

Internet & TICs

Entrevista con **Eloy y Jordi Ortega**, socios fundadores de **Tcman**

GIM, 10 años de software GMAO/EAM adaptado a la movilidad

Con 25 años en el mercado y presencia en 32 países; más de 1.500 clientes y 50.000 usuarios, Tcman es una empresa desarrolladora de software y de servicios asociados al mismo, que ofrece la cadena de valor completa. Plásticos Tatay, Urbaser, Walmart, Mercedes Benz, Indra o Ferrovial son algunos de sus clientes.



-¿En qué consiste su software GIM?

Se trata de un software multiplataforma (cliente Windows, web, app Android y W. Mobile), escalable (tenemos clientes con un usuario y otros con más de 5.000 trabajando con la misma versión del software) que cubre todas las necesidades relacionadas con la gestión de los activos y el mantenimiento. Llevamos ya más de 10 versiones.

-¿Y cómo revierte ese software en servicios y beneficios para el cliente?

Con GIM hacemos que la tarea de gestión de activos y mantenimiento sea ágil, dinámica y que se convierta en un valor añadido y no una carga o un lastre económico. Y controlamos toda la cadena de valor, desde la creación del software, su adaptación, soporte, implantación y hasta el alojamiento de las aplicaciones.

-¿Ha resistido bien GIM a elementos como la movilidad o el cloud?

GIM ya empezó a adaptarse a la movilidad hace 10 años porque sus usuarios están en constante movimiento al ser los encargados de mantenimiento. Nuestro software es una solución muy avanzada, tanto en lo funcional como en lo técnico acorde con las necesidades del cliente y a su trabajo, por eso en las nuevas versiones

hemos apostado por reforzar las herramientas de movilidad sin necesidad de cobertura continua, que hacen que el trabajo en movilidad sea realmente eficaz y también disponemos de una herramienta *bu-*

“Tenemos ratios de ahorro que pueden llegar al 30% el primer año y con una amortización en solo seis meses”

siness intelligence muy intuitiva y potente para el análisis de la información y ayuda a la toma de decisiones. Incluso hemos añadido a nuestro servicio el control de etiquetas NFC.

-¿Y el coste para el cliente?

Hemos cambiado el modelo de negocio y nos hemos adaptado fácilmente a las modalidades de SAAS, de pago por uso, frente al modelo de licencia. Con lo que todavía le damos más facilidades al cliente a la hora de contratar nuestros

GIM también en flotas

Tcman ha desarrollado una ingeniería de toma (no invasiva) de datos de tiempo real para vehículos que proporciona información de odómetro, horas de funcionamiento, temperaturas de aceite, anticongelante, carga de motor, activación o no de sistemas externos montados en equipos principales, uso de freno, acelerador, embrague así hasta 70 variables (dependientes del modelo de vehículo) además de las posiciones instantáneas e históricas, control de ruta a seguir, control de tiempos de inactividad, seguimiento de entregas, etc. GIM lee los datos de las variables que se están midiendo, así como los códigos de avería notificados por el vehículo y genera en tiempo real las órdenes de trabajo preventivas, correctivas y predictivas, incorporándolas a los flujos de trabajo del cliente.

servicios. Además mantenemos los ratios de ahorro que pueden llegar a ser del 30% el primer año y con una amortización en solo seis meses.

www.tcman.com
Tel. 932 917 766

Entrevista con **Agustín Navarro**, CEO de **Lhings**

“Con Lhings la conectividad de los dispositivos cobra sentido”

Lhings es una plataforma cloud que permite a todo aquello que se comunica a Internet poder relacionarse, interactuar e incluso compartirse con otras personas. Esta *startup* ganó, en 2014, el Internet of Things Developer Challenge de San Francisco patrocinado por Oracle.

-¿Es Lhings un ejemplo de Internet de las cosas (IoT)?

No, va un poco más allá, ya que se trata de un habilitador de aplicaciones y servicios reales basados en las capacidades que les ofrece esta tecnología.

-¿Qué significa “Lhings crea reglas para que los dispositivos trabajen para uno”?

La idea es que las personas tengan la posibilidad de crear sus propios servicios. Las reglas son una manera sencilla de automatizar tareas. Por ejemplo, si estoy llegando a casa, que sea mi propio coche quien le diga al aire acondicionado que se encienda,

a las luces que se abran y los toldos de la terraza que se desplieguen.

-¿No lo hacen ya?

Sí lo hacen, pero por separado y de

forma automática no sin tener en cuenta variables que sí incorpora Lhings. Ahora imagine que juntos puedan interactuar para hacerle la vida más fácil.

