

# Opinión

## DIARIO DE NAVARRA

Fundado en 1903

EDITA: **Diario de Navarra, S.A.**

PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN  
**Eugenio Arraiza Salgado**

DIRECTOR GENERAL **Luis Colina Lorda**



DEPÓSITO LEGAL:  
Edición General NA-5-1958/ISSN: 1577-6301.  
Edición Estella NA-296/2001/ISSN 1577-6263.  
Edición Tudela. NA-297/2001 / ISSN: 1577-6255

DOMICILIO SOCIAL Y ADMINISTRACIÓN  
Zapatería, 49. Apartado, 5 - Pamplona 31001  
Teléfono 948 22 13 55

REDACCIÓN  
Carretera de Zaragoza, s/n. Cordovilla 31191  
redaccion@diariodenavarra.es

DIRECTORA **Inés Artajo Ayesa**  
SUBDIRECTORES  
Luis Castiella Muruzábal y Miguel Ángel Riezu Boj

REDACTORES JEFES  
José Miguel Iriberrí (Nacional/Internacional), José J. Murugarrén (Navarra), José María Esparza (Deportes), Fernando Pérez Ollo (Opinión) y Fernando Hernández (Diario 2).

JEFES DE SECCIÓN  
Luis M. Sanz y Nacho Calvo (Navarra), Germán Larrañaga (Diseño), Jorge Nagore (Fotografía), Germán Ulzurrun (Cierre) y Francisco J. Zudaire (Opinión).

DELEGACIÓN DE ESTELLA Carlos II el Malo, 7  
Tfnos.: 948 546301/948 546330. Fax: 948 546063

DELEGACIÓN DE TUDELA. Plaza Sancho el Fuerte, 7  
Tfnos.: 948 410310/948 848409. Fax: 948 410887

TELÉFONOS	
Centralita	948 236050
Redacción	948 236050
Fax Redacción	948 150484
Publicidad	948 221355
Fax Publicidad	948 206048
Distribución	948 236000
Suscripciones	948 076068

Prohibida toda reproducción a los efectos del artículo 32.1. párrafo segundo de la Ley de Propiedad Intelectual, conforme a la redacción dada por la Ley 23/2006, de 7 de julio.

### EDITORIAL

## La Fiscalía aprieta las tuercas a los conductores

Este fin de semana se calculan 5,7 millones de desplazamientos por carretera. La Fiscalía de Seguridad Vial imputará homicidio a los conductores bebidos implicados en accidentes mortales.

**L**A Dirección General de Tráfico (DGT) ha puesto en marcha este fin de semana un dispositivo especial para regular los 5,7 millones de desplazamientos de vehículos que prevé se produzcan con motivo de la festividad de Santiago en seis comunidades. Ciertamente que las carreteras se han convertido en uno de los peligros de la sociedad moderna que más muertes provoca, aunque la tendencia se mantiene a la baja gracias a la actuación decidida de los diferentes estamentos. Los últimos datos disponibles en Navarra señalan que en los cinco primeros meses del año las víctimas mortales se han reducido un 53%, de forma que se han registrado ocho fallecidos, frente a los 17 del mismo período del año pasado. Cuando la desgracia acecha, nada impide que la estadística salte por los aires en el momento inesperado. Si bien es incuestionable que la revisión histórica de los números ofrece una evolución descendente de los accidentes, bajo la premisa de que no son una fatalidad contra la que no se puede luchar. Es posible que la mejora de las infraestructuras viarias, la seguridad de los vehículos, las campañas educativas y hasta la mentalidad de los conductores haya contribuido a reducir los siniestros. Sin embargo, las medidas punitivas se han declarado por sí solas como las más eficaces. A los controles de alcoholemia se sumaron los radares de velocidad, fijos y móviles, el carnet por puntos y, por supuesto el encarecimiento de las sanciones. En definitiva, el bolsillo, que es lo que más duele. A esta batería de instrumentos disuasorios se ha incorporado esta semana el anuncio del fiscal delegado de Seguridad Vial. Bartolomé Vargas ha dicho que la Fiscalía imputará "siempre homicidio" a los conductores bebidos vinculados a accidentes mortales o heridos graves. Correrán la misma suerte quienes superen en más de 30 kilómetros por hora la velocidad máxima, vulneren las normas de adelantamiento, invadan la calzada o conduzcan con sueño. Otra vuelta de tuerca que convierte la conducción en una actividad peligrosa en el sentido amplio de la palabra. Poco más se puede hacer para prevenir las muertes en la carretera.

**Conducir se ha convertido en una actividad peligrosa por muchos motivos**

### APUNTES

## La sinceridad del consejero

El consejero de Educación José Iribas no se anda por las ramas y afirma en la entrevista que hoy publica este periódico que "es mejor asumir cuanto antes que no hay dinero y así evitar frustraciones". Su sinceridad no es habitual en quienes ocupan cargos de responsabilidad. Quizás quienes sufran los recortes no lo vean así y carguen contra el titular del departamento. De puertas afuera suena diferente. Dar largas, decir verdades a medias, ocultar la realidad, por cruda que sea, son prácticas comunes. Es hora de algo cambie, aunque sea en las formas.

