



Foto: Siemens Gigaset

Telefonía inalámbrica: el reino del DECT

La comunicación más versátil

La actual tecnología de telefonía ha permitido que los aparatos se desvinculen definitivamente de las ataduras de los cables, y que el usuario obtenga una mayor libertad y autonomía. Pero no se trata sólo de la facilidad de movimientos de la que ahora podemos disponer, sino de otras muchas prestaciones que están llegando al mercado: dúos y tríos, equipos adaptados, híbridos analógico-VoIP...

La telefonía inalámbrica ha entrado definitivamente en nuestros hogares, y ya son muy pocos aquéllos en los que no hay al menos uno de estos aparatos. Su comodidad y sencillez de uso, junto a unos precios asequibles para todo tipo de consumidores, han hecho posible que el nivel de penetración alcance niveles ciertamente elevados. "El teléfono inalámbrico es ya un bien que se encuentra en prácticamente todos los hogares que disponen de una línea de telefonía fija. Por ello, y a pesar de ser un mercado maduro, es tremendamente estable, ya que es un producto que se renueva y mejora, aportando nuevos servicios a los usuarios lo suficientemente atractivos como para que se decidan a cambiar", explica Sergio Talarewitz, Consejero Delegado de Gigaset Communications Iberia (Siemens). Igualmente, Bernat Martí, Product Manager DECT de Panasonic España, indica que "hemos hecho un gran recorrido en los últimos cinco años, pero aún queda cierta distancia por recorrer. El 48% de los españoles con línea telefónica tienen un inalámbrico en casa. Es un mercado bastante consolidado, pero aún hay muchos hogares españoles que no tienen uno de estos equipos en su hogar. Es decir, no conocen las grandes ventajas y la comodidad que supone tener un inalámbrico, sobre todo para personas mayores, enfermos, familias con niños... Yo hago la siguiente comparación. ¿Te imaginas actualmente un hogar con un televisor sin mando a distancia? Nuestro objetivo es que en todos los hogares españoles haya uno o más teléfonos inalámbricos".

Fernando García, Managing Director de Topcom, señala que "las ventas, en cuanto a unidades de producto, se mantienen en toda Europa, a pesar de la crisis. Sin embargo, lo que ha decrecido es el interés de las grandes superficies comerciales a la hora de promocionar esta categoría. Antes era un producto obligado en todos los catálogos y ahora es bastante menos frecuente". En cuanto al recorrido que tienen por delante, García afirma que "es un hecho conocido que el número de líneas de teléfono fijo se ha estancado, mientras que las de móvil siguen creciendo. No obstante, los clientes que contratan ADSL tienen tarifas muy ventajosas en telefonía fija y eso hará que se mantenga el mercado. Por otra parte se encuentran las reposiciones, ya que el teléfono se usa muchísimo y siempre habrá ofertas atractivas para renovar los terminales".

Por otro lado José Gutiérrez, Sales & Marketing Director de Fonexion, considera que "está claro que los teléfonos inalámbricos tienen una vida limitada en su formato actual. Diría que cinco años como mucho. Seguramente tendrán que incorporar VoIP o integrarse con otros aparatos -ordenadores, TV, etc.- para conformar un nuevo producto único y polivalente".

Un sector innovador

La tecnología es la base de un sector como la telefonía inalámbrica, en la que los productos están en constante evolución, con el fin de adaptarse a la necesidades de los usuarios

y, más allá de éstas, proponerle nuevas soluciones para hacerle la vida más fácil. Éstos son algunos de los avances del sector:

DECT. Sin lugar a dudas, la mayor evolución que se ha producido en la telefonía inalámbrica en la última década ha sido la implantación de la tecnología DECT (Digital Enhanced Cordless Telecommunications). Las principales ventajas que aporta son las siguientes:

- Privacidad. Para Sylvain Hochart, Director Comercial de Sagemcom, una de las principales ventajas reside en la "privacidad en las llamadas, ya que la señal es digital, con lo que el nivel de privacidad en la conversación está asegurada por su algoritmo de encriptación".

