

ACTA DE LA REUNIÓ DE LA COMISSIÓ D'EMPRESSES DE L'ACTIG DEL DIMARTS 17 DE NOVEMBRE DE 2009 a les 17:00 h, Seu d'ABSIS, C/ Àlaba, 140-144, 3ªplanta.

HI ASSISTEIXEN:

**Aurensis, S.L.
SEYS Semiconductores y Sistemas, S.A.
ABSIS
NEXUS GEOGRAFICS
TECNOGEO**

**Aida Agea,
Xavier Perarnau
Josep Gili
David Comas
Jordi Valeriano**

Gerència ACTIG

Eva Domènech

Ordre del dia:

Format i Continguts del Saló Globalgeo 2011

Inicia la sessió la presidenta de la Comissió d'Empreses de l'ACTIG, Aida Agea. Abans d'abordar el tema de l'ordre del dia, l'Aida comenta als assistents la xerrada que va tenir amb Jordi Guimet sobre la "*Primera Trobada de Ciutats del Sud de la Mediterrània sobre el paper de les Tecnologies de la Informació Geogràfica en el desenvolupament sostenible de la Regió Mediterrània*" que tindrà lloc al mes de Maig de 2010. Donat que fins a data d'avui tots els tràmits sobre aquesta iniciativa els a dut a terme en Jordi Guimet es veu necessari la creació d'una Comissió Permanent que ajudi a organitzar el temari, l'agenda, etc d'aquest esdeveniment. S'acorda entre tots els assistents que aquesta Comissió Permanent estarà formada pels assistents a la reunió.

En David Comas fa dos incisos respecte a l'última acta corresponent a la reunió del GT Empreses celebrada el dia 27 d'octubre de 2009. A l'apartat "2.1" diu textualment: "Actualment l' Institut Cartogràfic de Catalunya defineix les línies, reptes, etc, del Saló, n'és la Comissió organitzativa" i, hi hauria de dir "Actualment l' Institut Cartogràfic de Catalunya forma part en la definició de les línies, reptes, etc del Saló, és membre de la Comissió organitzativa". S'acorda modificar l'ACTA.

També informa als assistents a la reunió que ell forma part de la Comissió Tècnica per a la redacció del Pla Cartogràfic de Catalunya, d'ençà l'any 2007.

En aquesta reunió s'integra un nou soci corporatiu com a participant del GT Empreses de l'ACTIG, es tracta de l'empresa Tecnogeo representada pel Sr. Jordi Valeriano.

Format i Continguts del Saló Globalgeo 2011

En la darrera reunió de la Comissió d'empreses (17-11-09) es va requerir als assistents que proposessin idees sobre alguns temes per tal de comentar-los en la reunió que té lloc avui, els temes son:

- Objectius que ha de complir el Globalgeo
- Canvis en el format
- Durada
- Fira comercial o trobada científica

En **David Comas** de Nexus Geografics, proposa un objectiu de mínims a que és obvi i hem de preservar, que és necessari però no suficient: que el Saló Globalgeo sigui un acte col·lectiu d'afirmació del sector on es trobin les empreses i els seus clients.

A nivell d'estratègia, proposa valorar si optem per diversificar o per especialitzar el Saló GlobalGeo. Un Saló especialitzat en GIS i d'alt valor afegit pot aportar més participants d'aquest nítxo. Un Saló Globalgeo diversificat pot aportar més participants de diferents nítxos del sector, com SIG, Cartografia, Topografia, Teledetecció, mobilitat. D'ambdues maneres s'aconseguirà augmentar la participació tant d'empreses com d'assistents.

Si s'elegeix la diversificació cada bloc (SIG, Cartografia, Topografia, Teledetecció, mobilitat...) ha de tenir el seu temps i importància.

Xavier Perarnau posa l'exemple de les jornades organitzades per ACC10 on hi ha l'oportunitat d'efectuar entrevistes programades i així poder arribar als clients, aquestes entrevistes tenen una durada d'una mitja hora, això permet poder preparar-la i així arribar a ser més productiva.

Actualment el Globalgeo no mobilitza el sector, ni en clients actuals ni en clients potencials perquè no proposa res interessant

Creu que ha de tenir el mínim format fira i complementar-lo amb altres formats, en David Comas creu que primer s'ha de definir el projecte i després decidir si ha de tenir format fira o un altre.

En **Jordi Valeriano** proposa el format que tenen les Jornades Tècniques de la IDE d'Espanya, aquest any celebrades a Múrcia, on s'hi troben Grups de Treball, es tracten temes concrets, hi assisteixen els clients (majoritàriament Ajuntaments i Diputacions) i es participa per buscar solucions que reclamen els clients.

