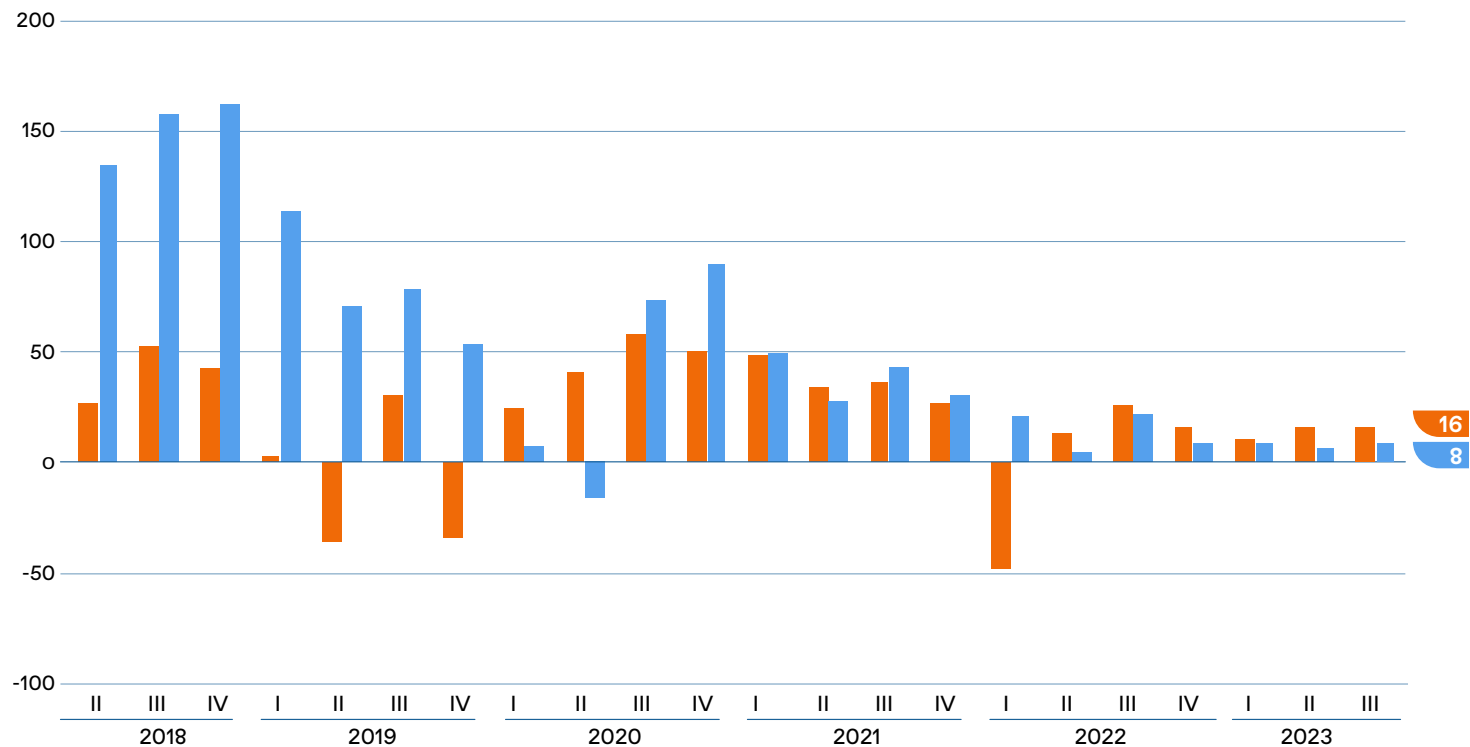
FTTH minorista vs mayorista

Ya van seis trimestres seguidos en los que el número de altas FTTH dadas por terceros supera a las propias en la red.

Hogares conectados minoristas vs mayoristas

■ Mayorista ■ Minorista

Hogares conectados x 1000



<

DATOS DE TELEFÓNICA

>

nae,

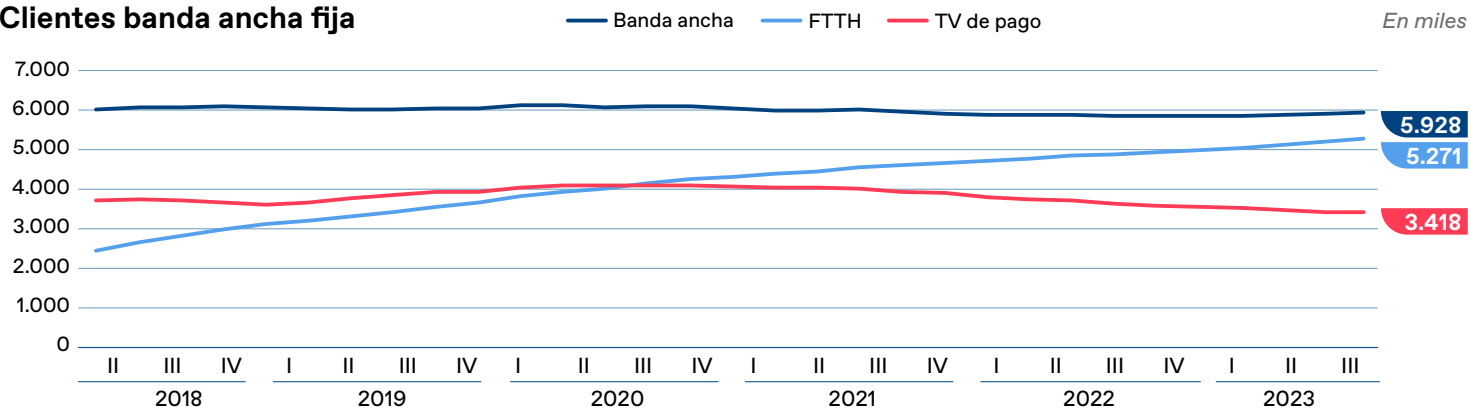


Telefónica clientes

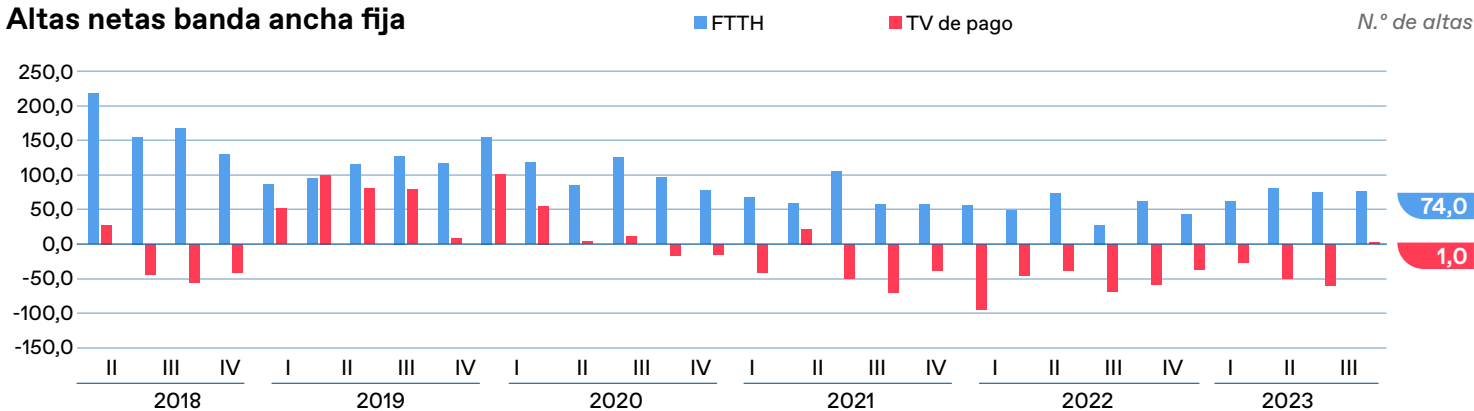
Telefónica ha aumentado este último trimestre en 28 K su número de clientes banda ancha fija. Para ello, se ha apoyado sobre el crecimiento acelerado en FTTH (74 K en este trimestre).

Parece que están logrando “jugar la batalla” también en los hogares nuevos, ahora que el cobre se acaba. No hay datos, pero es de suponer que O2 tenga mucho que ver.

