

ESPECIAL

Nuevas Tecnologías

Miércoles, 28 de marzo de 2012



ENTREVISTA

“Queremos ser el Facebook de las máquinas”

Xavier Argenté Fundador de MYKOOTS

Algunos estudios afirman que en 8 años habrá 50.000 millones de máquinas conectadas con tecnología M2M, con la particularidad de que cada ciudadano ya poseerá entre 9 y 10 de estas máquinas. MYKOOTS ha desarrollado una solución que permite esta interconexión con múltiples ventajas para el cliente.

¿Cuándo se creó MYKOOTS?

MYKOOTS fue constituida en diciembre de 2009 en ESADECREAPOLIS por un equipo de emprendedores y profesionales procedentes del ámbito de la economía real, con amplia experiencia en consumo, industria, software, banca, consultoría, etc. Tras identificar la oportunidad de negocio que supondrá en unos años la interconexión M2M, hemos estado desarrollando una solución que se está empezando a comercializar a través de fabricantes de bienes de equipo.

¿En qué consiste la tecnología M2M?

La tecnología M2M permite comunicar diversas máquinas entre sí sin intervención humana. Muchas veces, para que nos entiendan, decimos que queremos ser el Facebook de las máquinas. Se trata de una disciplina que se encuentra en una fase inicial de desarrollo, por lo que existen principalmente

soluciones a medida que sólo están al alcance de grandes compañías, con el inconveniente de que son soluciones vinculadas y cautivas a grandes firmas de telefonía o de equipamiento muy concreta.

¿Qué ha aportado MYKOOTS a esta tecnología?

Hemos desarrollado una plataforma que permite acelerar de forma sustancial el desarrollo e implantación de proyectos M2M habilitando la interconexión con otros equipos, así como dotando de inteligencia a estas máquinas. Facilitamos notificaciones y acceso a la información que necesitan fabricantes, distribuidores, mantenedores y usuarios finales. Algunas de nuestras principales ventajas son que los fabricantes de bienes de equipo no necesitan realizar grandes inversiones porque ofrecemos el software como servicio (SaaS), somos independientes de la compañía de telefonía que se quiera utilizar, no estamos vinculados a ninguna solución de hardware y nues-

tro producto requiere muy poca memoria y recursos en la máquina.

■ **“La tecnología M2M permite comunicar diversas máquinas entre sí sin intervención humana”**

¿Podría ponernos algún ejemplo que estén aplicando?

Ahora mismo estamos ayudando, por ejemplo, a una empresa a ofrecer un nuevo servicio de mantenimiento a distancia en tanques de combustible de gasolineras, colaboramos en el desarrollo de un nuevo producto de conteo de personas y ayudamos a una empresa que desea recoger información sobre el uso de sus máquinas para alquilarlas en lugar de venderlas.

¿Cuáles son sus prioridades de cara al futuro?

Tras más de 2 años de I+D, nos encontramos en fase de presentación de esta solución. También buscamos partners nacionales e internacionales que nos ayuden a comercializar esta tecnología M2M y nos estamos preparando para un proceso de internacionalización global.



MÁS INFORMACIÓN
www.mykoots.com

ENTREVISTA

“Digital Jokers, expertos en nuevas formas de comunicación”

Daniel Sánchez Director de Producción y Nuevo Negocio de Digital Jokers

Los orígenes de Digital Jokers se remontan a 2.005 cuando, antes de fundar esta empresa, sus socios crearon su primera compañía, Mayhem Studio, una firma dedicada exclusivamente al desarrollo de videojuegos para móviles. Dos años más tarde, la nueva empresa vio la luz con el objetivo de seguir desarrollando la línea de negocio de Mayhem, a la vez que ofrecían servicios de marketing móvil y de desarrollo de aplicaciones para smartphones.

Concretamente, ¿qué tipo de productos y servicios ofrecen a sus clientes?

Además de aplicaciones para iPhone y Android, cada vez estamos participando más en el



negocio de la realidad aumentada. El problema de este sector es que los servicios que ofrecen los desarrolladores de productos de realidad aumentada son muy caros. En nuestro caso, como ya disponíamos de equipos de alta tecnología para el desarrollo de juegos, pudimos ofrecer esta línea de productos a un precio más reducido.

¿Qué clase de clientes están más interesados en la realidad aumentada?

Sobre todo, trabajamos para el sector editorial permitiendo a los lectores ver cosas que los libros

no ofrecen, y para las grandes marcas ofreciéndoles la realización de catálogos interactivos que permitan a los usuarios tener una experiencia más completa.

