

Sección realizada por el Programa Superior de Dirección de Empresas de Telecomunicaciones del Instituto de Empresa.



Las redes wireless abren un mundo de múltiples variedades de servicio ofrecidas por distintos perfiles de proveedores y con diversas fórmulas de pago. Sólo el tiempo dirá cuál o cuáles tendrán éxito.

**S**í, lo sé. Las redes wireless no son el nuevo mundo. El conjunto de estándares 802.11x, por ejemplo, lleva muchos años inventado. Sin embargo, la explotación de redes basadas en dicha familia de protocolos es relativamente nueva. En España, sin ir más lejos, hace menos de un año que los operadores empezaron a comercializar ofertas inalámbricas de variados tipos. Además, se sabe que estamos en un mundo nuevo cuando la diversidad de “organismos” supera a la habitual en otros “ecosistemas”, cuando la “selección natural” no ha causado todavía que el panorama se vuelva aburrido, con pocos competidores que hacen cosas parecidas, como suele ocurrir en sectores maduros. Hace años, un estudioso de la estrategia o el marketing tenía que esperar mucho tiempo antes de poder ver un nivel de diversidad tan grande como el que, desde hace pocos años, ahora podemos presenciar. Demos un pequeño paseo, y comprobemos las delicias de este nuevo mundo.

### Múltiples posibilidades

Pongamos que nos vamos de viaje, que fue mi caso la semana pasada: Madrid, Munich, Colonia, Londres, Madrid. Conmigo, un Tablet PC con tarjeta inalámbrica, y muchas, muchísimas más cosas que hacer de las que habría querido, lo que me obligaba a intentar conectarme allá por donde iba; necesidad que me permitía ir viendo las diferentes “especies” que habitan el nuevo mundo de las conexiones inalámbricas.

Llego a Barajas, y hago mi primera conexión en una sala business. La red estaba abierta a todo aquel que allí encendiese un ordenador. Es decir, la tecnología wireless estaba siendo utilizada por la línea aérea para “tener un detalle” con los pasajeros con derecho a utilizar esa sala (y dada la proverbial facilidad de las ondas para atravesar paredes finas, me imagino que con todos los que, sabiéndolo, se posicionen hábilmente fuera de la sala). Un detalle por parte de la línea aérea, francamente. Leemos el correo, un periódico, un zumo, y nos vamos al avión. Allí, por ahora, nada de nada. Seguramente no se tardará mucho en ofrecer conectividad inalámbrica en la cabina, pero, por ahora, cero. Prehistoria.

Llego a Munich, y me voy a mi hotel. Al encender el ordenador, me encuentro otra red inalámbrica, pero ésta impide mi acceso, y me ofrece, en lugar de la página que yo quería ver, otra perteneciente a una compañía que me informa amablemente de la posibilidad de comprar una tarjeta de acceso, que por unos veintiséis euros me permite conectarme veinticuatro horas. Eso sí, una vez que empiezas, las veinticuatro horas van todas seguidas. Curiosamente,

la página ofrece posibilidades de entrar a usuarios de un par de compañías de telecomunicaciones, de manera que empiezo a ver el negocio: lo que en España me daba gratis una línea aérea, en Alemania me lo cobra, y no barato, una compañía de telecomunicaciones, gracias a un hotel, que también cobra. Pago, uso la red, y al día siguiente me voy al aeropuerto. ¿Qué hay allí? Al encender de nuevo la máquina, me aparece otra red inalámbrica, ésta perteneciente a un operador de telecomunicaciones. Permite acceso inmediato a sus abonados con unas tarifas determinadas, y, previa compra de una tarjeta, a los que no lo son. Otra forma diferente de hacer las cosas.

En Colonia, el hotel, de la misma cadena, usa el mismo sistema que en Munich. Pero en el aeropuerto, la compañía de telecomunicaciones que me ofrece la red es otra diferente. Fórmula parecida, precio parecido. Al llegar a Londres, el hotel tiene su propia red wireless, y me deja usarla por un precio determinado, más bien alto.

Y así, podríamos seguir contando. En cada parada en el camino, “especies” diferentes. En un sitio, una aerolínea; en otro, una compañía de telecomunicaciones; en otro, un hotel. En unos sitios, gratuito; en otros, plano; en otros, por minuto. Con prepago, con contrato, con pago posterior incluido en una factura global... toda una enorme diversidad de jugadores, modelos y posibilidades. Todo un nuevo mundo lleno de posibilidades a explorar.

### Futuro abierto

¿Qué va a pasar? Que, como mínimo, será muy entretenido. Aparecerán unas especies, desaparecerán otras. Habrá que competir con organismos aparentemente “suicidas”, que lo ofrezcan todo gratis, recordando la época de la guerra de los ISP. O con operadores globales “todo en uno”, en los que el cliente se despreocupe y simplemente acceda y pague en una única factura. Otros ofrecerán, posiblemente, acceso gratis a cambio de publicidad. Las posibilidades son infinitas. En este mundo, las capacidades que ayudan a competir de manera eficiente no tienen por qué ser las mismas que en el anterior. Son otras, y sólo el tiempo dirá quién las tiene y quién las utiliza mejor. ¿Preparados?

■ ENRIQUE DANS

Director del Área de SI/TI  
del Instituto de Empresa