Cientest banda ancha fija



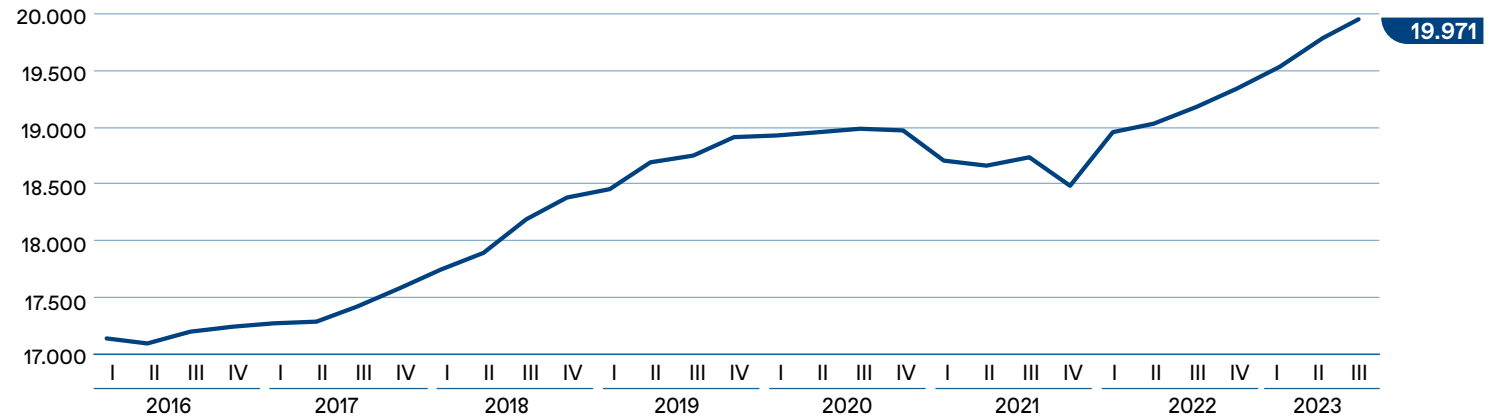
Altas netas banda ancha fija



Telefónica clientes

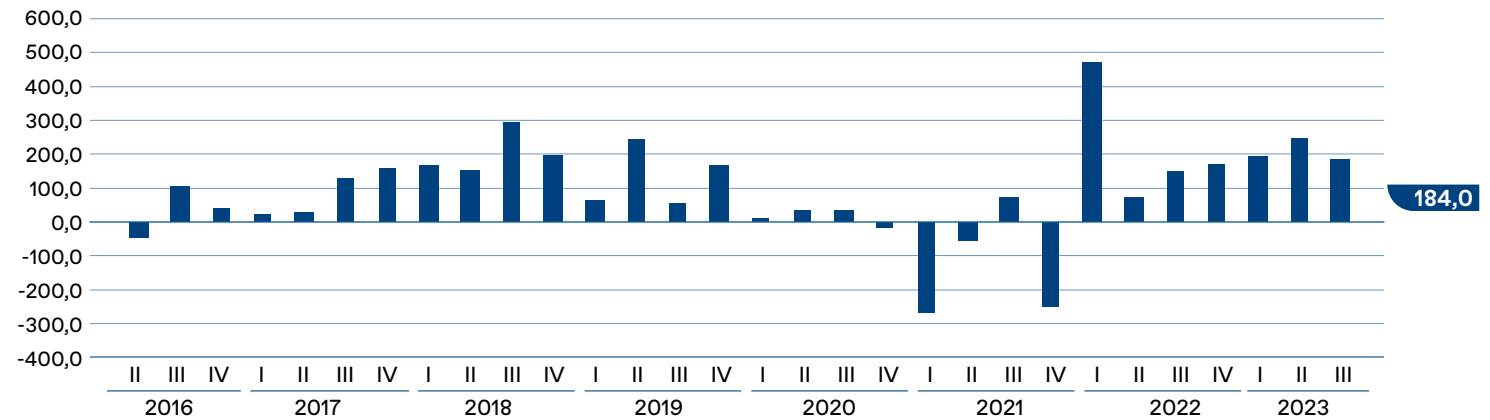
Accesos móviles

En miles



Altas netas móviles

En miles



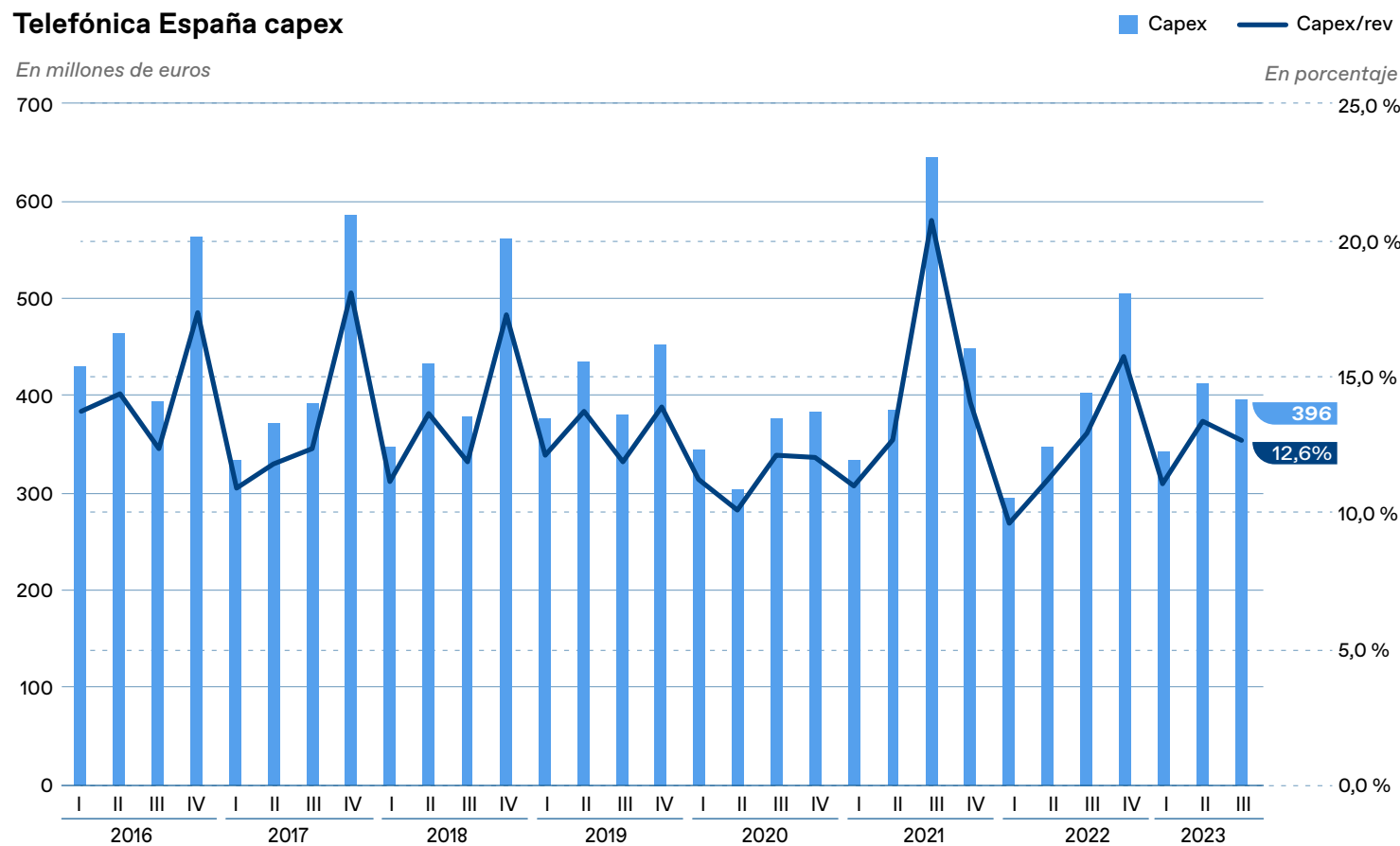
Capex frente a ingresos

El capex continúa con su línea de contención y se coloca en un 12,6 % sobre los ingresos.

Telefónica España capex

En millones de euros

En porcentaje



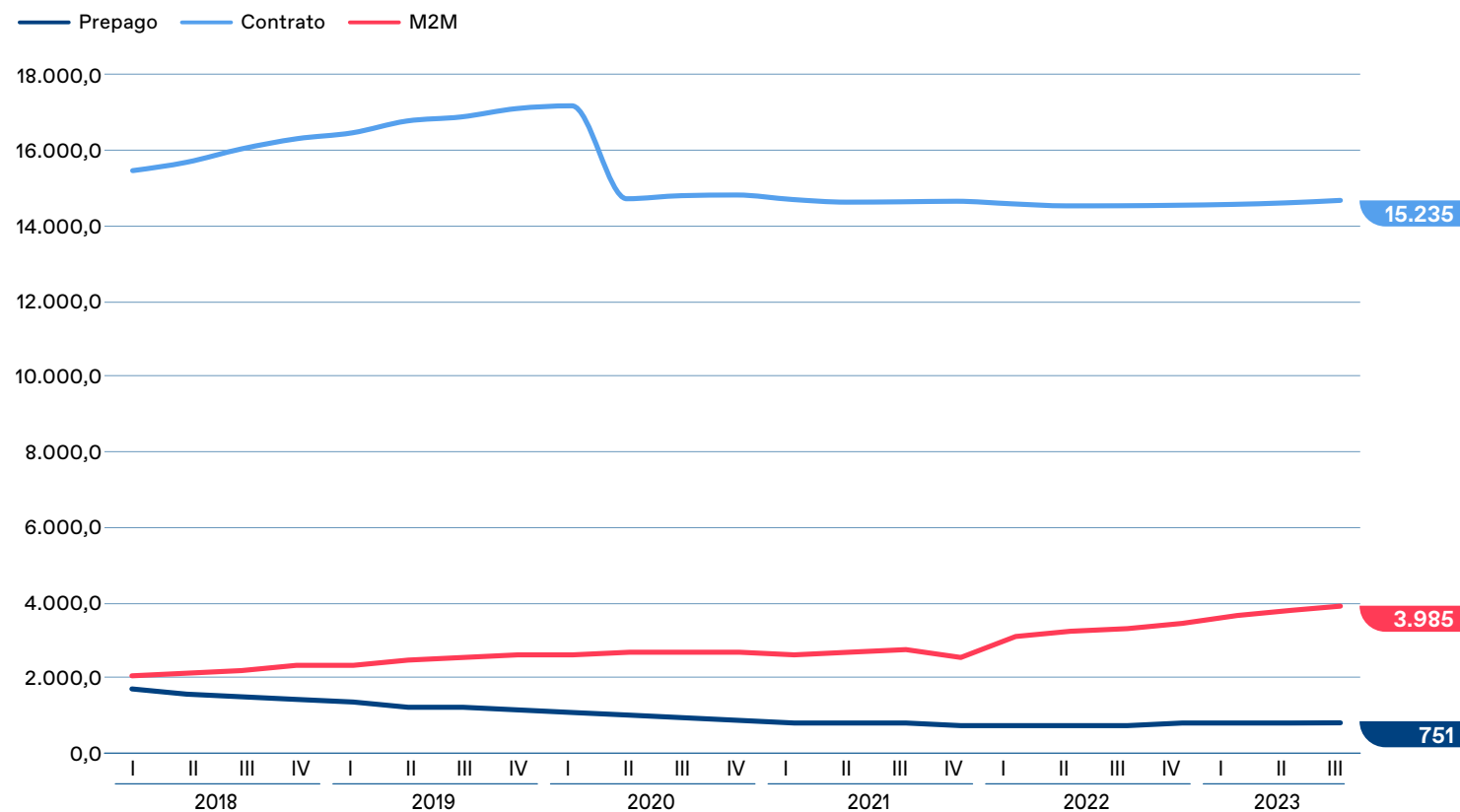
Tipos de clientes móviles

El crecimiento en móvil se concentra abrumadoramente en M2M con 152 K altas nuevas. Sin embargo, la curva de móviles de contrato sigue

en buena parte a la de banda ancha fija (sí, es convergente) y este trimestre hay 69 K altas nuevas en ese segmento.

Tipos de clientes de servicios móviles

En miles



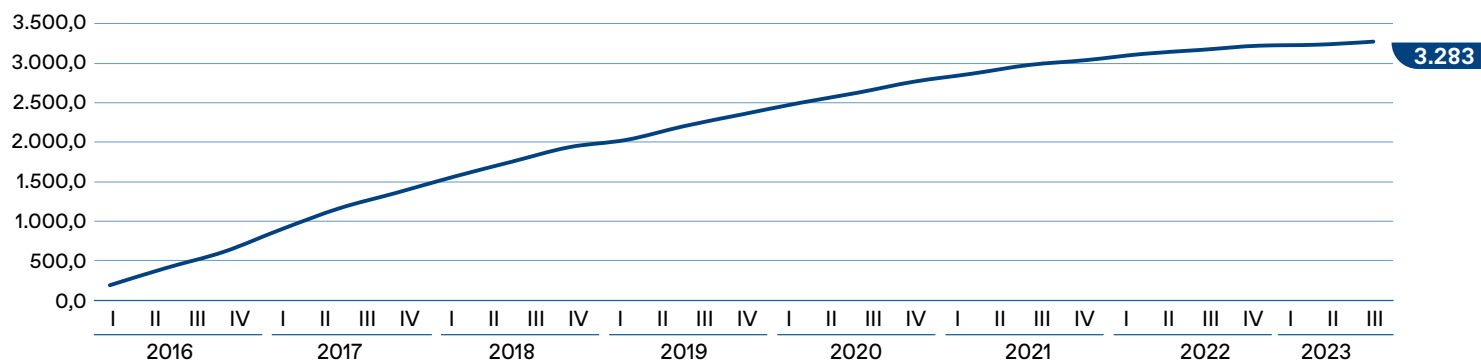
Telefónica mayorista

En una situación que era difícil de prever, ya llevamos más de un año en el que las altas directas son mayores que las mayoristas.

