

15/02/10 - La competència

Fa dies que volia comentar-vos, en relació als projectes i empreses d'Internet, que ja ningú pot estar tranquil. No hi ha un monopoli que tingui la supremacia.

Il·lustraré alguns exemples:

Intel

El fabricant de processadors ha tingut un èxit innegable.

Porta anys i panys produint els processadors 80x86, que són els que s'empren en la majoria d'ordinadors portàtils.

Després d'alguns moments de lluita més o menys acarnissada amb Amd, la competència, i amb Via en l'àmbit dels mini-pc, semblava que Intel havia guanyat la batalla.

Però ai las! Vet-ho aquí que Qualcomm presenta les seves CPU Snapdragon, que funcionen fins a 1 Ghz en telèfons mòbils, i fins a 1,5 Ghz en mini-portàtils.

La diferència en aquest cas, és que no són compatibles amb Intel, i per tant no executaran windows, però sí que executaran Linux.

Ves per on.

També els processador basats en ARM: Nvidia Tegra, són compatibles amb Ubuntu Linux, però no amb els processadors Intel ni amb windows.



A la Xina, han decidit fa uns anys, que fabricaran els seus propis processadors (anomenats Loongson, Godson i Dragon chip).I això què vol dir?.

Que 1.600 milions de persones podran comprar més barat un portàtil fet al seu país, i que la Xina començarà a vendre aquests portàtils més barats a la resta del món.

Intel pot començar a tremolar.

Aquests portàtils xinesos no seran compatibles amb Intel, ni amb windows, però sí amb Linux. (Nota: tenen millores de rendiment per a executar emulació via QEMU)

De fet seran els primers portàtils 100% programari lliure, ja que es preveu que també la BIOS (una memòria d'un xip dels ordinadors Pc) sigui programari lliure.

De sobte Xina exportarà tecnologia i podrà vendre al primer món, potser ordinadors més potents i econòmics.

Això ens porta al següent punt.

Windows

Si tot d'ordinadors incompatibles amb els Pc (Intel) apareixen al mercat, ordinadors

que no podran instal·lar windows, és clar que la multinacional que té l'hegemonia dels sistemes operatius se'n ressentirà.

Haurà de fer-ho molt bé per a poder superar aquest atzucac, i si no ho fa serà una altra companyia més que plega o que passa de tità a empresa gran o amb més pena que glòria.

De fet microsoft ja ha vist com li passaven la mà per la cara amb el món dels telèfons mòbils, però d'això en parlaré després.

En el cas de microsoft val a dir que no s'ha fet especialment popular per el seu escàs suport al Català; apple no ha donat pràcticament cap mena de suport al Català tot i els usuaris fidels que té a Catalunya. Ubuntu Linux és gratuït i està traduït 100% al Català.

Adobe

Adobe ha tingut els seus moments de glòria a Internet amb Flash.

Semblava líder indiscutible, han comés moltes errades, però també han innovat.

Ara bé, microsoft ha tret un producte per a competir amb flash: Silverlight.

Certament, flash és el que més carrega el meu ordinador quan navego.

Fins a tal punt és així que em vaig instal·lar un meravellós complement (plugin) per a Chrome (FlashBlock) que desactiva tot el flash (i silverlight) de les pàgines per les que navego, a no ser que jo indiqui el contrari.

No contents amb l'aparició de Silverlight, el nou estàndard HTML 5 permet visualitzar vídeos sense haver d'instal·lar Flash.

I no oblidem que apple no instal·la Flash als seus telèfons iPhone.

Telèfons mòbils

Va haver un temps en que Nokia era la reina dels telèfons mòbils.



A mi em resultava empenyador que no suportessin el Català i que els telèfons es desbloqueguessin sols (per exemple a la butxaca).

Nokia va seguir amb el seu sistema operatiu tancat, i vet-ho aquí que altres marques com Blackberry, palm, eren molt més àgils per a treballar amb el correu electrònic i Internet.

Windows mobile va guanyar quota per un temps, però la seva lentitud i manca de funcionalitats (al principi la possibilitat d'incorporar molts programes prometia) va fer que hagi quedat relegat a un sistema perdedor.

iPhone va donar un cop dur als telèfons nokia i als telèfons windows mobile.

Els amants de BlackBerry no canvien, però Palm sí que s'està quedant enrere.

iPhone va ser un killer-phone (assassí de telèfons de la competència) i es va imposar per una experiència d'usuari agradable, facilitat d'ús i la possibilitat d'instal·lar una infinitat de programes, tot i que físicament era molt més trasto (és molt gran). Tot i que la càmera era molt dolenta van incorporar un programa que tria la millor de les fotos de manera que l'usuari rep un resultat força positiu.

iPhone té algunes coses empenyadores, bàsicament de caràcter monopolístic i manca de funcionalitats com ara poder accedir a tots els arxius del telèfon simplement per USB (s'ha d'instal·lar iTunes i només es poden veure arxius concrets com les fotos) i un actitud barroera en no permetre moltes aplicacions a la seva botiga online.

Nogensmenys, quan semblava que iPhone s'ho menjava tot, apareix Google amb el Nexus One.

