

**EL EJEMPLO DE NETFLIX Y EMPRESAS SIMILARES HA HECHO QUE ESTE INVIERNO VAYA A ESTAR PLAGADO DE SERVICIOS QUE UNEN EL TELEVISOR CON INTERNET. ¿PERO PODRÁN CONTRATARLOS TODOS LOS ESPAÑOLES? ¿Y ESTARÁN DISPUESTOS A PAGAR MÁS?**

**POR MIGUEL ÁNGEL URIONDO**

**EL ANUNCIO DE LA LLEGADA DE NETFLIX A España** hizo sonar todas las alarmas. La estadounidense, que ofrece una suscripción a precio reducido para acceder a un gran catálogo de películas y series, que pueden además reproducirse en todo tipo de dispositivos, hizo amago de instalarse en España a principios de 2012 –aunque finalmente ha aplazado su desembarco– y obligó a muchas empresas españolas, grandes y pequeñas, a acelerar sus planes de despliegue y a poner en el mercado antes de Navidad servicios capaces de hacerle la competencia.

Con el objetivo de replicar su colosal éxito en EEUU, donde se ha convertido no sólo en una empresa rentable, sino en una con 23,8 millones de clientes y una facturación que superará de largo en 2011 los 3.000 millones de dólares, desde todos los sectores ha empezado la carrera por conquistar los televisores, así como dispositivos complementarios como tabletas y *smartphones*. Como en la conquista del Oeste americano, numerosas empresas han lanzado sus carromatos en busca de distintas parcelas de terreno, y sólo llegarán a



# LA TELE SE CASA