La combinación de DIGI utilizando su propia red y el nuevo vigor comercial mostrado por Telefónica tienen que ver.

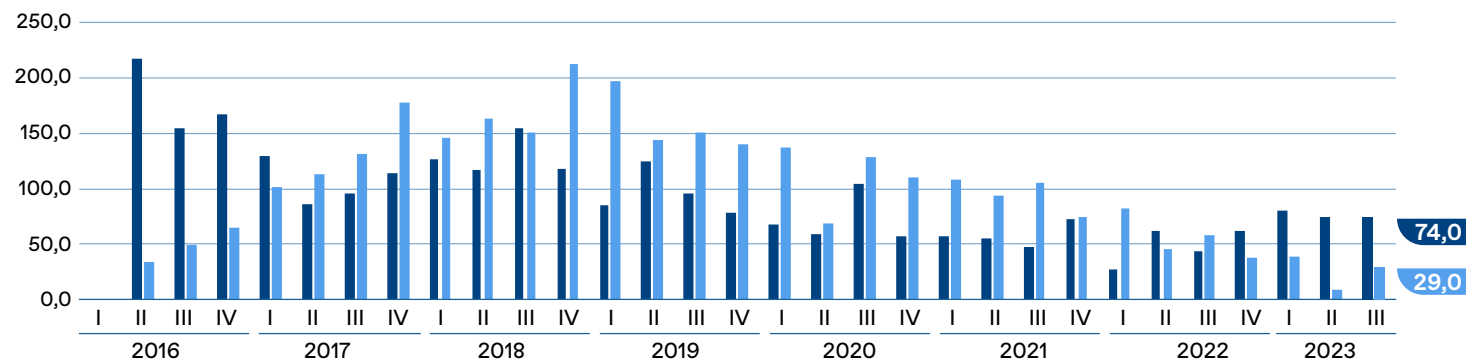
Accesos mayoristas de fibra

En miles



Altas netas de accesos mayoristas de fibra

■ Altas netas FTTH ■ Altas netas fibra mayorista N.º de altas



74,0

29,0

Ingresos por terminales móviles

La captación apoyada en los terminales confirma que ha llegado para quedarse, y solo nos queda es-

pecular en cuánto superará el 4Q de este año los 154 M€ del anterior.

Ingresos por terminales móviles

M€/Q

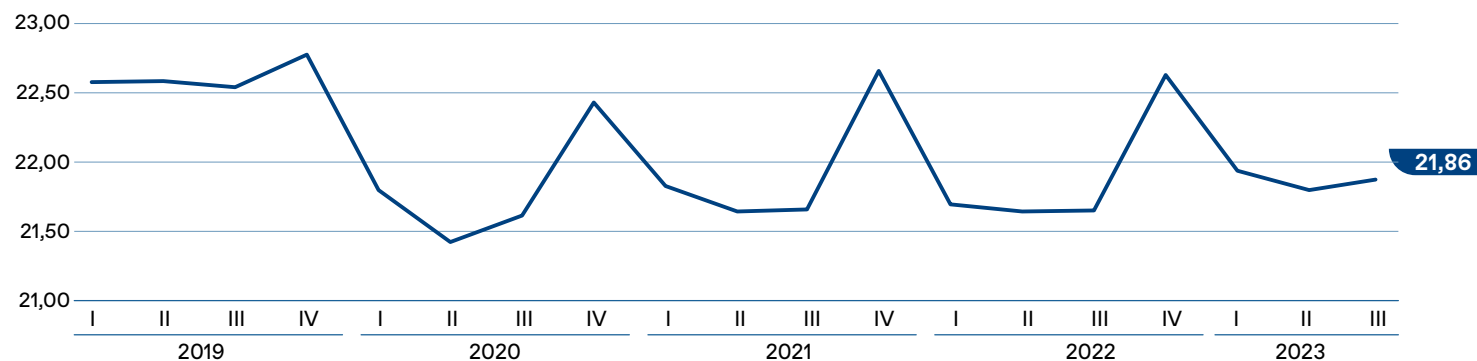


Ingresos promedio

La agresividad comercial se está consiguiendo en un entorno de estabilidad de ingresos promedio minoristas.

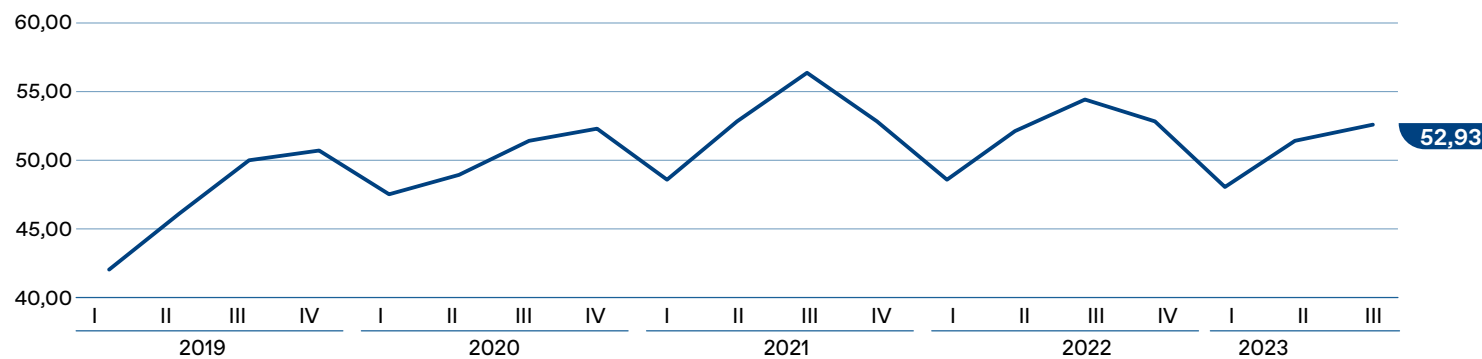
Ingreso promedio por acceso minorista

En miles



Ingreso promedio por acceso mayorista

En miles



<

DATOS DE VODAFONE

>

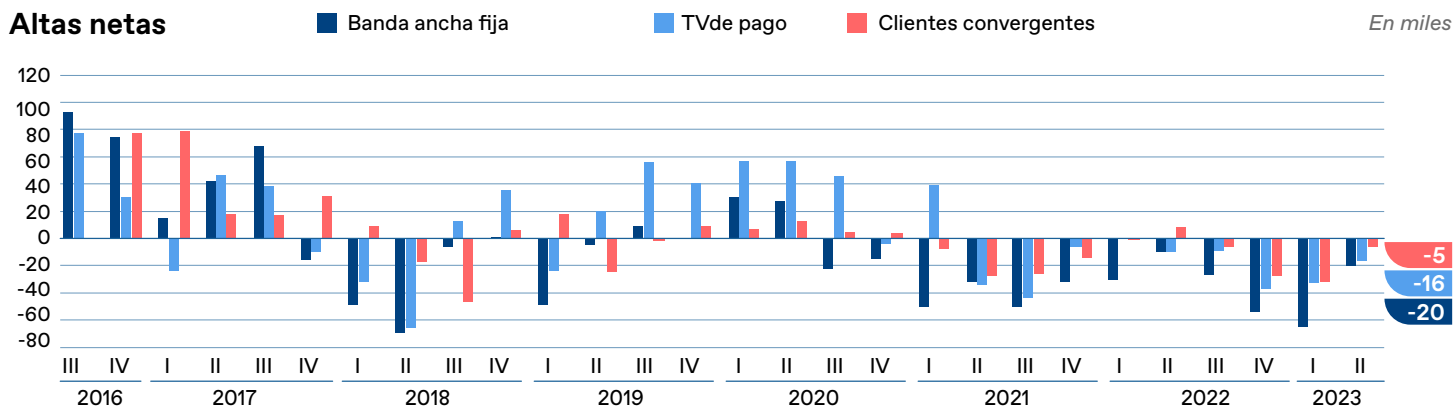
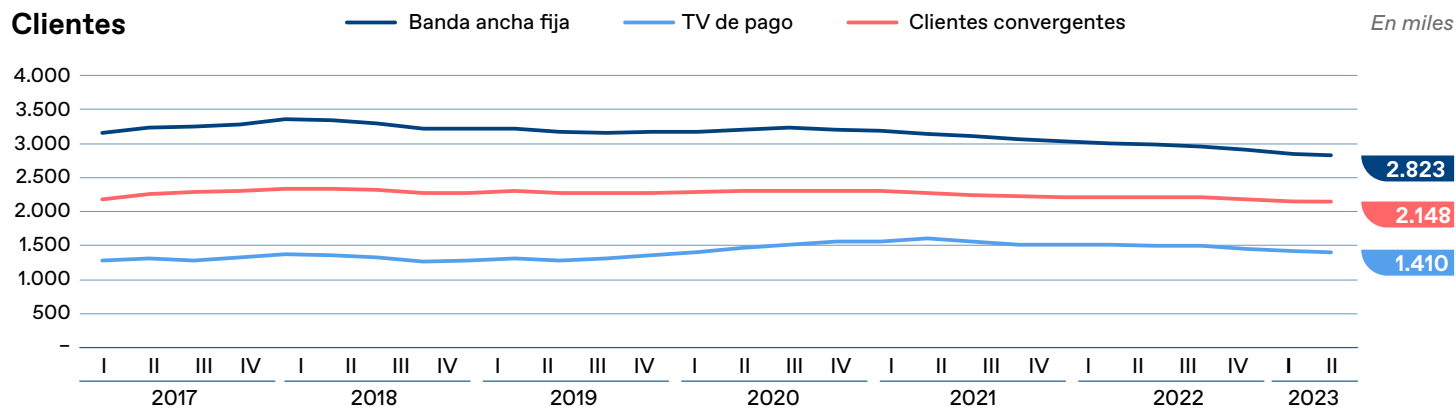
nae,



Negocio fijo

La “vuelta al cole” es positiva para conectar hogares, así que “solo” se han perdido 5 K clientes fijos.

El número de altas netas convergentes es menor (-16 K), lo que sugiere que se está compitiendo en el segmento *naked*.



El año fiscal de Vodafone comienza a 1 de abril y termina a 31 de marzo.

