

ENTREVISTA EXCLUSIVA: LIC. ROSA G. WACHENCHAUZER
COORDINADORA DEL FONSOFT (FONDO FIDUCIARIO
DE PROMOCION DE LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE).

DESAFIO EXPORTAR

La revista de Comercio Exterior

Revista mensual "Desafío Exportar" ISSN 1669-2772. Año 4 - N° 32 - 2008. Argentina: \$9

SHOCK EXTERNO

La moneda europea sigue apreciándose ante la estadounidense debido a las dificultades de la economía norteamericana. La pregunta que se impone es: seremos capaces de capearla o nos hundiremos en el frente de tormenta por un exceso de triunfalismo?

(PÁGS. 12/17)

MERCADOS:

ARABIA SAUDITA Y EMIRATOS
ARABES UNIDOS.
ESCRIBE MARCELO WIÑAZKY.

(PÁGS. 18/19)

EXPORTACIONES:

"BAJA PARTICIPACION DE ARGENTINA
EN EL MUNDO".
ESCRIBE GUSTAVO LAZZARI.

ROSARIO - ADUANA - VINO - CERVEZA - CARNE - HORTALIZAS - SOFTWARE - INVERSIONES
●●● PYMES - TURISMO - PUERTOS - INDUSTRIA - FERIAS - MISIONES - AVIACION ●●●

“Buscando el valor agregado”

Las principales empresas del sector avizoran un horizonte con buenas perspectivas a partir del desarrollo de las exportaciones de servicios. Para las empresas, a pesar de los problemas existentes, es posible duplicar las ventas al exterior que en la actualidad rondan los 400 millones de dólares.

Escribe Lic. Marcela Viviana Jaimes

Al parecer los vientos han cambiado y la situación de la industria, cuyas exportaciones de software eran en un 95 por ciento desarrollos sin valor agregado, se revertiría gracias a una estrategia de vincular la marca nacional a lo que se denomina 'value shore'. De esta forma la Argentina se encamina hacia la exportación de productos terminados con royalties.

Si bien es escaso el valor agregado incluido en las exportaciones

realizadas por esta industria, la Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos, asegura que nuestro país exporta de todo, desde horas hombre (denominada manpower), hasta productos terminados.

Con la alentadora noticia, todas las fichas están puestas para el 2011, fecha en la que esperan alcanzar los 600 millones de dólares.

Desafío

La meta fue comentada en ocasión de un foro organizado por la Cámara de Comercio Argentino-Norteamericana (AmCham), en la sede de la Universidad Austral de Pilar, de la que participaron los líderes locales de las multinacionales de tecnología instaladas en la Argentina: María Garaña, CEO de Microsoft; Guillermo Cascio, vicepresidente de IBM; Alejandro de León, CEO de Oracle; Gonzalo Alonso, CEO de Google; Analia Remedi, gerenta general de Hewlett Packard, y Gustavo Sorgente, presidente de Sun Microsystems.

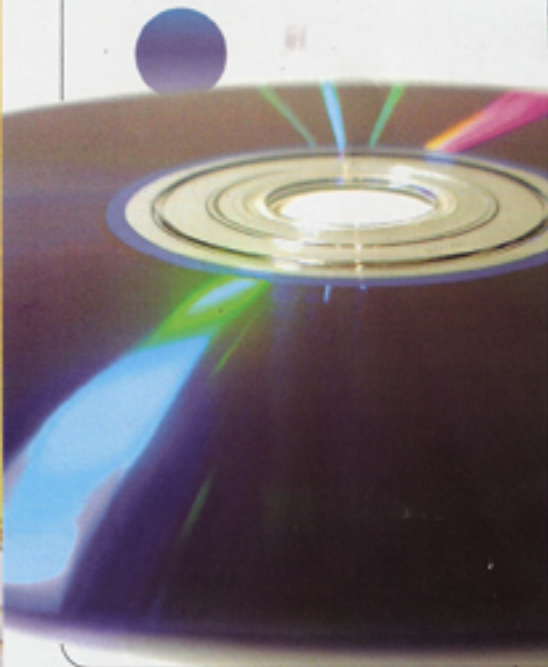
Según los expertos, la economía nacional seguirá creciendo, aunque advirtieron que la inflación les preocupa (por el impacto en

los costos y en el poder adquisitivo de los consumidores). Además, aseguraron que faltarán miles de técnicos para concretar los objetivos.

