



**NOVETAT 2013:
ZONA BETA
ZONA EMPRENEDORIA**

SENSE TECNOLOGIA NO HI HA CREIXEMENT

12a Diada de les Telecomunicacions a Catalunya
CosmoCaixa Barcelona, 26 de setembre de 2013



Organitza: Col·legi Oficial d'Enginyers Tècnics
i Graduats en Enginyeria de
Telecomunicació de Catalunya



SENSE TECNOLOGIA NO HI HA CREIXEMENT

MEMBRES DEL COMITÉ D'HONOR DE LA 12a DIADA DE LES TELECOMUNICACIONS A CATALUNYA

SAR Felipe de Borbón y Grecia, príncep d'Astúries
Molt Honorable Sr. Artur Mas, president de la Generalitat de Catalunya
Sr. José Manuel Soria, ministre d'Indústria, Energia i Turisme
Molt Honorable Sra. Núria de Gispert, presidenta del Parlament de Catalunya
Excm. Sr. Xavier Trias, alcalde de Barcelona
Sr. Victor Calvo Sotelo, secretari d'Estat per a les Telecomunicacions
Sr. Juan Manuel Moreno Bonilla, secretari general del Real Patronato sobre Discapacidad i secretari d'Estat
Hble. Sr. Felip Puig, conseller d'Empresa i Ocupació de la G.C.
Hble. Sra. Irene Rigau, consellera d'Ensenyament
Hble. Sr. Ferran Mascarell, conseller de Cultura
Hble. Sr. Santi Vila, conseller Territori i Sostenibilitat de la G.C.
Hble. Sr. Germà Gordó, conseller de Justícia
Hble. Sra. Neus Munté, consellera de Benestar Social i Família de la G.C.
Excm. Sr. Salvador Esteve i Figueras, president de la Diputació de Barcelona
Sr. Roger Loppacher, president del Consell de l'Audiovisual de Catalunya
Sr. Borja Adsuara, director general de Red.es

Excm. Sr. Miquel Valls, president de la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona
Sr. Josep Martí, secretari de Comunicació de la G.C.
Sr. Carles Flamerich, director general de Telecomunicacions i Societat de la Informació
Sr. Antoni Molons, director general de Mitjans de Comunicació
II-Im. Sr. Joan Tarradellas, conseller delegat d'ACCÍO
Sr. Jordi Escalé, director-gerent del Centre de Telecomunicacions i Tecnologies de la Informació
II-Im. Sr. Andreu Francisco i Roger, vicepresident de Localret i Alcalde d'Alella
Sr. Joaquim Gay de Montellà, president de Foment
Sr. Josep González, president de Pimec
Sr. Bernardo Lorenzo, president de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT)
Sr. José Manuel de Riva, president d'AMETIC
Sr. Josep Rof, president de SECARTYS
Sr. Alberto Durán López, vicepresident primer executiu de la Fundación ONCE
Sr. Joan Cornet, executive Chairman de TIC Salut
Sr. Joan Camprubí, president de l'Associació Catalana d'Empreses Consultores
Sr. Ferran Amago, degà del COETTC

La tecnologia ha deixat de ser un àmbit innovador del mercat i la economia per ser un segment essencial del desenvolupament de les empreses. A dia d'avui sense tecnologia les empreses estan condemnades a la desaparició. Com afecta la tecnologia a tots els sectors de les empreses, des del màrqueting a les finances, la direcció general o els recursos humans i com ha esdevingut un factor clau per a la recuperació i la competitivitat és del que tractarem a la 12a Diada de les Telecomunicacions que organitza el COETTC enguany.

Com guanyar volum per a competir en mercats més globals? *Les empreses s'enfronten al repte de la exportació i a la de competir en mercats globals i amb necessitats d'arrelar-se en altres països per créixer. No sempre és possible fer-lo de forma orgànica i es fa mitjançant adquisicions i ampliant capital amb sortides a borsa o altres formes de capitalització amb innovació disruptiva que permeti avançar a la seva competència mitjançant nous productes o processos. Per aquest motiu, la Diada tractarà de forma selectiva totes les formes per poder créixer comptant amb els principals experts i empreses que ho han posat en marxa.*

A nivell professional, es tractaran les millors sortides professionals que es demandaran en el futur tant si un és un recent titulat com si ja porta molts anys en l'exercici de la seva professió. Per això, comptarem amb els emprenedors i amb els experts de selecció de talent per tal que ens indiquin quines son les professions tecnològiques i no tecnològiques que es mouran en l'àmbit català i europeu.



