

ECONOMÍA

Telefónica pierde 600.000 clientes de móvil

La bajada de precios de las grandes operadoras no basta para frenar la fuga de líneas a favor de sus competidores

CÉSAR URRUTIA / Madrid

No basta con bajar precios. La presión que sufren Telefónica y Vodafone para retener clientes de telefonía móvil, se recrudece. La portabilidad, mecanismo legal por el que se puede cambiar de proveedor conservando el número, ha provocado que en el saldo entre clientes ganados y cedidos a los competidores, las dos mayores compañías del mercado pierdan cuota a favor de sus rivales.

Entre enero y septiembre, Movistar perdió casi 600.000 líneas, mientras que Vodafone, el segundo operador por cuota de mercado acumula un saldo neto negativo superior a 77.000 líneas en este periodo, según datos del sector. De no invertir la tendencia en el último trimestre, más de un millón de clientes podrían salir este año de las cuentas de las dos mayores operadoras en España.

Con una penetración de 118 líneas por cada 100 habitantes, el negocio de las operadoras crece a base de arrebatar líneas. Antes de firmar un contrato, los clientes consultan las tarifas de los operadores para rebajar sus facturas y recibir un terminal de última generación a cambio de firmar un contrato.

Y no hay fidelidad que valga, como lo demuestra el hecho de que en los nueve primeros meses del año han cambiado de operador más de 4,5 millones de clientes, casi un 9% del mercado. ¿Quién se ha quedado con esos usuarios? El resto de operadores, que con una cuota de mercado conjunta del 31%, han engordado sus carteras de forma notable.

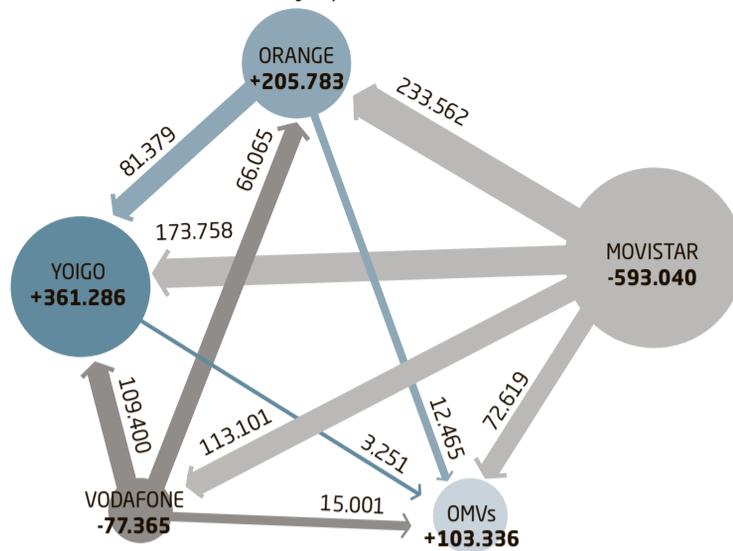
Orange, filial del grupo France Telecom y tercera gran compañía en España, fue el principal destino de los usuarios que han migrado desde Telefónica y Vodafone. En total, ha recibido alrededor de 230.000 líneas procedentes de la primera, mientras que el 85% de los clientes que han abandonado la operadora británica desde enero ha ido también a parar a su cuenta, que en términos netos ha crecido en 205.000 líneas.

La diferencia entre lo ganado y el resultado final se explica porque la implacable guerra de precios que vive el sector ha obligado a su vez a Orange a ceder clientes hacia operadoras más hambrientas aún de cuota de mercado como Yoigo, filial de la sueca TeliaSonera. Yoigo es la compañía que mejor balance presenta en esta guerra de la portabilidad porque entre bajas y altas ha ganado más de 360.000 clientes. Su estrategia comercial ha atraído con éxito usuarios de sus tres rivales de mayor tamaño, especialmente de Movistar y Vodafone.

Y como resultado de esta batalla de todos contra todos, sólo hubo un bando sin bajas, que es el de los operadores móviles virtuales (OMVs), denominación que agrupa a un conjunto de pequeñas compañías como MásMóvil, Pepephone... muy agresivas en sus ofertas de precios, como lo demuestra el hecho de que la primera retirara de su tarifa el establecimiento de llamada a primeros de mes y que, con todo, la segunda mantenga el rango de ser la más barata del mercado en llamadas.

■ Baile de clientes entre compañías

Número de clientes. Entre enero y septiembre de 2011



FUENTE: Elaboración propia.

EL MUNDO

Del móvil a la banda ancha fija

> La dificultad de las grandes operadoras como Telefónica o Vodafone para mantener clientes frente a rivales más agresivos se explica por su cuota de mercado. Mantenerla le exige bajar los precios y hacer esto último supone un duro recorte en los ingresos.

> Pero, al parecer, no les queda otra opción. Con los consumidores restringiendo el gasto, ambas compañías han recortado sus tarifas. Vodafone es, hoy

por hoy, la más barata en términos de ingresos por minuto y Movistar sigue siendo la más cara pero a poca distancia de Yoigo.

