INFORME FINAL

CONTRATO DE OBRA: "Promoción Internacional de Grupos Exportadores del Sector Electrónica, Informática y Comunicaciones de la Provincia"

FECHA: 5 DE DICIEMBRE DE 2011

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TRABAJO DE LA PROVINCIA DE CORDOBA

AGENCIA PROCORDOBA S.E.M.

EXPERTO: ING. RAUL ANTONIO BARROSO

INDICE

	Página
EXTRACTO	**3**
INTRODUCCION	
OBJETIVO GENERAL	**4**
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	**5**
Justificación del estudio	**5**
Antecedentes previos	**6**
Antecedentes de las entidades intervinientes	**8**
PLAN DE TAREAS	**15**
1. Presentación del Proyecto	15
2. Asistencia a una Feria Internacional	20
3. Organización de una Misión Comercial Inversa y selección de operadores internacionales	32
4. Organización de visitas a fábricas y empresas	39
5. Evaluación y conclusiones de los resultados del proyecto	40

EXTRACTO

En el presente Informe Final se desarrolla la implementación del Plan de Negocios elaborado en la etapa anterior y la participación en un Feria Internacional del Sector y la organización de una Misión Comercial Inversa y Ronda de Negocios con operadores de los países seleccionados, como parte de la Promoción Internacional de Grupos Exportadores del Sector Electrónica, Informática y Comunicaciones de la Provincia.

INTRODUCCION

El presente trabajo se plantea como la continuación de una primera etapa desarrollada desde marzo de 2009 y concluida en octubre de 2009, denominada: "FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DEL SECTOR DE ELECTRÓNICA, INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES, EN LA PROVINCIA DE CÓRDOBA" y de una segunda etapa desarrollada desde setiembre de 2010 a febrero de 2011, denominada "*Consolidación de Grupos exportadores y Plan de Negocios del Sector Electrónica, Informática y Comunicaciones de la Provincia de Córdoba"* y en los cuales se llevó a cabo una sensibilización y motivación de las empresas del sector , el estudio secundario de los mercados potenciales, la capacitación del Sector de Electrónica, Informática y Comunicaciones, la selección de 3 mercados- países, hacia donde apuntarán las estrategias de promoción comercial internacional y el Plan de Negocios, con el objetivo de aumentar el volumen de las exportaciones de las empresas cordobesas de productos electrónicos, informáticos y de comunicación pertenecientes a la Cámara de Industrias Informáticas, Electrónicas y de Comunicaciones del Centro de Argentina(CIIECCA) y del Cluster Córdoba Technology (CCT).

En la primera etapa, en la que participaron más de 30 empresas de CIIECCA (Cámara de Industrias Informáticas, Electrónicas y de Comunicaciones del Centro de Argentina) y 32 empresas del CCT (Cluster Córdoba Technology) tuvo como objetivo el análisis del SECTOR DE ELECTRÓNICA, INFORMATICA, COMUNICACIONES Y SOFTWARE DE LA PROVINCIA DE CORDOBA con miras a mejorar la competitividad en los mercados externos existentes y la inserción en nuevos mercados a través del relevamiento de las realidades y potencialidades de los actores de dicho sector.

En base a este objetivo, en dicho estudio se definieron varias etapas que comenzaron con la sensibilización y motivación de las empresas del sector en una reunión en la cual se presentó el proyecto y se invitó a las empresas a sumarse al mismo, a la vez que se entregó a los participantes una encuesta de relevamiento que permitió obtener la información básica para definir algunas decisiones relativas a la formación de los grupos de empresas y de productos.
El paso siguiente fue la profundización del conocimiento de los productos de las empresas a través del contacto con las mismas de manera de corroborar la información de las encuestas.
A continuación se realizó un estudio secundario de los mercados potenciales, teniendo en cuenta los países en los cuales las empresas hubieran tenido alguna experiencia exportadora.
Con esa información y complementada con la información macroeconómica de los mercados potenciales, se elaboró un ranking de países de manera de facilitar la selección de los mercados.
A posteriori se relevó la información relativa al comercio exterior con los países seleccionados de los productos de las empresas en estudio.
Finalmente se agruparon las empresas por afinidad de productos de manera de identificar los potenciales grupos exportadores.

En el segundo proyecto se concretaron las acciones necesarias para consolidar los grupos exportadores y prepararlos para la puesta en marcha de un plan de negocios internacionales, las cuales incluyeron capacitación, formación de los grupos, selección de mercados y elaboración del plan de negocios.

En esta tercera etapa se propone la implementación del Plan de Negocios elaborado en la etapa anterior y la participación en un Feria Internacional del Sector y la organización de una Misión Comercial Inversa y Ronda de Negocios con operadores de los países seleccionados.

OBJETIVO GENERAL

Este proyecto tiene por objetivo general la promoción en los mercados externos de los Grupos Exportadores de ***Sector de Electrónica, Informática y***

Comunicaciones de la provincia de Córdoba tomando como base el Plan de Negocios ya desarrollado en una etapa anterior.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Coordinación de la asistencia a Ferias Internacionales del sector TIC, de manera que los grupos puedan aprovechar las oportunidades de negocios que allí se presenten.
2. Selección de los operadores internacionales de los países elegidos para que las empresas del sector puedan concretar negocios.
3. Organización de una Misión Comercial Inversa donde se coordinará y desarrollará una Ronda de Negocios.

Justificación del estudio

A través de los informes finales de las dos etapas anteriores fuimos destacando aspectos positivos del avance del "Asociativismo" entre las empresas participantes del proyecto, que también incidía positivamente en las que, sin ser partes del mismo seguían a través de la información de sus entidades los avances realizados.

Consideramos conveniente resaltar que un estudio de este tipo obtiene mejores resultados cuando se realiza diferentes etapas, pues en cada una de ellas se producen acercamientos entre los asociados y se comparte la información obtenida.

Repasando las distintas etapas y resaltando los principales hechos de las mismas recordaremos que en la primera el objetivo principal fue Estudio de los Productos de las empresas. A través del mismo se determino las posiciones arancelarias de estos productos, los beneficios y barreras que cada país ponía a los mismos, incluyéndose también las barreras para arancelarias. El otro objetivo principal fue Estudio de los mercados, en el cual, en base a las posiciones arancelarias y el acceso a los registros de importaciones de cada país se determino cuales eran los montos importados y desde que origen, pudiendo de esa manera evaluarse cada mercado. También a través de encuestas se analizo cuales eran los impedimentos internos para crecer: Falta de apoyo financiero, Falta de mano de obra etc.

La segunda etapa se caracterizó por tres hechos: 1) Conformación de los grupos exportadores. Para lo cual a través de las encuestas se determinaros las distintas aéreas o especialidades, tanto en el CLUSTER como en CIIECCA. 2) Capacitación de los grupos exportadores: la misma se llevó a cabo a través de seminarios y talleres de trabajo. Es quizás la etapa donde más sinergia se logró entre las empresas, en la fase de intercambio de conocimientos y hasta algunas complementaciones productivas. 3) Elaboración de un plan de negocios para el sector. El mismo propuso lineamientos generales que podían ser aplicados por todas las empresas, recomendándose la conveniencia de que cada una elaborara un plan de negocios propios.

