

Amb una llarga trajectòria empresarial a les espatlles, Joan Balart és el fundador i president de Business T&G: "M'agrada definir-me, per sobre de tot, com a empresari dedicat al negoci de la informàtica. El grup va començar l'activitat a Amèrica del Sud, a Caracas, i el 1981 vam decidir fundar la casa matriu a Espanya. Els primers negocis van iniciar-se concretament a Madrid i Barcelona." Una arribada que, a les primeries dels anys vuitanta li permeté de valorar àmpliament el panorama econòmic del país: "Quan algú ha viscut molt de temps a l'estranger i veu l'Espanya dels anys 80, s'adona de tot el que encara falta per fer, i això suposa a la vegada una oportunitat idònia per a nous negocis: la Comunitat Europea llavors ja estava plantejada i es veien bones ocasions. Crec que a la llarga hem demostrat que podem assolir el mateix nivell tecnològic de la resta de països comunitaris." I és justament aquesta bonança la que ha fet possible l'èxit de la tasca d'una firma especialitzada en solucions informàtiques. "El 1981 les empreses estaven endarrerides respecte d'altres països. Nosaltres, en ser pioners, penso que vam fer una contribució important per actualitzar el país en aquest àmbit."

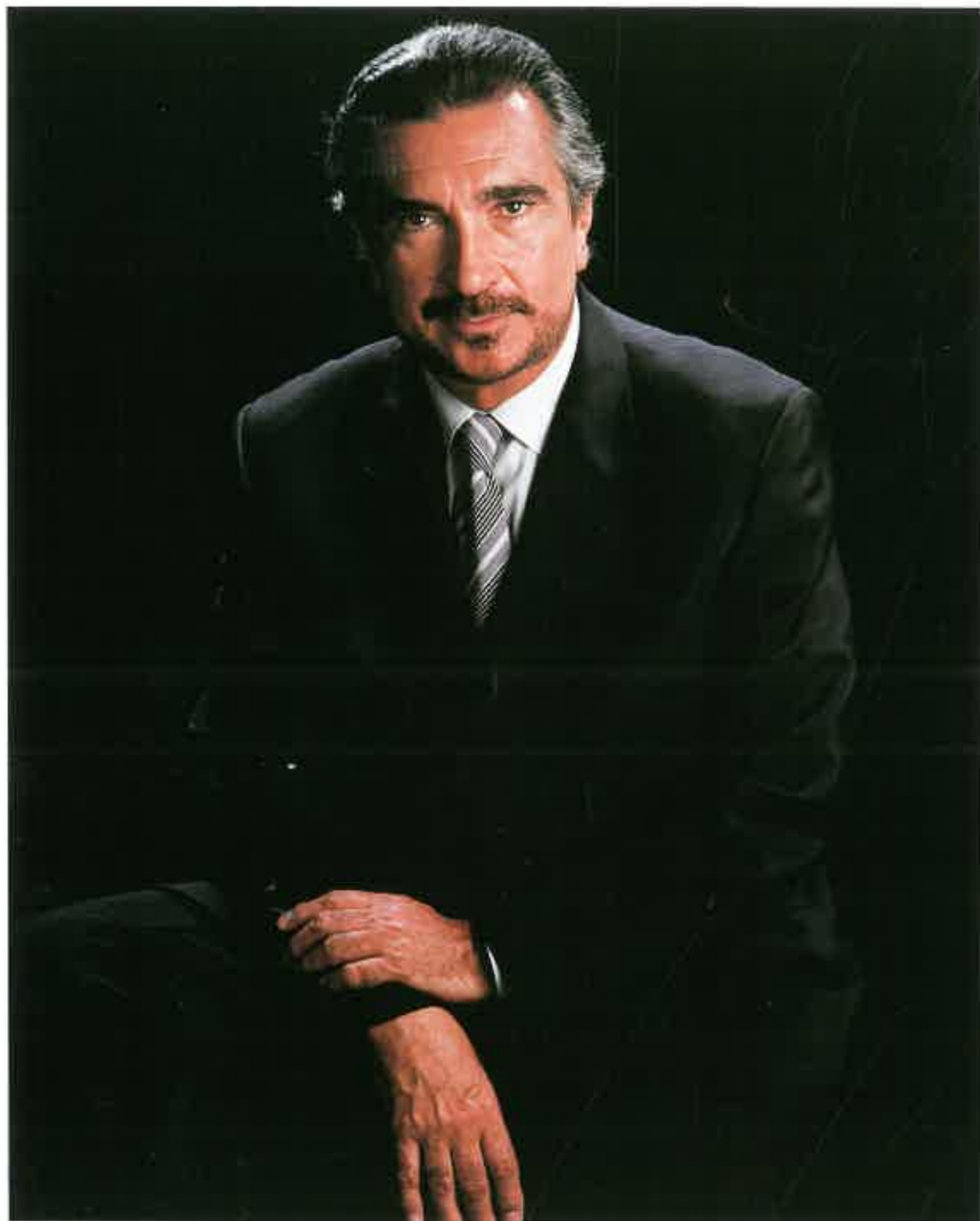
A Business T&G ofereixen un assessorament específic que troba respostes fetes a mida: "Volem oferir solucions adequades. De vegades demanen algun tipus de producte que ajuda a incrementar les millores amb més agilitat; d'altres, el que fem és senzillament un desenvolupament a mida en funció del que el client necessita. Nosaltres oferim l'orientació essencial sobre les necessitats del negoci. Pel que fa a la tecnologia coneguda, aportem l'experiència del negoci empresarial i donem solucions des d'un punt de vista informàtic per tal que l'empresa sigui més competitiva; és a dir, li oferim un servei diferencial respecte de la competència i el basem en el coneixement funcional de les àrees a optimitzar." El seu objectiu principal és adaptar-se a l'evolució de les necessitats del mercat: "Les noves tecnologies afecten molt la trajectòria de les empreses. Hi ha temes com Internet que canvien substancialment la forma de fer negocis. Però el més important és saber com s'han d'usar aquestes tecnologies, perquè fan variar la forma com les empreses aconseguiran ser més competitives." Aquesta tasca s'adreça fonamentalment a la mitjana i la gran empresa, tot i que la diferència entre les diverses companyies rau en altres aspectes: "La PIME encara necessita més assessorament. Una de les tasques fonamentals que treballem amb clients d'anys és justament l'evolució pragmàtica de l'entitat: el desenvolupament del personal, per exemple, en funció de la seva adaptació al canvi, fa que aquestes evolucions tinguin ritmes diferents. Segons aquesta capacitat d'adaptació, l'empresa estarà en una posició més favorable per assolir quota de mercat."

