

PONT TECNOLÒGIC CONO SUR 15 DE SETEMBRE – 17 DE SETEMBRE DE 2009

ORGANITZAT PER LA CAMBRA DE COMERÇ DE BARCELONA, GENTIC, TCM I GOVERN DE LA CIUTAT AUTÒNOMA DE BUENOS AIRES

AMB LA COL·LABORACIÓ DE BARCELONA DIGITAL CENTRE TECNOLÒGIC

CRÒNICA PRÈVIA DEL VIATGE

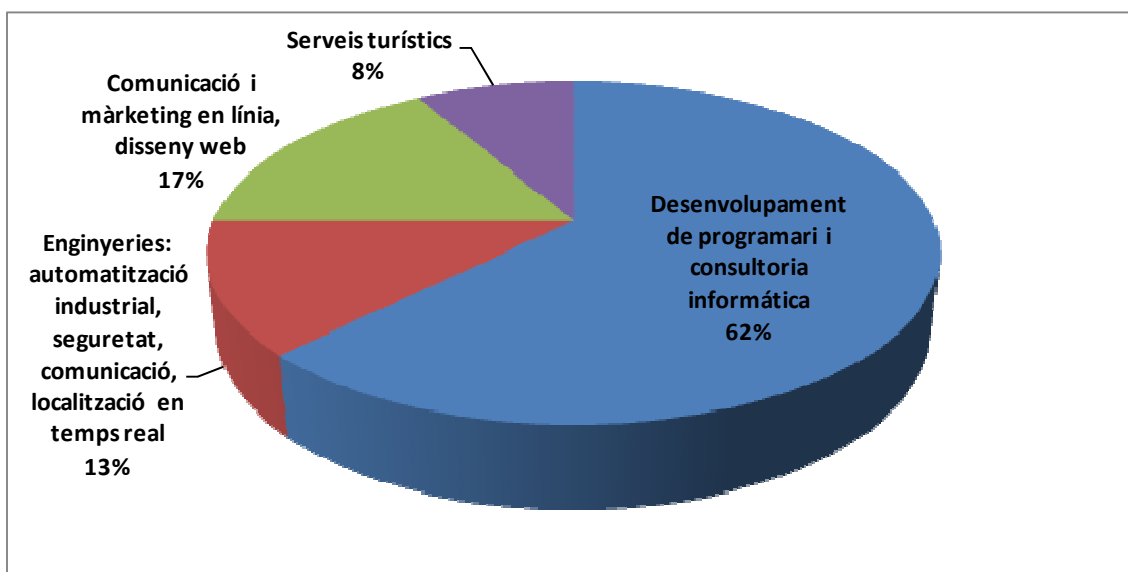
Avui 15 de setembre s'inicia el **I Pont Tecnològic i d'Innovació Cono Sur-Espanya**. Seran tres dies de treball en els quals es pretén apropar l'oferta i la demanda de tecnologia en un únic punt, convocant a empreses, institucions i la resta d'agents del sector de les noves tecnologies.

Durant aquests tres dies cada empresa participant combinarà una agenda comuna de conferències i xerrades amb una agenda personalitzada de reunions, entrevistes i contactes que li permetrà trobar-se amb empreses de fins a quatre països diferents (Argentina, Xile, Brasil i Uruguai).