Ha sido necesario efectuar el resumen anterior para entrar en la "Justificación" de la tercera etapa, la cual es de una gran simpleza. Todo estudio o capacitación debe cerrarse a través de su implementación. La implementación de todo lo aprendido se realizó a través de la asistencia a una exposición, en carácter de expositores y mediante la organización y ejecución de una Misión Comercial Inversa y la correspondiente Ronda de Negocios.

Antecedentes previos

Una vez presentado el proyecto de la tercera etapa denominado "PROMOCION COMERCIAL INTERNACIONAL DE GRUPOS EXPORTADORES DEL SECTOR ELECTRONICA, INFORMATICA Y COMUNICACIONES DE LA PROVINCIA DE CORDOBA", el 11 de Abril de 2011, se procedió a cursar una comunicación a las empresas integrantes de los grupos solicitándoles su opinión sobre las diferentes opciones que se presentaban para la asistencia a las dos ferias previstas en este año. Después de intensas negociaciones para conciliar los intereses de CIIECCA y CLUSTER y de las distintas especializaciones dentro de cada uno, se realizó una reunión en la que se decidió por asistir a las ferias de EXPOMARACAIBO 2011 a llevarse a cabo en la ciudad de MARACAIBO – VENEZUELA que en ese momento tenia fecha de inicio para el 29 de Junio de 2011 y la realización de una misión comercial inversa también para el mes de Noviembre.

En nuestra propuesta se preveía que la agencia Procordoba abonaría el 50% de los pasajes y estadía a los representantes de las empresas que asistieran a las ferias que figurasen en el calendario anual del Procordoba, pero no se tuvo en cuenta que EXPOMARACAIBO no figuraba dentro del mismo.

El equipo del experto inicio negociaciones, con el apoyo de las cámaras intervinientes en el proyecto, ante las autoridades del Procordoba para que la

misma fuese incluida en el calendario. Finalmente en una sesión especial el Directorio de Procordoba incluyó dicha exposición en su calendario anual.

Mientras se gestionaba el contrato entre el CFI y el experto, el equipo tomó contacto con los organizadores de la EXPOMARACAIBO 2011 para conocer las características de los stands, al mismo tiempo que se verificó el interés en la asistencia de los integrantes de los grupos a la feria. Una vez finalizada la gestión se reservaron dos stands contiguos de 3x3 m, lo que permitía alojar un máximo de 10 expositores y la presencia institucional de las dos cámaras beneficiarias del proyecto que actuarían en representación de los socios que al no conformar los grupos no asistirían. No obstante se llevaría la presentación que ambas cámaras tienen en Internet para que el representante del equipo del experto atendiese, en una primera instancia, las inquietudes que plantearan los visitantes y traslade la información a las empresas para que tomasen contacto con los interesados.

Otra acción que se inició una vez identificadas las empresas que comprometieron su asistencia fue la de organizar, en forma conjunta con el Procordoba, una ronda de negocios a realizarse en la ciudad de Caracas dos días antes de iniciarse la exposición. Para ello colaboró muy eficientemente la Embajada Argentina en Venezuela comprometiendo a empresas e instituciones relacionadas con las empresas asistentes. En el caso de la empresa Consulfem se invitaron a todas las cadenas de televisión y de radio dado que los productos que fabrican están dirigidas a ese segmento. También se cursó invitación a la Empresa Aeroespacial Venezolana y a las Fuerzas Armadas y de Seguridad dado que la firma DTA fabrica instrumentos de comunicación satelital y es proveedor habitual de la NASA. Igual camino se recorrió con los fabricantes de aparatos de electromedicina y los productores de software especializado.

Se encargó al Lic. Ripoll, a cargo del experto, el diseño del boceto de cómo se presentaría el Stand con el tamaño de los banner a presentar por cada empresa y el de los banner institucionales que resaltarían sobre los otros. También se dibujó la cenefa con los logos de las instituciones auspiciantes (CFI – MINISTERIO DE INDUSTRIA DE CORDOBA Y AGENCIA PROCORDOBA), y la distribución de los escritorios para la atención del público y las pantallas donde se exhibirían los CD de cada empresa. Se adjunta como anexo “A”.

En el transcurso de estas negociaciones, llegó el informe que se cambiaba la fecha de inicio de la exposición pasando la misma al 27 de julio de 2011, esto

permitió seguir promocionando la feria lográndose un lleno completo de los stands.
A todo esto surgió un inconveniente procedimental con el alquiler del stand que fue solucionado por la intervención del Secretario General del CFI, Ing. Juan José CIÁCERA y del Ministro de Industria Sr. Roberto AVALLE. En medio de estas negociaciones, el día 16 de julio llegó la comunicación por parte de los organizadores de la feria que la misma, debido a problemas energéticos por los que estaba atravesando Venezuela, se suspendía hasta el mes de Octubre.
Por supuesto esto demandó la tarea de desmantelar todo lo organizado, principalmente la ronda de negocios, que se realizaría en Caracas y volver a revisar alternativas para la participación en otra feria dentro del periodo de contrato, es decir en el año 2011.
Es así que se detectó una feria en PERÚ – FITECNO PERÚ 2011 (www.fitecnoperu.com) a realizarse entre el 27 y el 29 de octubre en Lima - Perú y que está es una feria internacional de tecnologías, equipos, dispositivos, software, servicios y aplicaciones al servicio de las empresas y profesionales relacionados con todos los sectores empresariales.

Antecedentes de las entidades intervinientes

Aunque este proyecto es continuación de dos anteriores donde participaron las mismas entidades, consideramos conveniente detallar los antecedentes de las entidades intervinientes en el proyecto:

CIIECCA:
Antecedentes de CIIECCA (Cámara de Industrias Informáticas, Electrónicas y de Comunicaciones del Centro de Argentina)

De su página web (http://www.ciiecca.org.ar) se puede extractar:
CIIECCA es la cámara empresaria que representa al sector tecnológico del Centro del país.
Agrupa y coordina a las empresas electrónicas, informáticas y de comunicaciones promoviendo su integración en las cadenas de valor de mercados globales.
Está integrado por 76 empresas.

Su objetivo es estimular el desarrollo, la productividad y la competitividad de sus asociados, aplicando estrategias de gestión, logística, información y comunicación.

CIIECCA centra su trabajo en consensuar e implementar un modelo abarcativo que permita el trabajo sinérgico dentro del sector tecnológico y con los demás sectores de la economía local: gobiernos, otras cámaras, Agencia de Desarrollo Local, universidades, etc.

Para llevar adelante la tarea propuesta requiere de un modelo de organización descentralizado y autárquico.

CIIECCA utiliza distintos canales de comunicación para poder detectar problemáticas comunes y articular sinergias entre los sectores. De este modo, se conforman grupos asociativos o clusters cobijados bajo el paraguas institucional de **CIIECCA**.

