

# CAS D'ÈXIT

---

**CATAI**  
*viajemos*

atls

Catai és una empresa majorista de viatges amb més de quaranta anys d'història. Fundada per Matilde Torres, la companyia s'ha distingit pels seus estàndards de qualitat i la seva màxima exigència en l'elecció i en la cartera de proveïdors i hotels perquè el resultat sigui sempre una experiència de viatge exquisida.

La marca, que era independent fins al 2016, ara forma part d'Ávoris Travel. A més de la qualitat, Catai destaca per la flexibilitat i la capacitat de personalització de la seva cartera de viatges, així com per la innovació constant en un sector en què ser pioner en tecnologies i eines és primordial.

## L'APLICACIÓ TRAVELPRICER

---

Amb aquest objectiu d'innovació constant en ment, durant el 2014 i el 2015 Germán Fernández Torres i l'actual director de Tecnologia de Catai, Emilio Hernández Aguado, van idear i desenvolupar TravelPricer. Aquesta aplicació va néixer amb la idea de facilitar a les agències de viatge el procés de pressupost i reserva d'una manera més àgil i eficient.

TravelPricer disposa d'una eina de configuració de viatges que reflecteix l'experiència dels agents de viatge, emprant un llenguatge senzill que permet independitzar l'àrea tècnica de l'àrea de producte. Finalment, TravelPricer es va fer públic el març del 2016, amb un llançament simultani per a agències de viatge i usuaris particulars.

Amb el llançament, s'oferia una cartera de gairebé un centenar de viatges a mida; avui dia, aquest nombre ha crescut fins a aproximadament els mil viatges i les seves combinacions (incloent-hi preextensions i extensions). Des del seu llançament, els departaments de *booking* han multiplicat la seva eficàcia.

## LA PROBLEMÀTICA

---

Després del gran èxit en l'augment de reserves que havia proporcionat TravelPricer en el mercat espanyol, es va començar a estudiar el seu llançament en el mercat portuguès. Portugal havia demostrat ser un mercat fructífer en reserves mitjançant la pàgina en espanyol; un mercat amb potencial suficient per justificar una oficina local i una pàgina traduïda *in house* al portuguès.

Aquesta pàgina era estàtica i no pressupostava en temps real, per la qual cosa el client o l'agència no podien conèixer la cotització real. Es volia desenvolupar la localització de l'aplicació TravelPricer, però no es podia aconseguir internament amb els recursos de què es disposava en el temps estipulat. La intenció era presentar la solució ja traduïda i funcionant en portuguès a la fira de turisme Fitur 2018.

Després d'avaluar diverses opcions, Catai es va decidir per ATLS per a la traducció d'aquesta aplicació web. El factor decisiu va ser la promesa d'un desenvolupament en temps rècord. La necessitat era d'una ràpida posada en producció mentre es desenvolupava paral·lelament una solució pròpia de localització.

Des d'ATLS es va muntar un servidor *proxy* de traducció en el núvol, amb pretraducció automàtica per motor, en què els continguts extrets i pretraduïts eren enviats després a l'equip de traducció intern de Catai a través de l'eina de traducció assistida per ordinador (TAO) en el núvol d'AT integrada en el sistema, AT-Flow.

## PROCÉS:

1. El servidor proxy detecta i extreu tot el contingut nou, fet que permet que un web molt dinàmic amb actualitzacions constants estigui sempre traduït al moment.
2. El contingut extret passa pel motor de traducció, que retorna una pretraducció al portuguès. El motor espanyol-portuguès d'ATLS és un motor de traducció neuronal (intel·ligència artificial), entrenat amb milions de segments de traduccions humanes de les quals aprèn, cosa que el converteix en un motor molt més precís i amb un llenguatge molt més natural que qualsevol altre. Aquest fet va accelerar la posada en marxa del projecte.
3. Els segments extrets i pretraduïts s'integren a l'eina TAO d'AT, AT-Flow. Catai volia poder utilitzar els seus recursos propis (el seu equip intern de traductors). La incorporació d'AT-Flow en el procés de traducció va permetre que ells mateixos des de l'oficina de Catai Portugal poguessin validar o modificar els segments pretraduïts i publicar-los en el web en temps real.
4. Amb la publicació del contingut ja revisat, tots els elements dinàmics multiorigen del web, així com l'aplicació TravelPricer i tots els seus components, queden perfectament traduïts. Fins i tot la documentació generada per TravelPricer (el PDF descarregable del pressupost i el correu electrònic de confirmació de reserves per a agències) es baixen o s'envien ja en portuguès.