¿Cuáles son sus principales diferencias respecto a la mayoría de las empresas de la competencia?

Yo destacaría la cercanía de nuestro trato con el cliente. Nuestro objetivo es ofrecer soluciones de estrategia de marketing a la medida de cada cliente.

Por otro lado, creo que nuestra experiencia en las labores de posicionamiento final también es un importante elemento diferenciador.

Teniendo en cuenta la grave crisis económica que sufrimos, ¿es optimista de cara al futuro?

La verdad es que sí. Nuestra empresa tiene una gran ventaja, y es que la tecnología que necesitamos para el sector móvil es relativamente barata. Este hecho, nos permite reducir los costes ajustando los presupuestos a las necesidades de cada cliente.



Además, teniendo en cuenta que las televisiones están saturadas de anunciantes, si quieres notoriedad, debes volcarte en el sector móvil.

Por último, ¿Cuáles son sus planes de futuro?

Teniendo en cuenta que los expertos vaticinan que la tecnología de la Smart TV cobrará fuerza en este 2.012, nosotros centraremos una parte importante de nuestros esfuerzos en el desarrollo de productos audiovisuales para móviles y tablets.



MÁS INFORMACIÓN
www.digitaljokers.com
91 142 39 20

ENTREVISTA

“Queremos tomar posición de referencia como empresa vinculada al 3D en Internet”

Ignacio Hernando Fundador y Director de StroiTec

StroiTec es una empresa dedicada al desarrollo de software para visualización de contenidos tridimensionales en Internet. Fue creada en agosto de 2011 con el objetivo de dotar a la web con nuevas y potentes capacidades gráficas interactivas tridimensionales.

¿Qué ofrece StroiTec actualmente en el panorama online?

Si hacemos un análisis de los contenidos gráficos que se utilizan en Internet, vemos que el gran ausente es el 3D. Y esto es así porque no hay herramientas claras, bien desarrolladas o bien dirigidas hacia los usuarios. Lo que nosotros ofrecemos es una plataforma que puede dar salida a una enorme cantidad de contenidos posibles que en la actualidad no encuentran visibilidad en Internet. Esta plataforma es 3DStroiTec, nuestro producto punta de lanza.

¿Qué ventajas obtiene el cliente con el uso de esta herramienta?

Vamos a diferenciar dos tipos de cliente o de usuario. Por un lado, el que posee contenidos 3D y tiene un sitio web y, por otro, el que visita esa web. Imaginemos una tienda online que decide utilizar nuestro producto para mostrar en 3D el “top ten” de su catálogo a través de su web. Se está distanciando de su competencia al ofrecer una experiencia de usuario

StroiTec



o a sus clientes más presencial, interactiva y amena. Otro tipo de clientes, sectores profesionales que utilizan el 3D en sus desarrollos, por ejemplo arquitectos o ingenieros, pueden usar nuestra herramienta para visualización compartida a través de la nube.

¿Supone este nuevo concepto un cambio radical en la forma tradicional de ver una web?

Sí, en la forma de ver determinados contenidos dentro de una web. Hay contenidos que encuentran su expresión natural en el 3D, y el usuario puede beneficiarse de la interacción que el 3D incorpora y de una percepción más tangible. Estos contenidos pueden ser objetos, arquitecturas, vehículos, mecanismos, simulaciones científicas, estructuras, moléculas, anatomías, etc. Por lo tanto, lo que proponemos como concepto es llevar el 3D al día a día de la web en todos aquellos casos en los que la interacción con un modelo tridimensional aporte más a la experiencia del usuario. ¿Qué es lo que hacemos cuando tenemos un objeto nuevo en las manos? Darle la vuelta para ver cómo es por otros lados, mirar algunos detalles de cerca, tocarlo, percibir los materiales de los que está hecho... Nuestro producto 3DStroiTec proporciona lo más cercano a esta experiencia que se puede tener vía web.

¿Para quiénes es recomendable este nuevo concepto tridimensional?

Pienso que los contenidos digitales 3D tienen valor de mercado, son patrimonio cultural, industrial y sirven como modelos de utilidad, ya que se pueden usar como sustitutos de la realidad para simulaciones, como rea-

■ “3DStroiTec es una plataforma que da salida a una enorme cantidad de contenidos 3D que no encuentran visibilidad en Internet”

lidades en sí mismas o para recrear realidades ya extinguidas o imaginarias. Van más allá de la imagen plana porque su naturaleza tridimensional nos permite actuar espacialmente con ellos. Creo que es importante que esto vaya calando en Internet con todas las consecuencias, porque se abren campos de posibilidades enormes para e-learning, e-health, e-commerce, industria, contenidos culturales, patrimonio y museos, visualización científica, ocio, etc.

