

La trampa de los móviles subvencionados afectará a los bolsillos de más de 2 millones de españoles este año.

El 59% de los usuarios que realizan una portabilidad lo hacen atraídos por el teléfono móvil y no por una tarifa más económica.

Realizar una portabilidad con un teléfono móvil subvencionado supone pagar 261 euros extras durante el primer año de permanencia.

En total unos 625 millones de euros de gasto extra que asumen los usuarios españoles y que ingresan los tres principales operadores móviles.

Madrid, 14 de Junio de 2011.-

Realizar la portabilidad a otra compañía suele llevar asociado como reclamo un Smartphone a bajo precio o incluso a coste cero. Sin embargo, estas promociones se han convertido en un arma de doble filo para los usuarios que pretenden reducir su gasto en telefonía móvil.

Los contratos de permanencia, penalizaciones, falta de transparencia, tarifas y cuotas obligatorias asociadas a estas ofertas, juegan en contra del usuario que decide atarse a su operador a cambio de un teléfono móvil subvencionado.

En el último año se han realizado más de 4,6 millones de portabilidades en España. De ellas, un 78% fueron a Movistar, Orange y Vodafone, un 15% a Yoigo y un 7% a los Operadores Móviles Virtuales (OMV).

El 59% de las portabilidades a Movistar, Orange y Vodafone se hicieron porque los clientes se sintieron atraídos por un móvil subvencionado. Estos clientes pagarán 261 euros de más durante su primer año de permanencia. Son 625 millones de euros adicionales que ingresarán los tres principales operadores gracias a esta estrategia de venta.

Es lo que se desprende del último estudio realizado por doctorSIM, empresa especializada en ahorro y análisis de consumo de móvil. El estudio, basado en una selección aleatoria de 100.000 perfiles de consumo, arroja datos alarmantes sobre el beneficio económico que supone la “subvención” de terminales para las tres operadoras dominantes y por contrapartida, el coste que asumen los consumidores españoles al contratar estas ofertas.

La subvención de terminales, el cebo perfecto

La creciente demanda de teléfonos móviles de última generación es producto de la obsesión por estar conectado desde cualquier parte del mundo y las fuertes campañas publicitarias de los operadores y fabricantes. Esto convierte los móviles en un artículo de primera necesidad para millones de usuarios.

Los operadores se concentran en diseñar paquetes que unen tarifas y teléfonos móviles en vez de ofrecer planes de precios ajustados al consumo real de los usuarios. Son conscientes de que un móvil a cero euros es un magnífico cebo para atraer a cualquier usuario.

Movistar encabeza el ranking con un 63% de clientes ganados con terminal subvencionado; 904,086 clientes. Vodafone y Orange, con un 58% y un 55% respectivamente también demuestran una fuerte dependencia en la subvención de terminales para la captación de clientes.