La idea general es que se deberían tomar de inmediato cartas en el asunto para cerrar la brecha digital, incorporando a través de la educación a las personas que hoy no tienen acceso a la tecnología. Los especialistas fueron coincidentes a la hora de asegurar que si la educación no estuviera en la agenda tecnológica se crearía una "desventaja competitiva irreversible" de cara al futuro.

En síntesis, la exportación de servicios y software requiere trabajar sobre los recursos humanos sosteniendo los estándares world class (de categoría mundial) en la calidad de lo producido. Para ello es imprescindible invertir, arriesgarse de forma más agresiva y no tratar de sacar ventajas relativas en el contexto actual.

En rigor, las iniciativas para este sector de la industria comenzaron con el Programa Estratégico lanzado cuando Roberto Lavagna era ministro de economía. Dentro de ese paquete de medidas





Utopix Networks SA Centrales telefónicas ip por software

El manejo de la complejidad de las comunicaciones de voz en las corporaciones requiere especial atención para obtener buenos resultados y hay una nueva manera de poder integrar las comunicaciones telefónicas y de fax de una corporación a través de sistemas de software.

HiperPBX desarrolla centrales telefónicas ip por software que brinda los servicios tradicionales y agrega funcionalidades de avanzada que permiten mayor productividad y alto rendimiento en las comunicaciones. Las ventajas competitivas que se obtienen con la implementación de estos sistemas de telefonía IP son las siguientes: comunicaciones de voz integradas, mensajería unificada, empleados distribuidos geográficamente conectados remotamente a la central, reducción de costos operativos y telefónicos, servicios de preatención telefónica, funcionalidad de Call Center, accesos a mensajes de voz a través de navegador web, mensajes de voz por email con notificación a móvil vía SMS y, sistemas escalables y abiertos.

Los sistemas desarrollados por HiperPBX son exportados a México y Estados Unidos y las implementaciones son realizadas por empresas asociadas que han recibido la certificación, entrenamiento y capacitación en las oficinas centrales ubicadas en la Ciudad de Buenos Aires.

HiperPBX es una unidad de negocios de la empresa Utopix Networks SA.

se incluían beneficios fiscales para las empresas del sector, subsidios a la producción y la exportación, promoción para la investigación y el desarrollo, y líneas especiales de créditos bancarios.

Convocatorias del Fonsoft

El organismo nacional encargado de revitalizar al sector es el Fonsoft (Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software), cuya coordinadora es la Lic. Rosa G. Wachenchauzer. En la actualidad el equipo se encuentra trabajando en la apertura de dos convocatorias de Aportes No Reembolsables (una en el primer semestre y otra en el segundo), ambas con categorías: I +D, Certificación de Calidad, e Investigación Precompetitiva; una nueva convocatoria de Subsidios a Emprendedores en el segundo semestre, y una convocatoria de Aportes no Reembolsables para financiar actividades de capacitación de los recursos humanos. Asimismo están estudiando la posibilidad de abrir una convocatoria para becar a estudiantes de grado de carreras universitarias de informática.

Por otro lado permanece abierta la Ventanilla Permanente de Créditos

a Exportadores: http://www.agencia.gov.ar/spip.php?mostrar=454&page=convocatorias_articulo, con tasas y plazos muy interesantes (en este momento la tasa está en el 4%).

El préstamo a adjudicar con recursos del Fonsoft será de hasta el 80% del costo total del proyecto y de hasta pesos doscientos mil (\$200.000) como máximo.

La tasa de interés es la prevista por el ECB - European Central Bank mediante el índice denominado: Main refinancing operations - Minimum bid rate. (www.ecb.int). En cuanto al plazo de gracia, podrá otorgarse hasta dos años y comenzará a regir a partir de la efectivización del primer desembolso del crédito.

Respecto de la amortización, el beneficio devengará intereses durante el periodo de gracia, y los mismos se consolidarán al finalizar dicho periodo y pasarán a formar parte de la deuda. La amortización se efectuará hasta en doce cuotas cuatrimestrales y vencidas, a partir de la finalización del plazo de gracia.

La garantía será a satisfacción de la Unidad de Control de Gestión y Asuntos Legales.