Cada cluster agrupa socios (empresas/industrias) con intereses comunes con la finalidad de abordar un nicho específico del mercado, aprovechando el apalancamiento generado por el conjunto.

CIIECCA, por su parte, consulta y aplica el plan estratégico para definir políticas de acción sobre el mercado global y marco regulatorio.

Misión

Agrupar, coordinar, sinergizar, desarrollar, colaborar y representar a las diferentes áreas del sector de la Tecnología Electrónica, Informática, Comunicaciones y TIC´s en su camino de mejora competitiva y creación de cadenas propias de valor o de inserción en las cadenas de valor de otros negocios globales.

Visión

Representar al sector empresario más dinámico de la economía del Centro de Argentina en su integración en las cadenas de valor de negocios globales.

Valor

Confianza, Ética, Transparencia, Perseverancia, Creatividad, Trabajo, etc.

Comisión directiva

La actual comisión directiva de CIIECCA está integrada de la siguiente manera:

PRESIDENTE

Erardo Bozzano

SECRETARIO

Jorge Agustín Berti

TESORERO

Héctor Valerio

VOCALES

1º Vocal Jorge Feas

2º Vocal Román Irazuzta

3º Vocal Luis Candiani

4º Vocal Fernando Giordano

5º Vocal Ricardo Amsler

VOCALES SUPLENTES

1º Vocal Suplente Agustín Bonansea

COMISION REVISORA DE CUENTAS

1º Joaquín Aselle

2º Marcelo Gabriel

Rubros:

Dentro de los sectores a los que se orientan las actividades de los socios de CIIECCA podemos identificar los siguientes:

- Agro-Industria
- Audio
- Circuitos Impresos
- Componentes Electrónicos
- Control de Energía
- Control y Automatizacion Ind.
- Electromedicina
- Enseñanza
- Entretenimiento
- Informática
- Instrumental de medición

- Investigación
- Manufactura por contrato
- Seguridad
- Servicios para industria electrónica
- Software
- Tele y Radiodifusión
- Telecomunicaciones

Una referencia importante del espíritu asociativo de los socios de CIIECCA lo constituye la creación del Centro de Servicios Tecnológicos y de Manufactura SMT. El mismo se constituyó a fines del 2004 con el apoyo de la Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación, la cual adjudicó a la CIIECCA un crédito por $975 mil para montar un Centro de Servicios Tecnológicos y Manufactura (SMT).

Con la creación de este centro, CIIECCA tiene como objetivo dar asistencia y capacitación tecnológica a todas las empresas de electrónica del centro de Argentina, nucleadas a la cámara.

Este proyecto se propone dar un salto tecnológico para afrontar la exportación de forma más competitiva de la industria local, mejorando la calidad, los costos y tiempos de fabricación de los productos.

Constituido por una línea completa de fabricación flexible, totalmente robotizada, para el ensamble de plaquetas electrónicas de tecnología de Montaje Superficial (SMT), una línea de soldadura por reflow "leadfree" e inspección óptica y de rayos X de Circuitos Integrados de tecnología que incluye BGA (Ball Grid Array) y un sistema de diseño avanzado de circuitos impresos.

Importancia del Centro:

- Va a dar servicio a todas las empresas de Electrónica del Centro de Argentina, no solo a los socios Aportantes. Esto es uno de los objetivos de CIIECCA.
- Brindará capacitación a las empresas socias.
- Con esta tecnología disponible, las empresas pueden dar un salto tecnológico que las proyecta a poder competir en el mercado internacional.

- Permite que dichas empresas mejoren su calidad y así puedan exportar sus productos a mercados con mayores exigencias.
- Permite mejorar los costos de fabricación de las empresas.
- Permite disminuir los tiempos de fabricación y de entrega al mercado a las empresas.

CLUSTER CORDOBA TECHNOLOGY:

Antecedentes del CCT:

De su página web (http://www.cordobatechnology.com) podemos extractar la siguiente información:

Córdoba Technology es una organización conformada por importantes empresas de tecnología radicadas en Córdoba, Argentina; las que, mediante la configuración de un Cluster, se propusieron ganar valor para el sector, potenciando a cada parte y complementando esfuerzos para desarrollar y ofrecer soluciones tecnológicas de nivel internacional.

La existencia en la provincia de Córdoba de un grupo de empresas innovadoras, legítimas en el mercado nacional, con desarrollo de tecnología propia y creciente presencia en mercados externos potenció la natural necesidad de ganar valor para el sector mediante la asociación cooperativa que generará sinergia y fortalecerá a cada uno de ellas. Así nace, en el año 2001, el Cluster Tecnológico Córdoba (CCT).

Actualmente el CCT está conformado por ciento treinta y cinco integrantes, en su mayoría empresas del sector TIC, incluyendo además instituciones de educación terciaria y universitaria, consultoras en marketing, y compañias de asesoramiento legal y tributario.

Consejo Directivo

La actual conducción de la entidad está integrada de la siguiente manera:

Presidente

Mario A. Barra de Vates S.A.

Vicepresidente Primero

Juan Carlos Murgui de Invel Latinoamericana S. A.

Vicepresidente Segundo

Daniel Lempert de Lempert S.A.

Secretario

Manuel E. Cabrera Quiñones de Ginkgo Soft S.R.L.

Tesorero

Alberto F. Asensio de PWC & Co Asesores de Empresas

Vocal Titular I

Alberto Harriague de H+A S.A.

Vocal Titular II

Julio Saldubehere de IR Comunicaciones S.A.

Vocal Titular III

Daniel A. Pavón de Compuserv S.R.L.

Vocal Titular IV

Sergio Raúl Barbero de Cba Solutions S.A.

Vocal Titular V

Jorge Burkle de Emser S.A.

Vocal Titular VI

Renato Schmidt de Siscard S.A.

Vocal Titular VII

Daniel Blank de Qplus S.R.L.

Vocal Titular VIII

Carlos Galander de Galander S.A.

Vocal Titular IX

Claudio V. Conci de Daphne S.R.L.

Vocal Titular X

Patricia Basualdo de RyD S.A.

Vocal Titular XI

Adolfo RossoAR Consultores S.R.L.

Vocal Titular XII

Martin Carranza Torres de Carranza Torres y Asociados

Vocal Titular XIII

Pablo Bigi de Quintec S.A.

Vocal Suplente I

Sergio Becerra de Itesa

Vocal Suplente II

Mauricio Pinto de CoreBi S.A.

Vocal Suplente III

Jorge Cena de 3C S.R.L.

Vocal Suplente IV

Daniel Sampietro de DSA S.R.L.

Vocal Suplente V

Jose Luis Latapié de Upsoft S.R.L.

T. Comisión Revisora de Cuentas

Gaston Utrera de MKT S.A.

S. Comisión Revisora de Cuentas

Marcelo Bechara de Tecnovoz Noroeste S.A.