¿Cómo funciona exactamente?

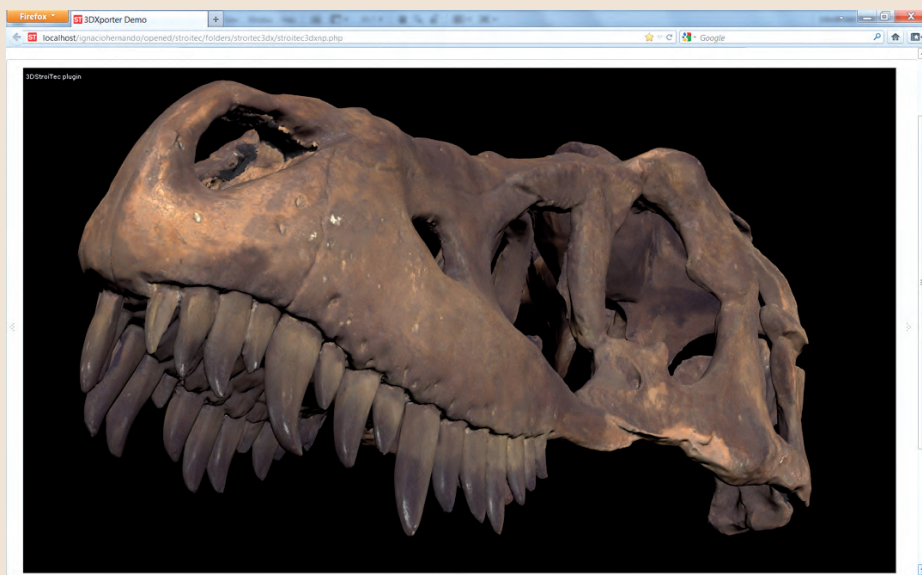
Funciona como complemento (plugin) para los navegadores Internet Explorer, Firefox, Opera, Chrome, Safari. Aunque puede ser molesto para algunos usuarios tener que instalarse un complemento para acceder a unos contenidos, es la mejor manera de ofrecer un producto completo, tanto para el que lo quiere incorporar a su web como para el que la visita. En cuanto a los datos que maneja, tenemos nuestro propio formato de datos (3ST) y también leemos los formatos habituales de la industria del 3D (3DS, OBJ, ASE, STL, PLY, DAE, LWO...). Por último, 3DStroiTec incorpora render en tiempo real con una excelente calidad gráfica.

¿Qué respuesta están teniendo en el mercado?

Llevamos poco tiempo y aún somos muy desconocidos. Sin embargo, la respuesta de los que ya nos conocen es muy buena. En algún caso nos han sorprendido con usos que a nosotros no se nos habían ocurrido.

¿Se han planteado nuevos retos?

Sí, nuestra agenda de I+D está llena para los próximos años, aunque vamos a necesitar financiación. Queremos tomar posición de referencia de empresa vinculada al 3D en Internet, llevándolo allí donde haya un dispositivo con pantalla capaz de conectarse a la red y profesionalizando la herramienta para nichos.



StroiTec

MÁS INFORMACIÓN
www.stroitec.com - Tel. 630 049 811

ENTREVISTA

“Apostamos por el desarrollo de la gestión de la información y las comunicaciones en la ganadería y la agricultura”

Carlos Piñeiro Director de PigCHAMP Pro Europa SL

PigCHAMP Pro Europa SL se creó con el objetivo de generar información de calidad en el sector porcino, tanto para ganaderos, veterinarios o gerentes, como para empresas farmacéuticas, de nutrición o de genética. Esta información se genera en base a servicios de I+D aplicados a las necesidades de cada cliente o mediante la implantación de sistemas de gestión de la información que permitan transformar los datos en información y posteriormente en conocimiento rentable.



Actualmente, ¿qué líneas de negocio están siguiendo?

Las dos líneas de negocio más importantes son la investigación por contrato en condiciones comerciales para empresas farmacéuticas y de nutrición, así como la implantación de sistemas de gestión de la información en el ámbito agro-ganadero. En este campo, podemos destacar la utilización de un bolígrafo digital que envía instantáneamente los datos a la oficina para que se procese información a medida de manera inmediata. Unos datos que se pueden distribuir tanto al ordenador portátil como al teléfono móvil o a la tableta. Este producto, además de en España, está teniendo gran éxito en Europa y Latinoamérica (Colombia y Brasil), donde se han desarrollado las primeras ventas.

