

En la tecnología, el próximo gran avance por lo regular empieza pequeño y fragmentario. Las firmas dominantes lo pasan por alto, atrapadas en su modo de hacer las cosas, hasta que es demasiado tarde. Así pasó con Skype. Las empresas de telecomunicaciones desdeñaron el servicio de telefonía por Internet, pero les ha quitado un buen trozo de su negocio más rentable: el año pasado los usuarios realizaron 248 mil millones de minutos de llamadas internacionales por Skype, en comparación con 569 mil millones en redes convencionales, según la firma investigadora de mercados TeleGeography.

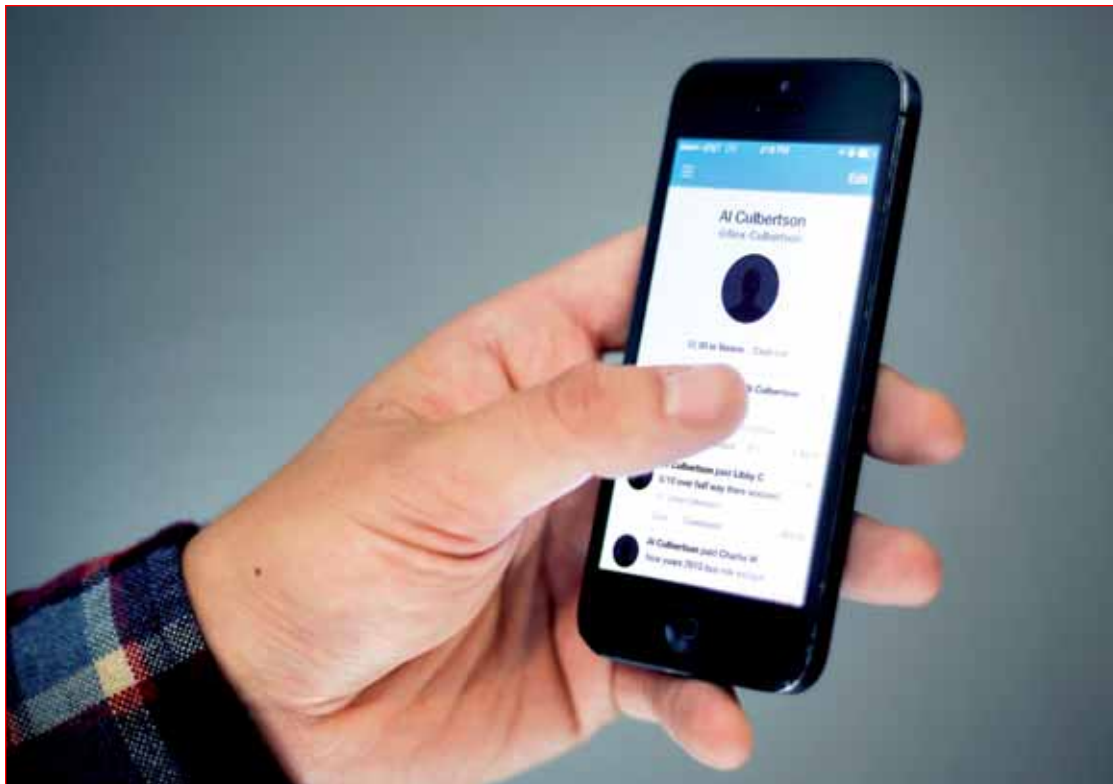
Una serie de nuevas empresas inalámbricas esperan desencadenar una perturbación similar. Su apuesta es que en los próximos cinco años los teléfonos móviles pasarán a hacer la mayoría de sus llamadas, envíos de mensajes y datos vía Wi-Fi, relegando la red celular al papel de mero respaldo. Si eso llega a ocurrir, podría cambiar la economía de la industria y reducir drásticamente los costos de los usuarios.

Ir “primero a Wi-Fi”, como se llama el concepto, fue lanzado en 2012 por Free, operador móvil francés, para llenar los huecos en su red celular. Desde entonces, tres nuevas firmas estadounidenses lo han refinado: Republic Wireless, Scratch Wireless y FreedomPop. Esta última, que obtuvo 30 millones de dólares en financiamiento el pasado 17 de junio, avanza ahora sobre Europa: el mes próximo recibirá sus primeros clientes de prueba en Gran Bretaña.

