

Liberar el móvil se convierte en una pieza clave para el ahorro

La crisis y el adiós a la subvención de móviles modifican drásticamente los hábitos de los clientes de telefonía móvil

El ahorro se convierte en la prioridad y hace sombra a la compra de móviles de última generación

Más de un millón de clientes habrán liberado su móvil en 2012 con el objetivo de ahorrar en su factura

Madrid, 22 de agosto de 2012

Cada vez son más los usuarios que liberan su móvil con el objetivo de reducir su gasto de teléfono.

Desbloquear un móvil habilita su uso con cualquier operador nacional o extranjero y facilita así la elección de tarifas más económicas. Además, evita tener que atarse a un contrato de permanencia o a elevadas cuotas mensuales para financiar la compra del terminal o tener que adquirir otro teléfono por el simple hecho de cambiarse de compañía.

Hasta marzo de 2012 los clientes que querían cambiar de móvil podían adquirirlo a “coste cero” o parcialmente subvencionado desde operadores como Movistar, Vodafone u Orange. A cambio, se comprometían a permanecer 12, 18 o incluso 24 meses con el operador abonando una cuota mensual pactada asociada a una tarifa de voz y/o de datos.

En el segundo trimestre del año Movistar y Vodafone pusieron fin a la subvención de terminales, y aunque siguen desarrollando de manera puntual promociones en torno a la subvención, esta estrategia parece tener los días contados. Esto, junto con la coyuntura económica actual ha supuesto un cambio drástico en los hábitos de los clientes de telefonía móvil.

Se descarta tener el último modelo de móvil en beneficio del ahorro. El usuario que se decantaba por un operador u otro en función del móvil ofertado, hoy se preocupa por encontrar una tarifa económica y evitar un desembolso adicional para disponer de un móvil compatible con su nuevo operador. La solución inevitablemente pasa por liberar su actual teléfono.

Para la elaboración del estudio, se realizaron encuestas y análisis en factura a un segmento aleatorio de 7.200 usuarios activos de telefonía móvil, con una representación homogénea de las respectivas operadoras y OMV del mercado, y que tuvieran un consumo mínimo de al menos 5 euros/mes, y hubiesen liberado su móvil durante el periodo de Enero a Junio 2012.

El 55% declaró haber liberado su móvil para cambiarse de operador sin atarse a un contrato de permanencia o para evitar elevadas cuotas mensuales al financiar la compra de un móvil nuevo. El resto lo hizo para poder alternar contratos de varios operadores en un mismo móvil, para vender su móvil en el mercado de segunda mano o para disponer de otro de sustitución si el suyo se estropea.

En definitiva, liberar un móvil elimina las limitaciones que hacen que ese teléfono resulte inservible en cualquier otro operador y se convierte en un alivio para el bolsillo de muchos consumidores.

¿Qué significa liberar un móvil?

En España, al contrario que otros mercados (Francia, Brasil, Chile), la telefonía móvil tradicional obliga a que el cliente que adquiriera un teléfono móvil lo haga con un compromiso

de permanencia y un terminal bloqueado para solo poder ser usado con el operador que lo oferta. La finalidad es impedir que el cliente use ese teléfono con otra compañía.

La liberación desbloquea el teléfono móvil de manera que pueda ser usado con cualquier compañía. Se facilita de esta manera que el usuario escoja el operador que más le convenga según sus necesidades.