- Más canales. El Director Comercial de Sagemcom hace hincapié en los "más de 120 canales distintos de radio por los que comunicarse con la base, eligiendo en cada momento el más idóneo en cuanto a cobertura y evitando las interferencias".

- Calidad de sonido y alcance. "Ha habido una gran mejora tecnológica, pues la tecnología DECT nos permite mejorar la calidad de sonido y la cobertura en espacios exteriores, gracias a los 1.900 Mhz y la resistencia a los parásitos electrónicos -interferencias repetitivas-", indica el Product Manager DECT de Panasonic. Y el responsable de Gigaset afirma que "con los DECT, se acabaron las interferencias y los ruidos, pues ofrecen prestaciones que garantizan una



Foto: Siemens Gigaset

¿Qué recomendar al cliente?

La telefonía inalámbrica es un segmento en el que hay una enorme variedad de marcas y modelos que difieren en gran medida en cuanto a prestaciones y tecnología. Por eso, la labor de prescripción debe tratar de ser lo mejor posible, con el fin de que el cliente se lleve a casa exactamente lo que requiere. De no ser así, podría verse defraudado con la compra.

Como apunta Sylvain Hochart (Sagemcom), "el prescriptor debe tener en cuenta, por encima de todo, las necesidades del consumidor. Es preciso que escuche su petición y que conozca sus preferencias a la hora de adquirir un aparato de estas características. Por ejemplo, le ofreceremos un terminal distinto a alguien que tenga hijos pequeños que a quien busque un equipo para regalar a su abuelo". En este mismo sentido, José Gutiérrez (Fonexion) considera que el vendedor debe atender esencialmente a "la necesidad que pueda tener el cliente, el segmento al que pertenezca éste, y determinar qué producto de los que dispone en la tienda puede ajustarse a su necesidad... o bien qué artículo que el usuario desconozca que precisa pueda ser adecuado para él. El desconocimiento de las posibilidades de algunos productos hace más difícil su comercialización. Por ejemplo, para segmentos de población de nivel cultural bajo o de edad avanzada, un 'pinganillo' bluetooth puede ser tan extraño como un marciano. Y eso por no hablar de la VoIP, etc."

Por su parte, Fernando García (Topcom) resalta la importancia del trabajo de asesoramiento al cliente por parte del vendedor "en estos tiempos en los que el precio parece ser lo único importante". Así, resalta que "la diferencia entre llevarse la liquidación más barata de un producto obsoleto y comprar un producto de calidad y última tecnología, puede ser alta en porcentaje, pero no en euros. El prescriptor debe conocer a fondo su surtido y recomendar. En mi opinión, en un DECT estándar hay tres características a las que no debemos renunciar: agenda, manos libres y display iluminado".

Y Bernat Martí (Panasonic) insiste en que hay que prestar especial atención a "la calidad, la fiabilidad y el servicio posventa". Además, reseña que "los usuarios buscan cada vez más diseño, ergonomía -sujeción cómoda para mantener largas conversaciones-, tamaño adecuado -no demasiado grande ni pequeño- y pantallas LCD grandes -de hasta 2" y similar a un móvil-".

gran calidad de sonido y permiten desarrollar nuevas aplicaciones y mejoras". Asimismo, Hochart destaca la capacidad para "recibir o realizar las llamadas en un radio de 25 metros, incluso llegando hasta los 300 metros de alcance". También incide en la mayor cobertura el Sales & Marketing Director de Fonexion, quien reseña que "permiten más movilidad al usuario".