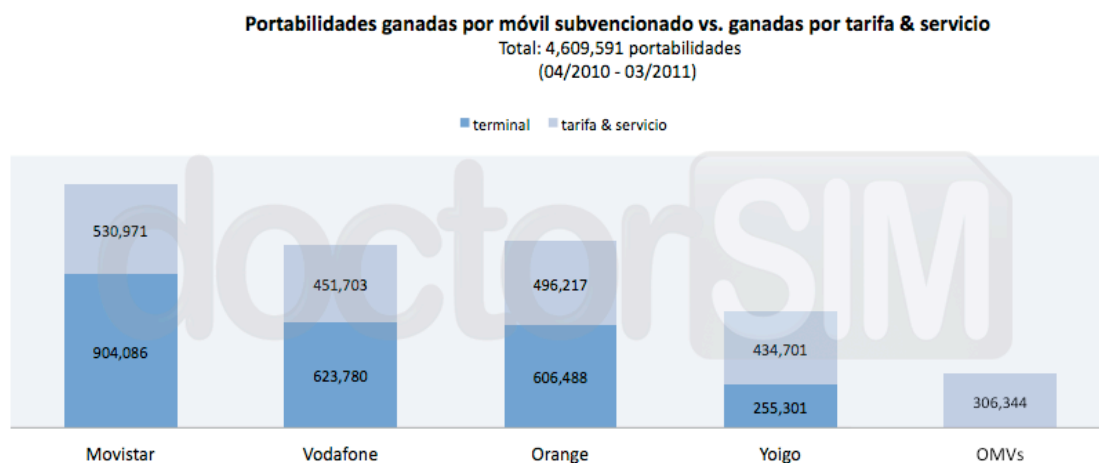


Gráfico 1. Fuente doctorSIM.com

Los esfuerzos de Yoigo se centran sobre todo en ofrecer tarifas más económicas que las de los tres grandes operadores, pero también entran en la guerra de la subvención de móviles con una oferta de terminales de gama media.

Por último, los Operadores Móviles Virtuales (OMV) que optaron por ofrecer las tarifas más competitivas sin vincularlas a un móvil subvencionado, ganaron 306,344 portabilidades. Esta cifra supone un 7% de las portabilidades realizadas en el último año.

En total, cerca de 2,4 millones de usuarios realizaron una portabilidad con el objetivo de conseguir un terminal subvencionado en el último año. El resto, 2,2 millones estuvieron motivadas por la tarifa y/o servicio ofrecido por el operador.

¿Por que resulta más cara la portabilidad con móvil subvencionado?

La estrategia de los tres operadores dominantes está basada en vincular el teléfono móvil a unas condiciones contractuales restrictivas que garanticen unos ingresos superiores al precio del terminal “subvencionado”. Solo en el último año los tres principales operadores han ingresado 625 millones de euros adicionales gracias a los terminales subvencionados.

¿Cuánto pagamos de más al hacer una portabilidad con móvil subvencionado a las 3 operadoras dominantes?

Total: 3,613,245 portabilidades
(04/2010 - 03/2011)

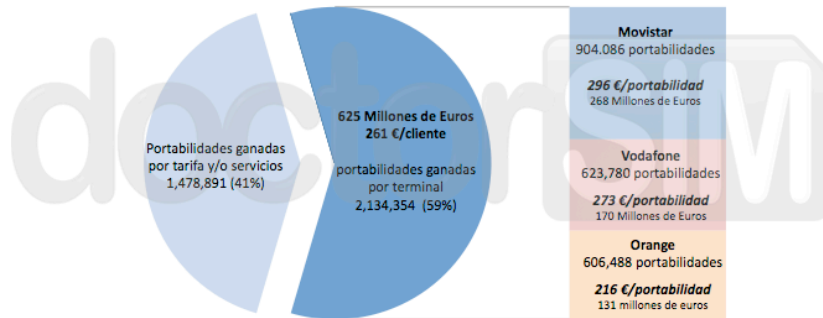


Grafico 2. Fuente doctorSIM.com

Los clientes que realizan la portabilidad a Movistar con un terminal subvencionado son los más perjudicados, ya que pagan 296 € de más debido a las obligaciones de los contratos de permanencia y la falta de flexibilidad en su oferta. En total, son cerca de 268 millones de euros adicionales los que van directamente a las arcas de Movistar por anteponer el teléfono móvil a una tarifa óptima.

Una situación similar viven los clientes que realizan la portabilidad a Vodafone u Orange, ya que pagan un sobrecoste de 273 euros y 216 euros al año respectivamente.

Este gasto adicional se debe en gran parte a las estrictas condiciones de contratación con teléfono subvencionado, y en especial a:

