

**PONT TECNOLÒGIC SUÈCIA I FINLÀNDIA  
09 DE NOVEMBRE– 13 DE NOVEMBRE DE 2009**

**ORGANITZAT PER LA CAMBRA DE COMERÇ DE BARCELONA I BARCELONA  
ACTIVA**

**AMB LA COL-LABORACIÓ DE BARCELONA DIGITAL CENTRE TECNOLÒGIC**

**CRÒNICA FINAL DEL VIATGE**

Com vam anticipar en la primera part de la crònica del viatge, en aquesta segona part descriurem les dues últimes jornades del pont i inclourem una breu descripció de les empreses que ens han acompanyat. A més, abans de la descripció de la última jornada, inclourem una petita introducció sobre la realitat TIC de Finlàndia.

**Tercera Jornada, 12 de novembre 2009**

Després de l'últim esmorzar a l'hotel *Tegnérunden*, i havent deixat les maletes fetes (al vespre volaríem cap a Hèlsinki) marxem per participar a la segona jornada de la conferència *SIME* (<http://sime.nu/>). Bàsicament, el segon dia va seguir el mateix format que el primer, així que vam assistir a un seguit d'interessants i entretingudes xerrades fins a les tres de la tarda.

Les xerrades i discussions tècniques més interessants van ser les següents:

- Matthew Szymczyk (<http://zugara.com/>) ens presenta les grans possibilitats de la realitat augmentada
- Werner Vogels (CTO Amazon.com) ens parla sobre les avantatges que et pot oferir al teu negoci el *cloud computing*
- Tendències en el camp dels dispositius mòbils amb la introducció del *smartbook*, un dispositiu a mig camí entre el *netbook* i el *smartphone*

A la tarda i fixades pels organitzadors de *SIME*, han continuat les tandes de reunions entre assistents a la conferència, on estan inclosos els nostres participants del pont tecnològic. Com comentàvem a la primera crònica, aquesta part de la conferència té com a finalitat posar en contacte tots els assistents que puguin tenir un possible interès col·laboratiu.

Al final de la dinàmica jornada d'aprenentatge i *networking* i malauradament, sense temps per quedar-nos a la gala nocturna d'entrega de premis, ens vam dirigir cap a

l'aeroport per volar cap a Hèlsinki, on ens esperava la última i intensa jornada al congrés *Money Talks*.



Dos dels participants del pont en una reunió

## Finlàndia:

L'eslògan de la indústria TIC finaesa ben bé podria ser "Junts en una gran escala amb professionalitat i habilitats". El sector vol crear una concentració dels centres de coneixement més importants en el negoci de les TIC.

Finlàndia és juntament amb Suècia, un dels països líders en innovació i en la qualitat dels entorns d'operació de les empreses que hi operen. El nombre de companyies que treballen en el sector TIC va créixer un 10% des de l'any 2000 fins el 2005.

Tant és així, que el Parlament finès, basat en el treball del seu "Comitè per al Futur", ha establert quatre punts clau:

- l'objectiu de Finlàndia és convertir-se en el millor entorn del món per a la innovació
- el nivell d'R+D+i de Finlàndia ha d'arribar al 4% del PIB en els pròxims anys
- l'èxit potencial de l'R+D+i s'ha de convertir en ús comercial immediat
- la direcció i la gerència de la innovació han de ser el focus de desenvolupament de la vida laboral i de l'ensenyament per a adults

Existeix un **clúster TIC a Finlàndia** que conté empreses dels sectors de la indústria, el sector serveis, les organitzacions públiques, comerç, consumidors i usuaris del mòbil. Els camps amb els quals treballa són:

- Electrònica i components: inversió en R+D+i de 2,32 bilions d'euros
- Software: amb un volum de vendes de 5,6 bilions d'euros i una inversió en R+D+i de 0,29 bilions

Amb la col·laboració de:

- Tele-operadors: volum de negoci de 6,3 bilions d'euros i 0,08 bilions d'euros d'inversió
- Mitjans de comunicació: mitjans digitals, impressió, ràdio i TV, CD, DVD i serveis de publicitat conformen un negoci de 7,1 bilions d'euros i un R+D+i de 0,01 bilions

#### Quarta Jornada, 13 de novembre 2009

Sortim ben d'hora de l'hotel *Scandic Simonkentta* al centre de Hèlsinki i ens dirigim cap a *Technopolis*, el centre tecnològic a les afores de Hèlsinki on se celebra el congrés *Money Talks Forum 2009* (<http://www.moneytalksforum.fi/>). Aquest congrés està centrat en tecnologies mòbils d'avantguarda i com el *SIME*, té com a gran prioritat potenciar els contactes de les empreses participants entre elles, i a més com el seu nom indica, amb possibles fonts de finançament (entitats de capital risc i *business angels*).