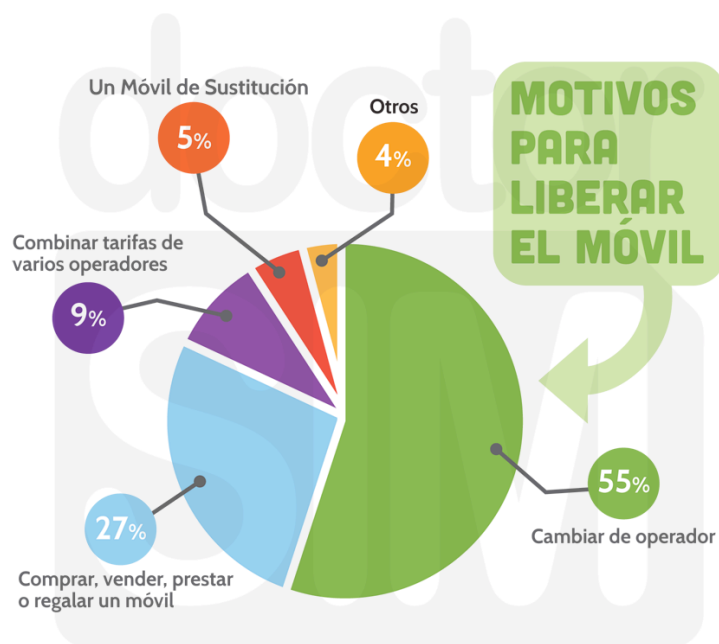
Entre los métodos de liberación disponibles, destaca la liberación por IMEI, que al ser el método recomendado por los propios fabricantes, no invalida la garantía del móvil y evita que sufra cualquier tipo de daño.

La liberación no viola el contrato suscrito por operador y cliente, al ser este dependiente únicamente de la tarifa o servicios contratados, y no sufre modificación por el hecho de liberar el teléfono. Este acto solo facilita poder usar el terminal con otros operadores.

¿Quién y por qué libera un móvil?

La liberación profesional de teléfonos móviles empieza a convertirse en una forma recurrente de ahorrar dinero con garantías.

Los motivos por los que se lleva a cabo son diversos y quienes se deciden a hacerla son sectores sociales de todo tipo. Tanto usuarios particulares como empresas que buscan un ahorro sustancial mes a mes por parte de sus trabajadores o comerciales. Del análisis se desprende el siguiente desglose:



Cambiar de operador – 55%

Liberar el teléfono móvil es la opción con más peso debido a las opciones de elección que genera, tanto de tarifa como de operador.

El 55% de los usuarios liberó su terminal porque acababa de realizar una portabilidad a otra operadora, o tenía previsto realizarla en un futuro cercano.

La acción de esta liberación rompe con el esquema actual de financiación de móviles y con los compromisos de permanencia de hasta 24 meses.

El ahorro se convierte en principal objetivo de los usuarios y los OMV (operadores móviles virtuales como Simyo, Másmovil, Pepephone...) y Yoigo copan las líneas ganadas en los últimos meses. En 2011, la cuota de mercado de los operadores virtuales era del 6,8% y ya contaban con casi cuatro millones de líneas. Según los últimos datos de la CMT durante 2011 aumentaron su presencia a un 12,1% de líneas activas.

Sus tarifas son cada vez más reducidas y la ausencia de compromisos de permanencia o

*Los clientes que deciden liberar su móvil y cambiar de operador ahorran de media unos **130€/año***

consumos mínimos les dota de mayor atractivo para el usuario con ánimo ahorrador.

Aumentan los usuarios que deciden pagar la penalización que supone cancelar sus contratos de permanencia al estudiar cómo les compensa tener una tarifa más económica con otro operador sin ese compromiso.

Del segmento de 3,960 usuarios que decidieron liberar su móvil para cambiar de operador, el 85% redujo el consumo en factura en más de un 24% de gasto medio mensual, al pasarse a operadoras y tarifas más adecuadas a su consumo, lo cual supuso un ahorro anual de más de 130€. La gran mayoría de estos cambios, siempre en dirección de Movistar, Vodafone, Orange hacia Yoigo y OMV.

En algunos casos los propios operadores receptores de estas nuevas portabilidades son los responsables de financiar la liberación siempre que se realice una portabilidad a su compañía. Yoigo, por ejemplo, libera el móvil de los clientes que solicitan una portabilidad a su compañía con una tarifa concreta.

Un smartphone de segunda mano puede llegar a revalorizarse un 28% si se vende libre.

