

Sens dubte Mario Guillen deu a l'educació rebuda i a la formació triada gran part de la seva capacitat d'anàlisi i síntesi: "Els meus pares sempre em van deixar escollir lliurement les meves opcions de futur i per això vaig estudiar ciències exactes. Aquesta carrera em va permetre desenvolupar-me personalment i també poder perfeccionar habilitats, com ara la capacitat d'abstracció i perspectiva. Va ser aleshores quan em vaig començar a interessar per les màquines, perquè em calien per portar a terme els càlculs astrofísics. Vaig decidir que volia aprofundir en aquest camp de coneixement i esdevenir-ne un empresari."

Partint d'aquesta sòlida base i de valors morals propiciats per uns pares que el van conscienciar de la necessitat de responsabilitzar-se de les seves actuacions i de fer servir l'esforç per aconseguir les fites personals, en Mario es va decidir a engegar una fase d'experimentació pràctica: "Vaig col·laborar en diversos projectes fins a establir-me pel meu compte l'any 1993, quan vaig considerar que la vida m'havia proporcionat prou ensurts com per estar preparat per assumir les responsabilitats i els riscos que dirigir la pròpia empresa comporta. El meu pas per les empreses no va ser del tot positiu i no quant a l'aprenentatge rebut, que va ser intens, sinó per la falta de credibilitat que els meus projectes van tenir aleshores, tot i haver interessat a Bill Gates, que va viatjar expressament a Espanya per conèixer-los. Es tractava de la implementació de l'entorn Windows en els complexos sistemes informàtics de les empreses però simplificant l'ús dels grans ordinadors. Això seria possible aplicant un sistema de finestretes tal com ja es feia amb els microordinadors que usaven aquest sistema operatiu. En aquesta època, l'any 1988, els grans ordinadors centrals de les empreses funcionaven d'una manera molt rudimentària i tècnica i jo vaig considerar que amb la meua innovació les companyies s'estalviarien costos i augmentarien la seva productivitat. De fet, aquesta és la filosofia que sempre he aplicat en la meua tasca d'assessorament." Aquesta proposta va ser rebutjada per excessivament innovadora per a la seva època: "La informàtica també es mou per interessos comercials. Per això no tots els avenços es comercialitzen en crear-se, sinó que, de vegades, cal esperar el moment més idoni per llençar-los, i aquesta idoneïtat no sempre s'explica per raons tecnològiques, sinó per motius econòmics i conjunturals. Actualment l'evolució del sector es troba en una fase d'expansió però aquest procés anirà minvant progressivament fins a assolir una situació d'equilibri, que donarà pas a cicles on hi haurà períodes d'aparició d'innovacions i etapes de consolidació d'aquests avenços."

NetGuide s'encarrega d'optimitzar els costos de les companyies a través de l'ús de noves tecnologies: "Donem un servei personalitzat que intenta ajustar-se al màxim a les necessitats dels nostres clients, que són tant petites i mitjanes empreses com grans multinacionals que operen arreu del món. La nostra metodologia inclou un primer estudi previ, un examen dels productes existents en el mercat per tal de veure si s'ajusten a aquesta demanda i la fabricació en cas que no trobem cap producte adequat. En aquesta mateixa línia també prestem

assessorament en el camp d'Internet perquè esdevingui realment útil als empresaris." En Mario reconeix que la part més difícil del seu treball rau en el fet que no tenen cap producte tangible per oferir els seus clients, sinó idees: "El més difícil és convèncer el director de producció o el gerent de les possibilitats del teu projecte." Tot i l'eufòria existent entorn a les noves tecnologies, en minimitza la importància: "El meu oncle, Agustí Pumarola, sí que va portar a terme una tasca important per a la humanitat: el descobriment d'una medicina contra el còlera."

Mario Guillen coneix en profunditat les motivacions i la dinàmica del món de les noves tecnologies: "Estats Units és el motor que mou els altres països. Això fa, per exemple, que l'idioma d'intercomunicació i tècnica entre els especialistes sigui l'anglès. Europa intenta seguir el ritme que els EUA imposen però la concepció socialdemòcrata d'aquí fa que el nostre continent sigui menys competitiu, ja que ha de dedicar més despesa a partides de tipus social. Aquesta és l'opció que lliurement hem escollit i l'hem d'assumir com a tal, tenint en compte que això fa que ens retardem en les qüestions tecnològiques i d'investigació. Alhora, el model anglosaxó provoca que sigui el mercat el que determini les innovacions, i això pot plantejar problemàtiques ètiques." És més, "la informàtica constitueix una altra eina a l'abast dels homes per facilitar-nos la vida i per acabar amb l'apatia, que és una característica més present a la societat europea. Els treballadors que estiguin preparats i que es reciclin per adaptar-se a les noves necessitats no han de veure les màquines com una amenaça, sinó com un aliat que els facilitarà les tasques. La revolució tecnològica és tan important en l'actualitat com ho degué ser la introducció de qualsevol avenç que modifiqués els hàbits i les conductes humanes en un temps passat. És cert que s'està produint un procés de deshumanització, però crec que aquesta tendència assolirà un punt màxim que provocarà un moment d'inflexió, en què es tornarà un altre cop a un model on prevalgui la comunicació entre les persones. Aquest fenomen no tan sols té causes tecnològiques sinó també educatives. Mai l'educació havia estat tan permissiva en el nucli familiar i tan restrictiva en l'escolar. Estem formant els nostres fills sense un esperit de sacrifici i això tindrà repercussions tard o d'hora, i més tenint en compte el pes creixent de la immigració." De cara al futur, la gran ambició de Mario Guillen Pumarola és créixer però intentant compatibilitzar la qualitat amb la quantitat: "La nostra expansió ha romàs estable d'ençà de l'inici de l'activitat i ens agrada anar incrementant la quota de mercat progressivament. El problema és que jo sóc molt perfeccionista i he inculcat aquesta característica al meu equip. Això fa que nosaltres mateixos ens fem enrere quan observem que el producte no està quedant tal com preveïem. En aquest sentit, crec que cap client no t'ha d'agrair que hakis fet les coses bé perquè aquesta és la teva obligació com a professional, però sí que s'hauria de molestar quan les fas malament. Això fa que encara m'estigui plantejant la possibilitat d'obrir nous mercats perquè, d'una banda, la idea m'atrau, però, d'altra, sé que significaria un increment d'infraestructura i una pèrdua de control de qualitat per la meua part."



**“Ningú no t’ha d’agrair  
que hagi fet les coses  
bé perquè aquesta és  
la teva obligació com  
a professional”**

**Mario Guillen** - Barcelona (Barcelonès)