

# Telefónica comercializará alarmas y videojuegos en su paquete Fusión

La operadora quiere rentabilizar su nueva red de fibra óptica y de 4G

RAMÓN MUÑOZ  
Madrid

Telefónica considera que la venta de servicios en paquetes es una tendencia imparable. Le permite ofrecer a los clientes ofertas y una simplificación de la factura. Con esa idea, la compañía ha apostado fuerte por Fusión, su producto estrella, con el que vende conjuntamente telefonía fija, móvil, Internet y televisión. Y ahora está punto dar una vuelta de tuerca más al modelo: va a incorporar en los packs servicios de seguridad (alarmas) y de videojuegos. En ambos casos, el objetivo de Telefónica España es además rentabilizar su red de fibra y su red móvil de 4G, que proporcionan un ancho de banda capaz de soportar este tipo de servicios.

La operadora considera la *paquetización* de servicios en la oferta de fibra, donde tiene casi 900.000 clientes y 7,4 millones edificios conectados, un elemento diferencial con respecto a su competencia. Tiene planes muy avanzados para vender los servicios de seguridad y domótica dentro del paquete Fusión, según confirman fuentes de la empresa. El producto más comercializable dentro de este segmento son las alarmas, pero Telefónica de España quiere ampliar el concepto al control de presencia. También incorporará servicios de domótica básicos, cuyo catálogo ampliará a medida que se desarrolle este campo.

El desarrollo tanto del plan técnico como del comercial ha corrido a cargo de personal propio de la operadora, que cree que lo tendrá todo listo para el último trimestre del año. Telefónica España, que preside Luis Miguel Gilpérez, estima que hay un mercado potencial de un mi-



Tienda de Telefónica Movistar en la Gran Vía de Madrid. / ÁLVARO GARCÍA

llón de usuarios. En principio, venderá el servicio por su cuenta, pero no descarta acuerdos con empresas de seguridad.

Menos desarrollado, aunque también en marcha, tiene el negocio de los videojuegos. Telefónica de España quiere incluir en Fusión una oferta potente de juegos *online* y multijugador para los clientes que tengan contratada fibra. La compañía estima que el segmento del videojuego aún precisa de un salto tecnológico que permita el juego en línea de calidad, y que Telefónica puede aportar esa herramienta. La operadora se plantea el proyecto a

## 'Paquetizados'

► **Movistar Fusión** es el producto comercial más importante de Telefónica. Cuenta con 3,4 millones de clientes, el 67% de los que tienen banda ancha fija y el 52% de los de móvil.

► **La oferta de televisión de pago** de Movistar TV ha logrado ya 1,2 millones de clientes, lo que supone un público que casi duplica al de hace un año.

► **El 'quintuple play'** (cinco servicios en un solo paquete) llegará a finales de 2014, con la oferta de seguridad y domótica. Para el *séxtuple play*, con videojuegos, habrá que esperar hasta finales de 2015.

► **El negocio de las alarmas** interesa a Telefónica por su alto potencial. A finales de 2013 este sector tenía en 1.460.500 clientes en España, de los que el 50% son residenciales. Es un negocio muy concentrado en Madrid y Cataluña, según DBK.

medio plazo y espera explotarlo comercialmente a partir de finales de 2015. Primero tiene que tener listo un decodificador que permita jugar en distintos aparatos (televisor, ordenador, tableta, móvil, etcétera) y que sustituya a las videoconsolas.

Tras la compra de derechos audiovisuales de competiciones deportivas (motociclismo, Fórmula 1, fútbol, etcétera) y la integración de Movistar TV en Fusión, la base de clientes de televisión de pago se ha duplicado casi en un año, alcanzando los 1,2 millones. El llamado *cuádruple play* (fijo, móvil, banda ancha y televisión) puede ser superado en breve por el *quintuple play* y el *séxtuple play* con la incorporación de estos nuevos servicios.

El fin último de la compañía es retener a los clientes y revertir la tendencia negativa de caída de ingresos es de los últimos años. En la conferencia de analistas para explicar los resultados del semestre, la compañía señaló que esperan que a lo largo de 2015, los ingresos comiencen a crecer. Ya en el segundo trimestre del año se contuvo la caída de la facturación, con una rebaja del 8,6%, frente a los decrecimientos de dos dígitos de los trimestres anteriores.

Movistar Fusión cuenta con una base de 3,4 millones de clientes y 1,3 millones de líneas móviles adicionales, a finales de junio pasado. En el último año ha registrado un crecimiento interanual del 55% y supone en el segmento residencial el 67% de la base de clientes de banda ancha fija y el 52% de los clientes móviles de contrato. Se trata de clientes de alto valor, ya que el gasto mensual medio por cliente es de 68,8 euros, y uno de los más fieles, ya que la tasa de desconexión es del 1,1%.

