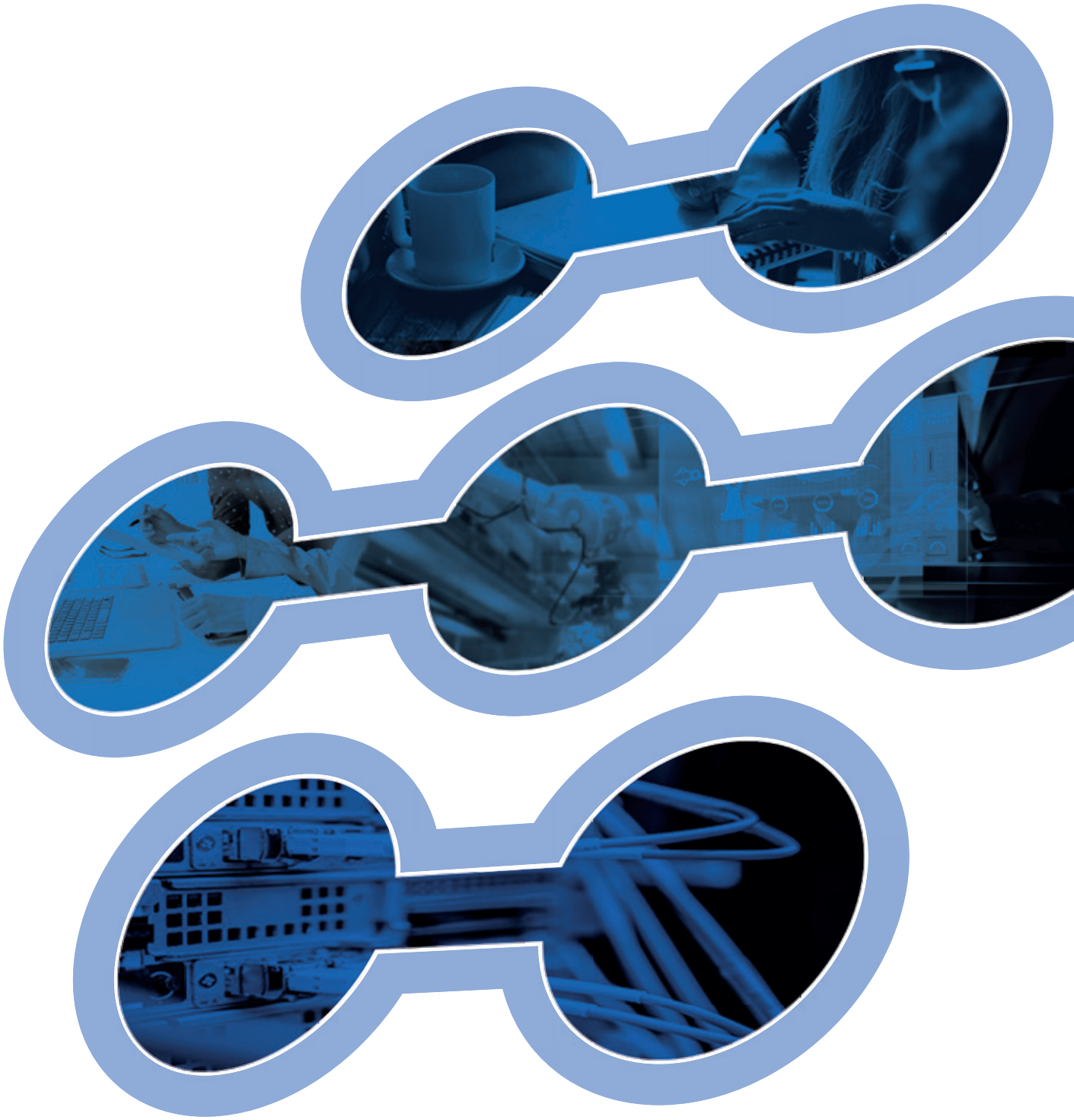
ACTINN

ANDORRA CLÚSTER DE LA TECNOLOGIA I LA INNOVACIÓ



# 2019 | MEMÒRIA

WWW.ACTINN.AD

# ÍNDEX


| | | |
|---|---|---|
| | Carta del president | 4 |
| 1. | Pròleg | 5 |
| 2. | Tendències i oportunitats | 6 |
| 3. | *Clusters*, innovació i pimes | 13 |
| 3.1. | La proposta Actinn | 14 |
| 3.2. | Dinàmiques del *cluster* | 15 |
| 3.3. | La força de la pime | 17 |
| 4. | Actinn 4.0, un nou compromís | 18 |
| 4.1. | Visió i valors | 18 |
| 4.2. | Serveis als socis | 19 |
| 5. | Assemblea de socis | 23 |
| 5.1. | Assemblea general | 23 |
| 5.2. | Junta directiva | 25 |

| | | |
|---|---|---|
| 6. | Pla de treball 2019 | 26 |
| 6.1. | Activitat interna | 26 |
| 6.2. | Reunions de l'assemblea general | 27 |
| 6.3. | Presència exterior | 28 |
| 7. | Comunicació | 29 |
| 7.1. | Pàgina web i xarxes socials | 29 |
| 7.2. | Mitjans de comunicació | 31 |
| 8. | Xifres | 32 |
| 9. | Objectius 2020 | 33 |
| 9.1. | Sistemàtica comercial | 33 |
| 9.2. | Calendari d'esdeveniments | 33 |
| 9.3. | Catàleg de serveis per als socis | 34 |
| 9.4. | Internacionalització del *cluster* | 34 |
| 9.5. | Observatori de la tecnologia | 34 |
| 9.6. | Identificació de projectes o de nova demanda | 35 |

# CARTA DEL PRESIDENT

**Nova junta, nou impuls**

En primer lloc, volem agrair als nostres socis la confiança en el nostre projecte, que vol ser un actor rellevant en la transformació i la recerca de competitivitat en el nostre estimat país.