NOVETATS 2013

ZONA BETA

És un espai reservat per a les empreses que estan llençant productes o serveis que volem mostrar en la seva fase beta per a ser provades i utilitzades pels usuaris que assisteixin a la Diada. És un espai demostratiu gratuït que permet una trobada amb el mercat per tal de visualitzar les darreres innovacions dins del mercat tecnològic alhora que els inscrits a la Diada podran veure les últimes innovacions en diferents camps com ara la mobilitat, la robòtica, l'electrònica, comunicacions, etc. Aquesta zona va orientada a empreses amb solucions finals i a empreses petites i mitjanes que no siguin start-ups.

ZONA EMPRENEDORIA

És un espai on les noves empreses de menys d'un any d'antiguitat es presentaran en societat per tal de difondre la seva missió i visió i anar captant l'atenció de possibles clients i usuaris cap els seus serveis. El COETTC aposta per l'emprenedoria TIC a mode de mentor per ajudar a fer difusió en els primers anys de creació d'una empresa.

(nivell -1) ▶

AUDITORI ▼

ÁGORA ▼

BETA ▼

GAMMA ▼

ALFA ▼

08:30 - 09:00

Acreditacions (nivell -1)

09:00 - 09:15

Acte inaugural i Benvinguda (nivell -2 Sala Auditori)

Excm. Sra. D^a Ana Pastor, Ministra de Fomento
Excm. Sr. Salvador Esteve, president de la Diputació de Barcelona (*)
Excm. Sr. Valentí Junyent, president de Localret
IIIm. Sr. Jordi Escalé, director gerent del Centre de Telecomunicacions i Tecnologies de la Informació

Sr. Joaquim Gay de Montellà, president de Foment
Sr. Roger Loppacher, president del Consell de l'Audiovisual de Catalunya
IIIm. Sr. Ferran Amago, degà del COETTC

09:15 - 10:00

Conferència magistral inaugural (nivell -2) a càrrec de **Luis Conde**, president de Seeliger y Conde
POT CRÉIXER UNA EMPRESA SENSE EL MILLOR TALENT? QUINS SÓN ELS PROFESSIONALS DEL FUTUR?

Com les empreses que volen tenir èxit han de reforçar constantment el seu lideratge mitjançant els millors professionals i els millors perfils professionals. També es donaran xifres del creixement que està havent a Catalunya respecte d'altres mercats estatals i internacionals.

10:15 - 12:00

TAULA 1
LA MEVA EMPRESA ESTÀ TENINT UN CREIXEMENT ORGÀNIC IMPORTANT

TAULA 2
CREIXEMENT INORGÀNIC: COM PUC AFRONTAR ELS REPTES DE CRÉIXER MITJANÇANT ADQUISICIONS...

TAULA 3
VULL GUANYAR UNA CAPITALITZACIÓ A FI D'AFRONTAR NOUS REPTES DE FUTUR: EL MERCAT BORSARI PRIMARI I SECUNDARI

TAULA 4
NO SEMPRE ÉS NECESSARI INVERTIR EN MERCAT: LA INVERSIÓ EN INNOVACIÓ TAMBÉ POT AJUDAR A GENERAR GRANS CREIXEMENTS

TAULA 10
DEL PROJECTE D'INNOVACIÓ A LA CREACIÓ D'UNA EMPRESA

12:00 - 12:30

Coffee break - networking (nivell -3)

12:30 - 14:15

TAULA 5
COM ELS SÈNIORS AJUDEN ALS QUE COMENCEN A CREAR VALOR EMPRESARIAL

TAULA 6
QUÈ HE DE FER PER ADAPTAR-ME I SEGUIR LA SENDA I L'ONADA DE LES MILLORS SORTIDES PROFESSIONALS?

TAULA 7
QUINS SÓN ELS PERFILS PROFESSIONALS QUE REALMENT NECESSITEN LES EMPRESES A CURT I MIG TERMINI? QUÈ ESTEM FENT...

TAULA 8
MILLORS SORTIDES PROFESSIONALS DES DEL PUNT DE VISTA D'OFERTA I DEMANDA. HA CANVIAT EL MERCAT?