- Red interna. El Director Comercial de Sagemcom anota la posibilidad de realizar "llamadas gratuitas entre los distintos auriculares conectados a una misma base, pues una persona puede adquirir varios auriculares y conectarlos a la base y realizar llamadas entre los distintos teléfonos sin que le cueste como llamada telefónica, pudiendo conformar una red telefónica interna sin

coste". Igualmente, el representante de Panasonic explica que "ofrece la posibilidad tecnológica de funcionar como una pequeña 'central telefónica' doméstica, permitiendo pasar llamadas entre portátiles, hacer llamadas gratuitas entre terminales asociados en una misma base...". Y el Managing Director de Topcom se refiere a la "posibilidad de uso de hasta 5 ó 6 terminales, que además comunican entre sí de forma gratuita".

- Funciones avanzadas. García apunta la presencia de "funciones avanzadas que ahora son estándar, como la identificación de llamada entrante o incluso la posibilidad de enviar y recibir SMS". Y Gutiérrez también coincide en estas mayores prestaciones, que hasta se extienden a la inclusión de juegos en los terminales.



Foto: Topcom

- Mejor diseño. "El diseño de los DECT es más adecuado a las necesidades actuales de los usuarios y más integrados en la decoración del hogar", apunta Martí. Ligado a esto, el responsable de Topcom resalta su reducido tamaño y peso.

Múltiples terminales. Todos los fabricantes ofrecen en sus catálogos paquetes 'dúos', 'tríos', e incluso existe la posibilidad de asociar más terminales independientes. Se trata de productos que permiten la utilización de varios teléfonos -generalmente hasta un máximo de seis- sincronizados en una sola base. Como indica Talarewitz, "los dúos y tríos son una opción económica para disponer de varios terminales compatibles". Así, el Product Manager DECT de Panasonic explica que "en una misma caja, el usuario se lleva a casa dos portátiles. Uno de ellos no es necesario conectarlo a la línea telefónica con la ventaja de poder disponer de teléfono con cargador en cualquier lugar de la casa -libertad de movimientos-, así como el ahorro de tiempo y dinero que supone no cablear con línea telefónica allí donde queremos un teléfono -garaje, buhardilla, estudio-. Además, permite disponer de una 'mini central' telefónica en casa, lo que supone poder pasar llamadas entre portátiles, llamada gratuita entre terminales asociados en una misma base...". Igualmente, para el responsable de Fonexion

SIEMENS

Elige
el regalo
perfecto.

Teléfonos Gigaset.
Calidad alemana.



Gigaset SL780



gigaset.com/es



* When handset is in standby.



Gigaset Communications Iberia S.L. is a trademark license of Siemens AG.

COMUNICACIÓN INALÁMBRICA EN EL HOGAR

Gigaset

¿Qué aporta este producto a la tienda?

¿Qué beneficios supone para nuestra tienda contar con una oferta adecuada de terminales inalámbricos? Para Fernando García (Topcom), "habría muchas ventajas, como su margen comercial, rotación, nulo riesgo de obsolescencia, posibilidad de prescripción, etc.; así como su sinergia con la telefonía móvil, a la que nadie ha renunciado. Sólo hay que ver el espacio que las grandes superficies especializadas dedican a esta categoría para deducir que sigue siendo muy interesante". En este sentido, Bernat Martí (Panasonic) insiste en "la tasa de rotación del producto en la tienda y el bajo coste de los artículos, importante en la situación económica en que nos encontramos. El resultado es que el usuario quedará satisfecho con la tienda y volverá para comprar otros productos, posiblemente de mayor coste, por lo que ayuda a la fidelización de la clientela".

Por su parte, José Gutiérrez (Fonexion) precisa que "en una tienda no pueden faltar las últimas novedades para el público más avanzado o al día; los primeros precios, para el cada vez más amplio segmento de población que busca funcionalidad y economía sobre características que seguramente no va a emplear; y la gama de productos consolidados, que demanda el grueso de la población".