No són pocs els reptes que cada sector ha d'afrontar en el curt termini, però és cert que les oportunitats que se'ns presenten a mig termini de transformació i millora són també nombroses. Els negocis estan canviant a una velocitat mai vista i en el 2020 ens caldrà ser més eficients, més competitius i més sostenibles alhora.

Des del *cluster* de la Tecnologia i la Innovació tenim la vocació d'ajudar les empreses sòcies a detectar aquestes oportunitats de transformació i millora.

Els moments de canvis són moments d'incertesa però també són temps per a noves oportunitats.

Són moments en què cal continuar sent rellevants per als nostres clients. En un mercat cada dia més global, la grandària de l'empresa pot influir en la capacitat d'inversió en tecnologia o en nous productes i serveis. És per aquest motiu que la col·laboració entre empreses de menor grandària serà un factor clau per rendibilitzar les inversions i per a l'èxit empresarial en els propers anys.. Amb aquest objectiu hem preparat per al 2020 un portafolis de serveis i activitats per acompanyar i ajudar els nostres socis en aquest període en què de ben segur s'hauran de prendre decisions empresarials de rellevància.

Des d'ACTINN seguim compromesos en la millora de la competitivitat dels nostres socis, així com en el desenvolupament del nostre ecosistema empresarial.

**Albert Moles Betriu**
*President d'ACTINN*

# 1. PRÒLEG

El 2019 ha estat per a ACTINN un any de renovació i transformació. De renovació de la mà de l'elecció d'una nova junta i de la selecció d'un nou *cluster manager*. De transformació per la redefinició de prioritats i reenfocament cap a la creació de demanda sofisticada i a la millora competitiva dels nostres socis.

L'any 2019, el Clúster ACTINN ha viscut un període de reflexió estratègica. El mapeig del sectors andorrans realitzat per la consultora Clúster Management durant el 2018 i presentada als socis en la primera assemblea del 2019 va ser sense dubte el catalitzador de la transformació cap a una iniciativa clúster més enfocada a potenciar la visió i la competitivitat dels nostres socis. Aquesta anàlisi ha estat el punt de partida per a la junta d'ACTINN per definir els objectius i prioritats que varen ser presentats als socis en la XI assemblea general. Així, a partir del març es va iniciar la selecció d'un *cluster manager* orientat a la definició i a l'impuls de projectes d'innovació, d'internacionalització i de formació.

En la reunió de presentació del nou *cluster manager* es van explicar les noves línies de treball, el model de negoci que volem potenciar així com la nostra cartera de serveis, que us presentarem en la memòria.

**Com va expressar el president, el Sr. Albert Moles, la prioritat del *cluster* per al 2020 serà definir projectes de col·laboració o cooperació que impactin positivament en el compte de resultats dels nostres socis.**

# 2. TENDÈNCIES I OPORTUNITATS

Si haguéssim de destacar únicament una tendència important en el sector tecnològic aquest seria potser la **democratització de la tecnologia**. La globalització continua sent un gran catalitzador de la innovació. El fet que els avenços de la tecnologia siguin escalables mundialment fa que la modernització de les cadenes de valor sigui cada vegada més assequible.

La velocitat del canvi és de vertigen. Accions o projectes que fa tres anys eren una aposta per la diferenciació seran segurament una necessitat per seguir sent competitiu en el 2020.

Segons l'informe de Gartner sobre tendències 2020, estem passant d'un model que busca augmentar les capacitats humanes a un model destinat a crear capacitats sobrehumanes. Algunes aplicacions ja s'estan treballant, com per exemple exoesquelets que permeten als operaris aixecar pesos sobrehumans o implants que augmentin la nostra capacitat de memorització. A continuació us presentem les grans tendències que podem esperar per aquest any nou.

# 10 TENDÈNCIES TECNOLÒGIQUES

## 1 Hiperautomatització

Creant el bressol digital de la companyia

L'automatització utilitza la tecnologia per eliminar tasques recurrents que fan les persones. La hiperautomatització és el pas següent. Es combinen diverses tecnologies amb l'objectiu de crear eines d'ajuda per la presa de decisions amb la finalitat d'augmentar exponencialment les capacitats dels humans.

Les principals tecnologies que permeten la hiperautomatització són:

***Robotic process automation* (RPA)**
Aquesta tecnologia permet replicar les tasques que duu a terme una persona  mitjançant de la interfície usuari d'un sistema informàtic.
A diferència de la programació més tradicional via APIs aquesta automatització no necessita de coneixements informàtics. Les tasques més fàcilment automatitzables solen ser el creuament d'informació, la creació i actualització de dades, la generació d'informes, l'estructuració de la informació, validacions i controls, simulació o monitoratge de transaccions.

***Intelligent business process management software* (iBPMS)**
Són eines que permeten la simulació, validació i verificació de processos. La gran quantitat de sensors ajuden a la presa de decisions en temps real en processos de producció o fabricació.

***Machine learning* (ML)**
És una categoria de la tecnologia denominada *intel·ligència artificial* per la qual es treballen algoritmes i models estadístics amb l'objectiu de tenir una capacitat predictiva sobre les dades estudiades.

## 2 Multiexperiència

Controlar l'entorn crea una nova realitat

La tecnologia està evolucionant per incloure interfícies multisensorials i multiinteractives. L'evolució dels sensors de geolocalització, proximitat, així com la utilització més estesa de *wearables* fan possible crear experiències immersives de realitat virtual o de realitat augmentada.

## 3 Democratització de l'accés a la tecnologia

L'accés a la tecnologia mai ha estat tan fàcil. Avui ja no és necessita coneixement de bases de dades per ser científic de dades, ni coneixements de programació per crear un web. Les principals àrees de democratització són el desenvolupament d'aplicacions, l'anàlisi de dades, el disseny i el coneixement digital.