La aplicación de Lhings

Lhings se basa en el ecosistema de dispositivos y sistemas que tengan capacidad de conectarse y sean compatibles. Es por ello que se ofrecen de forma abierta, para que fabricantes y proveedores de servicios puedan fácilmente habilitar sus productos. Lhings tiene acuerdos con 20 fabricantes tecnológicos para que sean compatibles con sus dispositivos.



-Parece muy orientado a la domótica.

Tan solo es un ejemplo. Contamos con clientes que son grandes cadenas hoteleras, empresas que fabrican mobiliario de exterior y le colocan chips a su producto o compañías aseguradoras y campus universitarios. A las empresas Lhings

les ayuda a optimizar recursos, ahorrar y ofrecer mejores servicios.

-¿Mejoramos las prestaciones de nuestros dispositivos con Lhings?

Digamos que se potencian al estar conectados. Ya no serían un elemento aislado, ahora pueden formar parte de experiencias junto a otros productos y a la vez multiplicar sus funcionalidades. Lhings hace que esa conectividad tenga un sentido.

-¿Cómo se instala Lhings y qué coste tiene?

Lhings es de acceso abierto. Ahora mismo podría crear una cuenta y entrar mediante su web o su app. Sin embargo, necesitará tener dispositivos compatibles o alguien que los comparta contigo. Es un cloud con modelo SaaS, que empieza con un plan gratuito y luego se basa en el número de dispositivos y llamadas al servidor.



www.lhings.com

Entrevista con **Carles Monsó, responsable de relaciones comerciales, y Manel Gámiz, responsable del departamento de Eficiencia Energética de INKOO engineering**

“España marca tendencia en desarrollo: mantener el país en la cola de Europa”

El calentamiento global es un hecho, aunque no lo es tanto conseguir los objetivos marcados en cuanto a eficiencia energética para realizar un crecimiento sostenible. Queda mucho trabajo por hacer, e INKOO Engineering, empresa de ingeniería y consultoría, se ha puesto manos a la obra.

-¿Cuáles son los principales desafíos a superar en la búsqueda de la eficiencia energética?

La principal barrera es ideológica. La sensación de *esto no va conmigo*, la desconfianza a algo que se cree es *una moda*. Sin duda el gran reto es la conciencia global.

-¿Cuál es la situación de España en el marco europeo?

España marca tendencia en lo que a desarrollo se refiere: mantener el país en la cola de Europa. Un ejemplo claro, entre otros, es la transposición de la Directiva Europea 2012/27/UE. España vuelve a ser la última en adaptarla a su legislación interna. La promoción de tecnologías verdes como el vehículo eléctrico, por ejemplo, sigue siendo una gran asignatura que nos empeñamos en suspender.

-La industria del automóvil está poniendo especial atención al vehículo eléctrico, ¿estamos preparados?

Cuando pensamos en vehículos eléctricos (VE) surgen dos dudas: su autonomía y su carga. Cuando la autonomía llegue a los 300 km estaremos ante una realidad imparable. A día de hoy, grandes ciudades como Barcelona y Madrid han invertido bastante en la implantación de puntos de carga en zonas públicas. A nivel privado, los particulares pioneros, se han encontrado con algunas dificultades. En este sentido INKOO organizó el pasado 24 de abril la I jornada informativa sobre los puntos de carga donde abordamos temas como los recientes cambios en la normativa y ofrecemos soluciones para particulares y aparcamientos comunitarios.



-¿Qué es la metodología LEAN y qué relación tiene con la eficiencia?

El LEAN (o ‘manufactura esbelta’) busca, ante todo, eliminar el desperdicio de los procesos y reestructurarlos para hacerlos más eficientes, rápidos y ágiles a la hora de responder a las necesidades de los clientes. INKOO cuenta con un equipo de ingenieros y técnicos especializados en esta metodología para asesorar tanto a pymes como a grandes empresas en la mejora de sus procesos productivos. Internamente hemos desarrollado

ToBeLean®, una nueva herramienta holística para que las empresas puedan gestionar de forma autónoma el avance en los distintos elementos y poder crear así un plan de acción para mejorar continuamente el rendimiento de sus negocios.

-¿Cuál es la filosofía que define a INKOO?

