

# PROGRAMA EMPRESSES I PARLAMENTARIS

Sector tecnologies de la informació  
i les comunicacions

gener de 2009



PARLAMENT DE CATALUNYA



## PROGRAMA EMPRESSES I PARLAMENTARIS

Sector tecnologies de la informació i les comunicacions

Primera edició, juliol de 2009

© Parlament de Catalunya  
Parc de la Ciutadella, s/n · 08003 Barcelona  
[www.parlament.cat](http://www.parlament.cat) · A/e: [edicions@parlament.cat](mailto:edicions@parlament.cat)  
Tel. 933 046 635 · Fax 933 046 636

Consell de redacció  
Parlament de Catalunya

Disseny i maquetació  
Departament d'Edicions

### Fotografia

© Adasa Sistemes: p. 13, 14 (mig i baix), 15, 21 (dalt i baix), 33  
© Fotolia.com: Vlad Kochelaevskiy coberta; Luis Louro p. 8; Yuri Arcurs p. 11, 22; Raulmahón p. 12; nyul p. 16;  
Radu Razvan p. 17; Jana Lumley p. 19; Spectral-Design p. 20; Monkey Business p. 23; photo-dave p. 24-25;  
Bettina Eder p. 27; BANUS p. 34; Marzanna Syncerz p. 37  
© NTR Global: p. 26, 31  
© Microsoft: p. 14 (dalt), 21 (mig), 30  
© Parlament de Catalunya (Carles Fargas) p. 3  
© Vodafone: p. 18

Impressió: Service Point  
Tiratge: 200 exemplars

DL: B.34996-2009



# PRESENTACIÓ



*Ernest Benach i Pascual,  
president del Parlament  
de Catalunya*

Benvolguts,

Tenen a les mans la tercera edició del relat del programa «Empreses i parlamentaris», que impulsen d'una manera conjunta la fundació privada d'empresaris FemCat i el Parlament de Catalunya. El document en qüestió és un recull d'informació i valoracions extretes de les experiències de coneixement i d'intercanvi entre els diputats de la cambra legislativa i els representants de les empreses catalanes, una vivència que en aquesta ocasió s'ha centrat en analitzar el món de les noves tecnologies i les noves oportunitats de comunicació i que, com en les dues edicions precedents, ha estat molt interessant i intensament enriquidora.

En aquesta ocasió, hem tingut l'oportunitat, diputats i empreses, d'analitzar i bescanviar informació sobre l'impacte que ja tenen a hores d'ara —i que tindran en molta més mesura— la tecnologia i les noves eines en la societat del present i del futur.

Catalunya, malgrat l'obstacle que suposen la limitació de competències i el finançament, manté l'esperit emprenedor que sempre l'ha caracteritzat i, per aquest motiu, ja fa temps que està introduint canvis per a intentar corregir el rumb que ens ha portat a les crisis actuals.

El futur és cosa de tots i ens hi hem d'implicar, cadascú des de la seva responsabilitat. Una crisi, un conflicte, sempre

són una font de creixement, d'oportunitats per a millorar, de possibilitats d'innovar... Per tant, aprofitem aquesta situació de la millor manera possible, siguem capaços de sortir-ne i, si podem, de sortir-ne reforçats: sent més competitius i guanyant en productivitat.

La solució no vindrà de fora, sinó del nostre esperit inquiet, un esperit sempre a la recerca de nous camps en la investigació, de noves fórmules que resulten necessàries per al progrés social, econòmic i empresarial. Vostès són un excel·lent exemple d'aquesta cultura emprenedora que sempre ha caracteritzat el nostre poble.

Doncs bé, és d'aquest desig constant de superació, de l'originalitat, del talent, d'on neixen les oportunitats per a sortir de la crisi. Els ciutadans que aposten fermament pel món digital impulsen la innovació del país en la xarxa, i aquest és un bon model: el del lideratge, compartit per les institucions, per les empreses, per les associacions, per la gent. És per això que cal recuperar l'optimisme, la voluntat i la confiança en nosaltres mateixos.

Catalunya és la seva gent, per tant, més que mai, les eines de la xarxa social poden fer que molta més gent es pugui implicar directament en la construcció nacional del segle XXI, en la construcció d'una Catalunya acollidora, treballadora, innovadora, moderna, solidària, oberta, ben situada estratègicament i tecnològicament, amb capacitat de lideratge i plena d'oportunitats.

Per això, és molt important que persistim en els objectius de situar Catalunya al capdavant dels països europeus pel que fa a la utilització de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) i de garantir l'accés de la ciutadania i les empreses a les telecomunicacions i a Internet. Defet, la implantació progressiva de les TIC arreu del país és la millor manera de vertebrar el territori i d'assegurar l'equitat territorial. I, en certa manera, l'aposta per les TIC és una via

obligada en els canvis productius i econòmics per a ajudar a superar l'actual context de crisi.

L'experiència compartida en aquesta tercera edició i, sobretot, les visites a Vodafone i Microsoft, però també a NTR Global i Adasa Sistems, dues realitats diferents de micro i macroempreses, ens han reforçat la convicció de la importància que juguen les noves eines de comunicació a l'hora de posicionar-se en el mercat, així com les oportunitats que suposen per a les empreses a l'hora de guanyar competitivitat.

Finalment, vull afegir i destacar que el Parlament és plenament conscient d'aquests canvis que està experimentant la societat camí del futur, i és per aquest motiu que els membres de la cambra volem intensificar-ne el contacte amb la societat civil del país i amb el territori, conscients de la necessitat d'aproximar la institució a la realitat i a la immediatesa de la Catalunya del segle XXI.

*Ernest Benach i Pascual,  
president del Parlament de Catalunya*



# SUMARI

|    |                                                         |
|----|---------------------------------------------------------|
| 9  | Sector tecnologies de la informació i les comunicacions |
| 9  | Vodafone                                                |
| 12 | Antenes i percepció social                              |
| 14 | Negoci a llarg termini                                  |
| 20 | Visita al Centre de Commutació del Baix Llobregat       |
| 21 | Microsoft                                               |
| 23 | Complicitat en els projectes                            |
| 26 | L'Administració electrònica                             |
| 28 | Un negoci basat en la propietat intel·lectual           |
| 30 | L'atracció de talent                                    |
| 31 | NTR Global                                              |
| 32 | Suport als emprenedors                                  |
| 33 | Adasa Sistemes                                          |
| 34 | Manca de vocacions                                      |
| 35 | Debat al Parlament                                      |
| 36 | Les prioritats en recerca i innovació                   |
| 38 | Annex 1 Relació de participants                         |
| 40 | Annex 2 Relació d'activitats                            |





# Sector tecnologies de la informació i les comunicacions

Les etapes de crisi són també una oportunitat per repensar i millorar les coses. Les tecnologies de la informació i les comunicacions són eines que, si s'aprofiten bé i s'acompanyen dels canvis organitzatius necessaris, ajuden a la transformació, a l'adaptació als nous temps i a la competitivitat de les empreses. I en el cas de Catalunya i del conjunt d'Espanya aquest fet és especialment cert atès que els nostres índexs de productivitat figuren entre els més baixos d'Europa. ¿Les tecnologies de la informació i les comunicacions poden contribuir a revertir aquesta situació preocupant? Els representants de les empreses que van participar en aquesta tercera edició del Programa Empreses i Parlamentaris ho creuen i ho defensen apassionadament.

## VODAFONE

La trobada es va iniciar amb la visita dels parlamentaris i parlamentàries a les oficines de Vodafone situades a la Diagonal de Barcelona. Joan Gummà, vocal del patronat de FemCAT, va recordar que la intenció del Programa és un acostament, un mutu coneixement entre les empreses i els parlamentaris. Va destacar el caràcter pràctic

i informal de les jornades i va subratllar que l'objectiu principal és el diàleg i l'intercanvi d'experiències. Per part de Vodafone, Albert Buxadé, director territorial i director de la Unitat de Negoci Empreses per Catalunya, va donar la benvinguda als parlamentaris. Buxadé va recordar que Vodafone és una companyia global de telecomunicacions mòbils amb 300 milions de clients arreu del món i que creix en els països emergents. Per exemple, té acords estratègics i participacions a China Mobile.

Pel que fa a l'estructura de Vodafone en el territori espanyol, la companyia té 7 delegacions territorials, 4.000 empleats, 16,4 milions de clients i una facturació de 3.639 milions d'euros en el darrer exercici. A Catalunya, Vodafone factura 1.500 milions d'euros, té 500 empleats, 15 botigues pròpies i 26 franquícies, 3 milions de clients —70% particulars, 30% empreses— i la seva quota en el mercat de la telefonia és del 32%.