También proporcionamos servicios de formación

y entrenamiento del personal de granjas a medida y servicios de asesoría para el control de las emisiones contaminantes desde la ganadería al Ministerio de Agricultura.

Una de sus principales señas de identidad es que han desarrollado sus propias herramientas de trabajo. ¿Cuáles son las más importantes?

El sistema de recogida de datos de las granjas basado en el bolígrafo digital y en la telefonía móvil es el principal, y más reciente, desarrollo. El sistema funciona prácticamente en cualquier parte del mundo y lo único que hay que hacer es escribir normalmente. De esta manera se puede controlar y monitorizar la sanidad de los animales en tiempo real, y controlar y prevenir la producción previniendo problemas y desviaciones de manera instantánea.

¿Qué otros aspectos les diferencian de la mayoría de las empresas de su sector?

Tiene algo de frase gastada, pero es la gran diferencia: la innovación constante, aplicada tanto a nuestra empresa como a las de los clientes es la mejor manera de mantener la competitividad, garantizando la calidad a un coste asumible.

Otra gran diferencia es la internacionalización. En este tiempo de profunda crisis es una excelente manera de, no solo mantenerse en el negocio, sino de crecer y exportar como hasta ahora no lo habíamos conseguido.

¿Cuál es su perfil tipo de cliente?

Trabajamos con un abanico muy amplio. Desde pequeños ganaderos hasta grandes empresas multinacionales, pasando por cooperativas de tamaño medio y pymes. Esto nos permite tener una visión amplia del sector y de sus particularidades y necesidades, tanto en España como en otros países.

¿De qué forma les está afectando la difícil situación económica que estamos viviendo?

Todo el mundo controla más los gastos y se piensa mucho cualquier inversión. En nuestro caso, parece que el retorno que se percibe es claro y, en cierto modo y para nuestra sorpresa, estamos incrementando facturación. Parece que la innovación aplicada con criterio mejora de manera efectiva la competitividad y la rentabilidad.

A pesar de la crisis, ¿es optimista de cara al futuro de su sector?

Después de la crisis derivada, no solo de la situación general, sino también de la situación sectorial, debemos dar un paso adelante hacia la profesionalización del sector manteniendo los costes de producción, elevando su eficiencia e, incluso, mejorando la calidad.

Además, también debemos mejorar nuestra presencia en algunos foros internacionales donde se deciden normativas y políticas de gran calado, para poder incorporar de manera proactiva esas normativas, convirtiendo un teórico problema en una ventaja.



“Estamos a favor de integrar los datos físicos y sanitarios para mejorar la competitividad ganadera”

¿Cuáles son sus planes de futuro a corto y medio plazo?

Mantener la actividad lo consideraríamos un éxito. Intentaremos además seguir desarrollando el negocio de la investigación por contrato y de la gestión de los datos, principalmente en mercados exteriores. Queremos seguir apostando por el I+D aplicado y solicitaremos próximamente un proyecto propio de I+D dedicado a investigar ciertos aspectos de la inmunidad y bienestar animal.

Además, seguiremos apostando por el desarrollo de la gestión de la información y las comunicaciones en el agro-negocio. En esta área, las oportunidades para los consultores serán extraordinarias ya que se avecina una avalancha de datos hasta ahora impensables de conseguir y que deberán ser procesados de forma rápida y eficiente para apoyar la toma de decisiones continua. En ese sentido, pensamos que nuestra actividad tiene mucho recorrido, ya que todo el mundo necesita información de calidad y a tiempo en su negocio.



MÁS INFORMACIÓN
www.pigchamp-pro.com - Tel. 921 412 556



ENTREVISTA

“Skybus es una alternativa a medida, sostenible y de bajo coste al vehículo privado”

Juan Luis Sampedro CEO de Skybus

Skybus es una empresa tecnológica que ha desarrollado una solución TIC para hacer más eficientes e inteligentes los servicios de transporte de pasajeros por carretera. Este producto facilita un transporte a medida para conectar entre sí las zonas periféricas de los entornos urbanos y metropolitanos.

¿A quién va dirigida esta solución?

Nos dirigimos a empresas y parques empresariales de cualquier sector que se encuentran ubicadas en la periferia urbana. Skybus se encarga de conectarlas con zonas residenciales también periféricas, de manera eficiente y rápida. Skybus es un complemento al transporte público existente, que por su diseño radial supone que muchas personas que viven y trabajan en estas zonas perifé-

ricas acaban recurriendo al coche privado para ir al trabajo.