- 1.- La rigidez de los contratos de permanencia.** La subvención de móviles está ligada a compromisos de permanencia que obligan a atarse a una misma tarifa durante periodos de 12, 18 y 24 meses sin posibilidad de cambio. Estudios previos realizados por doctorSIM demuestran que la tarifa contratada se queda obsoleta en menos de 6 meses: Los hábitos y patrones de consumo de los usuarios cambian con frecuencia y también lo hacen las ofertas de tarifas móviles, cada vez más competitivas gracias a la entrada de las OMV. Esta rigidez obliga al cliente a pagar hasta un 20% más de lo que pagaría con una tarifa ajustada a su consumo
- 2.- Tarifas de voz inadecuadas.** Los conocidos packs de tarifa y teléfono móvil, obligan al cliente a pagar una cuota fija todos los meses: Tarifas planas con elevadas cuotas mensuales y estrictas limitaciones horarias que no se adaptan a las necesidades del cliente. Si no llega a consumir la totalidad de la tarifa plana, pagará por algo que no consume y si supera los límites de la tarifa plana pagará un precio por minuto desorbitado. El resultado: un gasto adicional en factura del 25%.
- 3.- Tarifas de datos obligatorias.** La contratación de móviles de última generación está vinculada a tarifas de datos de entre 15 y 25€ mensuales durante el periodo de permanencia. Más de un 50% de los usuarios se queda lejos del límite de megabytes contratado y, al igual que en las tarifas de voz, paga por algo que no utiliza.

4-. Penalizaciones. Por si el sobrecoste de las tarifas contratadas no fuese suficiente para cubrir el precio del terminal, los operadores imponen penalizaciones económicas si sus clientes deciden cambiar de tarifa o de operador. En muchos casos el ahorro que supone un cambio de tarifa o de operador compensa el pago de estas penalizaciones, pero no deja de ser un coste adicional al que tiene que hacer frente el usuario.

5. – Servicio de sustitución de móvil inexistente. Si se produce un robo, una pérdida o una avería de un teléfono móvil subvencionado que no este cubierto por la garantía, el cliente seguirá pagando las cuotas mensuales de las tarifas contratadas durante el periodo de permanencia establecido sin opción a un teléfono de sustitución. Estará obligado a la compra de un nuevo terminal que, en caso de estar subvencionado, sumará más meses de permanencia y mayores cuotas mensuales a las anteriormente contratadas.

La responsabilidad del usuario: frenar el consumismo desmedido

La subvención de terminales con estrictos contratos de permanencia es una estrategia clave para los operadores y motiva un porcentaje elevado de portabilidades.

La solución, para aquellos clientes que no quieren gastar de más durante su contrato de permanencia pasa por ser consecuente con sus necesidades reales y realizar una serie de comprobaciones antes de aceptar la oferta del operador:

- Contratar una tarifa de voz que se adapte a su consumo habitual.
- Evitar contratos de permanencia que limiten el cambio de tarifa.
- Contratar una tarifa de datos con un límite de MB cercano al consumido habitualmente.
- Elegir un móvil con las prestaciones necesarias que realmente se vayan a usar.
- Averiguar el coste del teléfono móvil sin contrato de permanencia.
- Calcular la diferencia entre ofertas con y sin terminal subvencionado, teniendo en cuenta la permanencia, cuotas obligatorias y posibles penalizaciones.

La responsabilidad de doctorSIM: ayudar a elegir la tarifa óptima para cada cliente

Escoger la mejor tarifa para cada perfil de consumo es una tarea difícil. Actualmente existen cerca de 200 tarifas diferentes y 90 módulos de ahorro en el mercado lo que supone miles de configuraciones posibles a estudiar. Realizar un calculo comparativo de cada una supondría semanas, incluso meses de trabajo.

Gracias a la tecnología doctorSIM esa tarea se reduce a pocos minutos. El comparador de tarifas desarrollado por doctorSIM analiza la factura de móvil de cualquier usuario de contrato y realiza un cálculo comparativo con todas y cada una de las tarifas y módulos de ahorro del mercado. En cuestión de minutos el usuario sabe qué tarifas se adaptan mejor a su perfil de consumo si se queda con su operador o si decide cambiarse a otro operador.



Hasta el momento los consejos de optimización de tarifas de doctorSIM han permitido ahorrar cerca de 137 millones de euros a miles de usuarios con un ahorro medio del 35% por factura de móvil.

doctorSIM ofrece sus servicios de forma totalmente gratuita con el fin de luchar contra la avalancha de información, la letra pequeña y condiciones restrictivas que imponen los operadores.

Ver Infografía a continuación (Página 6.)

