

# La fusión amistosa del fijo y el móvil

# Opinión



**Manuel Torres**  
Presidente de  
Motorola España  
y Portugal

Quien haya seguido el sector de las telecomunicaciones en los últimos años, recordará cómo no hace mucho tiempo se auguraba la canibalización de las telecomunicaciones fijas a manos de las comunicaciones móviles.

Sin embargo, ahora que se ha llegado a una penetración del 110 por ciento (hay más móviles que población, debido al uso de varios terminales por la misma persona), y con un mercado de más de 20 millones de terminales móviles vendidos al año, esa "OPA hostil" de lo móvil a lo fijo se ha transformado en una "fusión amistosa" entre ambos mundos.

En diversas noticias aparecidas en los últimos meses, se puede observar cómo los distintos operadores se están preparando para poder ofrecer en un solo paquete de servicios de fijo y móvil en los que el usuario pueda disfrutar de las ventajas de ambos campos: el menor precio y mayor ancho de banda de la comunicación fija y la flexibilidad, personalización y movilidad de las comunicaciones móviles.

La razón de esta necesaria fusión "amistosa" se debe a que, pese a que numerosos clientes prescindan de la telefonía fija una vez están disponibles las llamadas a bajo coste a través de *WiFi*, diversos informes indican que será fundamental ofrecer la opción de mantener la llamada local ("home phone"). Un reciente estudio encargado por Motorola desvela que el 82 por ciento de los usuarios britá-

nicos afirmaban que no darían de baja la línea fija. El motivo es que un teléfono en casa es considerado aún como algo muy fiable. Un número fijo es importante, en especial cuando se concibe como punto de contacto dentro de la familia. Además, es clave el coste de las llamadas: los usuarios no quieren que la familia y los amigos paguen tarifas más altas, asociadas a las llamadas a móviles.

Ante la gran expectación que despertaron otros adelantos y posteriormente el escaso respaldo o la tardanza en responder por parte de los consumidores, muchos escépticos pueden estar preguntándose si no estamos ante otro ejemplo en el que las empresas de telecomunicaciones van por delante de las necesidades o gustos de los usuarios. No obstante, en este caso todo parece indicar lo contrario.

Un estudio realizado el año pasado por la consultora BrainJuicer para Motorola, sobre la adopción de un servicio que permitiera el uso del móvil en el hogar a través de la red fija, reveló que el 53 por ciento de los encuestados contrataría el servicio antes de un año a partir de su disponibilidad. Es de destacar que, de los seis países europeos en los que se realizó la encuesta (Alemania, Francia, Italia, España, Suecia y el Reino Unido), los españoles fueron de los que más interés demostraron, en gran parte, por que reconocían que efectuaban un elevado número de llamadas desde el móvil en el hogar, de ahí que estén en una posición muy favorable para beneficiarse de la introducción de las tecnologías de convergencia fijo-móvil.

Entre las diversas soluciones que buscan la unión entre ambos tipos de redes, la mejor posicionada hasta el momento es UMA (*Unlicensed Mobile Access* o Acceso Móvil sin Licencia).

El UMA proporciona servicios de voz y datos a través de teléfonos duales con redes de acceso *WiFi* y GSM, que ofrecen bajo coste y gran ancho de banda. Con esta tecnología, los usuarios pueden pasar de la cobertura celular a la de la LAN (Red de Área Local) inalámbrica para sacar provecho de una red de mayor velocidad de acceso, mayor cobertura y menores costes. De esta manera, los operadores pueden suministrar soluciones de acceso en casa mucho más baratas, con la ventaja de un único dispositivo en el que tener una sola agenda y buzón de voz, todo ello en una factura única. Lo atractivo de UMA es que está ya disponible y complementa a IMS (*IP Multimedia Subsystem*) y VCC (*Voice Call Continuity*).

La capacidad de UMA, para ubicar el dispositivo móvil en el hogar, permite opciones mejoradas, como sonido dual para dispositivos fijos y móviles. Por ejemplo, cuando alguien llama al número de casa, el teléfono fijo y el móvil suenan. La llamada puede ser atendida por ambos aparatos y ser transferida entre ellos. También, si el teléfono fijo de casa está en uso, la llamada puede hacerse a través del móvil mediante *WiFi*.

Dado el gran número de operadoras que están anunciando servicios comerciales UMA, se evidencia que esta es una línea interesante para hacer negocio. La ventaja para ellas es que pueden fidelizar a sus abonados al ser los primeros en ofrecer estos servicios convergentes. Servicios que supondrán la reducción de tarifas y la posibilidad para los usuarios de firmar un único contrato para todas sus telecomunicaciones, evitando múltiples facturas o posibles problemas de interoperatividad entre ellos.

En resumen, la convergencia fijo móvil se muestra como un "win-win", tanto para operadores (fijos, móviles o ambos), como para el usuario. ♦