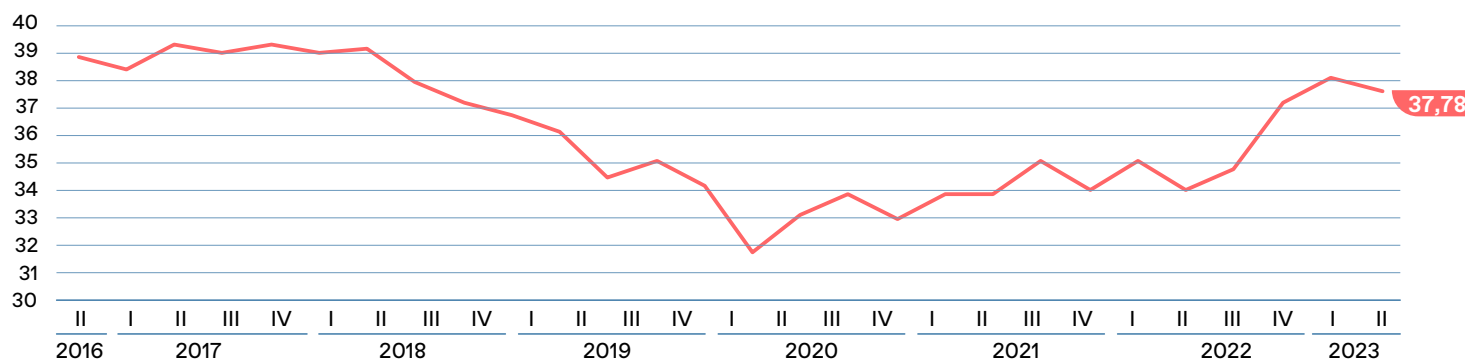
Negocio fijo

El ingreso promedio fijo desciende levemente, aunque es difícil determinar las causas, ya que se mezcla probablemente el alza de precios en HFC con los des-

censos en FTTH. España tiene ya 125 K clientes fijos menos que Italia.

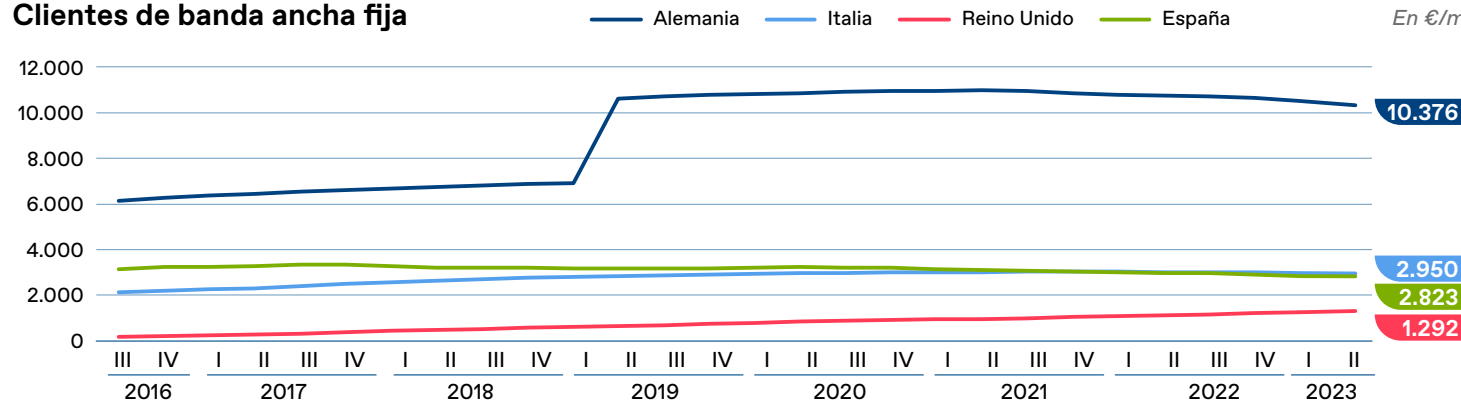
Ingreso fijo promedio

En €/m



Clientes de banda ancha fija

En €/m



El año fiscal de Vodafone comienza a 1 de abril y termina a 31 de marzo.

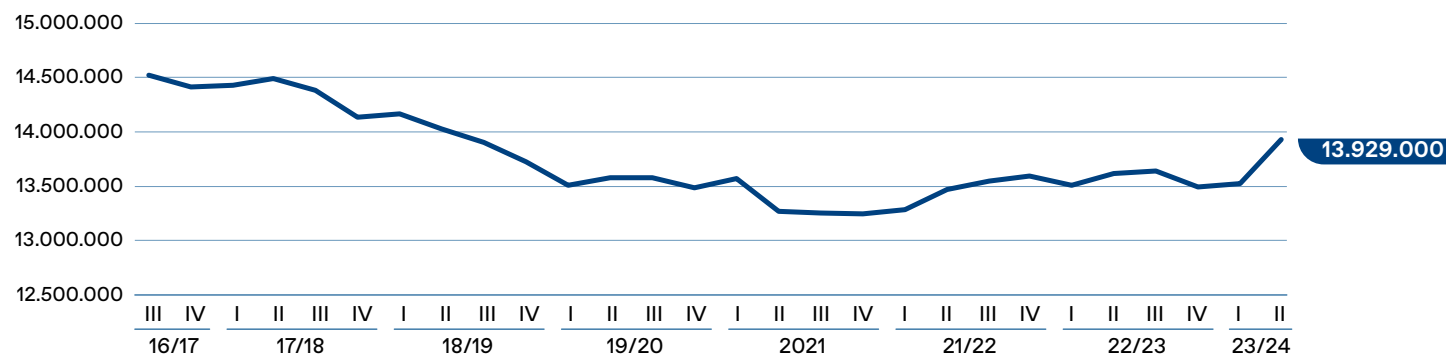
Negocio móvil

Hay un salto extraordinario en la captación móvil. El 3Q contiene también los meses de verano, que se suelen asociar a la banda ancha móvil, así que parece que se ha cogido esa ola.

Pero la captación no es gratuita, y se ha visto acompañada de una nueva caída en el ARPU que, tras estabilizarse dos trimestres, ha vuelto a bajar hasta los 11,46 €/m.

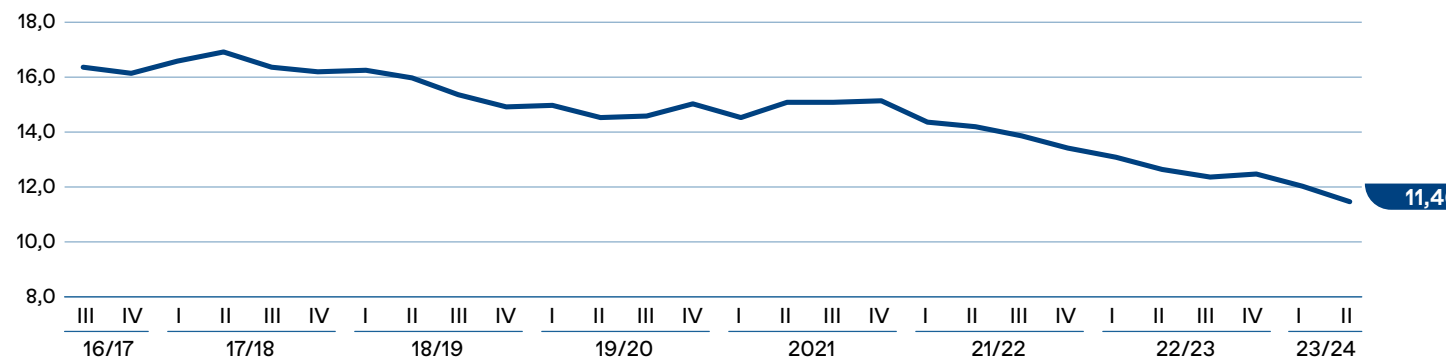
Clientes móviles

N.º de clientes



Ingreso móvil promedio

En €/m



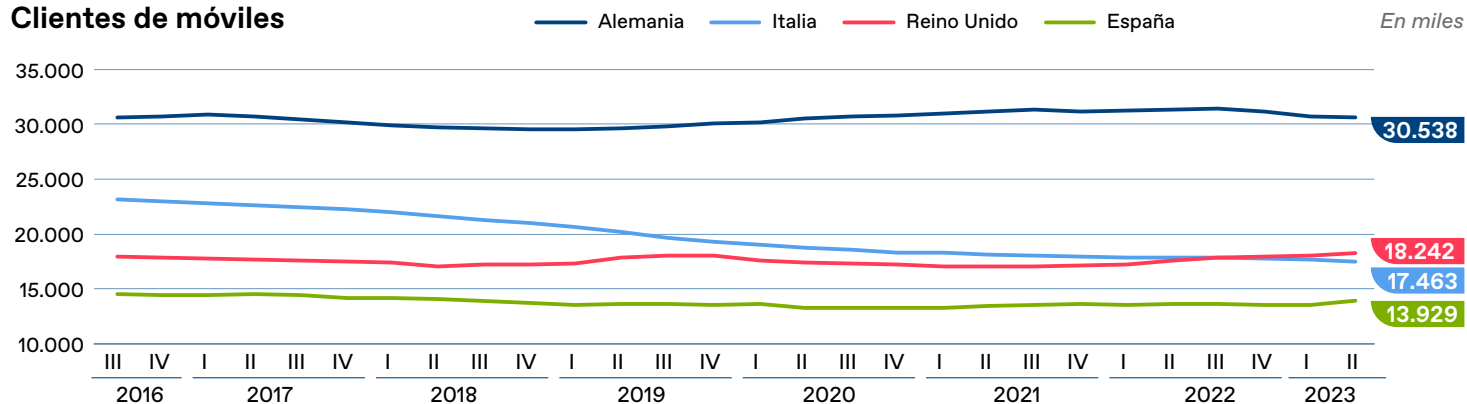
El año fiscal de Vodafone comienza a 1 de abril y termina a 31 de marzo.

Negocio móvil

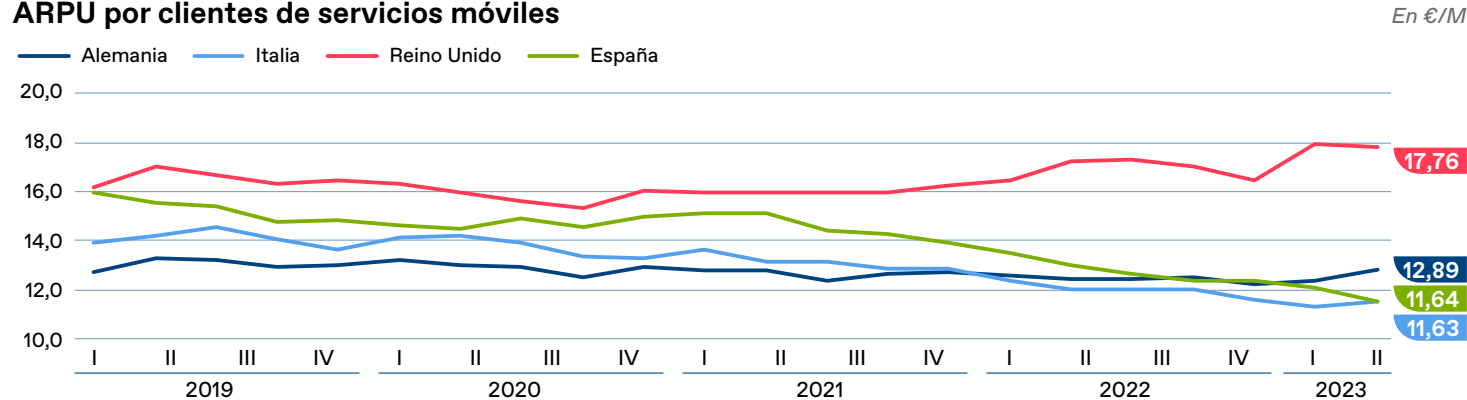
De esta manera, España tiene junto con Italia el menor ARPU de las grandes operaciones europeas del grupo. El movimiento relativo entre clientes fijos y móviles re-

fuerza la tendencia, única en España, de hacer menos convergente su oferta.