Albert Buxadé va recordar alguns moments històrics de l'empresa a Espanya: el 3 d'octubre de 1995 Airtel surt al mercat en un context, impulsat per Europa, de liberalització de les telecomu-

nicacions mòbils; l'any 1999 el Grup Vodafone compra Airtel, i l'any 2008 integra Tele2, que va néixer el 2001 oferint serveis de telefonia fixa. En qualsevol cas, la presència de Vodafone a Espanya ha estat molt marcada per l'existència de Telefonica. «Es diu que la qualitat del teu adversari indica la teva vàlua. En el nostre cas, la competència amb un operador mundial que té la seu central a Madrid ens ha marcat molt. Crec que tenim un gran esperit de lluitadors precisament pel gran pes de Telefonica», va afirmar Buxadé. «La clau del nostre creixement ha estat fer les coses de manera diferent. I volem continuar aquesta filosofia d'actuar de manera original, diferent en un mercat que canvia a tota velocitat. Els dos eixos que ens inspiren són la màxima proximitat amb el client i la innovació constant en totes les àrees de la companyia».

Pel que fa a l'estratègia de l'empresa, Buxadé va explicar que «hem evolucionat d'operador de mòbil a operador *totalcomms*, dels serveis mòbils als serveis de telecomunicacions totals. La televisió, la publicitat, les xarxes socials tindran una presència creixent en el mòbil». De fet, el mercat mostra un increment del consum dels serveis associats a la mobilitat i una disminució dels ingressos, que no del consum, de la veu.

---

## Perfil dels professionals

*La presentació del director territorial de Vodafone a Catalunya va suscitar tres temes de debat: el perfil dels treballadors de Vodafone i la importància de la formació professional; la competència real en un sector amb pocs operadors; i els efectes de la crisi.*

---

Maria Rosa Fortuny, del Grup de Convergència i Unió, es va interessar en les edats i la formació de les persones que treballen a Vodafone i si tenien o no joves que han estudiat formació professional i programes per integrar-los.

Santiago Moreno, director de Relacions Institucionals de Vodafone, va explicar que no acostumaven a contractar joves provinents de la formació professional. «Els nostres comercials tenen titulació universitària. Tenim dificultats a l'hora de trobar titulats tècnics i de fet hi ha molta rotació entre les diferents companyies. A Vodafone tenim un programa intern per a aquells joves de formació tècnica que vulguin seguir una carrera comercial. El nostre objectiu és tenir pedrera per al futur però la dinàmica del mercat ho dificulta», va detallar Moreno.

Rafael Luna, membre de la Mesa del Parlament i diputat del Grup del Partit Popular, va expressar la seva preocupació pel poc interès de les empreses innovadores en la formació professional. «Ens preocupa molt la gent que no arriba a la Universitat. Han de tenir sortides professionals», va argumentar Rafael Luna. I Maria Rosa Fortuny va insistir en la importància que les empreses facin convenis amb les escoles de formació professional i ofereixin als joves la possibilitat de fer pràctiques a les empreses.

Antoni Comín, del Grup dels Socialistes - Ciutadans pel Canvi, va argumentar que la garantia de la innovació és una competència real entre les empreses. I va expressar el dubte sobre si en un sector que té tants pocs jugadors hi ha realment competència i innovació. Albert Buxadé, director territorial de Vodafone, va afirmar que «la innovació en el mercat de les telecomunicacions és ferotge.



Si el teu competidor és Telefonica, com ens passa a nosaltres, o innoves contínuament o no sobrevis. Aquest és un mercat terriblement competitiu. Els operadors virtuals han crescut però no són una amenaça real per a les grans empreses». Per a Santiago Moreno, director de Relacions Institucionals, «és cert que tot indica que a Europa tindrem com a màxim 3 o 4 operadors. Les grans inversions que demana la xarxa només poden fer-les grans grups. En canvi, en l'àmbit de la distribució hi ha espai per a agents de petita dimensió. Això no obstant, no sempre un mercat més fragmentat és sinònim de major competitivitat entre els actors».

L'impacte de la crisi, que va estar present en totes les sobretaules de la trobada, va ser introduït pel

diputat Joan Raventós, del Grup de Convergència i Unió. Raventós va preguntar sobre com afectava la situació de crisi al sector de les telecomunicacions.

Santiago Moreno, d'entrada, va subratllar la dificultat de respondre a la pregunta. «En 14 anys de vida de la telefonia mòbil, molts països han arribat al llindar de saturació: 1 persona - 1 mòbil. Fins ara hem pres les decisions en un context de creixement. L'escenari és nou i no tenim experiència en la nova situació. Ara bé un operador ineficient ja no podrà mantenir-se gràcies a un mercat que creix. Aquest sector té uns fonaments sòlids i futur però en el nostre cas la pregunta que ens fem és: què és crisi i què és saturació de mercat?»



Albert Buxadé va respondre amb molt sentit de negoci: «aplicar tecnologia és una de les medicines contra la crisi. Si no podem viatjar tant, fem servir la videoconferència. De fet, ara que tothom parla d'innovació, jo l'entenc com una manera d'optimitzar recursos per aconseguir que la teva empresa sigui més productiva i competitiva», va argumentar el director territorial de Vodafone a Catalunya. Joan Gummà, vocal de FemCAT i home d'empresa, va ratificar la importància de la tecnologia per millorar l'eficiència de les empreses: «Gràcies a les prestacions del mòbil, tinc un accés immediat a la informació de la meva empresa i puc prendre decisions d'una manera més ràpida i eficient».

### Antenes i percepció social

A mig matí, la trobada va agafar un caire més tecnològic. Miguel Ángel Alloza, director de Disseny i Implantació de Xarxa de Vodafone, va presentar el tema de les infraestructures i les llicències. Alloza va explicar que les xarxes són una cosa viva, dinàmica; va oferir quatre pinzellades sobre com es dissenya una xarxa —les xarxes tenen una estructura hexagonal— i les freqüències que s'utilitzen —GSM-900; GSM-1880 i UMTS—, i va entrar a fons en la percepció social sobre les antenes i en una regulació que les empreses acostumen a considerar excessiva.

«Els telèfons mòbils funcionen en totes les freqüències. L'augment de clients i el creixent intercanvi de dades obliguen a repartir el tràfic d'una manera més intel·ligent i, per tant, reutilitzem les freqüències. De fet, el telèfon mòbil és un giny molt adaptatiu», va explicar Alloza. «Crec que els grans reptes que tenim són minimitzar les interferències i aconseguir que les bateries dels mòbils siguin més eficients», va afegir.





Pel que fa a les antenes i el rebuig ciutadà que de vegades causen, Alloza va afirmar que «tothom vol cobertura però no vol les antenes a tocar de casa. Aquest és un fenomen que preocupa a les empreses i també a l'Administració, especialment als alcaldes. El llindar de les radiacions es fonamenta en estudis de l'Organització Mundial de la Salut (OMS) i queda clarament establert en la normativa comunitària. De fet, tots els operadors enviem al Govern un certificat conforme les antenes no superen els llindars màxims que estableix la llei i tanmateix hem de mantenir una zona de protecció al voltant de les estacions base», va explicar Alloza.

Segons els operadors, la normativa a Catalunya encara dificulta més el desplegament de les xarxes. Des de l'any 2001, a través de la intervenció

ambiental, es va establir una legislació més exigent pel que fa als llindars de potència de les radiacions. «Tenim problemes en el desenvolupament de les xarxes perquè cada municipi adapta localment la llei. Aquesta realitat alenteix el desplegament d'infraestructures i creiem que a mig i llarg termini pot ser un problema greu per a la competitivitat de Catalunya», va argumentar el director de Disseny i Implantació de Xarxa de Vodafone. Albert Buxadé, director territorial, va insistir: «és un problema que ens preocupa molt. Tenim clares les regles de joc però el dia a dia resulta molt complicat».

Per a Albert Alloza, s'ha fet una tasca educativa però el rebuig social encara és notable. «Les noves generacions de mòbils ofereixen serveis de dades que demanen més antenes i xarxes en el territori.



La informació sobre les radiacions de cada una de les antenes és transparent<sup>1</sup>. En realitat som un sector molt regulat, potser massa i tot, i que complim escrupolosament la regulació», va afirmar Alloza.

El diputat del Grup d'Esquerra Republicana de Catalunya, Miquel Carrillo, es va interessar per la manca de cobertura en algunes zones de Catalunya, concretament la Vall Ferrera, a les terres de Lleida. Alloza li va respondre que «certament hi ha zones del territori que no hem cobert. La majoria perquè costa i algunes perquè l'Ajuntament no ha volgut. Tenim molt clar que calen convenis i aliances, fins i tot amb la competència, compartint infraestructures, per arribar a més zones rurals». Per la seva banda, Albert Buxadé va senyalar que «una cobertura 100% no la té ningú. De fet, tenim limitacions que no depenen de nosaltres. En qualsevol cas, la tendència actual és cap a una major cooperació entre els diferents operadors per ampliar cobertura, especialment en les zones rurals. Hem signat un acord amb la Generalitat de tal manera que l'Administració instal·la la xarxa i els operadors tenim el compromís de fer la connexió».