En el món canviant de la tecnologia, l'eclosió de les pàgines web ha de sospesar-se com una eina d'utilitat: "La xarxa ha estat una revolució que ens ha mostrat altres mitjans per accedir al públic. S'han donat, però, falses expectatives en aquest sentit ja que semblava que tothom faria servir Internet. La utilitat d'aquests àmbits s'ha de valorar amb assessorament professional: la tecnologia ha de servir a

causes tan pragmàtiques com ara la competitivitat o l'administració de l'empresa per tal de tenir avantatges sobre els competidors. Pel que fa a Internet, les estadístiques són clares: encara ens hem de posar al dia respecte de la resta d'Europa tot i que el nostre creixement és ràpid." Aquesta evolució tecnològica conforma una situació prou avantatjosa, de cara a l'exterior: "A Espanya la informàtica ha atret fortes inversions europees i americanes, tot i que el món de les noves tecnologies no necessita estar en un lloc determinat ja que és una àrea de serveis i es treballa des de qualsevol indret." No obstant això, hem de seguir cercant nous sistemes i millorar els ja existents: "Internet de ben segur que serà la base del futur, però encara té problemes de seguretat, com ens estan demostrant els pirates informàtics dia rere dia."

Per ser coneixedor d'aquestes noves eines tecnològiques, en Joan és encara més conscient de la seva importància de cara a la rendibilitat de l'empresa: "Si es fa un símil, es percep que la revolució industrial també es va fer amb eines. Són estris que organitzen l'empresa de manera més productiva, abaratint-ne costos, i que es posen a l'abast del públic." I així han quedat enrere algunes directrius polítiques que han perdut la seva raó de ser: "Eren iniciatives que s'aplicaven a alguns països sud-americans. Recordo en especial els anys en què a Mèxic es prohibien determinades maquinàries perquè suprimien mà d'obra. Pensaven en mètodes de construcció antiquats en un moment en què ja existien les grues: el progrés no pot pas aturar-se." I tampoc les polítiques que els països desenvolupats dediquen al Tercer Món són les més indicades: "Els països industrialitzats lluiten per a obtenir nous mercats, i els interessa que els estats més pobres assoleixin un poder adquisitiu prou elevat com per a comprar tot allò que ells elaboren. Però són polítiques de llarg termini, i a la gent li costa molt deixar de pensar en allò que pot assolir en poc temps." Tot i que, segons ell, manca una consciència política que faci possible l'adopció de solucions més ràpides: "Els països industrialitzats poden aportar part de la riquesa que tenen per a desenvolupar el Tercer Món; el problema és com fer-ho. És ben difícil administrar aquests recursos: qualsevol infraestructura que s'implanti necessita de més inversions per al manteniment, i als països subdesenvolupats el concepte de manteniment quasi no existeix: gairebé tot és improvisat."

Com a equip a Business T&G són conscients de la necessitat que el client té de depositar la seva confiança en l'assessor: "És un dels factors que més valorem com a equip: has de demostrar al públic el que saps amb referències i resultats; alhora, has de donar-li confiança. Pots representar un producte, però el més important és fer-ne un seguiment i mantenir-ne la continuïtat." Un equip que també ha sabut assumir les inquietuds formatives: "Dediquem bona part del pressupost a temes de formació ja que l'evolució d'aquest negoci és contínua. Pel que fa a la preparació de les persones, ens trobem que encara es donen fortes mancances entre el perfil professional que el mercat demana i l'oferta. Ens nodrim, doncs, dels universitaris: són joves, amb actituds obertes i coneixedors de la tecnologia."



“La tecnologia ha de servir a causes tan pragmàtiques com ara la competitivitat o l’administració de l’empresa”

Joan Balart - Barcelona (Barcelonès)