

Excelencia Empresarial G.H.

Remitido

Juan Díaz Socio Fundador de Clinando

“Clinando.com mejora la calidad de vida de las personas liberándoles el tiempo que necesitan”

Clinando.com permite a sus usuarios encontrar y contratar una asistente de limpieza a partir de tan solo 9,90 euros/hora, incluyendo con esta tarifa un seguro de riesgo civil que cubre cualquier daño o desperfecto hasta 300.000 euros, disponibilidad 100% y satisfacción garantizada, por lo que en caso de descontento te envían de forma gratuita a otra asistente para que acabe el trabajo.

¿Cómo surgió la idea de crear un portal como Clinando?

La idea surge en 2012, cuando aún vivía en USA, acabábamos de tener un hijo y necesitábamos una ayuda en casa. Como no conocíamos a nadie que nos pudiera recomendar a alguien para atender las labores del hogar, empecé a buscar por internet y vi una página web que daba el servicio que hoy en día estamos ofreciendo con clinando.com. Me pareció disruptivo, práctico, cómodo y de confianza. Nuestra experiencia fue muy positiva y me dije a mí mismo que si un día volvía a España montaríamos este mismo negocio, algo que hice junto a

mis socios Miguel Guzmán y Rubén García. En poco menos de 6 meses ya somos un equipo de 6 personas que gestionan a más de 1.000 asistentes en toda España y cuyo objetivo es llegar a más de 1.000 clientes antes de que acabe el año.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Curiosamente, nuestro perfil de cliente no se define por segmento social, edad o sexo. Tenemos a estudiantes que comparten piso y necesitan una limpieza periódica, también a familias con niños cuyos padres necesitan a alguien de confianza para cuidar del hogar, gente mayor que no puede realizar estas tareas -de hecho, trabajamos en Barcelona con una asociación de mayores a la que donamos 100 horas de limpieza gratuita- o jóvenes ejecutivos que prefieren dedicarse a otra cosa. Clinando es una solución para mejorar la calidad de vida de las personas liberándoles el tiempo que necesitan.

¿Qué criterios tienen en cuenta a la hora de elegir a un Clinander?

Debe tratarse de una persona ma-



De izquierda a derecha, Juan Díaz, Miguel Guzmán y Rubén García, socios fundadores de Clinando.com

yor de edad, con autorización para trabajar en España y con experiencia de al menos un año en el sector de la limpieza de hogar. Todos los asistentes están verificados y antes del primer servicio les hacemos una entrevista telefónica. Realizamos al azar reservas de servicios de limpieza sin que sepan que somos nosotros para asegurarnos de la calidad del trabajo y del trato al cliente. Además, cada cliente después del servicio tiene la posibilidad de va-

lorar y recomendar al Clinander, y esta valoración aparecerá bajo su perfil para que otros usuarios puedan contratar con total confianza.

¿Cómo funciona el portal o qué pasos debe seguir un usuario para contratar un servicio?

En primer lugar, el cliente debe perfilar su necesidad (fecha de limpieza, hora, número de horas, frecuencia de contratación). A continua-

ción, la plataforma le presenta seis perfiles que se adecuan a la necesidad del usuario (podrá ver la foto de los Clinanders, edad, sexo, nacionalidad, experiencia y comentarios, pero sobre todo la valoración y recomendación de otros usuarios), pudiendo descartar hasta cinco perfiles y quedarse con solo uno. Estos perfiles son los que recibirán la solicitud del usuario. A mayor número de perfiles aceptados, más óptima será la disponibilidad. Los asistentes tienen 10 horas para contestar, y el primero en hacerlo se lleva el trabajo. El usuario recibirá automáticamente un aviso confirmando el perfil que realizará la tarea y, en caso de que nadie conteste, Clinando enviará una asistente de su elección en concordancia con la necesidad del usuario para asegurar el servicio. Una vez validados los perfiles por parte del usuario, el cliente entra sus coordenadas y realiza el pago.