En INKOO queremos poner la ingeniería y los avances tecnológicos al alcance de todos. Los principios fundamentales: eliminar desperdicios e ineficiencias en los procesos, la ges-

“We green the future”

Se puede decir que INKOO nació en la facultad de Ingeniería Industrial de Barcelona, ya que sus socios salieron de allí. Pese a ello el proyecto empresarial empezó a gestarse unos años después de acabar los estudios. Nació siendo la típica ingeniería de oficina técnica, gestionando todo tipo de proyectos de rehabilitación e instalaciones eléctricas, entre otros. Pero en el 2013 dieron un giro a su actividad acompañado de la adopción de un nuevo lema: **“we green the future”, un giro verde hacia la eficiencia energética, las energías renovables y las tecnologías sostenibles.**

tión y uso eficiente de la energía y el desarrollo continuo de productos y servicios para seguir aportando valor añadido a nuestros clientes. Nuestro enfoque disciplinado y riguroso nos avala y la satisfacción de nuestros clientes nos enorgullece.

INKOO engineering
we green the future

www.inkoo.es
Tel. 935 511 477

Entrevista con **Jorge Gros, cofundador y director ejecutivo de Software Greenhouse**

“Software Greenhouse lleva la eficiencia a todos los ámbitos”

El buen funcionamiento de una empresa requiere de una gestión altamente profesional y las soluciones de software son decisivas para mejorarla. Software Greenhouse ofrece soluciones a estas necesidades.

-La alta disponibilidad y la continuidad de negocio es la especialidad de Software Greenhouse... ¿qué significa esto?

Soluciones que garantizan que en caso de que haya un problema que pueda afectar a los usuarios, estos puedan seguir trabajando casi sin enterarse. Es para las aplicaciones críticas. Inicialmente empezó para clientes grandes, pero se ha ido popularizando, rebajando el coste y poco a poco lo hemos instalado en negocios más pequeños. Aparte de esta especialización, somos fuertes en desarrollo de software y ahora intentamos aplicar esta experiencia en una rama nueva de actividad.



capacidad para, entre otras cosas, aumentar la eficiencia energética.

-¿Invierten las empresas en esto de la eficiencia energética?

El cliente adopta esta solución cuando le convences de que representa un ahorro económico. La gestión de centros de datos abarca muchos elementos: técnica de sistema, servidores, cableado, todo tipo de in-

fraestructuras físicas, como equipos de aire acondicionado, etc. DCIM aporta eficiencia en todos los ámbitos.

-Como director ejecutivo, ¿de qué se siente más orgulloso?

De nuestra filosofía: ser pocos, ser muy buenos y prestar muy buenos servicios. Esto en realidad lo dicen todos, pero nosotros intentamos llevarlo a cabo como prioridad máxima. Esta visión convierte el resultado económico en un efecto secundario, pero que siempre viene si se cumplen estas condiciones.

www.swgreenhouse.com - Tel. 932 531 650

Entrevista con **Antoni Graupera, gerente de TAI Smart Factory**

“Estamos delante de la IV Revolución Industrial”

TAI Smart Factory es una empresa globalizada y especializada en el desarrollo y la comercialización de software en entorno industrial para la mejora continua, la optimización de recursos, la automatización y la flexibilización de la producción.

-¿Qué productos y servicios ofrece TAI Smart Factory?

TAI dispone de un sistema MES (QPlant) que permite realizar un seguimiento de todo lo que está sucediendo en la planta como el control de la producción, los consumos, las incidencias, el seguimiento de variables de proceso, mantenimiento, trazabilidad, calidad, OEE, QRM, etc.

-¿Qué tipo de clientes demandan sus servicios?

Nuestro cliente, del mundo de la manufactura, tiene la necesidad de mejorar sus procesos de manera continua por lo que necesita información constantemente, y es aquí donde intervenimos nosotros dando visibilidad a lo invisible y, por tanto, objetividad a lo subjetivo, y además asegurando calidad y flexibilidad. Tenemos clientes de sectores como alimentación (Kraft, Codorniu, Frit Ravich, Maheso, Europastry, etc.), automoción (TI Automotive Systems, Metaldyne, Chassis, SMP, etc.), plástico (Tatay, Saplex, Renolit, EDV, etc.), artes gráficas-papel (Alzamora, Impresia, Apli, Goma Camps), etc.



-¿Con tanto cambio tecnológico hacia dónde se está orientando TAI?