Según lo indicado en la página web, se desarrollan productos y servicios para los siguientes mercados:

- Administración del conocimiento
- Help desk
- Call center
- Auditoria
- Customer relationship management (C.R.M.)
- Inteligencia de Negocios
- Decision Support System
- Project Management Quality Assurance
- E-learning
- Recursos Humanos
- Enterprise Resource Planning (E.R.P.)
- Transacciones electrónicas
- Gestión y Administración
- Tableros de comandos
- Hardware
- Importación - Exportación
- Enterprise Application Integration
- Business Process Management
- Suite E-Commerce
- Marketing
- Gestión de Requerimientos y Proyectos
- Document Manager

PLAN DE TAREAS

A continuación se detallarán las tareas realizadas a lo largo del proyecto.

1. Presentación del Proyecto
2. Asistencia a una Feria Internacional
3. Organización de una Misión Comercial Inversa y selección de operadores internacionales
4. Organización de visitas a fábricas y empresas
5. Evaluación y conclusiones de los resultados del proyecto

1. Presentación del Proyecto

El 17 de Agosto de 2011 se llevó a cabo en el Salón "Estación Mitre" sito en Bv. Perón 101, la presentación del proyecto, la cual contó con la presencia del Ministro de Industria Comercio y Trabajo de la Provincia de Córdoba, Sr. Roberto Avalle, del Presidente del Cluster Córdoba Technology (CCT), Ing. Mario Barra, así como de otras autoridades y empresarios del sector. El Presidente de la CIIECCA, Ing. Erardo Bozzan no pudo asistir por un inconveniente personal, por lo que se transmitieron a los presentes sus excusas.

En la oportunidad el experto Ing. Raúl Barroso explicó a los asistentes los alcances del proyecto, así como las próximas acciones tendientes a la participación en la FITECNO PERÚ, y la organización de la Misión Comercial Inversa a realizarse con el apoyo financiero del Consejo Federal de Inversiones.

A continuación, el Ing. Mario Barra hizo uso de la palabra:

Discurso del Ing. Mario Barra – Presidente del Cluster Córdoba Technology

Desde el Cluster venimos impulsando fuertemente la internacionalización de nuestras Pymes desde las diferentes actividades que estamos llevando a cabo, como el proyecto denominado "Promoción Comercial Internacional de Grupos Exportadores del Sector Electrónica, Informática y Comunicaciones de la Provincia de Córdoba" al cual hoy asistimos, llevado a cabo con el apoyo del Ministerio de Industria Comercio y Trabajo de la Provincia de Córdoba, la agencia

ProCórdoba, el Consejo Federal de Inversiones (CFI) y la Fundación Fucader.

Otro proyecto para mencionar, a través del cual impulsamos la puesta en marcha de una "Plataforma Tecnológica Innovadora para el Comercio Exterior Denominada" PTI- COMEX que ejecuta el Cluster desde este año, en conjunto con el Banco Interamericano de Desarrollo y el Fondo Multilateral de Inversiones (BID/FOMIN) con el objetivo de internacionalizar nuestras pymes.

También la "Misión Inversa para empresas del Sector" que venimos organizando desde el 2009, llevada a cabo con el apoyo de la Agencia ProCordoba SEM y del Consejo Federal de Inversiones (CFI), con el objetivo de acercar oportunidades de negocios a nuestras empresas, tal es el caso, que en el 2010 de 32 empresas locales participantes, fueron consultadas el 88% de las mismas acerca de qué resultados concretos obtuvieron a partir de la realización de la misión inversa efectuada en el pasado noviembre de 2010, de las cuales podemos ya informar negocios concretos y anunciar que varias empresas están avanzando firmemente en afianzar las relaciones comerciales obtenidas con muy buenas perspectivas de negocios para este año.

Transcurridos nueve meses (noviembre-agosto) desde el encuentro, podemos dar cuenta de los siguientes resultados: más del 18% de las empresas participantes y encuestadas lograron cerrar hasta el momento ocho (8) operaciones comerciales y el 53% afirmaron perspectivas de negocios a futuro.

Estamos viviendo un nuevo paradigma tecno-económico, nuestra industria produce saltos significativos en la cadena de valor de otros sectores con miras a su inserción ventajosa y competitiva en la economía global. Creemos que estas acciones concadenadas le dan a nuestro Sector y a nuestra Provincia una actividad de comercio exterior pujante e importante en la que debemos seguir avanzando y nos obliga a considerar los ejes o modelos de negocios de las empresas exportadoras, trabajar con otros sectores, sumar a diferentes actores y afianzar el rol del Estado en la promoción de la industria de Software.

Mensaje del Ministro de Industria, Comercio y Trabajo de la Provincia, Sr. Roberto Avalle

Finalmente, tomó la palabra el Ministro de Industria, Comercio y Trabajo de la Provincia, Sr. Roberto Avalle, quien destacó la tarea desarrollada por su gobierno en apoyo del sector tecnológico.

2. **Asistencia a una Feria Internacional**

Tomada la decisión de participar en **FITECNO PERÚ 2011** (www.fitecnoperu.com) a realizarse entre el 27 y el 29 de octubre en Lima – Perú, se tomó inmediatamente contacto con Gladys Chávez Salazar, Jefe Comercial de CORFERIAS DE PACIFICO, la empresa organizadora de la feria y una vez obtenidos los datos necesarios se solicitó al Ministerio de Industria Comercio y Trabajo de la Provincia de Córdoba gestionara ante el CFI (Consejo Federal de Inversiones) el pago del stand y el correspondiente equipamiento.

Simultáneamente se solicitaron los planos de planta de la feria y los del stand para definir la cantidad de empresas que podrían participar. Se determinó la posibilidad de participación de 8 empresas y la presencia institucional de ambas cámaras. Con respecto al equipamiento, coordinadamente y asesorados por el Arq. Javier Morandi del CFI, se optó por dos mesas de reuniones con cuatro sillas y una pantalla LCD de 42 pulgadas, un DVD por medio de lo cual se proyectaría las presentaciones de la empresas participante y los videos institucionales de ambas Cámaras.

Paralelamente se cursaron correos electrónicos a las empresas integrantes de los grupos solicitando una pronta respuesta e informando que el cupo se cubriría por riguroso orden de ingreso. En pocos días quedaron seleccionadas con este sistema cuatro empresas de CIIECCA y cuatro empresas del CLUSTER.

Una vez definidas las empresas se solicitaron las instalaciones del CFI en Córdoba y se invitó a una reunión a los próximos expositores y a directivos de ambas entidades.

Concurrieron a dicha reunión las siguientes firmas: Consulfem SRL, DTA, Geminus, Servelec, Qplus, Vates, Kunan y Harriague, juntamente con directivos de las entidades. Se exhibieron los planos y bocetos de cómo quedarían armados los stand. La decisión fue unificar todas la presentaciones a través de banners del mismo tamaño 0,90 x 1,20 m, considerando que los paneles eran de 1,00 x 2,00 m. Se especificó que los mismos deberían incorporar 3 campos: Nombre, Productos o Especialización y Direcciones. Los expertos aportaron a la reunión tres presupuestos para la confección de los Banners optándose por el de Soluciones Graficas (www.solucionesgraficas.com.ar) por el precio y por las referencias brindadas por los directivos de ambas cámaras de las cuales era proveedor habitual.