## 4 L'augmentació humana

La tecnologia està ajudant els humans a augmentar les seves capacitats cognitives i físiques. No fa falta pensar en aventures de ciència ficció. Per exemple, l'ús de *wearables* augmenta la seguretat dels treballadors industrials i de mineria. En el sector de comerç minorista i turisme, l'ús de *wearables* millora la productivitat del treballadors.

En relació a l'augmentació física, aquesta es concentra en 4 apartats:

**Augmentació sensorial**
(oïda, visió i percepció)

**Augment d'apèndix en funcions biològiques**
(pròtesis i exoesquelets)

**Augment del cervell**
(implants per tractar convulsions)

**Augment genètic**
(gen somàtic i teràpia cel·lular)

## 5 Transparència i traçabilitat

Cada any, els consumidors són més conscients que les seves dades son recol·lectades i utilitzades. Cada dia és més difícil diferenciar la informació real de la falsa, fet que esta creant una crisi de confiança en la societat.

Els governs estan treballant per millorar el marc jurídic de protecció, per exemple la normativa europea GDPR, **General Data Protection Regulation.**

## 6 *Edge computing*

Empoderant la proximitat

La computació *edge* és una arquitectura en què el processament de la informació i la recollida i publicació de continguts se situen més a prop de les fonts d'informació. La idea és mantenir el trànsit local i reduir la latència.

Gràcies a l'internet de les coses (IoT), augmenten els dispositius i es formen les bases per crear espais intel·ligents.

La computació de proximitat o *edge computing* apropa les aplicacions i serveis a les persones i els dispositius que les utilitzen. Al 2023 hi podria haver més de 20 vegades més dispositius intel·ligents al límit de la xarxa que en arquitectures més obertes.

## 7 Núvol distribuït

Un nou repte per als estats, una oportunitat per a Andorra.

El núvol distribuït permet que els centres de dades es trobin en qualsevol lloc. Això resol problemes tècnics com la latència i també reptes normatius com la sobirania de les dades. També ofereix els avantatges d'un servei de núvol públic juntament amb els avantatges d'un núvol local privat.

## 8 Les coses autònomes

Aquest apartat té a veure amb l'anomenat "internet de les coses"- *internet of things*, en anglès o IoT. Coses autònomes, que inclouen drons, robots, vaixells i aparells, que exploten la intel·ligència artificial per efectuar tasques que solen fer els humans.

Aquesta tecnologia funcionarà amb diferents graus de llibertat: des de semiautònoms fins a que siguin completament autònoms. I en diversos entorns, inclosos l'aire, el mar i la terra.

Si bé actualment existeixen coses autònomes principalment en entorns controlats, com en mines o magatzems, aquests evolucionaran fins a incloure espais públics oberts.

Les coses autònomes també passaran d'eixams independents a eixams col·laboratius, com els eixams de drons utilitzats durant els Jocs Olímpics d'Hivern del 2018. Tanmateix, les coses autònomes no poden substituir el cervell humà i únicament operen amb eficàcia amb un propòsit i un abast ben definit.

## 9 *Blockchain* pràctic

El *blockchain* serà totalment escalable l'any 2023

El *blockchain* entès com un llibre de comptes distribuït (*distributed ledger technology* o DLT) permet que les parts puguin fer un seguiment dels actius fins al seu origen, cosa que és beneficiosa per als actius tradicionals, però també obre el camí per a altres usos com ara la traçabilitat de productes alimentaris.

També permet que dues o més parts que no es coneixen interaccionin de manera segura en un entorn digital i intercanviïn valor sense necessitat d'un organisme supervisor centralitzat. No obstant això, la tecnologia *blockchain* continua sent immadura per a desplegaments empresarials a causa d'una sèrie de problemes tècnics. D'una banda, la dificultat d'escalar la solució ja que la mineria de blocs és costosa. D'una altra, per la dificultat de connectar el *blockchain* amb els sistemes de gestió de dades més tradicionals. El *blockchain*, que ja apareix en projectes experimentals i d'àmbit reduït, serà totalment escalable l'any 2023.

## 10 La seguretat de la intel·ligència artificial

Tota potencialitat té els seus perills. Les tecnologies emergents com la hiperautomatització i les coses autònomes ofereixen grans oportunitats de transformació per a les empreses. Però també creen noves vulnerabilitats en la seguretat de la informació. Els equips de seguretat han d'afrontar aquests reptes i ser conscients de com podrien afectar possibles vulnerabilitats de seguretat les decisions de la intel·ligència artificial i, inversament, com afectarà la IA als sistemes de seguretat de la informació actual.

Al principat d'Andorra , els nostres sectors tradicionals estan directament exposats als canvis de tendències que han provocat les noves possibilitats tecnològiques. Els riscos són evidents.

### 1 Desconnectar de la generació Z! Vindran els *millennials* a Andorra?

Correm el perill de desconnectar de les pròximes generacions de consumidors si no som presents on s'inicia la recerca, ja sigui de productes o de serveis. Així mateix, la gran quantitat de proveïdors i solucions fa que la inversió necessària per digitalitzar-se, transformar-se tecnològicament o innovar estigui més que mai a l'abast del nostre teixit empresarial.

### 2 Deixar de ser tecnològicament rellevants en el nostre entorn

Correm el perill de no invertir prou per adaptar els nostres models de negoci en les noves formes més eficients de produir i d'oferir serveis. La transformació és imparable i tots som responsables de tenir un ecosistema de tecnologia i proveïdors en el territori per fer front als reptes econòmics d'Andorra.

## 3 Un món d'oportunitats per a Andorra

D'altra banda les oportunitats són gairebé infinites. Algunes passen per l'obertura econòmica, d'altres, per col·laborar, invertir eficaçment en tecnologia, transformar les nostres organitzacions i liderar el canvi regulatori, tecnològic i de capacitació de la força de treball andorrana que us animem a compartir.

