

Nace otro modelo de negocio en la telefonía móvil

10/01/2010 17:01 by lacomunidad

Google entra en el jardín vallado de los operadores Nace otro modelo de negocio en la telefonía móvil.

El 'smartphone' de Google se vende hoy exclusivamente a través de una página web y sólo en EE.UU.

Al presentar un móvil que lleva su marca, Google ha puesto en marcha un cuestionamiento de los modelos de relación entre fabricantes y operadores de telecomunicaciones, y entre estos y los consumidores. El análisis será objeto de discusión cuando, a mediados de febrero, esta industria confluya en Barcelona para su congreso anual. Del nuevo smartphone Nexus One se ha escrito que no es ni más ni menos innovador que otros que se basan en el sistema operativo Android, ni tampoco destaca sobre otros de su género. La auténtica sorpresa, según fuentes del sector, ha sido el método escogido para su venta, exclusivamente a través de una página web (www.google.com/phone), por ahora sólo en Estados Unidos. No está previsto, ni excluido, que en el futuro se venda en tiendas o a través del circuito habitual de los operadores, cuando llegue a los mercados europeos, pero eso sería otra sorpresa.

Entretanto, los cinco operadores del mercado británico se declaran dispuestos a negociar con Google para dar servicio a los usuarios que adquieren su Nexus One por ese método, si bien el único que ha confirmado esa voluntad es Vodafone. La fórmula, insólita en el sector de la telefonía móvil, ya tiene nombre y sigla en inglés: managed device platform (MDP), que encaja con el propósito que se atribuye a Google, de controlar una masa de usuarios suficiente para que la publicidad en los móviles le permita, llegado el caso, rebajar el precio del móvil incluso hasta la gratuidad.

Como poco, la aparición del Nexus One ha provocado perplejidad entre los fabricantes que habían adoptado el sistema operativo Android, y ha confirmado los recelos de quienes no han entrado al trapo. Pero la situación es más compleja para los operadores, que no acaban de fiarse pero tampoco pueden ignorar que Google es un imán para muchos consumidores.

Desde los inicios de la telefonía móvil, los operadores han llevado las riendas del mercado, gracias al control de la base de abonados y al hábito de subvencionar el precio al usuario final forzando la mano a los fabricantes para, a cambio, asegurarse una recaudación estable y un número de clientes fieles.

Hasta que la movilidad de internet y de los móviles convergentes o smartphones abrió otra fuente potencial de ingresos, el pago por servicios y contenidos; en este "jardín vallado" -como llaman al ámbito controlado por los operadores- cayó un buen día la manzana de Apple. Fue una revolución, por la exigencia de esta de quedarse con una buena tajada de esos ingresos adicionales. Algunos se negaron -Vodafone entre ellos- y luego se arrepintieron.

Para los que aceptaron, la potente imagen de marca de Apple justificaba la cesión de soberanía, y al parecer han acertado. Google, que estudiaba entrar en el negocio de los móviles -es decir, en el negocio de la publicidad en los móviles-, tomó nota de que era posible debilitar a los operadores, por definición reacios a actuar como meros transportistas de señal.

Con el desarrollo de internet móvil, con su tráfico de música e imágenes, la capacidad de las redes de los operadores se tensa: unos antes, otros después, tendrán que invertir en infraestructura para que el servicio no se degrade. En mercados que han alcanzado su madurez, como el español -donde el tráfico crece y el número de usuarios, no-, la recaudación por tarifas podría no ser suficiente para financiar la inversión. Y en eso llega Google, y cambia el juego. Consciente de que sus puntos débiles son la inexperiencia en la venta on line, el sistema de pago Checkout y el servicio posventa, Google irá paso a paso.

Aunque, claro, entre esos pasos está la intención de lanzar Google Voice, un servicio de telefonía por internet actualmente en pruebas.»

La Comunidad - Portal Multi Programa Gratis

<http://www.lacomunidad.multiprogramagratis.com>

Fuente "La Vanguardia", Economía, Pag.69, Fecha Domingo, 10 Enero 2010