

La informació és el valor més important de les empreses i els responsables que han de prendre decisions la necessiten per actuar correctament; és per això que poder disposar d'informes concrets i en temps real és tan vital avui en dia. Albert Alemany, màxim responsable de la firma Kemit, sap que assolir aquest objectiu és feina dels consultors informàtics, que actuen paral·lelament a la resta de consultors d'una empresa donant-los suport: **"La seva responsabilitat és garantir que la informació arribi de la manera adequada, per tal que el gerent o el consultor pugui analitzar qualsevol situació i actuar. Actualment, la competitivitat és molt alta, i això comporta una evolució del mercat creixent i accelerada; es necessita tenir les dades adequades, fiables, privades i sense cap contaminació per a poder prendre decisions."**

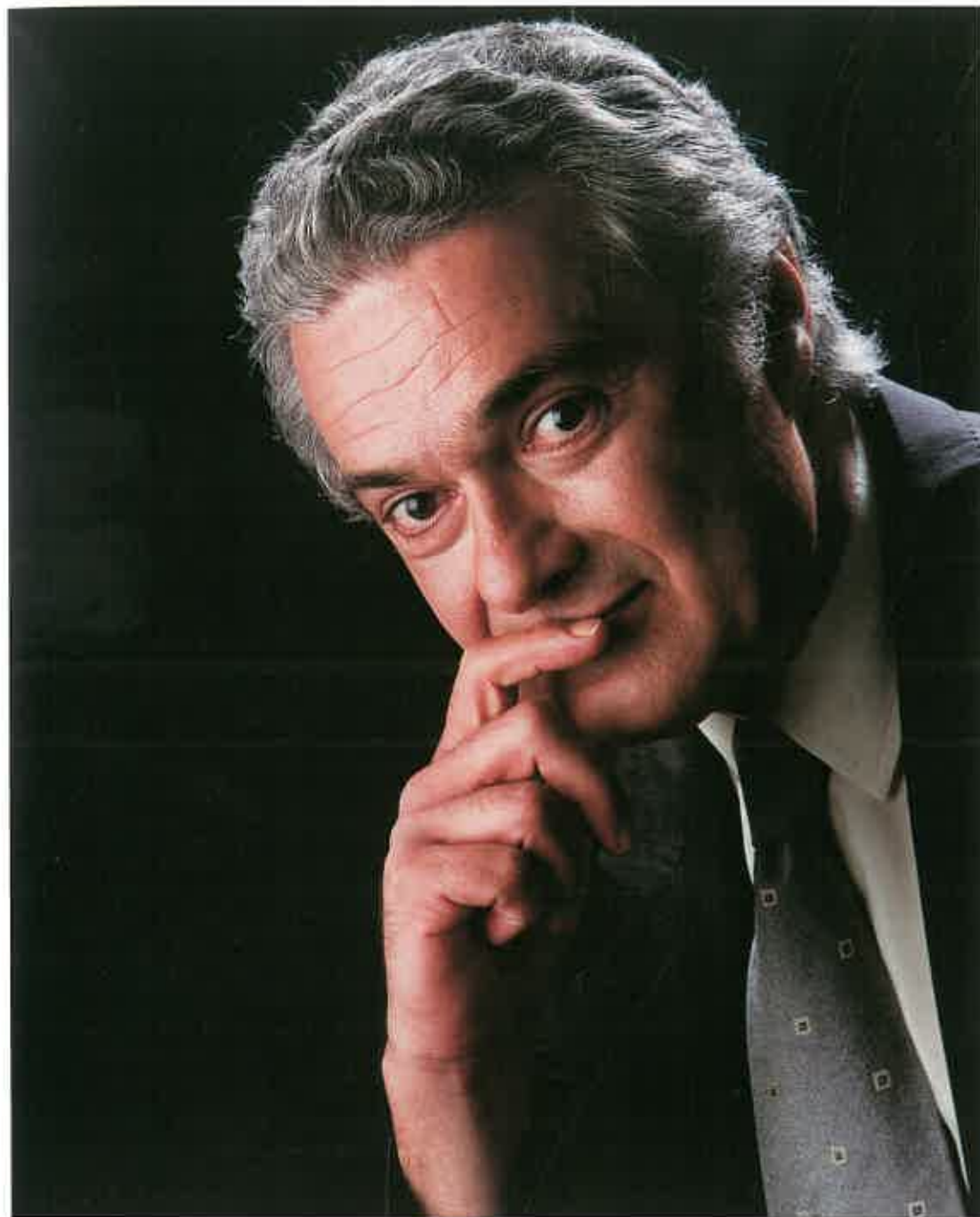
Les empreses necessiten que la informació circuli d'una manera determinada; no tan sols s'han de comunicar amb els propis clients, sinó també amb els proveïdors i amb els treballadors de la casa. **"Abans, tota aquesta informació es transmetia a través del fax, de la misatgeria o del telèfon i, actualment, es fa circular via Internet. La nostra feina és configurar les xarxes, tant geogràficament entre client-proveïdor-empresa, com dins mateix de l'organització. I aquest punt és important, perquè entenem que els primers clients de l'empresa són els propis col·laboradors. Tota la informació interna s'ha de transmetre ràpidament i sense interferències; la millor manera d'aconseguir-ho és a través de sistemes informàtics segurs perquè garanteixen una escassa manipulació i estrall de les dades."** Aquestes solucions informàtiques, de caràcter tècnic, permeten obtenir uns resultats que optimitzen el rendiment de les empreses. Per a l'equip de Kemit, el més important és el fet d'estar col·laborant conjuntament amb el client per a fer efectiu un projecte comú: **"El nostre objectiu és aportar solucions per a les persones i amb les persones. L'element clau és la col·laboració, no pas la venda. En la primera fase del projecte, ens escoltem el client perquè hem de saber amb exactitud què vol i què necessita. És el moment en què proveïdor i client treballen conjuntament. D'aquest *feed back* sorgeix un projecte que elaborem en base a les solucions tecnològiques. En la fase d'implantació, i el client continua ben a prop del projecte, cal que en faci un seguiment perquè, de vegades, i per diferents circumstàncies, les primeres solucions s'han de modificar. Es treballa en equip, i ell n'és una part."**