Estamos delante de la IV Revolución Industrial, también llamada Industria 4.0, donde las *smart factories* irán sustituyendo a los sistemas de manufactura tradicional, el mundo del Internet de las cosas, donde la inteligencia se va desplazando hacia los elementos y es aquí donde

de TAI está haciendo su apuesta a través del software, que sean los propios elementos los que decidan bajo una configuración establecida por el usuario. Tiene que ser el producto quien hable con la máquina e indique como tiene que fabricarse en cada momento a fin de dar la máxima flexibilidad al sistema productivo.

tai smart factory

www.taismartfactory.com
Tel. 932 981 510

Entrevista con **Antonio Navarro**, director general de **D-Link Iberia**

Hogar digital inteligente desde móviles y tabletas

Los dispositivos mydlink Home, que se conectan a la red Wi-Fi doméstica y se gestionan desde una *app* gratuita, van mucho más allá de encender o apagar electrodomésticos, permiten crear automatizaciones inteligentes activadas por el movimiento, ver en directo qué está pasando en nuestro hogar y recibir notificaciones si hay movimiento o sonido.



-¿Qué es mydlink Home?

Es un completo ecosistema de domótica que permite convertir cualquier casa en un hogar inteligente, y permite hacerlo con un clic en el móvil o la tableta. A partir de cuatro productos conectados a la red Wi-Fi de casa y controlados mediante la aplicación gratuita mydlink Home, disponible

para iOS/Android, los usuarios pueden supervisar, automatizar y controlar su casa fácilmente desde su sofá o desde cualquier lugar si disponen de conexión a Internet.

-Háblenos de los cuatro productos conectados.

La gama consta de un enchufe in-

teligente (DSP-W215), un sensor de movimiento (DCH-S150) y dos cámaras de videovigilancia (DCS-935L y DCS-5010L). Individualmente, cada uno de estos dispositivos ofrece a los usuarios control y visión inmediata de su hogar desde cualquier lugar y en cualquier momento utilizando un móvil o una tableta. Pero lo

Empresa líder

D-Link es uno de los fabricantes de infraestructuras de *networking* líderes a nivel mundial, y lleva 28 años proporcionando productos innovadores y de alto rendimiento. Durante este tiempo, D-Link ha diseñado, desarrollado y fabricado soluciones de conectividad a redes e Internet para empresas y consumidores, convirtiéndose en **el único proveedor capaz de ofrecer una solución unificada con amplias gamas en los segmentos de switching, Wi-Fi, routing ADSL/Cable, movilidad 3G/4G, almacenamiento, videovigilancia IP y hogar digital.**

"Permite controlar los electrodomésticos en remoto, el consumo eléctrico y evitar sustos"

más destacable es que, en conjunto, estos productos pueden configurarse a través de la *app* para interactuar entre ellos y programar secuencias que creen un entorno de domótica inteligente.

-Pónganos algún ejemplo práctico de qué puede hacer este sistema.

Por ejemplo, si el sensor detecta movimiento en la entrada de la casa, se encenderá la lámpara del salón conectada al enchufe inteligente, que también nos puede ayudar a ahorrar energía, ya que nos informa del consumo de cada electrodoméstico. También se pueden programar desde el móvil para que vayan calentando el hogar o cocinando la cena para cuando lleguemos a casa, o apagarlos a distancia si hemos salido y nos los

hemos dejado encendidos. Además, el sensor de movimiento o las cámaras nos enviarán alertas *push* con cada detección y desde ese momento decidiremos qué acción se desencadena, si el encendido o apagado de algún aparato o sistema conectado al enchufe inteligente o simplemente la alerta que nos indicará que es el momento de acceder a las cámaras de videovigilancia para ver qué está pasando.

-¿Cómo se instala el sistema?

Con la conexión al router doméstico por Wi-Fi, es tan sencillo como pulsar el botón WPS para sincronizarlos. La configuración se realiza desde la propia *app* y se inicia escaneando con el móvil el código QR que viene en la tarjeta incluida en la caja. A partir de ahí simplemente hay que crear o utilizar una cuenta mydlink ya existente para empezar a gestionar los dispositivos en remoto a través de aplicación gratuita mydlink Home, que es intuitiva y muy fácil de usar.

es-sales@dlink.com
934 090 770
www.dlink.com

Confía en **NACEX** para las entregas de tu **tienda on-line**

Las soluciones **NACEX** para e-commerce se apoyan en una plataforma tecnológica que facilita a los clientes **INFORMACIÓN**:

- ▶ pre-alertas,
- ▶ localizador de puntos de recogida y entrega,
- ▶ trazabilidad en tiempo real,
- ▶ estadísticas,
- ▶ devoluciones (**NACEX c@mbio**)

NACEX



www.nacex.com

NACEX.shop



www.nacexshop.com

Síguenos en:



@nacex_@NACEXclientes@NACEXshop



blog.nacex.es



youtube.com/nacexmkt



linkedin.com/company/nacex
linkedin.com/company/nacexshop

900 100 000