

ESPECIAL **215** ANIVERSARI

Grupo Castilla, 45 anys gestionant el cicle de vida de les persones

La companyia familiar, fundada el 1979 amb seu a Riudoms i liderada per la segona generació, ha completat un període de 10 anys consecutius creixent a doble dígit



PortAventura, 2023. Grupo Castilla aplega més de 300 professionals dels RRHH durant la celebració del Castilla Day.

REDACCIÓ

REUS

En el marc de la celebració dels seus 45 anys d'història, Grupo Castilla es consolida avui com un referent en el sector de la gestió de recursos humans a Espanya. Tot i que va néixer inicialment com una companyia de base tecnològica, amb el temps, ha evolucionat fins a convertir-se en *partner* de RRHH dels seus 3.800 clients gestionats. El seu model de negoci actual, innovador i basat en una visió 360° de la gestió de persones dins les organitzacions, que integra coneixement (consultoria i assessorament) amb tecnologia (programari HCM), li ha permès tancar l'exercici 2023 assolint una fita històrica: 27 M de facturació amb un creixement del 27% respecte a l'any anterior.

1979-1992: Orígens i expansió geogràfica

Tot va començar als anys 70, quan Carlos Castilla pare, enginyer agrònom i gerent d'un negoci carni a

Les claus de l'èxit de Grupo Castilla

● Enfocament 360°

Grupo Castilla combina serveis de coneixement i solucions tecnològiques amb l'objectiu d'oferir un servei integral en gestió de persones **innovador i únic al mercat**.

● Qualitat i innovació

Equip humà

El 100% del seu equip és propi i és el principal actiu de l'empresa. La seva capacitat per realitzar projectes complexos amb èxit és fruit de l'experiència i coneixement acumulats durant 45 anys i milers de clients funcionant.

Ecolta activa

Adaptació immediata dels productes i serveis a les tendències de mercat i als canvis legislatius en matèria de recursos humans.

● Estandarització i innovació

Solucions i serveis estàndards parametrizats segons les necessitats de cada client. La seva inversió constant en R+D+i garanteix tant la qualitat com una avantguarda funcional i tecnològica.

● Creixement inorgànic

Amb 43 operacions en 9 anys, es posiciona com una de les companyies del territori més actives en M&A. Una acurada planificació els assegura **cercar, adquirir i integrar només les millors empreses del mercat**. Així, ha aconseguit crear i reforçar les 10 línies de negoci que integren el seu model 360°, generant una oferta de valor altament especialitzada que explica bona part del seu èxit.

Diari de Tarragona: Més de dos segles al costat de les institucions, empreses i entitats

Avui publiquem una nova entrega de la sèrie de pàgines especials amb motiu del nostre 215 aniversari. Continuem repassant la història de diverses institucions, entitats i empreses de la província a través del seu reflex en el *Diari*.

El nostre objectiu és mostrar com la història del mitjà de comunicació en actiu més antic d'Espanya ha corregut paral·lela a la d'aquestes entitats i institucions, en una simbiosi que demostra que el *Diari* sempre ha estat al costat de la seva gent.

El *Diari* es va imprimir per primera vegada el dimarts 1 de novembre de 1808 en plena Guerra del Francès. Amb la caiguda de Tarragona en mans dels invasors,

el *Diari* va deixar d'editar-se. No ressorgirà fins al 25 de setembre de 1820. Des de llavors el mitjà de comunicació líder de la província ha passat per diverses vicissituds, incloses diverses guerres, però les ha superat totes amb un enfocament clar: una informació de proximitat i qualitat, però sense oblidar una visió global de la resta de Catalunya, Espanya i el món.

El 1984 ho va adquirir la societat tarragonina Promicsa. Es compleixen, per tant, 40 anys d'aquesta última etapa i celebrem un doble aniversari, dels quals ens sentim profundament orgullosos.

El capítol d'avui està dedicat al Grupo Castilla.



Relleu generacional. D'esquerra a dreta: Carles Castilla, Elisabet Castilla, Javier Castilla i Carlos Castilla (fundador).

Barcelona, va descobrir el món de la informàtica. Els primers equips arribaven a Espanya des de l'estranger, destinats a les grans organitzacions... Va ser llavors quan l'empresa on treballava va adquirir el seu primer servidor, però venia sense programari i Castilla va participar en el projecte de creació del sistema de gestió. Aviat va adonar-se que aquest nou món l'apassionava i que existia un gran potencial de negoci en projectes similars a totes les empreses, ja que fins aquell moment, tots els càlculs es realitzaven manualment i en paper. Finalment, el 1979, professió i afició van convergir, i va emprendre el seu propi negoci com a professional autònom, treballant des d'una antiga masia de la família a Riudecols. Sis anys després, naixia a Reus la seu del Grupo Castilla, especialitzada en programari de nòmines.

Als anys 80, calia accelerar el negoci. Amb l'arribada del PC, s'estava conformant a Espanya el primer ecosistema de proveïdors especialitzats de programari, i tots els clients tenien pressa per mecanitzar-se. La seva vessant emprenedora el va animar a crear una àmplia xarxa comercial d'oficines per tot el territori nacional, però

com que no disposava de recursos econòmics, totes eren participades amb socis locals. D'aquí neix el nom 'Grupo Castilla', amb gairebé 30 societats gestionades.

1992-1998: Crisi tecnològica

Grupo Castilla va enfrontar la seva primera gran crisi tecnològica. L'aparició de forts competidors nacionals i internacionals, amb solucions innovadores i orientades ja als RRHH més enllà de la nòmina, va provocar un daltabaix a l'empresa. No disposava de la inversió en R+D+i necessària per fer front al repte. Van ser anys de molt patiment, caiguda de la facturació, pèrdua de grans clients i endeutament per iniciar una regeneració completa de tots els productes de la casa. Va ser en aquest delicat context quan es van incorporar els dos fills del fundador, Elisabet i Carles.

1999-2005: Naixement d'Epsilon RH i reimpuls

El llançament d'Epsilon el 1999, un nou sistema integral de RRHH, va suposar un renaixement. La comercialització va ser un èxit, en part perquè es va obrir també al sector públic, on es van captar grans clients, encetant una nova etapa de fort creixement. El 2003 s'adju-