Hacer llamadas por Wi-Fi ha sido posible durante más de una década, pero sólo en años recientes las redes, equipos y software de codificación de voz han sido lo bastante buenos para que la calidad de las llamadas sea aceptable para muchos. Los sitios públicos de Wi-Fi abundan actualmente: sólo en Estados Unidos son unos 6 millones. Y las nuevas empresas han ideado formas inteligentes de manejar llamadas sin contratiempos entre las redes Wi-Fi y celulares. Cuando la tecnología de FreedomPop detecta que la señal se debilita, entabla una segunda conexión y mueve la llamada según se requiera.

Lo que da viabilidad a esos servicios es que los teléfonos móviles en realidad no son tan móviles. La mayoría se usan casi

EL CAMBIO ESTÁ EN EL AIRE



Algunas empresas apuestan a que en los próximos cinco años los teléfonos móviles pasarán a hacer la mayoría de sus llamadas, envíos de mensajes y datos vía Wi-Fi, relegando la red celular al papel de mero respaldo ■ Foto Ap

por completo en el hogar, el trabajo e instalaciones comerciales dotadas de Wi-Fi; sólo un pequeño porcentaje de llamadas se hacen en tránsito, fuera del alcance de un punto Wi-Fi (ver tabla). Así pues, un operador que enlace suficientes puntos, y logre un acuerdo con una red móvil convencional para hacer las conexiones faltantes, puede proporcionar buena cobertura a tarifas mucho más bajas.

**PRIMERO A WI-FI
FUNCIONA CON EL
TELÉFONO FABRICADO
PARA GOOGLE, EL
NEXUS 6**

Los suscriptores de Republic Wireless tienen que comprar dispositivos especiales, capaces de hacer una transición fluida de llamadas entre Wi-Fi y red celular (en la actualidad hay dos modelos Motorola disponibles). Los contratos mensuales, que se pueden cancelar en cualquier momento, van de 5 dólares por llamadas sólo por Wi-Fi hasta 40 dólares al mes por un paquete ilimitado, lo que no es mal plan en Estados Unidos, donde algunos operadores convencionales cargan lo doble.

FreedomPop (que ha obtenido dinero de Atómico, el fondo de capital de riesgo de Niklas

Zennstrom, uno de los fundadores de Skype) ha llevado más allá la idea. Sus clientes sólo tienen que instalar una app en cualquier dispositivo de su preferencia, la cual dirige sus llamadas a una conexión Wi-Fi donde esté disponible. El servicio básico —200 minutos de voz, 500 mensajes de texto y 500 megabytes de datos— es gratis, y el paquete “ilimitado” cuesta 20 dólares al mes (aunque hay restricciones en las velocidades de descarga pasado el primer gigabyte). La compañía espera ganar dinero con los servicios adicionales, como capacidad extra de datos o un segundo número telefónico en otro país.

“Primero a Wi-Fi” ganó credibilidad en abril, cuando Google introdujo un servicio como el de Republic. Sólo funciona en un teléfono fabricado para Google, el Nexus 6. El plan básico cuesta 30 dólares mensuales e incluye un gigabyte de datos. Pero los clientes que no usan toda su provisión de datos cada mes obtienen un crédito para su siguiente consumo. Esto significa que Google no gana dinero con lo que se conoce como “fisura”, la parte no usada de la asignación del usuario. Republic planea seguir el ejemplo en breve.

Pese a los atractivos precios, la captación de estos servicios ha sido modesta hasta ahora. Republic dice tener 350 mil clientes y FreedomPop casi un millón (de los que casi la mitad pagan por servicios adicionales). En el caso

de Republic, el factor limitante parece ser el requisito de comprar sus teléfonos especiales. En cuanto a FreedomPop, algunos usuarios se han quejado de conexiones caídas y mal servicio a clientes. En ambos casos los suscriptores necesitan mantener encendidas en forma permanente las conexiones Wi-Fi de sus dispositivos, lo cual agota la batería de los aparatos.