Otro tanto ocurrió con la los pasajes y alojamiento. Se solicitaron dos presupuestos y se chequearon costos de pasajes a través de Internet. Se optó por la oferta de la firma TIJE (http://www.tije.com.ar) que ofreció pasajes, incluida tasas e impuestos más 4 noches en hotel cuatro estrellas habitación single con desayuno en el barrio de Miraflores, que incluía la doble ventaja de encontrarse en una excelente zona y lo más próximo al predio de exposiciones que se encuentra a una distancia considerable del centro. El valor fijado para quienes cancelaran el importe dentro de los 4 días fue de U$S 876, sufriendo un pequeño incremento las confirmaciones que se hicieron con posterioridad.

Cabe hacer una mención especial a la tarea de seguimiento que debió realizar el equipo de expertos con los funcionarios del CFI para la concreción de las contrataciones y con las empresas asistentes para la entrega de los archivos con los que se confeccionarían los *banners*; habida

cuenta que después de la confección debieron ser llevados a una cortinería para que les preparasen los barrales y los elementos de sujeción.
Cerrando la etapa de la preparación del viaje cabe agregar que por distintos motivos solo tres empresas enviaron sus representantes, asumiendo la representación de las restantes el Lic. Ricardo Ripoll quien viajó en representación del grupo de expertos.
La empresa organizadora, dada la importancia del grupo expositor solicitó que alguien del grupo diese una conferencia sobre la trayectoria del sector informático de la provincia de Córdoba Argentina. La misma fue dictada por el Lic. Luis Raviolo que es miembro de Comisión Directiva en ambas cámaras. Para el lineamiento de la charla se solicitó datos a las dos entidades y el Lic. Ripoll colaboró en la parte donde se menciona al CFI y al Procordoba entes que hicieron posible el proyecto de promoción de exportaciones que durante estos años financio el CFI.

Cronología de FITECNOPERU

La misión a Perú partió de Córdoba el día 26 arribando a Lima en horas del mediodía. A las 16 Hs. los Sres. Ripoll y Raviolo se hicieron presentes en el predio para, supervisar la colocación de la cenefa, recibir el mobiliario, comprobar el funcionamiento de los videos y proceder a instalar los Banner. Como paso previo se presentaron ante los organizadores de la feria y se interiorizaron en forma personal de los detalles de la promoción que se habían realizado a través de medios de prensa y en forma directa.
Cabe aclarar que durante la etapa preparatoria desde Córdoba las empresas participantes enviaron los datos de las empresas Peruanas que deseaban fuesen invitadas, a las cuales los organizadores enviaron una invitación y una identificación que les permitiría un pase gratuito. El total de dichas invitaciones asignadas a la representación de Córdoba fue de 60.
La Feria presentó la más completa muestra nacional e internacional de tecnologías, equipos, dispositivos, software, servicios y aplicaciones al servicio de las empresas y profesionales relacionados con todos los sectores empresariales.

La consideramos como una oportunidad para enriquecer conocimientos alrededor de las estrategias, prácticas y sistemas tecnológicos alineados a

los objetivos empresariales del Perú y la región, en temas de gestión de información, comunicación, seguridad, infraestructura tecnológica y automatización de procesos, vida digital, entre otros. Impulsar y promover el desarrollo empresarial y competitivo, basado en la innovación y aplicación de tecnología a todas las actividades que requieren las empresas en la actualidad.

Las empresas que participaron de la feria en forma directa fueron:

HARRIAGUE Y ASOCIADOS S.R.L. (www.harriague.com):

Servicios de Ingeniería en Software, Business Process, Ousourcing IT, Servicios Profesionales de Valor Agregado en IT y Partner de GESTAR, SAP.

OPLUS (www.qplus.com.ar) :

Empresa especializada en el desarrollo e implementación de sistemas informáticos para la gestión industrial, gestión que abarca los procesos, documentación y la producción. Realización de tareas de consultoría de alto nivel en gestión de producción y procesos organizacionales, contando con una elevada experiencia en el tema. Sus sistemas más las tareas de consultoría, brindan el soporte necesario para la certificación de normas de calidad.

VATES (www.vates.com):

Desarrollo y Prueba de software.

KUNAN (www.kunan.ar):

Administración de Bases de Datos Oracle – Integración e implementación de Soluciones Open Source – Ingeniería de Software.

Listado de expositores:

EXPOSITORES
27 - 29 octubre
Country Club Lima Hotel

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

RAZON SOCIAL	NOMBRE COMERCIAL	PRODUCTOS	PAGINA WEB	PAIS	STAND
NETKROM TECHNOLOGIES S.A.C.	NETKROM	Diseñador, desarrollador y fabricante de equipos de telecomunicaciones, antenas y accesorios para redes inalámbricas en las bandas de frecuencia libres y licenciadas.	www.netkrom.com	Perú	4
OFICINA NACIONAL DE GOBIERNO ELECTRONICO E INFORMATICA PRESIDENCIA DEL CONSEJO DE MINISTROS	ONGEI - PCM	Demostración de los portales. Servicios al ciudadano, Estado Peruano, Municipal, IDEP, PECERT y otros.	www.ongei.gob.pe	Perú	3A
PROFESIONALES EN COMUNICACIÓN CORPORATIVA S.A.C.	COMUNICACIÓN CREATIVA	Revista Channel News Perú.	www.comcreativa.com.pe	Perú	20
PROMOTORES MULTIMEDIA	DITECTORIO MINERO DEL PERU	Directorio Minero del Perú. Revista Proveedor Minero.		Perú	10
RED DE CITES - MINISTERIO DE LA PRODUCCION	RED DE CITES	Centros de Innovación Tecnológica.	www.cites.pe	Perú	26
ROYAL SYSTEMS S.A.C.	ROYAL SYSTEMS S.A.C.	Software ERP Spring financiero, educativo y salud.	www.royalsystems.net	Perú	6
SAMSUNG ELETRONICS PERU S.A.C.	SAMSUNG	Televisores. Laptops. Impresoras. Monitores. Celulares/tabletas. Cámaras.	www.samsung.com	Perú	D
SOCIEDAD DE COMERCIO EXTERIOR DEL PERU	COMEXPERU	Servicio gremial.	www.comexperu.org.pe	Perú	2A
SOFTWARE TESTING PERU STP S.A.	CHOUCAIR TESTING PERU	Servicio de software testing, pruebas de software en las diferentes etapas del ciclo de vida de desarrollo. Cursos de certificación ISTAB. Servicio de diagnóstico.	www.choucairtesting.com	Perú	23
SOROBAN S.A.	SOROBAN	Proyectores. Equipos interactivos para la educación y Accesorios multimedia. Asesoría e instalación.	www.soroban.com.pe	Perú	19

