

Tots els qui utilitzem la informàtica com a eina de treball ens hem trobat alguna vegada en aquesta situació: l'ordinador es descontrola i, tant és si és per culpa de les nostres mans com si no, l'únic que ens interessa és que algú ens l'arregli, i el més ràpidament possible. Per a fer front a aquesta necessitat, l'any 1998 David Casas va decidir-se a crear Sosmatic, una empresa que ofereix tant assistència per a solucionar problemes informàtics com assessorament per a evitar-los. "La informàtica és poc previsible; tot el que pugui passar és segur que succeirà. Per això no hem de patir pel que pugui ocórrer, sinó per si serem capaços de donar resposta quan arribi el moment. Partint de la base que la informàtica és una ciència que ofereix moltes possibilitats però alhora és força complicada, l'objectiu de Sosmatic és aproximar-la, en el concepte més ampli, als usuaris neòfits. Creiem que hi ha una manca d'empreses que solucionin els problemes que qualsevol persona pugui tenir amb el seu sistema informàtic, i que, a més de resoldre'ls, siguin capaços d'explicar de forma accessible com s'han arreglat. En definitiva, el nostre propòsit és arribar a fer que la relació amb la informàtica sigui més agradable i no tan distant. L'eficàcia de Sosmatic rau a solucionar problemes informàtics el més ràpidament possible i a assessorar, tot buscant una relació a llarg termini amb els clients."

El manteniment dels mitjans informàtics forma part de les despeses d'una empresa però la creació de l'equip humà entra dins del concepte d'inversió. Cal entendre aquest plantejament per a ser competitiu en el mercat actual. "Les persones que es preocupen de formar-se de manera continuada rendeixen molt més laboralment. Per desgràcia, aquesta concepció encara no s'ha acabat d'assimilar; nosaltres intentem convèncer els clients que invertir en formació és molt rentable, que la millora es constata a curt termini. La nostra empresa està integrada per professionals de la informàtica amb una bona capacitat didàctica i de comunicació per saber transmetre els seus coneixements al públic. És la part del nostre equip que s'encarrega de donar formació als empresaris i a tot el seu personal. Ara bé, amb els clients que tractem habitualment, també adoptem mesures preventives, per tal d'evitar que les persones que no tenen una instrucció informàtica consolidada puguin cometre errors importants."

Sosmatic assessora un important volum d'empreses de diferents dimensions. Molts dels seus clients són grans firmes, però en David és conscient que la realitat empresarial de Catalunya té uns altres protagonistes, "les petites i mitjanes empreses, perquè formen el grup amb menys recursos per invertir en informàtica però, alhora, són les que necessiten més assessorament i formació. No han tingut la sort de disposar de serveis professionals àgils, que entenguin que els resultats importants s'aconsegueixen a llarg termini, i aquesta situació ha de canviar. En conseqüència, i tenint en compte que aquest tipus d'empresa representa el percentatge més alt de l'economia en el nostre país, pensem que és un dels millors mercats vers on hem de dirigir els nostres esforços."

No hi ha dubte que és un sector significatiu, però la dificultat d'entrar-hi no és menyspreable. Moltes d'aquestes petites empreses treballen amb una tecnologia obsoleta i fer-los entendre que els temps canvien i que

cal estar al dia no és gens fàcil: "Per a un petit empresari el món de la informàtica és molt complex, per això cal ser molt didàctic. Has de ser capaç de demostrar-li que la taxa de producció augmentarà de manera considerable, que les persones que treballen amb ell seran més competitives i milloraran el seu rendiment i que el retorn de la inversió s'efectuarà en menys d'un any. Una bona manera de convèncer-los és cedint-los la tecnologia que s'adiu a la tipologia de l'empresa en qüestió, a manera de prova. Al cap de dos mesos, per exemple, els fas analitzar de quina manera ha canviat la situació, la producció, etc., de l'empresa i, com que el resultat és sempre satisfactori, ja t'has assegurat un altre client."

Tot això fa entendre fins a quin punt és necessari tenir un bon assessorament. Per triomfar en el món empresarial s'ha de ser especialista en l'àmbit propi i saber trobar els millors proveïdors i assessors per a les altres qüestions: "L'assessor ha de convertir-se en aliat del client, ha de ser la persona que, per damunt de tot, sàpiga posar-se en el seu lloc i copsar les seves mancances i dificultats; per altra banda també ha de transmetre-li confiança i tranquil·litat constants. Durant molt de temps, en el camp de les noves tecnologies es va buscar el negoci ràpid i fàcil, i la gent es va sentir enganyada perquè no hi havia ningú que donés un manteniment o resolgués els problemes. Actualment, ja s'ha entès que cal treballar a llarg termini, i això significa que el més important és vendre servei, per sobre de facilitar els equipaments. La relació amb el client ha de ser el més dilatada possible. Nosaltres hem dissenyat un producte basat en la qualitat, en la transparència i en la rapidesa. És important entendre que, en l'empresa d'avui, has de trencar amb el concepte d'espera, que no pots retardar la teva actuació." Sosmatic es compromet a oferir un servei de 24 hores. És gràcies a aquest compromís que, en només amb tres anys d'existència, l'empresa d'en David s'ha guanyat confiança arreu de Catalunya. El futur es basteix sobre una premissa bàsica: donar cobertura al major nombre de persones a fi d'aconseguir que la informàtica sigui còmoda per a tothom. Evidentment, això només es pot complir amb un grup de professionals que comparteixin la mateixa filosofia: "Tots els integrants del nostre equip tenen un perfil semblant. Busquem persones entusiastes, que, a més d'haver estudiat, visquin la informàtica. Tenir aquesta ciència com a afició fa que aprenguis constantment. Les meves fonts de formació han estat dues: d'una banda, els llibres i, de l'altra, la comunicació amb persones que tenien les mateixes inquietuds que jo quan era adolescent. Evidentment, si una part del teu grup de relació social comparteix les teves aficions aprens molt més, perquè no tan sols et nodreixes de la teoria escrita, sinó que participes amb ells de tots els seus descobriments. Aquests van ser els meus inicis, i aquesta inquietud no ha desaparegut."

David Casas Cartagena transmet entusiasme i lucidesa a l'hora d'encarar el futur, al mateix temps que evidencia una singular clari-vidència sobre els seus projectes: "Els meus objectius personals deixen una mica de banda la direcció de l'empresa, perquè el que realment m'importa és la innovació, continuar creant per aconseguir que la informàtica sigui accessible a tothom."

**“En l’empresa d’avui
has de trencar amb
el concepte d’espera;
no pots retardar la
teva actuació”**



David Casas - Barcelona (Barcelonès)