

EMPRESAS

Kroonos.com crea la primera red social de intercambio de tiempo

Más de 800 personas intercambian horas para ayudarse en pequeñas tareas ● Los favores más frecuentes son clases de idiomas y consejos informáticos ● La empresa se puso en marcha con 100.000 euros y cinco empleados

MANUEL ÁNGEL-MÉNDEZ

En la película *Cadena de favores*, Kevin Spacey interpreta a un profesor solitario que un buen día plantea a sus alumnos una tarea compleja: tener una idea que cambie la vida a la gente. Uno de ellos da con la gran fórmula. Hacer un favor desinteresado a tres personas. A cambio, cada una deberá hacer lo mismo con otros tres desconocidos. Así hasta crear una red infinita de favores. La película pasó un tanto inadvertida en cartelera, pero a algunos, como Jesús Hurtado, emprendedor de Internet, le cambió la vida. Tanto que le dio la idea para crear su primera empresa, Kroonos.com.

“Siempre me había obsesionado crear algo en Internet que fuera realmente útil a la gente. Vi la película y empecé a investigar cómo llevar la idea a la red”, explica. En noviembre, año y medio después de ese flogonazo visionario, Kroonos.com se estrenó en versión beta cerrada.

Cuenta ya con 850 usuarios que han realizado casi 690 intercambios de tiempo y creado 76 comunidades diferentes. Variedad no falta. Desde gente que ofrece unas horas para pasear el perro de otros, hasta los que piden ayuda para pintar la casa o escribir un guión. Todas las transacciones con la misma regla: el tiempo es la única moneda de cambio. No hay dinero de por medio.

Kroonos se ha convertido en la primera empresa en España en aplicar el concepto tradicional de banco de tiempo a la red social. En España existen más de 50 bancos de tiempo. Países como Reino Unido, Italia y EE.UU. fueron los pioneros. Son organismos locales promovidos por ayuntamientos y asociaciones sin ánimo de lucro para fomentar la cohe-



Jesús Hurtado (segundo por la izquierda) y su equipo en las oficinas de Kroonos.com en Madrid.

sión social. Pero, ¿qué mejor que Internet para generar una red de favores?

Basta con registrarse, de momento por invitación, para crear una cuenta de horas. Las tres primeras se pueden ganar fácilmente: pidiendo algún favor, ofreciendo ayuda o invitando a un amigo. Con un saldo positivo de horas, ya es posible realizar transacciones de favores. Luisete ha pagado dos horas a Manrique por recomendaciones literarias; Fguillen, una hora a Paranda por configurar un router Wi-Fi. Son algunos de los favores que se pueden leer en el listado de intercambios.

Los intercambios más habituales son los anuncios para pedir y ofrecer clases de inglés y

las ayudas informáticas, desde diseñar una página hasta consejos de posicionamiento en buscadores. Además, cada cual puede crear y administrar su propia red temática. La de libros y lectura ha atraído a 24 personas, pero propuestas menos convencionales, como un curso de milagros, despiertan curiosidad.

La página, de diseño ágil e intuitivo, ofrece un servicio de buzón para facilitar el contacto de los usuarios y las negociaciones de horas. Sin embargo, muchos favores requieren citas en persona. Generar mecanismos de confianza ha sido fundamental para el buen funcionamiento de la comunidad.

“Hemos establecido un sistema de recomendación de usua-

rios y una aplicación llamada Karma que refleja tu nivel de actividad y el buen o mal uso que haces de la red”, explica Hurtado.

Con una inversión de 100.000 euros y cinco empleados, Kroonos busca ahora financiación. En cuanto supere el millar de usuarios abrirán la aplicación al público. El objetivo es conseguir 15.000 a final de año. “Con una masa importante de personas podríamos establecer un modelo de negocio basado en publicidad, aunque ya nos planteamos alternativas como implantar la aplicación en bancos de tiempo tradicionales o en la intranet de empresas para fomentar la cohesión entre empleados”.