Además, según Martí, tener una buena oferta de terminales inalámbricos en nuestro establecimiento no resulta complicado de manejar, puesto que "no es necesaria demasiada especialización por parte del vendedor, es decir, que la prescripción en tecnología es mínima por parte de la tienda. Las marcas principales ya nos encargamos de dar a conocer al usuario final las principales prestaciones. Por ejemplo, las cajas de nuestros productos explican las principales prestaciones del producto, sin tener que abrir el paquete".

"la principal ventaja es el ahorro -de tiempo, dinero y molestias- en instalaciones en otras habitaciones, ya que se evita hacer rozas, tirar cables, etc.", así como la posibilidad de realizar "llamadas en conferencia o la comunicación gratuita entre llamadas internas", de gran utilidad, por ejemplo, en una oficina. Asimismo, el Managing Director de Topcom reseña "las funciones de centralita interior, especialmente interesantes en casas unifamiliares; mientras que la posibilidad de tener una instalación telefónica interna sin necesidad de cables es especialmente útil para los clientes que cambian de Telefónica a operadores como Orange, Tele2, etc., ya que ellos dan servicio telefónico a través de un router", con lo que el teléfono debe estar enchufado a dicho aparato. Además, muchos terminales ya incorporan la tecnología GAP, que "garantiza la compatibilidad entre una base y un terminal inalámbrico DECT aunque sean de fabricantes distintos", precisa el Director Comercial de Sagemcom.

Equipos adaptados. Los fabricantes han detectado la patente necesidad de desarrollar productos adaptados para

determinados colectivos, tales como personas con deficiencias auditivas y visuales o, sencillamente, de edad avanzada. "Disponemos de un terminal especialmente adaptado para personas con problemas auditivos, de visión o de movilidad, que incorporan un mayor volumen tanto en el auricular como en manos libres, así como un tono de llamada de mayor potencia. Asimismo, los números se muestran en pantalla en formato jumbo y las teclas son especialmente grandes y separadas para facilitar el marcado. Además, tiene cuatro teclas de pulsado directo que facilitan las llamadas de emergencia o el marcado a un número predefinido sin tener que conocer el teléfono ni marcar tecla a tecla", señala el Consejero Delegado de Gigaset Communication Iberia. Igualmente, el responsable de Topcom hace hincapié en la oferta de la marca en "teléfonos para personas mayores, aunque no necesariamente con limitaciones especiales, sólo las naturales de la edad. Estos

productos tienen display y teclas grandes, sonido amplificado, timbre visual, manos libres e incluso funciones especiales de alarma". Y Hochart hace referencia a los productos de Sagemcom con "botones grandes y pantallas de alta visibilidad para personas mayores, con teclados que reproducen el número que se presiona, la agenda y el número de la llamada entrante para personas invidentes o los aparatos con auricular de conducción ósea, que utilizan vibraciones para personas con problemas auditivos".

Asimismo, el representante de Fonexion especifica que los equipos adaptados de su marca "no sólo son teléfonos que facilitan el manejo a personas con problemas visuales o auditivos, sino que también incorporan complementos como teclas de llamada directa, linterna, lupa e incluso sensor de equilibrio que, en caso de caída del usuario o golpe fuerte, manda un mensaje de auxilio al teléfono pregrabado que se desee, o bien efectúa una llamada a un teléfono de emergencia".

VoIP. La irrupción de algunos programas de transmisión de voz a través de internet (VoIP), entre los que destaca sobre todos Skype, ha generado la aparición de aparatos mixtos, capaces de satisfacer tanto la demanda de telefonía convencional como la recién surgida VoIP. Sin embargo, estos equipos aún no se han consolidado en el mercado. De hecho, algunos fabricantes, tras lanzar modelos híbridos, han decidido abandonar esta categoría, pues su demanda ha sido menor de la esperada. Como explica el Sales & Marketing Director de Fonexion, estos teléfonos "tendrán que ajustar su precio, pues hoy en día son productos tan caros que su difusión es escasa. De cualquier forma, son sin duda el futuro inmediato de la telefonía. Personalmente, apuesto por ello, porque la tendencia va a ser hacia un único aparato centralizado y que maneje todas las

comunicaciones y el ocio de la casa". Hay que recordar que estos teléfonos, como reseña el Product Manager DECT de Panasonic, "permiten realizar llamadas internacionales mucho más económicas a través de los nuevos operadores".