I aquí Google ha tornat a donar fort, perquè a més de contar amb una interfície gràfica molt agradable, similar a l'iPhone, resulta que és un Linux, és programari lliure, podem fer el que vulguem amb el telèfon sense restriccions monopolístiques i modificar-lo per dins, i també disposen de botiga en línia amb un gran número d'aplicacions.

Operadores timofòniques

Les operadores de telefonia eren un dels monopolis més odiats, i ho segueixen essent.

Però amb l'aparició de programes com Skype van haver de començar a donar tarifes planes de trucades, davant la por que els marxessin els clients.

Nogensmenys han seguit extorquant amb els seus preus.

L'aparició de Google Voice, un programa per trucar a través d'Internet de manera gratuïta a qualsevol número d'Estats Units i Canadà, pensat per a fer servir amb el mòbil a través de la connexió de dades, torna a posar contra les cordes a les operadores més afamades i mandroses.

Intenten vetar amb totes les seves forces el progrés, perquè els obliga a treballar, i si no ho fan bé se'ls acaba el monopoli.

Música a 18 EUR

Les companyies discogràfiques segueixen venent Cd's de música a 18 EUR.

Cd's que si en compres 2, en els quals el single que escoltaves per la ràdio era bo, però la resta del disc és una porqueria et vénen ganas d'engegar el disc i la companyia a dida.

Cd's que ens havien dit que eren tota la vida i quan hem descobert que es ratllen amb molta facilitat, també hem descobert que no ens els canvien.

I cd's que algunes companyies com Sony, van carregar sense avisar amb un programa que s'instal·la a l'ordinador sense dir res i que l'alenteix. Era un sistema de seguretat anti-còpia, que s'acabava comportant com un virus.

Apareixen empreses com iTunes que venen cançons a 1 EUR legalment i guanyen molts diners.

Però els monopolis musicals tracten d'imposar el seu vell model, i culpen a Internet de la baixada de les seves vendes, i donen suport a entitats amb comportaments mafiosos com la sgae o la riaa a Amèrica.

I quan apareixen empreses que pretenen cobrar a les perruqueries o als casals d'avis per posar la ràdio (les ràdios ja paguen l'odiat cànon), o que cobren dels concerts i programes benèfics, el que passa és que la gent els agafa animadversió.

Existeix un tipus de música que es diu Copyleft, en la que els autors la regalen a la humanitat i diuen: feu-ne el que vulgueu.

Trobo més probable que un autor de música Copyleft es faci famós i guanyi més diners (pe: actuacions en directe) si poso la seva música en una pel·lícula meva gratuïta a Internet i aquesta té èxit que si ha de passar pel cicle clàssic de les companyies discogràfiques tradicionals.

Estic segur que aviat la música copyleft començarà a desplaçar, legítimament, a les cançons suportades pels monopolis musicals i noves empreses òptimes a nivell de productivitat, inventaran maneres innovadores de guanyar diners donant als consumidors el que volen i sense que aquests se sentin abusats.

Conclusions

Tota aquesta lliure competència genera millores per al consumidor final.

Ara bé, també vol dir que cap companyia es pot adormir i no tractar de millorar contínuament.

I que si una ho fa, pot passar de ser un gran gegant, a ser una anotació als llibres d'història.

Aquest canvi de paradigma és prou interessant i suposa algunes incerteses, com si paga la pena invertir en determinades empreses, o en R+D si no podrem afrontar la competència ferotge.

Com a emprenedor sovint he tingut una idea, la he implementat, l'han vist, me l'han copiat, i m'han passat la mà per la cara per manca de recursos.

Del que no hi ha dubte és que aquesta competitivitat millora la relació qualitat preu per al consumidor final (podem comprar un millor producte més barat).

Com és lògic, i com estableix el liberalisme, aquesta lliure competència ha de ser protegida, i per això als països avançats existeixen les lleis anti-monopoli mentre que a les dictadures socialistes es fan prevaldre els monopolis on els preus sempre són més cars, el servei pitjor, i en tot cas, no es pot escollir ni tampoc canviar de proveïdor.

Crec que aquest article planteja noves preguntes davant la incertesa de no poder-nos afermar a companyies/certes absolutes.

A mode d'epíleg

Sobre els processadors de la Xina, podríem desconfiar, en el sentit que és raonable pensar que instal·lessin alguna mena de porta del darrera (backdoor) per a poder espionar o hackejar quan els interessi.

Tot i això windows també té fama de tenir moltes portes del darrera, però no és això sobre el que volia parlar.

D'alguna manera sembla que el lliure mercat castiga "el costat fosc", la mala praxi, i premia a qui fa les coses de manera correcta.

Hom mai perdonarà si Facebook comercia amb les dades personals, o si ho fa google, i si apareix un servei millor que ofereixi més per menys, avançarà als actuals líders indiscutibles.

Potser aquesta és la conclusió, no hi ha líders indiscutibles, els líders ho són mentre són capaços de ser els millors en el seu camp, quan deixen de ser-ho passen a ser ex-líders. I crec que ha de ser així.

Traduir a l'Anglès. Translate to English	Compartir:
--	------------