

Empreses Pasiona

Explorant la digitalització

NEGOCI • L'empresa Pasiona desenvolupa serveis a mida per a les empreses que necessiten desenvolupament tecnològic i eines per a la digitalització **CREIXEMENT** • No descarta obrir nous mercats però prioritza consolidar l'oficina de Madrid

Eva Garcia Pagán
BARCELONA

A punt per complir el seu onzè any de vida, l'empresa barcelonina Pasiona pot dir sense por a equivocar-se que no ha deixat *cadàvers* al seu pas; és a dir, que les empreses a les quals ha ajudat a créixer en un entorn tecnològic i digital, encara es mantenen en un mercat que ben aviat expulsarà els qui no hagin fet bé la feina. La consultora barcelonina, fundada a finals del 2006 per l'emprenedor David Teixidó, que havia treballat abans en grans multinacionals i és el director general de la companyia i principal accionista, centra el seu negoci en les solucions especialitzades per a les necessitats de cada client, als qui cedeixen inclús la propietat intel·lectual de la tecnologia que elabora. Especialitzada en tecnologies Microsoft, també està familiaritzada amb les tecnologies Windows 10, Azure o Kinect, entre d'altres.

De fet, entre els projectes més vistosos destaca la primera aplicació de *home banking* (que permet operar des de casa i no necessàriament des de l'oficina bancària) a l'Estat espanyol i que van desenvolupar l'any passat per a Arquia Banca. La novetat és que els usuaris podien accedir als seus comptes sense fer servir contrasenyes, amb la integració d'un sistema de reconeixement facial totalment revolucionari. "Va ser un projecte petit però que ens va donar vistositat", reconeix David Teixidó, màxim responsable de la firma. "Hem ajudat a la transformació digital de diferents models d'empreses a través del desenvolupament d'aplica-



pasiona

- Any de fundació: 2007**
- Seu social: Barcelona**
- Nombre de treballadors: 150**
- Facturació 2016: 5,7 milions d'euros**
- Previsió facturació 2017: 7 milions d'euros**

David Teixidó és el cofundador i principal soci de l'empresa Pasiona, en què ocupa el càrrec de director general ■ PASIONA

cions i fent un entorn més productiu", explica. Malgrat que entre els seus més de 107 clients actius n'hi ha de diferents sectors com el comerç, la banca o les assegurances, Teixidó reconeix que és en el comerç i el *retail* on hi ha les majors oportunitats. "I no només per als grans operadors, també per a les petites empreses, perquè és en l'última milla, en el darrer quilòmetre, on es realitza la venda, on potser grans operadors com ara Amazon o eBay necessiten el petit productor perquè els subministri producte, i és aquí on les petites empreses tenen una oportunitat que en molts casos s'està deixant perdre", reflexiona.

La companyia, que té la seva seu a Barcelona, dona feina a uns 150 treballadors (en necessitaria més i no en troba de qualificats), i també té seus a Bilbao, Madrid i Londres. Malgrat que la facturació internacional ja representa el 40% del total, la voluntat és que les vendes es reparteixin a parts iguals entre les seus de Barcelona, Londres i Madrid, l'última de les quals està reforçant i vol consolidar actualment. "Fa anys que teníem infraestructura a Madrid, però és des del darrer any i escaig que tenim una estructura molt més potent i que reforcem projectes a la capital espanyola", explica. Pasiona no descarta obrir-se a nous mercats, com

Massatges, gimnàs i fruita ecològica. Per fidelitzar la plantilla, ajudar a desestressar-la i adquirir bons hàbits, Pasiona ofereix massatges dos dies per setmana a tots els seus treballadors, a càrrec de professionals que els ajuden a corregir postures. A més, tots tenen gimnàs i assegurança mèdica gratuïta, entre altres avantatges.

al dels països de l'Amèrica del Sud, però reconeix que no és una prioritat ara per ara.

"No volem prendre excessius riscos perquè tenim una estructura financera sana i un palanquejament que ens permet créixer sense endeutar-nos excessivament", diu Teixidó. "Si anem a Sud-amèrica serà amb algun soci local o alguna multinacional espanyola que tingui projectes a la zona", reconeix. Quant al mercat nord-americà, el directiu assumeix que serà estratègic i no descarta que en el termini de no més de cinc anys hi puguin estar treballant, tot i que des de Londres ja puguin captar clients nord-americans. ■

COSTA

DES DE 1962

Sant Josep, 52 · Mataró · Tel. 93 798 61 03

També vestim el cap



Calvin Klein
underwear