

PONT TECNOLÒGIC CONO SUR 15 DE SETEMBRE – 17 DE SETEMBRE DE 2009

ORGANITZAT PER LA CAMBRA DE COMERÇ DE BARCELONA, GENTIC, TCM
I GOVERN DE LA CIUTAT AUTÒNOMA DE BUENOS AIRES

AMB LA COL-LABORACIÓ DE BARCELONA DIGITAL CENTRE TECNOLÒGIC

CRÒNICA FINAL DEL VIATGE

Finalitzat el **I Puente Tecnológico y de Innovación Cono Sur-España**, i segons la primera impressió dels participants, s'ha pogut satisfer la major part de les necessitats d'informació sobre quina és l'oferta TIC a l'Argentina.

En aquest sentit, les entitats organitzadores han expressat la voluntat de repetir l'actuació de forma periòdica, buscant potenciar les col·laboracions i l'aprofitament de programes d'ajudes existents com per exemple el que facilita l'intercanvi de talent (www.pro-ideal.eu).

Dels comentaris realitzats, les empreses participants han valorat com a molt interessant la possibilitat de combinar les rondes de negocis amb l'assistència de sessions temàtiques a l'entorn de les TIC, especialment interessant ha estat poder comptar amb la presència de destacats ponents amb gran experiència en aquest sector i el del capital risc com són Ola Ahlvarsson (Result Ventures) i Desmond Cahill (Plug&Play Tech Center Silicon Valley).

A continuació es recullen algunes pinzellades de les seves aportacions fruit de la seva experiència, per maximitzar l'èxit tant en empreses TIC de nova creació com les que tenen per objectiu internacionalitzar-se:

“envoltar-se del millor talent”

“prendre decisions ràpidament de manera que et permeti provar, corregir i tornar a provar fins aconseguir l'èxit, sense tenir por del fracàs”

“la velocitat és millor que la perfecció”

“tenir molta ambició i posar-hi el coll per portar el projecte endavant”

“crear i enfortir la xarxa de contactes de confiança”

“no existeix una visió romàntica del capital risc, sinó que darrera sempre hi ha la rendibilitat potencial”

“el teu projecte pot generar 10 vegades la inversió en 3 anys?”

“dissenya un pla de negoci que permeti maximitzar el creixement”

“només tenen èxit en internacionalitzar-se aquelles empreses que ho intenten i són capaces de competir”

“a on, com i amb qui una empresa busca internacionalitzar-se són les decisions més importants per una empresa”

Com a exemple dels resultats del Pont, tot seguit s'exposa el cas de l'empresa ESABE i la valoració que n'ha fet en funció del seus objectius inicials.

ESABE és una de les empreses que va participar en el Pont que ofereix serveis de seguretat de continguts per tal de garantir la continuïtat de negoci de qualsevol empresa. Compten amb una dilatada experiència de custòdia de continguts relacionats amb els sistemes d'informació, i tenen una àmplia oferta de serveis tant físics com en línia a través d'Internet.

La valoració l'ha realitzada Victor Canivell, VP Internacional d'ESABE, i és la següent:

Q: El soci que buscàveu era de perfil tecnològic (serveis tècnics, mantenedor d'infraestructures, etc.), financer o ambdós?

VC: *ESABE buscava ambdós. En primer lloc un soci de negoci que ens acompanyés en el finançament de la nostra entrada al mercat metropolità de Buenos Aires, però que ho fes afegint-hi l'accés al mercat local. És a dir, que comptés amb una base de clients i/o una capacitat comercial preexistent.*

Q: Quina és la valoració que realitzeu del Pont respecte el vostre objectiu?

VC: *El Pont ha estat una manera molt útil de contactar ràpidament amb una sèrie d'empreses argentines. El fet de que el CESSI (Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos de Argentina) fos el interlocutor ha fet molt productiva la visita.*

És molt important pels participants de preparar bé el perfil d'empreses amb les quals hi a interès en reunir-se. I és molt important durant el Pont identificar d'altres candidats i aconseguir arribar-hi a través de les empreses convocades. En el nostre cas, les reunions més productives van ser convocades de manera indirecta, una vegada a Buenos Aires.