TAULA 9
TRANSFORMAR LA GESTIÓ DEL TALENT EN UN ENTORN COMPLEX

14:15 - 15:00

Acte de cloenda i lliurament dels "Premis Excel·lència 2013"

H. Sr. Felip Puig, conseller d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya
Sr. Carles Rossinyol i Vidal, president delegat de l'Àrea d'Hisenda, Recursos Interns i Noves Tecnologies de la Diputació de Barcelona

Sr. Josep González, president de PIMEC
IIIm. Sr. Ferran Amago, degà del COETTC

15:00 - 17:00

Lunch (nivell -3)

1

EL CREIXEMENT DE LES EMPRESES: COM PUC GUANYAR VOLUM?

2

TAULA 1

LA MEVA EMPRESA ESTÀ TENINT UN CREIXEMENT ORGÀNIC IMPORTANT

Hi ha empreses que, pels mercats en els que treballen o pels productes que tenen, estan contínuament en una fase de creixement en vendes i mantenint els marges. Les seves estratègies han passat per ampliar la seva xarxa de distribució amb l'obertura de nous centres de comercialització o per crear noves xarxes més innovadores que han permès diversificar en productes i arribar a nous targets de clients.

President moderador: Josep Morell, Comissionat de la Presidència per les TIC i la Societat de la Informació, membre del Comitè Executiu de Cambra de Comerç.

- 1.1 *Com mantenir un creixement constant dintre d'un servei on-line*, per Ricard Castellet, Head of Brand Communications de LetsBonus.
- 1.2 *La potència expansiva i el seu salt internacional*, per José Luis Martínez Donoso, conseller delegat del Grupo Fundosa.
- 1.3 *El sector aeronàutic necessita nous models per a nous viatgers*, per Lluís Pons, director de màrqueting de Vueling Airlines.
- 1.4 *Procés d'internacionalització com a via de creixement de les empreses*, per Marc Ambrock, president d'Adminex.
- 1.5 *Com créixer per millorar la competitivitat*, per Jordi Guimet, CEO de Plasticband.
- 1.6 *La internacionalització de l'empresa catalana com a motor de creixement*, per Joan Josep Berbel, director d'Internacionalització i Inversió Empresarial d'ACCIO.
- 1.7 Intervenció a càrrec de Eugenio Fontán, president de COMEXI Group.

3

TRACK

TAULA 2

CREIXEMENT INORGÀNIC: COM PUC AFRONTAR ELS REPTES DE CRÉIXER MITJANÇANT ADQUISICIONS PER GUANYAR PRESÈNCIA INTERNACIONAL, DIVERSIFICAR EN PRODUCTES O GUANYAR PES ESPECÍFIC A TRAVÉS D'ADQUISICIONS O FUSIONS?

Algunes empreses opten per obrir mercats mitjançant l'adquisició d'empreses ja consolidades que ajuden a posar un peu en nous mercats o serveis. També es pot fer per guanyar volum i presència en els mercats en els que ja estem presents i afavorir posicions de domini o de penetració en alguns serveis que, d'una altra manera, seria impossible introduir-nos. Per últim, mitjançant la fusió entre empreses com a procés d'integració o combinació de dues o més organitzacions en un organisme nou i independent, de cara a la consecució d'objectius estratègics que siguin capaços de promoure el desenvolupament organitzacional i la creació de valor.

President moderador: Conxa Oliu, Directora General de Sabadell Professional.

- 2.1 *El gran mercat ignorat*, per Tomas Tomeo Fontcuberta, Corporate Development Director d'IESE.
- 2.2 *El creixement per innovació i per l'aposta en nous mercats*, per Julián Vinué, director de Wayra.
- 2.3 *Caceu-me, si us plau - Un camí per als petits actors*, per Oren Bar-El, Ministre Conseller Assumptes Polítics Ambaixada Israel.
- 2.4 *En quin moment els competidors tendeixen a creure que poden ser una única cosa?*, per Manuel Serrano, CEO de Fhios
- 2.5 *Un model de fusió de mútues que ha comportat millorar els serveis i assegurar el futur*, per José Domingo Valls, president d'Activa Mutua.
- 2.6 *Creixement empresarial gràcies a la informació tecnològica i llicències*, per Pepe Isern de J. Isern Patentes y Marcas.