¿En qué ciudades están presentes? ¿Tienen previsto ampliar su cobertura geográfica a corto o medio plazo?

Estamos actualmente en Madrid, Barcelona, Sevilla, Zaragoza, Bilbao, Valencia, Málaga e Ibiza, y para 2016 queremos abrir en 10 ciudades más, incluyendo el salto a una o dos ciudades europeas.

Clinando.com

www.clinando.com

Arturo Zazo Director de Geotronics Southern Europe

“Tener información veraz y de confianza es de vital importancia”

Desde 2008 Geotronics Southern Europe está centrada en la tecnología geoespacial ofreciendo soluciones hardware y software integradas, conectadas y enfocadas en el ciclo de vida de los datos geoes-

paciales desde la captura hasta el análisis y viceversa. Estas soluciones, junto con la cultura de alto rendimiento y servicios de valor añadido, les permiten apoyar a compañías de cualquier tamaño para que alcancen su máxima eficacia.

Ustedes representan en nuestro país a la multinacional Trimble, una de las empresas más potentes a nivel tecnológico en este sector, ¿cuáles son las últimas innovaciones que han incorporado a su portfolio?

Las innovaciones han sido múltiples, fundamentalmente en el posicionamiento preciso y la integración de sensores de captura masiva de información para su posterior modelado y análisis. Entre los productos podríamos destacar los sistemas dinámicos cartográficos como Trimble MX2 y Trimble MX7, donde la imagen y la calidad del dato son críticos.

¿Qué diferentes servicios están ofreciendo a sus clientes? ¿Cómo les ayudan a ser más eficientes y productivos?

En Geotronics disponemos de tres líneas de trabajo: la Distribución de productos hardware y software; los Geoservicios (formación, soporte, planes de protección de la inversión, etc.) y una línea de Consultoría geoespacial estratégica que tiene el objetivo de apoyar a nuestros clientes a ser tan eficientes como puedan ser. Para nosotros, el cliente y su proyecto son lo importante.

¿Por qué es necesario integrar soluciones geoespaciales en los procesos productivos de algunas compañías? ¿Para qué sectores de actividad es clave?

Tener información veraz y de confianza es de vital importancia, tanto desde el punto de vista de la seguridad jurídica como de soporte para la to-

ma de decisiones acertadas. La implantación de los sistemas de información geográfica en los diversos sectores productivos, el desarrollo de las smart-cities, etc., son grandes demandantes de datos, y de datos de calidad.

En referencia a los sectores clave que podríamos destacar, se encuentran los gestores de infraestructuras, las entidades gubernamentales, el sector energético, la minería, cartografía y otros muchos.

Haciendo especial hincapié en el “mundo dron”, ¿qué prestaciones ofrecen los drones que comercializan a través de Trimble?

Nuestra incursión dentro del mundo del dron o RPAS está enfocada a herramientas productivas que generen resultados de calidad y precisión contrastada. Para ello, Trimble incorporó dentro de su portfolio las aeronaves de ala



fija TrimbleX100 y Trimble UX5 con fines cartográficos y de topografía precisa; soluciones donde la seguridad en la operación, la gestión del vuelo y la calidad y procesamiento de la información capturada por los sensores permiten la obtención de cartografía, modelos tridimensionales, ortofotografías, etc. Actualmente se han incorporado dos nuevos productos, el sistema de ala fija de alta precisión (Trimble UX5HP) y una plataforma multirrotor enfocada a la cartografía y fotogrametría, así como a la inspección.

Cabe destacar que el sistema TrimbleUX5, ha sido el primer RPAS menor de 25Kg que ha realizado una campaña en la Antártida Española (dentro del programa de Estudio de la Dinámica Glaciar, liderado por Dr. Francisco Navarro y su grupo de investigación) obteniendo unos resultados satisfactorios en todos los aspectos, tanto de investigación como productivos.



geotronics.es