

ECONOMÍA

Telefónica aplica el modelo Apple para obtener ingresos

La firma logra más de 100 millones gracias a aplicaciones informáticas

R. MUÑOZ
Madrid

¿Se puede subcontratar una aplicación o un servicio y facturar por ello en lugar de pagar? Se puede, y Telefónica lo hace y además gana dinero. El proyecto se llama Open Telefónica y consiste en el desarrollo conjunto de servicios adyacentes y complementarios a los que ya ofrece la compañía asociándose con terceros como LG, Microsoft o Kodiak. Se trata de servicios de localización, seguridad, plataformas de desarrollo de software pero también de *roaming*, y logística.

Aunque la compañía no ha detallado cuál es exactamente el mecanismo para la generación de ingresos, se trataría de un modelo muy similar al que aplican Google y Apple, cediendo a los desarrolladores de servicios y aplicaciones su plataforma, para que puedan acceder a su gran cartera de clientes. Telefónica cuenta así con una nueva fuente de ingresos y se permite lanzar nuevos servicios adyacentes apalancándose en el *know how* de terceros.

La iniciativa data de 2007 pero ha pasado desapercibida hasta la presentación de resultados del tercer trimestre la pasada semana. Y es que en la misma, se reconoció que gracias a Open Telefónica la compañía había obtenido en Latinoamérica unos ingresos de 117 millones de euros y un beneficio bruto

operativo (Oibda) de 137 millones. Lo primero que llama la atención es, precisamente, que el Oibda generado sea superior a los ingresos por esta actividad consistente "en acceso a la plataforma de servicios y al *know-how* o la cesión de derechos", según consta en los resultados.

En la conferencia de analistas, el presidente de Telefónica Latinoamérica, José Álvarez-Pallete, indicó que en los últimos nueve meses se han llegado acuerdos con empresas como LG, Microsoft o Kodiak, entre otros, para lanzar una amplia gama de productos y servicios, aunque posteriormente precisó que otros proyectos también se refieren a "recargas, logística y *roaming*".

El último proyecto de Open Telefónica, ha sido firmado este mismo mes con la empresa Conectel para desarrollar la solución de *pulsa y habla* (*push & talk*) en las operaciones móviles de los países de Latinoamérica en los que opera. Conectel, que utilizará la solución tecnológica de Kodiak Networks, se ocupa de la comercialización y promoción del servicio Movistar Movitalk.

Se trata de una solución que funciona como un *walkie talkie* y que permite realizar llamadas instantáneas, con la ventaja añadida de contar con una amplia cobertura al funcionar sobre redes móviles y proporcionar mayores calidad de servicio, ya que se presta a través de red de voz.

La banda ancha, bien público

JOAQUÍN ESTEFANÍA



En dos semanas se celebrará en Estoril (Portugal) la XIX Cumbre Iberoamericana de jefes de Estado y de Gobierno. Estas reuniones sirven sobre todo de toma de conciencia entre los mandatarios de las preocupaciones que atañen a unos y a otros. La de ahora tiene como base la innovación y el conocimiento, que son precisamente los mismos temas que se abordarán en la cumbre entre la Unión Europea (UE) e Iberoamérica, que tendrá lugar en mayo, bajo la presidencia española de la Unión Europea. Se trata de que se asuma la necesidad de la innovación en el contexto de salida de la crisis económica que, por cierto, está siendo en América Latina (AL) más benévola en su profundidad y sus secuelas que en otras zonas del mundo.

