



Telefónica contraataca a sus rivales con una oferta conjunta de ADSL y móvil para familias

I. A. Madrid

Telefónica ha reaccionado a la pérdida de clientes de banda ancha y de móvil a manos de sus rivales con una oferta que ataca donde más les duele a sus competidores. El ex monopolio no se ha centrado en la rebaja de precios -Vodafone, Jazztel u Orange tienen mejor imagen en ese campo-, ni en innovaciones tecnológicas, sino que ha buceado en las necesidades de las familias y ha creado una oferta convergente, que sus rivales tienen difícil emular.

La nueva propuesta de Telefónica une la telefonía fija con la banda ancha y le suma el móvil. Pero no un sólo número, sino la posibilidad de incluir hasta cinco clientes en un mismo contrato, lo que

implica fidelizar a media decena de usuarios en uno de los segmentos más competitivos e infieles del mercado.

En concreto, Telefónica ofrece a los clientes de sus dúos o tríos -combinaciones de voz fija, ADSL y televisión- la posibilidad de incluir un número de teléfono fijo y hasta cinco móviles para que puedan comunicarse entre ellos por una tarifa plana de tres euros por mes y línea. También hay una oferta diseñada específicamente para captar clientes ajenos, que rebaja el precio del dúo a 29,90 euros al mes con tres líneas incluidas -una de fijo y dos de móvil-, hasta el 31 de marzo de 2010. En este caso, el precio por línea adicional sería de un euro al mes.

El que paga esas tarifas planas es el titular del ADSL y de la línea fija; el resto del tráfico de los móviles va a sus respectivas facturas. La cantidad mínima que va a abonar de más el cliente que elija esta oferta es de nueve euros, ya que la propuesta obliga a dar de alta al menos una línea fija y dos móviles. Si el usuario quiere apurar el máximo permitido, pagaría 18 euros de más al mes por las seis líneas.

500 minutos al mes

La cuota de tres euros al mes permite a cada conexión hablar con el resto de los números del grupo a cualquier hora y sin establecimiento de llamada con un máximo de 500 minutos al mes o 250 llamadas. Para el resto de las co-



El presidente de Telefónica y del Consejo Social de la UNED, César Alierta (derecha), junto al ministro de Educación, Ángel Gabilondo (centro), durante la toma de posesión del nuevo rector de la UNED.

municaciones, la tarifa es la que tenga contratado el móvil de forma particular.

La compañía asegura que ninguno de sus rivales tiene una oferta similar, pero es que Telefónica tiene una ventaja en las ofertas convergentes de fijo y móvil de la que sus competidores no disponen. Ono y Jazztel, por ejemplo, no tienen una red de móvil propia,

así que su capacidad en este campo es reducida. A Vodafone, en cambio, le falta la base de clientes de ADSL que tiene Telefónica. Orange, pese a la diferencia de tamaño, es la que tiene una estructura más parecida, pero no tiene un producto similar. En cualquier caso, la oferta de Telefónica ha sido aprobada por la CMT.