> El mercado está llevando ahora esta competencia al negocio de la banda ancha fija, donde Telefónica -que está obligada a permitir a sus competidores el uso de la red- puede haber perdido ya su cuota del 50%, límite que la Comisión Europea considera 'posición dominante'.

Aparte de que las compañías más poderosas son las que más sufren la competencia, tanto Telefónica como Vodafone se han visto arrastradas a precios de bajo coste en el mercado de particulares y a día de hoy no hayan logrado retener clientes.

Movistar reaccionó a la competencia en junio rebajando a seis céntimos el precio por minuto y Vodafone lo ha reducido en más de un 15% desde principios de año. Pero aún en septiembre perdieron más clientes de los que ganaban, lo que indica

que siguen siendo percibidas como marcas caras.

De hecho, según datos de la CMT, Vodafone es la más barata en términos de ingresos medios por minuto, ratio que incluye todas las ofertas de cada operador y divide los ingresos por llamadas entre los minutos consumidos. En este sentido, Movistar fue la más cara, sólo 0,6 céntimos más que Yoigo, cuya tarifa fue a su vez fue dos céntimos más alta que la de Orange y 2,10 que Vodafone, que ingresa 12,25 céntimos por minuto.

Amazon se da 12 meses para completar su tienda 'on line'

C. U. / Madrid

Amazon, el gigante del comercio electrónico mundial reconocido por su catálogo de libros se da un periodo de 12 meses para completar el catálogo de su tienda *on line* en España. Amazon.es dispondrá de la misma oferta que tiene cualquier gran distribuidor: desde muebles y decoración como los que vende Ikea a moda como Zara o electrónica, alimentación, deportes y perfumería como la que se puede encontrar en El Corte Inglés.

La compañía presidida por Jeff Bezos comenzó hace apenas un mes a implantar su modelo de negocio en España, un tiempo en el que los resultados han sido -sin detalles- «muy buenos», según su vicepresidente Sebastian Gunningham, de visita esta semana en Madrid.

Este modelo de negocio consiste, según Gunningham, en simplificar al máximo el proceso de compra por internet, dar confianza al usuario sobre la seguridad de sus datos bancarios y entregar rápido. El ejecutivo de Amazon cree que esta será la clave de su éxito en España. «Hoy por hoy, comprar *on line* no es una gran experiencia en España. El efecto de nuestra llegada a un mercado suele ser el desarrollo general del comercio electrónico, donde no tiene por qué haber un único ganador pero sí vence el que da mejor servicio, catálogo, precios... Nosotros entregaremos en dos días cualquier producto en cualquier sitio de España».

Ya el año pasado, el comercio electrónico en España creció un 27% hasta 7.316 millones de euros, cifra inferior a la que factura la compañía de Seattle en un solo trimestre.

Los becarios podrán rescatar cotizaciones

Deberán pagar 150 euros 'a plazos' por cada mes que soliciten de reconocimiento

FRANCISCO NÚÑEZ / Madrid

A un mes escaso de las elecciones generales, el Gobierno decidió ayer adelantar por decreto una de las medidas más populares de la reforma de las pensiones que entrará en vigor el uno de enero de 2013. Así, a partir del 1 de noviembre, y hasta el 31 de diciembre de 2012, los trabajadores que hayan sido becarios en cualquier momento de su vida laboral podrán acudir a la Seguridad Social para solicitar el cómputo de sus cotizaciones de esos periodos que tendrán efectos para el cálculo de su pensión futura.

Paro ello, deberán acreditar, mediante un certificado de la empresa o entidad para la que trabajaron, que realizaron esas prácticas por su for-

mación universitaria y que a cambio recibieron cualquier tipo de prestación económica. Pero, para este reconocimiento, deberán hacerse cargo ahora de las cotizaciones no abonadas mediante la suscripción de un convenio especial.

El límite computable máximo que se puede solicitar es de dos años. Y para dar facilidades, el Gobierno ha optado por permitir el pago de ese periodo en el doble del tiempo que se solicita. Es decir, si un ex becario debe cotizar ahora por esos dos años, podrá realizar el abono de las cotizaciones hasta en cuatro años (también en un único plazo).

¿Cuanto pagará? Según fuentes del Ministerio de Trabajo, las personas de este ejemplo, que solicitan el



Los ministros de Fomento, José Blanco, y de Trabajo, Valeriano Gómez, ayer, tras el Consejo de Ministros. / A. DI LOLLU

reconocimiento de dos años, tendrán que abonar unos 1.800 euros totales. Si aplazan el pago en cuatro años abonarán 75 euros al mes, ya que la cotización media mensual real es de unos 150 euros mensuales (por los dos años computados).

Además, a partir del 1 de noviem-

bre los becarios en activo podrán cotizar, pero como trabajadores por cuenta ajena. Es decir, la empresa que les contrate cotizará por la base mínima en vigor, con una media de 40 euros. De ellos, 38 serán abonados por la entidad pagadora de la beca, y dos euros abonará el becario.

Según comentó ayer el ministro de Trabajo, Valeriano Gómez, por la primera medida la Seguridad Social recaudará 120 millones (se estima que se acogerán unas 150.000 personas). Y por la segunda, la recaudación será de 18 millones de una estimación de 30.000 becarios.