

Tecnologia Noves fórmules de gestió

Reportatge

TANTxTANTModest Guinjoan
Josep Maria Llauredor

Quan la distribució té pràctiques lloables

El sector de la llana d' Austràlia no només les està passant magres perquè hi ha una sequera prolongada que provoca rècords de baixa producció: alguns líders mundials de confecció i distribució (H&M, Timberland, Hugo Boss, Adidas i, encara que una mica a contracor, Benetton) han començat un boicot a la llana de xais merins als quals s'hagi practicat el *mulesing*. La tècnica consisteix a col·locar les ovelles boca amunt, lligar-los les potes i tallar-los trossos de carn de viu en viu al voltant de la cua, a fi d'evitar que s'hi dipositi paràsits. La intervenció es fa pel bé de l'animal, però es veu que és molt dolorosa i sovint les ferides s'infecten. Com que l' Australian Wool Innovation es va comprometre a substituir aquesta tècnica per altres de més raonables –que hi són–, però els productors no s'afanyen gaire a fer-ho, els distribuïdors han dit prou.

I potser algun dia diran prou a les foques del Canadà i a les balenes del Japó, Noruega o Islàndia. Els fons d'inversió ètics i responsables (que defugen empreses relacionades amb el tabac, les armes i similars) tampoc no paren de créixer i, a més, funcionen bé, perquè aguanten millor la caiguda de les borses. En una línia semblant, per bé que més proactiva que reactiva, figura la norma GlobalGAP (abans EurepGAP), impulsada pels minoristes europeus, en virtut de la qual els productors agrícoles respecten una rigorosa llista de requeriments que fan les seves produccions molt més respectuoses amb el medi ambient.



Un avió connectat a un 'finger' a les instal·lacions de l'aeroport de Barcelona ■ CRISTINA CALDERER / ARXIU

Les aerolínies volen participar en la privatització d'AENA

Redacció
MADRID

Les associacions d'aerolínies han demanat a l'administració que els tingui en compte a l'hora d'impulsar el procés de privatització parcial d'AENA. El president de l'Associació de Companyies Espanyoles de Transport Aeri (ACETA), Juan Losa, va assegurar a *Europa Press* que les aerolínies tenen un paper fonamental en els aeroports i va reclamar la creació d'un òrgan assessor per aportar

les seves "experiències, coneixements i necessitats". "No volem estar en els òrgans d'administració, però sí en un de consultiu que pot estar a disposició de la gestió per opinar, suggerir i introduir la màxima racionalització possible a les inversions en els aeroports", va remarcar Losa. El president de l'ACETA va descartar que el canvi de gestió aeroportuària anunciat pel ministeri de Foment provoqui el tancament dels aeròdroms no rendibles. ■



Carlos Castilla, fundador i conseller delegat de Grup Castilla, a les instal·lacions de l'empresa a Riudoms ■ TJERK VAN DER MEULEN

One Click, software contra la crisi

INFORMÀTICA • Grup Castilla crea una filial per comercialitzar sistemes d'indicadors empresarials 'online' **CONTROL** • L'aplicació permet controlar vendes, pressupostos i altres dades bàsiques

Oriol Margalef
RIUDOMS

Consolidació, reorganització o austeritat són paraules de moda en temps de crisi. Prendre decisions per minimitzar l'impacte de la recessió és obligat per a moltes empreses, però no totes, sobretot les pimes, tenen a l'abast eines que els permetin saber on són abans d'agafar camins equivocats. Per cobrir aquesta necessitat ha nascut One Click, una filial informàtica del Grup Castilla, amb seu a Riudoms (Baix Camp), que posa en mans dels petits empresaris un complet sistema d'indicadors empresarial *online*, un recurs fins fa poc massa car i només accessible per a les grans companyies.

El Business Intelligence, també conegut com a quadre de comandament, és una aplicació que permet controlar un seguit d'indicadors com vendes, pressupostos, desviacions i recursos humans. El seguiment està centralitzat en un sol programa, que també permet extreure conclusions a partir de sèries històriques importades d'altres aplicacions.

Més agilitat

Tenir sota control tots aquests indicadors agilitza la presa de decisions, segons fonts de l'empresa, i permet estalviar temps i diners als empresaris.

One Click preveu facturar en el primer exercici 300.000 euros,

però segons els seus responsables el creixement dels primers anys serà exponencial –fins a situar-se a l'alçada de Grup Castilla, amb una facturació prevista per al 2008 de 12,2 milions d'euros, asseguren–, perquè està obrint un mercat nou entre les pimes. La clau és l'abaratiment de costos informàtics. "Estem oferint solucions de diagnòstic a l'abast de petites empreses per 500 euros, o fins a 10.000 euros en el cas d'empreses mitjanes", explica Carlos Castilla, fundador i conseller delegat del grup, el qual subratlla que les inversions en software "permeten retallar despeses".

L'empresa de Riudoms preveu acabar aquest exercici amb una facturació de 12,2 milions d'euros

Juntament amb aquesta filial, anomenada Absis, el Grup Castilla ha creat també una altra empresa, SIGO, experta en aplicacions de Business Intelligence per a les administracions locals.

L'experiència de la companyia catalana es remunta a vint-i-set anys enrere. Carlos Castilla era llavors un jove enginyer agrònom que s'havia deixat seduir per la informàtica, una paraula a la qual molta gent veia en aquell temps connotacions futuristes, però que Castilla va saber veure com un negoci.

L'especialitat de l'empresa, allò

que Carlos Castilla va començar a desenvolupar a finals dels setanta, i el que l'ha permès situar-se com a líder del sector a l'Estat espanyol, són els programes de gestió de nòmines i recursos humans. Actualment l'empresa té en plantilla 170 professionals i 19 delegacions comercials, que donen servei a uns 3.000 clients, entre els quals Lufthansa, Heinz, Condis o Bridgestone, però també la Diputació de Barcelona, IFEMA i el Tribunal Constitucional. "L'administració té una nòmina complicada, i el nostre sistema la resol", explica Castilla. Dels 145 concursos als quals s'ha presentat l'empresa des del 1999, se n'ha adjudicat 93 (un 64% del total).

Menys competència

Malgrat els 10 milions d'euros que porta invertits l'empresa en desenvolupament de programari, el negoci va vent en popa. "La competència ha disminuït al nostre sector, perquè moltes empreses no s'han sabut adaptar als canvis tecnològics. Ara mateix estem creixent prop d'un 20% anual", explica el conseller delegat. El fet que la normativa espanyola sigui tan canviant obliga a actualitzar fins a sis cops l'any el programari. Aquesta complicació, que comparteixen els marcs jurídics d'economies emergents de Sud-amèrica, com l'Argentina o Mèxic, fa que l'empresa de Riudoms estigui avaluant la possibilitat de creuar l'Atlàntic a mitjà termini. ■