La compañía está haciendo un gran esfuerzo inversor en su despliegue de la red móvil de fibra y de móvil 4G. Así, a cierre del segundo trimestre, la cobertura de fibra asciende ya a 7,4 millones de unidades inmobiliarias (5 millones de hogares pasados), casi el doble que a junio de 2013. El objetivo para cierre de año se sitúa en aproximadamente 10 millones de unidades inmobiliarias.

## Catastrófico cambio en las jubilaciones

JAVIER SAN MARTÍN  
JOSÉ LUIS TORTUERO

El verano nos sorprende con una historia rocambolesca que afecta a miles de ciudadanos de buena fe. Esta vez es la Seguridad Social, universal, pública y obligatoria, la que decide dejar fuera de protección a miles de trabajadores.

Durante la crisis, millones de trabajadores perdieron su empleo a través de fórmulas varias facilitadas por la reforma laboral y entre ellas, el despido individual. La reforma de las pensiones efectuada por la Ley 27/2011 fue modificada por el Real Decreto Ley (RDL) 5/2013, de 15 de marzo, que procedió a la nueva y más dura regulación de las jubilaciones anticipadas, entrando en vigor el 1 de mayo de 2013. Como hacen todas las reformas en materia de pensiones que cambian las reglas del juego, tanto la Ley 27/2011, como el RDL 5/2013, miraron hacia atrás y mediante la disposición final 12, determina-

nero de 2019, "la regulación de la pensión de jubilación vigente antes de la entrada en vigor de esta Ley, a todo un conjunto de colectivos". Y especifica que, singularmente, a "las personas cuya relación laboral se haya extinguido antes de 1 de abril de 2013, siempre que con posterioridad a tal fecha no vuelvan a quedar incluidas en alguno de los regímenes del sistema de la Seguridad Social" (RDL 5/2013).

¿Qué podían hacer los trabajadores de mayor edad —destinatarios de la norma— que se quedaron sin empleo? ¿Cómo el trabajador que no alcanza los 61 años y está sin trabajo y sin desempleo, puede mantener sus cotizaciones para cumplir los 30 años exigidos o para que su futura pensión no se reduzca todavía más? Las respuestas no son nada sencillas. Hay que ser un buen conocedor de la Seguridad Social, y en todo caso, son soluciones caras y dolorosas.

La forma más adecuada de responder a estas preguntas, sin perjuicio de acudir a un profesional especializado —lo que siem-

pre la Seguridad Social. Sin duda, el especialista o los magníficos funcionarios de la Seguridad Social informarán al trabajador sobre la norma aplicable, el tipo de jubilación más acorde a su edad —normalmente a los 61— y las condiciones exigidas. Además, le recomendarán que suscriba un convenio especial con la seguridad social para mantener sus derechos y evitar que la futura pensión se reduzca todavía más (a los 61 años se pierde entre el 24% y el 30%, según los años de cotización, a lo que habría que añadir el impacto del tiempo sin cotizaciones). El único inconveniente es que el convenio especial es caro, ya que toda la cotización le corresponde al trabajador y si este ni tiene empleo ni prestaciones tiene que afrontar el gasto con sus ahorros. Si los tiene.

La sorpresa se ha producido en estos días, cuando la Seguridad Social —cambiando su propio criterio y buscando reducir el gasto— ha entendido que el trabajador que suscribe el convenio especial (aler-

cance del aparente) queda incluido en alguno de los regímenes del sistema. Y, por tanto, no cumple la condición impuesta por la excepción que recogía la norma.

¿Consecuencias? Catastróficas. Al trabajador ya no se le aplicará la vieja legislación, sino la nueva, ya no se podrá jubilar a los 61 años, sino a los 63 y 2 meses, si tiene 35 años de cotización y con mayor penalización; o a los 65 años y 2 meses (edad legal de jubilación en 2014). Con este escenario, el convenio especial firmado con la Seguridad Social y las cotizaciones efectuadas y sacadas del ahorro sirven de poco.

El planteamiento es socialmente reprochable y carente de equidad. Bastaría con recordarle al Gobierno la carta blanca que dio a empresarios y sindicatos para quedar fuera de la reforma. Aunque este no es el lugar para la argumentación jurídica —sumamente compleja y técnica— sí lo es para afirmar que el planteamiento carece de justificación jurídica consistente y sólida. Los tribunales tendrán la última palabra.

Javier San Martín es presidente del Consejo General de Colegios Oficiales de Graduados Sociales. José Luis Tortuero es catedrático de