KROONOS: www.kroonos.com

ConectaInnova pone en contacto a las empresas con los investigadores

CIBERP@ÍS

Las empresas que necesiten innovar ya pueden encontrar los investigadores más adecuados para su proyecto. ConectaInnova es una especie de Páginas amarillas, pero dedicadas a los investigadores.



ConectaInnova fue creada a mediados del pasado año en Mataró (Barcelona). Su objetivo es conectar empresas e investigadores para facilitar la transferencia de tecnología y la innovación empresarial. Cuenta con el soporte de la Asociación Española de Científicos y la Fundación Alicia y en su página cuenta ya con 500 científicos registrados.

Cuando una empresa tiene una necesidad de innovación, ConectaInnova protocoliza la demanda y la envía a la comunidad de científicos y entidades de transferencia tecnológica registrados. “Así aumentan las posibilidades de encontrar expertos que por conocimientos y/o experiencia tienen la mejor solución”, explica David Ràfols, director de ConectaInnova.

CONNECTAINNOVA: www.conectainnova.net



Apple logra los mayores beneficios de su historia gracias al iPod

CIBERP@ÍS

Apple ganó el último trimestre del año 1.085 millones de euros, frente a los 1.000 millones del mismo periodo del año anterior, los mayores beneficios y ventas de la historia de la compañía, según Steve Jobs. Gran parte de culpa la tiene el aumento del margen comercial, que pasó del 31,2% al 34,7%. El 45% de las ventas se realizaron fuera de Estados Unidos.

Apple ha vendido durante el trimestre 2.319.000 ordenadores Macintosh, el 44% más de unidades y el 47% más en valor. Apple comercializó más portátiles que ordenadores de sobremesa.

Respecto a su gran producto, el iPod, continúa creciendo. Vendió 22,1 millones de aparatos, el 5% más en unidades y el 17% más en valor.

APPLE: www.apple.es

FOTOGRAFÍA

La venta de cámaras creció el 10% en 2007

CIBERP@ÍS

Las ventas de cámaras fotográficas aumentaron el pasado año el 10%, según Helmut Rupsch, presidente de la asociación de la industria fotográfica alemana, Photoindustrie-Verband.

En total, se vendieron 138 millones de cámaras fotográficas, al margen de las que incorporan los teléfonos móviles. Del total de cámaras vendidas, unos 126 millones de ellas, es decir, aproximadamente el 91%, han sido cámaras digitales, mientras que el 9% restante, unos 12 millones, han sido cámaras analó-

gicas, las que utilizan carrete de película. La mayoría de ellas son cámaras de un solo uso, que se emplean mucho en viajes, bien porque son muy sencillas, bien porque el turista se ha olvidado su cámara en casa. Del total de cámaras digitales, unos siete millones, algo más del 5,5%, son cámaras réflex, de óptica intercambiable.

Según el alemán Rupsch, estas cifras demuestran que la industria de la fotografía y de la imagen “no sólo da una visión positiva sobre el negocio en el pasado año, sino que hay buenas expectativas para los próximos meses”.

TELEFONÍA

Nokia copa por primera vez el 40% del mercado

CIBERP@ÍS

Por primera vez en su historia, el fabricante de móviles Nokia superó en el último trimestre de 2007 el 40% de la cuota de mercado mundial, exactamente el 40,2%, de acuerdo con los datos de la consultora Strategy Analytics.

Apple vendió 2,3 millones de su iPhone en el trimestre y su cuota total del mercado es del 0,6%, un año después de su entrada en este sector, y tras haber rebajado 200 dólares el precio de su teléfono a los pocos meses de estrenarse. Detrás de Nokia se encuen-

tran Samsung (14%), Motorola (12,3%), Sony Ericsson (9,3%) y LG (7,1%).

Aparte de la entrada de Apple, el año deparó el derrumbamiento de Motorola, que con la serie de modelos Razr pareció en algún momento que podía superar a Nokia gracias en gran parte a su mercado norteamericano; pero los modelos actuales de Motorola no han tenido éxito y ha perdido una fuerte cuota de mercado. También Sony Ericsson ha perdido fuerza este año en la gama de móviles baratos, en beneficio de la coreana Samsung.

STRATEGY: www.strategyanalytics.net