[illegible]					
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
CAMARA DE INDUSTRIAS INFORMATICAS, ELECTRONICAS Y DE COMUNICACIONES DEL CENTRO DE ARGENTINA (CIECA)		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	Peru	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Programa de conferencias:

FITECNO PERÚ 2011

Octubre 27 – 29
Country Club Lima Hotel
Perú

AGENDA ACADEMICA

PROGRAMA DE CONFERENCIAS Y CHARLAS TECNICAS
(PRELIMINAR)

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
12:00 – 12:30	*INAUGURACION* FITECNO PERU 2011 12:00 – 14:30	*"COMPETIR MEDIANTE INTELIGENCIA ANALITICA EN LA ERA DEL CONOCIMIENTO"* [illegible] UNIVERSIDAD ESAN	12:00 – 12:30 *"DESARROLLO DEL SECTOR INFORMÁTICO Y ELECTRÓNICO DE CÓRDOBA, ARGENTINA"* [illegible] CIECCA [illegible] CLUSTER TECHNOLOGY
12:30 – 13:00		[illegible] UNIVERSIDAD ESAN	12:30 – 13:00 AUTODESK MACROTEC
15:00 – 15:30	*"CIENCIA, TECNOLOGIA Y DESARROLLO TECNOLÓGICO EN EL PERÚ"* [illegible] CONCYTEC	*"OPORTUNIDADES DE LAS EMPRESAS PARA FINANCIAR SUS PROYECTOS DE INNOVACIÓN PRODUCTIVA"* [illegible] FINCYT	14:30 – 15:00 *"AUTOMATIZACION Y ESTANDARIZACION DE PROYECTOS"* [illegible] ETASSIT Colombia

15:30 – 16:00	*"PLATAFORMAS ELECTRONICAS GRATUITAS: sidada.com"* Miguel Cárdenas A. Coordinador Proyecto [illegible] **COMEX PERÚ**	*"FABRICACION DIGITAL"* Rosario [illegible] Manager **FAB LAB LIMA**	15:00 – 15:30 *"REDES INALAMBRICAS Y CIUDADES DIGITALES"* Luis Quintanilla Fernandini Business Development Manager **NETKROM TECHNOLOGIES**
16:00 – 16:45	*"CÓMO GENERAR VALOR EN EL NEGOCIO CON TI"* César Chávez Gerente de Consultoría Tecnológica **MICROSOFT PERÚ**	*"AGILIDAD Y EFECTIVIDAD EN LA GESTIÓN DE LAS REGLAS DE NEGOCIO"* Ana Martínez Alina Vera Cuadra **IBM DEL PERÚ**	15:30 – 16:00 *"RFID"* Mary Flores Directora Ejecutiva **CITE LOGÍSTICA GS1 – PERÚ** **RED DE CITES** **MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN**
16:45 – 17:15	Paola Chávez **SISTEMAS ORACLE**	*"COLABORACIÓN EN LAS CORPORACIONES"* Víctor Aliaga Director Business Engineer **CISCO SYSTEMS**	16:00 – 16:30 *"LA AUTOMATIZACIÓN DE LAS TAREAS EN LAS OFICINAS BANCARIAS EN ESPAÑA: GESTIÓN DEL EFECTIVO Y GESTIÓN DE DOCUMENTOS"* Martín Lanzo Chinchero Consultor de Soluciones de Automatización **TECNOCOM - ESPAÑA**
17:15 – 17:45	*"ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL CON TI"* César [illegible] Director de la Maestría en Dirección de Tecnologías de Información **UNIVERSIDAD ESAN**	*"LOS FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO DEL DESARROLLO DE LA BANDA ANCHA EN EL PERÚ"* Pablo Yamashiro A. Vicepresidente de Investigaciones **UNIVERSIDAD ESAN**	16:30 – 17:00 *"CÓMO GANAR VENTAJA COMPETITIVA EN SUS CLIENTES – HACIA LEAN ENTERPRISE EN FABRICACIÓN Y COMERCIO"* Hugo Alfaro Quintana Director de Soluciones de Negocio para Fabricación y Comercio **TECNOCOM**

17:45 – 18:15	*"CASO DE ÉXITO"* [illegible] [illegible] [illegible] **GRUPO GOMERO**	*"CASO DE ÉXITO"* [illegible] [illegible] **SOUTHERN PERU COPPER CORPORATION**	17:00 – 17:30 *"ERP SPRING COMO SOLUCIÓN INTEGRAL DE UNA EMPRESA MODERNA"* [illegible] **ROYAL SYSTEMS**
18:15 – 19:00	*"COMO LEVANTAR UN POTENCIAL TECNOLÓGICO EN EL PERÚ"* [illegible] [illegible] **CEPLAN** [illegible] **UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA**	*"CLOUD COMPUTING UN MODELO TECNOLÓGICO DE ALTURA QUE VALE ORO"* [illegible] [illegible] **TEX CONSULTING LATAM**	17:30 – 18:00 **LG ELECTRONICS**
19:00 – 19:45	CONFERENCIA MAGISTRAL *"IMPACTO DE LAS DECISIONES DE INVERSION EN TI EN LAS EMPRESAS: INNOVANDO LA SCM - SUPPLY CHAIN MANAGEMENT"* [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] **ESTADOS UNIDOS**	CONFERENCIA MAGISTRAL *"MOVILIDAD Y SEGURIDAD DE LAS IT EN LOS NEGOCIOS"* [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] **ESPAÑA**	18:30 – 19:00 *"ACTUALIDAD Y TENDENCIAS EN EL RUBRO GOMOTICA E INMOTICA"* [illegible] **ONG INGENIERIA E INSTRUMENTACION S.A.C.**

Fotografías:

CFI
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
CORDOBA TECHNOLOGY

CFI
FEDERAL DE INVERSIONES
CIIECCA
VATES

Observaciones sobre FITECNOPERU:

Teniendo en cuenta que era una feria monográfica y altamente especializada, los operadores que la visitaron no eran numerosos, lo cual permitió que las empresas participantes pudieron hacer buenos contactos e incluso varios prospectos para lo cual se está gestionando la visita en el marco de la misión inversa. Se realizaron reuniones fuera de la feria con directivos de APESoft (Asociación Peruana de Software) en tratativas para la generación de un canal de comercialización en Perú por lo que consideramos que el saldo fue muy positivo.

El Lic. Ricardo Ripoll armó una base de datos con los distintos contactos de personas que visitaron el stand y que mostraron interés en alguno de los productos de las empresas participantes. La misma fue entregada a las empresas interesadas, no incorporándose la misma en este informe por una cuestión de confidencialidad.

