

■ Ramón Jesús Millán Tejedor

Gestor de Desarrollo de Negocio

Acme Packet

## Over-The-Top vs Operadoras: la competencia intensifica

El crecimiento de usuarios y dispositivos conectados y el aumento del tráfico de datos, constituyen una excelente oportunidad para los operadores de telecomunicaciones. Los consumidores empleamos las comunicaciones cada vez más en nuestra vida diaria, compartiendo inquietudes y contenidos en redes sociales, comprando online, etc. El número de dispositivos conectados en 2020 será de más de 50.000 millones y el número de aplicaciones, inimaginable a día de hoy.

Sin embargo, los operadores se enfrentan a una serie de riesgos, fruto precisamente de la evolución y convergencia de sus redes en torno a IP a través de tecnologías como 4G/LTE en las redes móviles y FTTH/GPON en las redes fijas. La proliferación de conexiones “todo IP” permite a los operadores el ahorro de costes y ampliar el catálogo de servicios; sin embargo, podría propiciar el que las operadoras sean relegadas a meros proveedores de capacidad (*dump pipes*) y que pierdan la parte más atractiva a nivel de negocio y de fidelización de clientes, la de los servicios de comunicaciones (telefonía, videoconferencia, televisión, vídeo bajo demanda, almacenamiento y sincronización de datos, etc.).

Las tarifas planas sobre las redes fijas (DSL, cable, etc.) y la irrupción de Skype, hicieron que el servicio de telefonía de voz, el que generaba más ingresos para las operadoras, se convirtiera en un mero “gancho” para atraer y retener a los

clientes de banda ancha a Internet. Lo mismo está ocurriendo actualmente con las tarifas de banda ancha móvil sobre 3G (GPRS, HSDPA, etc.), donde la irrupción de Skype, iMessage, ChatON, Facebook Messenger, WhatsApp y otras muchas aplicaciones de Internet, están dañando seriamente los ingresos que se obtenían con los SMS y las llamadas de voz. El problema de fondo es que la conectividad de banda ancha no ofrece capacidad de diferenciación entre operadores, por lo que sufre una gran competencia en precios; es decir, se trata de una “*commodity*”.

De este modo, las redes “todo IP” y las tarifas planas, están permitiendo irrumpir con fuerza en el área de servicios de telecomunicaciones a las aplicaciones desarrolladas por “*start-up*” del mundo Internet, las conocidas como OTT (*Over-The-Top*). Las OTT son criticadas por los operadores, porque no necesitan acometer las elevadas inversiones que requieren las operadoras (infraestructura, espectro, etc.) y no están sujetas al mismo nivel regulatorio (servicio mayorista, servicio universal, números de emergencia, interceptación de llamadas, etc.).

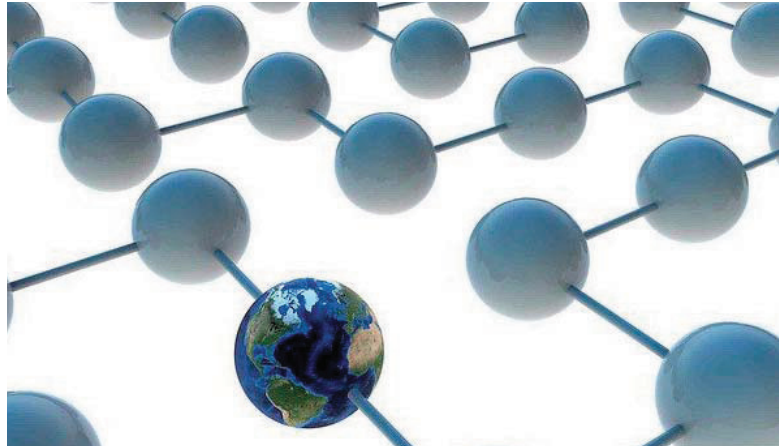
Según las operadoras, la capacidad inversora depende del retorno de la inversión y para ello es necesario un ecosistema equilibrado que no existe a día de hoy. Los operadores tienen que asumir reducciones de márgenes para hacer la banda ancha extensible a la población y, en cambio, los proveedores de terminales,

servicios y contenidos, se están beneficiando de esta proliferación de la banda ancha, con un crecimiento del comercio online, publicidad online, etc. Además, las cargas fiscales que soportan las operadoras de telecomunicaciones son muy superiores a las de otros sectores estratégicos, entre impuestos, licencias, tasa de ocupación de espectro, conservación de datos, tasa para mantener las televisiones públicas, etc.

En cambio, las OTT suelen concentrar su mano de obra y sus cargas fiscales en aquellos países donde les es más atractivo. Por otro lado, es el único sector estratégico deflacionista, pues mientras en España el IPC general ha aumentado un 23% desde 2000 a 2010, en el sector de telecomunicaciones los precios han caído un 8%.

Es decir, los OTT parten de una situación muy favorable para dominar el mundo de los servicios de nueva generación. Sin embargo, los operadores aún no han explotado muchos de los grandes activos que esconden sus redes y que es muy difícil conseguir a través de una red neutra (no diferencia el tipo de servicio y trata por igual una conexión de vídeo en tiempo real que una transferencia de datos poco urgente), que depende de diversos agentes y donde pueden producirse situaciones difícilmente controlables (retardos, cortes de comunicación, ataques de denegación de servicio, interceptación de las comunicaciones, comunicaciones con usuarios que se hacen pasar por otros, congestión, etc.), como es Internet.

Las nuevas redes “todo IP” de las operadoras estarán basadas en una capa de servicios construida sobre IMS (*IP Multimedia Subsystem*), que permite



■ **¿Por qué no puede un operador ser a la vez una OTT sobre su propia infraestructura y la de otros operadores, pero aprovechando las ventajas de una red propia “inteligente” en vez de Internet? ■**

ofrecer servicios de forma estándar, interoperable, fiable, segura, con calidad de servicio, etc. Además IMS permite la integración de servicios para mejorar la experiencia de usuario: presencia, localización, telefonía, mensajería, etc.

De este modo, el mundo IP es también una oportunidad excelente para que los operadores ahorren costes y puedan convertirse en proveedores de servicios integrados e inteligentes (smart pipes) en la nube y posicionarse en la parte del negocio que permite mayores márgenes y capacidad de diferenciación... ¿Por qué no puede un operador ser a la vez una OTT sobre su propia infraestructura y la de otros operadores, pero aprovechando las ventajas de una red propia “inteligente” en vez de Internet?

Por ejemplo, Telefónica ha decidido entrar de lleno en el negocio de los servicios digitales y para ello ya ha adquirido OTT (Jajah, Tuenti, etc.), ha realizado participaciones estratégicas en otras “start-ups” a través de Wayra y está lista para competir en el nuevo negocio del “cloud computing”, con la adquisición e integración de Acens. **D**