**Alguns experts estrangers fins i tot ens veuen com un territori verge en relació a les oportunitats que se'ns obren en un món cada vegada més global on la nostra idiosincràsia ens fa especials.**

# 3. *CLUSTERS*, INNOVACIÓ I PIMES

Les activitats econòmiques localitzades en regions clúster o regions especialitzades representen un 39% dels llocs de treball europeus i un 55% dels salaris europeus. Aquest fenòmen econòmic, que concentra empreses d'un mateix sector en una regió donada, en permet l'especialització.

Com més empreses d'un mateix sector es concentren en una regió especifica, més augmenten els nivells de productivitat i innovació. Una derivada és que els treballadors tenen incentius per adquirir les habilitats específiques que necessita el sector. Les *regions-cluster* no es creen sinó que emergeixen, com a resultat d'un procés acumulatiu, en què l'èxit d'una empresa crea l'entorn per què d'altres segueixin el seu lideratge.

Les iniciatives organitzades en *clusters*, *Cluster* amb majúscula d'ara endavant, no són sinònim d'especialització en un sector. Ans al contrari les organitzacions Clúster es creen per acompanyar la transversalitat i la diversificació de diferents sectors industrials relacioants. A continuació es presenta el portafoli de serveis que aconsella la Unió Europea per ajudar a la col·laboració transversal.

| | |
|---|---|
| ***Market intelligence***<br>Identificar oportunitats en altres especialitats | • Full de ruta<br>• *White papers*<br>• Eina de *market check* |
| ***Matchmaking***<br>Trobar socis en altres especialitats | • Esdeveniments intersectorials<br>• Eina de mapeig de competències<br>• Taules rodones de tecnologia |
| ***Project development***<br>Dinamitzar la innovació intersectorial | • Plataformes d'innovació<br>• Ajuda a la gestió del canvi<br>• Grup d'interesos específics |
| ***Project funding***<br>Vehicular la inversió mitjançant el *cluster* | • Incentius als contactes<br>• Incentius a la col·laboració |

*Font: Smart guide to cluster policy de la Unió Europea*

## 3.1.
## LA PROPOSTA ACTINN

El dinamisme que busquem des d'ACTINN és el d'ajudar a crear **economies d'abast**, en contrast amb les sinergies d'escala més tradicionals. Les eficiències generades per les economies d'escala redueixen el cost mitjà de producció, si s'aconsegueix produir una quantitat elevada del producte o servei en qüestió.

Les sinèrgies d'abast són eficiències que es formen per la varietat i no pel volum. Aquestes eficiències permeten reduir el cost de generar diferents tipus de productes o serveis. Dit d'una altra manera, redueixen el cost mitjà de produir quelcom individualment, si ho produïm conjuntament.

Les **economies d'abast** són una oportunitat de guanyar negoci i diversificar l'oferta. Un bon exemple d'això és una companyia de transport, que aprofita el seu espai disponible per incorporar altres productes que han de fer el mateix viatge. Un altre exemple és com Apple va aprofitar els components de l'iPhone per construir l'iPad.

Podríem dir que la presència d'un elevat nombre de socis és una riquesa per a tots els socis, i aquesta és la voluntat de sumar que volem acompanyar.

A ACTINN no només volem ser una organització per connectar empreses sinó també una part important de l'ecosistema d'innovació andorrà, ajudant a crear lligams entre empreses, inversors, actors públics i entitats formadores. Una organització per donar suport a noves activitats econòmiques entre diferents sectors.

## 3.2. DINÀMIQUES DEL *CLUSTER*

Europa compta amb 2.900 clústers especialitzats. Es pot definir el clúster com una concentració regional d'indústries connectades.

Segons l'estudi de la Comissió Europea, *Impulsant 10 indústries intersectorials 2019*, les regions especialitzades tenen:

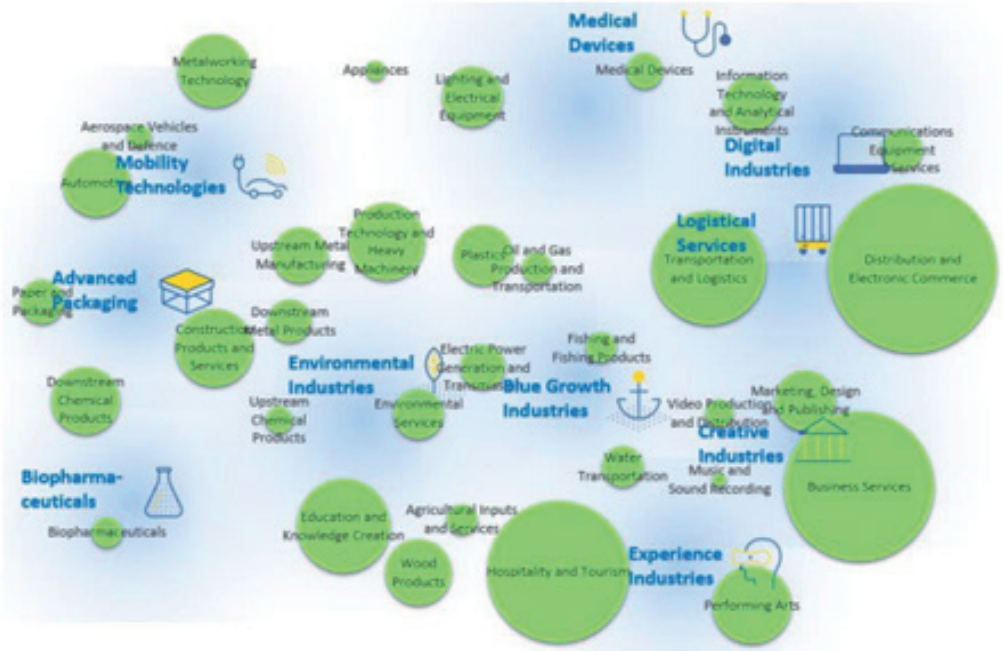
**13,5% més de salari mig (+0.7% p.a.)**

**143% més d'empreses globals**

**77% més d'empreses d'alt creixement**

**141% més d'*start-ups* en creixement**

Figure 3. The Traded Industries and the Emerging Industries Economy.