## Negoci a llarg termini

En ple debat sobre les xarxes va arribar l'hora de fer la connexió amb Madrid a través de la videoconferència. A la pantalla, Francisco Román, president i conseller delegat de Vodafone España, que va valorar la iniciativa perquè «suposa proximitat entre el món de les empreses i el poder legisla-

<sup>1</sup> La Generalitat de Catalunya a través de l'adreça [http://www15.gencat.cat/pres\\_mrattm/AppJava/](http://www15.gencat.cat/pres_mrattm/AppJava/) ofereix informació de d'emissions de les antenes de telefonia desplegades pel territori.

tiu». Francisco Román va subratllar que vivim un temps d'incerteses que posa en crisi moltes coses. Però el tret diferencial respecte als competidors, per Francisco Román, és un tret característic de Vodafone que li dóna força. «En el sector de les telecomunicacions som un cas únic. Les grans empreses d'aquest sector provenen del monopoli que existia al seu país i la majoria han mantingut una brillant trajectòria. Però l'origen marca i molts anys de monopoli configuren una determinada manera d'entendre la competència: el competidor és un intrús. En el cas de Vodafone, la companyia és l'agregació de nombroses empreses nascudes en mercats locals quan es liberalitzen les telecomunicacions. I la nostra mentalitat i forma de fer està condicionada per la manera de néixer i de créixer. Sense escoltar i aprendre del client no hauríem pogut mantenir-nos», va assegurar Francisco Román. «El nostre focus és la innovació i la nostra filosofia és seduir i conquerir al client. Volem clients satisfets», va argumentar el president i conseller delegat de Vodafone España. «Els serveis que oferim són essencials per a les persones i les empreses. Però en cap cas és un negoci a curt termini, ben al contrari: el retorn de la inversió es produeix als 7-8 anys. En l'actual situació de crisi, reafirmem la voluntat de permanència a llarg termini i ens ajustarem el cinturó pel que fa als costos sense que afecti al nostre personal qualificat», va assegurar Francisco Román.

Joan Gummà, vocal de FemCAT, li va agrair la participació a distància en la jornada i la disposició de tota l'organització en el desenvolupament de la trobada.

L'estructura comercial de Vodafone a Catalunya va prendre el relleu. El director de la Unitat de



Negoci de Particulars a Catalunya, Antonio Fernández Peña, va explicar l'organització per canals de la companyia. Vodafone té botigues pròpies (15 punts de venda a Catalunya), que són els espais insígnia; franquícies (26); presència a 214 establiments del canal especialista; a les grans superfícies (121 a Catalunya); al canal electrorural de poblacions de menys de 10.000 habitants; a més a més de tenir clients que són majoristes i de la venda directa a través de plataformes *online*. «El nostre objectiu és que totes les botigues siguin similars, que el client identifiqui fàcilment la marca. Volem un canal equilibrat i fins a cert punt controlat. Pel que fa al servei al client, tenim la *Sales Academy* per formar a la gent i estem satisfets de la poca mobilitat del nostre personal. Així mateix, volem enfortir el canal de distribució i crear punts de trobada perquè la distribució transmeti el seu coneixement del negoci als punts de venda», va explicar Antonio Fernández Peña.

Rafael Luna, del Grup del Partit Popular, va posar l'atenció en el servei postvenda que habitualment és molt reglamentari i rígid. «A l'hora d'adquirir el producte l'atenció acostuma a ser excel·lent però





si tens problemes el reglament esdevé un escut del tot rígid», va afirmar Luna. Per Antoni Fernández Peña «si no pots resoldre el problema perds ingressos. Intentem disminuir al màxim la reglamentació i oferim terminals de préstec». Per a Miguel Udaondo, director de Responsabilitat Corporativa de Vodafone, «el principal problema és la gran quantitat de trucades que rebem cada dia: entre 300.000 i 400.000 diàries, o sigui 11 milions de trucades al mes. És molt difícil de gestionar i allò important és quin percentatge de les trucades rebudes són realment queixes relacionades amb el servei». El diputat Rafael Luna va insistir sobre la percepció, molt generalitzada, que el sistema de postvenda és molt quadrículat. Miguel Udaondo li va respondre que els dos aspectes claus són «donar als operadors que atenen per telèfon un cert marge per oferir solucions i que es resolgui a la primera trucada».

Per la seva banda, Benet Maimí, del Grup de Convergència i Unió, va interessar-se per les facilitats o no a l'hora de voler donar-se de baixa com a client. Miguel Udaondo va respondre de manera taxativa: «a Vodafone és tan fàcil donar-se d'alta com de baixa». Segons Albert Buxadé, «el canvi de companyia es fa en 3-4 dies. No té cap sentit tenir clients contra la seva voluntat a través d'una penalització excessiva».

Albert Buxadé va explicar la política cap a les empreses. «L'objectiu, a través dels productes que oferim, és que els nostres clients millorin la productivitat i capacitat d'innovació. Allò que fem amb els nostres *partners* —Banc de Sabadell, MediaPro, Fira de Barcelona i el Museu Marítim de Barcelona— ho presentem en una fira perquè es conegui pel conjunt dels clients», explica el di-



rector territorial de Vodafone. «Tenim clar que a partir del mòbil, que és el *core business*, hem d'explorar noves possibilitats de negoci. La veu és mòbil, les xarxes d'accés a les dades seran cada cop més capil·lars i està clar que els serveis estaran a la xarxa», va argumentar Albert Buxadé.

La diputada Pia Bosch, del Grup dels Socialistes - Ciutadans pel Canvi, va recordar l'episodi recent d'un poble de Girona que es va quedar sense cobertura i no van obtenir resposta de l'operador. Al cap d'uns dies, l'alcalde va fer un ban i es va donar de baixa de la companyia. «¿Com respondrien vostès a una situació com la descrita?», va interrogar la diputada gironina. Miguel Udaondo, director de Responsabilitat Corporativa, va respondre que Vodafone ha informat a les organitzacions de consumidors i als organismes oficials sobre l'existència d'una oficina d'atenció permanent per a situacions de crisi.



## Un sector molt regulat

*A última hora del matí, abans de visitar la botiga de Vodafone situada a la Diagonal, el director de Relacions Institucionals, Santiago Moreno, va detallar la repercussió dels òrgans reguladors en el negoci de les telecomunicacions. Moreno va descriure els quatre àmbits de regulació: el més genèric, el món del consum; el pròpiament tecnològic i, finalment, allò relatiu a la competència. «Pel que fa a l'àmbit del consum, en els darrers anys la regulació s'ha desenvolupat notablement i anirà a més. Afortunadament els nostres serveis són universals, es porten a la butxaca i es fan servir cada dia. Per tant, és ben possible que les telecomunicacions siguin un dels sectors que rebin més queixes i reclamacions en els propers anys. El nostre objectiu*

*és ser l'empresa que menys reclamacions rep», va explicar Santiago Moreno. «En la regulació sobre la competència no podem oblidar que en aquest sector portem 90 anys de monopoli i 15 de competència. En molts aspectes encara estem a la part final d'un trànsit cap a un mercat realment liberalitzat», va reflexionar Moreno. «La regulació té a veure amb la numeració —que és l'identificador de l'usuari— i amb l'espectre. En aquest moment a Europa hi ha un gran debat entre els broadcasters de televisió i les empreses de telefonia mòbil al voltant del dividend digital. L'apagada analògica alliberarà bandes de l'espectre que es podrien dedicar a altres serveis, per exemple la telefonia mòbil de quarta generació», va assenyalar el director de Relacions Institucionals de Vodafone.*



El diputat Antoni Comín, del Grup dels Socialistes - Ciutadans pel Canvi, va plantejar perquè calen tantes xarxes i si no seria possible apostar per una única xarxa i sobre aquesta establir la competència entre els operadors.

Després de la visita a la botiga de Vodafone a la Diagonal, dinar i sobretaula, el tema inicial van ser les activitats de la Fundació Vodafone malgrat que la conversa es va anar orientant cap a la situació econòmica del moment amb alguna incursió en la paritat homes/dones en els llocs directius de l'empresa.

Miguel Udaondo, director de Responsabilitat Corporativa, va explicar els orígens de la Fundació Vodafone. «L'any 2001 vam portar a terme una enquesta sobre quines activitats desenvolupar com a retorn a la societat. Vam preguntar als directius de la companyia, als clients i també als diferents agents de l'entorn: consumidors, mitjans de comunicació, organitzacions no governamentals... Certament, cada grup tenia percepcions i esperava iniciatives ben diferents i vam optar per quelcom on nosaltres ens trobéssim

còmodes. D'aquesta manera, un dels principals objectius de la Fundació Vodafone és fer arribar les telecomunicacions a persones amb discapacitats», va explicar Udaondo. «Així, hem orientat la recerca a desenvolupar telèfons per a persones sordes o amb discapacitat auditiva i per a cecs. Els aparells no tenen un sobrepreu. És una iniciativa per afavorir a un ampli sector de la societat: a Espanya hi ha 7 milions de persones discapacitades i les previsions és que l'any 2050 s'arribi als 16 milions», va explicar el director de Responsabilitat Corporativa- «També ens preocupa l'accés dels joves als continguts adults a través del mòbil i que els col·lectius d'immigrants ens sentim pròxims. Val a dir que la nostra quota de mercat entre els sectors immigrants és del 40%», va afirmar Udaondo. Tanmateix, el representant de Vodafone va subratllar els plans d'eficiència energètica de xarxa (el Grup s'ha compromès a reduir per al 2020 les emissions de CO<sub>2</sub> en un 50% sobre la base de l'exercici 2006-2007) i també la preocupació per a la conciliació de la vida laboral i familiar.