## Sueldos municipales

Los sueldos de la corporación municipal supondrán a las arcas pamplonesas un gasto de casi 800.000 euros anuales. Entre el alcalde, los concejales delegados, los liberados, los rasos y el complemento que perciben los portavoces, los 27 corporativos cobrarán al año 798.113 euros. No puede decirse que sea una cantidad pequeña. La profesionalización de la actividad política es un hecho como la complejidad, cada vez mayor, de la gestión de un ayuntamiento. La duda es si lo uno guarda consonancia con lo otro. Muchos opinan que no.

# Web gratuita, negocio millonario

El autor explica que el negocio de las webs gratuitas consiste en dar al usuario un servicio libre y después convencerle para que pague por otro.

Alejandro Suárez



**M**ICROSOFT, el gigante de Redmond, acaba de desembolsar 5.900 millones de euros por Skype, un servicio que ha registrado históricamente más de 700 millones de usuarios, con la única intención de comunicarse entre ellos, pero que en 2010 arrojó unos datos muy pobres: solo lo usan con asiduidad unos 100 millones de internautas, han tenido 600 millones de euros de ingresos pero han cerrado el año con unas pérdidas de cuatro millones de euros.

Pero Microsoft no ha sido la única compañía que ha estado detrás de Skype. El todopoderoso Google llegó a ofrecer unos 3.000 millones de euros, una cantidad final muy alejada de la oferta de Microsoft, pero que pone de manifiesto que algún negocio debe de haber detrás de esta compañía, aún dando pérdidas.

Lo cierto es que tanto para Google como para Microsoft, detrás de esta operación hay mucho en juego: un gran número de nuevos usuarios y una tecnología en video llamadas, que para la opinión de los internautas, está a años luz de la competencia, entre otras cosas porque su tecnología funciona en PC, Smartphone, consolas y últimamente incluso en televisores con conexión a internet.

La clave que según mi opinión ha hecho que Microsoft se lanzara a la compra de Skype y superara ampliamente las ofertas de sus competidores es Windows Mobile, ya que el sistema operativo diseñado por Microsoft para Smartphone y tabletas se ha quedado solo y a años luz de su competencia, Android e iPhone. Microsoft con esta compra da vida a Windows Mobile atrayendo a mi-



llones de usuarios y provocando claras sinergias, al tiempo que pone en una tesitura muy difícil a los operadores de telecomunicaciones, que si antes querían cobrar a Microsoft y Google por el uso de las redes, ahora que uno de ellos es dueño de Skype -una empresa que les hace perder muchos ingresos y consume amplios recursos de red-, con más motivo estudiarán como aplicar en breve tarifas al consumo de los usuarios.

Pero Skype, igual que Twitter y otras muchas .com que a día de hoy solo suponen pérdidas tras años de grandes inversiones, deben tener un atractivo real para que grandes grupos de inversión sigan manteniendo sus cuotas de participación. Un atractivo que va más allá de una adquisición final a 3 o 5 años por una gran empresa como Google, Microsoft o Amazon.

El paso lógico de Skype o Twitter consiste en saber cómo monetizar esos 700 millones de usuarios, trasladar su guerra a mercados rentables, dejar de pensar solamente en el usuario final y empezar a preparar el salto a la empresa, donde realmente está el negocio.

En las comunicaciones corporativas, Cisco Systems lleva años siendo el rey, pero saben que se pueden cambiar las tornas en pocos meses. No olvidemos que ya intentaron en el pasado adquirir Skype y la respuesta del pretendido fue convencer a Tony Bates, CEO de la unidad de negocios corporativos de Cisco, que le irían mejor las cosas en el futuro como consejero delegado de Skype. Tony aceptó.

Hoy en día nadie ve posible lanzar un entorno online si no está dirigido hacia un sector con un potencial de beneficio significativo, a no ser que seas capaz de atraer importantes campañas publicitarias. Este modelo de negocio del todo gratis, "freemium", está diseñado para atraer a los usuarios a través de servicios por los que no se cobra y luego convencerlos de que paguen por servicios con funciones más avanzadas o por pertenecer a entornos exclusivos.

Pero el cliente que se acostumbra a ser "freemium" le cuesta pasar a ser de pago. Durante mucho tiempo estas plataformas han facilitado a sus usuarios unas calidades muy altas, muy superiores a las que deberían de haber recibido. Ahora no se les puede convencer para que paguen una tasa mensual por poder disponer de un beneficio aparentemente superior.

Si una plataforma entiende que puede subsidiar indefinidamente a todo el mundo, durante 3 o 4 años, va a ser casi imposible convertirlo en usuarios de pago. El negocio no va a estar ahí.

Alejandro Suárez  
Sánchez-Ocaña CEO  
Ocio Networks