

PGPI - Resumen y valoración de charla de visitante

Francisco Javier Bolívar Lupiáñez

Everyware Technologies

Durante la charla se nos presentó el spin-off Everyware Technologies fundado en 2012 por cinco personas (investigadores, doctores... antiguos alumnos de la ETSIT), entre ellas los dos ponentes, para desarrollar en el área de los dispositivos móviles.

Han desarrollado aplicaciones, principalmente, para educación y necesidades especiales pero han pivotado hacia otras áreas como la salud y la telemedicina y el ocio y servicios.

Actualmente se encuentran el CETIC y suelen realizar aplicaciones por encargos de terceros.

Se presentaron trabajos realizados: cuentos interactivos, juegos... muchos de ellos para personas, sobre todo niños, con necesidades especiales (Sígueme, Picaa, TouchVIC, NEE...).

Para todos estos proyectos han realizado un proceso de diseño de producto para evitar cambios durante la etapa de mantenimiento. Siguiendo un ciclo iterativo de Diseño -> Construcción -> Evaluación basado en el prototipado. Sin olvidar nunca los diagramas UML.

Para realizar los diseños de las aplicaciones antes de desarrollarlas usan software para realizar mockups como Balsamiq, UXPin, Flinto o Justinmind.

Para comunicarse utilizan Trello y últimamente Slack.

En cuanto a sus primeros años. Empezaron con lo justo para fundar la empresa, unos 3000€ que invirtieron en el equipo. Al principio tenían mucho trabajo llegando a tener un gran déficit en horas hasta que pudieron ganar y contratar al primer empleado.

La gestión administrativa la llevaban ellos y aprendieron a base de errores, hasta que pudieron contratar a una gestoría. Cosa que nos recomendaron hacer con esos 3000€ iniciales, aunque vieron positivo el haberse implicado en este asunto.

A la hora de negociar nos recomendaron no vendernos fácilmente, deberíamos pensar en el sueldo que nos merecemos y multiplicar esa cifra por tres. Una para nosotros, otra para el

crecimiento de la empresa y otra para mantenerse el mes siguiente.

Cuando el cliente quiera negociar, no hacerlo con dinero sino con funcionalidad.

Llegaron a aceptar que en los primeros proyectos perdieron dinero y que han llegado a no aceptar lo que proponía el cliente en una negociación y llamarles más tarde porque nadie llegó a aceptar los cambios que propuso en la negociación.