

PUENTE TECNOLÓGICO CONO SUR 15 DE SEPTIEMBRE – 17 DE SEPTIEMBRE DE 2009

ORGANIZADO POR LA CAMBRA DE COMERÇ DE BARCELONA, GENTIC, TCM Y GOBIERNO DE LA CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES

CON LA COLABORACIÓN DE BARCELONA DIGITAL CENTRO TECNOLÓGICO

CRÓNICA PREVIA DEL VIAJE

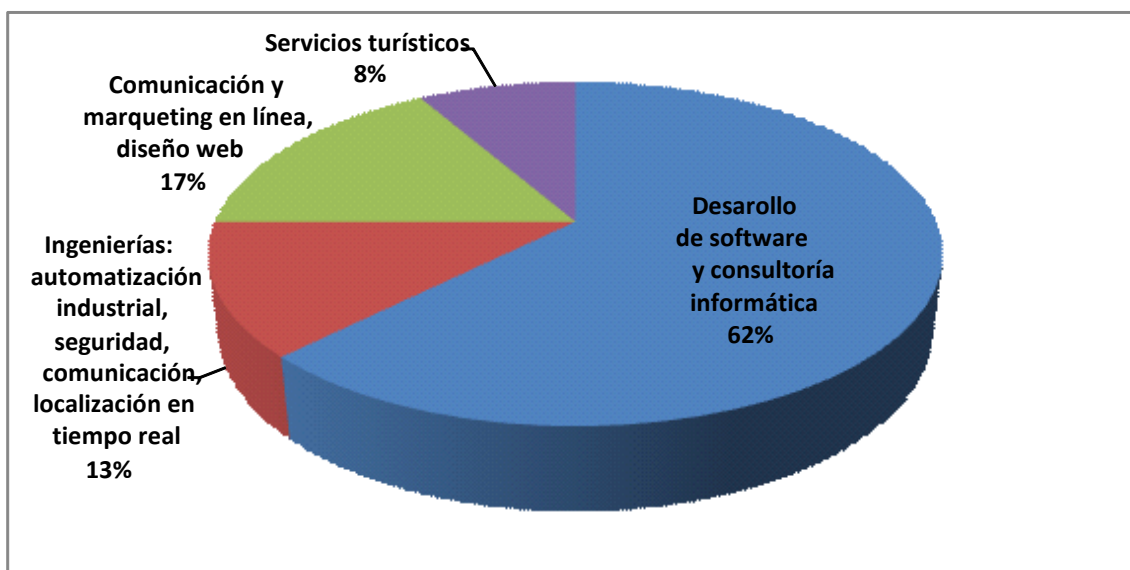
Hoy martes 15 de septiembre comienza el **I Puente Tecnológico y de Innovación Cono Sur-España**. Serán tres días de trabajo con los que se pretende acercar la oferta y la demanda de tecnología en una única dirección, convocando a empresas, instituciones y el resto de agentes del sector de las nuevas tecnologías.

Durante estos tres días cada empresa participante combinará una agenda común de conferencias y charlas con una agenda personalizada de reuniones, entrevistas y contactos que le permitirán establecer contacto con empresas de hasta cuatro países diferentes (Argentina, Chile, Brasil y Uruguay).