¿Qué grado de aceptación está teniendo?

Desde su puesta en marcha, a mediados de 2011, el grado de aceptación de nuestra solución está siendo muy bueno, con importantes empresas interesadas, y algunas que ya lo están probando, como por ejemplo Telefónica. En todos los casos se ha valorado positivamente esta propuesta consistente en llevar a sus empleados de casa al trabajo y viceversa de forma directa, rápida, cómoda y a muy buen precio. Para estas empresas, también es muy relevante la reducción que Skybus supone en su huella de carbono, así como su contribución a una mayor responsabilidad social y medioambiental. También son varias las ciudades con las que

estamos trabajando para ofrecer un transporte eficiente y de gran calidad como alternativa al coche, por ejemplo Vitoria (Capital Verde Europea), Madrid, Barcelona e incluso una ciudad india (Lavasa).

¿Cuáles son sus principales ventajas?

Skybus permite que personas con destinos similares viajen en un mismo minibus, lo que se traduce en una alternativa a medida, sostenible y de bajo coste al vehículo privado. Al tiempo, reduce de manera significativa las emisiones de CO₂ y de otros contaminantes, los atascos de tráfico, el ruido y los accidentes en la carretera, dando como resultado ciudades más amigables, más sostenibles y con una mejor calidad de vida.

¿Y desde el punto de vista económico?

En Madrid se realizan 14 millones de desplazamientos diarios, de los cuales la mitad son en vehículo privado. Skybus supone sustituir importaciones de petróleo



por empleo local, como conductores de los minibuses. Cada Skybus reduce nuestra factura energética en varios miles de euros al año, y supone un nuevo puesto de trabajo. Además, optimiza el coste del servicio público en líneas de autobús deficitarias. Por último, está pensado para ser exportado como solución de valor añadido a cualquier ciudad, tanto española como del resto del mundo, por lo que también mejora nuestra balanza comercial desde el punto de vista de las exportaciones. Creemos que Skybus es un excelente ejemplo de cómo sostenibilidad y economía pueden ir de la mano.

MÁS INFORMACIÓN
www.skybus.es



ENTREVISTA

“Cetiex atiende a una forma diferente de investigar”

Trabajamos para que la I+D+i sea aprovechada por la sociedad y no se quede en un laboratorio

Leonardo Martínez Director Gerente de Fundación Cetiex

Entidad privada y sin ánimo de lucro, el Centro Tecnológico Industrial de Extremadura (CETIEX) representa a su Comunidad Autónoma como Centro Excelencia. A pesar de ser una fundación muy joven, su experiencia y la calidad de sus investigaciones posicionan ya a Cetiex en el punto de mira internacional en sus áreas de trabajo. Hablamos con su director.

¿Qué particularidades definen a Cetiex como centro de I+D+i?

Nos define una forma diferente de investigar, basada en un modelo en el que participan las personas y en el que la tecnología se valora en función de su uso real, validando con los usuarios si los productos cubren las necesidades para las que han sido diseñados. Acercamos la tecnología a las personas y vi-



ceversa. En Cetiex trabajamos para que la investigación no se quede en el laboratorio, para que llegue a la sociedad aportando valor más allá del de generar conocimiento. Todo ello de la mano de un equipo de investigadores y de un sistema de gestión I+D+i certificados por AENOR.

Enmarcado en este modelo de investigación, su proyecto Senior_Lab cuenta con el reconocimiento de la red europea Living Lab...

Efectivamente. Hay 200 living-lab en Europa y nosotros somos uno de ellos, siendo pionero en Extremadura. Para este proyecto, hemos creado un living-lab vir-

tual y otro físico en Los Santos de Maimona, con el fin de investigar para lograr mejorar la calidad de vida de las personas mayores, orientados a un modelo de envejecimiento feliz y activo. Para ello, valoramos no solo la parte tecnológica de los avances sino también la emocional y, por supuesto, valoramos también el entorno. Socialmente debemos ser capaces de crear hábitats en los que las personas mayores puedan vivir bien conforme a sus necesidades, por lo que es importante hacer planteamientos sobre cómo deben ser las ciudades en el futuro al respecto de los mayores. Hay que generar una economía de valor con la tercera edad.

Este proyecto ha contribuido al reconocimiento internacional por parte de la OMS a Los Santos de Maimona como "Ciudad Amigable con los Mayores", así como la distinción al Ayuntamiento de dicha localidad como "Ciudad de la Ciencia y la Innovación".

