

Casos d'èxit

PortIC



L'èxit de PortIC ha estat saber implicar tota la Comunitat Logística del Port de Barcelona dins el projecte.

L'empresa PortIC

L'activitat de PortIC se centra en l'explotació i la comercialització de serveis d'informació i intercanvi documental a través de mitjans telemàtics, i en la formació i consultoria per a la implantació i utilització d'aquests sistemes.

L'empresa es va crear al 1999. La seva facturació en el 2006 va ser de 1,7M€ i es preveu que pel 2007 sigui de 2 milions d'euros. Compta amb 20 persones en la seva plantilla.

El promotor

La Comunitat Logística Portuària del Port de Barcelona va ser la promotora del projecte amb el recolzament total de l'Autoritat Portuària de Barcelona.

Prèviament s'havia iniciat aquest tipus d'activitat a través del Forum Telemàtic, on encara a dia d'avui s'analitzen els processos documentals que hi ha al Port de Barcelona, es proposen millores i solucions a través de la reenginyeria de processos, essent la seva aplicació pràctica a través de PortIC.

La idea El "Port sense papers" va sorgir com una idea de millora en la gestió documental per part de les empreses i entitats que formen la comunitat Logística Portuària del Port de Barcelona amb el recolzament de l'Autoritat Portuària, amb l'objectiu final de tenir un Port més eficient i eficaç utilitzant les eines tecnològiques necessàries.

De la idea al negoci

Per portar a terme el projecte, l'empresa va rebre suport de la Comunitat Logística de Barcelona i de dues entitats financeres (Banc Sabadell i La Caixa), que van aportar el capital necessari per iniciar la seva activitat.

L'accionariat de l'empresa està format per les següents associacions, organismes i empreses: La Caixa, Banc Sabadell, Associació Consignataris, Associació Transitaris, Associació Estibadors, Col·legi Agents Aduanes, Cambra de Comerç de Barcelona i l'Autoritat Portuària de Barcelona.

En els seus inicis, el principal problema amb que es va trobar l'empresa va ser durant la implantació del projecte. Aquesta implicava un canvi en la gestió, l'acceptació de les noves tecnologies per part dels clients (des dels gerents fins als usuaris finals de la plataforma), i assolir un mínim de massa crítica dins la Comunitat Logística per tal d'aportar valor afegit a aquelles empreses que s'integraven en la plataforma. La resistència al canvi, el relatiu baix nivell tecnològic de les empreses del sector, les inversions inicials necessàries, un retorn de la inversió a llarg termini i el fet que el valor que aporta el sistema depèn del nombre d'empreses connectades a PortIC, han estat els principals obstacles a superar des del principi.

En la identificació de clients potencials es va rebre el suport de les Associacions que formaven part de l'accionariat de l'empresa i que a la vegada representaven els clients de PortIC. Es van utilitzar tècniques de comercialització molt personalitzades, visitant individualment als clients potencials i adaptant l'oferta de diferents paquets de serveis a cada un dels col·lectius que participen en la logística del Port (consignataris, transitaris, agents de duanes, dipòsits de contenidors, empreses de transport, terminals, etc).

En principi es va optar per la comercialització dels serveis amb tarifa variable. Més tard, a partir del 2003, es va oferir una tarifa plana per a cada col·lectiu definit, que permetés l'ús intensiu del sistema.

El primer client de PortIC va ser l'Autoritat Portuària de Barcelona, a la que PortIC fa desenvolupaments a mida segons les seves necessitats tecnològiques.

L'any 2003, quan es van enllestir el gruix més important de serveis que avui en dia té la plataforma, es van aconseguir un total de 130 clients, i per tant la facturació va passar de 17,000 Euros anuals a 857,000 Euros anuals.

L'any 2004, es va produir per primera vegada una venda de PortIC a l'exterior (Port d'Alexandria-Egipte) i el projecte global es va presentar davant les autoritats d'aquest país el passat abril del 2005. Actualment s'estan portant a terme projectes a Buenos Aires, Mèxic i Tunísia.

En el desenvolupament de la plataforma PortIC es van prendre com a referent solucions implementades a altres ports de primer nivell com Rotterdam o Singapore. Amb aquest precedents, PortIC va crear un model propi, completament innovador que ha estat exportat a altres ports.

La plataforma PortIC ha permès transformar l'intercanvi documental per part dels diferents participants de la cadena logística del Port de Barcelona; abans es realitzava en suport paper i ara mitjançant missatges telemàtics o EDI.

Els avantatges dels seus serveis són:

- Reducció de costos i increment d'eficiència
 - Reducció d'errors
 - Possibilitat de processos automàtics
 - Increment d'agilitat en les operacions
 - La incorporació de petites i mitjanes empreses a les noves tecnologies
 - La implementació a nivell sectorial de la reenginyeria de processos feta per la Comunitat Portuària
- Des de fa uns mesos, ha ampliat la seva oferta de productes amb els anomenats schedules o itineraris marítims, interconnexió amb altres plataformes com INTTRA o GT Nexus.

Resultats

El primer any van vendre 3 productes i en l'actualitat ja en venen més de 20.

L'empresa inverteix anualment en R+D un 50% sobre les vendes.

PortIC participa en projectes finançats per l'AECI (Agència Espanyola de Cooperació Internacional) i col·labora dintre del projecte europeu MANTRAS.

L'empresa també ha comptat amb la col·laboració de l'escola de negocis ESADE en el moment de fer un seguiment extern del desenvolupament i implantació del sistema.

Per a la implantació de la plataforma PortIC diversos clients han rebut la subvenció del CIDEM de digitalització a les empreses en el 2003.

Clau de l'èxit

L'èxit de PortIC ha estat saber implicar tota la Comunitat Logística del Port de Barcelona dins el projecte PortIC.

