



Fernando Pavón es el socio director de Gamco y doctor especializado en Inteligencia Artificial. VICENT BOSCH

CEREBRO ARTIFICIAL PERSONALIZADO

La fórmula de Gamco para aprovechar los datos con sistemas inteligentes ayuda a Interior a ver posibles delitos y a Pascual a distribuir productos

NEREA CASTRO

«Cuando empezamos, las soluciones basadas en la inteligencia artificial sonaban a *chino* en España». Así resume Fernando Pavón sus inicios en los 90. Su primer proyecto empresarial, fuera de la investigación universitaria, lo firmó en 2001 con Telefónica. Se trataba de utilizar su propio sistema de inteligencia artificial para predecir el funcionamiento del *call center*: cuántas llamadas entrarían cada día, cuánto tiempo iba a durar cada una o la media de llamadas en espera.

Aplicaron un desarrollo similar, entre otros, para un proyecto europeo de detección de fraude en telecomunicaciones a partir del histórico de las empresas. «Nos dimos cuenta entonces de que no basta con saber de redes neurales, sino que había que llevar la inteligencia artificial al centro de

las empresas porque las herramientas de aprendizaje automático nos permiten, en entornos muy diversos, gestionar problemas muy complejos simplemente con la información de la que la empresa ya dispone», relata Pavón. Y todo ello dio pie al nacimiento de Gamco en 2007.

Gamco es ahora una compañía especializada en la creación de Soluciones *software* basadas en modelos predictivos, obtenidos a partir de la inteligencia artificial y el aprendizaje automático. Es decir, crean soluciones para cualquier compañía de cualquier ámbito que permiten optimizar los datos que ya posee y así, no sólo conocer mejor sus procesos internos y orientar la toma de decisiones, sino además prevenir necesidades futuras. Y todo «sin crear más problemas a la empresa», desarrollando un *soft-*

ware completamente personalizado, que no requiere de cambios en la estructura interna de la compañía y ofrece resultados de forma sencilla en distintas plataformas.

Entre su lista de clientes se encuentran nombres tan variopintos como Pascual, el Hospital La Fe de Valencia o el Ministerio del Interior. Para el área de Información de la Guardia Civil han desarrollado un sistema de análisis de patrones sociales, a partir de los datos de que dispone el Estado, que puedan ser indicativos de la comisión de un delito. «Lo que hacíamos era indicar quién podía estar cometiendo un delito que no se estaba detectando», explica Pavón, un campo muy complejo debido a la mala calidad de los datos (duplicados, falsos...). Y todo ello, con un 80% de ratio de acierto.

El sector de los bienes de consumo es otra de sus áreas de trabajo ya que su filosofía se basa en orientar los datos «al negocio». Así, trabajan con Pascual y con Sumol+Compal (el principal productor portugués de bebidas no alcohólicas) para analizar la introducción de producto. De cada dos que colocan con base en su criterio, acierta uno, una tasa de éxito «muy elevada» para el sector, apunta Pavón. Con los datos que la empresa ya tiene, Gamco les dice qué vender, en qué momento, a quién y cómo. «Lo que hemos hecho ha sido industrializar la creación de modelos predictivos y adaptarlos a cualquier situación».

'FINTECH': UN AMPLIO CAMPO PARA LA IA

La compañía cuenta con una *spin-off* especializada en el sector *fintech*. Actualmente forma parte de la aceleradora Bankia Fintech by Innsomnia, pero Gamco ya había trabajado anteriormente con importantes entidades como el Santander o Banco

Popular. En este sector, entre otras prácticas, aplican su sistema de creación de modelos predictivos para pronosticar los impagos de los clientes. Mediante el acceso a los registros de la entidad, ARM predice con casi un 90% de efectividad cuántos de sus potenciales clientes

no cumplirán las condiciones estipuladas y en qué plazo, si les pueden ofrecer un nuevo producto entonces para refinanciar su deuda o qué clase de productos pueden ser más interesantes en una oficina u otra atendiendo a sus registros habituales.

