

FOCUS

EyeOS, en el núvol del reconeixement

L'acord signat amb IBM suposa el recolzament internacional al seu **escriptori web**

FRANCESC MUÑOZ BARCELONA

Per als joves creadors d'eyeOS, Pau García-Milà i Marc Cercós, la tenacitat i la fe en si mateixos han estat les claus del seu èxit, que s'ha traduït aquest 2010 en un acord amb la multinacional IBM, que ha escollit la firma catalana com a *partner* mundial en *cloud-computing*. Es tracta

d'una tecnologia de gran projecció en aquests moments i en què eyeOS fa uns anys que hi treballa en programari lliure. Ells prefereixen parlar d'escriptori web, perquè descriu millor el que fan i explica de manera més visual per què serveix. Tenir l'ordinador "en un núvol" és, bàsicament, treballar amb informació (dades, imatges o textos) que ha estat prèviament pujada a internet i que, per tant, es pot gestionar des de qualsevol part del món i de forma cooperativa en xarxa. EyeOS ha desenvolupat un seguit d'eines molt potents que han valgut el reconeixement

EYEOS



Pau García-Milà, cofundado

ANY DE FUNDACIÓ
2005

Facturació (2010): **1,2 M€**
Inversió R+D (2009): **400.000 €**
Treballadors: **25**
Ronda de finançament: **1,6 M€**

d'IBM.

La firma catalana va optar per la tecnologia de codi obert i actualment hi ha una cinquantena de comunitats a tot el món que participen en el desenvolupament de la base creada per eyeOS. Les descàrregues d'aquest programari són gratuïtes i es demana a les persones que introdueixen novetats que, en contrapartida, també les compateixin amb tothom.

En aquests moments, Pau García-Milà i el seu soci Marc Cercós volen consolidar el model de negoci en la comercialització de serveis vinculats a la seva plataforma. Una via és l'adaptació de l'escriptori web al client o també la formació a mida, però és el suport i el manteniment la part que més recursos genera.

Per afrontar aquesta nova

etapa, eyeOS ha obert una ronda de finançament amb què pretenen aconseguir els 1,6 M€ que necessiten. "L'objectiu per al 2011 és tancar amb èxit aquesta captació de recursos que ens ha de portar a jugar en una altra divisió", afirma Pau García-Milà. D'aquesta manera confien que l'èxit d'aquest any serà superat. "Ara volem que el 2011 sigui el millor any de la nostra vida", afegeix.

Tot i que eyeOS és una pime amb 25 treballadors, això no és obstacle per ser una empresa plenament internacionalitzada, de fet, perquè mai no s'han plantejat el contrari: van néixer globals. En aquests moments, no obliden les moltes dificultats que han hagut de travessar: "Fa tres anys ningú no s'hauria cregut on hem arribat", afirma. El punt d'inflexió ha arribat al 2010 i han pogut recollir tot el sembrat.

Europastry, invertir és la clau

En dos anys **han invertit 65 milions** per tenir la planta de pa rústic **més moderna d'Europa**

ANDREU MAS SANT CUGAT DEL VALLÈS

Jordi Gallés, president d'Europastry -pionera a l'Estat espanyol en la fabricació de pa precuit i brioixeria congelada- explicava fa alguns mesos que la seva companyia és "una excepció en el món de l'alimentació". La firma catalana

haurà tancat l'exercici de 2010 amb un creixement de la facturació d'un 5% respecte de 2009, en un context de crisi generalitzada i en un moment especialment dur per al sector, que veu com els preus de les matèries primeres ha arribat a encarrir-se fins a un 30%.

No només ha crescut la facturació, sinó que en els darrers dos anys la companyia ha invertit fins a 65 milions d'euros en la construcció d'una fàbrica a Vallmoll, a les comarques tarragonines. Aquesta inversió ha convertit la planta en la més moderna

EUROPASTRY



Jordi Gallés, president

ANY DE FUNDACIÓ
1987

Facturació: **370 M€**
Treballadors: **2.500**
Creixement: **5%**

d'Europa pel que fa a l'elaboració de pa rústic, cosa que fa augmentar la competitivitat de la companyia.