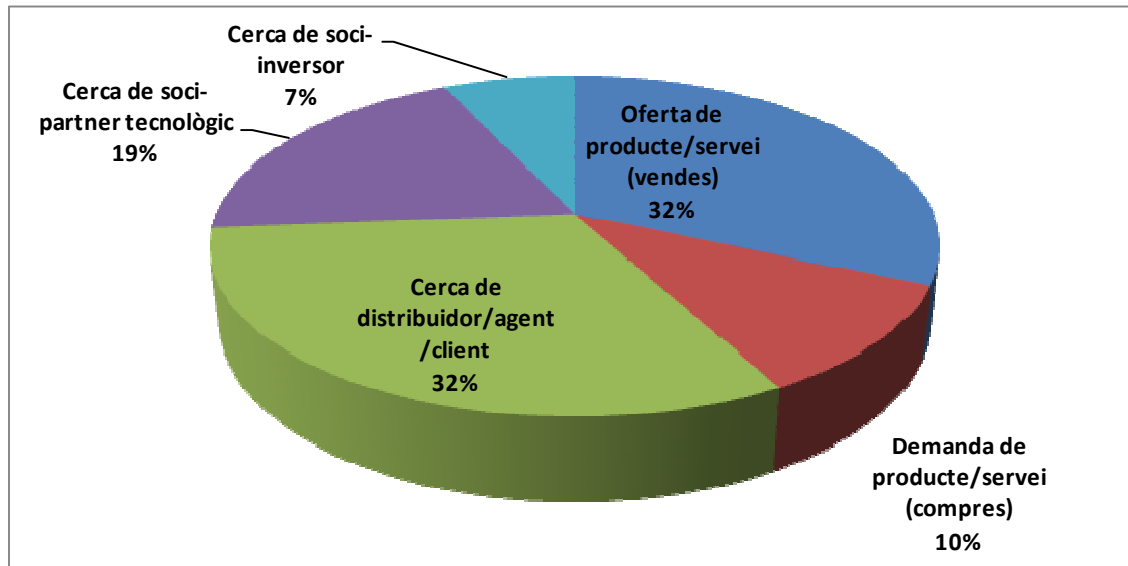
Perfil de les empreses participants

Les empreses que participaran en aquest pont tecnològic es caracteritzen principalment per ser desenvolupadores de programari tal i com es pot veure en el gràfic adjunt. Els seus desenvolupaments són majoritàriament de solucions de gestió empresarial, tot i que hi ha també empreses dedicades a aplicacions específiques per a comunicacions mòbils, xarxes socials, música en línia, educació i seguretat informàtica.

La resta de participants es troben repartits entre empreses de comunicació interactiva i màrketing en línia; enginyeries dedicades a la implantació de sistemes per l'automatització industrial, la comunicació, la seguretat i sistemes de control i localització en temps real; i per últim empreses dedicades als serveis turístics.



Els objectius que es busquen amb la participació en el Pont tecnològic són els següents:



On es pot observar com és la possibilitat de trobar nous clients així com també la de contactar amb nous distribuïdors i agents comercials els motius principals de la seva participació.

Cas d'èxit del grup *Inspirit*

En motiu de la reunió prèvia al Pont Tecnològic que es va celebrar el passat 7 de juliol, a continuació s'exposa alguns detalls d'interès de l'experiència del Grup *Inspirit* com a cas d'èxit d'una empresa catalana instal·lada a l'Argentina, i que varen ser comentats per Alberto Sampietro, *Chief Technology Officer* de *Inspirit*.

Inspirit, és un grup tecnològic del sector TIC fundat el 1995, que compta en l'actualitat amb un equip humà de més de 240 persones entre Girona, Barcelona, Madrid, Buenos Aires i Silicon Valley.

Inspirit està integrat per les companyies: *Spamina* (Solucions de seguretat de correu electrònic), *Conzentra* (Consultora de negoci online i tecnologies de la Informació), *Intercomgi Argentina* (Centre de desenvolupament) i *Inspirit Labs* (Incubadora de solucions tecnològiques innovadores).

La seva missió és inventar, crear, desenvolupar i consolidar empreses innovadores i globals, que ofereixin productes o serveis sempre relacionats amb les noves tecnologies, i especialment amb Internet.

El perquè i les conclusions de l'experiència de la seva arribada a l'Argentina:

Inspirit considera un èxit l'aposta que va fer per ubicar una delegació a l'Argentina que es va iniciar amb només 4 persones i que actualment està en fase de creixement.

Aquesta oficina es comporta com una empresa més del grup i el seu objectiu és el desenvolupament de programari per la resta d'empreses d'*Inspirit*.

La raó principal de l'elecció de l'Argentina era i és aprofitar-se dels costos competitiu existents en l'àrea de RRHH, i especialment pel perfil tecnològic que necessiten, tant de desenvolupadors de programari com de caps de projecte, en comparació amb els costos més elevats presents aquí a Catalunya.