TAULA 3**VULL GUANYAR EN CAPITALITZACIÓ A FI D'AFRONTAR NOUS REPTES DE FUTUR: EL MERCAT BORSARI PRIMARI I SECUNDARI**

Trobar el capital necessari per organitzar-me el procés de creixement és un dels camins que necessito i més en aquests moments en el que el sistema financer no té recursos oberts a iniciatives de creixement. Com hem de preparar projectes que siguin atractius per inversors per captar capital i garantir el finançament de bons projectes empresarials?

President moderador: Carles Tusquets, president de Banc Mediolanum.

- 3.1 *Com una empresa pionera pot sortir amb èxit en el mercat secundari*, per Jaume Sanpera, conseller delegat d'Eurona.
- 3.2 *Què s'ha de comunicar quan una sortida a borsa no genera esperances?*, per Antoni Bosch, professor de la UIC i assessor d'Innovació i Desenvolupament Estratègic.
- 3.3 *Situació actual del Capital Risk, una alternativa de finançament*, per Alejo Vidal-Quadras, director de 3i.
- 3.4 *Préstecs participatius*, per Ramon Betolaza, CEO & Partner de Black Toro.
- 3.5 *Existeixen alternatives al finançament bancari?*, per Joan Cavallé, director general de Caixa d'Enginyers.

TAULA 4**NO SEMPRE ÉS NECESSARI INVERTIR EN MERCAT: LA INVERSIÓ EN INNOVACIÓ TAMBÉ POT AJUDAR A GENERAR GRANS CREIXEMENTS**

La nostra situació econòmica requereix millores de productivitat significatives, i aquest tipus de millora s'obté amb innovació disruptiva. Les empreses tecnològiques són ben conegudes per provocar aquests salts de productivitat i crear valor, aconseguint més de 500 mil milions de valor borsari només en la dècada passada. Però Catalunya no té moltes empreses així, són poques i no arriben a tenir la projecció d'empreses com Google, Facebook, Zinga, Amazon, etc. Què hauriem de fer per incentivar la creació d'aquestes empreses? Com fer-les créixer a l'escala de les grans empreses tecnològiques? Realment tenim problemes de recursos humans per a construir-les? O serà un problema de finançament? Possiblement les respostes a les preguntes requereixen un plantejament ampli, no només resolent un problema particular sinó mirant la qüestió d'una forma completa.

President moderador: Juan Luis Quincoces, director general del Centro Nacional de Tecnologías de la Accesibilidad (CENTAC).

- 4.1 *La creació d'empreses innovadores com a motor de l'activitat empresarial*, per Jesús Hernández, CEO de Zinkapp Mobility Services.
- 4.2 *Com una empresa tradicional ha d'adaptar-se per crear valor en cada producte i servei*, per Pablo Rodríguez, director d'Investigació i Innovació de Telefónica Digital.
- 4.3 *Models d'innovació en sectors no tecnològics*, per Carles Riera, president de la Fundació Desenvolupament Comunitari (FDC).
- 4.4 *Les start-up que s'impulsen des de les universitats*, per Daniel Guasch Murillo, director de la Càtedra d'Accessibilitat de la UPC.
- 4.5 *La innovació la fem entre tots*, per Joan Francesc Fondevila, president de CECABLE i professor de la UAO CEU.
- 4.6 *Intervenció a càrrec de Pablo Sánchez Izquierdo*, director Nacional de Màrqueting i Vendes de Grans Comptes d'ONO.

1

2

3

TRACK

TALENT: QUINES SÓN LES MILLORS I MÉS DEMANDES SORTIDES PROFESSIONALS TANT PER AL RECENT TITULAT COM PEL QUE JA PORTA MOLTS ANYS EXERCINT LA SEVA PROFESSIONI? COM ELS PROFESSIONALS AMB MÉS TRADICIÓ ESTAN AJUDANT ALS QUE COMENCEN?

TAULA 5 COM ELS SÈNIORS AJUDEN ALS QUE COMENCEN A CREAR VALOR EMPRESARIAL

L'enthaliment de la joventut com un valor professional en sí mateix o el sobrecost laboral de persones de contrastada trajectòria, fruit d'una legislació laboral encotillada, ha portat a descartar l'experiència de professionals de llarg recorregut i que tenen molt per aportar.

President moderador: Alexandre Blasi, Vicepresident de l'Asociación Mutuas de Accidentes Laborales.

