

MARIO FANDINO Director de marketing de Supratech

“La SGAE quiere convertirnos en sus recaudadores”

La empresa española vendió en 2005 más de medio millón de reproductores MP3, por los que en el futuro tendrá que pagar un canon a las sociedades gestoras de derechos

PABLO FERNÁNDEZ

ELPAIS.es - 17-07-2006 - 12:05

Supratech, fabricante de reproductores MP3 que más unidades de pequeño tamaño vendió el año pasado en nuestro país -más de medio millón-, se opone a la imposición de un canon en función de la capacidad del dispositivo de grabación, y critica la posición de las sociedades de gestión de derechos de autor. “No deben perseguir a quien fabrica el soporte de grabación, sino al que hace mal uso de él. Podrían contratar a gente que persiga al delincuente, pero su objetivo no es ese, sino convertirnos en sus recaudadores”, afirma su director de marketing, Mario Fandino.

La nueva Ley de Propiedad Intelectual establece que los fabricantes de dispositivos susceptibles de ser utilizados para grabar contenidos protegidos por los derechos de autor paguen un canon a sociedades como la SGAE. La cuantía y funcionamiento de esta tasa todavía no ha sido establecido, pero entre los principales fabricantes existe el temor de que esta medida acabe lastrando sus productos.

Mario Fandino, director de marketing y desarrollo de producto de Supratech, critica por ejemplo la idea de que se imponga un canon cuya cuantía varíe según la capacidad de almacenamiento del dispositivo. El problema de un sistema de este tipo radica en la rápida evolución de este mercado. “Imagine que en enero de 2005 se hubiera fijado un canon de 5 euros por cada medio *Giga* de capacidad.

Un canon del 5% sería una barbaridad

En enero un reproductor de ese tipo costaba 99 euros, con lo que la tasa representaría el 5% de su precio. Pero en abril se podía conseguir ya un dispositivo con el doble de capacidad por el mismo precio, y actualmente hay marcas que venden MP3 de dos gigas por menos de 100 euros. En ellos la tasa de 5 euros por medio *gigabyte* representaría ya el 20% del precio.

“En tan sólo tres años el valor del canon podría llegar a representar porcentualmente 64 veces lo que se fijó en un principio”, afirma Fandino. Éste afirma que lo ideal podría ser un canon fijado en función del coste del producto que grava, y aunque no apuesta claramente por una cifra segura que una tasa de un 5% “sería una barbaridad”.

La memoria viaja en avión

El responsable de marketing Supratech afirma que esto es especialmente preocupante en un mercado como el de los reproductores basados en memoria flash, en el que “los márgenes son muy pequeños”. Hay empresas multinacionales o con un amplio catálogo de productos que podrían aguantar, según Fandino, un tiempo sin repercutir el precio del canon a sus clientes, pues otras divisiones de negocio compensarían ese coste. Pero para los productores más pequeños no será fácil.

El coste añadido que puede suponer la imposición de un canon en función de la capacidad puede comerse el beneficio del productor. Los reproductores de Supratech se fabrican en China, donde la compañía española selecciona también los componentes para sus aparatos, empezando normalmente por la carcasa. Según Fandino en este tipo de dispositivo los consumidores basan su decisión de compra “en primer lugar en la capacidad, luego en el aspecto y las características técnicas”, por lo que elegir una buena carcasa es fundamental.

La memoria flash, su capacidad y precio, es también importante, pero los márgenes son aquí muy reducidos. El precio de este componente varía tan rápidamente que los reproductores basados en

memoria flash no se envían a España por vía marítima, sino a través del avión, pues en el tiempo que tarda un barco en llegar desde China el producto puede quedarse fuera de mercado si bajan los precios, algo que se produce casi cada día. La compra y venta de componentes se fijan en dólares, una moneda cuyo cambio Supratech revisa tres veces al día, según Fandino.

Alcanzar los 600.000 MP3 vendidos

GFK, empresa que realiza un seguimiento de la evolución de los mercados tecnológicos en todo el mundo, señala que en los nueve primeros meses de 2005 se vendieron en España un total de 2.900.000 reproductores portátiles de MP3, entre los que utilizan memoria integrada, los de disco duro y los de CD.

Apple es el líder indiscutible en el mercado de los reproductores con disco duro, seguido por Creative y, ya a cierta distancia, por Philips. Pero en el mercado de reproductores basados en memoria flash Supratech e Innovix se turnan en la cabeza. Se trata en este caso de un mercado más repartido, en el que estas dos empresas líderes venden sólo el 10% de las unidades. El siguiente fabricante de la lista, Creative, tiene el 5% del mercado.

El año pasado Supratech, empresa 100% española creada en 2002, vendió 520.000 unidades de reproductores de música portátil, doblando la cifra de ventas de 2004 y situando a la compañía española a la cabeza del sector. Para 2006, la compañía espera alcanzar un crecimiento cercano al 23% (600.000 unidades).

Anuncios Google

 ¿Qué es esto?

Rioasociados Abogados

Red de oficinas en toda España
Tiene un problema Penal
www.rioasociados.com

Certimail.es

Envíe Emails con Depósito Notarial
y certificación de contenido
www.certimail.es

Abogados

Información útil y detallada sobre
Abogados
BuenosAbogados.com

Utilidades

 [Imprimir](#)

 [Enviar](#)


 [Recomendar](#)

 [Corregir](#)

 [Estadísticas](#)

 [Sólo texto](#)

 [Derechos de reproducción](#)

VER SECCIONES 

- [Ayuda](#)
- [Contacto](#)
- [Publicidad](#)
- [Aviso legal](#)
- [Suscribase](#)
- [ELPAIS.es en su web](#)
- [Mapa](#)
- [SiteIndex](#)