De totes maneres, darrera de l'èxit aconseguit, l'empresa ha hagut de fer front a una sèrie de reptes per minimitzar les barreres que suposa tenir un equip de professionals ubicats a una distància remota. De l'experiència acumulada en destaquen alguns punts crítics i diversos factors d'èxit.

Alguns dels punts crítics més importants que calia resoldre van ser:

- La ubicació de la delegació dins Argentina no va ser aleatòria sinó que era un aspecte fonamental per disposar fàcilment de personal qualificat.
Aquesta ubicació també afectaria a la possible rotació de personal i per tant a la possible inflació en els salaris dels treballadors, molt habitual a Buenos Aires capital. En aquest sentit, es va seleccionar una localització allunyada de Buenos Aires, però que a la vegada estigués ben comunicada amb la capital a través del cotxe (inferior a 5h), l'altre condició era que havia de comptar amb un centre universitari important i de qualitat en l'àmbit de la informàtica i la computació.
- La coordinació i la gestió dels projectes va ser un altra de les qüestions crítiques a optimitzar.
Es varen adonar que cal evitar la 'compra' interna de recursos (a nivell de desenvolupadors) per la formació d'equips mixtes, donat que la coordinació es veu afectada negativament per les diferències horàries, per les dificultats de comunicació i per les diferències culturals.
L'optimització en aquest àmbit va venir per la creació de caps de projecte i equips desenvolupadors amb vida pròpia a l'Argentina.

Altres factors d'èxit que han hagut de tenir en compte per aconseguir l'èxit han estat els següents:

- Involucrar les persones de l'Argentina a través d'una àrea de RRHH, amb l'establiment de categories professionals, la configuració de carreres professionals reals, molta formació i el foment d'intercanvis temporals entre països.
- Implantar solucions TIC que permetessin un seguiment en temps real dels projectes en curs.
- Implantar eines TIC que permetessin una comunicació fluïda entre les seus (ex: VoIP)
- Definir i conceptualitzar els diferents tipus de projectes i activitats possibles amb els seus requeriments, procediments, fites de facturació, entregables, aspectes contractuals, nivells SLA, etc.
- Desenvolupar uns acords de servei que permetessin controlar i garantir uns resultats de qualitat dels projectes.
- Establir una retribució variable per objectius.

El sector de les TIC a l'Argentina

Finalment, tot seguit es resumeix la informació sobre la situació de les TIC a l'Argentina que va facilitar la consultora especialitzada *iXiam Global Solutions*, a través del seu director Alejandro Salgado.

iXiam Global Solutions és una empresa del sector de les TIC amb seu a Barcelona que ofereix serveis realitzats parcial o totalment 'offshore'. L'empresa compta amb una xarxa de proveïdors de serveis ubicats generalment a l'Argentina. De manera que els permet oferir a Europa uns serveis de qualitat a uns costos molt competitius i amb elevada disponibilitat.

Dins del procés d'entrega del servei, *iXiam Global Solutions* aporta valor amb una gestió integral dels projectes, una atenció comercial i un control de qualitat dels treballs.

Com a consultora especialitzada en l'Argentina, exposen els principals avantatges que ofereix el país:

- Costos de personal especialitzat competitius.
- Sector universitari important amb més de 80 universitats amb carreres TIC.
- Disponibilitat d'Infraestructures i comunicacions TIC.
- Existència d'una Llei de promoció de la indústria del software des de l'any 2004 que ofereix:
 - Estabilitat fiscal durant 10 anys.
 - Desgravacions del 60% en impost de societats.
 - Crèdit fiscal del 70% de les càrregues socials.
- Afinitat lingüística i cultural.
- Possibilitat d'optar a Projectes Iberoeca I+D per a finançament.
- Plataforma d'accés a la resta de Llatinoamèrica.

Per contra, un dels principals problemes existents és l'elevada inflació que provoca un important augment de sous, la qual cosa implica una elevada rotació del personal tècnic.