El nostre és un món canviant, on el risc de no ser competitiu duu l'empresa a evolucionar tecnològicament, perquè això significa avançar. Però entrar en aquests sistemes ha suposat un gran esforç per a les firmes i per als treballadors en general. S'han hagut de vèncer la por i els prejudicis. **"Totes les persones que porten un cert temps treballant mostren una gran reticència al canvi. Els costa assumir la revolució tecnològica que ha de patir la pròpia organització i acceptar l'evolució. La por i el desconeixement van fer que, en un principi, es cregués que la informació eliminaria llocs de treball quan, en realitat, el que fa és optimitzar la producció. Amb les mateixes persones es poden fer moltes més coses, però cal establir sistemes tecnològics vàlids i, sobretot, saber-los explicar a la gent. Nosaltres creiem que**

**el principal actiu de l'empresa és l'individu. Si no se'l motiva, si no se l'ensenya a evolucionar, no serveix de res invertir en els millors productes tecnològics, perquè, en definitiva, les persones són les que hi han de treballar."** Aconseguir que tot l'equip de l'empresa s'il·lusioni amb les noves millores tecnològiques requereix formadors amb grans dots de comunicació i de motivació que sàpiguen posar-se **"al nivell de tothom. Considerem que en els alts càrrecs directius és fonamental l'aspecte humanístic; tractem amb persones, i no podem parlar-los només de qüestions tècniques, sinó que hem de procurar que es generi empatia. I això és un dèficit en les carreres tècniques; falta més formació humanística, que ajudi els professionals a saber relacionar-se amb la gent."** L'àmbit docent consta d'una sèrie de disciplines tecnològiques que, després, s'apliquen com a solucions. Però hi ha una gran diferència entre l'ensenyament acadèmic i l'aprenentatge que s'obté dins d'una empresa. **"S'ha d'intentar acostar aquests dos mons; la millor manera de fer-ho seria introduint les pràctiques en empreses durant els últims cursos de la carrera, com una assignatura més. És l'única forma de conèixer les necessitats reals del sector. Cal entendre que el més important és saber què necessita un client, comprendre que les solucions que se li proposen han d'anar orientades cap a la persona i no únicament cap a solucionar problemes tècnics. Un tècnic ha de conscienciar-se que tot allò que sap fer és un mitjà i no pas una fi."**

En tots els àmbits de les tecnologies de la informació hi ha una renovació constant. Les millores se succeeixen ràpidament a causa de la pressió del mercat; s'estan aplicant noves solucions i hi ha la necessitat d'adquirir més coneixements perquè és una carrera que, ara com ara, no té sostre. **"És necessari destinar molts recursos a la formació. Cal conèixer els últims avenços perquè hem d'estar homologats i certificats per una sèrie de fabricants. No podríem donar un servei si el fabricant no certifiqués que som capaços de fer-ho correctament. Ens exigeixen que coneguem a fons les característiques dels seus productes, a qui van destinats i com fer-ne un manteniment òptim. Això suposa una inversió constant, en temps i diners, en la formació dels nostres tècnics."**

L'aprenentatge, l'experiència i l'interès per les altres cultures són les fonts de coneixement d'Albert Alemany. Ell, a més de ser un excel·lent professional en tecnologies de la informació, també és un humanista de vocació: **"Les tecnologies, en general, i la informàtica, en particular, són matèries molt fredes. Treballar en aquests camps suposa una feina molt tecnificada, en el sentit que cal tenir una metodologia de treball i de comunicació amb la gent molt estudiada i rigorosa. No canviaria quasi res de la meva trajectòria laboral però tinc una assignatura pendent: fer una recopilació de les meves modestes incursions en l'àmbit literari i editar-les. M'agrada molt escriure i suposo que és el contrapunt, a més de gaudir d'un paisatge familiar acurat i satisfactori, de tot el control que haig de mantenir a la feina. Per molt que estiguis plenament satisfet de la teva vida professional, arriba un moment en què l'esperit busca fugir de tot això i ser ell mateix."**



**“El nostre objectiu és  
aportar solucions per a  
les persones i amb les  
persones; l’element clau  
és la col·laboració”**

**Albert Alemany** - Barcelona (Barcelonès)