

»Empresas & sectores.



Paul Jacobs, consejero delegado de Qualcomm, en la sede de la compañía en San Diego (California) - Christopher Lee

PAUL JACOBS

Consejero delegado de Qualcomm

“Los ‘netbooks’ son simplemente unos portátiles baratos”

MANUEL ÁNGEL-MÉNDEZ

Paul Jacobs dirige un gigante en la sombra con más de 15.000 empleados y 11.000 millones de dólares de facturación en 2008. Qualcomm, el cerebro de los teléfonos móviles, es el mayor fabricante mundial de procesadores para terminales. Sus circuitos alimentan el recién estrenado Palm Pre o los HTC con Android, el sistema operativo de Google. Posee, además, la mayoría de patentes en tecnología 3G. Si Apple, Nokia u otro quieren utilizar este estándar, han de pasar primero por caja. Un negocio espinoso que le ha costado más de una década de litigios con el fabricante finlandés. “A nadie le gusta pagar derechos. Pagarían menos si pudieran”.

Intel le acaba de desafiar en su terreno al anunciar que incluirá chips en dispositivos de Nokia. “La competencia es sana”, asegura. Tal vez por eso, a sus 46 años, Jacobs busca enredarse en nuevas batallas. En la primera entrevista concedida a un medio español explica sus planes de colarse en el terreno de los mini-portátiles y devolver el golpe a Intel. Lanzará en diciembre el *smartbook*, un equipo a mitad de camino entre un *smartphone* (teléfono de gama alta) y un *netbook*. Cuando las ci-

fras apuntan a una caída del 10% en la venta de móviles este año, tal y como vaticina Nokia, no queda otra. A diversificar.

Pregunta. Viniendo del mundo del móvil, meterse en el mercado de los ordenadores es una decisión arriesgada. ¿Qué esperan aportar?

Respuesta. Los *netbooks* son simplemente portátiles baratos. Los *smartbooks* tendrán mayor autonomía de batería y estarán siempre conectados a Internet. La gente quiere encender un equipo y tener acceso instantáneo a información. Eso es difícil con un *netbook* o un portátil.

P. Pero la gran ventaja del *netbook* es su bajo coste. Ustedes planean precios más caros, entre 300 y 400 dólares.

R. Dependerá del tipo de pantalla y de la capacidad de memoria. Al final veremos precios similares, no serán significativamente más caros.

P. ¿Qué porcentaje de sus ingresos espera que provenga de estos equipos en cinco años?

R. No lo hemos calculado. Va a depender de la respuesta de los consumidores. A veces, la adopción ocurre mucho más lenta de lo que se esperaba y luego despegan muy rápido.

P. Su movimiento se ha interpretado como un desafío a

Intel, que domina el 85% de los mini-portátiles con su *chip* Atom.

R. La situación con Intel es más de “competición”. El *smartbook* es un concepto diferente. Si quieres acceder a Internet sobre la marcha, necesitarás un

“Invertimos mucho en I+D (el 20% de los ingresos) y en crear nuevas tecnologías”

“Pasamos de 86 millones de ‘chips’ vendidos antes de la crisis a 63 millones”

“Pensamos que la venta de móviles 3G crecerá entre un 18% y un 20% este año”

aparato siempre conectado y sincronizado. Esta propuesta es diferente de la de Intel.

P. Cada vez que un teléfono 3G se vende en el mundo, Qualcomm recibe un porcentaje por

derechos de patente. El iPhone le habrá traído muchas alegrías.

R. Desde luego. Estamos muy contentos de que Apple esté en el negocio de la telefonía, no sólo por obtener ingresos por derechos de patente, pero también porque ha aumentando la atención sobre el consumo de datos inalámbricos. Han puesto el listón muy alto.

P. Sin embargo, no han logrado incluir su procesador Snapdragon u otro componente en el iPhone. ¿Por qué?

R. Ganas unos y pierdes otros. Estamos intentándolo, no es un contrato cerrado y hay posibilidades en el futuro. Pero a Apple no le gusta que se hable de lo que haces. De momento, sólo puedo decir que estamos buscando la posibilidad.

P. Si han conseguido alimentar los primeros teléfonos con Android de HTC, y el próximo en lanzarse, el Samsung i7500. ¿Cree que Android cuajará?

R. Sí, hay un número importante de terminales que vienen de camino con Android. Pero también *netbooks* y nuestra apuesta, *smartbooks*. La oportunidad con Android es muy buena.

P. De todas formas, los fabricantes viven su peor momento. Nokia calcula una caída en las ventas del 10% este año. ¿Cuán-

do cree que volverá el crecimiento?

R. Hay una diferencia entre GSM y 3G. En Europa Occidental, las suscripciones a 3G crecieron el 57% en el primer trimestre y las de GSM decrecieron el 9%. En la venta de móviles 3G, estamos proyectando entre el 18% y 20% de crecimiento en 2009. Sigue siendo un sector en expansión y ahí es donde operamos.

P. Pero los resultados de Qualcomm en los últimos meses han sido duros: cayeron los ingresos el 25% en el primer trimestre y el 2% en el segundo. No son inmunes a la crisis.

R. Pasamos de 86 millones de chips vendidos antes de la crisis a 63 millones ahora. Pero este último trimestre se ha vuelto a recuperar, hasta los 92 millones de unidades. También hemos tomado medidas, como recortar los gastos no relacionados con I+D.

P. Han mantenido largos litigios con Nokia, Broadcom, la Comisión Europea... por disputas sobre su propiedad intelectual y por cobrar precios muy altos por las licencias 3G.

R. El negocio de la telefonía tiene márgenes muy escasos. A nadie le gusta pagarnos derechos, pagarían menos si pudieran. Pero las compañías también aprecian el hecho de que estamos constantemente invirtiendo en I+D (el 20% de los ingresos) y produciendo nuevas tecnologías.

P. Ahora que han cerrado sus diferencias con Nokia, ¿le ayudarán a crecer en EE UU y ellos a ustedes en Europa?

R. Desde luego, es una oportunidad, Nokia quiere crecer en EE UU. Pero no estamos intentando darles ventaja. Si queremos asegurarnos de que pueden meterse en el mercado. No elegimos ganadores o perdedores. Al final es la actuación de cada empresa la que decide. Igualmente, nuestra oportunidad de crecer en Europa vendrá de trabajar con ellos. Confiamos en otros fabricantes más pequeños como Sony Ericsson, pero Nokia es el más grande.

P. Qualcomm ha intentado desplegar la retransmisión de televisión en el móvil, pero en Europa no ha funcionado. La tecnología recomendada por la Comisión Europea, DVB-H, compete además con la suya, MediaFlo. ¿Tirarán la toalla?

R. No, como cualquier nueva tecnología, lleva un tiempo hasta que se adopta y necesita inversiones muy grandes. Conectar la televisión en el móvil a las redes sociales será importante. Según pasa el tiempo, aprenderemos a hacerlo exitoso. Lo ha sido en Japón. Si compras un terminal allí, viene con televisión. Es una cuestión de dar con el modelo de negocio correcto.

P. Se empieza a hablar de 4G. El 26% de sus ingresos provienen de licencias por 3G. ¿Qué harán cuando se produzca el cambio?

R. Ya hemos entrado en el proceso de pujar por LTE (4G). Mientras tanto, la mayoría de los aparatos serán multimodales, funcionarán también con 3G. Para cuando haya un número importante sólo en modo 4G, tendremos licenciada la tecnología. ■