- 5.1 Intervenció a càrrec de Daniel Cañardo, president de SECOT Barcelona.
- 5.2 *L'evolució d'una empresa familiar, nexes en el pas entre generacions*, per Mariano Ganduxer, president del Grup Bonanova.
- 5.3 *Com ésser emprenedor als 50? Les 5 raons de l'èxit*, per Josep Seuma, olivicultor sota la marca Finca Els Hostelet i Pago de los Cardenales.
- 5.4 *La experiència de la Universitat al servei de tots*, per Joaquin Trigo Portela, director general de l'Institut d'Estudis Econòmics (IEE).
- 5.5 *El camí de l'emprenedor*, per Josep Maria Vilà, soci de Caudex.
- 5.6 *L'aprenentatge de l'emprenedoria. Els tutors i els mentors*, per Francesc Solé Parellada, catedràtic de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC).

TAULA 6 QUÈ HE DE FER PER ADAPTAR-ME I SEGUIR LA SENDA I L'ONADA DE LES MILLORS SORTIDES PROFESSIONALS?

Reinventar-se és la paraula de moda. Com aprofitar experiències professionals per obrir noves expectatives laborals en nous sectors en posicions diferents a les ocupades en el passat. No sempre podem emprendre si venim de sectors que ja no tenen present encara que podran tornar a tenir futur a mig termini però, com puc assabentar-me de què cal fer per canviar? Què he d'estudiar o preparar-me per tornar a la cima de la que venia?

President moderador: Miquel Espinosa, director d'EADA.

- 6.1 *Com una empresa tradicional transforma les seves posicions per assegurar captar als millors*, per Luis Cano, director de RRHH de Ficosa Internacional.
- 6.2 *Com una empresa d'intermediació ajuda als ocupadors a cercar als millors*, per Jaume Gurt, director General d'Infojobs.
- 6.3 *Exposició del programa de joves amb discapacitat que posa en marxa FSC-Inserta per a la cerca d'ocupació en nous camps*, per Virginia Carcedo, secretària general d'Inserta.
- 6.4 *Com les empreses de consultoria de selecció ajuden a definir els nous models de professionals*, per Juan María Tintoré, president d'IOR Consulting.
- 6.5 *La realitat d'una associació que ajuda a crear valor*, per Josep Badia, president d'ASSET Directivos Financieros.
- 6.6 *La internacionalització: un repte també per als recursos humans*, per Joaquim Llimona, president de la Comissió Internacional de PIMEC i de la Fundació PIMEC.

TAULA 7**QUINS SÓN ELS PERFILS PROFESSIONALS QUE REALMENT NECESSITEN LES EMPRESES A CURT I MIG TERMINI? QUÈ ESTEM FENT DES DE CATALUNYA PER ASSEGURAR PROFESSIONALS QUALIFICATS A LES EMPRESES?**

Els professionals han de tenir el seu propi espai dins del sector laboral i professional. Catalunya està redefinint els professionals que han d'optar per la formació professional i, possiblement, amb un procés universitari. Com el Servei d'Ocupació dóna sortida als professionals de la formació professional i els universitaris? Cal que el SOC canviï de guió per trobar un nou model d'acompanyament amb els col·legis professionals.

President moderador: Xavier Casares, president del Consell Català d'FP de la Generalitat de Catalunya.

- 7.1 *Formació per tal de trobar i millorar feina: ocupacional i continuada enfront la reestructuració de companyies i de les seves posicions?*, per Joan Aregio, director del Servei d'Ocupació de Catalunya de la Generalitat de Catalunya.
- 7.2 *El nou ensenyament professional, en què canvia respecte al que ja tenim a hores d'ara? Nova llei i nous reptes*, per Melcior Arcarons, director general de Formació Professional Inicial i Ensenyaments de Règim Especial de la Generalitat de Catalunya.
- 7.3 *Quins són els perfils del directius que s'estan cercant al mercat en general?*, per Juan José Planes Pérez, director general de Konsac.
- 7.4 *Com gestionen les PIMES els perfils laborals necessaris d'aquest sector? Les competències com a eina clau*, per Imma Estivill, presidenta de la Sectorial de Serveis Ocupacionals i de Qualificació de PIMEC.
- 7.5 Intervenció a càrrec de Sílvia Roca, Business Development Manager de Lee Hecht Harrison.
- 7.6 *La sortida de la crisi amb l'autosuficiència territorial: com avançar cap a la plena ocupació*, per Josep Aracil, president d'Eurosenior.

