

Respostas concretas para retos concretos

O HACKatHOME presenta os seus tres proxectos finalistas de tecnoloxías galegas postCOVID

Xa sabemos cales son os proxectos seleccionados no HACKatHOME, o *hackathon* virtual organizado a finais de xuño pola axencia autonómica GAIN durante catro xornadas, xuntando persoas de diferentes ámbitos innovadores, co apoio de empresas e centros tecnolóxicos e universidades, para desenvolver solucións innovadoras que dean resposta ás necesidades xeradas polo coronavirus na industria, o comercio e o emprego.

Un dispositivo para minimizar o contacto con superficies como pantallas informativas ou máquinas de *vending*, un supermercado *online* que mellore a experiencia de compra a través da simulación en 3D e unha aplicación para organizar feiras virtuais son os tres proxectos seleccionados.

Levarán un premio de 1.000 euros e o asesoramento e seguimento personalizado dos proxectos durante un período de seis meses polas entidades organizadoras e colaboradoras.

Participantes de todo o eido estatal

Máis de medio cento de persoas procedentes principalmente de España, pero tamén doutros países como Reino Unido ou Polonia, traballaron en equipo durante catro xornadas para dar resposta a cinco retos definidos conxuntamente pola Administración e as entidades colaboradoras.

Das 23 ideas presentadas chegaron á fase final 16, nas que estaban representados os cinco retos: solucións de baixo contacto para minimizar o contacto de traballadores e clientes co virus nos espazos de traballo; seguridade dos espazos comerciais; solucións de teletraballo; achegas para reducir as necesidades de desprazamento da industria; e propostas para coordinar equipos de traballo no novo contexto de separación física.

Proxectos seleccionados

O equipo TouchLess Technologies, formado por Xabier Crespo Álvarez; Luis Miranda Acebedo e Daniel Pérez Milian da empresa viguesa SC Robotics e Pedro José González González e Rafael R. Gerardo Weisz da empresa madrileña Ubiquo Techs, asesorados por Iago Soto da empresa Quobis, presentou unha proposta ao reto de solucións de baixo contacto: SC Touchless, un dispositivo deseñado para minimizar o contacto con superficies coas que decote interactuamos, como por exemplo as pantallas de información ou as máquinas de *vending*.

O equipo Virtual Market, formado por



Manuel Canedo Tabarés de Santiago de Compostela; Amanda Cifuentes Dengra de Murcia e Alba Arrojo Centeno de Lugo, e asesorados por Santi Vidal, María Luaces e Estefanía Montero da empresa Kelea, responderon ao reto *Repensando a venda ao público*. A partir dunha análise dos factores que inflúen no volume de vendas dos supermercados online, desenvolveron un prototipo de supermercado virtual que mellora a experiencia de compra satisfacendo necesidades como a de percepción visual, interacción social, etc.

Por último, o equipo FEDI, composto por Pablo Boullosa García de Cambre; Jacobo Fiaño Salinas de Oleiros e Jesse Anthony Lago López de Muros e coordinados por Andrés Gómez do CESGA (Centro de Supercomputación de Galicia) presentaron unha solución ao reto dun novo comercio, ao abeiro do cal desenvolveron unha aplicación que serve como solución estándar para organizar feiras virtuais en 3D de diferentes características, ofrecendo múltiples opcións de personalización.

Colaboración

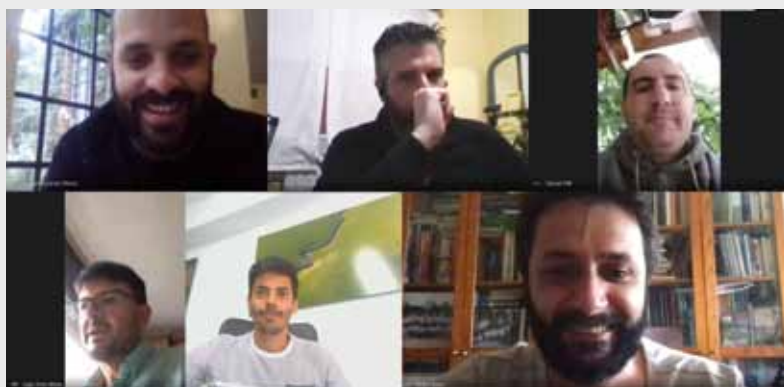
Na organización do evento a Axencia Galega de Innovación da Xunta de Galicia contou coa colaboración de preto de 40 entidades que participaron na validación dos retos, na difusión do evento, no asesoramento continuo dos proxectos e no comité de avaliación. Entre os colaboradores cóntanse clústeres e asociacións empresariais de Galicia (Clúster TIC Galicia, ACLUNAGA, COINTEGA, Bioga, Clúster Alimentario de Galicia, CEAGA, Federación Galega de Comercio, Clúster da Madeira, DiH DATAlife e Clúster Saúde Galicia), empresas (Grupo Nova Pescanova, Imatia, Zenda, Televés, Mestrelab Research, Quobis, PSA, Kelea e El Corte Inglés) as tres universidades galegas (Universidade de Vigo, Universidade da Coruña e Universidade de Santiago de Compostela) e centros de coñecemento (CITIC, CITIUS, ITMATI e AtlantTIC), os centros tecnolóxicos (Instituto Tecnolóxico de Galicia -ITG-, Gradient, ATIGA, CTAG, FEDIT, AIMEN e CETIM), outras organizacións e axentes (Cesga e Colexio Oficial de Enxeñeiros Industriais de Galicia), así como distintos departamentos da Administración autonómica. ■