Els diputats van expressar que les accions de Vodafone a favor dels discapacitats són poc conegudes i que potser s'haurien de difondre més al conjunt dels clients. Albert Buxadé va explicar que moltes d'aquestes iniciatives —innovar per l'accessibilitat a les tecnologies i facilitar el seu ús als discapacitats i a la gent gran— es fan discretament, sense fer gaire soroll.

Pia Bosch, del Grup dels Socialistes - Ciutadans pel Canvi, va interessar-se pel nombre de dones en els càrrecs directius i va recordar que algunes empreses tecnològiques, com a fet diferenciador, tenien dones al capdavant. Miguel Udaondo li va respondre que Vodafone té un 27% de dones en



els càrrecs directius de la companyia i que «en tot cas hi ha una evolució natural de les coses que farà que augmenti el nombre de dones en llocs clau. També vull recordar que som l'única empresa del sector que no ha tirat endavant un expedient de regulació».

El dinar va anar avançant i la conjuntura de crisi va prendre el protagonisme a la conversa. Albert Buxadé va plantejar que potser el sector de les telecomunicacions està menys exposat que altres a la crisi però que també la nota. «Hem notat una contenció en l'ús del mòbil, tant per part d'empreses com de particulars. Així mateix, s'han incrementat un 50% les baixes per impagats. En

qualsevol cas, l'austeritat ha vingut per quedar-se», va afirmar Buxadé.

Joan Gummà, vocal de FemCAT va respondre amb un discurs ple d'optimisme. «Cal estar predisposat a canviar les coses, a canviar els esquemes de sempre. Cal ser imaginatius i preguntar-nos què podem fer per millorar les coses en aquesta nova situació. Jo no m'apunto al discurs del desastre i de la queixa», va subratllar Gummà.

La deslocalització, les polítiques socials en temps de crisi i el suport a la petita i mitjana empresa, amb algunes crítiques al sector financer, van esdevenir tema de conversa en grups fragmentats. Un





cert ordre coral es va recuperar amb una darre-  
ra pregunta del diputat Miquel Carrillo, del Grup  
d'Esquerra Republicana de Catalunya. Va pregun-  
tar si el català tenia un interès comercial per a la  
companyia. Albet Buxadé li va respondre que «ho  
tenim molt clar. El català està present a les nostres  
botigues, a la publicitat que fem, en totes les ofertes.  
El mateix menú de la *Blackberry* està en català...»

## Visita al Centre de Commutació del Baix Llobregat

Faltaven 20 minuts per les quatre de la tarda quan  
la majoria del grup va pujar a l'autocar per anar a  
visitar el Centre de Commutació de Vodafone al  
Baix Llobregat, ubicat a Castelldefels. John Mac-  
Peek, manager d'Accés Regional i Ramon Ribas,  
responsable del Centre d'Innovació, van conduir  
la visita. «Hi ha quatre centres que donen servei a  
Barcelona. A Catalunya en tenim dos més, a Gi-  
rona i a Tarragona. Aquest centre disposa d'una  
antena d'enllaços i d'emissió i recepció 2G i 3G»,  
va explicar John MacPeek.

«El Centre de Commutació disposa de diverses  
sales. Una primera connectada amb Fecsa que  
agrupa els quadres elèctrics i que disposa de gene-  
radors per fer front a les fallades elèctriques. Hi ha  
una sala que acull el grup electrogen de seguretat  
en cas que falli la connexió elèctrica externa i que  
disposa d'un dipòsit soterrat de benzina. La seva  
autonomia és de 16 hores. I finalment una sala de  
bateries que proporciona una autonomia de qua-  
tre hores per assegurar el temps de transició entre  
la possible fallada elèctrica i l'entrada en funcio-  
nament del generador. Totes les sales estan dupli-  
cades», va detallar Ramon Ribas.

## MICROSOFT

Les oficines de Microsoft al Poblenou de Barcelona, a la zona del 22@, van acollir la segona jornada de la trobada empreses i parlamentaris dedicada a la tecnologia i les comunicacions.

Carles Grau, director de Microsoft a Catalunya, va iniciar la seva presentació amb una afirmació sorprenent: «Microsoft és una gran desconeguda; és molt més d'allò que aparenta». El director de Microsoft a Catalunya va afegir que «estem en un sector transversal que té una gran influència en la dinàmica econòmica. El *core business* de la companyia és el capital intel·lectual, el principal valor és, per tant, la propietat intel·lectual i el punt més crític és la gestió del talent i dels recursos humans». Carles Grau va recordar que Microsoft va ser fundada l'any 1975, té 91.000 empleats arreu del món i una facturació en el darrer exercici que supera els 60.000 milions de dòlars. Microsoft Ibèrica va ser creada l'any 1987, té 700 empleats (450 en el centre d'atenció al client) i, a més a més de Madrid, té oficines a Barcelona, Sevilla i Bilbao.

«La nostra companyia té la capacitat de crear un ecosistema que, partint dels nostres productes, fa créixer altres indústries. De fet, cada euro de facturació de Microsoft genera 11 euros de negoci per als nostres *partners* en maquinari, programari i altres serveis associats. Som un agent d'innovació del sistema» va afirmar Carles Grau.

Pel que fa al negoci, «els productes més coneguts de Microsoft són els programes d'ofimàtica però el motor de la companyia i els productes que més facturen són els servidors: 2 de cada 3 servidors instal·lats al món estan basats en la tecnologia *Windows Server*. Tanmateix, hem fet una gran







aposta pels productes de la llar digital i pel Messenger i el Hotmail. Els usuaris de Messenger a Espanya ronden els 14 milions», va explicar el director de Catalunya.

Pel que fa a la gestió dels recursos humans, «apostem a fons per la conciliació entre el món laboral i professional. Facilem el teletreball i oferim formació *online* en format atractiu als nostres equips. I mantenim una política de transparència pel que fa a la contractació: totes les ofertes de feina es publiquen a la web. Cadascun dels nostres directius dedica una hora al mes a cada treballador per dialogar sobre el seu desenvolupament professional», va detallar Carles Grau. Les noves tendències i estils de vida suposen nous reptes per

a les empreses del sector. «Microsoft ha invertit 8.000 milions de dòlars en recerca orientada al nou estil de vida digital. L'objectiu és trencar barreres entre els dispositius i els serveis, de tal manera que es pugui gaudir de serveis o continguts independentment de si es fa servir el mòbil, la televisió o l'ordinador. L'estil de vida digital consisteix a facilitar serveis, tecnologies i continguts accessibles des de qualsevol lloc» va explicar Carles Grau.

Pel que fa a les grans tendències, es van destacar la millora del rendiment del programari; una banda ampla ubiqua; el desenvolupament de nous dispositius per la mobilitat; l'emmagatzematge il·limitat; les pantalles d'alta definició; i una interfí-

cie d'usuari més senzilla, més fàcil i que incorpori la interacció tàctil i la veu. «Encara que disposar de la tecnologia és una cosa, i canviar els hàbits de comportament acostuma a ser més lent», va afirmar Grau.

L'impacte de les tecnologies de la informació i les comunicacions ha transformat profundament el món del treball, fet que té vessants positives i altres més discutibles segons han argumentat sociòlegs com Rifkin. Per a Carles Grau, «un entorn laboral globalitzat i molt competitiu, que demana hiperconnectivitat i organitzacions transparents, obliga a l'eficàcia en el treball d'equip, a la protecció i la gestió dels continguts, a un accés a informació qualitativa i a una reducció de costos. L'eina clau per aconseguir-ho és un programari adequat que incrementa la productivitat de l'empresa», va afirmar el director de Microsoft a Catalunya.

## Complicitat en els projectes

Pel que fa a les iniciatives desenvolupades per Microsoft a Catalunya, «la nostra filosofia és impulsar les iniciatives internes, observar el talent i cercar complicitats», va explicar Grau. A partir d'aquest principi, la companyia fundada per Bill Gates participa en el Barcelona Supercomputing Center a la UPC, en el Centre de Desenvolupament de *Software* per Pimes de Lleida, en el programa d'Alfabetització Digital amb la Fundació Esplai, en el reconeixement d'escriptura manual en català per a Tablet PC, i en el Centre d'Innovació en Productivitat a Manresa. I també ha impulsat la disponibilitat en català de programari com el *Windows Vista* i *Office*, el *Windows Life* i el *Windows Mobile*, entre d'altres i un conveni amb Barcelona Activa per ajudar als empre-

nedors. «Tenim clar que volem fer productes en català però demanen el suport de l'usuari. Dels 3,5 milions d'ordinadors instal·lats a Catalunya, només un 10% fan servir les llibreries en català. La indústria, especialment els fabricants de maquinari, han de fer un esforç per incorporar el català en els seus productes però cal massa crítica d'usuaris. Està clar que per fer negoci a Catalunya s'han de desenvolupar productes multilingües», va senyalar Carles Grau.