Note: The graphs illustrates the relationship between emerging industries and traded industries. Traded industries are presented in circles: size is relative to the number of employees, position shows the proximity to the related emerging industry indicated in blue colour.

Gràcies a les iniciatives *cluster* i als nous models de l'economia d'abast, una nova classificació sectorial està apareixent fruit de definir els sectors industrials d'una manera més àmplia i connectada: les **indústries emergents**.

L'*european cluster collaboration platform* (ECCP), que connecta més de 1.000 clústers dins d'Europa, 100.000 pimes, 8.000 grans empreses i 11.000 universitats, insisteix en la rellevància dels clústers per a les petites i mitjanes empreses (pimes).

Les associacions *cluster* juguen un paper crucial per a les pimes:

1. **Impulsen la col·laboració i la connexió de les empreses, especialment les pimes, i la construcció de ponts a través dels ecosistemes d'Europa.**
2. **Donen suport a la innovació, la internacionalització i l'escalat de les pimes.**
3. **Estableixen aliances transnacionals per ajudar les pimes a accedir a les cadenes de valor globals.**
4. **Actuen com a agents de canvi en la transformació digital i condueixen cap a una economia neutra en carboni i més verda.**

## 3.3.
## LA FORÇA DE LA PIME

Les petites i mitjanes empreses són un pol prioritari per a les polítiques d'innovació d'un estat. Com més petita sigui l'empresa, més importants són les restriccions a la innovació o a la comercialització de les seves innovacions.

**Un 63% de les empreses d'entre 1 i 9 empleats van declarar haver introduït almenys una innovació des de 2011, enfront del 85% de les empreses amb 500 empleats o més.**

**Un 71% de les empreses d'entre 1 i 9 empleats van trobar dificultats per comercialitzar les seves innovacions a causa de la manca de recursos econòmics, enfront del 48% de les empreses amb 500 empleats o més.**

**Un 79% de les empreses que van introduir almenys una innovació des de 2011 va experimentar un augment de la seva facturació en més del 25% per 2014, segons dades d'Innobarometer 2014.**

## 4.
## ACTINN 4.0,
## un nou compromís

Estem compromesos amb la millora de la competitivitat dels nostres socis i en la dinamització de l'ecosistema tecnològic del nostre territori.

El nostre objectiu és doble.

**Pel costat de la demanda**, ajudar les empreses associades a fer front a reptes de negoci, definint solucions tecnològiques que tinguin impactes positius en els seus comptes de resultats.

**Pel costat de l'oferta,** ajudar les empreses tecnològiques associades a millorar la seva competitivitat, creant negoci nou tant en l'àmbit de nous serveis com d'expansió internacional.

## 4.1.
## Visió i valors

Volem ser el club dels **líders empresarials** del territori andorrà (entès com a àrea d'influència econòmica del Principat). Volem ajudar a crear confiança i aliances estratègiques entre socis, així com a desenvolupar un ecosistema tecnològic dinàmic i competitiu.

**Independència.** Som una associació sense ànim de lucre, fet que ens facilita poder oferir una opinió independent amb esperit crític envers el grau de maduresa de la tecnologia i dels sectors econòmics. Volem donar una visió diferencial enfocada a prioritzar tecnologies amb impactes positius en els comptes de resultats. Estem organitzats per tal evitar conflictes d'interessos entre socis.

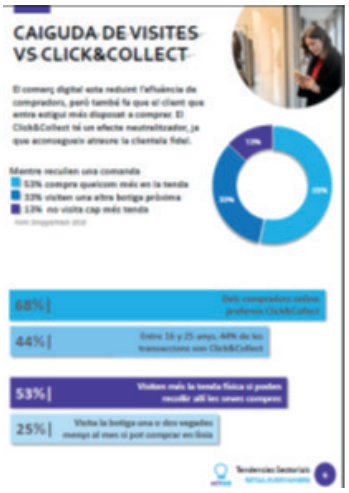
**Confidencialitat.** La nostra finalitat es basa en la confiança que dipositen els socis en la iniciativa Clúster i a la inversa. Se signen contractes de confidencialitat per crear l'entorn de privacitat necessari per poder parlar de projectes d'innovació o situacions privades de negoci amb cada soci.

**Compromís de servei** envers els nostres socis. Degut al volum de la nostra associació, som capaços de personalitzar el servei a cada soci per intentar cobrir les seves necessitats d'innovació o transformació de manera particular i personalitzada.

## 4.2.
## Serveis als socis

Aquest any 2019, hem reconnectat amb els nostres socis iniciant una dinàmica de treball basada en la interacció directa i privada. Les necessitats dels socis són variades i van des de funcions de representació amb les entitats del nostre ecosistema a demandes de *networking* entre socis i acompanyament en la detecció d'oportunitats de negoci.

També hem iniciat la nostra activitat d'anàlisi de sectors econòmics i *benchmarking* amb la voluntat ferma d'oferir una visió independent de la situació de cada sector i, d'altra banda, definir la nostra opinió sobre les tecnologies més madures de cada sector.




A

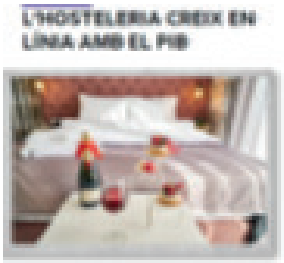
## Anàlisi de tendències sectorials

Oferim als nostres socis una anàlisi dels sectors basada en dades de fonts públiques amb l'objectiu de quantificar les amenaces dels nous actors digitals i de nous models de negoci, així com de l'atractiu pel sector. Ajudem a identificar els canvis de comportament de compra de les noves generacions més tecnològiques.