Más información

www.doctorsim.com/prensa.html

Jorge Junquera // Comunicación y Prensa

Teléfono: + 34 91 7820208

Email: prensa@doctorsim.com

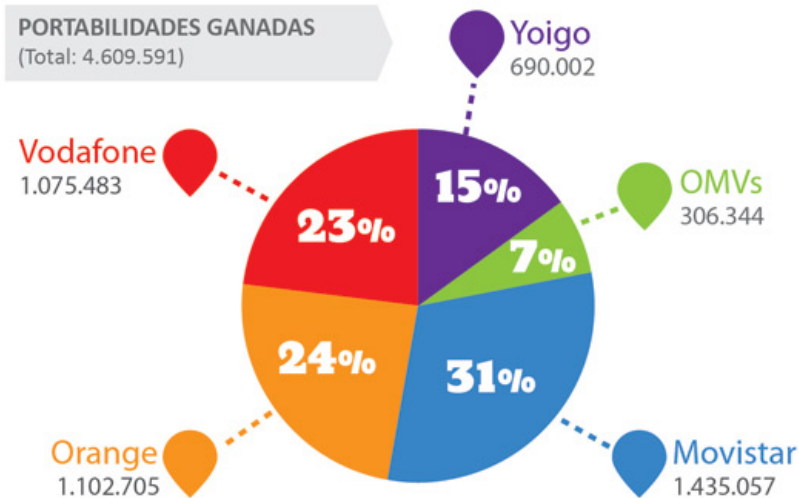
“La trampa del móvil subvencionado”

La mayoría de los usuarios que realizan una portabilidad lo hacen atraídos por el teléfono móvil y no por una tarifa mejor. Los contratos de permanencia, penalizaciones, falta de transparencia, tarifas y cuotas obligatorias juegan en contra del usuario que decide atarse a su operador a cambio de un teléfono móvil subvencionado.

Los móviles subvencionados hacen perder dinero a los clientes

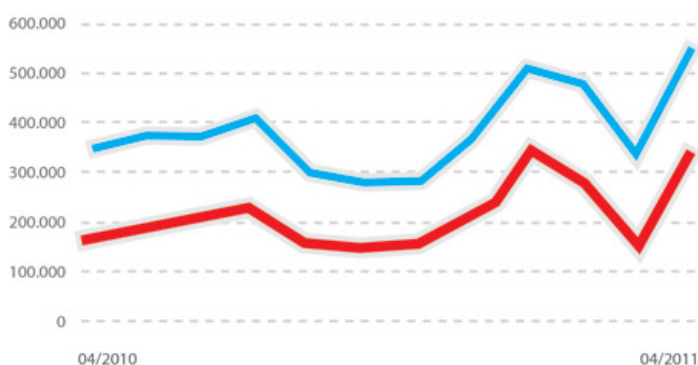
	Movistar	Vodafone	Orange	Total
Cientes que hicieron portabilidad	1.435.057	1.075.483	1.103.705	3.613.245
Portabilidades con móvil subvencionado	63% 904.086	58% 623.780	55% 606.488	59% 2.134.354
Cada cliente con móvil subvencionado se gastó de más...	296€/año	272€/año	216€/año	261€/año media
Beneficio extra para los operadores (en millones de euros al año)	268MM	170MM	131MM	569MM

Cifras de portabilidad



PORTABILIDADES

● Totales vs ● Móviles subvencionados



¿Por qué?



Adquirir un móvil subvencionado con permanencia requiere pasar de 12 a 24 meses en el operador sin posibilidad de modificar la tarifa en función del consumo.



Las tarifas asociadas a móviles subvencionados con permanencia obligan a un consumo mínimo mensual. Se producen sobrecostos para los clientes, dado que la mayoría no consume los planes de voz y datos en su totalidad.



Los operadores imponen sanciones económicas si un cliente decide cambiar de tarifa o compañía sin haber finalizado el compromiso de permanencia.



En la tarifa de voz se paga un 25% más de lo que se abonaría en el caso de estar optimizada al consumo real.



En los planes de datos (Internet), los usuarios utilizan de media un 50% del límite fijado, pero pagan por el 100%.