



OPCIONES

BUSCAR



Conozca cuáles son las 20 carreras con mejor futuro laboral

Uno de los aspectos en los que los estudiantes se fijan fuertemente es el futuro, por ello revisan el mercado laboral cuando de escoger una carrera se trata. Esta decisión, sin duda, marcará su vida.



NAVEGUE LA EDICIÓN IMPRESA



Martes 1 de noviembre de 2011

ALTA GERENCIA ECONOMÍA EMPRESAS GLOBOECONOMÍA FINANZAS OPINIÓN ASUNTOS LEGALES SUPLEMENTOS VIDA NOTICIAS GRALES

▲ DÓLAR \$ 1.863,06 ▼ EURO \$ 2.637,40 ► CAFÉ US\$ 2,58 ▼ PETRÓLEO WTI US\$ 93,32 ▼ DTF 4,77 % ▲ LVR PTOS, 197,63

¿Por qué no ha despegado todavía el servicio de Netflix?

Mónica Parada Llanes - 1 Comentarios
mparada@larepublica.com.co

Publicado: 01.11.2011

Comente

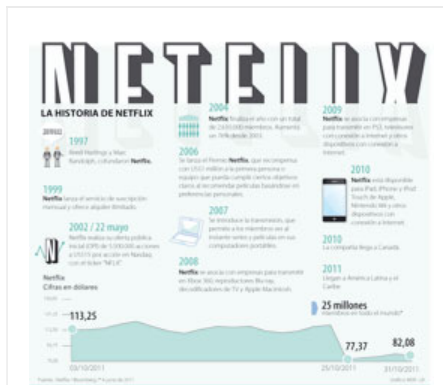
A+ A- Tamaño

Imprimir

Bogotá. Cuando el portal de streaming de video hizo su entrada a América Latina en septiembre los usuarios estaban muy positivos sobre el alcance que podía tener y la acogida del servicio, sin embargo, algunas semanas después suenan numerosas críticas.

Dos meses después, Netflix no logra la popularidad que se creía, pero ¿por qué no despegó el negocio?

Hay cinco razones por las que Netflix puede no tener el desempeño que se esperaba. Según los analistas, todo podría empezar porque realmente no tienen la oferta que los usuarios esperaban del portal.



Andrés Julián Gómez, experto en tecnología, señala que desde su experiencia pudo comprobar que en la página los títulos más nuevos habían estado en cartelera hace un año o un año y medio, frente a la plataforma de Estados Unidos en donde había películas cuyo estreno había ocurrido hace seis o cuatro meses.

No obstante, señala también que el problema de fondo estaría más en los estudios que en la compañía de servicios de streaming, pues los costos de traer un contenido a Latinoamérica son muy altos y con una suscripción como la de Netflix eso no sería posible.

Frente a esto Jonathan Friedlan, vicepresidente global de medios de Netflix, indica que el tema de contenidos debe verse a la luz del dinamismo de los negocios en la web, donde todo el tiempo tienen la opción de

subir más material. Explica, además, que la empresa lanzó la plataforma en la región con más títulos que cuando lo hizo en Estados Unidos o en Canadá y que desde entonces han

Publicidad

Publicidad



SE AJUSTA A TU TIEMPO

Por ser estudiante suscríbete por solo \$180.000 a un año de la mejor información económica y obtén todos los beneficios de Congela tu Plan.

Disfruta de la información en el lugar y momento que prefieras

agregado un 30% más de programas de televisión y películas y que antes de cerrar el 2012 esperan duplicar los contenidos.

Un segundo obstáculo es el tema de banda ancha, pues a pesar de que gobiernos como el de Colombia hoy tienen planes para diseñar muchas más redes y conectar todo el territorio, los índices de penetración son más bajos que los de países desarrollados y el servicio de streaming está ligado, indudablemente, a la capacidad de transmisión de los datos.

"La base de Netflix es que los países tengan banda ancha y son fundamentales los altos niveles de penetración. En Colombia la penetración de banda ancha fija es 5,6 accesos por cada 100 habitantes. Uno podría decir que los mercados de la región, salvo los más desarrollados, no son los nichos más favorables", dice Julián Cardona, presidente de Aciem.

Cardona señala también un tercer obstáculo: la tecnología de conversión. Según explicó a LR, las transmisiones de Netflix necesitan de una conversión de formatos, y eso toma tiempo, por lo que la desactualización de la cartelera puede también estar ligada a dichos requerimientos.

