

## EMPRESAS TELECOMUNICACIONES

# Avatel digiere su crecimiento

### La quinta 'teleco' española aborda su primer ERE y reajusta el negocio tras integrar 155 operadores en poco más tres años

**Pilar Blázquez**

Un proceso de crecimiento de vértigo con 155 adquisiciones de empresas en apenas tres años. Un incremento exponencial de su inversión de 46 millones de euros en el 2019 a 650 millones entre el 2021 y el 2023. Estos son los indicadores financieros más llamativos de la historia de Avatel, un humilde operador de fibra que nació en la Marbella del 2011 al abrigo del boom inmobiliario y que ha protagonizado un proceso de crecimiento inorgánico sin precedentes. Tan intenso que ahora le cuesta digerirlo y paga un precio. Ha comunicado a su empleados, más de 2.200, que este lunes se abrirá el primer expediente de regulación de empleo (ERE) en su intenso recorrido empresarial.

Poca sorpresa para propios y ajenos. Aunque la compañía todavía no ha delimitado el perímetro de los trabajadores que se verán afectados, en el sector tecnológico lo valoran como algo "lógico" e incluso "necesario". El de personal no es el único ajuste que debe hacer la compañía tras abordar uno de los procesos más llamativos de crecimiento inorgánico del sector.

Avatel es una operadora surgida de la necesidad de sus fundadores, Ignacio Aguirre y Víctor Rodríguez, que como muchos profesionales se trasladaron a la Costa del Sol tras el boom del ladrillo y detectaron que la construcción de viviendas no había ido acompañada del despliegue de infraestructuras de telecomunicaciones adecuado a la nueva demanda. De manera que comenzaron a desplegar fibra para las comunidades de vecinos. Un proce-

so lento con el que no conseguían atender a la demanda, así que cambiaron el plan y pasaron a adquirir pequeñas operadoras de cable para migrarlas a fibra. El auge de demanda llegó en el 2021 cuando se convirtieron en un operador móvil virtual completo. En el 2022, último año del que se conocen resultados completos, sus ingresos alcanzaron los 270 millones de euros, tras crecer un 41% respecto al año anterior, y su resultado operativo (ebitda) se situó en 170 millones de euros. En el primer semestre del 2023, los ingresos crecieron un 15,2% hasta 156

millones de euros y el ebitda se disparó un 36,4%, hasta 76,56 millones. Ahora, se disputan con Finetwork el quinto puesto del ranking nacional.

Este crecimiento se verá impulsado tras las últimas convocatorias públicas del Plan Único de Banda Ancha que el Gobierno diseñó para desplegar la fibra en todas las localidades españolas. Avatel fue uno de los principales adjudicatarios tras Telefónica. En total ha recibido 160 millones en ayudas para desplegar fibra en 500.000 hogares de 34 provincias. A esto se suman otros 132

**DATO**

# 650

millones de inversión entre el 2021 y el 2023 supone un incremento exponencial comparado con los 46 millones de euros que invirtió en el 2019



Detalle de la entrada a la sede de la empresa, Alcobendas, Madrid

millones para las torres de 5G. La compañía confiaba en acceder a activos derivados de la fusión entre Orange y MásMóvil para apuntalar ese desafiado crecimiento, pero no pudo ser; le ganó la partida Digi.

Casualidad o no, la decisión de reajustar su plantilla y reordenar el negocio para una mejor integración de todos los activos adquiridos en los últimos años ha llegado justo tras conocerse esa decisión. La compañía ha reusado ofrecer ninguna explicación, pero en el sector lo tienen claro. "A Avatel le toca ponerse guapa", dicen. Su nombre es uno de los que más han sonado como *novia* de otros operadores que buscan crecer en el mercado rural. En la actualidad apenas un 33% del territorio rural tiene fibra, por lo que hay mucho por conquistar y, Avatel está muy bien posicionada. Se le ha situado como objetivo de Telefónica, Zegona e incluso de la saudí STC, tras su entrada en el país a través del capital de Telefónica.

Zegona ha negado su interés. Telefónica y STC "no hablan de operaciones corporativas". Pero lo cierto es que han sido muchas las operadoras y los fondos de inversión que han pasado por las oficinas centrales de Avatel en los últimos meses. Algunos, como Teras Capital e Intermediate Capital Group, ya compraron en enero su negocio de centros de datos. El objetivo de Avatel era centrarse en la consolidación de operadores rurales.

Este es ahora su atractivo. Frente a otras operadoras virtuales, además de ofrecer telefonía fija y móvil, tiene una plataforma propia de televisión, Clivty, con más de 90 canales nacionales entre los que se proporciona contenidos de DAZN, AXN o Fox. Pero sobre todo cuenta con canales locales, 73, herencia de las pequeñas televisiones locales que son una potente herramienta de fidelización de cliente.

**Joaquín Maudos**

Universitat de  
Valencia-IVIE-Cunef

## Desafíos de los fondos NGEU



Los Next Generation suponen un shock muy importante para la economía española, no solo por su cuantía (92.000 millones de euros no reembolsables), sino también por el impacto que

deberían tener sobre la competitividad. Sin embargo, quedan muchos retos por delante para que ese deseado impacto se materialice. Un claro desafío es gastar y bien lo mucho que queda por ejecutar. Según un reciente informe publicado por la Fundación Cotec, hasta junio del 2023 el total ejecutado asciende a unos 14.500 millones de

euros, lo que supone solo el 16% del total asignado a España. Por tanto, la mayor parte del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia está pendiente de ejecución. Lo mismo ocurre en el caso de los fondos destinados a investigación, desarrollo, innovación y digitalización (I+D+i+d), finalidad para la que el plan prevé el 40% de los fondos. Hasta junio del 2023 se habían ejecutado poco más de 9.000 millones de euros, por lo que la mayor parte de los fondos está por gastar.

Otro desafío del plan es que el deseado crecimiento económico que persigue no entre en conflicto con la cohesión social y, en concreto, con la reducción de las diferencias regionales en bienestar. Según el mencionado informe de la Fundación Cotec, en el caso concreto de los fondos destinados a I+D+i+d, la concentración en la Comunidad de Madrid de los ya ejecutados es del

38,1%, lo que en términos per cápita supone multiplicar por 2,6 la media regional. Con semejante concentración, Madrid se consolida aún más como foco de economía digital y se aleja del resto de las regiones. En parte es normal que Madrid atraiga fondos para la innovación y la digitalización, porque allí están instaladas grandes empresas e instituciones, algunas como consecuencia de la concentración en la capital del sector público estatal. Pero hay que ser consciente de que semejante concentración de inversiones en Madrid no ayuda a la convergencia regional, sino todo lo contrario. De hecho, hay una clara correlación positiva entre el PIB per cápita de las regiones y los fondos también por habitante que se han ejecutado en I+D+i+d con financiación NGEU. Los economistas bien sabemos que la innovación y la digitalización son claros determinantes de la produc-

tividad, y esta última, fuente de crecimiento económico. Si no invertimos más en las regiones rezagadas, no ayudamos a la convergencia ni en productividad ni en PIB por habitante.

Confío en que aún estemos a tiempo para lograr una distribución más igualitaria de los fondos entre regiones, sobre todo en innovación y digitalización. Para ello, desde el Estado se deberían diseñar ayudas a la I+D+i+d que permitan aumentar su peso en regiones que hasta ahora están alejadas de la media regional. Y/o compensar con otras actuaciones aportando fondos complementarios en beneficio de estas regiones. De lo contrario, habremos perdido la oportunidad de utilizar los fondos NGEU para favorecer un crecimiento inclusivo que no deje atrás a ninguna región. |