Respecte a la situació de les TIC a Argentina:

- Les empreses del sector TIC es concentren principalment a la capital federal de Buenos Aires (77%).
- El 80% de les empreses TIC es dediquen al desenvolupament de programari.
- El 70% de les organitzacions són petita empresa.
- Forta component exportadora. El 60% de les pimes del sector TIC exporten respecte el 30% del promig general de pimes.
- El 40% de les pimes TIC exporten regularment.
- Les modalitats més habituals per exportar són a través de distribuïdor, venda remota des d'Argentina o viatges comercials a l'exterior.
- Els principals interessos de participació de les pimes argentines amb empreses estrangeres són:
 - Aportació de personal tècnic de suport local (87%).
 - Aportació de mànagers que generin negoci (75%).
 - Oferiment de serveis comercials de detecció d'oportunitats (53%).
 - Proporció d'infraestructura (38%).

El sector de les TIC a Brasil¹

- El 36% del sector TIC està format per empreses de menys de 10 treballadors. I el 57% per empreses entre 10 i 100 treballadors.
- El 56% de les empreses actuen en la part de distribució, el 25% en la part de producció i el 19% en el sector dels serveis associats.
- És un mercat força atomitzat en procés de concentració.
- Les regions de sud i sud-est són les que tenen una major concentració d'empreses. On aproximadament el 41% dels proveïdors de programari es troben a l'àrea de Sao Paulo.
- Els sectors industrials i financer representen el 50% de la demanda de programari, seguits dels sectors serveis i comerç amb un 21%.
- El 37% de la facturació del sector es correspon al programari, mentre que el 63% restant es correspon als serveis associats al programari.
- De la part de desenvolupament de programari només el 29% de facturació és desenvolupat a Brasil.
- El 70% del programari desenvolupat a Brasil es fa a mida i per encàrrec, i només el 4,5% és d'exportació. Respecte el sector serveis, només el 3% és d'exportació. Xifres que suposen un enorme contrast amb Argentina.
- Degut a la seva extensió, el mercat nacional no està saturat i les empreses no tenen necessitat de sortir a l'exterior.

El sector de les TIC a Uruguay²

- Una dotzena de grans empreses copen el 75% de la facturació total i són les que concentren la major part de les exportacions. La seva gran dimensió s'explica per la seva activitat exportadora.
- Només el 29% de la facturació del sector es correspon al mercat intern que és molt reduït degut a les dimensions del país.
- Les empreses uruguayes representen una porta d'entrada al mercat americà.
- Del total de l'exportació, el 76,2% es correspon al segment dels desenvolupadors de programari, mentre que el 22,9% restant és associat a la consultoria i als serveis associats.
- De la part de desenvolupament, les partides més importants són la de llicències (39%), consultoria a l'exterior (38%) i productes de programari (12%).
- Els principals mercats de destinació són l'Amèrica del sud (37%), Amèrica Central (11%) i Amèrica del Nord (16%). Els principals països són: Argentina (12%), Mèxic (10,4%), Xile (10%), Brasil (6%) i EEUU (5%).

El sector de les TIC a Xile³

- Un 44% de les empreses del sector TIC són microempreses, un altra 44% són petites empreses i només un 12% són grans empreses.

¹ El mercado del software en Brasil. ICEX. Desembre 2006.

² El mercado del software en Uruguay. ICEX. Març 2006.

³ El sector de las Tecnologías de la Información en Chile. ICEX. Setembre 2006.



- El 56% del sector són empreses de serveis, el 24% són proveïdors de programari i un 20% són empreses d'equipament.
- Aproximadament el 95% de les empreses són nacionals.
- La facturació de les empreses es correspon majoritàriament al mercat intern. Només el 3,6% de les vendes es va correspondre a l'exportació.
- Solament el 18% de les empreses exporta regularment.
- El 54% dels productes comercialitzats es corresponen al sector serveis, el 25% al programari, i el 21% a l'equipament.
- Dins el segment serveis, el suport tècnic és la principal categoria amb un 23% del total, seguit de la consultoria (18%) i del desenvolupament de continguts (15%).
- Les principals dificultats que troben les empreses és l'obtenció de finançament.

Amb la col·laboració de:

