



El hotel NH Palacio del Duero de Zamora acogió hace unos días la prueba

M. ALVAREZ

Tecnología para la «nueva normalidad»

Socialtec

El emprendedor zamorano Raúl Macías impulsa un proyecto de I+D para mantener la distancia social y controlar el aforo en comercios

ALBERTO FERRERAS

La tecnología se pone al servicio de la nueva normalidad en iniciativas como la que impulsa el emprendedor zamorano Raúl Macías. Empresario, publicista, experto en mercados internacionales y actual director general de Ifeza (Institución Ferial de Zamora), es de las personas que no se queda de brazos cruzados ante los obstáculos y tampoco lo ha hecho ante la pandemia. La necesidad que tienen las empresas e instituciones de vigilar el mantenimiento de la distancia social y el control de aforos ha llevado a Raúl Macías a idear un sistema que responda con eficacia a esa demanda sobrevenida en la era pos-covid-19. Macías explica que la idea surgió ante los nuevos requerimientos que deben cumplir las empresas que reabren sus puertas con la



desescalada. Por una parte, es necesario controlar el aforo, y por otra se deben mantener los dos metros de distancia con el resto de personas. Medidas de seguridad y prevención son aplicables tanto en el trabajo en empresas e industrias, como en comercios, supermercados, cines, museos, bares, restaurantes, hoteles, recintos feriales, aeropuertos y en dependencias administrativas.

La respuesta a esa necesidad la encontró Macías en su cabeza, aunque para desarrollar su idea tuvo que tejer alianzas. Así, contactó con el laboratorio ESALAB (Expert Systems and Applications Laboratory) de la Universidad de Salamanca, que se encargó de desarrollar la solución tecnológica adecuada. El proyecto de I+D+i surgido de ese laboratorio ha permitido desarrollar unos pequeños dispositivos que se pueden llevar en el bolsillo y que se entregan a cada persona que accede al establecimiento público. Con ellos se controla el aforo, reflejado en una pantalla a la que se puede añadir un indicativo en verde cuando no se llega al máximo establecido, y en rojo cuando se alcanza el número máximo de personas que pueden estar a la vez en el interior del local. Pero además del conteo, los dispositivos emiten un pequeño pitido cuando alguien está a menos de dos metros de otra persona, de tal forma que ese aviso acústico sirve de advertencia para guardar la separación obligatoria y no deja de sonar hasta que no se mantiene la distancia necesaria. «Sus parámetros son totalmente configurables», explica Raúl Macías, que menciona así la casuística posible y la rápida adaptación que puede hacerse de los dispositivos para establecer excepciones: por ejemplo, cuando dos personas acceden juntas al sitio porque son de la misma familia y no deben mantener la distancia entre ellas, o en lo concerniente a las cajeras de supermercados, con menor separación de la recomendada a la hora de efectuar el pago.

Comercialización próxima

Macías y los encargados de ESALAB han testado en pruebas el dispositivo en el hotel NH Palacio del Duero de Zamora, que reabrió sus puertas para el ensayo y comprobar la eficacia del sistema. A la iniciativa nacida en Zamora y desarrollada tecnológicamente en Salamanca se ha unido un tercer vector, el de la comercialización, para el que se ha sumado la empresa madrileña de equipamiento Carttec.

Esta aplicación tecnológica, denominada Socialtec, se empezará a comercializar en las próximas semanas con el apoyo de Carttec para implantarse en todo tipo de negocios, centros comerciales, empresas de servicios y establecimientos públicos. La alternativa del pitido cuando no se guarda la distancia resulta menos agresiva y generará menos conflicto que la advertencia verbal a quien no cumpla con la distancia social, según exponen los promotores del proyecto, que aluden además como ventajas a la posibilidad de controlar el aforo de forma exacta, y de poder incluso monitorizar en grandes superficies datos como los lugares los más visitados por los clientes o las horas de mayor afluencia. Por todo ello, Socialtec espera encontrar un nicho de mercado en la necesidad de compatibilizar la actividad comercial con la nueva realidad marcada por la covid-19.