Pel que fa al conveni amb Barcelona Activa, Microsoft ha creat l'Aula *Cibernarium* i aporta tecnologia i formació pels emprenedors. «La prope-  
ra *Google* pot néixer al 22@ però hem d'abordar millores importants: millorar la qualitat de l'educació, augmentar la ràtio d'ordinadors a les escoles, donar més suport als emprenedors, millorar la productivitat de les nostres empreses i impulsar la protecció de la propietat intel·lectual», va argumentar Grau.





El diputat Eudald Casadesús, del Grup de Convergència i Unió es va interessar pel marge de decisió de la delegació de Catalunya a l'hora d'invertir i prioritzar els projectes. Per a Carles Grau, «en una gran empresa tot s'ha de lluitar a fons. Microsoft entén i dona suport al tracte que demana Catalunya. Entre altres raons, perquè 1 de cada 4 euros que ingresseu a Espanya provenen del País Valencià, Catalunya i les Illes Balears. Però finalment l'èxit i el desenvolupament d'un projecte depenen del talent, el lideratge i la complicitat que puguem crear. Per exemple, l'energia que ha dedicat Àngel Ros, alcalde de Lleida, per portar el centre de desenvolupament de programari per Pimes a la seva ciutat ha estat clau a l'hora de fer-ho realitat.

Per la seva banda, el diputat José Antonio Donaire, del Grup dels Socialistes - Ciutadans pel Can-

vi, va preguntar sobre quins tipus de relacions establia Microsoft amb l'ecosistema dels emprenedors. «La nostra tasca és ajudar-los a créixer i expandir-se a través de llicències, formació i assessorament. Tenim clar que la propietat intel·lectual és seva, com hem fet, per exemple amb *The Channer* —una empresa sorgida del viver de La Salle, Kinética —que desenvolupa aplicacions per a Punto Blanco—», va detallar Carles Grau.

La presentació següent, a càrrec d'Alejandro Borges, director de Relacions Corporatives de Microsoft, va complementar la intervenció de Carles Grau. A partir de la idea que Microsoft té com a principi la cooperació amb tots els agents econòmics, polítics i socials per impulsar l'economia i una societat sense bretxes digitals va presentar diferents iniciatives a escala espanyola. La formació orientada a les petites i mitjanes empreses, el



desenvolupament de projectes per l'administració electrònica, el suport als emprenedors i l'impuls de centres tecnològics són algunes de les propostes de la companyia multinacional. Però potser el projecte més estratègic és la construcció de complicitats amb el món de l'educació. «El nivell d'educació d'un país té gran impacte en l'economia. Microsoft dona suport a experiències pilot en diferents escoles i als professors innovadors, que són claus per a una bona utilització de les tecnologies», va explicar Alejandro Borges.

El director de Responsabilitat Corporativa també va subratllar el compromís de la companyia pel que fa als temes de seguretat a la xarxa i al control de virus i correu escombraria; la promoció de la interoperabilitat; l'accessibilitat —on col·labora amb l'ONCE—; i la defensa de la propietat intel·lectual contra la pirateria.

El responsable del Centre de Productivitat de Manresa, Albert Esplugas, va centrar la seva intervenció en la baixa productivitat de les empreses espanyoles en comparació a les europees i va argumentar com les tecnologies de la informació i les comunicacions (TIC) poden contribuir a millorar aquesta assignatura pendent. «L'any 2007, segons dades del *World Economic Forum*, Espanya ocupava la posició 31 en el rànquing mundial pel que fa a l'ús de les TIC. Si es vol que aquestes fomentin la productivitat han d'anar acompanyades d'inversions en habilitats i canvis organitzatius», va explicar Esplugas. «La nostra tasca és, per una banda, orientar la tecnologia a les persones, que afavoreixin als bons professionals i, per altra, ajudar a les empreses a entendre que les TIC no són un cost», explica el director de Centre de Productivitat de Manresa. En la nova cultura del treball, les eines proposades per millorar la competitivitat són les



comunicacions unificades a través d'eines simples i de baix cost; espais de col·laboració; ubiqüitat d'accés; portals d'accés a la intranet de l'empresa; eines de cerca d'informació; aplicació de noves interfícies com el reconeixement de veu; eines que faciliten el treball per objectius. «L'actiu principal d'una empresa és el coneixement que acumula i genera. Una inversió adequada en TIC, acompanyada de canvis organitzatius i l'impuls de bones pràctiques, té el retorn garantit», explica Esplugas.

El Centre de Productivitat de Manresa, que utilitza les tecnologies Microsoft, ha vist passar per la sala Innova més de 200 empreses. «No som un centre de tecnologia sinó que expliquem com aplicar-la de manera rendible al negoci», va afirmar Albert Esplugas.

## L'Administració electrònica

La millora de l'Administració i dels serveis que ofereix al ciutadà a través de les TIC van ser els eixos de la intervenció de Xabier Llobera, responsable del Sector Públic a Catalunya. «L'Administració necessita augmentar la productivitat i l'eficiència, reduir costos, millorar substancialment la gestió de la informació i seguir desenvolupant allò que estableix la llei de l'any 2007 i que afecta als ciutadans, als empleats públics i a la classe política. Microsoft té tecnologia i solucions per encarar aquests reptes», va afirmar Llobera. De fet, i malgrat que el Pacte del Tinell del primer Govern tripartit apostava pel programari lliure, el 2008 Microsoft i la Generalitat van signar un acord marc de col·laboració. «Aquest acord no és incompatible amb el desenvolupament del programari lliure, que va ser un compromís del Govern català. Nosaltres oferim ve-

locitat a la infraestructura de les TIC, accelerar el retorn de les inversions, sempre a partir de la interoperabilitat i els estàndards oberts» va explicar Llobera. El directiu de Microsoft va incidir en les possibilitats de les tecnologies de la comunicació i la informació en dos àmbits públics estratègics: la sanitat i l'educació.

Pel que fa a la sanitat, Xavier Llobera va argumentar que els principals reptes que té plantejats són «la reducció dels errors mèdics, la satisfacció dels ciutadans, i la reducció de costos i la sostenibilitat del sistema. El futur del sector passa per utilitzar la tecnologia per col·locar els ciutadans en el centre del sistema, convertir els hospitals en el centre d'una xarxa de coneixement i recolzar els professionals», va explicar Llobera.

Pel que fa a l'educació, el directiu de Microsoft va detallar el cas de Portugal, on el govern ha fet una gran aposta pels *Tablet PC*, i el cas de la localitat d'Ariño, a Aragó, «on l'ús de la pissarra digital a l'aula ha millorat els resultats acadèmics dels alumnes de secundària», va assenyalar Llobera.

El nou oci digital i els videojocs van esdevenir protagonistes en la presentació de Narcís Berenguer. Després de descriure els habitatges característics de l'estil de vida digital, Berenguer va presentar una temàtica de màxima preocupació pels pares: els videojocs.

«El consum de videojocs i consoles ha tingut un gran creixement en els darrers anys a Europa. L'any 2007, la despesa en videojocs a Espanya va suposar el 54% del consum d'oci audiovisual i interactiu, per sobre del cinema, les pel·lícules de vídeo i la música», va detallar Berenguer.



Pel que fa al reptes del sector, «hem de millorar la percepció del videojoc com a forma d'entreteniment, afavorir el desenvolupament de la indústria local i reduir els índex de pirateria», va explicar Berenguer. Pel que a la preocupació generalitzada dels pares sobre els tipus de jocs *online* a què es connecten els fills, el directiu de Microsoft va recordar que en el programari de l'ordinador existeixen eines per facilitar el control del pares, encara que possiblement el problema és que els fills no tenen massa problemes en desbloquejar-los. Berenguer també va recordar que existeix un sistema, desenvolupat per la Unió Europea, que qualifica els videojocs en funció de l'edat. «Cada any,

arriben al mercat uns 2.000 videojocs. El 60% van dirigits a tots els públics i només un 4% són per a majors de 18 anys», va informar Berenguer.

Pel que fa a la pirateria en videojocs, Espanya figura entre els més «pirates», amb percentatges similars a la República Txeca o Letònia. Així, el 54% dels videojocs a Espanya són il·legals. «En les enquestes que hem realitzat un 20% dels usuaris admeten tenir videojocs pirates. El problema per a l'usuari és que uns índexs de pirateria tan elevats obliguen a un preu elevat del producte. Hem de treballar per canviar la cultura de l'usuari», va afirmar Berenguer.