Actividades colaterales:

El sábado 29 de octubre, en el marco de las conferencias programadas, expuso el Ing. Luis Raviolo sobre el tema "Desarrollo del sector informático y electrónico de Córdoba, Argentina". A la misma asistieron cerca de 40 personas. Un tema que despertó mucho interés fue el referido al plan estratégico que tiene la provincia de Córdoba junto con las dos cámaras y que se haya conseguido por ley que se considere industria al desarrollo de software, así como la proyección de necesitar incorporar alrededor de 35 mil empleados en el sector para el año 2020. Varios periodistas de medios locales al finalizar la conferencia realizaron notas al Ing. Raviolo impactados por los datos expuestos y también porque en la conferencia se mencionó que con ese crecimiento, podría llegar a igualar a la industria automotriz, que es la principal generadora de empleo de la provincia.

3. **Organización de una Misión Comercial Inversa y selección de operadores internacionales**

Paralelamente a la organización de la FITECNOPERU, otros integrantes del equipo iniciaron la preparación de la misión comercial inversa programada

para los días 28-29-30 de Noviembre y 1 y 2 de Diciembre. Siguiendo lo decidido en las reuniones de los grupos se pensó inicialmente en operadores de los países mejor posicionados en las encuestas realizadas en las etapas anteriores esto es:

1. Brasil
2. Estados Unidos
3. México
4. Chile
5. España

En una reunión realizada con miembros de los grupos y a solicitud de los mismos, se modificó el sistema de selección, optándose por invitaciones directas a operadores del exterior ya detectados y que ofrecieran la posibilidad de interesarse en una mayor cantidad de productos.

El equipo de expertos se abocó de lleno a la organización de la Misión Comercial Inversa, trabajando en forma conjunta con el Clúster Córdoba Technology quien había solicitado con anterioridad la realización de una misión similar. Con el objeto de disminuir los costos la Agencia Procordoba propuso que ambas misiones se unificaran en una, en la que estarían incluidos los "Grupos Exportadores" conformados por empresas de CLUSTER y de CIIECCA y empresas socias del CLUSTER que no participaron de los grupos. Para ello el Procordoba dispuso aumentar el número de plazas para darle cabida a las empresas que se agregaban, de esa manera se trabajó complementariamente con funcionarios del CLUSTER, lográndose una sinergia que en definitiva benefició al sector informático.

El país que más operadores aporto fue Perú, como una consecuencia de la asistencia a FITECNOPERU 2011.

A continuación detallamos las empresas que nos visitaron, su origen y las empresas que solicitaron su presencia en Argentina:

- ALPHA MANUFACTURAS SAC – LIMA PERU para CBA. SOLUTIONS
- TV2 MORO Inc. - TORONTO CANADA para SERBAL TECHNOLOGIES
- INSIEMEIT SRL - VALENCIA ESPAÑA para LEMPERT Y ASOCIADOS
- SINERGIA S.A.-TEGUCIGALPA HONDURAS para CONSULTORES PYME
- HITES S.A. - SANTIAGO CHILE para VATES

- INFOSYS LTDA. - SANTIAGO CHILE para LAMMOVIL
- FOUR J'S DEVELOPMENT T. – DF MEXICO para MICHIGAN
- TRANSNETS.A.-TEGUCIG. HONDURAS para CONSULTORES PYME
- SETIVAL SCV - VALENCIA ESPAÑA para HARRIAGUE Y ASOCIADOS
- FACUSA - LIMA PERU para QPLUS CONSULTORES
- KUDOS – CANADA para GEMINUS
- ABC - LIMA PERU para CONSULFEM

Como se puede apreciar las cuatro últimas pertenecen a los grupos exportadores y tuvieron su presencia activa en FITECNOPERU. Lamentablemente muchas empresas integrantes de los grupos no encontraron disponibles a sus contrapartes para asistir a la Misión Comercial Inversa, motivo por el cual, como explicábamos anteriormente, se amplió la convocatoria a mas empresas principalmente del Clúster.

La metodología de trabajo acordada entre los Consultores, el Clúster Córdoba Technology y el Procordoba fue el siguiente: Los representantes de las empresas invitadas arribaron a Córdoba el día 28 de noviembre de 2011. En el programa original se preveía que cada empresa anfitriona los recibiría y los haría conocer las instalaciones. En los casos en que los horarios no eran los apropiados para esperarlos el ProCórdoba contrataba un transfer que los esperaba y trasladaba al hotel asignado. Dado el feriado ldel 29 de noviembre, la mayoría de las empresas dispuso de ese día para hacer conocer la ciudad y sus alrededores a los visitantes.

Otro punto del acuerdo entre las tres partes fue que cada empresa anfitriona debía compartir su invitado por lo menos con 5 empresas socias del CLUSTER y CIIECCA, visitando sus fábricas o bien entrevistando a los visitantes durante la Ronda de Negocios.

Mediante circulares ambas cámaras invitaron a sus asociados a inscribirse para las entrevistas durante la Ronda de Negocios. Con este sistema se logró armar una agenda muy prolija en donde los solicitantes sabían a qué hora y con quien se iban a entrevistar. Estas Rondas se llevaron a cabo en el salón de convenciones del Hotel Holiday Inn. Los 12 invitados recibieron a las empresas interesadas entre las 9,30 hs. y las 13 hs.

A continuación se presenta un modelo de las planillas utilizadas para la Ronda de Negocios:

Ejemplo de Agenda para Ronda de Negocios

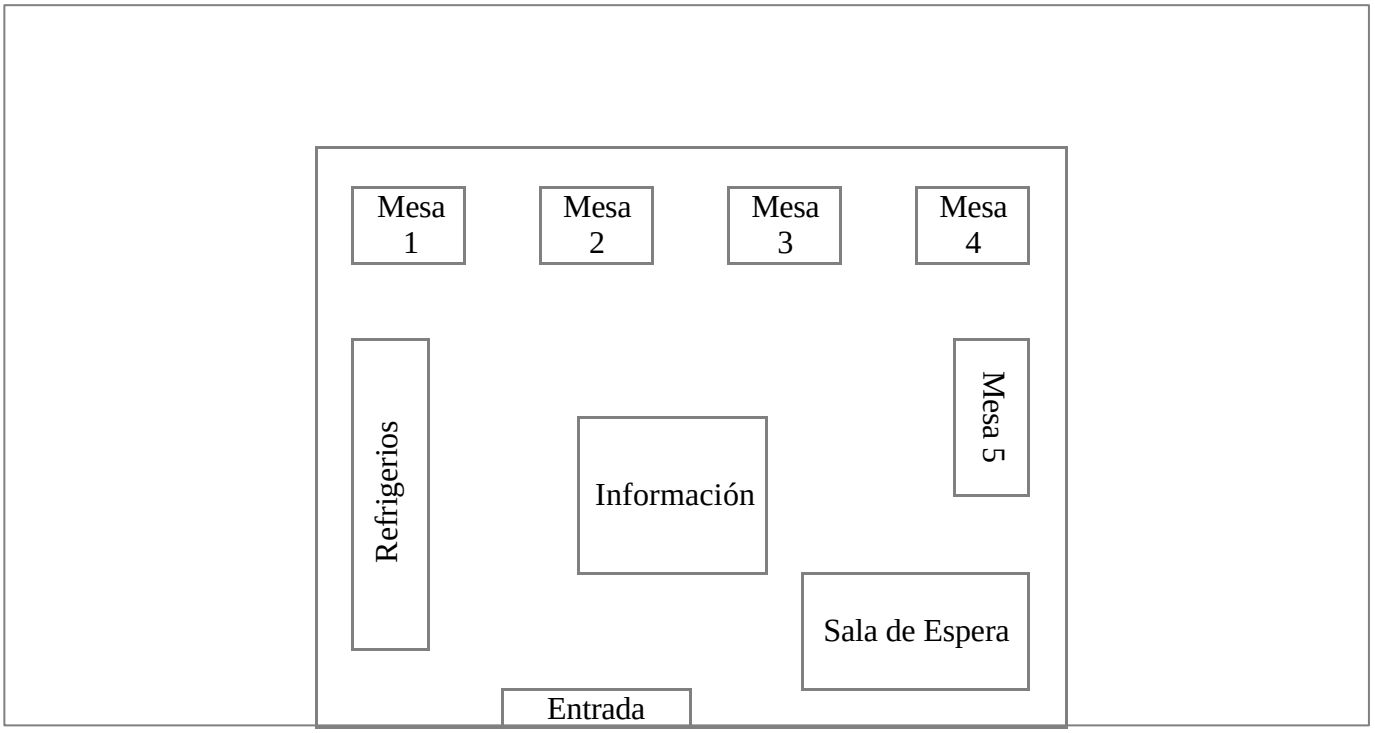
Participantes Perú y Canadá (Operadores)