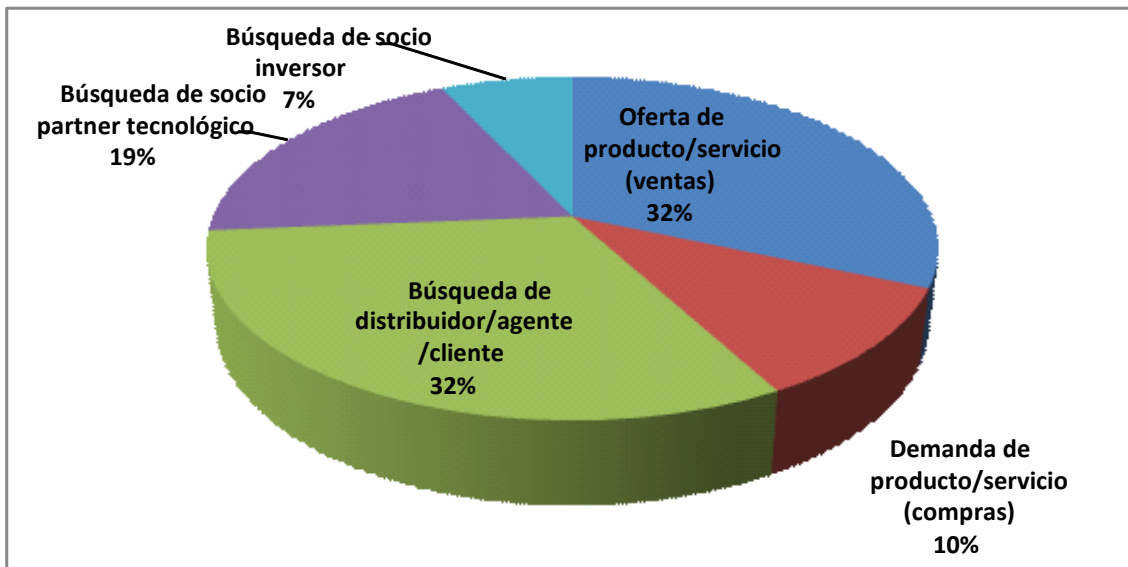
Perfil de las empresas participantes

Las empresas que participarán en este puente tecnológico se caracterizan principalmente por ser desarrolladoras de software, tal y como se puede ver en el gráfico adjunto. Sus desarrollos son mayoritariamente de soluciones de gestión empresarial, aunque hay también empresas dedicadas a aplicaciones específicas para comunicaciones móviles, redes sociales, música en línea, educación y seguridad informática.

El resto de participantes se encuentran repartidos entre empresas de comunicación interactiva y márketing en línea; ingenierías dedicadas a la implantación de sistemas para la automatización industrial, la comunicación, la seguridad y sistemas de control y localización en tiempo real; y por último, empresas dedicadas a los servicios turísticos.



Los objetivos que se buscan con la participación en el Puente Tecnológico son los siguientes:



Se puede observar cómo es la posibilidad de encontrar nuevos clientes así como también la de contactar con nuevos distribuidores y agentes comerciales, entre los motivos principales de su participación.

Caso de éxito del Grupo Inspirit

Con motivo de la reunión previa al Puente Tecnológico que se celebró el pasado 7 de julio, a continuación se exponen algunos detalles de interés de la experiencia del Grupo *Inspirit* como caso de éxito de una empresa catalana instalada en Argentina, y que fueron comentados por Alberto Sampietro, Chief Technology Officer de Inspirit.

Inspirit, es un grupo tecnológico del sector TIC fundado en 1995, que cuenta en la actualidad con un equipo humano de más de 240 personas entre Gerona, Barcelona, Madrid, Buenos Aires y Silicon Valley.

Inspirit está integrado por las compañías: *Spamina* (Soluciones de seguridad de correo electrónico), *Conzentra* (Consultoría de negocio online y tecnologías de la información), *Intercomgi Argentina* (Centro de desarrollo) e Inspirit Labs (Incubadora de soluciones tecnológicas innovadoras).

Su misión es inventar, crear, desarrollar y consolidar empresas innovadoras y globales, que ofrezcan productos o servicios siempre relacionados con las nuevas tecnologías, y especialmente con Internet.

El por qué y las conclusiones de la experiencia de su llegada a Argentina:

Inspirit considera un éxito la apuesta que hizo para ubicar una delegación en Argentina que se inició con sólo 4 personas y que actualmente está en fase de crecimiento.

Esta oficina se comporta como una empresa más del grupo y su objetivo es el desarrollo de software para el resto de empresas de *Inspirit*.