Clientes de móviles



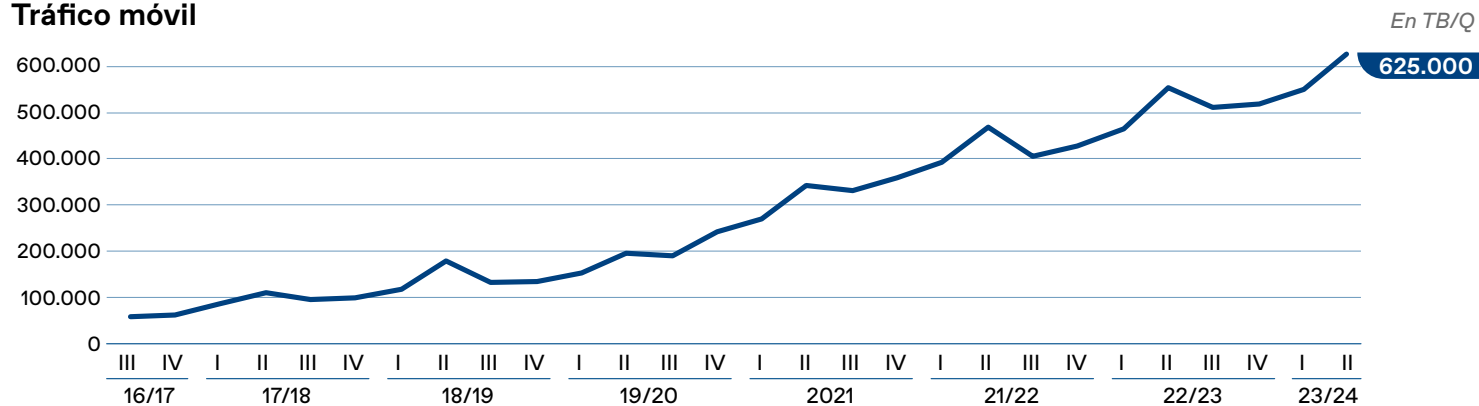
ARPU por clientes de servicios móviles



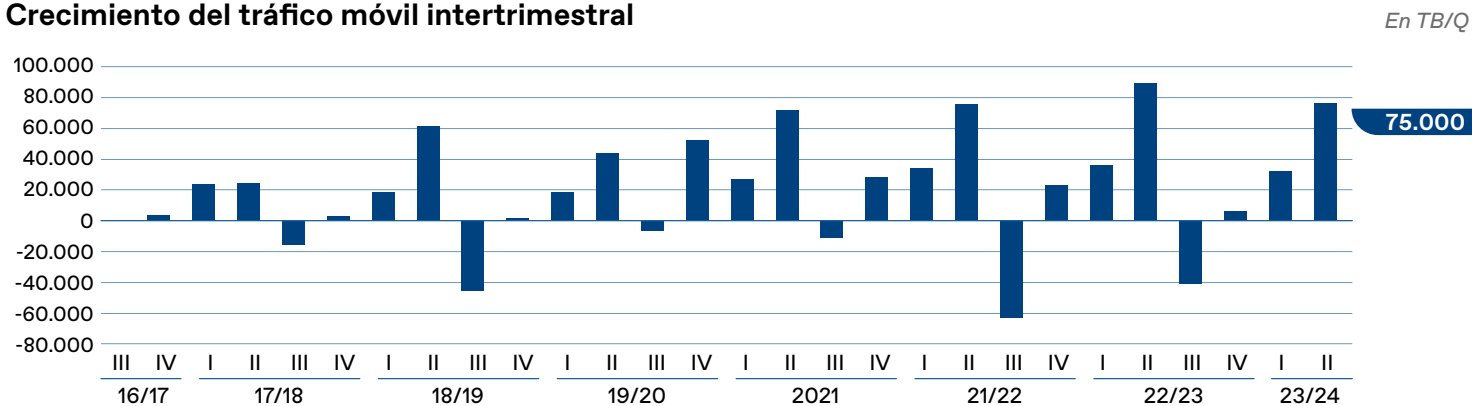
El año fiscal de Vodafone comienza a 1 de abril y termina a 31 de marzo.

Tráfico

Tráfico móvil



Crecimiento del tráfico móvil intertrimestral



El año fiscal de Vodafone comienza a 1 de abril y termina a 31 de marzo.

COMPARATIVA DE OPERADORES

nae,

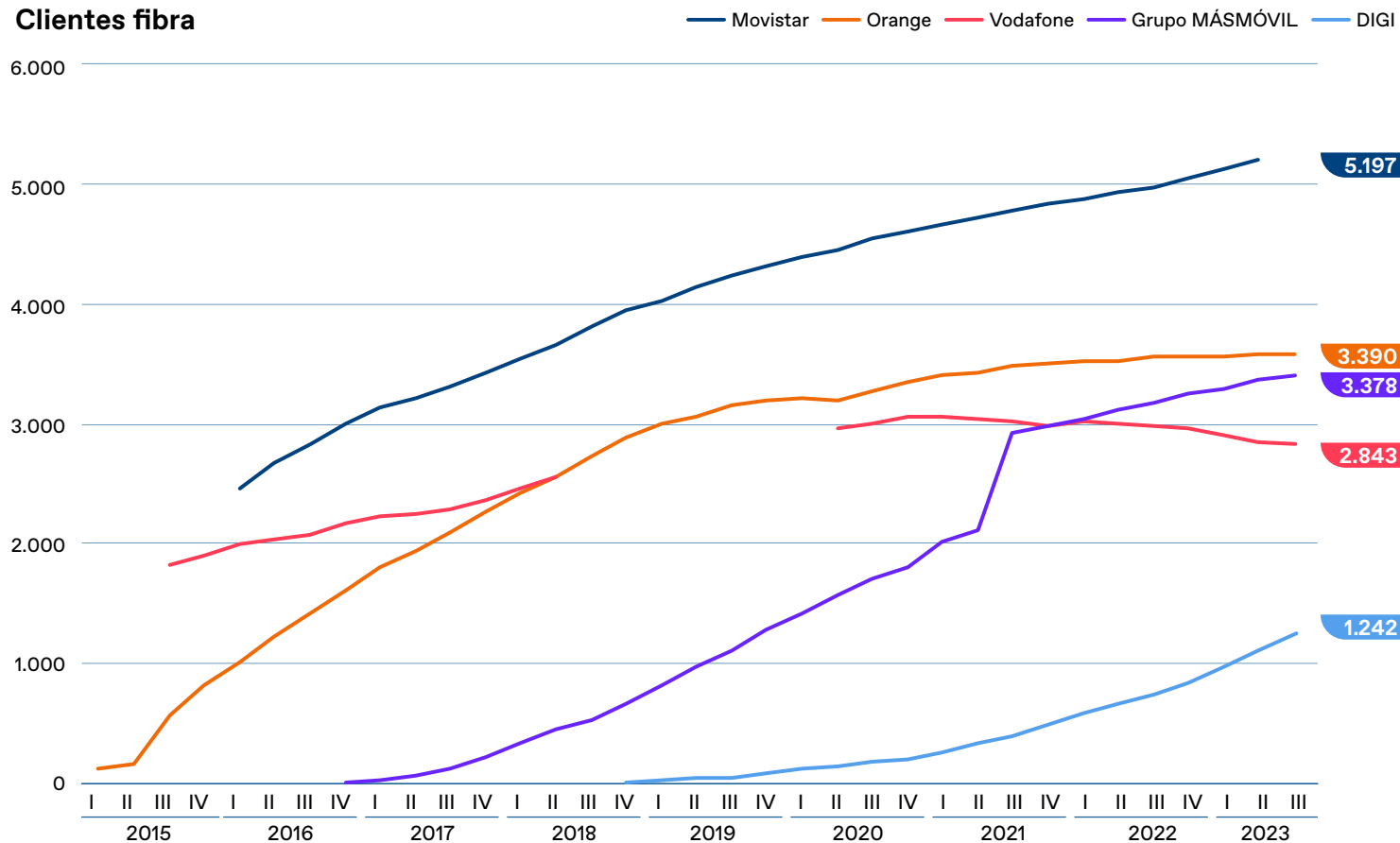


Cientes *Next Generation Access* y altas netas

Hay una carrera en fijo para ver quién es el segundo operador de España. Sin embargo, la fusión entre

Orange y Grupo MASMÓVIL transformará esa lucha en irrelevante, al crear un nuevo y destacado líder.

