

...8 Vasos cargados...

como intercomunicador y actúa como cohesionador social en ese sentido, permitiendo mantener una relación incluso a distancia.

Priscilla Bernikowicz buscaba algún objeto que pudiera llegar a representar la síntesis de la comunicación tecnológica, pero pronto dedujo que, como las personas en los bares ya tienen las manos ocupadas con la bebida, y también con otros objetos como el bolso o la billetera, las llaves o el celular, un dispositivo adicional tendría más inconvenientes que ventajas.

**El vaso se convirtió en el foco de atención**

Ya hemos publicado antes en nuestras páginas notas sobre bares que utilizan teléfonos celulares, PDAs inalámbricas, redes de computadoras y cámaras Web entre otras tecnologías inalámbricas para facilitar la comunicación entre los clientes, sin embargo, muchas personas responden negativamente cuando se espera que utilicen el celular o el PDA en los bares.

"Después de desarrollar la idea de un vaso comunicativo, me di cuenta que no sólo permitiría relacionarse con otras personas," comenta Priscilla Bernikowicz, "también ayudaría al bar a contabilizar la cantidad de bebidas consumidas y fomentar la venta."

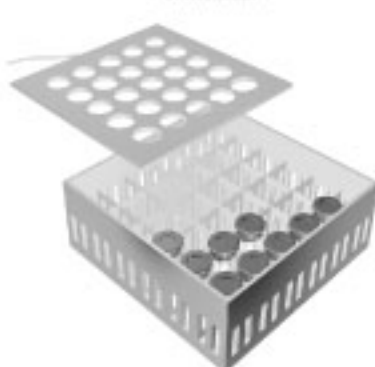
También puede informar al cliente sobre el menú y la lista de bebidas disponibles. Hay personas que se sienten intimidadas en los bares porque no conocen los nombres comunes de las bebidas estándares y el vaso podría servir de orientador en esos casos, con una sección con descripciones de bebidas y sus nombres comunes, amén de mostrar un directorio completo de productos disponibles en el bar. Ya existen bares y restaurantes que manejan sus pedidos y cuentas a través de PDAs inalámbricas, así que el trecho necesario para adaptar esta

tecnología al principio del vaso no es demasiado largo."

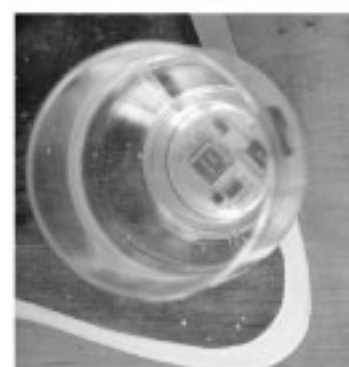
**Requiere de inversión para llegar al mercado**

La diseñadora Bernikowicz se encuentra en el proceso de buscar apoyo para financiar y participar en el proceso que permita llevar este sistema al mercado.

Ella está interesada en encontrar apoyos financieros, o a alguien que se asocie al proyecto para desarrollar y fabricar el producto. Por otro lado, Priscilla está interesada en encontrar trabajo nuevo e interesante, así que no se cierra en cuanto a cómo llevar el vaso al mercado — ella afirma que lo que desea es continuar el proceso y crear un producto que mejore la manera en



Una batería por inducción se localiza en la base de los vasos y se cargan mientras se encuentran secando boca abajo en el escurridor. Una tapa inductora sobre el escurridor recarga la batería en el vaso.



Un chip embebido en el fondo del vaso controla la pantalla, la señal, el consumo de energía y la interfaz.

que hacemos las cosas actualmente.

**Costos de producción**

En cuanto a costos de fabricación, dependerán de si el producto permanece fiel al diseño original, y de hasta qué grado cambiará como pro-

De acuerdo con la diseñadora, el vaso podría ser de vidrio, para bar, o un vaso irrompible de Lexan (LEXAN es un policarbonato laminado extremadamente resistente y transparente, que se utiliza, entre otros, como sustituto del vidrio).

La parte tecnológica, imagina la diseñadora, se aplicaría en forma de una película sobre cada vaso. Si el vaso llegara a romperse, todo lo que hay que hacer, es retirar la película y colocarla en un vaso nuevo. La batería y el chip caben en la base del vaso.

Para cargar la batería, los vasos son colocados en un escurridor que cuenta con cargadores por inducción similares a los que utilizan los cargadores de ciertos cepillos de dientes eléctricos.

Se requiere de un servidor inalámbrico que conecte a los vasos con múltiples puntos de venta, un sitio Web y una interfaz desarrollada para administrar los perfiles de los clientes, que les permita también ingresar contenido de manera remota, para actualizar su perfil o incluir otra información antes de llegar al sitio de reunión, incluso podrían describir la vestimenta que llevan puesta esa noche en lo particular.

**El costo de un equipamiento**

La pregunta de cuál sería el costo para equipar un bar es demasiado difícil de contestar por ahora, comenzando porque el formato para el prototipo mismo no ha sido finalizado.

Para un bar, invertir en este sistema a nivel comercial, podría costar cualquier cosa, entre doce mil y cincuenta mil dólares, según Bernikowicz.

Pero aclaró de inmediato que el costo también dependerá mucho de las características que se incluyan o no en cada equipamiento, o la elegancia y complejidad particular de un diseño dado. El costo podría posiblemente reducirse a la mitad, o bien, duplicarse, según el caso. Lo que sin duda ofrecerá este concepto, es una ventaja competitiva en este mercado, al mismo tiempo que fomentará un sistema de puntos de venta en el local, optimizará las operaciones del personal, permitirá monitorear la venta de bebidas y las propinas, y se asegurará de que cada bebida sea pagada.

"Pienso que lo llamativo de un concepto así de innovador atraerá nueva clientela, entre ellos también a grupos enlazados para negocios o con fines sociales que deseen operar de manera más eficiente. Pienso que la tentación de usar una mejor manera de relacionarse con otras personas haría valer la inversión"

Priscilla Bernikowicz está buscando socios que le ayuden a llevar este producto al mercado. Su correo es:

berniko@gmail.com



ducto final.

Actualmente, muchas de las características son similares a sus equivalentes en teléfonos celulares.

"Cuando se hizo este trabajo," dice Priscilla Bernikowicz, "se trataba de un proyecto conceptual de estudiante y realmente no consideré los costos de fabricación en el diseño, sin embargo, desde entonces, he pensado mucho más en ello."



El modo de proximidad es un guardapantallos que muestra las imágenes de las personas en un radio de 1.5 a 2 metros de un vaso. Cada vaso contiene un chip RFID que permite esta función.



Si entre esas personas hay alguien que te agrade, puedes enviarle un mensaje o un crédito para una bebida.

Fotografías y esquemas por cortesía de Priscilla Bernikowicz