## Un negoci basat en la propietat intel·lectual

La defensa radical de la propietat intel·lectual va centrar la intervenció de Txema Arnedo, director de Desenvolupament de Propietat Intel·lectual de Microsoft. «En la societat de la informació i el coneixement, la base del model econòmic és la propietat intel·lectual. Els alts índexs de pirateria que es donen a Espanya —un 43% del *software* és pirata— tenen un gran impacte sobre l'economia. «Si en un parell d'anys es disminuís un 10% el programari sense llicència, es crearien entre 2.000-3.000 llocs de treball i l'Estat recaptaria

gairebé 194 milions d'euros addicionals en impostos», va explicar Txema Arnedo. «I a més a més, val a dir que la pirateria és un negoci controlat cada cop més per les màfies, que aprofiten les descàrregues il·legals per infectar de troians l'ordinador», va afegir.

Pel que fa a l'ús de *software* il·legal per part de les empreses, Arnedo va subratllar que els riscos més habituals són errades en el sistema, pèrdua de dades i baixa seguretat, a més a més de despeses en auditories per identificar les errades. Per lluitar contra la pirateria «hem d'educar els consumidors i el canal de distribució, activar la plataforma de

protecció de *software* i, alhora, identificar i denunciar els distribuïdors il·legals. El missatge és que les empreses que fan servir *software* llicenciat són més competitives», va senyalar Arnedo.

La darrera intervenció de la jornada dedicada a Microsoft va tractar de la interoperabilitat, entesa com la capacitat de dos o més sistemes, aplicacions, xarxes o components per intercanviar informació.

Héctor Sánchez Montenegro, director de Tecnologia de Microsoft a Espanya, va explicar que «és una qüestió de gran actualitat. Pot semblar un concepte senzill però la seva aplicació no és trivial. En els anys vuitanta, l'Administració es casava amb un fabricant i es depenia de la seva evolució a l'hora d'oferir solucions. En l'actualitat, s'ha imposat el poder decidir, canviar, fet que afavoreix la competència. «Avui, qualsevol fabricant o aposta per la interoperabilitat o no té futur. I això va associat als canvis en el model d'innovació que ha passat de ser tancat a obert. El desenvolupament de les TIC, la proliferació de petits negocis tecnològics i la gran mobilitat dels professionals han transformat les coses. Així, la recerca externa a la nostra companyia pot tenir valor per a nosaltres, el talent es troba arreu i hem de connectar-nos i, per exemple, hem d'estar oberts a comprar propietat intel·lectual de tercers», va explicar Sánchez Montenegro. A partir d'aquest punt de vista, la interoperabilitat ha de respectar la llibertat d'elecció de cada ciutadà i alhora garantir la neutralitat tecnològica.

La segona part de la intervenció es va centrar en el concepte d'estàndard i allò que el diferencia del codi obert. Pel directiu de Microsoft, «l'existència

de múltiples estàndards afavoreix la innovació, la competència i les opcions per l'usuari. Seria una errada centrar el debat en la batalla *software* lliure-*software* propietari».

Després del dinar, on cada taula va mantenir els seus temes de diàleg, Carles Grau, director territorial de Microsoft, va iniciar un debat en forma de torn de paraules i amb el suport d'un micròfon. Grau va incidir en el percentatge de fracàs escolar a casa nostra i en la importància de promoure a fons l'Administració electrònica.

Miquel Carrillo, del Grup d'Esquerra Republicana de Catalunya, va interessar-se en els principals problemes que, segons Microsoft, expliquen l'endarreriment d'Espanya i Catalunya pel que fa a les TIC. També va exposar els avantatges dels programari lliure des de la perspectiva de l'usuari. Per a Carles Grau, «el gran problema és que les TIC no són una prioritat en l'agenda política». Pel que fa al programari lliure, «per a nosaltres la pregunta és com aconseguim que la indústria sigui més eficient. La realitat és que les empreses del Silicon Valley que van apostar pel programari lliure no han generat riquesa. A casa nostra tenen el seu espai i de fet existeixen —Open Bravo, Open Trends— però suposen molts pocs llocs de treball», va argumentar Grau. Sánchez Montenegro va afegir que Microsoft té molt clar «que vol centrar la competència en l'aplicació. Ho hem après a partir de les nostres errades».

La diputada del Grup dels Socialistes - Ciutadans pel Canvi, Pia Bosch, va plantejar com estava afectant la crisi econòmica al sector. «Ens obliga a ser més selectius, a augmentar la productivitat i a canviar alguns hàbits de conducta. Per exemple,



viatjar menys i utilitzar més les tecnologies de la informació i les comunicacions. L'aposta pels entorns col·laboratius és una bona estratègia per superar la crisi. Nosaltres tenim previst seguir creixent», va afirmar Grau.

## L'atracció de talent

El diputat Eudald Casadesús, del Grup de Convergència i Unió, va reflexionar sobre Barcelona i Catalunya com a punts d'atracció de talent d'arreu del món i va plantejar si el Barcelona Supercomputing Center (BSC) donarà lloc a noves empreses. El director territorial de Catalunya li va senyalar que el BSC generarà patents comparatides atès que, per exemple, investigadors d'Intel i un grup format pels grans fabricants de maquinari (HP, Fujitsu, IBM) treballen en les instal·lacions. Pel que fa a Barcelona i Catalunya com a pols d'atracció de creativitat i talent «és una realitat que cal aprofitar en tota la seva extensió, però també hem d'incidir en els problemes que tenim a casa: el baix nivell d'anglès, el problema de les vocacions cap a l'enginyeria i la qualitat de

les nostres universitats», va subratllar Grau. I va plantejar una qüestió polèmica: «El català a les escoles frena l'arribada de talent espanyol a Barcelona i Catalunya», va afirmar.

A continuació, José Domingo, del Grup Mixt, va prendre la paraula però no per comentar les afirmacions de Grau sinó per expressar la seva sorpresa al voltant de les xifres de pirateria a Espanya. Va proposar a la indústria replantejar el preu a la baixa per fer front a la situació. Txema Arnedo, de Microsoft, ho va descartar perquè «el preu té menys impacte del que podríem pensar en la pirateria. És una qüestió cultural».

Joan Raventós, diputat pel Grup de Convergència i Unió, va comentar la mística creada al voltant de Microsoft, i una imatge sustentada en la creativitat i el talent de les persones que hi treballen. «Però, com capten vostès el talent?», va preguntar Raventós.

Carles Grau li va respondre que l'estratègia de recursos humans de la companyia es basa en la transparència total dels processos de selecció. «Ningú obté un lloc a dit i en la selecció hi participen diferents grups de treball. Així mateix fomentem el teletreball com una manera de conciliar vida professional i familiar».

El dinar va finalitzar amb una intervenció de la diputada Maria Rosa Fortuny, del Grup de Convergència i Unió, que es va mostrar preocupada per algunes de les afirmacions que s'havien fet durant la jornada. «S'ha dit que tenim un problema educatiu, que el país no està prou preparat, que no som prou competitius... Em porta a pensar que hem fet malament algunes coses», va assenyalar Maria Rosa Fortuny.





Carles Grau li va respondre que potser s'havia expressat malament però que les seves afirmacions es fonamenten en dades objectives. «Tenim un problema amb l'anglès, hi ha un 30% de fracàs escolar a Catalunya i, per tant, hem d'abordar aquesta problemàtica. Ens hem de plantejar de veritat si les TIC poden ser una eina per abordar aquests reptes.»

Per altra banda, no veig una política ferma de suport als emprenedors i a la política intel·lectual. Invertim en recerca, apostem pel disseny però ens oblidem de patentar. Sincerament crec que no hi ha una política clara i definida per impulsar la societat del coneixement a Catalunya», va afirmar el director territorial de Microsoft a Catalunya.

## NTR GLOBAL

Les empreses creades a Catalunya i amb vocació global van prendre el protagonisme la darrera jornada de la trobada. NTR Global va despertar gran interès entre els diputats i diputades. Lluís Font, el seu director general, va articular un discurs optimista, fomentat en l'autoconfiança i el convenciment que Barcelona i Catalunya, si es fan bé les coses, tenen molt a dir en l'economia global.

Lluís Font va explicar que NTR es va crear l'any 2000 a partir del capital de la família Casanovas. En l'actualitat, la família Casanovas és encara accionista majoritària, malgrat que des de 2002 han entrat inversors internacionals. «Tenim clients a 60 països i oficines a 14. Tenim la clara

voluntat de ser una gran multinacional catalana de programari i juguem tan fort com qualsevol empresa californiana», va afirmar Font. «Comptem amb 280 treballadors que pertanyen a 25 països i tenim més de 14.000 clients corporatius arreu del món. En els darrers quatre anys, les nostres vendes han crescut un 60% cada any», va precisar Font.

NTR Global té un model de negoci que expressa una nova tendència dins el sector: lloquen el programari en lloc de vendre'l. «Desenvolupem sistemes de control remot que permeten solucionar problemes tècnics a distància. Són productes dissenyats per petites i mitjanes empreses però també apropiats per a grans companyies», va explicar el director general de NTR Global.

