

Análisis de la Tarifa Decreciente de Orange

1º - Los datos

Para empezar, copypaste de la información detallada que ofrece Orange [en su web](#):

Contrato Decreciente

Consumo realizado cada mes	--> Llamadas a fijos y móviles de cualquier operador
Hasta 50 €	16 cénts.€/min.
Entre 50 € y 70 €	13 cénts.€/min.
Más de 70 €	9 cénts.€/min.

Consumo mínimo mensual 25€.

Ejemplo:

- Si un mes consumes 45€ (calculado al precio minuto de 16 cents) la cantidad que recibirás finalmente en tu factura será de 45€.
- Si otro mes, consumes 61€ (también calculado a 16 cents/min), automáticamente recalculamos tu consumo aplicándote un precio minuto de 13 cents (y no de 16 cents) y, por tanto, la cantidad que recibirás finalmente en factura se reducirá notablemente.
- Si alcanzas un consumo de 73€ (a 16 cents/min), recalculamos tu consumo aplicándote un precio minuto de 9 cents. (y no de 16 cents) y la cantidad que recibirás finalmente en factura será mucho menor que 73€.

2º - La análisis

Dicho de otra manera: el contrato decreciente consiste en que, si llegas a un cierto consumo (50 € o 70 €) establecimientos de llamada **incluidos**, te hacen un descuento sobre tu consumo total (-18,75% o -43,75% respectivamente), establecimientos de llamada **excluidos**.

¿Por qué en los ejemplos 2 y 3, no dicen de manera explícita cuánto vas a pagar? porque, esta cantidad no es fija: resumiendo (1), depende de la duración media de las llamadas que efectúas. Pero lógicamente un apasionado como yo de las tarifas sencillas y personalizadas - ¿Quién ha dicho friki? :-D - no deja pasar la ocasión de analizar a fondo este tipo de cosas.

Así que he cogido los propios ejemplos de Orange y me he puesto a calcular lo que pagarías según si tus llamadas duran una media de 1 minuto y medio, 2 minutos o 2 minutos y medio. A los ejemplos que da Orange en su web (**45, 61 y 73 €**), he añadido los casos de consumo 35 y 50 €.

Precio según	Duración media llamada		
Consumo	1'30	2'	2'30
35 €	35,00€		
45 €	45,00€		
50 €	44,23€	43,62€	43,18€
61€	53,96€	53,21€	52,68€
73€	53,35€	51,26€	49,77€

3º - Las conclusiones

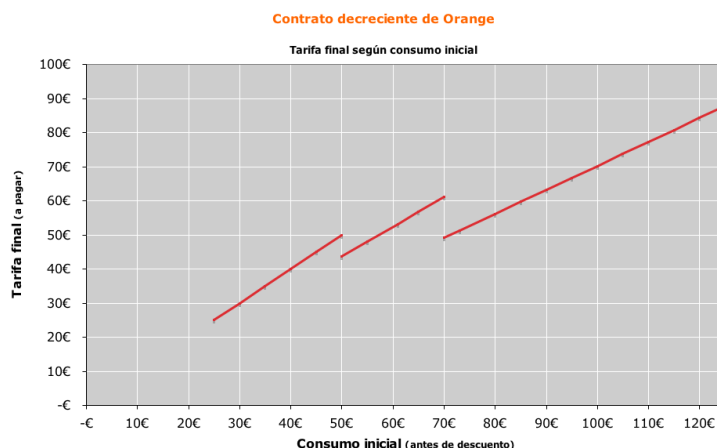
- **Para el cliente:**

Imagínemos que esta tarifa sólo pretende hacer un descuento a los clientes que llaman mucho y no fomentar el consumo aumentando el ingreso medio por cliente. Pues vaya manera de tratar a tus clientes: en el cuadro arriba, he **destacado** algunos de los casos en los que **iconsumiendo menos, pagas más!**

Primero: pringao quien siga el ejemplo nº1 de 45 € porque siempre pagará más que que otro que llamó por 50 €.

Otro ejemplo: aplicando los 2 minutos de duración media de llamada (dato CMT), 61 € de consumo base (156 llamadas con un total de 3h55) te acabarían costando 53,21 €. Pero es que si hubieras pasado 3/4 de hora **más** al teléfono llegando así al consumo de 73 €, habrías pagado... 1,95 € **menos!** ---> También el del ejemplo nº2 de Orange acaba siendo un pringao...

¿Más? Una gráfica vale más que mil ecuaciones: en el centro, se ve que si consumes entre 45 y 69 €, hay grandes riesgos de que acabes pagando más por menos --> **nos encontramos con una tarifa del todo absurda en 2 de los 3 casos presentados por la propia compañía.** Alucinante aunque, todo hay que reconocerlo, no es exclusivo de Orange al ser algo inherente a los sistemas discontinuos.



• Para la compañía

Después de ver el ultraje al cliente, intercambiamos los papeles y pongámonos en la piel de la compañía: pues si con eso pretendían fomentar el consumo y aumentar los ingresos medios por cliente, tampoco les ha salido bien.

La teoría dice que los puntos de ruptura (50 y 70 €) han de ejercer de **imanes** sobre el consumidor: cuando te acercas a uno de ellos, si el sistema está bien hecho ;-), te sientes atraído por el hecho de que gastando un poco más, sacarás mucho más provecho.

Una muestra: Estoy en 35 € de consumo. Nos mantenemos en el caso de la media oficial de 2 minutos por llamada: pagaría 35 €, a 0,16 € el minuto. Pero irresistiblemente atraído por el descuento de los 50 € :-D , me gasto estos 15 € suplementarios para beneficiarme de la tarifa reducida. Entonces Orange debería de estar satisfecha pues he mordido al anzuelo. Pues va a ser que no:

- Con 35 €, como hemos dicho, me cobraba 35 € a 0,16 € el minuto.

- Con 50 €, me cobrarán 43,62 € a 0,13 € el minuto de media. Es decir 8,62 € más. Pero es que para hacerles el juego y llegar a los 50, he estado hablando 1h04 más repartida en 32 llamadas suplementarias (*). (*) explicaciones disponibles en la hoja de cálculo comentada

- El resultado es que, con su tarifa, Orange ha fomentado que un cliente realice 32 llamadas que totalizan 64 minutos por un importe de 8,62 €. Si P es el precio por minuto de estas llamadas suplementarias, tenemos: $8,62 \text{ €} = 32 \text{ llamadas} \times (0,15 \text{ €} + 2 \text{ min.} \times P \text{ €/min})$ --> $P = 0,06 \text{ €/minuto}$.

Conclusión: ¿Es rentable? No, también pierde la compañía. Y eso que hemos trabajado con un caso favorable (i!) de alguien que quiere pasar de 35 € a 50 €. Mejor no les cuento que pasa con el cliente que les hace caso y pasa de 60 a 70 € o de 40 a 50 €. ¿Se lo cuento? Vale ;-) pues pasa que la operadora pierde dinero con el cambio... :-o

4º - El veredicto

Desgraciadamente muy sencillo: **siempre que esta tarifa no es un desastre para el cliente, es una máquina de no ganar dinero para la compañía. Y viceversa.** Lo peor es que ocurre exactamente lo mismo con [un contrato de empresas](#). Y para rizar el rizo, lo han llamado... ¡contrato inteligente y inteligente plus!! :-O