

EN POSITIVO

Tecnología. La *startup* con sede en el Tecnoparc de Reus está en conversaciones con Saudi Telecom para adaptar su servicio de traducción a las necesidades de los peregrinos que visitan ese lugar

Universal Customer mira a la Meca

Rafael Servent Reus

■ Cada año, la Meca recibe más de dos millones de peregrinos procedentes de 150 países distintos. Un hervidero de etnias, lenguas y dialectos en un espacio reducido, donde la comunicación fluida es crítica. Universal Customer, con sede en la aceleradora de empresas de ACCIÓ en el Tecnoparc de Reus, se ha propuesto ayudar a que esta comunicación sea mucho más fácil que hasta ahora.

Esta *startup* está en conversaciones con Saudi Telecom para adaptar su servicio de traducción –que hasta ahora ofrecían a comercios y hoteles– a las necesidades de los peregrinos que cada año acuden a la Meca.

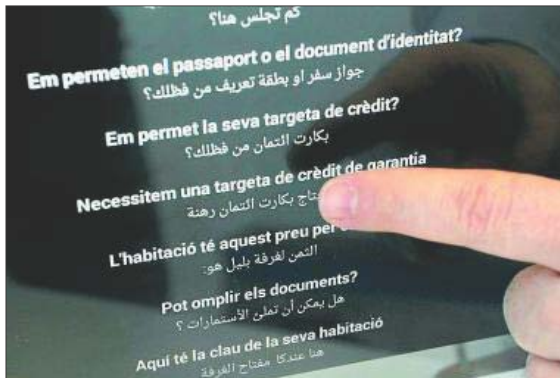
¿De qué se trata? La idea es simple: hacer posible que dos personas que hablan idiomas distintos puedan comunicarse en un contexto bien delimitado. Sólo hace falta saber leer en el idioma propio y seleccionar una de las frases que ofrece el menú. Esa frase se traducirá inmediatamente al idioma del receptor, a la vez que suena su locución por parte de un nativo en ese idioma.

El proceso de comunicación sigue con la respuesta del receptor, que ahora pasa a ser emisor y que seleccionará una de las posibles respuestas al mensaje que ha recibido. La aplicación se encarga de mostrar qué respuestas son lógicas en ese contexto. Tras seleccionar el mensaje que se quiere enviar, de nuevo se locutará en el idioma del destinatario.

No se trata de una aplicación universal, que todo el mundo puede descargarse en su tablet o *smartphone*, sino que está pensada para los profesionales que dan un servicio. En este caso, a los peregrinos de la Meca, con situaciones específicas e idiomas a medida como los distintos dialectos de árabe, urdu, bosnio, ruso, bahasa, chino mandarín y cantonés, swahili, hausa o bambara.



Santi Ariste, cofundador y CEO de Universal Customer, en la aceleradora de empresas de ACCIÓ en Reus. FOTO: PERE FERRÉ



Ejemplo de funcionamiento en una aplicación hotelera. FOTO: PERE FERRÉ

Comercios y hoteles

El primer mercado que se planteó abordar Universal Customer en sus pruebas piloto fue el de los comercios y los establecimientos hoteleros de pequeño formato que no pueden permitirse tener trabajadores po-

líglotas en plantilla o, en el caso de algunos hoteles, tenerlos activos durante las 24 horas del día. Este sistema de traducción predictiva es una propuesta para sacar del 'apuro' a alguien sin ese perfil.

Las cifras

10

Universal Customer cuenta hoy con diez idiomas, y creciendo.

365

El coste de este servicio para una empresa es de 365 euros al año.

Encontrar nativos de estos idiomas no siempre es fácil, explica Santi Ariste, CEO de esta empresa, pero es algo que da calidad a su producto.

Fundada hace un año por cuatro socios, a los que se les unió un quinto hace algunos meses al año 2012-, Universal Customer empezó a comercializar su aplicación a principios del presente 2015.

Entre sus clientes se encuentran algunos comercios y algún hotel de la Costa Daurada. En breve sacarán al mercado una versión exclusiva para la Associació d'Apartaments Turístics

de la Costa Daurada, que piensan comercializar entre sus asociados. Están a punto de firmar contratos con joyerías de Andorra y mantienen conversaciones para introducirse en Japón.

De momento, la aplicación estándar cuenta con diez idiomas y un coste de 365 euros al año para el establecimiento que la adquiere. Tras invertir más de 100.000 euros hasta la fecha, Universal Customer cerró el año pasado con una facturación de 5.000 euros en la fase *beta* de su mínimo producto viable. Confían llegar a los 30.000 euros a finales de este año.

TSB TSB Tarragona, garantía de Calidad

Contamos con nuevas instalaciones en Tarragona Polígon Riu Clar

