

Recomendaciones



Como se ha visto a lo largo de este Libro Blanco, las posibilidades de mercado del Hogar Digital son muy amplias e interesantes. Estamos ante un nuevo negocio que ya puede empezar a desarrollarse y que tiene, además, unas grandes perspectivas de futuro. Pero lograr que se convierta en una realidad es tarea de todos porque son muchos y variados los campos de actuación:

- ❑ Es preciso implantar un nuevo modelo de construcción que incluya las nuevas infraestructuras de comunicaciones.
- ❑ Es necesario que los promotores y constructores impulsen el nuevo Hogar Digital.
- ❑ Los arquitectos, ingenieros e instaladores tendrán que estar preparados para el reto que supone.
- ❑ Los proveedores de servicios serán los encargados de imaginar el futuro e inventar los nuevos servicios; la integración y mantenimiento de los mismos será determinante para la aceptación por parte del usuario.
- ❑ Finalmente, se precisará una adecuada dinamización del mercado

Nuestro país está bien situado para liderar este mercado en Europa. Existe una gran cantidad de segundas viviendas en las zonas turísticas y rurales, así como un importante parque de viviendas ya construidas. Estas residencias son candidatas ideales para convertirse en viviendas inteligentes. Además, el índice de construcción de nuevas viviendas es en España uno de los más altos del continente. Es preciso trabajar para que sean además de cómodas y confortables, útiles para sus moradores.

El Libro Blanco proporciona la metodología necesaria para llevar a cabo el objetivo de desarrollar este prometedor mercado y recoge en sus apartados muchas de las empresas que por su experiencia y profesionalidad se han comprometido en esta tarea (ver Anexo A). En este contexto, Telefónica, junto con varias empresas líderes en su campo, están desarrollando un proceso de certificación domótica cuyo nombre será “Sello Domótico” (ver Anexo B) destinado a proveedores de equipos y servicios de este mercado.

Lograr que, entre todos, se pueda desarrollar el nuevo negocio del Hogar Digital en el futuro significa hacer inversiones en el presente. Cada agente debe esforzarse en su terreno. Aunque no pueden hacerse recomendaciones definitivas, ya que el negocio debe ir adaptándose a la demanda del mercado,

pueden sugerirse las actuaciones que se recogen a continuación.

A los Constructores y Promotores

La construcción de viviendas con el sello de “tecnológicamente avanzada” supone una oferta diferenciada y un valor más alto. Además, la legislación vigente ya incluye las ICT en las nuevas construcciones y el coste de su implantación es despreciable frente al de la vivienda. Es necesario mejorar la construcción y prepararla para los nuevos servicios, como se aconseja en este libro, incluyendo la ICT-T. Ello supone un coste mínimo incremental frente a la percepción de mejora de la calidad por parte del usuario.

Además, como propuestas concretas, las siguientes ideas pueden ser útiles:

- ❑ Implantación de un modelo de vivienda “tecnológicamente avanzada” con unas características mínimas, como las definidas en este Libro Blanco, lo que garantizaría unos niveles básicos de calidad y prestaciones a los clientes, fácilmente identificables por éstos.
- ❑ Fomento publicitario de este tipo de viviendas.
- ❑ Creación de empresas o grupos especializados encargados de la conversión de viviendas ya construidas en nuevas “viviendas avanzadas”.
- ❑ Potenciación de los servicios de “vivienda avanzada” en el mercado de rehabilitación.
- ❑ Impulsar la creación de foros con todas las partes implicadas para el desarrollo del Hogar Digital.

A los Consultores e Instaladores

Hay que mejorar el conocimiento de la legislación, así como de los servicios, fabricantes y dispositivos que van a constituir la nueva vivienda. El crecimiento de las viviendas digitales, tanto en el número como en los servicios que proveen, es imparable y hay que estar preparado.

Para ello, se propone:

- ❑ Desarrollo de cursos de formación en nuevos sistemas para el hogar, incluyendo aspectos relacionados con la legislación.
- ❑ Formalizar una garantía de servicios postventa.
- ❑ Asesorar a los clientes sobre las nuevas posibilidades que ofrece la vivienda inteligente. Los instaladores pueden ser los mejores “comerciales”.

A los fabricantes de equipos (electrodomésticos, terminales, dispositivos, redes del hogar)

Los nuevos servicios van a llegar a gran parte de las personas a través de estos equipamientos. Pero, para ello, es preciso apostar claramente por este nuevo modelo de negocio.