La razón principal de la elección de Argentina era y es aprovecharse de los costes competitivos existentes en el área de RRHH, y especialmente por el perfil tecnológico que necesitan, tanto de desarrolladores de software como de jefes de proyecto, en comparación con los costes más elevados presentes aquí en Cataluña.

De todas formas, detrás del éxito conseguido, la empresa ha tenido que afrontar una serie de retos para minimizar las barreras que supone tener un equipo de profesionales ubicados en una distancia remota. De la experiencia acumulada destacan algunos puntos críticos y diversos factores de éxito.

Algunos de los puntos críticos más importantes a resolver fueron:

- La ubicación de la delegación dentro de Argentina no fue aleatoria sino que era un aspecto fundamental para disponer fácilmente de personal cualificado. Esta ubicación también afectaría a la posible rotación de personal y por lo tanto, a la posible inflación en los salarios de los trabajadores, muy habitual en Buenos Aires capital. En este sentido, se seleccionó una localización alejada de Buenos Aires, pero que a la vez estuviera bien comunicada con la capital a través del coche (inferior a 5 h). La otra condición era que tenía que contar con un centro universitario importante y de calidad en el ámbito de la informática y la computación.
- La coordinación y la gestión de los proyectos fue uno otra de las cuestiones críticas a optimizar. Se dieron cuenta de que hay que evitar la 'compra' interna de recursos (a nivel de desarrolladores) por la formación de equipos mixtos, dado que la coordinación se ve afectada negativamente por las diferencias horarias, por las dificultades de comunicación y por las diferencias culturales. La optimización en este ámbito vino por la creación de jefes de proyecto y equipos desarrolladores con vida propia en Argentina.

Otros factores de éxito que han tenido en cuenta para conseguir el éxito han sido los siguientes:

- Involucrar las personas de Argentina a través de un área de RRHH, con establecimiento de categorías profesionales, la configuración de carreras profesionales reales, mucha formación y el fomento de intercambios temporales entre países.
- Implantar soluciones TIC que permitan un seguimiento en tiempo real de los proyectos en curso.
- Implantar herramientas TIC que permitan una comunicación fluida entre las sedes (Ex. VozIP)

- Definir y conceptualizar los diferentes tipos de proyectos y actividades posibles con sus requerimientos, procedimientos, **FITAS** de facturación, entregables, aspectos contractuales, niveles SLA, etc.
- Desarrollar unos acuerdos de servicio que permitan controlar y garantizar unos resultados de calidad de los proyectos.
- Establecer una retribución variable por objetivos.

El sector de las TIC en Argentina

Finalmente, a continuación se resume la información sobre la situación de las TIC en Argentina que facilitó la consultora especializada *iXiam Global Solutions*, a través de su director Alejandro Salgado.

iXiam Global Solutions es una empresa del sector de las TIC con sede en Barcelona que ofrece servicios realizados parcial o totalmente 'offshore'. La empresa cuenta con una red de proveedores de servicios ubicados generalmente en Argentina. De manera que les permita ofrecer en Europa unos servicios de calidad a unos costes muy competitivos y con elevada disponibilidad.

Dentro del proceso de entrega del servicio, *iXiam Global Solutions* aporta valor con una gestión integral de los proyectos, una atención comercial y un control de calidad de los trabajos.

Como consultora especializada en Argentina, exponen sus principales ventajas que ofrece el país:

- Costes de personal especializado competitivos.
- Sector universitario importante con más de 80 universidades con carreras TIC.
- Disponibilidad de infraestructuras y comunicaciones TIC.
- Existencia de una Ley de promoción de la industria del software desde el año 2004 que ofrece:
 - Estabilidad fiscal durante 10 años.
 - Desgravaciones del 60% en impuesto de sociedades.
 - Crédito fiscal del 70% de las cargas sociales
- Afinidad lingüística y cultural.
- Posibilidad de optar a Proyectos Iberoeka I+D para financiamiento.
- Plataforma de acceso al resto de Latinoamérica.

Por otra parte, uno de los principales problemas existentes en la elevada inflación que provoca un importante aumento de sueldos, lo que implica una elevada rotación del personal técnico.