## B

## Tendències de tecnologies rellevants per al sector

Prioritzem projectes de millora tecnològica que tinguin un impacte rellevant en el compte de resultats o que responguin als reptes sectorials detectats (millora de l'experiència d'usuari, etc.). Analitzem quines tecnologies poden tenir un retorn d'inversió atractiu així com de possibles proveïdors o integradors d'aquestes tecnologies a Andorra.



## C

## Identificació i proposa de projectes intersectorials

Oferim idees de projectes col·laboratius que podrien aportar noves solucions als reptes sectorials que detectem durant l'anàlisi. La idea d'aquesta activitat és servir d'inspiració amb l'objectiu que la iniciativa privada dels nostres socis prengui el relleu en aquests o altres projectes.

D

## Tipologia de serveis

El 2020 es crearà una nova figura d'entitat col·laboradora. Creiem que és important mantenir la visió multisectorial dels socis. Aquestes empreses col·laboradores serien societats o professionals que cerquen *networking* i alhora participar en el Clúster, encara que no tinguin inicialment la voluntat de col·laborar activament en nous projectes o de les economies d'abast.

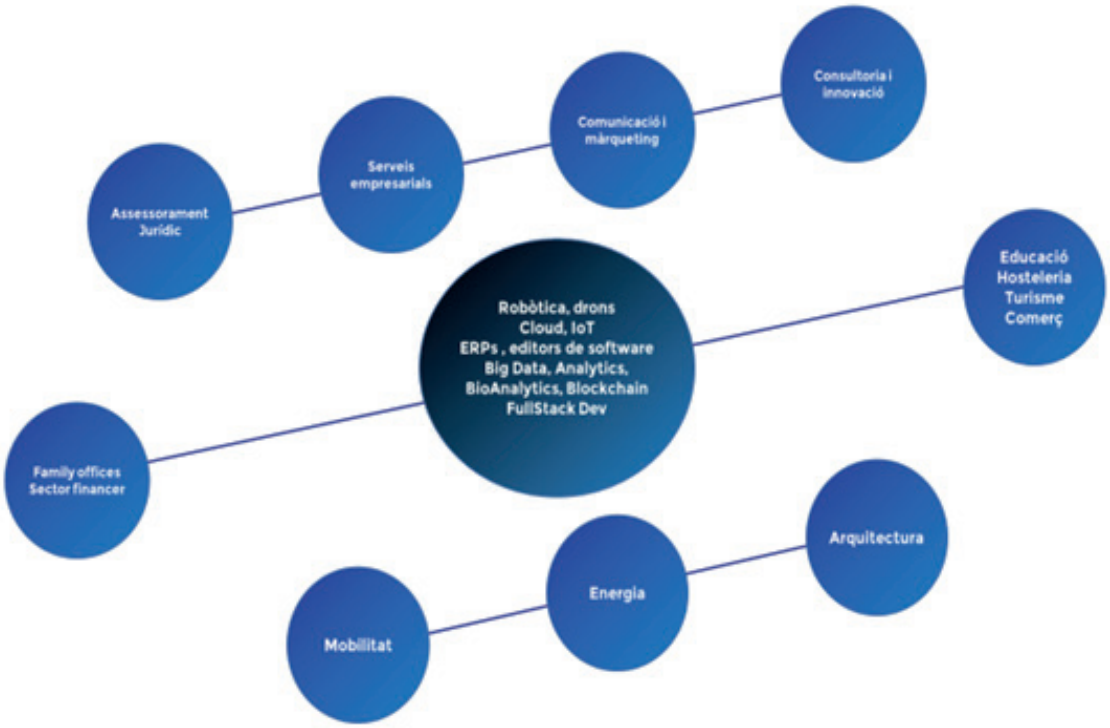
| Model de Servei Associatiu 2020 | Entitat col·laboradora | Soci Vertical | Soci Tecnològic |
|---|---|---|---|
| Newsletter mensual | ✓ | ✓ | ✓ |
| Reunions de Networking | ✓ | ✓ | ✓ |
| Catàleg de serveis | × | ✓ | ✓ |
| Comissions de treball | ✓ | ✓ | ✓ |
| Vot en Assemblea general | × | ✓ | ✓ |
| Reptes sectorials | ✓ | ✓ | ✓ |
| Tendències sectorials | 50 € / estudi | ✓ | 50 € / estudi |
| Tendències tecnològiques | 50 € / estudi | 50 € / estudi | ✓ |
| Cartera de projectes | × | ✓ | ✓ |
| Ofertes intracluster | ✓ | ✓ | ✓ |

# 5.
# Assemblea de socis

## 5.1.
## Assemblea general

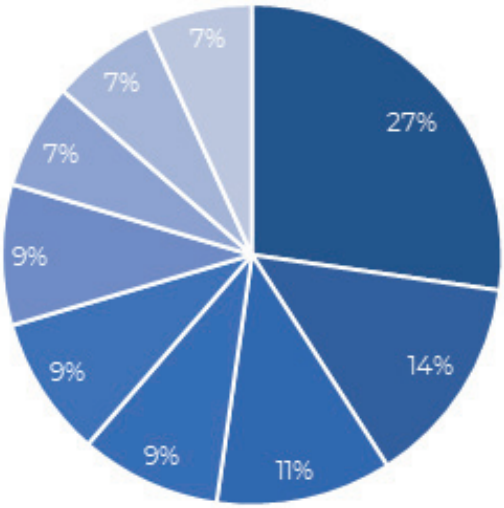
El 2019, ACTINN ha tingut associades 50 empreses que ofereixen productes i serveis als sectors tradicionals de l'economia andorrana.

Les iniciatives *cluster* estan definides pel que es comença a conèixer com a **indústries emergents** i que utilitzen les economies d'abast per diversificar els seus serveis o productes per tal d'esser més competitius. ACTINN té una oportunitat, com a iniciativa *cluster* transversal, de ser pioner a Andorra en indústries emergents.