Cientes fibra

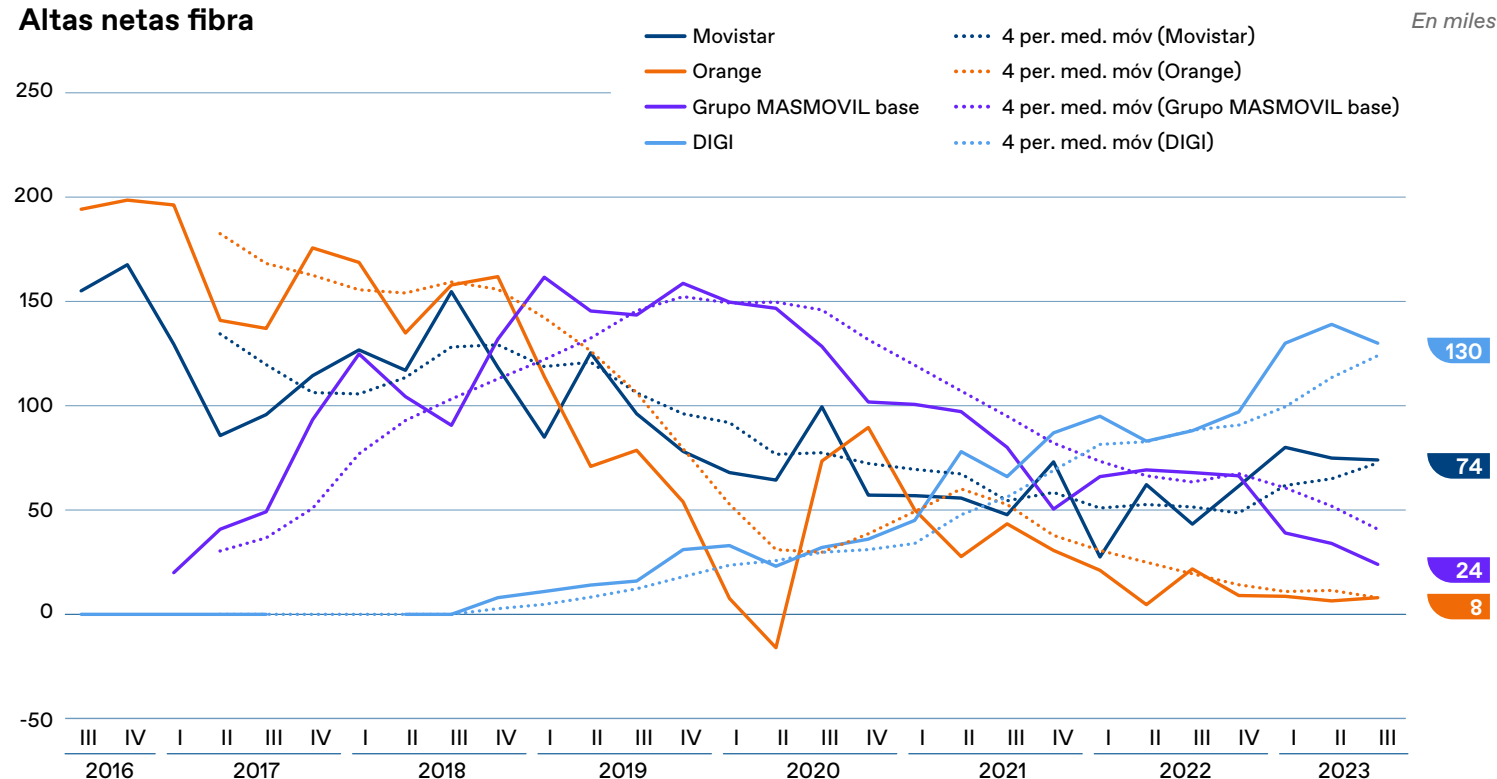


Clientes Next Generation Access y altas netas

El valor conseguido por DIGI (139 K) está todavía lejos de los valores obtenidos en la gran ola de captación, liderada por Orange España y Telefónica en el año

2017 (200 K), pero ya se está acercando a la segunda gran ola, con Grupo MASMOVIL a la cabeza, durante el 2019.

Altas netas fibra

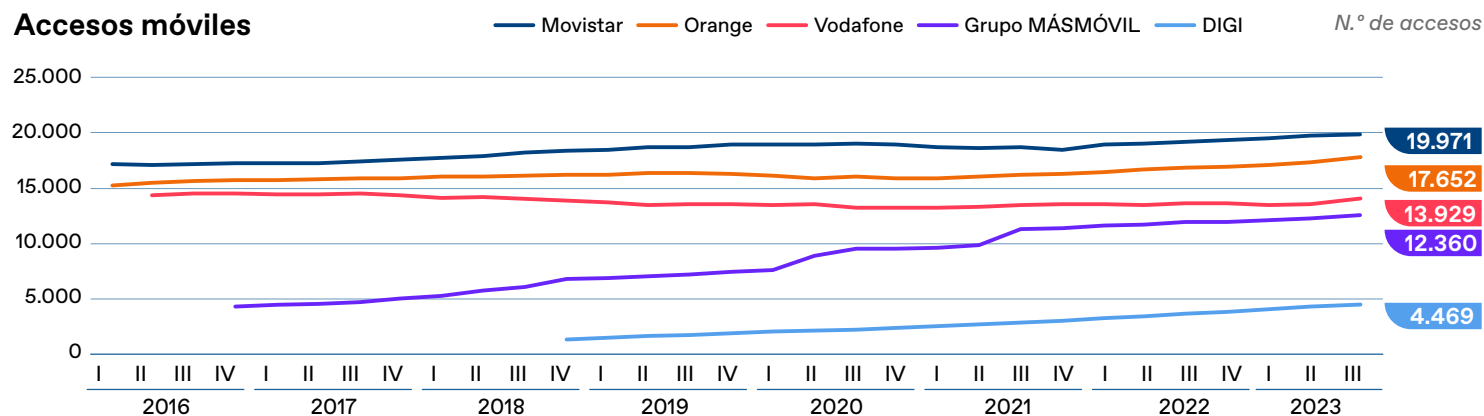


Cilentes móviles y altas netas

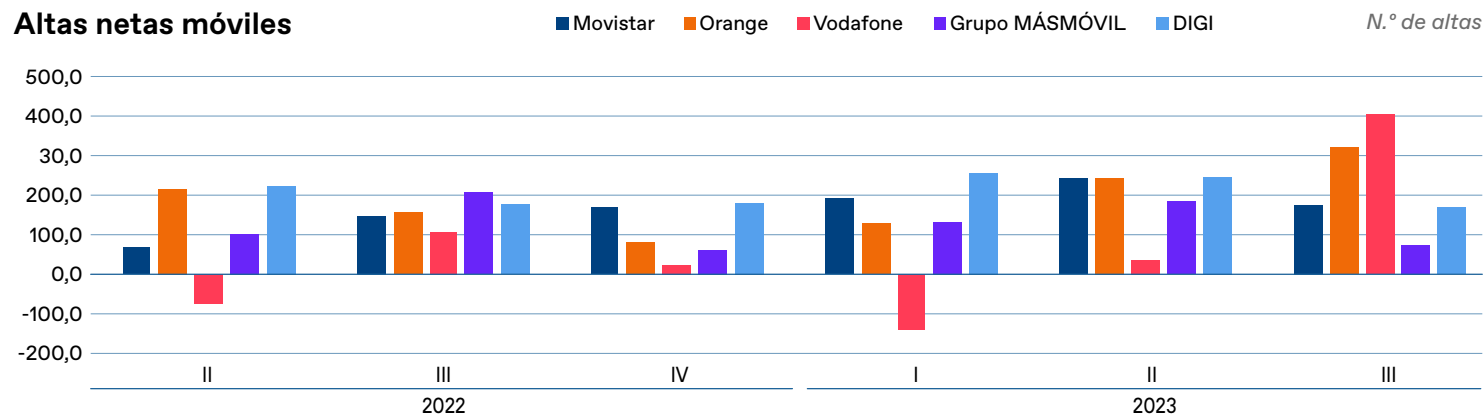
Los valores de captación de los MNO (Orange y Telefónica) incluyen el crecimiento con M2M, que no es un mercado en el que los otros jugadores estén presentes.

Por lo tanto, las cifras no son directamente comparables. En cualquier caso, los datos de Vodafone confirman su nueva agresividad comercial.

Accesos móviles



Altas netas móviles



ANÁLISIS NAE

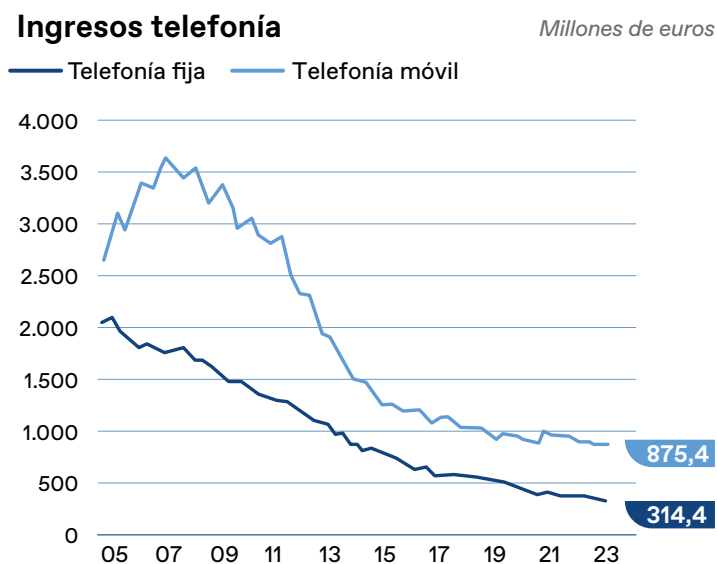


nae,



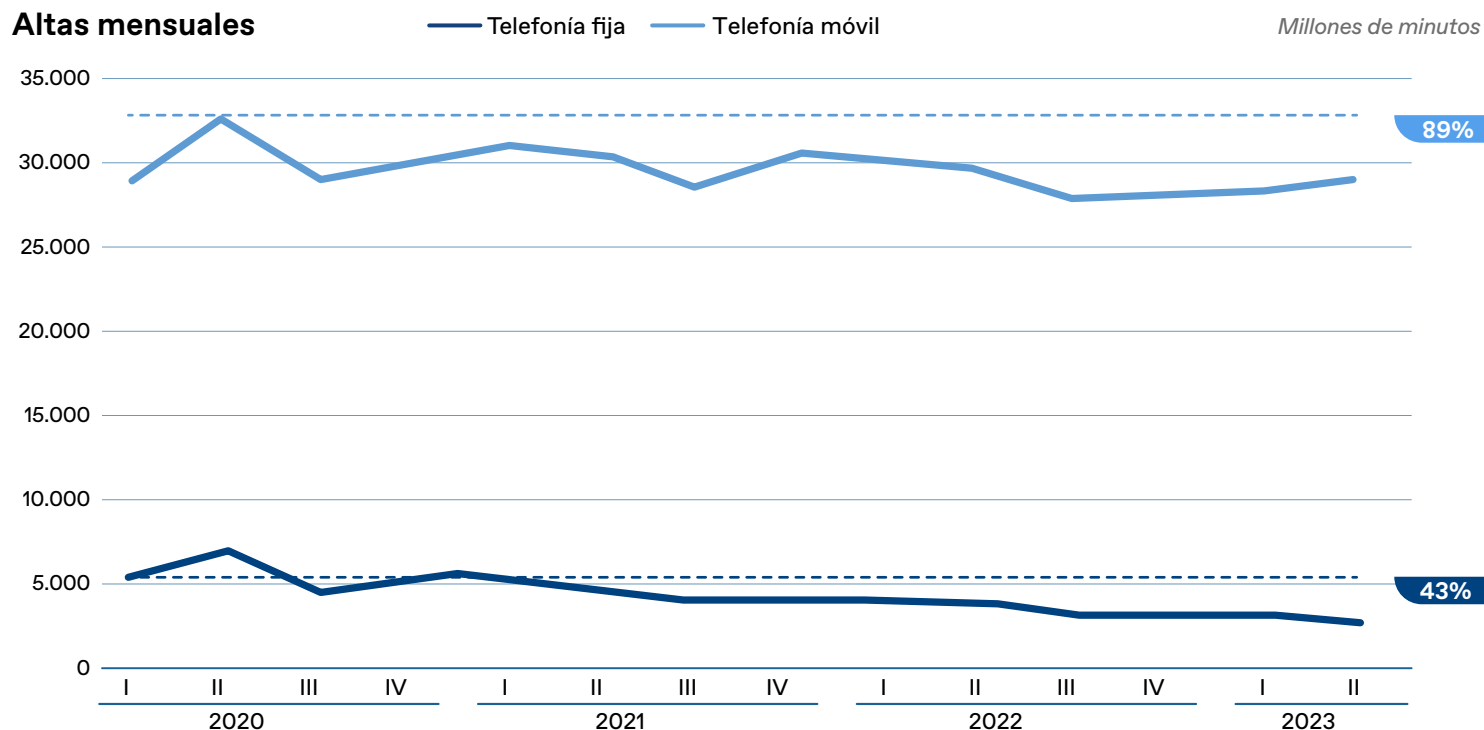
HEMOS NACIDO PARA HABLAR...