Ens rep la Marjo Uotila, la directora de transferència tecnològica de *TEKEL* (<http://www.tekel.fi/>), l'associació de parcs tecnològics de Finlàndia.

Alguns números de *TEKEL* (al 2008):

- Primer parc tecnològic establert: al 1982
- Àrea total: 1.300.000 m<sup>2</sup>
- Número d'experts a l'associació: 780
- Número d'empreses client: 2.200
- Número de incubadores tecnològiques: 20
- Número de contactes de negoci: 14.100

Tot seguit, hem assistit al programa de presentacions del matí, on estan incloses intervencions de grans càrrecs de multinacionals de les TICs:

- Gianluca Cioletti, Business Development Manager EMEA, Nokia, va posar èmfasi en el telèfon mòbil com a únic dispositiu que tothom portarà sempre a tot arreu i va desenvolupar les dues grans preferències dels usuaris: estalviar temps i diners.
- Vesa-Matti Paananen, Business Group Lead, Mobile Communication Business, Microsoft, ens va parlar de la tendència a dipositar tot el software (els serveis) al *cloud* i la capacitat d'aquest de poder donar servei en múltiples plataformes (telèfon, PC, TV, etc). També va presentar la seu sistema operatiu per a telèfons mòbils *Windows Phone* i la seva plataforma de venda per aplicacions per aquests dispositius *Windows Marketplace* amb el qual pensen posicionar-se contra l'*AppleStore*.

Amb la col·laboració de:

Després de dinar, es va donar pas a la intensa ronda de reunions (1 a 1) que prèviament havia fixat l'organització de *Money Talks*. Així, els participants del pont tecnològic van tenir l'oportunitat de contactar amb possibles clients, col·laboradors i poder trobar vies de finançament.

Cal destacar que durant part de la jornada vam estar acompanyats per en Galo Herrero, el conseller econòmic i comercial de l'ambaixada espanyola a Hèlsinki; i de l'Axel Pérez, especialista en tecnologies de la informació. Ells ens van oferir el seu suport per aconseguir informació d'interès sobre empreses fineses, i vam poder discutir de manera distesa sobre el mercat finès i sobre la impressió d'aquest respecte empreses catalanes i espanyoles.

A en Galo i a l'Axel també els hi hem d'agrair que ens presentessin al final de la jornada, quan la resta d'empreses i organitzadors ja havien marxat, a en Juan Llana, Business Development Manager a Fjord (<https://fjordnet.com>). Fjord és una empresa innovadora que es dedica al disseny de serveis digitals i que després de la seva creació al 2001 a Hèlsinki, ha experimentat una progressió vertiginosa que l'ha convertit en referent mundial amb una cartera de clients tant impressionants com Nokia, HP, Yahoo i Telefonica, entre d'altres. La interessant xerrada amb en Juan va ser una magnífica oportunitat per a tots nosaltres de conèixer de primera mà el cas d'èxit d'una empresa basada en la passió, innovació i professionalitat dels seus empleats.

Un cop finalitzada la discussió i amb el sentiment d'haver aprofitat molt bé el viatge, vam decidir fer la cloenda d'aquest pont tecnològic anant tots junts a sopar per acabar entre riures i anècdotes.



Alguns dels participants i organitzadors en el sopar de cloenda del pont

## Empreses Participants al Pont Tecnològic (per ordre alfabètic)

### **ANDROME** (<http://www.androme.es>)

ANDROME és una empresa experta en el desenvolupament de solucions software en el camp de les tecnologies de la informació i la comunicació. Amb la intenció de donar resposta a les necessitats dels seus clients, ANDROME ha desenvolupat diversos productes, entre ells el innovador Phemium Consultant. Aquesta plataforma ofereix noves possibilitats en la forma amb la qual es relacionen les empreses amb els seus clients. En Stéphane Neckebroek, Partner and Channel Manager, s'ha apuntat a aquest pont tecnològic per inspeccionar el mercat nòrdic en busca de possibles col·laboradors i clients.

