

## Experiència Pionera en productes d'internet



**Can Antaviana SL**

- ▶ Fundació: **1996**
- ▶ Facturació 2011: **700.000 euros,**  
amb un **6% d'increment**
- ▶ Treballadors: **20**
- ▶ Clients: **150**



# Artesania digital

**A MIDA** • Antaviana desenvolupa eines tecnològiques pròpies i serveis d'internet per a empreses i institucions **EN TRANSFORMACIÓ** • La revolució 2.0 obliga la companyia a repensar el posicionament a la xarxa dels clients i ahora genera nous àmbits de negoci

**Eva Pomares**  
LES BORGES BLANQUES

**C**ap a l'any 1996, internet va esperonar la creativitat d'alguns emprenedors catalans. Curiosos de mena, Xavier Pastó, Lluís Guiu i Josep Patau van saber intuir les possibilitats infinites de l'invent que ha capgirat el món. Borgens per naixement i convenciment, volien "viure i treballar aquí" i van decidir "apostar per una tecnologia que trenca les barreres físiques", explica Pastó, director d'Antaviana. Des de dos ordinadors instal·lats a casa van començar a dissenyar productes per a la xarxa.

Molts cafès i penjades del sistema després, Antaviana és ara una empresa de serveis digitals consolidada, que continua obrint-se forat a través de l'enginyeria i la qualitat. Principalment es dedica a gestionar continguts, dissenyar webs, intranets i eines tecnològiques a mida, a més del disseny audiovisual i editorial.

Han realitzat uns tres-cents projectes per a clients com ara l'Institut Català de la Salut (amb una intranet per a 35.000 usuaris), Mercabarna, la Universitat Rovira i Virgili, les diputacions catalanes, els hospitals de Bell-

vitge, del Mar i Clínic o la Fundació Gala-Salvador Dalí.

Com a pioners del ram, i especialment d'ençà de l'esclat de les .com, han vist "néixer, créixer i morir" multitud d'empreses de serveis d'internet. Antaviana, però, ha sabut mantenir un creixement mitjà de la facturació del 6% anual, que preveuen conservar enguany. "Mai hem venut fum, i hem crescut amb sentit comú, sempre al ritme de la feina feta", afirma Pastó.

**La facturació** es manté estable, perquè aporten solucions tecnològiques que estalvien costos

Tot i l'actual crisi i amb un pes important del negoci en els sectors sanitari, educatiu i de recerca, Pastó és moderadament optimista: "Aportem a les empreses i institucions solucions que estalvien feina i diners, fent més eficients els processos."

Antaviana desenvolupa eines pròpies. La principal és el gestor de continguts Houdini, engegat el 2003, que instal·len a tots els clients amb sistemes que ho requereixin. "Normalment, aquests gestors els creen informàtics als Estats Units, estan

prescindible de qualsevol negoci, però "han de ser més oberts per aconseguir atraure la gent a través de les xarxes socials", remarca Calvís. I atenció a les plataformes de suport. Entre els projectes en què treballa Antaviana hi ha les aplicacions per a Ipad i mòbils. "No traurem al mercat aplicacions generalistes, però sí que en desenvoluparem de concretes per cobrir demandes específiques."

A Antaviana conviuen cada dia amb les transformacions tecnològiques i socials d'un sector clau en l'economia. "En pocs anys, la tecnologia 2.0 ha revolucionat el sistema. Segurament, les empreses encara no n'han percebut del tot la magnitud, però les normes del joc han canviat completament." Els continguts generats per les empreses són qüestionats a través de les xarxes socials, que en generen constantment de nous. "A les empreses sols els queda intervenir en aquest diàleg, participant activament i escoltant", assegura Jordi Calvís, dissenyador gràfic i il·lustrador.

### Acompanyament empresarial

De moment, el cor del negoci d'Antaviana continuen sent els webs i les intranets, però s'han obert a altres camps, com ara l'acompanyament digital a les empreses. Els formen els treballadors en identitat corporativa i posicionament 2.0. Els webs continuaran sent una part im-

prescindible de qualsevol negoci, però "han de ser més oberts per aconseguir atraure la gent a través de les xarxes socials", remarca Calvís. I atenció a les plataformes de suport. Entre els projectes en què treballa Antaviana hi ha les aplicacions per a Ipad i mòbils. "No traurem al mercat aplicacions generalistes, però sí que en desenvoluparem de concretes per cobrir demandes específiques."

La recepta de la innovació i la flexibilitat, combinada amb el seny del terròs, l'apliquen també a casa. Exerceixen activament la responsabilitat social empresarial. De portes endins, llibertat d'horaris, compatibilització amb la vida familiar, beneficis socials i bon clima laboral. Amb una modesta seu a les Borges, la plantilla està repartida pel país -incloent-hi Menorca- a través del teletreball. Pastó ho té clar: "Tractar els treballadors com a persones que són és una de les forces d'Antaviana. Senten els colors i estan més motivats per fer una bona feina." De portes enfora, participen en una llarga llista de projectes socials i culturals a les Garrigues. "Ens quedem a les Borges per militància. Som gent de poble... Artesans del web, i ens ha anat molt bé perquè treballem finet, finet." ■

### FINANCES

## L'eurogrup torna a treballar en la crisi del deute

Els ministres de Finances de la zona euro debaten avui noves mesures per solucionar la crisi del deute. Després d'acordar a l'última cimera enfortir la disciplina fiscal, mantindran una conversa telefònica per treballar en altres propostes. També discutiran les conseqüències dels acords presos, sobretot pel que fa als pagaments bilaterals entre els socis comunitaris i el Fons Monetari Internacional. ■ REDACCIÓ

### INFRAESTRUCTURES

## 60 treballadors d'Alstom trien la baixa incentivada

Un total de 60 treballadors afectats per l'ERO d'Alstom s'han acollit a les baixes incentivades que els ha ofert l'empresa i només quatre han optat per traslladar-se a una altra planta del grup, a l'Estat francès. Alstom va presentar l'ERO per acomiadar 320 empleats de la planta de Santa Perpètua de la Mogoda, una quantitat que després va reduir a 200. Les baixes són de 45 dies per any treballat, 20 amb opció a reingrés. ■ EP

### ENERGIA

## Gas Natural obre una sucursal al mercat holandès

Gas Natural Fenosa ha obert una sucursal a Holanda per ampliar el seu negoci de comercialització de gas. La companyia ha firmat ja els primers contractes per subministrar gas natural a consumidors industrials del país i consolida així la seva presència a Europa. L'empresa va avançar que preveu facturar més de 375 milions d'euros l'any que ve amb el negoci de comercialització de gas al continent. ■ EP

### FINANCES

## Unnim, líder en la divisió del negoci empresarial

Unnim lidera la venda de productes d'empresa, segons el rànquing estatal de Lico Corporación. La classificació valora el volum de comercialització de productes especialitzats en el món corporatiu, com ara el renting i el lísing. El grup ha realitzat diverses operacions d'aquest tipus per valor de 75 milions. També se situa en un bon lloc en el rànquing d'Avalis en finançament de pimes. ■ REDACCIÓ