

1 SOFT TECNOSISTEMA OBTÉ EL «SOLUTION PARTNER DEVELOPER AWARD»

# Una empresa gironina d'informàtica rep un premi d'IBM als Estats Units

Ha creat un software útil per a la gestió de grans empreses

CARLES TORRAMADÉ

GIRONA

□ 1 Soft Tecnosistema SA, situada al carrer J.M. Gironella de Girona, és una empresa amb cinc anys de vida dedicada al desenvolupament i comercialització de software i que aquest any ha rebut un important premi de la multinacional IBM a Califòrnia (EUA).

Aquesta companyia informàtica, coneguda també com 1stsisistema i en la qual treballen 14 persones, ha dissenyat un software tàctil per a Punts de Venda. Aquest programa està destinat a grans empreses que tenen una xarxa d'establiments comercials com per exemple Caprabo, El Corte Inglés o Carrefour. La novetat del programa és que permet enllaçar el centre de gestió de l'empresa amb els diferents punts de venda (bo-

tigues) de forma automàtica, de manera que la informació es transmeti de forma fluida i transparent. A més, el software té una aplicació «sectorial», és a dir, hi ha diferents versions per a cada tipus de sector: pastisseria i fleca, botigues de roba, restaurants, cafeteries, perruqueries, etc., fet que permet un control més precís. Una característica destacable és que el software és tàctil, cosa que en facilita i agilitza l'ús.

1stsisistema, que va aparèixer el 1996 dins del departament d'Investigació i Desenvolupament del Grup Estudi Graf, comercialitza des de 1998 els seus software. A principis de 1999, es converteix en associada de negocis d'IBM (IBM Business Partner) per a la comercialització de solucions per al punt de venda. El primer de gener de 2001 es forma 1 Soft Tecno-

sistema, SA com a empresa independent. Al llarg d'aquests cinc anys d'història, l'empresa ha rebut diferents certificacions per part de la companyia IBM, com l'«Store Proven» (cinquena empresa europea a rebre aquest reconeixement).

Tot i això, els premis més importants els ha rebut aquest any. El febrer, IBM va concedir a 1stsisistema el guardó «Solution Partner Developer Award» a la zona MA (Europa, Àfrica i Orient Mitjà). A Califòrnia (EUA) la multinacional l'atorga la millor Business Partner en desenvolupament de software. L'altre és l'Estrella d'Or en innovació tecnològica concedit per Fira de Barcelona.

També en el present any, la companyia gironina ha estès els canals de distribució dels seus productes a Itàlia i Mèxic. A Espanya



MARC MARTI

L'empresa 1 Soft Tecnosistema S.A.

compta amb un majorista principal, Investrònica.

Tot i el reconeixement de l'empresa per una companyia tan important com IBM i la seva expansió fora de l'Estat, el seu gerent, Àlex Conesa, ens va mostrar les dificultats que les empreses nacionals de noves tecnologies tenen per competir davant les multinacionals nord-americanes i japoneses. Conesa ho atribueix principalment al potencial comercial d'aquestes empreses, que tenen major capa-

citat de donar-se a conèixer, i a la mentalitat que el material exportar és millor que el nacional. Un exemple que el dona Àlex Conesa: «Hem fet més clients espanyols tenint un estand a França, que quan hem tingut el mateix estand a Madrid. El més curiós és com els clients fets a França ja ens havien visitat a Madrid. Això vol dir que el fet de veure'ns en un altre país els ha servit per creure que érem millors i a confiar més en el nostre producte».