Otra importante línea de trabajo de Cetiex se centra en las renovables ¿no es así?

Sí, por eso decimos que desde Cetiex investigamos para mejorar la calidad de vida de las personas y del planeta. Desde el proyecto Cetiex renovables, en el se han invertido más de 5 millones de euros en el centro de Badajoz, investigamos para mejorar las condiciones de apli-



cación de las energías renovables, diseñando modelos de eficiencia energética que nos lleven a necesitar menos energía y a utilizarla sin derrochar. Conseguir que se produzca solo la energía que se va a consumir sería el equilibrio perfecto. Ahora se produce un exceso de energía innecesario: si seguimos con el modelo energético actual, ni tres planetas podrían producir tantos recursos.

MÁS INFORMACIÓN
www.cetiex.es

ENTREVISTA

“Un agente de control biológico es la solución para no perder nuestras palmeras”

Berenice Güerri Gerente de Glen Biotech

Las palmeras del Mediterráneo y de muchas otras zonas del mundo peligran ante la plaga del Picudo Rojo, un escarabajo cuyas larvas se alimentan de estas plantas, causando la muerte de esta especie. Frente a ello, la empresa alicantina Glen Biotech ha desarrollado un hongo eficaz, no tóxico y que controla esta plaga.

A modo de introducción ¿Quién es Glen Biotech?

Somos una empresa de base tecnológica o spin off de la Universidad de Alicante que surge en 2010 con una tecnología prometedora para el control de la plaga del picudo rojo, muy dañina y mortal para nuestras palmeras.

Somos una empresa joven compuesta por jóvenes emprendedores e investigadores que nos esforzamos para que nuestro producto salga al mercado.

Háblenos de dicha tecnología: han desarrollado un producto único ¿no?

Así es. Frente a las clásicas sustancias químicas dañinas para la salud humana y el medio ambiente, tenemos un agente de control biológico, que es la solución para no perder nuestras palmeras ni el equilibrio natural.

Tengamos en cuenta que a partir de 2014 cambia la legislación para este tipo de productos (se exigirán que sean más respetuosos con el medio) y además hablamos de un problema a nivel mundial, que afecta a las palmeras de Europa, EEUU, Arabia Saudí, Marruecos...

En definitiva, nosotros presentamos una herramienta sostenible y para ello hemos contado con la colaboración del Laboratorio de Fitopatología de la Universidad de Alicante, hemos obtenido apoyo de Genoma España, del antiguo Ministerio de Ciencia e Innovación (MICINN), del CDTI, ya tenemos a un inversor privado y estamos en fase de registro fitosanitario del producto.

Tengo entendido que es un producto patentado basado en un hongo ¿cómo actúa?

Contamos con varias patentes europeas detrás, transferidas por parte de la Universidad de Alicante y sí, nuestra solución se trata de un hongo de estructura mi-

croscópica, son hifas que se extienden y matan al picudo; pero para llegar a ello tuvimos que realizar un gran trabajo de campo y de laboratorio, el cual se realizó en el citado laboratorio universitario: acudimos in situ a ver qué pasaba con los palmerales, y al final dimos con una solución que se podía formular en presentación granulada, sin necesidad de utilizar agua y cuyos efectos duran varios meses.

Esto es, imitamos a la naturaleza y hemos dado con una solución al problema del picudo rojo; solución que puede integrarse dentro de un programa de manejo integrado de la plaga: es decir, se pueden utilizar, dentro de un calendario de tratamientos, agentes de control biológico, técnicas culturales y agentes químicos. El uso de estas herramientas diferentes nos puede facilitar la solución definitiva a la plaga.

¿A qué mercados van a dirigirse?

Mientras haya picudos, los cuales vuelan y se extienden rápidamente, habrá palmeras susceptibles de morir, por eso pensamos en agricultores, entidades públicas, distribuidores de productos fitosanitarios...y ya hemos colaborado asesorando a algún Ayuntamiento, además de que se nos ha solicitado desde los Emiratos Árabes Unidos.



¿Cuáles son sus metas?

Nos gustaría introducir nuestra solución, informar más sobre el tema, pues sabemos que es un producto sostenible y eficaz contra el picudo rojo. Si no ponemos barreras a esta plaga, la población de palmeras se reducirá drásticamente en España y en otros lugares del mundo.



