



Taller de Visión para la Industria TIC de Uruguay

Las conclusiones de lo dicho y
algunas reflexiones sobre las
mismas

Ing. Marcel Mordezki

4 julio 2007

Verbatims

- ¿Cómo será la industria TIC de Uy en el futuro?
 - “nuevas formas de trabajo”
 - “integrada/ asociada/ clusterizada/ fusionada”
 - “profesionalizada”
 - “mucho trabajo a distancia”
 - “incrementar productividad y competitividad (mejor que IED).

Más Verbatims

- ¿Cómo será la industria TIC de Uy en el futuro?
 - Muy importante: queremos ser percibidos como responsables, con calidad, confiables, con seriedad y compromiso.
 - Productos Innovadores (I+D y tecnología)
 - Servicios Innovadores
 - “Estamos tratando de ser diferentes”

Algunas reflexiones viraron hacia las herramientas.

- “Falta apoyo para inserción en mercados exteriores amplios”
- “Ser fuertes en el mercado local para salir al exterior”
- “Falta alguna capacidad gerencial”
- “Es necesario remover trabas (no arancelarias, colegiaturas) para trabajar en el exterior”

Herramientas requeridas

- Fuentes de financiamiento para proyectos en el exterior.
- No sabemos qué quieren los clientes en el exterior:
=> info clara del mercado en todos los aspectos.
- Web: plataformas

Objetivos declarados explícitamente

- Internacionalización.
- Especialización: pocos productos, ASP/Web, implantación y modelos.
- RFID
- Móviles
- Contenidos / Educación.

Se requiere profundizar en:

- **Innovación**
 - falta de colaboración entre la academia y la industria
- **RRHH**
 - focalizar en la formación de RRHH.
- **WEB**
 - estimular, no se usan los carritos, Uy no está en la Web.

Los temas del mundo que no nos están alcanzando

- La IED: se discutió sobre TCS
- Las trabas fiscales, los convenios
- los fondos financieros internacionales
- Dos conclusiones:
 - nos falta velocidad para capturar las oportunidades
 - no tenemos cantidad de gente, por lo que hay que ser selectivos e inteligentes.

Dilemas

- ¿Cómo resolver el problema de la escala?
- ¿Debemos ser un nicho para la radicación de empresas mundiales, como Costa Rica e Intel? ¿Qué apoyos? ¿Qué exoneraciones?

Mercados

- **Latinoamérica:**
 - “A pesar de las aspiraciones globales (que no se pueden bajar), el mercado masivo es Latam, porque es accesible, cercano, idioma”
- **Especialización:**
 - “Veo los productos especializados por nicho”

Algunos conceptos adicionales de las entrevistas individuales

- Reforzar los procesos de ventas, lograr procesos maduros desde la prospección hasta completar el proyecto.
- El diferenciador es la capacidad de la gente.
- Productos maduros, “joyitas”, consolidados
- Cambios profundos en la formación: más especialización, más especializaciones (diversidad)
- Productos tecnológicos con más innovación
- La industria ya no será tan artesanal
- Habrá fusiones y adquisiciones, mercado de capitales y certificación CMM

Algunos conceptos adicionales de las entrevistas individuales

- “Fusiones de empresas de SW capaces de generar una escala competitiva a nivel internacional”
- Mejora de la capacidad empresarial de los líderes a cargo de las empresas
- Crecimiento de las empresas en función de capital proveniente de inversiones de riesgo

Algunos conceptos adicionales de las entrevistas individuales

- En el tema de los mercados:
 - Muchos empiezan por Uruguay (1/3)
 - Muchos dicen “en todos lados” (casi 1/3)
 - No obstante, es mayoría Iberoamérica, si juntamos los que dicen Uruguay, más los que dicen Mercosur, más los que dicen Sudamérica, más los que dicen Centroamérica.

Deseos Manifestados

- Asociatividad
- Una buena imagen en el extranjero
- Apoyo económico para el desarrollo de empresas
- Ética en las alianzas y la competencia
- Capacidad de inversión
- Inversión extranjera
- Innovación e investigación en conjunto entre academia y empresas
- Empresarios dispuestos a hacer alianzas y fusiones.