



Audax sella una alianza con MasOrange y entra en el negocio de telecomunicaciones

La firma de energías renovables competirá en el mercado ‘low cost’

En junio pasado inscribió a la nueva operadora bajo el nombre de Telco Power Services

R. M. MADRID

La empresa de energía renovables Audax ha firmado una alianza estratégica con MasOrange para comercializar servicios de línea móvil, conexión a internet por fibra y teléfono fijo en España. La energética, controlada por el empresario José Elías, entra así en el negocio de las telecomunicaciones como operador móvil virtual (OMV), aquellos que no disponen de red propia y deben alquilarla a otro operador.

La compañía asegura que pretende convertirse “en la primera comercializadora independiente en lanzar una propuesta integral que combina suministro energético, servicios energéticos y soluciones de telecomunicaciones”, señaló en un comunicado remitido a la CNMV. No obstante, no será la primera firma en unir ambos suministros porque la propia MasOrange, que le presta la red, también comercializa servicios energéticos.

El objetivo de esta colaboración, en la que Audax se apoya en la infraestructura y en la red de MasOrange, es ofrecer a los clientes una oferta unificada de servicios esenciales que permita, según señala la empresa, “una gestión simplificada de los suministros”. En este sentido, los consumidores que contraten conjuntamente servicios de energía y telecomunicaciones con Audax accederán a un descuento mensual directo en su factura, un modelo similar al que ya aplica MasOrange.

José Elías, presidente de Audax Renovables y dueño de los supermercados de congelados La Sirena, inscribió en junio del pasado año a la nueva operadora de telefonía bajo el nombre de Telco Power Services, como adelantó **CincoDías**. Y en noviembre, en el contexto de su Capital Markets Day, Audax



Oficina de contratación de Audax. CEDIDA

anunció que llevaría a cabo un acuerdo con uno de los tres grandes operadores de telecomunicaciones.

Audax aspira a alcanzar en 2030 un total de 19.000 clientes de fibra y 30.000 líneas móviles como resultado del despliegue de este nuevo modelo en España e Italia. La nueva unidad de negocio de telecomunicaciones se integra así en una estrategia más amplia de diversificación de servicios, que combina soluciones energéticas y digitales.

No va a tener fácil hacerse un hueco en el mercado de las telecomos. El segmento del *low cost* al que se dirige está dominado por el operador rumano Digi, en disputa con las segundas marcas de los tres grandes operadores: O2 (Telefónica), Lowi (Vodafone) y Simyo (MasOrange). Prueba de esa competencia

Dice que ofrecerá a los clientes una gestión simplificada de los suministros

Aspira a alcanzar en 2030 un total de 19.000 usuarios de fibra y 30.000 líneas móviles

feroz ha sido la desaparición de Finetwork, absorbida por Vodafone, y los problemas financieros que atraviesa Silbô, a punto de perder la red que alquila a Aire Networks.

Además, la operación se produce en un contexto de alta competitividad en el mercado mayorista español, donde Telefónica, MasOrange y Vodafone mantienen una disputa activa por captar el tráfico de los Operadores Móviles Virtuales (OMV) y operadores locales de menor tamaño. Contratos de gran volumen, como los de Digi o Avatel, se han convertido en activos estratégicos para las grandes telecomos, que buscan rentabilizar sus despliegues de red 5G y fibra mediante la venta de capacidad a terceros.

El mercado mayorista en España atraviesa una fase de reconfiguración tras la fusión de Orange y MásMóvil y la compra de Vodafone España por Zegona. La necesidad de los grandes operadores de asegurar flujos de caja recurrentes ha intensificado las ofertas hacia operadores encabezados por Digi, que en 2024 renovó con Telefónica por 16 años. Recientemente, Vodafone arrebató a MasOrange el contrato de Avanza Fibra. Otro movimiento significativo ocurrió con PTV Telecom, que también migró sus 350.000 líneas móviles desde la red de Orange a la de Vodafone.