Els quatre productes de la companyia són: *NTR support*, *NTR admin*, *NTR connect* i *NTR meeting*. «Alguns dels nostres clients són empreses tan conegudes com Toshiba, Fujitsu, Honda, Ikea, FNAC, ING i també organitzacions no governamentals com Metges Sense Fronteres. La clau del nostre èxit és la simplicitat del sistema i la facilitat del seu ús. Això no obstant, té una alta seguretat, ja que fa servir el millor algorisme d'encriptació del mercat, i ofereix un ampli ventall de funcionalitats», va explicar Lluís Font.

Pel que fa a les claus que expliquen el gran creixement de la companyia, el desenvolupament d'Internet ha estat un factor decisiu. «L'aparició de la xarxa Internet va canviar les regles del joc del negoci del *software*. Es pot vendre arreu del món i des de qualsevol lloc del món. I nosaltres hem donat un pas més: no venem sinó que lloguem el programari. Hem evolucionat des del model de

negoci basat en producte, cap al model basat en servei. El resultat és una millora en la fidelitat del client», va explicar Lluís Font.

Els productes de NTR Global estan traduïts a 14 idiomes i, de fet, la partida de traducció és una part considerable del pressupost de l'empresa.

## Suport als emprenedors

El model de capital risc català i el foment als emprenedors van centrar la segona part de la intervenció de Lluís Font. «Cal impulsar la màxima creació d'empreses i oferir més eines de suport en la fase de desenvolupament, que és crítica. El capital risc ja vindrà. Barcelona és un entorn atractiu per als emprenedors d'arreu del món, encara que ajudaria molt disposar d'un aeroport amb més vols directes a diverses zones del món, com Califòrnia», va afirmar el directiu de NTR Global.

Lluís Font va mostrar-se optimista sobre les possibilitats de Catalunya, especialment en el camp del programari que té unes potencialitats de creixement molt elevades. «No descarto que el proper *Google* o *Amazon* tinguin lloc a Barcelona», va afirmar rotundament Font. Finalment va plantejar una mena de full de ruta per al sector a Catalunya: «en els propers 8 anys s'han de crear 500 empreses; 100 han d'aconseguir arribar a la fase *start-up*; 20 han d'assolir una dimensió entre 5 i 10 milions d'euros i 4 han d'esdevenir multinacionals que facturin més de 100 milions d'euros», va proposar Font.

Pia Bosch, del Grup dels Socialistes - Ciutadans pel Canvi, va interessar-se sobre la realitat del conjunt de Catalunya. «Barcelona és un centre que





atrua talent d'arreu del món però el nostre model és replicable a qualsevol indret de Catalunya. Cal que es donin les condicions», va afirmar Font.

Joan Raventós, del Grup de Convergència i Unió, va reflexionar sobre el fet d'invertir en empreses que poden fracassar i com això es gestiona.

Lluís Font li va respondre que «hem d'acceptar els fracassos i aprendre a gestionar-los. Les empreses de capital risc tenen ben clar el seu model de negoci: de cada 10 empreses, 6 no aniran bé, 3 es mantindran i una tindrà un gran èxit. Allò important és crear un sistema d'innovació potent i que fomenti l'emprenedoria».

## ADASA SISTEMES

Una empresa de base industrial que aposta per la innovació va ser la protagonista de la darrera visita de la tercera trobada entre empresaris i parlamentaris. Adasa Sistemes, que forma part del Grup Emte, ofereix tecnologia per al mercat de l'aigua i el medi ambient.

Carles Sumarroca, conseller delegat del Grup Emte, va recordar que el grup factura 700 milions d'euros. «Les nostres activitats agrupen cinc sectors —electricitat, sistemes i telecomunicacions, mecànica, manteniment i medi ambient— i la nostra principal característica és que desenvolupem i oferim tecnologia aplicada», va explicar Carles Sumarroca.





El director general d'Adasa, Enric Cardoner, va explicar que «totes les activitats de l'empresa tenen una orientació sostenible. Som una empresa de serveis molt especialitzada on els 65% dels empleats són titulats superiors. És un mercat reduït on el gran client és l'Administració pública. El nostre gran element diferenciador és que disposem de productes propis, fet que s'explica per què invertim al voltant d'un 8% de la xifra de negoci en recerca i desenvolupament.», va explicar Enric Cardoner.

Els productes i serveis que ofereix Adasa s'apliquen, per exemple, al control del nivell dels embassaments, a la gestió de conques hidrogràfiques, a la regulació dels dipòsits soterrats d'aigua. «Allò que desenvolupem són sistemes d'informació i control amb base tecnològica», va explicar Cardoner.

## Manca de vocacions

Santiago Rodríguez, del Grup del Partit Popular, es va interessar en el tractament fiscal que reben les empreses que inverteixen en recerca i desenvolupament. També va plantejar un tema de gran actualitat: la manca de vocacions cap a l'enginyeria.

Carles Sumarroca va respondre que «la manca de vocacions és un tema molt preocupant. Moltes empreses que fem servir una tecnologia mitjana, que potser no està a l'última, tenim dificultat per trobar gent preparada. Potser parlem i ens orientem massa cap a sectors que encara no han madurat i ens oblidem d'una realitat industrial molt madura, amb molta tradició i potència que existeix a Catalunya».

Pel que fa a la fiscalitat, Sumarroca va afirmar que «manca clarificar el sistema fiscal. De totes maneres, les ajudes directes a les empreses creiem que són útils».

Enric Cardoner, director general d'Adasa Sistemes, va confirmar que «ens falten professionals per respondre a les necessitats que tenim. El sistema universitari ha de millorar i potser inspirar-se en el model francès, on les universitats ofereixen becaris ben formats i coneixedors del sector a les empreses. A casa nostra hi ha un excés de demanda que ens ha obligat a portar joves xilens o argentins per incorporar-los als nostres equips».

## DEBAT AL PARLAMENT

La cloenda oficial de les jornades va tenir lloc al Parlament, amb intervencions de Joaquim Boixareu, president de FemCAT, i d'Ernest Benach, president del Parlament de Catalunya. A continuació es va organitzar un dinar a la seu de la institució, amb un debat obert en acabar el dinar.

A proposta d'Ernest Benach, president del Parlament, Carles Grau va trencar el gel. El director de Microsoft a Catalunya va fer fa referència a la transversalitat del sector i el seu impacte en la productivitat de les empreses, en l'eficàcia de l'administració, en l'educació... «Des de la indústria estem preocupats perquè abans existia una Comissió sobre la Societat de la Informació i ara no. Creiem que potser es podria plantejar recuperar-la atès que seria una eina interessant per fomentar una interacció més freqüent entre la indústria i el Parlament», va argumentar Carles Grau.

A continuació, Carles Sumarroca, director general del Grup Emte, va reivindicar la importància dels sectors industrials, i alhora innovadors, que formen part de l'economia catalana. «Crec que tenim un teixit d'empreses —potser no molt nombrós, ni abocats a la tecnologia punta— però que han fet un gran salt qualitatiu en els darrers quinze anys. Tenen capacitat per internacionalitzar-se i tenir espai en el mercat global. Però quan es planteja l'ordenació del sistema d'innovació i de recerca no se'ls demostra prou consideració. Certament és fonamental que apostem de cara al futur per sectors estratègics, però sense oblidar el teixit industrial que ja tenim. Segurament la biotecnologia o el sector aeroespacial tenen més glamur però els hem de combinar amb una tradició industrial molt ben arrelada al país que té capacitat d'innovar i generar riquesa en l'economia del coneixement», va subratllar Carles Sumarroca.

Carme Figueras, diputada del Grup dels Socialistes - Ciutadans pel Canvi, va incidir en els beneficis socials que comporta donar suport a la indústria «Si no tenim un teixit productiu fort i si no figuren en el grup d'avantguarda de la innovació i la tecnologia difícilment podrem mantenir l'estat del benestar que volem. Pel que fa al contingut de les jornades, m'ha cridat l'atenció la possibilitat que ofereixen les noves tecnologies a l'hora de facilitar la vida a persones necessitades i amb discapacitats. Crec que són iniciatives poc conegudes i que cal difondre més entre la ciutadania. Potser l'àmbit educatiu seria un bon lloc per ensenyar les aplicacions, possibilitats i reptes que comporten les tecnologies de la informació per a la millora de la societat», va reflexionar Carme Figueras.

La diputada Pia Bosch, del Grup dels Socialistes - Ciutadans pel Canvi, va subratllar la qualitat del Programa i que, malgrat s'enfoqui cap a un únic sector, ha ofert una visió contrastada i rica de la realitat d'avui. Enmig de la intervenció de la diputada va sonar el timbre que crida els diputats i diputades a votació. Era una falsa alarma que provocar somriures entre els assistents al dinar. Tot seguit, Pia Bosch, va expressar preocupació pel conjunt del territori. «Aquests dies hem parlat molt d'empreses ubicades a l'àrea de Barcelona. Ens preocupa el conjunt del territori i distribuir la innovació arreu del país», va senyalar Pia Bosch.