La implementació, que es va fer només en dos mesos, va ser molt senzilla, amb tan sols una petita modificació en el codi de la pàgina per funcionar.



L'aplicació TravelPricer ja traduïda es va presentar a Fitur el gener de 2018. Es va llançar la pàgina –tant la part estàtica com la dinàmica– traduïda, provada i testada, i es va donar formació a l'equip de traducció intern de Catai per utilitzar l'eina TAO. La traducció de l'eina es va presentar amb una cartera dels 100-130 viatges més demandats pel mercat portuguès, que avui dia ha crescut fins als 362 viatges cotitzables en línia, més preextensions i extensions.

Arran del llançament, s'ha observat un augment substancial i constant en el nombre de cotitzacions en línia i un alt percentatge de conversió immediata, i aquesta tendència segueix a l'alça. Ha crescut també el reconeixement de marca a Portugal, que era un altre dels grans objectius de presentar aquesta eina en l'idioma del país.

## EL FUTUR

---

Catai ha estat utilitzant la solució implementada per AT eficientment durant dos anys i hauria pogut ser una solució permanent. Tanmateix, la intenció de Catai era la de desenvolupar una gestió de manera interna, per la qual cosa ambdues parts van acordar un projecte temporal.

En l'horitzó proper de Catai es perfilen com a grans objectius:



Augmentar la cartera de productes (viatges i extensions).



Introduir noves línies de producte (com la categoria d'"Escapades", inaugurada fa poc).



Continuar amb l'estratègia d'internacionalització en nous mercats.

A més, després d'haver presentat amb èxit i relativa facilitat la solució TravelPricer al mercat portuguès, la firma estudia la possibilitat de penetrar en altres mercats traduint aquesta eina a altres idiomes en el futur.



Segons Emilio Hernández, director de Tecnologia de Catai, hi ha tres aspectes que cal destacar de tot el procés que van fer que la col·laboració amb ATLS fos senzilla i eficient:

## **Time to market**

Des de la signatura del projecte fins a la presentació del web app en portuguès a ple rendiment van transcórrer només dos mesos (incloent-hi desenvolupament, implementació, testeig i formació).

## **Senzillesa de l'administració de continguts**

La interfície és fàcil d'utilitzar per a persones sense formació tècnica, per la qual cosa el departament tècnic de Catai ha pogut desvincular-se totalment de la gestió de continguts, que l'equip de traducció pot manejar fàcilment.

## **Velocitat de sistema**

Es temia que la velocitat resultant no fos la mateixa que la de la pàgina original. Es va afegir una latència per compensar el fet que la pàgina fes trucades a diverses fonts (multiproveïdor) per servir els pressupostos. Fins i tot amb la latència, més el temps que necessita el motor per mostrar la pretraducció, la diferència en el temps de càrrega és pràcticament desestimable.

## SABIES QUE...?

En solucions de negoci compartim aquests tres punts:



## EN VOLS MÉS?

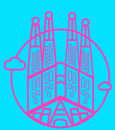
Tens una problemàtica de traducció similar que t'agradaria resoldre?

Deixa'ns les teves dades i un assessor contactarà amb tu para avaluar la situació i oferir-te una solució a mida adaptada a les teves necessitats.

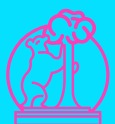


# oatls

SEGUEIX-NOS A LES NOSTRES XARXES SOCIALS



Via Augusta 13-15, 2<sup>a</sup> planta  
08006 Barcelona  
Espanya  
Tel. 933 043 138



Carrer Recoletos, 19, 7<sup>o</sup> àtic  
28001 Madrid  
Espanya  
Tel. 915 158 200