El 2019 els socis d'Actinn han estat:

## Anàlisi sectorial de les empreses associades al clúster




| | |
|---|---|
| Tecnologia de la informació | 27% |
| Serveis empresarials | 14% |
| Consultoria innovació | 11% |
| Altres Tecnologies | 9% |
| Serveis Financers | 9% |
| Assessorament legal | 9% |
| Turisme i comerç | 7% |
| Sostenibilitat i medi ambient | 7% |
| Agencies Comunicació | 7% |

## 5.2.
## Junta directiva

La junta directiva d'ACTINN és l'òrgan executiu i defineix la visió, missió i les prioritats en el desenvolupament del *cluster*. Els membres de la junta són els màxims representants del *cluster* i tenen poders delegats dels associats. Representen els interessos del *cluster* i son els representants finals dels interessos dels associats.

Sr. Albert Moles Betriu
**President d'ACTINN**
En representació de FEDA

Sr. Pere Vidal
**Vicepresident d'ACTINN**
En representació de TDA

Sr. Ignasi Martín
**Vicepresident d'ACTINN**
En representació de Morabanc

Sra. Ester Peralba
**Secretària i vocal d'ACTINN**
En representació de P.I. Advocats

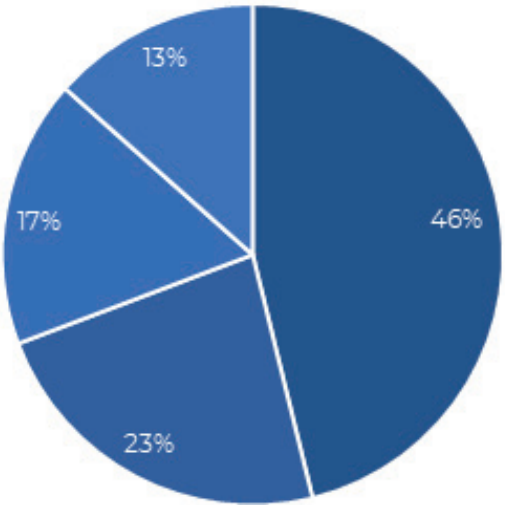
Sr. Jordi Blanes
**Vocal d'ACTINN**
En representació de NAOS

# 6.
# Pla de treball 2019

## 6.1.
## Activitat interna

En aquest 2019, en referència a l'activitat associativa, s'han celebrat 4 assemblees generals i 11 juntes directives.

En quant a l'activitat comercial i de desenvolupament del Clúster, des de la incorporació del nou *cluster manager* a començament d'octubre, s'han dut a terme 52 visites. Més de la meitat de les visites de col·laboració a Andorra han estat amb presència dels membres de la junta o iniciades per ells.




| | |
|---|---|
| Visites a socis | 24 |
| Col·laboracions a Andorra | 12 |
| Presencia Exterior | 9 |
| Prospecció de nous socis | 7 |

## 6.2. Reunions de l'assemblea general

A continuació adjuntem un resum de les reunions i principals temes tractats en les assemblees generals de socis de l'any 2019:

### IX assemblea general del 8 de febrer

En aquesta assemblea es varen aprovar els comptes del 2018 per unanimitat i es van presentar les conclusions del mapeig de sectors elaborat per l'empresa Clúster Managament, així com els resultats de la darrera Jornada INNTEC. Finalment es va iniciar el procés per rebre propostes per constituir una nova junta directiva de l'associació.

### X assemblea extraordinària de l'1 de març

En aquesta assemblea es va procedir a l'elecció de la nova junta directiva de l'associació. Aquesta va ser escollida per 18 vots a favor i cap en contra.

### XI assemblea general del 20 de maig

En aquesta assemblea es va presentar el pressupost d'ingressos i despeses per a l'exercici 2019 i es va aprovar la contractació d'un *cluster manager*, així com de les noves quotes d'associats per al 2020. Així mateix, es van presentar les directrius directius i prioritats del clúster en aquest nou mandat.

### XII assemblea general del 9 d'octubre

En aquesta assemblea es va presentar la nova estructura de govern del clúster amb dues vicepresidències així com el nou *cluster manager*. Ateses les noves prioritats de desenvolupament del clúster, es va presentar la redefinició del model de negoci, així com de la proposta de valor i de la cartera de serveis. També es va aprovar la futura associació del clúster a la Confederació Empresarial Andorrana (CEA) per a l'exercici 2020.

## 6.3.
## Presencia exterior

**La Mélée numérique, *cluster* TIC d'Occitània.**
Participació en la setmana gran de la innovació a Tolosa de Llenguadoc.

**Bordeaux Metropole, serveis TIC de la ciutat de Bordeus.**
Visita al director adjunt de sistemes d'informació.

**Tecnara, *cluster* TIC de Saragossa.**
Visita al clúster de TIC de Saragossa, per renovar el nostre compromís de col·laboració mútua.

**Acc1Ó, Agència per a la Competitivitat de l'Empresa de la Generalitat de Catalunya.**
Assistència al seminari del IESE Barcelona sobre canvi estratègic en clústers.

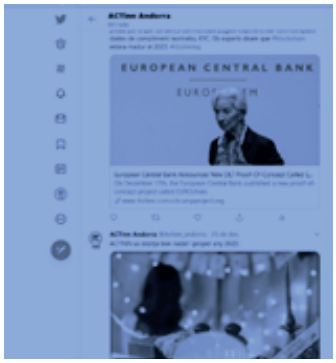
# 7.
# Comunicació

## 7.1.
## Pàgina web i xarxes socials

El 2019 s'ha treballat en el canvi de marca i logotip, que enceta aquesta nova fase de redirecció estratègica del Clúster. Un enfocament més privat i orientat a negocis. La nova imatge vol transmetre els nostres valors d'independència, confidencialitat i compromís de servei envers els socis.

A causa d'aquest canvi de plantejament i al canvi de logotip, hem estat treballant internament en el redisseny i en l'oferta de nous serveis en la web pública i en les xarxes socials i s'actualitzaran els continguts durant el primer trimestre de 2020.

