

EMPRESSES

Latínia s'instal·la a Llatinoamèrica

L'empresa, especialitzada en notificacions financeres a través de diversos canals, combat la crisi amb innovació i amb expansió

CLARA RIBAS
BARCELONA

Latínia és un fabricant de *software* especialitzat en el desenvolupament de productes per a notificacions financeres de tipus asíncron, és a dir, de missatgeria mòbil o instantània, correu electrònic, Twitter, *push notifications*, utilitzades principalment per entitats financeres, institucions públiques o proveïdors de servei. "Sempre hem tingut vocació de comunicar als clients de manera asíncrona, que vol dir que el client o usuari no ha demanat la informació però pot ser que vulgui rebre-la en un moment concret o quan es donen segons quines condicions", explica el director general de Latínia, Marc Alcon. El concepte asíncron s'usa per diferenciar aquest tipus de canals amb els que proporciona la web, on el client, demana alguna cosa i, en temps real, se li facilita la informació.

L'empresa va néixer l'any 1999 com una *start-up* d'internet. Però l'explosió de la bombolla de les empreses tecnològiques els va obligar a reinventar-se. Segons Alcon, aleshores es va començar a "fabricar el producte, vendre'l i convertir-se en un negoci real". Una vegada estabilitzats econòmicament, explica Alcon, ara fa cinc anys, van començar a obrir mercat a fora de l'Estat espanyol,

LATÍNIA

FACTURACIÓ

2,1 M€

TREBALLADORS

20

ANY DE FUNDACIÓ

1999

● "Fer arribar el contingut apropiat a la persona adequada en el moment precís i en el context oportú". Aquesta és la consigna de Latínia i l'acompleix amb una tecnologia pròpia, LIMSP®, que obté alts nivells de disponibilitat i seguretat. Ja són més de 10 anys al mercat i més mil milions d'esdeveniments i transaccions gestionats.

principalment a Llatinoamèrica. Tot aquest coneixement i vocació es va haver d'anar posant al dia a partir de les necessitats que anaven expressant els mateixos clients. Segons el responsable de l'empresa, la capacitat d'innovació constant que el seu producte demana s'ha aconseguit gràcies a la mentalitat de *start-up* que tenen des de la seva fundació: "Mantenim el nostre ADN, de

constant d'innovació, de no adormir-nos. El *clock-speed* ens obliga a estar mirant constantment, avaluant i controlant el mercat." Per aquest motiu, afegeix, fa cinc anys que creixen entre el quinze i el vint per cent constant.

Aquesta constant adaptació els ha permès, a més, fer front a la crisi econòmica: "No ens està afectant directament, però també estem patint la realitat, sobretot a l'Estat espanyol. El nostre principal client aquí és sobretot la gran i mitjana banca, i quan hi ha una concentració de dos d'aquests clients, alguns desapareixen. Hem estat pendent dels darrers temps de clients com La Caixa, el Banc Popular o el Banc de Sabadell, tots clients nostres. Si hi ha una fusió, nosaltres perdriem clients. De moment, els nostres clients han aguantat, però la situació segueix essent difícil", reconeix Alcon.

La crisi també ha sacsejat un altre dels grans sectors de clients: l'administració pública: "Hem notat la baixada i ho notarem molt els propers anys. La nostra intenció és seguir acompanyant-los, ja que a ells també els interessa fer arribar missatges de la manera que nosaltres podem facilitar-los. Però és un moment complicat i mirarem d'ajudar-los mantenint la facturació que sigui possible mantenir"



El director general de Latínia, Marc Alcon. MARTA PÉREZ

Estabilitat financera, a fora

Latínia ha intentat, segons Alcon, créixer sempre en dos eixos: innovació i producte, i expansió geogràfica. En poc temps van comprovar que la demanda del sector financer de Llatinoamèrica era molt similar a la d'aquí i actualment tenen una seu a Bogotà i cobreixen una gran zona de Colòmbia, on tenen una oficina tècnica i comercial. Hi han destinat

enginyers i comercials, fet que ha permès, segons Alcon, que el 50% de la facturació els vingui de grans bancs llatinoamericans.

Ara afronten projectes a l'Orient Mitjà, a Turquia, i veuen com a proper mercat per cobrir els Emirats Àrabs, on, segons el responsable de Latínia, el món financer "no està patint tantes turbulències com els bancs d'aquí".

L'ERO de Cemex afectarà 300 treballadors indirectes

LURDES MORESO
ALCANAR

L'expedient de regulació d'ocupació (ERO) de la cimentera Cemex afectarà de manera indirecta uns 300 treballadors de les Terres de l'Ebre i el Baix Maestrat, segons els sindicats. De forma directa, la multina-

cional Cemex planteja l'acomiadament de 147 dels 166 treballadors que hi ha en plantilla a Alcanar. Una planta que tancarà la pedrera i el forn i es limitarà a la mòlta de pedra. Dimecres el comitè d'empresa i la direcció de Cemex van mantenir la primera reunió. "Ha estat una presa

de contacte, hem reclamat documentació que ens fa falta, però encara no hem començat a negociar", va explicar el president del comitè d'empresa de la planta d'Alcanar, Adriano Prados. La plantilla ha tallat la carretera N-340 tres vegades aquesta setmana i la setmana que ve conti-

nuarà les mobilitzacions contra l'ERO.

Els alcaldes d'Alcanar, la Ràpita i Vinaròs han manifestat el seu suport als treballadors. Dilluns que ve es reuniran amb els directius de la multinacional per demanar-los que facin marxa enrere i que el tancament sigui temporal.



Protesta dels treballadors d'Alcanar dilluns passat. J.C.LEÓN