



DIEZ AÑOS CREANDO SOLUCIONES TECNOLÓGICAS. El director general de Pasiona, David Teixidó, en la sede de su empresa, en el 22@, mostrando la 'app' de Arquia.

El reconocimiento facial, la llave que lo abre todo

La firma Pasiona desarrolla desde el 22@ de Barcelona aplicaciones enfocadas a la seguridad diaria

Carme
ESCALES

En la carrera del avance tecnológico, sacarle el máximo jugo a los dispositivos móviles, exprimir todo el potencial de ese *smartphone* inseparable de cualquier profesional, pasa por dotarlo también de soluciones en favor de la propia seguridad. Por ejemplo, sustituyendo contraseñas con números y letras por el simple reconocimien-

to facial. La empresa Pasiona de Barcelona puso en el mercado hace medio año la primera *app* de *home banking* con reconocimiento facial en España. La identificación lograda no funciona comparando una imagen guardada que el dispositivo contrasta con otra que se le muestra, sino por reconocimiento directo de parámetros biométricos, los volúmenes reales del rostro que se le presenta frente a la cámara.

El primer cliente de esta aplicación tecnológica ha sido Arquia (Caja de Arquitectos, Sociedad Cooperativa

SOLUCIONES PARA UN FUTURO MÁS ÁGIL

Detectar vacíos existentes en el aspecto de la seguridad, pero también agilizar procesos empresariales y domésticos, es una de las grandes misiones de Pasiona. Su especialización, desde el año 2007, en que nacieron, ha sido el desarrollo de soluciones con tecnología Microsoft. Acompañan la transformación digital de empresas para facilitar

trabajo y vida diaria. También de los usuarios y clientes de esas firmas. «Preguntas, ventas, consultas, todo llega hoy a través del mundo digital», apunta el director general de Pasiona, David Teixidó. «Y la seguridad no debe descuidar ningún espacio en todas esas transacciones de información», añade quien desde su empresa se ocupa de ello.

Boatjump, navegar gracias al alquiler

La firma, respaldada por Angels, de Juan Roig, consigue financiación

El mercado de alquiler de embarcaciones en España avanza a buen ritmo. El crecimiento según la Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN) ha sido sostenido en los dos últimos años y del 23,5% hasta agosto de este año. Catalunya lidera la actividad en España con el 25,23% de la demanda. En el marco de ese contexto positivo, la plataforma de alquiler de barcos Boatjump ha cerrado una

ronda de inversión de 500.000 euros en la que ha participado a la cabeza Angels, la sociedad de inversión del empresario y presidente de Mercadona, Juan Roig. Y es que el alquiler de embarcaciones encarna una solución racional para los aficionados a la náutica que desean soslayar la responsabilidad de asumir la compra y mantenimiento de una embarcación.

En la apuesta inversora por Boatjump se han embarcado, además de Roig, Aurorial (vehículo de inversión de PC Componentes); Big Ban Angels, a través de BSF17; la acelera-



EL EQUIPO DE BOATJUMP. Jóvenes y con ganas de crecimiento.

dora de Vitoria Metxa; *business angels* como Alberto Gutiérrez, (fundador de Plug&Play Spain y CEO de Aqua-Service) y Emilio Fernández-Martos.

Con esta inversión y sus distinguidos padrinos, Boatjump pretende desarrollar una nueva tecnología que automatice los procesos inter-

nos y ayude al usuario de forma eficaz durante su proceso de búsqueda y reserva de embarcación.

Boatjump fue fundada por Jaime Vara, Alfonso Pastrana y Pablo Ribal hace año y medio en Mallorca. Desde entonces ha conseguido más de 1,6 millones de euros en ventas

tiva de Crédito). Sus usuarios de banca *on line* pueden, así, acceder a sus cuentas con la identificación facial de su rostro. «Y es posible personalizar, si lo desean, esa imagen propia con una contraseña que ellos decidan. Por ejemplo, un guiño», explica David Teixidó, director general de Pasiona, donde se creó la *app*.

La herramienta tecnológica, además de suponer una válida solución para la entidad bancaria, que compensa así las posibles limitaciones de su red de oficinas físicas, facilita el acceso a los clientes, haciéndolo más cómodo y seguro, promoviendo de este modo su adaptación al entorno digital de su sede financiera.

El algoritmo que hace posible ese reconocimiento en base a la biometría del rostro abre caminos hacia nuevas soluciones. Con la ventaja de poderse aplicar en cualquier tipo de dispositivos móviles, su interfaz es universal. Pongamos por caso, entrar en casa sin necesidad de usar una llave, con el reconocimiento visual por parte del videoportero automático. Esa sería una de las posibilidades. Pero, una vez dentro, los mismos parámetros podrían permitir activar automáticamente luces, temperatura o música al gusto de ese rostro que haya sido identificado. «Las aplicaciones en domótica son enormes», señala Teixidó. Un equipo de su empresa desarrolla en estos momentos un nuevo proyecto, de la mano de un destacado fabricante de útiles de electricidad.

También en la industria automovilística las prestaciones del reconocimiento facial apuntan seguridad y comodidad. Además de la apertura de puertas solo en caso de identificar al rostro que pretende acceder al vehículo, el acceso puede desencadenar automáticamente la regulación del asiento adaptada al conductor, o la activación de la emisora de radio previamente seleccionada y vinculada al reconocimiento del rostro de cada usuario.

Pasiona, que tiene oficinas en Barcelona, Madrid, Bilbao y Londres, dispone de una plantilla con unos 140 empleados. En su primera década de vida, que este año festeja, ha consolidado la cifra de 96 clientes y ha realizado 788 proyectos. Factura 6,3 millones de euros, de los cuales algo más del 32% de proceden de su actividad internacional, en Estados Unidos y el Reino Unido. ≡

con clientes procedentes de 17 países diferentes. La plataforma de alquiler de barcos ha puesto el foco en ofrecer de una forma sencilla e intuitiva, una herramienta a través de la cual buscar, comparar y reservar un barco en los principales destinos náuticos del mundo.

La *start-up* ha participado en la cuarta edición del Programa Lanzadera, y pasa ahora a formar parte de la cartera de inversión de Angels. Ambas instituciones pertenecen a Marina de Empresas, la apuesta personal del empresario Juan Roig para fomentar el emprendimiento y fortalecer el tejido empresarial en España. Boatjump ha multiplicado por tres sus ventas en este 2017. El 30% de las mismas proviene de otros países, y se espera que la demanda exterior aglutine más del 50% del total el próximo año. ≡