Xabier Crespo

O equipo que creou SC Touchless fálanos das orixes do proxecto e dos seus obxectivos

— Entre os proxectos finalmente seleccionados no HACKatHOME, o *hackathon* virtual organizado pola axencia autonómica GAIN para dar resposta a cinco retos antiCOVID durante catro xornadas, atópase, como dixemos, un innovador dispositivo para minimizar o contacto con superficies como pantallas informativas ou máquinas de *vending*. Estamos a falar do dispositivo SC Touchless, desenvolvido polo equipo TouchLess Technologies, formado por profesionais da empresa viguesa SC Robotics e da firma madrileña Ubiquo Techs, que contaron co asesoramento de Iago Soto, da galega Quobis. A súa proposta foi achegada ao reto de solucións de baixo contacto. Falamos desta importante contribución galega á fronte común antiCOVID con Xabier Crespo, de SC Robotics.

“TODOS TIÑAMOS A NECESIDADE DE CONTRIBUÍR A MITIGAR O IMPACTO DA PANDEMIA”



Ola Xabier, queremos saber máis detalles sobre o voso proxecto. Nos comentades que non é unha proposta duns poucos días, senón unha iniciativa longamente traballada. Canto tempo levades traballando nela? Como xurdiu?

- A necesidade de dispoñer dun dispositivo que permitise interactuar con outras máquinas sen necesidade de contacto xurdiu durante o Estado de Alarma. Ben é certo que xa existen solucións coma podería ser o Kinect de Microsoft, pero nos consideramos que había oco para outros dispositivos que tivesen un prezo máis axustado a cambio de detectar xestos máis sinxelos. Durante o confinamento fixemos os primeiros prototipos desde a casa e agora mesmo xa temos unha versión máis profesional que pode ser fabricada a gran escala.

- No HACKatHOME fíxose fincapé no feito de que SC TouchLess é un proxecto a dúas mans. Mellor dito: a dúas empresas. Por unha banda a viguesa Scrobotics e pola outra a madrileña Ubiquotechs, asesoradas por Iago Soto da empresa Quobis. Cal é o segredo para que unha proposta tan colectiva e plural funcione ben e achegue innovación de primeira calidade?

- E n primeiro lugar todos tiñamos a necesidade de contribuír na medida do posible a mitigar o impacto da pandemia que estamos a vivir. Ademais, creo que é clave que tanto SC Robotics como Ubiquo Technologies sexan dúas pequenas que se complementan perfectamente. Cada un de nós ten claro quen ten máis experiencia e en que. Temos poucos recursos, así que a colaboración é clave á hora de innovar.

- Dádenos algún detalle concreto, a maiores, de SC TouchLess que tivera quedado no tinteiro durante o desenvolvemento de HACKatHOME...

- Cando comezamos a traballar no proxecto tiñamos claro dous obxectivos, tiña que integrarse facilmente coas máquinas que hai no mercado e debía transmitir a sensación de seguridade ao usalo. O primeiro conseguimos grazas á conexión USB que nos permite empregalo sen necesidade de instalar nada. Para conseguir o segundo obxectivo fixemos un par de cousas: se alguén toca o dispositivo emitimos unha alerta e ademais, grazas á tecnoloxía que usamos, pode ser desinfectado con calquera dos produtos que xa nos habituamos a usar no día a día.

- Que aportou SC Robotics e cal foi a contribución de Ubiquo Techs? E a de Quobis?

- SC Robotics, á empresa da que eu formo parte, encargouse do deseño do dispositivo hardware. Ubiquo Technologies ten moito máis coñecemento ca nós á hora de deseñar software e experiencias dixitais, así que eles centráronse máis na parte de usabilidade e de potenciais casos de uso. Por último, a xente de Quobis en xeral, e en particular o seu CMO Iago Soto, foi de gran axuda á hora de darlle un enfoque máis comercial ao proxecto e atopar novos clientes.

- Tendes algún proxecto máis entre mans?

Agora mesmo puxemos moitos recursos neste tipo de dispositivos sen contacto porque é unha oportunidade única. Xa temos as primeiras vendas en España, América Latina e Estados Unidos. Ademais estamos facendo deseños a medida para clientes que precisan interfaces algo diferentes, pero non podemos adiantar nada inda.