Foto: Grundig

Dual fijo-móvil. Aunque se trate de un producto más próximo a la telefonía móvil, estamos empezando a ver equipos capaces de funcionar indistintamente como fijo o móvil. Mientras que el terminal se encuentra en el área de recepción de la base emisora, funciona como un fijo normal, con la ventaja añadida de poder recibir también las llamadas entrantes en el número móvil. Una vez que salga de sus límites, comenzará a operar como un celular cualquiera. Asimismo, también es posible llamar desde nuestro número de móvil dentro del área de influencia de la base.

ECO. El Director Comercial de Sagemcom anota la cada vez mayor implantación de la tecnología ECO, que "reduce la potencia de consumo".

Bluetooth. Varios modelos en el mercado incorporan bluetooth con el fin de permitir la transmisión de datos entre diversos dispositivos, tales como una agenda, un PC o un teléfono móvil.

HDP y HDSP. Talarewitz reseña la tecnología HSP (High Sound Performance) o HDSP (High Definition Sound Performance) para los equipos convencionales o híbridos e IP, respectivamente, "que garantiza una calidad de sonido superior en las llamadas".

CAT-Iq. "Últimamente se habla de lo que se denomina CAT-iq (Cordless Advanced Technology - internet and quality), un nuevo estándar que ofrece, entre otras cosas, lo que llaman sonido de 'alta definición' (HD-Sound). Pero el desarrollo de esta tecnología estará condicionada por su adopción por parte de



Foto: Fonexion

los principales operadores", puntualiza el Managing Director de Topcom. Para poder ofrecer dicha calidad de voz, las aplicaciones de CAT-iq están conectadas a la red de banda ancha. Así, como explica el responsable de Panasonic, están tratando de "aprovechar la penetración de internet en los hogares y la posible bajada del coste de ancho de banda", con el fin de usar su capacidad para conectarse a internet sin necesidad de encender el ordenador, "utilizando el ancho de banda del que ya se dispone en casa, estando cómodamente sentado en el sofá de casa", algo posible gracias a dicha tecnología, presente en los inalámbricos más avanzados.

Diversas funcionalidades. "Los últimos modelos recogen funcionalidades para facilitar la vida en el hogar, con agendas con capacidad cada vez mayor, alarmas, recordatorios de cumpleaños, vigilancia de habitación o 'vigilabebés', silenciador de llamadas anónimas o software para realizar descargas de imágenes y melodías", apunta el representante de Gigaset.



Foto: Panasonic

La mejor forma de eliminar fronteras, es no tener ninguna.

250

Binatone
mimo
mini móvil libre

P.V.P.R.: 29€

- Móvil libre y ultrafino con tecnología GSM
- Agenda de 250 contactos y función SMS
- 6 melodías polifónicas, vibración, alarma, calendario y calculadora
- Libre para funcionar con cualquier red de telefonía móvil*
- Tamaño tarjeta de crédito (52x93x15 mm.)
- Peso: 62 gr. (batería incluida)

*Este teléfono funciona en todas las redes de Europa (excepto "E" del Reino Unido) y puede utilizarse con cualquier tarjeta prepago o contrato en Europa, Oriente Medio, África, Australia, Nueva Zelanda y Asia (excepto Japón y Corea)

Binatone

HABLA SIN FRONTERAS

Binatone e IDECT son exclusivas de FONEXION SPAIN S.A. para España y Portugal. Infórmate de todos nuestros productos en nuestra página web o en el teléfono 944 535 202

FONEXION.com