MÁS INFORMACIÓN
www.glenbiotech.es

ENTREVISTA

“Los vehículos eléctricos aportan un gran ahorro en mantenimiento y consumos”

Antonio Porras Director de eco-sQter

El alquiler, venta y mantenimiento de vehículos eléctricos, con las múltiples ventajas que conllevan, constituye el principal rasgo de la actividad de eco-sQter, una empresa creada en 2010 que se encuentra en plena fase de crecimiento y expansión a nivel nacional.

¿Qué clase de vehículos podemos encontrar en eco-sQter?

Nos dedicamos al alquiler, venta y mantenimiento de toda clase de vehículos eléctricos, desde Scooters a motocicletas, bicicletas y automóviles, gestionando además los correspondientes puntos de carga. Para ello contamos

con una sede central situada en Málaga y con tiendas en Tenerife, Córdoba, Granada y, próximamente, Sevilla y Madrid.

¿Por qué se decantaron por este sector de mercado?

El equipo directivo de eco-sQter proviene del ámbito de las energías renovables, sobre todo del campo de las fotovoltaicas. Decidimos comenzar esta aventura en el segmento del vehículo eléctrico por el componente innovador y las múltiples ventajas que conlleva con respecto al vehículo convencional, a pesar de que es un sector todavía muy desconocido en nuestro país.

¿Cuáles son esas ventajas con respecto al vehículo convencional?

Al tratarse de vehículos sin combustión, su principal ventaja es el mínimo mantenimiento que precisan, puesto que sólo se producen averías esporádicas relacionadas con la batería o con el desgaste de piezas; además del consumo, hasta el punto de que mientras un vehículo normal gasta unos 6-7 euros por cada 100 Km., un vehículo eléc-

trico recorre la misma distancia con un consumo de unos 40-50 céntimos, dependiendo del modelo. Por otra parte, están exentos del pago del impuesto de circulación, los seguros son más baratos y no se han producido recortes en las ayudas del plan MOVELE del Ministerio de Industria, que suponen un 25% de descuento para el cliente final en bastantes utilitarios.

trico recorre la misma distancia con un consumo de unos 40-50 céntimos, dependiendo del modelo. Por otra parte, están exentos del pago del impuesto de circulación, los seguros son más baratos y no se han producido recortes en las ayudas del plan MOVELE del Ministerio de Industria, que suponen un 25% de descuento para el cliente final en bastantes utilitarios.

¿Cuáles son sus proyectos de futuro más importantes?

Nuestras metas están centradas en cerrar el ejercicio 2012 con la apertura de entre 6 y 10 tiendas más repartidas a lo largo de toda la geografía española.



ECO-SQTER
Av. Condado de Huelva, 9
29740 Torre del Mar (Málaga)
Tel. 952 547 323
www.eco-sqter.es - info@eco-sqter.es

ENTREVISTA

”Damos un increíble acabado a las ideas más innovadoras”

Kiko Cisneros, Alejandro Ynzenga, Verónica Valenzuela y Andrés Rojo socios de G4M3 Studios

En tiempos de caras mustias afortunadamente hay quien hace de contrapunto y apuesta por crear nuevas opciones de entretenimiento y diversión. Es el caso del equipo de G4M3 Studios, una empresa especializada en el desarrollo de videojuegos y publicaciones digitales que pronto lanzará sus desarrollos al mercado. Hablamos con sus responsables.



Emprender en tiempos de crisis supone, además de un plus de riesgo, otro de valentía... ¿Qué inquietud os ha llevado a crear G4M3 Studios en medio de la que está cayendo?

El mercado de los videojuegos para plataformas móviles no está en crisis sino todo lo contrario: a día de hoy la oferta continúa sin satisfacer la demanda. Además, se estima que este mercado va a pasar de 500 a 1500 millones de usuarios. Con estas previsiones y nuestro espíritu emprendedor nato, decidimos que no podíamos pasar por alto esta oportunidad. Es por ello que nos esforzamos en conseguir los recursos financieros y humanos necesarios para llevar a cabo el proyecto de crear G4M3 Studios.

¿Trabajar en el desarrollo de videojuegos y las publicaciones digitales favorece un modelo de organización interna menos jerárquico y más distendido?

Ciertamente nuestra empresa no es una empresa al uso, tal y como se entiende en España. Casi todos nuestros empleados son menores de treinta años y hemos creado un entorno de trabajo en el que cada miembro del equipo tiene libertad para aportar sus ideas. Semanalmente fijamos unos objetivos, permitiendo que cada cual elija la tarea con la que se siente más cómodo. Y sí, el ambiente es distendido, lo pasamos bien... pero eso no significa que no se-

amos responsables de nuestros objetivos. Con esta forma de trabajar conseguimos eficiencia, muy buen rollo e increíbles resultados.

