

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

PRIMER CRÒNICA DEL VIATGE

Realitzades les tres jornades del **Pont Tecnològic i d'Innovació Cono Sur-España**, les empreses participants han assistit a les diferents sessions programades durant el matí per posteriorment a la tarda realitzar la ronda de negocis amb les empreses argentines i de la resta de països del Cono Sur.

Les sessions del programa

Les sessions realitzades s'han centrat principalment en:

- la situació actual del sector TIC
- l'emprenedoria amb les oportunitats de finançament extern en les primeres etapes de constitució i creixement de les empreses, com són el capital risc i els *business angels*;
- les polítiques i programes d'ajudes i incentius disponibles dins el sector.

De forma molt resumida, alguns dels conceptes exposats que han sortit han estat els següents:

1) Dimarts 15 de setembre de 2009

La gran potencialitat d'Internet per les noves eines de màrqueting, la millor gestió dels recursos gràcies al coneixement, les barreres existents per la globalització, la importància de l'usuari per sobre de l'eina desenvolupada, la velocitat d'entrada al mercat per sobre de la perfecció, l'opció de la intel·ligència col·laborativa, els nous models de negoci basats en el coneixement, i barreres i consells més importants pels emprenedors.

2) Dimecres 16 de setembre de 2009

La cadena d'agents i d'actuacions de finançament extern en funció de l'estat de l'empresa, el rol dels capital risc (Venture Capital), la importància de les relacions de confiança, els motius clau d'inversió del Venture Capital, els ratios d'èxit i de fallida típics, el tracte amb el Venture Capital, els diferents tipus d'emprenedors, els aspectes importants a tenir en compte per un emprenedor o una start-up, condicions d'atracció del VC, la importància de l'actitud i la passió en la idea de negoci, com fomentar l'emprenedorisme, la innovació enfront a la deslocalització, els emprenedors i les xarxes de relació, les start-up i els business angels, les xarxes d'angels, els fons de capital risc basats en models Public Private

Partnership i de gestió privada, recomanacions per l'èxit en l'elevator pitch, i com augmentar les probabilitats d'inversió procedent dels Business Angels.

3) *Dijous 17 de setembre de 2009*

L'organització ALETI, la ESI i la qualitat del programari, el rol del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación amb els programes i plans d'ajudes i d'incentius, i de foment de les TIC, el rol del Ministerio de Relaciones Exteriores de la Nación, l'Agència nacional de promoció científica y tecnològica, el FONSOFT i els seus instruments disponibles.

Les rondes de negoci

Respecte a les rondes de negoci programades, cadascun dels participants ha comptat amb una agenda de reunions d'empreses de forma personalitzada, consistent amb reunions que de mitja duraven uns trenta minuts i que servien perquè les empreses poguessin intercanviar informació sobre els objectius, necessitats, serveis, productes, condicions econòmiques, etc, les quals permetia als participants avaluar possibles sinèrgies, escenaris de col·laboració i futures relacions comercials.

A continuació s'exposen els principals interessos que han mostrat les empreses participants:

- Participants que busquen amb les reunions de negoci conèixer la situació actual a l'Argentina, quines possibilitats ofereixen les seves empreses, quines són les seves condicions econòmiques i com treballen. Aquests participants s'han entrevistat amb empreses del Cono Sur de perfil molt divers, la qual cosa els ha permès detectar possibles col·laboracions futures o la possibilitat de trobar productes o serveis complementaris als seus.
- Interès en trobar socis o partners locals per participar en projectes conjunts per implantar noves delegacions o centres de treball regionals que permeti a les empreses participants oferir serveis als països del Cono Sur.
La realització del Pont els ha permès tenir l'oportunitat de visitar el nou districte tecnològic de la ciutat de Buenos Aires que s'està conformant, i conèixer amb més detall els avantatges que poden obtenir gràcies a la llei del software existent a Argentina.
També han tingut la possibilitat de conèixer agents que els permeti accedir a finançament extern per portar a terme el projecte.
- Empreses interessades en conèixer una gran nombre de proveïdors de desenvolupament de programari. Cal tenir en compte, tal i com es va comentar en la crònica anterior, que el perfil majoritari de les empreses TIC de l'Argentina i també de



l'Uruguay, es basa en pimes desenvolupadores de programari (software factory) molt orientades a l'exportació.

Aquest escenari és àmpliament contemplat per tots les empreses participants, donat el cost més competitiu de les empreses del Cono Sur. La possibilitat d'accedir i treballar amb proveïdors més econòmics, permet a les empreses participants del Pont canviar el rol dels seus treballadors cap a tasques de més alt nivell i la possibilitat de potenciar les seves tasques de I+D internes per millorar els seus productes de forma contínua.

- No totes les empreses que han desitjat conèixer nous proveïdors de programari han seguit un criteri d'optimització del cost, sinó que també hi ha hagut interès en detectar possibles partners o socis tecnològics amb coneixements especialitzats i que utilitzessin tecnologies molt específiques.
- Per altra banda, aquelles empreses que compten amb productes i solucions TIC consolidades, han tingut interès en trobar possibles distribuïdors locals que poguessin facilitar i fer arribar els seus productes al mercat nacional argentí i a la resta de països del Cono Sur.
- En el cas de participants amb solucions TIC que inclouen un mix d'equipament i de programari el seu interès també ha estat trobar proveïdors que tinguessin capacitat per implantar i mantenir les seves solucions.
- Per últim hi havia aquells participants que ja compten amb relacions amb proveïdors de la regió del Cono Sur, i que aprofiten el Pont per visitar de nou els seus col·laboradors, així com visitar contactes que s'haguessin programat de forma paral·lela en les diferents regions.