EN COBERTURA

LA UE Y LA OTAN SE UNEN CONTRA LAS AMENAZAS HÍBRIDAS

Varios países de la UE y la OTAN (Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania, Suecia, Polonia, Finlandia, Letonia y Lituania) han anunciado la creación de un centro conjunto contra las amenazas híbridas: un nuevo concepto que aglutina los ataques que combinan cibermenazas, propaganda y estrategias de desinformación. Con un presupuesto de 1,5 millones de euros, el centro tendrá su sede en Helsinki, capital de Finlandia, nación que curiosamente hace frontera con Rusia, país al que se ha acusado de ser la fuente de gran parte de estas campañas híbridas.

FUERA DE COBERTURA

LAS REDES SOCIALES SE ANTICIPAN A LA BOLSA EN EL CASO UNITED

El reciente episodio de desalojo de un pasajero en un vuelo de United Airlines, a raíz de un problema de *overbooking*, ha entretenido en los últimos días a los analistas de datos. El investigador del MIT César Hidalgo destaca que las redes sociales reaccionaron antes que los mercados: la acción de United subía el lunes 10 en Bolsa mientras internet vivía una avalancha mundial de mensajes de apoyo al ciudadano. Un día después, los títulos se desplomaron. Es interesante lo que sucedió el miércoles 12: reacción al alza, los mercados perdonan y olvidan.

ACTUALIZANDO

DEL ESPÍRITU SANTO A ELON MUSK

MILAGROS. El nuevo éxito empresarial es perder dinero durante 14 años

Quizás sea por el influjo de la Semana Santa, pero a uno le da por reflexionar sobre la deidad y, en concreto, sobre la figura del Espíritu Santo: una fuerza divina capaz de dotar de vida a una mujer sin llegar a rozar siquiera su cuerpo. Un milagro, defiende la teología cristiana, casi tanto como ser el propietario de la mayor empresa automovilística de Estados Unidos... sin haber ganado un sólo céntimo jamás. Y es que, si cualquier mortal hubiera cometido el error de mantener un negocio en números rojos durante 14 años consecutivos, hablaríamos sin dudar de un fracaso empresarial mayúsculo y de un iluso con fe en un modelo errado. Con Elon Musk sucede lo contrario: a mayores pérdidas, más se le considera un visionario del transporte del futuro y más dinero se le regala para que siga, un año más, sumando rojos al balance de Tesla.

SIN DESPEINARSE. Tesla es una mota de polvo al lado de los grandes del motor

Pongamos números a este despropósito. A finales de marzo, Tesla superaba en Bolsa al pionero de la producción en cadena, Ford, valorada en más de 45.350 millones de dólares. Curioso cuando menos si tenemos en cuenta que Ford vende unas treinta veces más vehículos que su rival de moda. Y este pasado lunes, Tesla cerró su sesión en el parqué con una capitalización de 50.950 millones de dólares, superando al gigante General Motors y convirtiéndose en el líder de esta industria en EEUU. Irónicamente, GM vende en torno a 100 veces más coches que la firma de Elon Musk: 10 millones de vehículos contra apenas 80.000 unidades. Y si semejante valoración en Bolsa sorprende por el volumen de automóviles tan pequeño que produce, lo hace todavía más si nos atenemos a sus beneficios: Tesla experimentó pérdidas de 770 millones en 2016, mientras que Ford lograba ganar nada menos que 4.600 millones.

CONFIANZA. Prometiéndolo desde 2003

Los analistas no han parado de repetir, una y otra vez, que la cotización tan exageradamente alta responde a la confianza que el mercado tiene en la tecnología de Tesla para el coche autónomo o las baterías eléctricas, así como en sus prometedoras aventuras en la acumulación de electricidad en el hogar. Sin embargo, cabe preguntarse si se puede seguir esperando a que una empresa que no para de acrecentar sus pérdidas durante 14 años será algún día rentable o, por el contrario, una simple y pura burbuja.

Información de ALBERTO IGLESIAS