Comprar, vender, prestar o regalar un móvil – 27%

Se multiplican las opciones de uso y el valor en el mercado de segunda mano.

La posibilidad de ofrecer un producto disponible para cualquier operador hace que los compradores se multipliquen.

Un móvil libre se revaloriza al ser un terminal con múltiples posibilidades de uso y permite que el usuario final pueda escoger su operador o cambiarlo según sus necesidades.

Utilizar una SIM de un operador del país visitado puede reducir los costes de roaming un 90%.

Combinar tarifas de varios operadores – 9%

Los usuarios usan varias tarifas de diferentes operadores con el objetivo de optimizar al máximo sus llamadas y el uso de datos. Prefieren tener tarifas optimizadas de varios operadores para las diferentes franjas del día en las que hacen llamadas.

Al poder hacer uso de diferentes tarjetas en cualquier destino, los cargos por *roaming* pueden desaparecer. Los usuarios que viajan fuera del país pueden incorporar diferentes tarjetas en función de dónde estén y adaptar su gasto sin realizar grandes desembolsos.

Incluso se puede mantener el mismo teléfono y usar la tarjeta SIM personal y la del trabajo. Se evita así tener que llevar diferentes teléfonos encima.

Un móvil de sustitución – 5%

Se hace innecesario tener que comprar otro móvil y que en el caso de robo, pérdida o avería no tengamos que continuar pagando una permanencia sin disponer del móvil asociado.

Son muchos los casos de clientes que siguen teniendo que pagar sus cuotas de contrato de permanencia aun sin tener el móvil que subvencionaron.

Así, el cliente libera su teléfono para poder disponer de él en el caso de que su primera opción falle o se extravíe.

La legalidad y garantía de los servicios de liberación

La frase “liberar el móvil” aparece unida hoy en día a la falta de confianza y son conocidos los locales que ofrecen liberar móviles sin dar un servicio profesional.

A día de hoy, la mejor opción para ahorrar en el móvil pasa por escoger la tarifa del operador que realmente se adecue al consumo y hacer uso de los servicios de liberación disponibles para alargar la vida de nuestros terminales.

Acerca de doctorSIM

doctorSIM ofrece sus servicios de ahorro a aquellos usuarios que buscan una opción de garantía para conocer qué operador y qué tarifa se ajusta mejor a sus necesidades. Su potente simulador calcula el gasto con todas las tarifas del mercado y emite una recomendación detallando qué operadores y qué tarifas son más económicas para su tipo de consumo.

Hasta el momento los consejos de optimización de tarifas de doctorSIM han permitido ahorrar cerca de 164 millones de euros a miles de usuarios. El ahorro medio de un usuario de doctorSIM es de un 35 a un 50% en la factura de móvil.

Además, combina su servicio de ahorro con el de las liberaciones para permitir que usuario pueda disponer de su móvil actual con cualquier operador del mercado, de manera fácil, rápida y fiable.

Ver Infografía a continuación (Página 5)

