

Asociación de Internautas



¿Tan difícil sería que los operadores mantuviesen sus tarifas intactas a sus ya clientes?

2017 acaba de empezar y parece que seguirá la tendencia de 2016 y 2015, con **subidas de precios generalizadas en los operadores**. [La primera en anunciar subidas fue Movistar](#), movimiento al que [respondió Orange en cuestión de días con aumentos de cuotas similares](#). Si la historia se repite, Vodafone no tardará en anunciar sus propias subidas con la excusa de ofrecer más gigas para las líneas móviles.

[Mikel Cid en Xataka móvil](#).- Los movimientos de los grandes operadores tienen otro punto en común: **las mejoras asociadas a las subidas de precio son irrenunciables**. Las compañías se acogen a la legalidad, que solo les obliga a avisar a los clientes con al menos un mes de antelación al cambio de contrato, periodo durante el que pueden cancelarlo sin penalizaciones por permanencia. Pero la pregunta que tenemos en la cabeza es muy sencilla: ¿tan difícil sería que los operadores mantuviesen a sus ya clientes intactas sus tarifas?

Todos somos conscientes de que a día de hoy gastamos más datos móviles que cuando internet empezó a estar disponible en nuestros teléfonos. Inicialmente las tarifas nos cobraban por días o incluso horas, luego pasamos a los bonos de mayor duración, para acabar definitivamente en los bonos mensuales. Y de gastar unos cientos de megas al mes, **muchos usuarios hemos pasado a varios gigas**.

Cada usuario es un mundo

El problema es que cada usuario es un mundo, pero las mejoras que usan los operadores para justificar sus subidas de ingresos son las que son. Las últimas que hemos conocido vienen acompañadas de más gigas para los móviles, aunque anteriormente hemos visto [incluir más canales de televisión de pago](#) o [subidas de velocidad](#) con subida de cuotas de "regalo".

[Evolución precios tarifas convergentes](#)
[Create line charts](#)

Siempre que Movistar, Orange o Vodafone han introducido dichas mejoras, subida de precio incluidas, los clientes que habían firmado unas condiciones se las han tenido que tragar sí o sí, cuando **lo lógico sería que el cambio se produzca si el usuario lo solicita**, ya que las nuevas condiciones no son las que inicialmente aceptó. A algunos usuarios seguramente les interesarían los cambios, pero no por ello se tienen que ver perjudicados el resto de usuarios.

No hay excusas

Al igual que a las empresas les gustan que cumplamos los contratos que firmamos con ellas y que paguemos puntualmente, los usuarios también estamos en nuestro derecho de pedir que se cumpla lo firmado. De hecho, hay una pregunta que no tiene respuesta muy importante: ¿por qué si un usuario

¿Tan difícil sería que los operadores mantuviesen sus tarifas intactas a sus ya clientes?

incumple una permanencia paga una penalización un operador puede cambiar las condiciones de un contrato sin ninguna consecuencia?

Poblar los sistemas informáticos de distintas tarifas no es una excusa, los propios operadores tienen sus tarifas ocultas para tráfugas

Fuentes del sector han apuntado en alguna ocasión que los cambios forzados que se realizan en los contratos de los ya clientes se ejecutan para evitar problemas con los sistemas informáticos, por el hecho de que tendrían que manejar tarifas con distintas condiciones, según el momento del alta de cada cliente. **Una excusa que no consideramos suficiente** teniendo en cuenta que los propios operadores tienen sus tarifas personalizadas ocultas, que solo ofrecen en ciertos momentos, que deberían provocar los mismos problemas.

Lo único cierto es que **los operadores ejecutan las subidas para mejorar sus cuentas**. [Tal y como dicen las cuentas que echamos cuentas en este otro artículo](#), lo que pagan de más todos los meses los clientes que se mantienen en un operador tras una subida compensa de sobra los ingresos que se pierden por los clientes que se dan de baja. Sobre todo si las subidas se producen en todos los operadores, **dejando sin alternativas a los usuarios**.

2018 ©Asociación de Internautas