Al abordar la historia de estos dos últimos años de Gran Recesión, los analistas destacan las debilidades estructurales, entre las que destacan que es la zona más desigual del mundo (no la más pobre), que hay un alto porcentaje de la población que es vulnerable a la pobreza (con riesgo de reversión desde las clases medias a las clases bajas) y con cuatro brechas brutales: la fiscal, la de inversión, la de productividad (que explica que la educación sea la prioridad de prioridades en la zona) y la más novedosa: la brecha digital, que aumenta en las tecnologías más modernas, motores de la economía digital, como la banda ancha. Además, las tarifas de los servicios excluyen a una parte importante de la población, dado el bajo nivel de sus ingresos. Los datos son los siguientes, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): estancamiento de la penetración de la telefonía fija (18%-19% de la población); rápida expansión de la telefonía móvil (del 23% en 2003 al 79% en 2008); aumento del acceso a Internet (del 11% al 27% en el mismo periodo); incremento de las conexiones a banda ancha, pero con una tasa de penetración aún muy pequeña (0,45% en 2003; 5% en 2008); expansión de la banda ancha móvil, crecimiento insuficiente del ancho de banda internacional, etcétera.

Es por ello por lo que la secretaria ejecutiva

de CEPAL, Alicia Bárcena, pide que este cuello de botella sea disuelto proponiendo la banda ancha como bien público global (lo que no es idéntico a que sea gratuito). "La banda ancha es la tecnología que soporta el intercambio de mayores volúmenes de información y es la plataforma que sostiene las actividades sociales y productivas de las economías modernas y futuras", sostiene Bárcena, que llevará esta demanda a la Cumbre Iberoamericana. Su propuesta centró las discusiones del seminario Agencia de Desarrollo Iberoamericano, organizado por la CEPAL, la Secretaría Iberoamericana y el Centro de Estudios Internacionales de Barcelona (CIDOB), que todos los años tiene lugar en Barcelona en los días previos a la cumbre y que incorpora a medio centenar de economistas, académicos y emprendedores.

Al contrario que en reuniones precedentes sobre el futuro de AL, ahora se ve el fin de la Gran Recesión: el PIB decrecerá este año un 1,6%, debido sobre todo a la contracción de México (-7%), pero hay coincidencia en que la región comenzará a despegar, incluso con fuerza, en 2010. La discusión es sobre la sostenibilidad de este crecimiento, ya que los sectores públicos ya

Brasil se está comiendo la idea de Iberoamérica entre los inversores, que cada vez más fijan su mirada sólo en este país

no dan mucho más de sí en cuanto a estímulos fiscales, y el sector privado aún no ha tomado el relevo de la inversión. Hay consenso en que la crisis ha tenido menor impacto que en otras ocasiones por una coincidencia entre buenas políticas macroeconómicas y una potente visión socialdemócrata, que hizo olvidar los efectos más nocivos del Consenso de Washington. Enrique Iglesias, secretario iberoamericano, mostró su preocupación por el hecho de que el impulso regulador vaya perdiendo fuerza en todo el mundo conforme las economías van recuperando pulso: "No es lo mismo en este campo lo que se dijo en el G-20 de Washington (noviembre de 2008) que en el G-20 de Londres (abril de 2009) y en el G-20 de Pittsburgh, de hace escasas semanas".

Una última reflexión muy significativa: Brasil, que es el 50% de la economía del subcontinente, se está comiendo la idea de Iberoamérica entre los inversores, que cada vez más focalizan su atención en este sólo país.

CICLO DE CONFERENCIAS:
"Un reto europeo: el futuro del sistema de bienestar social"

| | |
|-----------------------------------|---|
| Lunes, 26 de octubre 19.30 h | "Sistema de pensiones: una reforma en el marco europeo" César Molinas |
| Lunes, 16 de noviembre 19.30 h | "¿Hacia nuevas políticas de familia?" Gösta Esping-Andersen |
| Lunes, 23 de noviembre 19.30 h | "El Estado del Bienestar en tiempos de crisis: políticas sociales, desempleo y desigualdad en Europa" David Rueda |
| Lunes, 30 de noviembre 19.30 h | "El gasto social en el nuevo siglo: sostenibilidad y prioridades" Guillem López-Casasnovas |

CaixaForum Madrid, paseo del Prado, 36. Plazas limitadas. Se ruega confirmación al 902 100 419

Cátedra "la Caixa"
Economía y Sociedad

PRONOUNCEMENT OF A SUMMONS TO APPEAR BEFORE THE BOARD OF CONCILIATION IN OSLO (OSLO FORLIKSRÅD)

Summons to appear before Oslo Board of Conciliation (Oslo forliksråd) – dept. 1 – case no. F2009-017941.

