

HAN FIRMADO ACUERDOS EN ALEMANIA Y FRANCIA

## Motorola y Nokia, locos por imponer los sistemas de radio 'push to talk'

Para los fabricantes de terminales, los móviles que incorporan el 'push to talk' son el arma perfecta para presentar sus ofertas en las grandes empresas, porque permiten ofrecer tarifas planas. Pero Telefónica, Vodafone y Auna aún no lo ven claro.

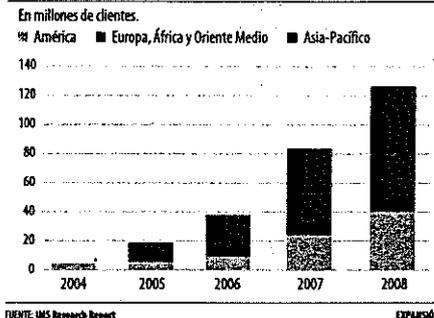
### GUERRA/R. ZAMORANO, Madrid

El *push to talk* (pulsar para hablar), servicio que permite comunicarse a través del móvil con una o más personas en todo el mundo como si fuese un walkie-talkie, no acaba de convencer a las operadoras de telecomunicaciones del Viejo Continente. Este servicio, en boga en Estados Unidos, China o Israel, ha tenido en la compañía estadounidense de telefonía móvil Nextel a uno de sus pioneros. Una experiencia de la que han tomado nota Verizon, Sprint y Allte, entre otros.

En Europa, en cambio, el *push to talk* (PTT) apenas está extendido. El principal motivo es que la mayoría de los operadores de telefonía móvil no tienen todavía definido qué modelo de negocio aplicarán a este servicio. "Creemos que en Europa se impondrá el *pay per push* (pagar por cada vez que se aprieta el botón para hablar con otra persona) y no el pago de una tarifa plana al mes (similar a las que existen para el acceso a Internet a través del ADSL)", opina Santiago Álvarez, director de la división *push to talk* de Motorola en España. Es decir, las empresas de telecomunicaciones implantarían un modelo similar al de los mensajes de texto (SMS).

¿Cuál es el porqué de este modelo? "El usuario europeo no está acostumbrado a las tarifas planas en móviles,

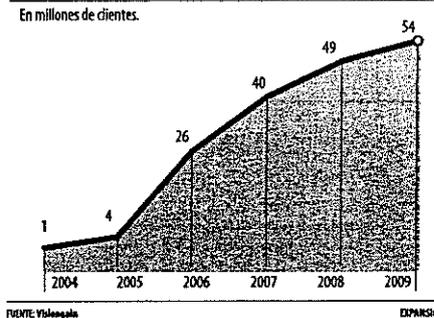
### Evolución del 'push to talk'



FUENTE: IMS Research Report

EXPANSIÓN

### Evolución del 'push to talk' en Europa



FUENTE: Visiología

EXPANSIÓN

### Dónde triunfa

- La tecnología 'push to talk' nació en Estados Unidos ligada a la operadora Nextel.
- En Europa, los pioneros en este servicio han sido Nokia, que se ha aliado con T-Mobile, y Motorola, con Bouygues telecom.
- El principal problema que se encuentran los operadores para desarrollar este servicio es la falta de definición de un modelo de negocio.

que es lo que se ha impuesto en Estados Unidos", explica Álvarez.

Motorola cuenta en la actualidad con catorce millones de clientes de PTT en 23 países de todo el mundo, un 90% del total de su base de suscriptores y factura 24.000 millones de llamadas al trimestre (un 70% del total). La filial española es la encargada de desarrollar esta tecnología para toda Europa, donde ha lanzado tres terminales: el Motorola V400P, T300P y V65P.

Motorola y Nokia son los

### Un servicio vacilante

Nokia y Motorola se han unido a T-Mobile y Bouygues Telecom para ofrecer el servicio 'push to talk'

fabricantes de móviles que más impulsan esta tecnología. La compañía finlandesa llegó a un acuerdo con T-Mobile en octubre para comercializar este servicio en Alemania; mientras que Motorola se ha aliado con la francesa Bouygues Telecom. Quizá estos dos precedentes generen un efecto dominó en el resto de países europeos.

### Más comunicación

"Push to talk es una tecnología que abre nuevas posibilidades de comunicación a los

usuarios. Los operadores están empezando a apostar por ella, como demuestra el acuerdo que acabamos de firmar con T-Mobile", afirma José Luis Martínez, consejero delegado de Nokia en España. La operadora finlandesa cuenta con contratos comerciales de 17 operadores y realiza pruebas con otros treinta. Durante este año han lanzado cuatro nuevos terminales con esta función: Nokia 5140, 6260, 6170 y 7270.

Al igual que el consejero delegado de Nokia en España, el responsable de Moto-

rola también es optimista. "La situación de las tres operadoras en España es bastante avanzado. De hecho, creemos que este servicio, por el interés que se está poniendo en él, llegará en poco tiempo a España", dice Álvarez.

Pero parece que las operadoras no lo tienen tan claro. "Estamos analizando esta tecnología, aunque aún no hemos tomado ninguna decisión de comercializarla", comentan fuentes de Telefónica Móviles. Este caso es similar al de Vodafone y Arne-

na, que también analizan qué es lo que harán con esta tecnología.

### Empresas

Tapio Heikkilä, director de Marketing y Ventas de la división de Redes de Nokia, considera que el PTT se comercializará primero entre las empresas y más tarde al usuario final. Enrique Dans, director del Área de Tecnologías de la Información del Instituto de Empresa, va más allá. En su opinión, el PTT es idóneo para entornos en los que las necesidades comunicativas son permanentes. Es el caso de hospitales, aeropuertos, personal de vigilancia o algunas oficinas. Sin embargo, él considera que "no tiene mucho sentido pensar en ello como una forma de hablar con tu familia o tus amigos". Todo es cuestión de tiempo.

Telefónica, Amena y Vodafone están estudiando esta tecnología antes de lanzarla en España

El modelo de tarificación en Europa será cobrar por cada vez que el usuario hable

El 'push to talk' cuenta con una gran demanda en el segmento profesional