

A la dècada de 1980 es començava a albirar la importància que prendria el sector informàtic en un futur proper. Fins aleshores aquest havia estat un món força limitat a àmbits concrets, el de l'empresa bàsicament. La seva obertura cap a la resta de la societat començava a percebre's. David Casas Escuin i Ricard Caro Silanes havien realitzat estudis a l'Escola d'Enginyeria Industrial de Terrassa, i aquí es va iniciar una amistat que duria uns anys més tard a la creació d'una empresa d'assessorament en comunicació i informàtica, Cadinor. Tots dos havien vinculat la seva trajectòria professional al món de l'assessorament i a les noves tecnologies. **"L'experiència que vam adquirir en el sector de la consultoria va ser molt enriquidora. Vam treballar per a moltes empreses, vam conèixer el mercat, les tecnologies que anaven apareixent... i tot això ens va permetre entrar amb confiança en aquell projecte. Precisament aquest moment coincidia amb l'eclosió de les noves tecnologies de la comunicació i amb l'aparició d'empreses de consultoria vinculades al tema."**

Han hagut de fer front a un mercat molt canviant i agressiu, però s'hi han fet un espai a força de treballar de valent i de demostrar la qualitat dels seus serveis. **"L'objectiu que ens vam marcar des d'un principi va ser poder crear una empresa que donés un assessorament global a la PIME. Tant en Ricard com jo havíem experimentat la consultoria de multinacional, on a vegades s'iniciava un projecte que podies finalitzar sense saber mai si la seva realització havia donat els resultats esperats, o potser definies un pla estratègic sense que l'arribessis a posar en pràctica. La nostra il·lusió era que des de Cadinor poguéssim participar en totes les fases del projecte i donar suport a la PIME en una àmplia varietat d'àmbits. El nostre servei al client és integral. Col·laborem amb ell, li oferim un servei molt acurat i posem interès a mantenir el contacte personal. Les estructures feixugues s'allunyen de l'individu, no pas aquelles que són més petites i prioritzen el tracte personalitzat, que és també un indicador de qualitat."**

La relació directa amb el client és molt important a l'hora de plantejar un projecte. **"El nostre àmbit de treball és complex i, encara, poc conegut. Hem d'informar el nostre interlocutor sobre les possibilitats existents i la seva aplicació a l'empresa. En aquest sentit, hem d'engrescar l'empresari en un projecte. La posada en marxa de la idea haurà de tenir el vistiplau de l'equip directiu que col·laborarà amb nosaltres, i aquest equip, al seu torn, haurà d'impregnar d'aquesta il·lusió a la resta de persones de l'empresa, que són en definitiva, els usuaris destinataris de la tecnologia que s'instal·li. El veritable èxit d'un projecte com aquest és que l'empresa s'hi involucri i cregui en el que s'està portant a terme."** Però per arribar a aquest punt fa falta que l'empresari entengui que la implantació de projectes de noves tecnologies és un element imprescindible en la dinàmica econòmica actual: **"Les empreses han copsat que les consultories tenim un paper rellevant dins d'aquest entramat. És important que qualsevol tasca que s'iniciï a la companyia l'hagin definit i raonat especialistes en el terreny, els assessors. Hem vist fracassar moltes propostes perquè s'han començat sense fer un plantejament adequat. En els darrers anys, entre els empresaris s'ha anat forjant una cultura que incideix en recórrer a l'assessor per consultar-li aquelles idees que es pretenen establir. Un**

bon assessorament estalvia molts problemes i assegura molts passos. La confiança que inspira aquest professional és cada vegada major, però encara queden empreses que veuen la implantació tecnològica només com una despesa, la qual cosa és totalment errònia."

En la introducció de noves tecnologies a l'empresa es detecta un problema que exigeix una resposta instantània: **"Les tecnologies s'han d'utilitzar d'una manera racional, coherent i en el seu moment. Nosaltres oferim uns serveis per ajudar en aquest sentit i orientar sobre la millor manera d'actuar, però topem amb un problema greu que és el poc coneixement que té el personal de l'empresa de les possibilitats dels sistemes d'informació. Això comporta haver de considerar la cultura informàtica de base dels treballadors i, si és necessari, iniciar cursos de formació. Creiem que la primera tasca de la formació ha de ser divulgadora per tal de crear un coneixement sòlid sobre la correcta utilització i l'enfocament de les noves tecnologies."**

El sector informàtic ha passat en els últims temps per una evolució extraordinària, les novetats i els avenços són una constant. El gran enigma és fins on es pot arribar. **"És una qüestió difícil de respondre. El que és segur és que el sector encara no ha assolit la fase de maduresa. És difícil imaginar el futur. Estem parlant d'una revolució en el sector tecnològic i de les comunicacions a escala global que és l'equivalent a la revolució industrial que va tenir lloc al segle XIX. La revolució tecnològica tot just acaba de començar. Ja s'han produït grans canvis, però n'hi haurà molts més. En el camp de les telecomunicacions, per exemple, l'aparició d'Internet ha estat una gran novetat que ha generat molts canvis a tots nivells. Avui tothom és conscient que pot intercanviar informació de forma ràpida a través d'aquest nou mitjà, fet impensable alguns anys enrere. L'empresari també ha entès que havia d'estar present a la xarxa com un element de màrqueting i d'imatge. La realitat és que el propi mercat està diferenciant les empreses que tenen presència a la xarxa de les que no en tenen. De fet, és molt difícil trobar un benefici tangible a coses que no siguin clarament de transmissió de la informació. Tenir pàgina web implica voler comunicar l'activitat de l'empresa, oferir possibilitats de contactar amb ella... un aparador a la xarxa. Nosaltres expliquem això a l'empresari i li fem veure que si no hi és present hi haurà una penalització, la imatge que dona és d'empresa petita, poc àgil, aïllada del mercat... És complicat a vegades quantificar quin benefici s'obté de ser-hi, però s'hi ha de ser."**

L'equip de professionals de Cadinor s'esforça cada dia per fer un pas endavant dins d'aquest món complex de les noves tecnologies. **"Sempre intentem anar una mica més enllà, no es tracta de reinventar sinó de considerar totes les coses noves que apareixen per aplicar-les racionalment. Volem ser capdavaners en temes tecnològics: no pretenem aplicar totes les tecnologies que surten al mercat sinó treure el més bo d'elles per introduir-ho al nostre camp de treball. Ens hem de plantejar les noves tecnologies com una eina, quelcom que ens pot ajudar a millorar ja sigui en el nostre desenvolupament, la nostra activitat, el nostre coneixement... Totes elles ens ofereixen una gran possibilitat d'avançar."**



**“Les tecnologies
s’han d’utilitzar
d’una manera
racional, coherent
i en el seu moment”**

David Casas - Sabadell (Vallès Occidental)