■ “Un cuento interactivo de Blancanieves y un shooter de estética cómic son algunos de los desarrollos de G4M3 Studios”

¿En qué tipologías de productos se centran vuestros desarrollos?

Actualmente trabajamos en varias líneas de productos. Por un lado, estamos trabajando en proyectos de cuentos interactivos, con un acabado artístico nunca visto en la industria. En esta misma línea, estamos creando contenido no solamente lúdico para los más pequeños sino también educativo. Por otra parte, estamos desarrollando juegos para todos los públicos: desde un “shooter” en primera persona (lo que viene a ser un juego de tiros), hasta juegos de puzzles, “casual”, deportes y aventuras.

¿Qué distingue a vuestras producciones?

El increíble acabado y las ideas innovadoras. Lo conseguimos gracias a la aportación de todo el equipo, a la profesionalidad de cada uno, al talento de los artistas y músicos, a la destreza de los programadores, al empeño en la comunicación y, por supuesto, al uso de las tecnologías más avanzadas.

Estáis trabajando en la creación de un cuento de Blancanieves versión siglo XXI ¿no es así? ¿En qué consiste?

Se trata de un cuento interactivo, que viene a ser una mezcla entre un cuento, una película y un juego, manteniendo una estética clásica influenciada por las películas de Disney que todos disfrutamos en nuestra infancia.

En este cuento hemos incluido una canción original que hará que los más pequeños no dejen de cantarla

—como hicimos nosotros en su día—, pero además le hemos dado un giro: nuestros personajes son más modernos, tienen vestuarios y oficios actuales, y son respetuosos con el medio ambiente. Por último, también incluimos mini juegos para entretener y desarrollar la memoria visual y sonora de los más pequeños de la casa.

También estáis desarrollando en un shooter de estética cómic ¿En qué destacará este juego?

Oddland, que así se llama, es un juego de tipos en primera persona ambientado en un western post apocalíptico. Además de disponer un modo campaña de un jugador, incluye un modo multijugador donde podrás retar no solo a tus amigos sino a personas de todo el mundo. Con un gran abanico de armas y equipaciones, Oddland permitirá personalizar tu personaje a tu gusto para competir a nivel mundial.

¿Vuestro enfoque es el de multijugador? ¿También en los juegos de puzzles?

Por supuesto. Todos nuestros juegos tendrán su modo multijugador, además de modos de un jugador, que estarán soportados a través de nuestra plataforma social. Creemos que los videojuegos están hechos para disfrutar en grupo. El modo multijugador permite a los “jugones” identificarse y ponerles cara a sus oponentes. Incluso en los juegos de puzzles es divertido “picarse” con tus familiares y amigos para saber quién es el mejor.

Nuestro equipo de I+D está desarrollando una herramienta que revolucionará el concepto de multijugador que anunciaremos en los próximos meses.

¿Quién está detrás de G4M3 Studios? Además de creatividad debe exigirse profesionalización en este sector...

En este momento contamos con más de 20 profesionales con gran experiencia en el sector, que trabajan y colaboran con nosotros y seguimos incorporando nuevos talentos. Los equipos de desarrollo están compuestos por un “game designer”, un guionista, artistas, programadores y QA’s (controladores de calidad), encabezados por un jefe de producción. Por otro lado, tenemos dos personas en I+D, una persona que se ocupa de RRHH, otra de los asuntos jurídicos, músicos y responsables de sonido, una contable, un ingeniero en telecomunicaciones, un director técnico y de innovación y un responsable de marketing. Hemos tenido mucha suerte reclutando a la “gran familia” que formamos.

Fotos realizadas por: Ana Rojo



G4M3
STUDIOS

MÁS INFORMACIÓN
www.g4m3studios.com



tu salud



24 horas a su servicio
902 24 2000

**Con santalucía es más fácil
proteger lo que más importa**

**CONTRATA TU
SEGURO DE SALUD**

AHORA CON UN

DE DESCUENTO

hasta el 31 de diciembre de 2012



**Con el Seguro de Salud de santalucía tendrás garantizado en todo momento el
asesoramiento y la atención médica por parte de los mejores profesionales.**

Contrata tu Seguro de Asistencia Sanitaria o tu Seguro de Reembolso antes del 31 de mayo en cualquiera de nuestras agencias.



santalucía
SEGUROS

Un mundo de protección

www.santalucia.es



ADOP

Patrocinador
del Equipo
Paralímpico
Español