Los ingresos de voz se han evaporado desde su máximo en 2007. Ahora se encuentran en una fase de estabilización en la que decrecen de manera básicamente lineal. En los últimos tres años los asociados a voz móvil se han reducido un 50 %. La voz fija, doblemente amenazada, ha reducido su valor en un 30 % en el mismo periodo. Lo que una vez fue “el pan y la mantequilla” de la industria se ha transformado en un “valor añadido” en 16 años.



“NACIMOS HACE 97 AÑOS PARA COMUNICAR A LAS PERSONAS A TRAVÉS DE LA VOZ, PERO NUESTRO MUNDO TAMBIÉN CAMBIÓ PARA NO VOLVER. DE LA VOZ PASAMOS A LOS DATOS.”

José María Álvarez Pallete
Discurso del Presidente, Junta General de Accionistas 2022 Telefónica

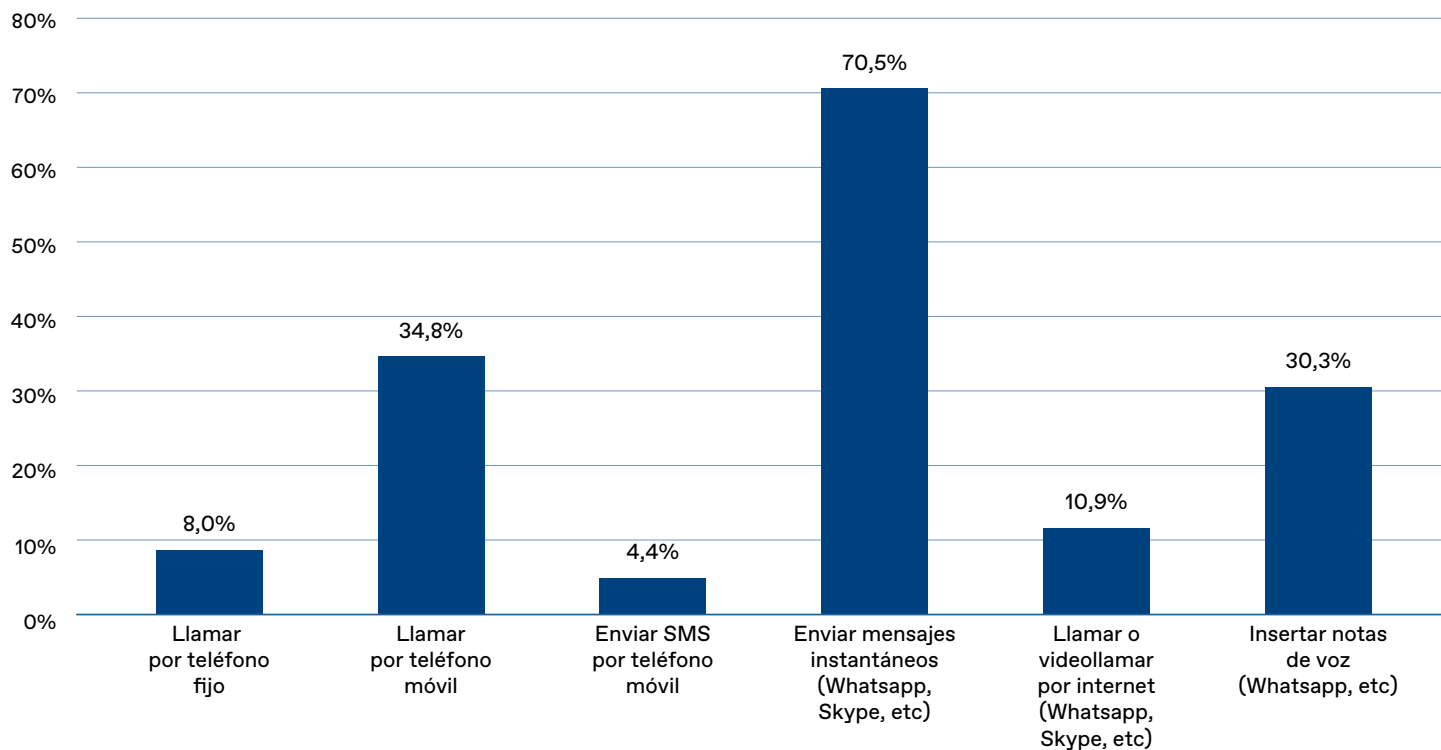


Ni por minutos...

- Hablamos cada vez menos por teléfono, sobre todo por fijo, pero también por el móvil. Desde el pico pospandemia (2Q20), los minutos móviles se han reducido en un 11 % y los fijos en un 57 %.
- ¿Cada vez hablamos menos? La respuesta solo puede ser: cada vez hablamos menos así.
- Los minutos llevan implícita la metáfora de la “llamada”. Alguien marca, un teléfono suena y otra persona descuelga. Pero eso ya no tiene que por qué ser así.
- ¿Dónde se han ido todas esas voces?

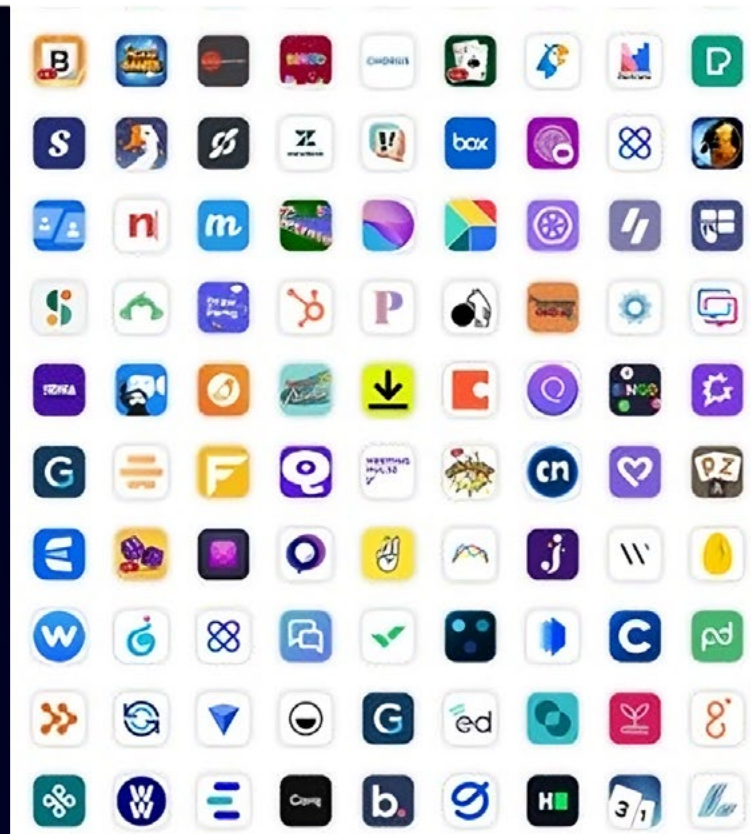
Personas que hacen uso varias veces al día

% de individuos



Y las metáforas se agotan

- Nuestra actividad favorita es mandar WhatsApp. El 70 % lo hacemos varias veces al día.
- Y la segunda es, precisamente, hablar por teléfono móvil (no, el fijo ya no), con un 35 %. A pesar de todo, solo un 11 % usa WhatsApp para llamar varias veces al día.
- Porque lo que de verdad nos gusta es mandar “notas de voz”. Con un 30 %, es nuestra tercera actividad favorita. Es la primera oleada del panel de hogares que recoge este dato, que parece ir en crecimiento.



Más que notas

- Se cuentan por centenares las aplicaciones de Zoom.
- Casi cada app termina queriendo incluir un chat, y también la voz.
- Pero muchas de ellas usan la voz (y el vídeo) de nuevas maneras.

Aplicaciones

Vídeo	Juegos	Redes sociales	Mensajes
1. Netflix	Playstation Downloads	Facebook	Mensajes genéricos
2. Youtube	Steam	Twitch	WhatsApp
3. Generic OUIC	ROBLOX	Instagram	Facebook
4. HTTP Media Stream	Epic Games Launcher	Snapchat	Discord Voice
5. Disney+	Nintendo Online	Reddit	Wattpad
6. Tik Tik	Xbox Live TLS	Wordpress	Telegram
7. Amazon Prime	Steam Client	Pinterest	Discord
8. Hulu	Kayo Sports	Twitter	Microsoft Team
9. Facebook Video	Generic Gaming	VK	WeChat
10. Operator Conten	League of Legends	Linkedin	Line

Fuente: Sandvine 'The internet phenomena 23'

Discord

- Discord Voice es, según Sandvine, la cuarta aplicación a nivel de tráfico en la categoría de mensajería.
- Y Discord se orienta al concepto de comunidad y chat grupal más que a la metáfora de la llamada.

telefonía móvil

El valor ya no está aquí

- El catálogo de Phone House de febrero de 2007 nos habla de otro mundo en que la diferenciación era por modelo de terminal y tipo de tarifa (prepago y pospago), y la subvención que se conseguía.