Plaintiff: Lindorff Capital AS, Postboks 203 Skøyen, 0212 Oslo, Norway Org No 00958422830

Defendant: Bjørn Pedersen, last known address: Unknown, Spain

The plaintiff has submitted an application for conciliation proceedings demanding payment of a claim for NOK 62.660,- plus lawful interest and costs. The defendant is hereby summoned to attend a court session at the conciliation board on

15.12.2009 kl. 10:00 in Pilestredet 19, Oslo Norway.

The defendant is hereby ordered to submit a written reply to the conciliation board no later than 14 days prior to the court session with respect to whether or not the plaintiff's claim is accepted.

The application for conciliation proceedings, order to reply and summons can be obtained from the conciliation board's office in Pilestredet 19, Oslo. The documents can be sent to the defendant at a new address provided by them upon request.

Since the whereabouts of the defendant are unknown, the public notice has been published pursuant to Section 181 of the Courts of Justice Act.

The application for conciliation proceedings, order to reply and summons will be deemed to have been lawfully served on 01.12.2009, after having been posted at the office of the court for four weeks.

If the defendant fails to attend the court session, a judgement in default based on the plaintiff's account of the case will be handed down due to the defendant's absence.

Oslo Conciliation Board (Oslo Forliksråd)
dept. 1, Pilestredet 19, N-0164 Oslo, Norway.
Phone: 0047 21014700.

MERCEDES-BENZ ESPAÑA, S. A.

CONVOCATORIA DE JUNTA GENERAL EXTRAORDINARIA DE ACCIONISTAS

El Consejo de Administración de MERCEDES-BENZ ESPAÑA, S. A., en cumplimiento de lo dispuesto en los artículos 96, 97 y 98 del vigente texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, y en los artículos 11 y 12 de los estatutos de la sociedad, ha acordado convocar junta general extraordinaria de accionistas, que se celebrará el 18 de diciembre de 2009, a las 8.30 horas, en primera convocatoria, en el domicilio social de la empresa, sito en 28108 Alcobendas (Madrid), avenida de Bruselas, 30, y, en su caso, el día siguiente, en el mismo lugar y a la misma hora, en segunda convocatoria, a fin de deliberar y resolver sobre el siguiente

ORDEN DEL DÍA

Primero. Nombramiento de miembro del Consejo de Administración.

Segundo. Aprobación del acta de la junta, si procediese, o, en su caso, nombramiento de dos interventores para que, en unión del señor presidente, procedan a su aprobación en el plazo de 15 días previsto por la Ley.

Derecho de asistencia: Los señores accionistas que deseen asistir a la junta, o ser representados en ella de conformidad con lo dispuesto en el artículo 106.2 de la ya citada Ley de Sociedades Anónimas, según nueva redacción por la Ley 26/2003, de 17 de julio, deberán acreditar, con cinco (5) días de antelación, al señalado para su celebración, el depósito de las acciones de su propiedad en la Caja Social, notario público o en un establecimiento bancario.

Complemento de convocatoria: Conforme a lo dispuesto en el artículo 97.3 de la Ley de Sociedades Anónimas, en la redacción dada por la Ley 19/2005, de 14 de noviembre, los accionistas que representen, al menos, el cinco por ciento del capital social pueden solicitar que se publique un complemento a la presente convocatoria para incluir uno o más puntos en el orden del día. El ejercicio de este derecho deberá efectuarse mediante notificación fehaciente que habrá de recibirse en el domicilio social dentro de los cinco días siguientes a la publicación de esta convocatoria. El complemento de la convocatoria se publicará, en su caso, con quince días de antelación, como mínimo, a la fecha establecida para la reunión de la junta.