Como propuestas concretas pueden sugerirse:

- ❑ Desarrollo de equipos avanzados (electrodomésticos, terminales, dispositivos etc.) en los que la

conexión con Internet forme parte del servicio que se proporciona. Esto puede suponer la aparición de nuevos servicios, distintos de la mera venta de un producto.

- ▣ Adhesión a los estándares internacionales ya existentes y a los que se están desarrollando.
- ▣ Diseño de nuevos servicios postventa adecuados a las posibilidades que ofrecen las comunicaciones avanzadas.

A los Proveedores y Desarrolladores de Servicios

Para que el concepto de Hogar Digital llegue a ser una realidad es necesario un mercado masivo con suficiente masa crítica. Probablemente, en una primera fase sólo existirán alianzas entre sociedades que colaborarán en proporcionar el impulso y la demanda necesaria. Sólo una provisión de servicios amplia y útil puede desarrollar este negocio.

Para ello es necesario:

- ▣ Formalizar acuerdos entre proveedores para ofrecer servicios complementarios entre sí. La colaboración de los proveedores de acceso puede ser clave en su implantación.
- ▣ Invertir con una visión a medio-largo plazo de la que cabe esperar una alta rentabilidad.
- ▣ Buscar la implantación gradual. Será preciso comenzar por servicios sencillos y útiles e ir posteriormente implantando los más sofisticados.
- ▣ Considerar que el momento actual es adecuado para desarrollar nuevos servicios. Para ello Telefónica dispone de una plataforma de servicios que pone a disposición de terceros.

A las Universidades, Colegios y Asociaciones Profesionales y Centros de Formación Profesional

El imparable desarrollo de estos servicios y las tecnologías asociadas creará una importante área de trabajo para muchos profesionales.

Para llevar a buen fin este objetivo será necesario:

- ▣ Diseñar asignaturas y materias específicas en los nuevos campos.
- ▣ Crear especialidades y titulaciones postgrado que supongan una garantía de profesionalidad para los demás agentes, fomentando nuevos diseños curriculares que incluyan el conocimiento técnico integral de estos sistemas.

A la Administración

El desarrollo del Hogar Digital es una pieza básica para llevar a cabo el proyecto de la Sociedad de la Información en nuestro país. Pero para que se produzca adecuadamente, es esencial que la Administración propicie la creación de un nuevo Marco Regulatorio que ofrezca garantías a los Operadores a fin de que éstos puedan rentabilizar las fuertes inversiones que, necesariamente, deberán realizar en infraestructuras y en desarrollo de productos y servicios innovadores.

Asimismo, es primordial que los servicios que ofrece la Banda Ancha puedan llegar a todos, para lo cual

es necesario el apoyo institucional mediante:

- ▣ La promoción de reducciones fiscales o ventajas financieras a las viviendas que dispongan de infraestructuras avanzadas.
- ▣ Programas de apoyo a las "viviendas avanzadas" en las promociones públicas y de protección oficial.
- ▣ Creación de ayudas fiscales a aquellas comunidades de propietarios que adopten la normativa ICT a las viviendas ya construidas.
- ▣ El desarrollo de la e-administración para que los ciudadanos reconozcan las ventajas de la Banda Ancha desde el hogar, agilizando la legislación para que las gestiones realizadas desde el hogar tengan plena validez legal.
- ▣ El fomento de cursos de reciclaje para instaladores en nuevas tecnologías para el hogar.
- ▣ Favorecer la instalación de sistemas de telemedicina para pacientes de la Seguridad Social.
- ▣ La contribución a la difusión y al debate sobre la nueva vivienda.

A los Operadores

El esfuerzo de llevar a nuestro país a la Sociedad de la Información no sólo le corresponde a la Administración sino que debe ser compartido también por los Operadores. Para que éstos puedan ofrecer a los Hogares Digitales servicios que constituyan una verdadera proposición de valor, es fundamental que realicen un esfuerzo inversor en tres frentes distintos:

- ▣ Despliegue amplio de infraestructuras multiservicio de Banda Ancha con acceso para todos.
- ▣ Innovación en aplicaciones, que en muchos casos hará necesario el establecimiento de alianzas con otros actores.
- ▣ Dinamización del mercado, tratando de estimular el uso y el cambio de hábitos