### **BCNtouch** (<http://www.bcntouch.com>)

BCNtouch és una jove empresa basada en la innovació i la utilització de noves tecnologies com NFC. Ha estat creada amb la intenció de convertir el telèfon mòbil en el comandament a distància capaç de facilitar moltíssimes de les accions quotidianes que realitzem a diari: el pagament, intercanvi d'informació, acreditació a l'entrada de recintes, etc., i fer-ne possibles moltes d'altres. La Gloria Lozano i l'Andrew Mackenzie, els seus fundadors, venen a Suècia i Finlàndia per poder conèixer de primera mà les noves tendències i l'estat del mercat en aquests països líders en el sector així com també per posar-se en contacte amb possibles proveïdors o col·laboradors tecnològics.

### **D2D** (<http://www.d2d.es>)

D2D (Design to Development) desenvolupa noves formes de comunicació entre les parts que intervenen en el diàleg pacient-professional de la salut facilitant la gestió remota dels pacients i adequant els processos a la nova Llei de Dependència. Precisament per aquesta activitat, D2D ha rebut el premi *Emprendedor XXI 2009* a l'empresa amb major potencial de creixement de Navarra, el qual inclou la participació en aquest pont tecnològic. L'Andrés Escudero, fundador i gerent, i la Núria Miguel, cap de projectes, han aprofitat aquesta oportunitat per explorar noves oportunitats en el món de les TICs així com posar-se en contacte amb possibles proveïdors tecnològics.

### **EBD** (<http://www.ebdsoft.com>)

EBD Soft ofereix una plataforma dinàmica per al desenvolupament d'aplicacions web així com serveis de consultoria en disseny i desenvolupament de tecnologies web. En Borja Etxebarria, Sales Director EMEA, ha participat en el pont tecnològic per presentar el seu nou producte *EBD Web Video Player* en aquests mercats. EBD Web Video Player és un efectiu reproductor de vídeo de publicitat online que ha estat desenvolupat en llenguatges de quarta generació i ofereix un gran ventall de funcionalitats per a la gestió del inventari de vídeos i publicitat online.

Amb la col·laboració de:



Centre Tecnològic de Catalunya



El País Valencià  
El País Valencià de  
Catalunya Regional



Generalitat  
de Catalunya

## **EDUCAMIGOS** (<http://www.educamigos.com>)

EDUCAMIGOS desenvolupa programes interactius i multimèdia destinats a l'educació de nens així com a l'entrenament cerebral per adults i gent gran. Amb un equip de professionals en els àmbits de la pedagogia, psicologia i els desenvolupaments interactius, els productes de EDUCAMIGOS es basen en l'adquisició i pràctica de les capacitats cognitives i les habilitats necessàries per aconseguir un desenvolupament intel·lectual integral. Amb una extensa xarxa de punts de venda a Espanya, en Juan Ramón Llorente, General Manager, participa al pont tecnològic per contactar amb possibles col·laboradors per a la comercialització en el mercat escandinau.

## **INORME** (<http://www.inorme.com>)

INORME (Informática Organización y Métodos S.L.) és una consolidada empresa que ofereix serveis de consultoria, integració de sistemes, outsourcing i desenvolupament de solucions i productes software, principalment per a entitats financeres. Amb un ampli ventall d'especialitzacions, opera essencialment en el mercat financer espanyol (amb més de 40 bancs i caixes d'estalvis com a clients), tenint algunes incursions en mercats internacionals. En Juan José Mena, Project Management, participa en aquest pont tecnològic per expandir l'activitat d'INORME en els països nòrdics entrant en contacte amb potencials col·laboradors i clients.

## **NetTranslations** (<http://www.net-translations.com>)

NetTranslations és una empresa que es dedica a la traducció de documents a qualsevol idioma i àmbit, incloent economia, finances, medicina, tecnologia, etc. A més, també ofereix altres serveis de valor afegit basats en la traducció com són la maquetació i adaptació del format i grafisme de la traducció segons l'original, la traducció de webs estàtiques i dinàmiques entregant-les totalment operatives, i la traducció i localització d'aplicacions informàtiques. Amb oficines a vuit països europeus, en Sami Kauppinen, Director International Sales, participa al pont per a ampliar la seva cartera de clients i contactar amb possibles col·laboradors per establir-se en aquests mercats.

Amb la col·laboració de:



Consell Tecnològic de Catalunya



Elaborat per:  
El Consell Tecnològic de Catalunya



Generalitat de Catalunya