Aplicaciones

Modalidad	Plan	Consumo/recarga mínima mensual	Establecimiento			Destino	Precio por minuto					
			Antes	Después	Subida		Horario normal			Horario reducido		
							Antes	Marzo 2007	Evol.	Antes	Marzo 2007	Evol.
Movistar contrato	Contrato elección mañana (1)/ tarde (2)	9€ (alta: 21,03€)	0,12€	0,15€	25%	Movistar y fijos	0,23€	0,27€	+17%	0,07€	0,072€	+3%
						Vodafone, Orange y OMV	0,45€	0,51€	+13%	0,12€	0,215€	+25%
	Contrato 24 horas	9€ (alta: 21,03€)	0,12€	0,15€	25%	Yoigo y Euskaltel móvil	0,51€	0,57€	+12%	0,18€	0,21€	+17%
						Movistar, Vodafone, Orange, OMV y fijos	0,18€	0,21€	+17%	0,18€	0,21€	+17%
	Contrato total	9€ (alta: 21,03€; mensual: 120€, que incluye los 1.000 primeros minutos en llamadas a móviles Movistar y los 1.000 minutos en llamadas a fijos)	0€ a Movistar 1.000 primeros minutos al mes. 0€ a fijos los 1.000 primeros minutos al mes. 0,12€ resto de llamadas	0€ a Movistar 1.000 primeros minutos al mes con un máximo de 500 llamadas. 0€ a fijos los 1.000 primeros minutos al mes con un máximo de 500 llamadas.. 0,15€ resto de llamadas	25%	Yoigo y Euskaltel móvil	0,24€	0,27€	+13%	0,24€	0,23€	+13%
						Movistar y fijos	0€	0€	0%	0€	0,23€	0%
						Yoigo y Euskaltel móvil	0,15€	0,15€	0%	0,23€	0,15€	0%

Fuente: Facua

Un mar de tarifas

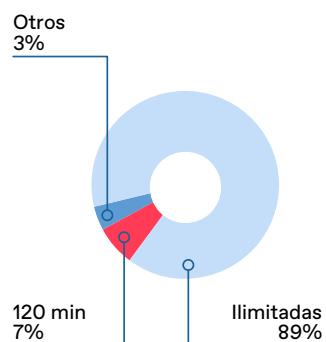
- En el año 2007 la clave fueron las tarifas de voz, que eran muy sofisticadas. Dependían del destino (fijo o móvil), de la hora del día, del valor de “establecimiento”, de si se cobraba por segundos, minutos o si había una duración mínima, del tipo de contrato (con mínimo mensual) o de si se usaba el servicio en modalidad prepago. Y a eso se podían añadir las tarifas por envío de SMS. Toda esa complejidad hoy ha desaparecido y solo se ha trasladado, en parte, a las tarifas de banda ancha fija.

Simplificando la elección

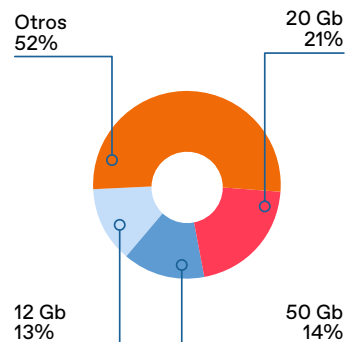
Analizamos cómo se vende la voz actualmente con una muestra de 56 tarifas de 19 operadoras distintas:

56 tarifas de móvil

Llamadas



Datos



56 tarifas de móvil

- En la actualidad, las tarifas de voz han pasado a un segundo plano y su complejidad ha quedado en el olvido.
- La gran mayoría de las tarifas ofrecen llamadas nacionales ilimitadas y aumentan su coste según el número de GB incluidos.
- Son pocas las operadoras que, como Simyo, ofrecen algunas tarifas con GB + minutos.
- En cambio, las llamadas internacionales son las que sí se ofrecen en tarifas por minutos.

19 operadoras

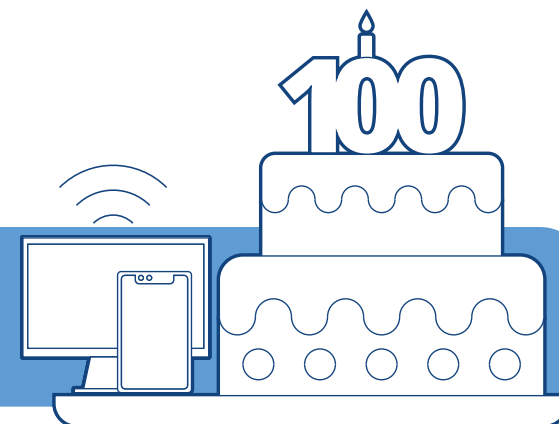


19 operadoras

- En cuanto a los datos, vemos cómo en esta última década ha ido bajando el precio por GB y cómo ha aumentado el número de GB ofertados; es decir, más por menos.
- Si comparamos la tarifa más barata de Orange del 2013 (Delfín 16: 1 GB + 150 min por 19,36 €/mes) con la más barata actualmente (100 GB para consumir en 6 meses + llamadas ilimitadas por 15 €/mes), podemos observar claramente esta tendencia.

ALGUNAS CONCLUSIONES

La industria de las telecomunicaciones, tal y como la conocemos, nació “por y para la voz” hace más de 100 años.



En 2007 los ingresos del sector y los asociados a los servicios de voz (fundamentalmente móvil) llegaron a su máximo.

Pero desde entonces todo ha cambiado, los ingresos de voz son “marginales” y continúan su descenso, aunque más lentamente.

Sin embargo, la voz se ha transformado y cada vez depende menos de las teleoperadoras. Ahora son notas de voz o cosas como Discord o Zoom.



Así es como ha funcionado la innovación en esta industria. Y es una de las claves para entender la “enfermedad telco”.

ARPO (Average Revenue Per Order): indica la cantidad de ingresos promedio por pedido.

ARPU (Average Revenue Per User): indica la cantidad promedio de ingresos generados por cada usuario en un período dado.

ARPU relativo: ARPU mensual dividido entre el máximo de la serie histórica.

BAF (banda ancha fija): tecnología que permite a los usuarios acceder a internet y a los servicios relacionados a velocidades significativamente más rápidas que las disponibles mediante los servicios sobre línea de teléfono o tradicionales.

BAM (banda ancha móvil): tecnología que permite obtener internet en cualquier lugar y momento, siempre que se disponga de cobertura móvil, y puede ofrecer velocidades equiparables a las velocidades de banda ancha por cable.

Capex (Capital Expenditure): inversión en activos de larga duración, como infraestructura de red, equipos y tecnología.

DSL (Digital Subscriber Line): tecnología de transmisión de datos de alta velocidad a través de la infraestructura de cobre existente en las líneas telefónicas.

Espectro (Spectrum): rango de frecuencias utilizadas para la transmisión de señales de telecomunicaciones.

FTTH (Fiber-to-the-Home): fibra óptica hasta el hogar, una tecnología de acceso de banda ancha que proporciona conexiones de alta velocidad utilizando cables de fibra óptica directamente a los hogares.

GSM (Global System for Mobile Communications): estándar de comunicaciones móviles que permite hacer llamadas, enviar mensajes de texto y transmitir datos en redes móviles.

HFC (Hybrid Fiber Coaxial): red de telecomunicaciones que combina fibra óptica y cable coaxial para brindar servicios de banda ancha y televisión por cable.

HFC DOCSIS 3.0: versión del estándar utilizado en redes HFC que ofrece mayores velocidades de transmisión de datos y mejor rendimiento.

Home Passed: unidades residenciales dentro del área de cobertura de la red FTTH.

IPTV (Internet Protocol Television): servicio de transmisión de señales de televisión y contenido multimedia a través de redes de banda ancha.

M2M (Machine to Machine): tecnología que permite a los dispositivos intercambiar datos y realizar acciones automáticamente.

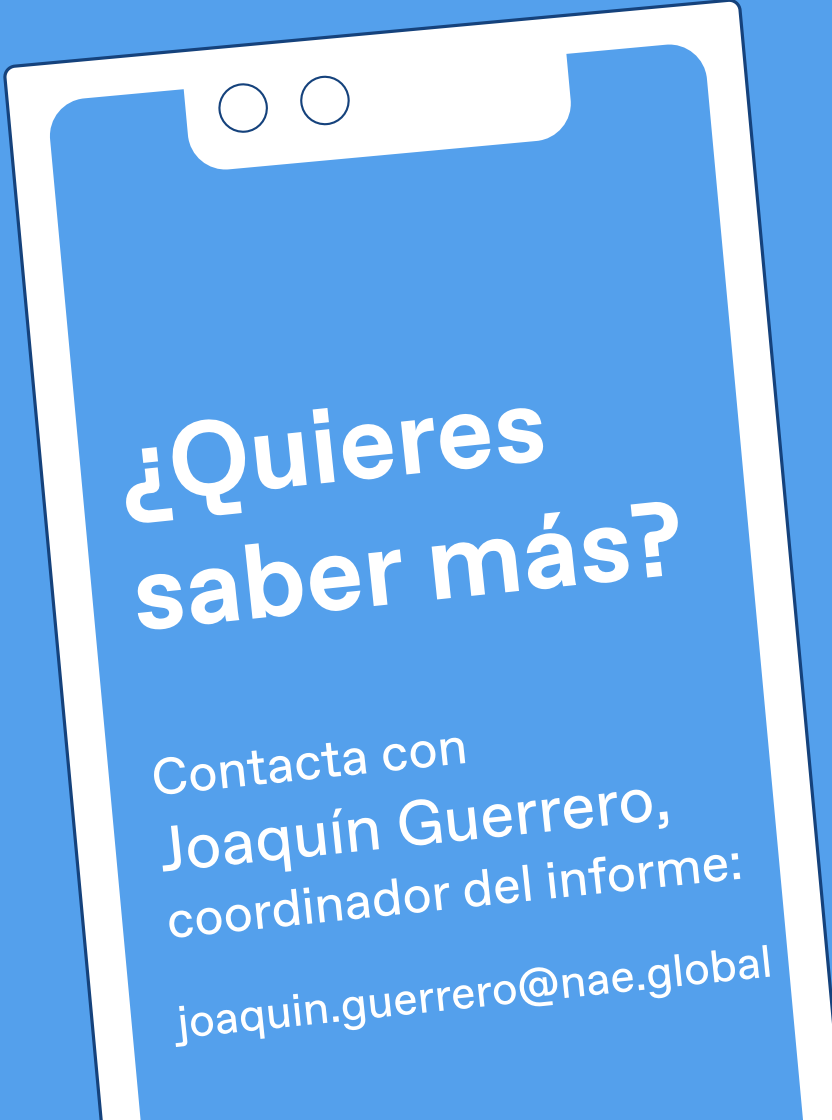
MVNOs (Mobile Virtual Network Operators): empresas de telecomunicaciones que ofrecen servicios de telefonía móvil sin tener su propia infraestructura de red, alquilando la capacidad de red de otros operadores móviles.

MNO (Mobile Network Operator): empresas que poseen y operan sus propias infraestructuras de red para ofrecer servicios de comunicación móvil.

NGA (Next Generation Access): tecnologías de acceso de banda ancha de alta velocidad que proporcionan velocidades y capacidades mejoradas en comparación con las tecnologías tradicionales.

OMV (operador móvil virtual): empresa de telecomunicaciones que ofrece servicios de telefonía móvil sin poseer su propia infraestructura de red.

Socket: Punto de acceso a la red FTTH de un determinado proveedor de servicios de fibra, ubicado dentro o muy cerca de la dirección del cliente al que se conecta un único servicio. Es posible tener varios "sockets" por dirección si ésta es cubierta por diferentes operadores de red FTTH.

A white-outlined smartphone is tilted slightly to the right. The screen is blue and contains white text. At the top of the screen, there are two small white circles representing camera lenses. The text on the screen is: "¿Quieres saber más?", "Contacta con Joaquín Guerrero, coordinador del informe:", and "joaquin.guerrero@nae.global".

¿Quieres
saber más?

Contacta con
Joaquín Guerrero,
coordinador del informe:
joaquin.guerrero@nae.global

nae,
nae.global

