

João Teixeira-Gomes, presidente de Cloud RCT

# “Facilitamos el ahorro a través del control”

João Teixeira es un histórico del sector. Tras pasar por compañías como Digital Equipment o Xerox, en los años 92-98, estuvo al frente de Microsoft Ibérica

ca y, posteriormente, decidió dar un cambio de rumbo en su vida personal y profesional abandonando el circuito de las TI. Ahora vuelve a la carga

lleno de ilusión y buenas ideas en torno al proyecto RCT Cloud, enmarcado en el sector de la medicina estética, “un mundo que no conoce la crisis”.

## Tras una dilatada experiencia en el sector TI y unos años de distancia. ¿Por qué volver ahora?

He vuelto por un proyecto que me parece divertido e interesante y con gran oportunidad de negocio que pude vislumbrar personalmente.

## ¿Ha rechazado proyectos anteriores?

Después de dejar Microsoft, me llamaron para varias aventuras empresariales, que rechacé por mi proyecto de vida, que ahora de alguna manera traiciono.

## ¿Y por qué precisamente el sector de la medicina estética?

Estuve en contacto con empresas de este sector hace unos tres años y allí se produjo el embrión de este proyecto. La idea era intentar obtener información e intervenir de forma remota en máquinas de tratamiento estético y, más concretamente, la depilación láser. Y hace poco alguien me pidió que tomara parte activa en el asunto. Además, hemos entrado en un mercado que no conoce la palabra crisis. Según un informe de Medical Insight, la tasa media de crecimiento anual se sitúa en el 24%, de manera que se prevén para 2011 cerca de 170 millones de tratamientos en todo el mundo. En España, el despegue comenzó en 2007 y actualmente el mercado se halla en fase de consolidación, con una facturación en torno a los 900 millones euros anuales.

## ¿Que aspectos innovadores ofrece la plataforma tecnológica de Cloud RCT?

Me he incorporado a una empresa que forma parte del paradigma tecnológico actual y de las startups. Facilitamos el ahorro de las empresas a través del control y la obtención de información para gestionar mejor la empresa con un modelo próximo a Internet de las cosas (machine to machi-



ne con un respaldo humano y profesional). Nuestra oferta se realiza mediante Software como Servicio -en Xerox hace 40 años ya se alquilaban máquinas por copias- y una plataforma Cloud Remote

Control Expert constituida por una pieza de hardware, integrada con la máquina de depilación, con un circuito impreso sellado y encriptado que se conecta al puerto de comunicación y la nube de Internet.

## ¿Cómo se integra con el ecosistema TI de los clientes?

Cada cliente tiene un login para acceder a toda la información, como la productividad de las máquinas, y puede integrarse al ERP de que disponga.

## Aprovechando su pasado en Microsoft y su larga trayectoria profesional, ¿qué diferencias observa entre el sector en estos 12 años de ausencia?

En el sector ha habido unos cambios muy importantes, incluidos en nuestro país. En esa época yo era paladín de que en España había que cambiar muchas cosas, existía un tremendo retraso de este país con respecto a Europa. Por entonces, la penetración de PC por renta per cápita era la mitad del continente. En software seguimos teniendo limitaciones por piratería. Observo una gran progresión en el capítulo de la movilidad, y un avance considerable en la conexión a Internet gracias a la mejora de las comunicaciones. Y ahora tenemos el paradigma del cloud computing, que trae muchas ventajas aunque no es la panacea universal pero que ayuda a que los niveles de inversión sean los más adecuados y que todo el mundo gane con el modelo, como sucede con nuestro producto. Los tablets también son otro elemento que va a crecer, pero deben cambiar lo que hacen hoy, no les veo tanta utilidad profesional para lo apetecibles que son.

Nosotros no vendemos el sistema de gestión (aunque ofrecemos un sistema de gestión a aquellas empresas que carecen de él), pero aseguramos con nuestros API la integración de sus sistemas a nuestra plataforma, que se retroalimenta y puede servir para realizar campañas de marketing, evaluación de rendimiento, etc.

## ¿Cómo se desarrolla el sistema de control remoto?

El sistema puede funcionar a través de control activo o pasivo. En nuestro sistema se puede emular la pantalla y se puede visualizar la pantalla de la máquina, ver lo que ocurre e intervenir sobre ella en remoto. O también puede ser de forma pasiva para extraer datos que mejoran la gestión. Lo importante es saber cómo están estructurados los servicios. Existen varios servicios en módulos tanto de funcionalidad como a quién puede ser su usuario. Los módulos están destinados a fabricantes que pueden acceder a datos interesantes para racionalizar el mantenimiento y el uso de consumibles. Pero también hay una oferta de módulos destinada a la tienda de fran-

quicias y al propio franquiciado de las máquinas. Incluso hay médicos que hacen supervisión de los tratamientos (módulo médico), que pueden meter la ficha personalizada de un paciente para pre-determinar las condiciones de operación. Hay muchísimas aplicaciones, el límite está en la imaginación.

## ¿Con qué infraestructura cuenta su compañía?

Marketing y Ventas están en Madrid y contamos con un Centro de Investigación y Desarrollo y Soporte en Valencia que se encarga de adaptar nuestro hardware a la electrónica de las distintas máquinas del mercado ya sean de fotoláser o IPL. El grupo base somos diez profesionales y somos globales por definición. Estamos en contacto con clínicas de India, México, Estados Unidos, etc.

## ¿Qué supone la incorporación de otro histórico de Microsoft como Txema Arnedo?

A Txema le conozco desde hace 27 años y es una de las personas en que más creo y que más preparada está del sector TIC. Su responsabilidad va a ser de Marketing y Ventas.