**LA GRAN PRUEBA
VENDRÁ CUANDO
OPERADORES DE
CABLE OFREZCAN
TELEFONÍA MÓVIL**

Estas desventajas podrían dificultar la venta de suscripciones “primero a Wi-Fi” en países donde las tarifas ya son bajas, como Gran Bretaña, que ostenta generosos paquetes mensuales desde unas 10 libras (16 dólares). Sin embargo, los usuarios podrían dejar de preocuparse por estos puntos en contra conforme pasen de las llamadas de voz y los mensajes de texto al uso de servicios de mensajería y aplicaciones de redes sociales, y a medida de que las baterías de los dispositivos mejoren, con lo que incluso una pequeña rebaja de precio pudiera resultar tentadora.

En cualquier caso, con el tiempo la tecnología mejorará.

Un problema más fundamental podría ser que las nuevas firmas de primero Wi-Fi dependen de la voluntad de los operadores convencionales para que les permitan usar sus redes como puentes a un precio aceptable, voluntad que probablemente disminuya a medida que esas firmas crezcan. Por ahora, tanto Republic como FreedomPop usan la red de Sprint, tercer operador de Estados Unidos en tamaño. Para evitar depender de un operador y permitir a los clientes emplear una variedad más amplia de aparatos, las dos firmas intentan firmar con una segunda, probablemente T-Mobile USA, la cuarta en el país. Google ya tiene acuerdos con ambas redes.

La gran prueba para “primero a Wi-Fi” vendrá cuando los operadores de cable y otros grandes proveedores de banda ancha decidan usar la tecnología para ofrecer telefonía móvil, si eso llega a ocurrir. Craig Moffett, de la firma investigadora Moffett-Nathanson, cree que las grandes operadoras de cable de Estados Unidos como Comcast y Charter Communications, podrían moverse en esta dirección en los próximos años. Ya controlan millones de puntos WiFi. Y varias de las cableras más grandes del país tienen derecho de acceso a la red Verizon, conforme a un acuerdo celebrado en 2011, en el que vendieron algo de espectro a esa compañía telefónica.

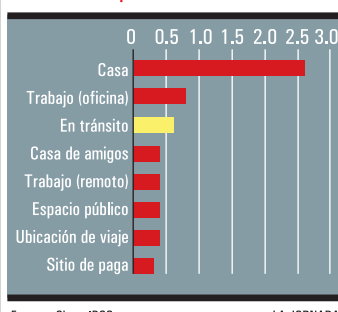
Otros analistas —y, tal vez de modo nada sorprendente, los operadores convencionales— son menos optimistas. Dean Bubley, de la firma consultora en telecomunicaciones Disruptive Analysis, duda que los servicios “primero a Wi-Fi” lleguen a ser adoptados a escala masiva. Sin embargo, predicen que tendrán cierto éxito entre los jóvenes y las personas de bajos ingresos, lo cual será suficiente para presionar a la baja los precios de los planes celulares.

También es probable que los operadores móviles convencionales hagan más uso del Wi-Fi. De hecho, este ha sido un factor que ha impulsado las recientes fusiones de telecomunicadores en Europa. Por ejemplo, una vez que EE, el mayor operador móvil de Gran Bretaña se fusione con BT, el mayor proveedor de banda ancha, le será fácil descargar llamadas, textos y datos a los muchos puntos Wi-Fi de BT. Y es probable que los dispositivos que operen en 5G, la próxima generación de tecnología de telecomunicaciones móviles, que será lanzada hacia 2020, cuenten con la capacidad de enlazarse a la estación más cercana, sea celular o Wi-Fi. Tal vez el esquema de precio “freemium” (híbrido de “free”, gratis, y “premium”) de FreedomPop sea indicio de los tiempos por venir: los consumidores obtendrán un servicio básico gratuito, y todas las ganancias tendrán que provenir de la venta de extras.

Economist Intelligence Unit

Nunca lejos de Wi-Fi

Uso diario del móvil por ubicación, EU, 2012. Horas por día



Fuentes: Cisco, IBSG

LA JORNADA