El secret de l'èxit d'Europastry ha estat, precisament, no aixecar el peu de l'accelerador pel que fa a la inversió. Aquest any que s'acaba, Europastry haurà invertit 10 milions d'euros en recerca. Com es tradueix en les vendes? A l'entorn d'un 20% de les vendes de la firma es correspon a productes llançats al mercat durant el darrer any. Anualment, es posen en circulació una trentena de productes nous, fruit de l'experimentació.

Un dels grans èxits comercials de l'empresa ha estat la creació del pa Gran Reserva. Un pa rústic amb fermentacions molt més llargues que la resta, elaborat amb "farines de

primeríssima qualitat" i llevats mare. Un cop cuit, el pa té una vida molt més llarga, una textura més cruixent i un sabor més intens. El producte, en menys de tres anys, s'ha convertit en referència als exigents mercats de l'Estat francès, Alemanya i Holanda. I ha jugat un paper decisiu en el resultat de l'exercici del 2010, atès que s'han incrementat les vendes del producte un 20% de mitjana respecte de 2009.

Els grans resultats d'Europastry no s'han vist afectats per la mort del seu fundador i ànima de l'empresa, Pere Gallés, que va morir l'abril passat. El testimoni de la companyia ja s'havia passat en vida als fills, especialment a Jordi Gallés, que ara ocupa el càrrec de president de la firma amb seu a Sant Cugat.

TheMail Company per correu urgent

El darrer trimestre ha **signat el nombre de projectes previstos** per al **2011** i farà un nou pla de creixement

ANNA PINTER BARCELONA

The Mail Company, l'única empresa de capital 100% estatal especialitzada en la gestió de carteria, missatgeria i recepció, obrirà l'any vinent una delegació a Portugal. Aquesta serà la seva primera incursió a l'estranger, després que es creés

l'any 2000 i de viure el millor any de la seva història, un fet marcat pel *boom* de projectes. "El nombre de projectes signats el darrer trimestre ja ha cobert el pressupost previst per tot l'any 2011; mai abans ens havia passat una cosa així", explica José Manuel Castellví, director general de la firma amb seu a Barcelona. "L'inici de la crisi va afectar el negoci però vam reaccionar; tot i haver mantingut el 100% dels clients, el volum de negoci es va reduir", hi afegeix Castellví. Però aquesta reducció ha estat compensada per l'entrada de

THE MAIL COMPANY



José Manuel Castellví, dir. gral

ANY DE FUNDACIÓ
2000

Facturació: **5 M€**
Treballadors: **120**
Creixement: **90%**

nous clients i nous contractes en la darrera part de l'any. En una firma com The Mail Company, que es dedica a serveis d'*outsourcing*, els períodes de crisi poden convertir-se en un impuls per a l'empresa. "La majoria del teixit empresarial externalitza serveis quan vénen mal dades", sentència el màxim responsable de la companyia, que disposa de 120 treballadors. L'allau d'encàrrecs ja ha provocat l'anulació del pla estratègic anterior i n'han definit un de nou per al període 2011-2015, per la qual els dos socis de l'empresa preveuen triplicar el volum de negoci i arribar a una facturació a l'entorn dels 18 milions d'euros.

L'empresa, amb seu a la capital catalana, té una delegació a Madrid on hi ha l'altre soci. De fet, les dues ciutats representen

el 95% del negoci de la companyia. "És aquí i a Madrid on se solen instal·lar les seus de les grans companyies", explica el director general.

La seva activitat és encara bastant desconeguda al mercat local, però amb una llarga tradició en el món anglosaxó. Bàsicament, s'ocupa de la gestió de la missatgeria. L'empresa habilita un espai (carteria) que centralitza la recollida i distribució dels paquets i cartes que arriben a l'edifici. Això és ideal, perquè d'aquesta manera s'evita que hi hagi un trànsit continu de persones externes que entren i surten de l'empresa i a més es racionalitza l'ús de recursos com ara ascensors. Un altre dels serveis és la carteria digital, és a dir, digitalitza i arxiva els documents que es reben en un immoble.