També proposa la idea de fer coincidir el Globalgeo amb les Jornades Tècniques de la IDE de l'any 2011, aquest fet portaria a la fira més aflluència de públic i empreses.

Aida Egea exposa els resultats que espera obtenir de la fira Globalgeo:

1. Trobar-nos als nostres clients
2. Conèixer clients potencials i fer contactes
3. Conèixer partners i proveïdors i així arribar a acords comercials
4. Donar publicitat als productes nous de les empreses
5. Tenir contactes amb el mercat, saber què fan els competidors i quin lloc ocupen cadascuna de les empreses dins els sector.

El Globalgeo d'avui en dia només dona la possibilitat d'aconseguir el punt 1, trobar els clients, la resta de punts no s'aconsegueixen perquè no hi ha participació, és una fira local, no atreu a públic objectiu, excessivament localista i la inversió de les empreses en el saló no té retorn.

Actualment a Catalunya hi ha una trentena d'empreses relacionades amb el sector de les TIG i no hi són representades al Saló.

Aida Egea posa l'exemple de les Jornades d'Usuaris d'ESRI, on la clau de l'èxit recau en que els clients exposen problemàtiques i projectes, hi ha un seguit de conferències, també hi ha estands. Les empreses i el públic hi participen perquè saben que hi trobaran molta gent.

També posa en crisi el fet de que el Globalgeo estigui integrat dins la Setmana Geomàtica (àmbit acadèmic internacional, xerrades molt tècniques i poc interactives).

En la seva intervenció, Aida Egea proposa

Que la temàtica estigui relacionada amb el que interessa als visitants

Trobar quins son els elements atractius, com per exemple speakers destacats, ponències sobre subvencions i plans relacionats amb el sector, procurar que no hi hagi cap esdeveniment a les dates de celebració del Globalgeo, invitar a associacions com la Societat Espanyola de Cartografia Fotogrametria i

teledetecció, al Consell Superior Cartogràfic o l'Associació Espanyola de Teledetecció, son valors afegits que ajudarien a augmentar la participació.

També proposa treure estands i fer jornades interactives com entrevistes, xerrades, esmorzars i promoció de novetats.

Proposa contractar una empresa en publicitat i marketing per a que ens ajudi a preparar el saló i efectui el paper de coordinador. S'hauria de demanar una subvenció, a través de la internacionalització, per sufragar les despeses que això comporti.

Per últim pregunta als assistents la possibilitat de fer la fira itinerant i guanyar amplitud dins d'Espanya.

En **Xavier Perarnau** creu que s'hauria d'incloure la definició àmplia del sector, estimular tant a expositors com a públic, això s'aconseguirà amb nous formats, reduint costos i així s'ampliaria el N^o de participants i amb la creació de taules rodones temàtiques (cercar temes interessants)

En **Josep Gili** posa com a model la Jornada de signatura electrònica de CATCert celebrades el passat 10 de novembre, és un esdeveniment que mou al voltant de 900 persones, el programa es basa en ponències, casos pràctics, absència d'estands, i entrega d'un premi.

Suggereix un canvi en el format del Globalgeo, la gent es mou quan hi ha interès, i l'èxit és la participació.

Un cop tots els assistents han sintetitzat les seves propostes s'ha de pensar la manera de fer-la arribar a l'organització del Globalgeo.

Com ja s'havia manifestat en darreres reunions de la Comissió d'Empreses la primera reunió ha de ser amb l'Institut Cartogràfic de Catalunya que forma part de la comissió organitzadora del Saló Globalgeo.

Abans de la reunió s'ha de redactar un document amb les idees que té el GT Empreses de l'ACTIG sobre el que ha de ser el Saló Globalgeo.

1. El Saló ha d'englobar empreses i assistents del sector SIG, Cartografia, Topografia, sensors, Teledetecció per poder tenir massa crítica
2. Format atractiu per a les empreses i oferta per atreure al públic
3. La Comissió d'Empreses de l'ACTIG han de formar part activa de la Comissió organitzadora del Saló.

4. Canvis en el format actual del Saló.

La reunió amb l' Institut Cartogràfic de Catalunya s'hauria de celebrar abans de final d'any.

En el cas que l'ICC doni una resposta positiva al que es proposa, s'ha d'esbrinar quins son els recursos al nostre abast, aquestes respostes s'obtindran a través de la fira i del director del Saló.

El dia 3 de desembre hi ha una reunió de la Junta de l'ACTIG on es parlarà sobre aquests tema amb els components de la junta.

Sense altres temes a tractar es tanca la reunió a les 18:45 hores del dia 17 de novembre de 2009