# XARXES SOCIALS




## Twitter @Actinn_andorra

S'han publicat 7 tuits durant el darrer trimestre de 2019, amb un total de 2.798 visualitzacions i 67 interaccions.

El millor tuit va ser el de la visita de David Orban, professor de Singularity University, que va aconseguir 1.449 visualitzacions.

## Facebook @actinnandorra

S'han fet 2 publicacions a Facebook durant el darrer trimestre de 2019, amb un total de 60 persones impactades. És un mitjà que no està funcionant gaire bé i n'estem valorant la continuïtat.

## 7.2.
## Mitjans de comunicació

Durant el 2019, ACTINN, a través del seu *cluster manager*, ha publicat dos articles d'opinió al Diari d'Andorra. Aquests també han tingut gran ressò a les xarxes socials:

A

**"Transformem-nos? Sí! Siguem més humans!"**
1.598 visites, 25 agradaments, 5 comentaris

B

**"El negoci és a internet"**
1.667 visites, 27 agradaments, 0 comentaris

# 8.
# Xifres

| | Pressupost 2019 | Tancament comptable 2019 |
|---|---|---|
| **Ingressos per quotes** | 31.520 € | 31.060€ |
| **Ingressos per serveis** | 0 | 0 |
| Ingressos per esdeveniments | 0 | 963 |
| **Ingressos IGI Inclòs** | **31.520 €** | **32.023 €** |
| | | |
| Aportació a Projectes | 5.000 € | |
| Memòria i publicitat | 2.000 € | |
| Càtering i dinars | 500 € | 169 € |
| Assistència a conferencies | 500 € | |
| **Costos de Màrqueting** | 7.800 € | 169 € |
| | | |
| Personal i salaris | 25.000 € | 12.994 € |
| Serveis d'Administració | 4.000 € | 5.621 € |
| Serveis informàtics | 500 € | 2.493 € |
| Serveis jurídics | 1.000 € | |
| Material d'oficina | 50 € | |
| Telèfons | 420 € | 319 € |
| Costos Financers | | 97 € |
| **Costos Administratius** | 25.970 € | 21.524 € |
| | | |
| **Costos operatius** | **38.770 €** | **22.212 €** |
| | | |
| **Resultat operatiu** | **-7.250 €** | **9.811 €** |

presentat i aprovat en la XIII Assemblea general del Clúster

# 9. Objectius 2020

Els objectius per al 2020 són ambiciosos, com no podria ser d'una altra manera. Les accions previstes se separaran en funció de les demandes dels diferents tipus de socis. A partir del primer trimestre 2020 es definirà un calendari semestral d'esdeveniments que es presentarà en cada assemblea general.

## 9.1. Sistemàtica comercial

Es mantindrà un seguiment particular de cada soci en què s'agendaran, a conveniència dels socis, un parell de visites anuals per revisar necessitats i detectar-ne de noves. Es farà especial èmfasi en la captació de socis verticals, ja que ajudaran tant a agregar demanda com a detectar reptes sectorials a resoldre.

## 9.2. Calendari d'esdeveniments

Es duran a terme diferents esdeveniments de *networking* destinats a detectar demanda nova o sofisticada, així com a detectar reptes que es vulguin treballar en comissions o grups de treball.

## CONNECTAR MILLOR

### 9.3. Catàleg de serveis per als socis

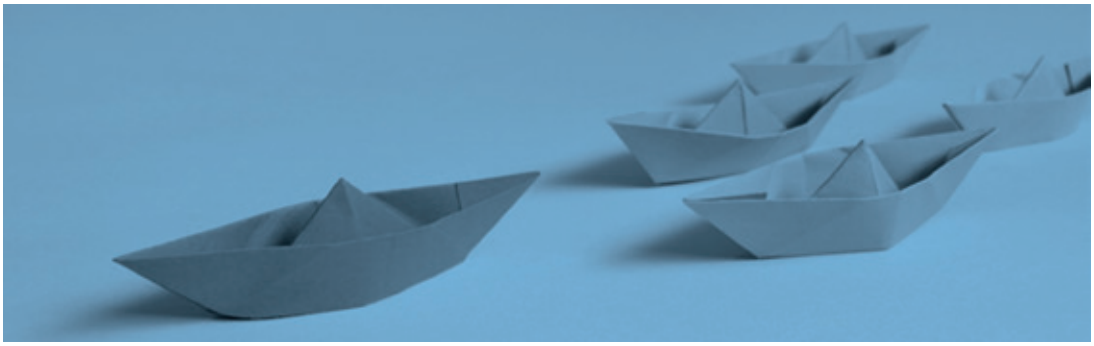
Es farà una proposta de catàleg de serveis per als socis del Clúster destinat a aconseguir una major promoció de les nostres capacitats tecnològiques dins del Clúster i també per a connectar-nos amb altres *clusters*.

### 9.4. Internacionalització del *cluster*

Continuarem amb la voluntat de seguir sumant per tenir més possibilitats de col·laboració amb clústers dels països veïns i per signar nous contractes de col·laboració amb noves associacions que complementin els serveis o productes dels nostres socis.

### 9.5. Observatori de la tecnologia

Farem una enquesta als socis tecnològics i de consultoria d'innovació per tal de fer un primer informe de seguiment de la situació actual de l'economia andorrana vista des dels socis del Clúster.



# INFLUIR PER SER RELLEVANTS

## 9.6. Identificació de projectes o de nova demanda

Fomentarem els projectes de col·laboració, atorgant una beca destinada a promoure dos o més projectes que es presentin a la junta directiva, acompanyat d'un document de requeriments complet.

Així mateix, es fomentarà l'ús dels serveis de segona opinió, d'orientació a la transformació o de serveis de selecció de tecnologia per obrir noves oportunitats de negoci als nostres socis.

En l'àmbit de l'agregació de la demanda, se cercarà l'accés a les empreses de sectors que han estat menys innovadors o amb menys capacitat d'inversió per mitjà de les associacions sectorials.