Madrid, a 13 de noviembre de 2009
El secretario del Consejo de Administración, Juan Carlos Herrero Chacón



OPINIÓN

Enrique Dans

La disrupción

La palabra disruptivo proviene del inglés *disruptive* y, según el diccionario de la RAE, significa “que produce ruptura brusca”. Un cambio disruptivo es un cambio de gran dimensión, una interrupción en la progresión normal: estamos acostumbrados a que los precios fluctúen, pero no a que cambien de manera muy brusca. Cuando eso ocurre, sea en el barril de crudo o en el precio de la vivienda, suelen “pasar cosas”.

Esta mañana, me encontré con una entrada en el *blog* oficial de Google titulada *Twice the storage for a quarter of the price*, literalmente: “El doble de almacenamiento por una cuarta parte del precio”. Intentemos visualizar la magnitud del cambio: llegamos a la panadería y, en lugar de darnos nuestra barra de pan por sesenta y cinco céntimos, nos dan dos barras, y nos cobran dieciséis céntimos y pico. A otro nivel, pongamos que estamos mirando un chalet de 350 metros cuadrados por ochocientos mil euros, y al verlo nos dicen que, en realidad, el chalet mide setecientos metros cuadrados, que necesitamos un carrito de golf para ir de la cama a la cocina, y que nos cuesta doscientos mil euros. Si una panadería hiciera algo así vendiendo la misma calidad de pan que vende habitualmente, el pan se le acabaría en menos de una hora todas las mañanas. En el caso del chalet, no podríamos explicárnoslo ni aunque nos jurasen que el mismísimo *Jack El Destripador* resucitado habita en el sótano: por esa diferencia, ya nos entenderemos tranquilamente con él y con sus bajas pasiones.

Si algo no se le puede negar a Google, es el gusto por lo disruptivo: cuando el 1 de abril de 2004, día de los Inocentes en Estados Unidos, lanzaron *Gmail*, su servicio de correo electrónico, provocaron la brusca redefinición de todo el panorama del correo electrónico mundial: mientras sus competidores ofrecían entre dos y cuatro megas de almacenamiento y cobraban el adicional, *Gmail* se descolgó con ni más ni menos que un giga completamente gratuito. A pesar de la inercia que tienen este tipo de servicios, *Gmail* tiene hoy más de 150 millones de usuarios en el mundo, ha forzado a sus competidores a intentar igualar sus dimensiones, y se ha convertido en carta de presentación para las aplicaciones que la empresa vende ya a más de dos millones de compañías.

Las firmas de telecomunicaciones no están lanzando servicios en la ‘nube’ realmente nuevos

lo que significa algo así: a poco que sus competidores empiecen a intentar equiparar su oferta, nos empezaremos a encontrar con personas que suben a su cuenta de Google sus fotos, sus documentos, su música, sus correos, su vida... A ese precio, y dada la fiabilidad de los servicios (mi cuenta se ha caído muy pocas veces y muy poco tiempo en más de cinco años, un nivel de servicio que ya querría yo, por ejemplo, de mi compañía eléctrica), el ideal de acceder a todos tus datos desde cualquiera de tus ordenadores o dispositivos, o desde el ordenador de un hotel o de casa de tu suegra si quieres, está al alcance de tu mano. ¿Especular sobre la *nube*? No mire, la *nube* ya está aquí, al alcance de cualquiera, y a un precio ridículo.

La competencia por ese tipo de servicios me intriga. Durante cierto tiempo, mi impresión fue que las empresas que empezarían a lanzar estas propuestas a los usuarios serían las de telecomunicaciones: tienen el contacto directo y las infraestructuras. Ofrecer a cada cliente un servidor privado o familiar por poco dinero sería sencillo: un ordenador podría pasar a ser como un teléfono fijo, siempre conectado, pero mantenido desde la centralita. Ni antivirus, ni *firewall*, ni instalación, ni nada: todo gestionado por un tercero que me cobra por el servicio. Ante la comoditización progresiva de sus servicios, esta salida me parecía razonable. Sin embargo, el dinamismo en ese sentido por parte de las empresas de telecomunicaciones es prácticamente nulo, y quien se lanza ahora y agita el mercado no son ellas, sino Google. Las premisas están puestas: esto promete una evolución interesante.

Profesor del IE Business School