Más información

www.doctorsim.com

Jorge Junquera // Comunicación y Prensa

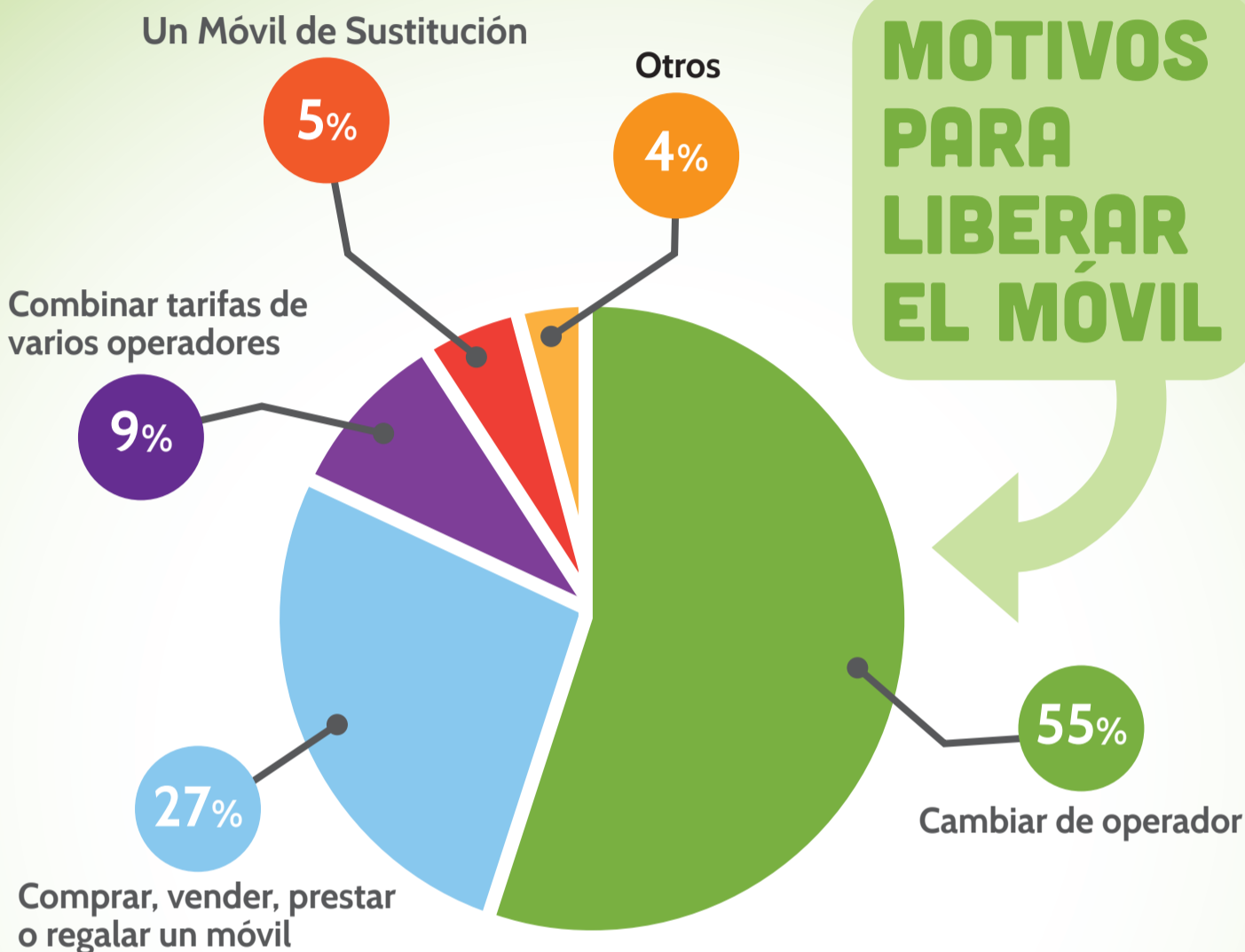
Teléfono: + 34 91 7820208

Email: prensa@doctorsim.com

LIBERAR MÓVIL = AHORRO

La crisis cambia los hábitos de compra de teléfonos móviles.

Los usuarios buscan poder elegir su operador sin cambiar de teléfono.



QUÉ ES LIBERAR UN MÓVIL?

Liberar un teléfono móvil permite desbloquearlo para que pueda ser usado con cualquier operador.

Se facilita de esta manera que el usuario escoja la compañía que más le convenga según sus necesidades y de esta forma elegir una tarifa acorde a su consumo

DATOS RELACIONADOS

En 2011 había 126,7 líneas de móvil por cada 100 habitantes.

Ese mismo año, se alcanza el récord de portabilidades, con 5,6 millones.

Se comienza a diversificar el mercado de operadores y los Operadores Móviles Virtuales (OMV) llegan a tener cerca de cuatro millones de clientes.

El usuario busca un operador con precios cada vez más bajos, sin permanencia y poder cambiarlo según sus necesidades.

doctorSIM