Como un cuarto obstáculo los expertos han señalado los servicios gratuitos que hoy son tan populares en la región, con plataformas como Cuevana y SeriesYonkis que cuentan con un contenido muy actualizado y gratuito, son una competencia fuerte para Netflix y ni que decir de los índices de piratería.

No obstante, para Friedlan, eso no representa una preocupación, pues dice que han tenido que enfrentarse a la piratería en todos los mercados en los que operan: "este delito existe en todo el mundo y cuando entramos en Canadá el año pasado había mucho más uso de esos servicios que ahora, Netflix bajó el uso de los sitios piratas. Es la diferencia entre agua embotellada y de caño, se sabe que es sana y que es segura. El mercado está como un bebé, va a crecer muchísimo en los próximos años, y de hecho hay espacio para todos".

Finalmente, se ha visto como una quinta traba para el despegue del servicio en Latinoamérica las quejas de los usuarios en Estados Unidos, la caída de la acción y la pérdida de suscriptores luego del anuncio de la separación del servicio de DVD's (cuando se anunció el nacimiento de la plataforma de Qwikster), pues los analistas creen que las críticas de otros usuarios pueden calar también en los suscriptores de la plataforma en la región. Sobre esto Friedlan declaró que sí perdieron 800.000 miembros en el tercer trimestre, pero que en los dos primeros ganaron siete millones de suscriptores, por lo que no se trata de una cifra alarmante. "No es una pérdida tan significativa, fue un reporte sin contextualizar", finalizó el ejecutivo.

¿Los servicios se separan o no?

El pasado 19 de septiembre la compañía anunció que separaría sus divisiones de alquiler de DVD's y streaming, una decisión muy criticada por los usuarios de la plataforma. Un par de semanas después el CEO de la empresa, Reed Hastings, explicó que la compañía desistía de la creación de dos negocios separados. El anuncio le había dado mala prensa a la compañía pues no solo creaba dos páginas sino que subía los costos de la suscripción en los Estados Unidos. Según Ricardo Gaitán, analista de marca, el hecho de que el anuncio se haya convertido en una pequeña crisis de la firma (desembocando en la pérdida de suscriptores) tiene que ver con que se haya tocado a los usuarios. Según el analista, cuando un suceso no le afecta a un consumidor final, pasa desapercibido, mientras que cuando lo hace, se convierte en una crisis y los afecta.

Las opiniones

Julián Cardona
Presidente de Aciem

"Este un modelo difícil de sostener, me parece que este tipo de negocio de TV vía banda ancha es más eficiente si se presta con el operador de servicios de telecomunicaciones".

Jonathan Friedlan
Vicepresidente Global de medios de Netflix

"Quien usa Netflix quiere tener una biblioteca completa. Es una manera distinta de ver contenidos. No tenemos lo nuevo porque es nuestra intención mantener los precios bajos".



- * Aplica para suscripciones nuevas dentro de la modalidad Congela Tu Plan.
- * Aplican condiciones y restricciones
- * Promoción válida hasta el 30 de octubre de 2011.

Compartir en:



1 COMENTARIOS

Para comentar sobre esta noticia usted debe estar registrado.

Comente

cesaredo

2011-11-01 09:17:34

RESPONDER

Aunque la penetración de banda no es tan grande, ni los que tienen banda ancha quieren Netflix por el primer punto que menciona el artículo. El catálogo es pobre y viejo.

SECCIONES

RESPONSABILIDAD
SOCIAL
ECONOMIA
EMPRESAS
FINANZAS PERSONALES
GLOBO
FINANZAS
OPINION
ASUNTOS LEGALES
TENDENCIAS
PARA LEER
CONSUMO
ALTA GERENCIA
AUTOMOTORES
INFRAESTRUCTURA
CAJA FUERTE
NEGOCIOS CURIOSOS

INDICADORES

FINANCIEROS
BURSATILES
MACROECONOMICOS
INTERNACIONALES

ASOCIADOS

EL COLOMBIANO
Q'HUBO
COLPRENSA
GENTE

SERVICIOS

SÁQUELE PROVECHO A LR
NUESTRO PRODUCTO
RECIBA UNA CORTESÍA
REPNET
CONTÁCTENOS
SUSCRIPCIONES
SUSCRIPCIONES EN LINEA

Navigue la edición impresa