Q: Quines accions heu pogut realitzar gràcies al Pont, o el que és el mateix per què us ha servit el Pont en relació amb el vostre objectiu?

VC: *Hem pogut identificar i conèixer tres empreses locals que son candidates a ser socis i partners de canal.*

Per un altre banda, hem obtingut un bon coneixement de l'entorn fiscal associat al nou Parque Tecnológico de Buenos Aires, on hem trobat molt interès en donar suport a la implantació d'empreses estrangeres.

Q: Propers passos previstos gràcies al Pont, per exemple, heu pogut concretar segones reunions per aprofundir en els interessos, o ha estat possible algun tipus de continuïtat?



VC: Tenim previst continuar les converses iniciades de cara a una implantació a Buenos Aires durant el 2010. L'ajut del Pont ha estat fonamental per poder accelerar aquest procés.

Finalment, es presenten a nivell general algunes de les conclusions que es poden extreure de l'experiència d'aquest Pont a partir de les opinions expressades per tots els participants. Conclusions que s'entreveuen interessants per totes aquelles empreses que tinguin interès en participar en futurs Ponts, per tal de treure'n el màxim profit.

Davant la decisió de participar en un Pont, és important tenir en compte la ubicació a on es realitza, perquè determinarà el perfil de l'oferta i la demanda del sector TIC que hi haurà present en el Pont. En el cas del Cono Sur i més concretament a l'Argentina, s'ha caracteritzat per una oferta majoritària d'empreses desenvolupadores de programari (el que anomenem *software factory*) molt orientades a l'exportació i que ofereixen unes condicions econòmiques especialment avantatjoses.

Es destaca que respecte a algunes experiències anteriors dels participants basades en col·laboracions amb empreses d'altres regions com l'Índia, es valora molt que la regió del Cono Sur presenta avantatges addicionals com són l'ús d'una llengua comuna, una afinitat cultural molt més propera a l'occidental, i una qualitat més elevada dels serveis i de l'oferta TIC, la qual cosa facilita el treball cooperatiu i l'obtenció dels resultats desitjats amb menys dificultat.

En contrapartida, la situació econòmica de la regió amb un cost de vida menor ha fet pràcticament inviable la recerca de clients potencials per part de les empreses participants degut a la seva manca de competitivitat.

La recerca de socis tecnològics i de finançament extern també han estat objectius difícils d'aconseguir, essent objectius més viables per a Ponts en altres ubicacions com la del passat a Silicon Valley (27 abril a 1 de maig) o la del proper a Suècia-Finlàndia (9 al 13 de novembre).

Un altre dels aspectes a destacar és l'oportunitat poc explotada fins al moment, que representa l'existència dels programes d'ajudes com el Iberoeika que fomenten la col·laboració entre empreses sudamericanes i espanyoles en projectes d'innovació.

Es recorda també, tal i com expressava ESABE i tota la resta de participants, que un dels aspectes claus per aprofitar el Pont és la seva preparació prèvia. És molt important disposar d'informació de les empreses locals per poder configurar les agendes de reunions diàries segons les necessitats i objectius que es busquen. El coneixement de les diferents empreses i la selecció d'aquelles més interessants permetrà optimitzar les rondes de negocis que es realitzaran en el Pont.

L'Àrea d'internacionalització Empresarial de la Cambra de Comerç de Barcelona (cambrabcn.org), els Programes d'Internacionalització Empresarial de Barcelona Activa (www.barcelonactiva.cat) i el Pla TIC.cat (www.tic.cat) de la Secretaria de Telecomunicacions i



Societat de la Informació i ACCIÓ de la Generalitat de Catalunya us poden facilitar aquesta tasca.

Per últim, també cal preveure la possibilitat d'allargar l'estada durant un o dos dies més per tal de disposar de temps per planificar reunions addicionals per aprofundir en aquells contactes més interessants.