TAULA 8**MILLORS SORTIDES PROFESSIONALS DES DEL PUNT DE VISTA D'OFERTA I DEMANDA. HA CANVIAT EL MERCAT?**

Des de fa una dècada el nou professional ha canviat els seus hàbits i costums i ha adoptat amb major força les telecomunicacions i les tecnologies de la informació. Arran de la crisi, els perfils demandats pels emprenedors també han canviat, així com la manera d'arribar al que li interessa a l'empresa. No sempre l'oferta i la demanda cerquen el mateix ni tenen la mateixa informació sobre el que demanden ambdós. Com podem fer que tots tinguin una bona comunicació del que cerca l'altre?

President moderador: Juan Carlos Riba, soci d'Agrupia i president de ByS (Asociación Española de Empresas de Búsqueda y Selección).

- 8.1 *La selecció de personal es mou per recerques o per contactes. Com pot ajudar una bona selecció a millorar la capacitat de les empreses a tenir els millors professionals*, per José Manuel Romero, soci director comercial d'Ackermann Executive Este.
- 8.2 *El sector de les TIC és realment el que menys ha patit la crisi? Es nota en les posicions cercades?*, per Joaquim Català, soci-director de Català de Recursos Humans.
- 8.3 *Una forma diferent de gestionar persones en les PIME*, per Sílvia Vilchez, directora de RRHH a Part Time.
- 8.4 *Necessitats actuals de contractació*, per Jaume Bombardó, responsable de RRHH de Conei.
- 8.5 *La marca personal al cercar nous projectes professionals*, per Arancha Ruiz, Headhunter & Talentist.
- 8.6 *Dificultats en el desenvolupament d'habilitats tecnològiques i com superar-les*, per Patricia Iglesias, coach i experta en Desenvolupament d'Habilitats d'INTELEKTO.

1

TAULA 9**TRANSFORMAR LA GESTIÓ DEL TALENT EN UN ENTORN COMPLEX**

El talent és una manifestació de la intel·ligència emocional, és un conjunt d'aptituds que sobresurten de la resta per realitzar una determinada tasca o acció de forma reeixida. El talent i les capacitats ja no es poden mesurar tant sols per un bon expedient acadèmic, les capacitats d'empatia, intel·ligència emocional, la fortalesa mental, no tenir por són claus per guanyar el futur.

President moderador: Josep Grau, soci-director general de Negoci, Consultoria, Comunicació i Màrqueting d'AVENTIA.

- 9.1 *La fórmula del talent*, per Lluís Soldevila, Direcció de Sistemes d'Informació d'ESADE.
- 9.2 *Acceleració constant en un entorn complex*, per J. Antoni Català, soci Leading-On, expert en gestió de RRHH i de Talent.
- 9.3 *Factors de valor en la demanda actual de talent*, per Santi Benedé, CEO d'ESADE Creapolis.
- 9.4 *Teletreball i responsabilitat global*, per Vanessa Galvany, EMEA Marketing Op. Manager de DELL.
- 9.5 *La captació i retenció del talent en el marc digital*, per Toni Mascaró, soci- CEO d'eMascaró.

2

3

TRACK

1

INNOVACIÓ (PROJECTES)

2

3

TRACK

TAULA 10**DEL PROJECTE D'INNOVACIÓ A LA CREACIÓ D'UNA EMPRESA**

Tenim les infraestructures necessàries per transformar el coneixement en valor, generant riquesa, ocupació, satisfaccions de les necessitats de mercat, etc. A les universitats es genera coneixement. Què es necessita per crear empreses que posin en valor aquest coneixement? Quin teixit intermedi cal per facilitar aquest procés? Centres de transferència de tecnologia, capital llavor, viviers d'empreses? Però el coneixement no només es genera a les universitats, sinó també l'activitat professional és una font de coneixement per endegar projectes empresarials basats en la innovació. Vegem parelles d'spin-off i/o starts-ups i infraestructures de suport i coneguem els seus mecanismes per crear estructures sostenibles en el temps.

President moderador: Gonçal Bonhomme, Innovation Manager at France Telecom Spain.