### Les prioritats en recerca i innovació

Antoni Castellà, diputat de Grup de Convergència i Unió, va agafar el fil de les reflexions de Carles Sumarroca i va senyalar que «en els debats sobre els sistema d'innovació i recerca és habitual aquesta tensió entre allò que ens agradaria ser i el suport a la tradició on certament també hi ha moltes oportunitats. Precisament, el Pacte Nacional de la Recerca i la Innovació estableix les bases del sistema de recerca i tecnologia del país però deixa oberta, amb tota intenció, la decisió de quins sectors s'han de prioritzar. I en aquest procés de decisió hi han de participar tots els agents», va argumentar Antoni Castellà.

Eudald Casadesús, del Grup de Convergència i Unió, va subratllar la importància d'aquestes jornades per als parlamentaris i va donar suport a les reflexions de Carles Sumarroca. «Cal tenir en compte la realitat econòmica i social d'un país i projectar el futur, però sense oblidar allò que som. Però hi ha un fet que em preocupa: té a veure amb la capacitat de Catalunya de retenir el ta-

lent propi i atraure el de fora», va plantejar Eudald Casadesús.

Joaquim Boixareu, president de FemCAT, va referir-se al model finès i va esmentar les reflexions fetes a Barcelona per part del president d'Outokumpu, una gran empresa d'aquell país. «Hem repetit sovint que Finlàndia és un model per a FemCAT perquè té similituds amb Catalunya. Pel que fa al PIB per càpita, una tradició industrial i una cultura del treball ben arrelada. Tenen dos idiomes oficials, el finès i el suec, que són molt més diferents entre ells que el català i els castellà. També hi ha diferències: en deu anys Finlàndia ha esdevingut un dels països més competitius del món i la seva inversió en recerca i desenvolupament suposa el 3,45 del PIB; nosaltres no arribem a l'1,5%. En qualsevol cas, el president de la companyia Outokumpu va explicar, ara fa uns dies a Barcelona, que Nokia és l'empresa més gran del país. Però és l'única, entre les deu primeres del país, que té la seva base de negoci en la tecnologia. Les altres nou actuen en sectors tradicionals: la fusta, el paper, l'acer, la maquinària, els béns d'equip. Quin és el secret? Doncs aplicar innovació i tecnologia a sectors tradicionals per ser competitius arreu del món. En part, això és el que cal fer a Catalunya i des de FemCAT estem impulsant precisament la campanya "Indústria XXI" que vol fer arribar aquest missatge al conjunt de la societat», va explicar Boixareu.

Carles Grau, de Microsoft, va recollir la inquietud de Pia Bosch i va explicar que l'aposta d'iniciatives en el territori és fruit de combinar tres eixos: talent, lideratge i complicitat. «No és casualitat que participem en el Centre d'Innovació de Manresa o en una empresa ubicada a Lleida que fa progra-



mari per a les petites i mitjanes empreses a preus molt competitius. Si trobem complicitats a Girona i Tarragona també hi farem coses», va explicar Grau. El director de Microsoft a Catalunya també va demanar més eficiència en la recerca i dedicar més esforç a convertir les bones idees en productes i marques.

Joan Gummà, vocal de FemCAT, va assenyalar els aspectes positius d'aquestes trobades i la voluntat de continuïtat. «En moments de crisi, conèixer iniciatives d'èxit ajuda a carregar piles. I el fet de trobar-nos parlamentaris i empresaris dilueix perjudicis i trenca barreres. I a més a

més, dóna un plus de complicitat, tan necessària per superar la situació actual», va reflexionar Gummà.

El president del Parlament, Ernest Benach, va tancar la trobada amb una reflexió sobre el creixent pes de les regions en l'economia global. «Les regions més competitives del món seran aquelles que tinguin un dimensió petita —entre 7-10 milions habitants—, un aeroport global, una educació excel·lent i gran capacitat d'innovació i recerca que doni ales a un teixit empresarial potent. No ho tenim tot però hi ha esperances i oportunitats per a Catalunya», va afirmar el president del Parlament.





## Relació de participants

### PARLAMENTARIS

I. Sr. Eudald Casadesús, GP Convergència i Unió

I. Sr. Antoni Castellà, GP Convergència i Unió

H. Sr. Ramon Espadaler, GP Convergència i Unió

I. Sra. Maria Rosa Fortuny, GP Convergència i Unió

I. Sr. Benet Maimí, GP Convergència i Unió

I. Sr. Joan Morell, GP Convergència i Unió

I. Sra. Joana Ortega, GP Convergència i Unió

H. Sr. Josep Maria Pelegrí, GP Convergència i Unió

I. Sr. Carles Puigdemont, GP Convergència i Unió

I. Sr. Joan Raventós, GP Convergència i Unió

I. Sr. Carles Sala, GP Convergència i Unió

I. Sra. Pia Bosch, GP Socialistes - Ciutadans  
pel Canvi

I. Sr. Antoni Comín, GP Socialistes - Ciutadans  
pel Canvi

I. Sr. José Antonio Donaire, GP Socialistes -  
Ciutadans pel Canvi

I. Sra. Teresa Estruch, GP Socialistes - Ciutadans  
pel Canvi

H.Sra. Carme Figueras, GP Socialistes - Ciutadans  
pel Canvi

I. Sra. Núria Segú, GP Socialistes - Ciutadans  
pel Canvi

I. Sr. Pere Aragonès, GP Esquerra Republicana  
de Catalunya

I. Sr. Miquel Carrillo, GP Esquerra Republicana  
de Catalunya

I. Sra. Patrícia Gomà, GP Esquerra Republicana  
de Catalunya

H. Sr. Xavier Vendrell, GP Esquerra Republicana  
de Catalunya

Excm. Sr. Rafael Luna, GP Partit Popular de  
Catalunya

I. Sr. Santiago Rodríguez, GP Partit Popular

I. Sr. Lluís Postigo, GP Iniciativa per Catalunya  
Verds - Esquerra Alternativa

I. Sr. José Domingo, Grup Mixt

#### EMPRESARIS FEMCAT

Sr. Joaquim Boixareu, conseller delegat d'Irestal  
Group i president de FemCAT

Sr. Xavier Cambra, president de Dèria Editors  
i secretari general de FemCAT

Sr. Francesc Casanovas, conseller delegat de Bloc  
Inversions i patró de FemCAT

Sr. Joan Gummà, vicepresident d'Abantia i patró  
de FemCAT

Sr. Carles Grau, director general de Microsoft  
a Catalunya i patró de FemCAT

Sr. Carles Sumarroca, conseller delegat del Grup  
EMTE i vicepresident de FemCAT

Sr. Miquel Teixidor, director general de Genaker  
i patró de FemCAT

#### EQUIP DE SUPORT

Sra. Francesca Guardiola, Parlament de Catalunya

Sra. Teresa Montserrat, FemCAT

Sra. Teresa Navarro, FemCAT

Sr. Lluís Reales, periodista, professor UAB  
i col·laborador FemCAT

## Relació d'activitats

12 de gener VISITA  
de 2009 a l'empresa VODAFONE

### INAUGURACIÓ

Sr. Francisco Roman, president conseller  
delegat de Vodafone

Sr. Joan Gummá, vicepresident d'Abantia  
i membre del Patronat de FemCAT

### EXPOSICIONS

Fonaments tècnics

Infraestructures, llicències i permisos

Unitat de negoci d'empreses i Unitat  
de negoci de particulars

### VISITA

Centre d'Atenció de clients empreses

Botiga Vodafone «New Concept»

### EXPOSICIONS

Òrgans reguladors. Problemàtica actual

### VISITA

Centre de Commutació i Antena

13 de gener VISITA  
de 2009 a l'empresa MICROSOFT

### INAUGURACIÓ

Sr. Carles Grau, director de  
Microsoft a Catalunya

### EXPOSICIONS

Model de negoci, Model RRHH,  
Responsabilitat social i corporativa

Productivitat a les PIMES,  
Tecnologies per a les AP

Oci digital, Capital intel·lectual,  
Noves tendències

14 de gener de 2009 VISITA  
a l'empresa NTR GLOBAL

EXPOSICIONS

Sr. Lluís Font, conseller delegat de NTR  
Global

VISITA

a les instal·lacions de NTR Global

VISITA

a l'empresa ADASA SISTEMES

EXPOSICIONS

Sr. Carles Sumarroca, conseller delegat  
del Grup Emte

Sr. Enric Cardoner, director general  
d'Adasa Sistemes

Sr. Germán López, divisió Sistema de  
Control d'Adasa Sistemes

Sr. Ramon Prats, adjunt Direcció  
General d'Adasa Sistemes

VISITA

a les instal·lacions d'Adasa Sistemes

DINAR - DEBAT AL PARLAMENT  
DE CATALUNYA

M. H. Sr. Ernest Benach, president  
del Parlament de Catalunya

Mesa del Parlament de Catalunya

Diputats al Parlament de Catalunya

Representants de FemCAT

Representants de les empreses  
Microsoft, Vodafone, i NTR Global,  
i Adasa Sistemes