Respecto a la situación TIC en Argentina:

- Las empresas del sector TIC se concentran principalmente en la capital federal de Buenos Aires (77%).
- El 80% de las empresas TIC se dedican al desarrollo de software.
- El 70% de las organizaciones son pequeñas empresas.
- El 40% de las pymes TIC exportan regularmente.
- Las modalidades más habituales para exportar son a través de distribuidor, venta remota desde Argentina o viajes comerciales al exterior.
- Los principales intereses de participación de las pymes argentinas con empresas extranjeras son:
 - Aportación de personal técnico de soporte local (87%).
 - Aportación de managers que creen negocio (75%).
 - Oferta de servicios comerciales de detección de oportunidades (53%).
 - Proporción de infraestructura (38%).

El sector de las TIC en Brasil¹

- El 36% del sector TIC está formado por empresas de menos de 10 trabajadores. El 57% por empresas entre 10 y 100 trabajadores.
- El 56% de las empresas actúan en la parte de distribución, el 25% en la parte de producción y el 19% en el sector de los servicios asociados.
- Es un mercado bastante atomizado en proceso de concentración.
- Las regiones de sur y sureste son las que tienen mayor concentración de empresas donde aproximadamente el 41% de los proveedores de software se encuentran en el área de Sao Paulo.
- Los sectores industrial y financiero representan el 50% de la demanda de software, seguidos por los sectores servicios y comercio con un 21%.
- El 37% de la facturación del sector se corresponde al software, mientras que el 63% restante se corresponde a los servicios asociados al software.
- De la parte de desarrollo de software sólo el 29% de facturación es desarrollado en Brasil.
- El 7% del software desarrollado en Brasil se hace a medida y por encargo, y sólo el 4,5% es de exportación. Respecto el sector servicios, sólo el 3% es de exportación. Cifras que suponen un enorme contraste con Argentina.
- Debido a su extensión, el mercado nacional no está saturado y las empresas no tienen necesidad de salir al exterior.

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

El sector de las TIC en Uruguay²

- Una docena de grandes empresas copan el 75% de la facturación total y son las que concentran la mayor parte de las exportaciones. Su gran dimensión se explica por su actividad exportadora.
- Sólo el 29% de la facturación del sector se corresponde al mercado interno que es muy reducido debido a las dimensiones del país.
- Las empresas uruguayanas representan una puerta de entrada al mercado americano.
- Del total de la exportación, el 76,2% se corresponde al segmento de los desarrolladores de software, mientras que el 22,9% restante es asociado a la consultoría y a los servicios asociados.
- De la parte de desarrollo, las partidas más importantes son la de licencias (39%), consultoría al exterior (38%) y productos de software (12%).
- Los principales mercados de destinación son América del Sur (37%), América Central (11%) y América del Norte (16%). Los principales países: Argentina (12%), México (10,4%), Chile (10%), Brasil (6%) y EEUU.
- De la parte de desarrollo, las partidas más importantes son la de licencias (39%), consultoría en el exterior (38%) y productos de software (12%).

El sector de las TIC en Chile³

- Un 44% de las empresas del sector TIC son microempresas, otro 44% son pequeñas empresas y sólo un 12% son grandes empresas.
- El 56% del sector son empresas de servicios, el 24% son proveedores de software y un 20% son empresas de equipamiento.
- Aproximadamente el 95% de las empresas son nacionales.
- La facturación de las empresas hace referencia mayoritariamente al mercado interno. Sólo el 3,8% de las ventas se corresponde con la exportación.
- Sólo el 18% de las empresas exporta regularmente.
- El 54% de los productos comercializados corresponden al sector servicios, el 25% al software, y el 21% al equipamiento.
- Dentro del segmento servicios, el soporte técnico es la principal categoría con un 23% del total, seguido de la consultoría (18%) y desarrollo de contenidos (15%).
- Las principales dificultades que encuentran las empresas es la obtención de financiación.

Con la colaboración de:





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

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