

Xavier Camps va fundar l'any 1994 i juntament amb Salvador Monill i Eduard Beltran, Bytemaster. D'aleshores ençà, n'és el gerent ja que abans d'engegar aquest ambiciós projecte d'assessorament informàtic per a les PIME familiars havia col·laborat en el sector privat dins el camp del control financer, per la qual cosa disposa d'una visió molt pragmàtica de l'empresa. Els seus socis, en canvi, disposen de la perspectiva tecnològica, sector del qual provenien: "Tots tres vam coincidir en un moment de crisi en l'àmbit de les tecnologies. Això ens va encoratjar a engegar un projecte que donés una solució integral als problemes de les petites i mitjanes empreses catalanes. Malgrat les perspectives del moment, nosaltres mai no vam deixar de creure en l'èxit de la nostra iniciativa. Sabiem que la il·lusió i l'esforç quotidià eren imprescindibles per arribar a gaudir de la confiança dels clients, i a més teníem un equip humà especialitzat a donar les millors respostes i serveis."

La seva aposta es basava en un projecte molt més conservador, estable i humil del que la realitat posterior els ha acostat: "El nostre primer objectiu va ser el món de la programació. Després, però, hem seguit un rumb totalment diferent. Arran de la progressiva insistència, per part del client, de tenir un sol interlocutor, hem anat incorporant diferents peces per oferir una solució tecnològica integrada, des de les àrees d'aplicacions i projectes fins a les infraestructures tecnològiques, comunicació i telefonia. Des de l'inici vam aplicar una política de creixement coherent, en el sentit que sempre vam considerar imprescindible invertir gran part dels guanys en el futur. Aquestes inversions van ser en investigació, infraestructura, equips, etc. així com per incentivar els col·laboradors. El temps ens ha demostrat que aquesta ha estat la nostra millor inversió."

El seu creixement progressiu ha coincidit amb l'erupció d'una sèrie d'empreses que en un principi van adquirir un gran relleu social i considerables beneficis econòmics: "Les anomenades noves tecnologies reben aquesta etiqueta d'ençà que es van crear les empreses 'punt com'. L'experiència ha deixat clar que no tan sols cal ser informàticament brillant per tirar endavant un negoci d'aquestes característiques, sinó que també s'ha de disposar dels coneixements econòmics necessaris. Moltes de les iniciatives d'aquestes firmes eren utòpiques. Sembla increïble que s'hagi obviat la realitat del terreny, és a dir, les necessitats reals del mercat, quan és un dels factors cabdals per reeixir. Personalment, considero que les possibilitats de la xarxa són infinites però que estem vivint els seus primers passos i que el futur és incert. No podem demanar que l'empresari la utilitzi freqüentment com a mitjà de comunicació i com a via per fer negocis quan el nombre d'usuaris representa un petit tant per cent de la població catalana i, a pesar de tot, som una de les comunitats autònomes amb un índex d'ús més alt. És per això que crec que el més convenient i satisfactori des d'un punt de vista d'estratègia empresarial és que les empreses tradicionals amb una sòlida formació econòmica i comercial es familiaritzin amb aquesta nova alternativa de mica en mica però de forma veritablement efectiva."

El gran projecte actual i de futur de Bytemaster es relaciona precisament amb les noves tecnologies: "Vam començar a implantar el nostre darrer projecte el gener de 2001. Es tracta de proveir les empreses del sistema de connexió ASP. És el primer pas per posar la tecnologia al servei del client. Jo crec que fins ara s'empenyava els usuaris a comprar solucions i infraestructures més potents i amb més prestacions, però tot era directament proporcional al poder d'inversió. Ara el projecte ASP ofereix a les PIME el mateix entorn que a les grans companyies però en un format que permet un *renting* total d'aplicacions, uns serveis sempre disponibles –des de qualsevol ubicació i en tot moment–, el manteniment dels equips i la reparació de les avaries que es puguin produir. En definitiva, la nostra missió és esdevenir els moderns centres de càlcul de les PIME del país. Actualment, ningú no es qüestiona si és més convenient dipositar els estalvis en una entitat bancària o sota una rajola. De la mateixa manera, no és convenient que la nostra informació romangui a casa, sinó que és més adequat que sigui conservada a reserves exteriors. Nosaltres som aquesta reserva." Els seus serveis es poden resumir en la dotació de programes propis per a les empreses –els quals s'ajustin a les necessitats de cada entitat–, el coneixement i la dotació de les infraestructures tecnològiques necessàries –com ara xarxes, servidors, etc.–, la planificació del sistema de comunicacions i l'elecció dels operadors telefònics més adients. "Els costos actuals impossibiliten l'obtenció de preus competitius en aquest sector perquè fins no fa gaire estava sota la direcció d'un monopoli. Els serveis continuen sent deficitaris en molts aspectes, però de mica en mica van millorant. Per si de cas, nosaltres sempre treballem amb dos operadors, és a dir, disposem d'un operador suplent per si es produeix una situació d'emergència. Acostumem a dir que els nostres serveis són 24x7, en el sentit que treballem tots els dies de la setmana durant les 24 hores. Si el servidor d'una empresa fallés, no es produiria una aturada total de l'activitat, sinó només una interrupció temporal i parcial, entorn al 30%." Aquest nou sistema permet a les petites i mitjanes empreses del país operar de la mateixa manera que les multinacionals amb l'única diferència d'externalitzar els serveis en comptes d'internalitzar-los: "Les multinacionals disposen de la infraestructura necessària per crear els seus propis centres de càlcul. En el cas de les PIME això seria impossible, però nosaltres possibilitem que puguin competir en igualtat de condicions amb les grans empreses del mercat."

Prova de l'expansió d'aquesta empresa catalana és la delegació que opera a Madrid amb un rendiment màxim. Xavier Camps se sent satisfet de comprovar que Bytemaster ha anat creixent a mesura que ho feien els seus clients i sap que la seva dedicació es troba a una fase de transició dominada per la incertesa: "Encara que la tecnologia no sigui evolucionant, caldrien dues generacions per acostumar-nos d'una forma efectiva a les noves tecnologies. Per a nosaltres encara és difícil llegir en pantalla i treballar sense el suport d'un paper; en canvi, per als nostres fills ja és molt més fàcil. En el futur, potser ells pensaran el mateix perquè aleshores aquestes tecnologies estaran obsoletes i hauran de fer front a unes altres."



**“La il·lusió i l’esforç
quotidià són
imprescindibles per
arribar a gaudir de la
confiança dels clients”**

Eduard Beltran, Xavier Camps i Salvador Monill
Barcelona (Barcelonès)