- 10.1 *La innovació i la creació d'una empresa des del món universitari*, per Joan Manel Martín Almansa, director executiu de la Fundació i2CAT.
- 10.2 *Innovar i invertir en Healthcare*, per Lluís Pareras, director de Healthequity, SCR i gerent Àrea Innovació i Tecnologia del Col·legi de Metges de Barcelona .
- 10.3 *La innovació i la creació des de l'Administració Local*, per Cristian Fernández, director BCN EMPREN, SCR SA. i Jordi Vidal, gerent de GEM-MED.
- 10.4 *Punts TIC accessibles en Biblioteques públiques*, per Guillem Martí, responsable Projecte Accessibilitat a les Biblioteques de Barcelona de la Fundació Desenvolupament Comunitari.
- 10.5 Intervenció a càrrec de Javier Marcos, cap Unitat Desenvolupament Tecnològic Abertis Telecom.
- 10.6 *I després de la innovació, què?*, per Lluís Oncins, consultor d'Unired.
- 10.7 *Potecció de la innovació i el coneixement*, per Xavier Muñoz, soci de l'Àrea de Noves Tecnologies d'ECIJA.

RELACIÓ DE PATROCINADORS 12a DIADA

MEMBRES D'HONOR:



PATROCINADORS ESPECÍFICS:



MEDIA PARTNERS:



AMB EL SUPORT DE:



HISTÒRIC DELS PREMIS EXCEL·LÈNCIA

	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
EXCEL·LÈNCIA EMPRESARIAL	FHIOS	AVENTIA	ADEL	NEXTRET	ALBERTIS TELECOM	MIER COMUNICACIONES	LLEIDA NET	GRUPO INTERCOM	AL-PI	GRUPO INTERCOM
EXCEL·LÈNCIA INNOVACIÓ TECNOLÒGICA	VUELING.COM	SEHRS FOOD AREA ZYNCRO	URBIÒTICA	HEWLETT PACKARD 3D INTEGRAL	AJUNTAMENT BARCELONA ACCÈSIT: GENAKER	INDRA I PARC D'INNOVACIÓ LA SALLE	VOZ TELECOM	SCYTL	CTT	ACEFHAT
EXCEL·LÈNCIA DESENVOLUPAMENT SOSTENIBLE	GRUP BALFEGO	AJUNTAMENT SANT CUGAT	MERCA MOLLET CETEI FUNDACIÓ JOAN XXIII	AJUNTAMENT VILADECANS	FUNDACIÓ ORANGE	FUNDACIÓ ECOTIC	ETNIA	A. ANDROMINES	CTC APPLUS	CAP PROV. TELECOM GIRONA
EXCEL·LÈNCIA DIVULGACIÓ TIC EN TELEVISIÓ	RTVE	TV3	TVE CATALUNYA	XAL COMUNICÀLIA	BTV	CANAL BLAU TV VILANOVA I LA GELTRÚ	TV3	BTV	TV3	
EXCEL·LÈNCIA DIVULGACIÓ TIC EN DIARIS	L'ECONÒMIC	ARA	DESERT	MÓN EMPRESARIAL	EXPANSIÓ	DESERT	NOTICIAS.COM	MÓN EMPRESARIAL	EL PERIÒDIC CATALUNYA	
EXCEL·LÈNCIA DIVULGACIÓ TIC EN RÀDIO	CATALUNYA RÀDIO	CADENA SER	DESERT	RÀDIO-4	CADENA SER	COM RÀDIO	CATALUNYA RÀDIO	COM RÀDIO	CATALUNYA RÀDIO	
EXCEL·LÈNCIA DIVULGACIÓ TIC EN REVISTES TÈCNQUES	COMPUTING	EUROPA PRESS	DESERT	TECNEWS	COMPUTER WORLD	A + AUDITORÍA Y SEGURIDAD	COMUNICACIONES WORLD	MUNDO ELECTRÓNICO	REVISTA TCN	

COETTC

Via Laietana, 39, 3a planta. 08003 Barcelona

T. 93 434 20 70

comunicacio@coettc.com

SENSE TECNOLOGIA NO HI HA CREIXEMENT

www.coettc.com/diada.com/2013



Pot seguir-nos a través de:

www.twitter.com/coettc • #diadatelecos



www.facebook.com/pages/Coettc/107275569351696



<http://www.linkedin.com/company/coettc>

Col·labora:



CosmoCaixa, Obra Social "la Caixa"

Isaac Newton 26, Barcelona