Mesa 1	ABC Consultores S. A.C. - Perú
Mesa 2	KUDOS - Canadá

(Día y Fecha) JUEVES, 01 de DICIEMBRE

		Manaña	
9:00 am – 12:00 pm		**Mesa 1**	**Mesa 2**
9 : 0 0		Presentación Audio Visual	Presentación Audio Visual
9 : 3 0		Palabras de Apertura	Palabras de Apertura
1 0 : 0 0		**ABC Consultores S. A.C.**/ Geminus IT	**KUDOS** / Lempert
1 0 : 3 0		**ABC Consultores S. A.C.** / Lempert	**KUDOS** / Consultores de Empresas
1 1 : 0 0		**ABC Consultores S. A.C.** / Consutores de Empresas	**KUDOS** / Gestar
1 1 : 3 0		**ABC Consultores S. A.C.** /Emser	**KUDOS** / Invel
1 2 : 0 0		**ABC Consultores S. A.C.** / Invel	**KUDOS** / Emser
14:30 p m - 19:00 a m		Capacitación alta Dirección en Comercio Exterior - Opcional	Capacitación alta Dirección en Comerci Exterior - Opcional

Mapa de la Ronda de Negocios



Para completar este evento el día 1 de diciembre de 2011 se organizaron conferencias con distintos especialistas. Uno de ellos fue el Dr. Aguilar Burga de Peru quien disertó sobre el tema “Como acceder al Mercado de Peru”, seguidamente lo hizo el Lic. Marcel Mordesky quien disertó sobre el tema “Internalizacion de Pymes Tecnologicas”. Por ultimo el Mgter. Gustavo Fadda disertó sobre “Exportación de Servicios y Productos TICs”.

A través de una encuesta de consulta se pudo determinar el grado de satisfacción de las empresas participantes quedando en muchos casos fijadas las bases para que algunas de ellas actúen como Partners y en otros casos pedidos de cotización de diversos productos.

Finalizadas las rondas y conferencias, ese mismo día se llevó a cabo el acto de cierre de este proyecto, previsto en la propuesta original. En el mismo el Ing.

Barroso comentó el desarrollo de esta última etapa y al mismo tiempo efectuó una reseña de las tres etapas transcurridas durante los años 2009 / 2010 / 2011 en la que destacó la importancia del asociativismo como mecanismo para potenciar la competitividad internacional del sector.

Seguidamente y a pedido de varias empresas que no pudieron estar presentes en los actos del Holiday Inn el Dr. Aguilar Burga efectuó una reseña de la charla dictada en esa oportunidad.

Posteriormente se sirvió un Lunch en el que los presidentes de ambas entidades invitaron a los concurrentes a brindar por las próximas fiestas y se leyó una misiva del Ministro Avalle en la que saludo a los presentes, se despidió de los presentes en razón de que en la semana entrante terminará su mandato al frente del Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo de la Provincia de Córdoba.

4. Organización de visitas a fábricas y empresas

Explicamos anteriormente la metodología de recepción de los invitados y la agenda preparada por las empresas anfitrionas hasta el día de la Ronda de

Negocios. Cada empresa llevó a su invitado a conocer su empresa y en algunos casos otras empresas asociadas o vinculadas a la empresa anfitriona.
Un caso especial lo constituyó el operador solicitado por la empresa Consulfem, procedente del Perú, el Abogado José Carlos Aguilar Burga, asesor de APESOFT (Asociación Peruana de Productores de Software) quien reviste una característica que interesó a ambas cámaras CLUSTER y CIIECCA. El Dr. Aguilar Burga aparte de ser un especialista en la legislación para radicación de empresas extranjeras en Peru, tiene una gran práctica en preparación de licitaciones estatales y en el trato con el estado en general. En CIIECCA hay sectores como el de Electro Medicina que vende en el extranjero a través de licitaciones; la firma DTA, que provee tecnología de comunicación satelital a fuerzas de seguridad como Ejército, Aeronáutica, Marina, Gendarmería, Prefectura, siendo también proveedor habitual de la NASA y la misma CONSULFEM que es fabricante de equipos para Televisión Digital, proveyendo a canales de TV estatales y privados. Integrantes del equipo de expertos realizaron con el Dr. Aguilar Burga visitas a 6 empresas, aparte de las que atendió durante la ronda de negocios. Posteriormente y tal como lo comentamos anteriormente dio una charla titulada "COMO INGRESAR AL MERCADO DE PERU" para los socios del CLUSTER en el hotel Holiday Inn posterior al cierre de la ronda de negocios.

5. Evaluación y conclusiones de los resultados del proyecto

Teniendo en cuenta lo avanzado del año y la dificultad de volver a convocar a las empresas integrantes de ambas entidades a una nueva reunión, se aprovechó la instancia del acto de cierre del proyecto para realizar el feedback con los grupos exportadores a modo de taller sobre el proceso y los resultados del trabajo, buscando las fortalezas y debilidades del mismo, y así poder mejorar las formas de trabajo y la propuesta de valor para las empresas a futuro.
Del proyecto realizado se puede arribar a las siguientes conclusiones:

Los aspectos prioritarios a considerar al momento de evaluar el proceso de internacionalización se pueden resumir en los siguientes:

- Visión personal de los empresarios sobre los determinantes del proceso de internacionalización.

- Variables que conforman el Modelo de Negocios para la Internacionalización.
- Elementos que diferencian modelo de exportaciones de productos con las exportaciones de servicios.
- Aspectos aduaneros, para - arancelarios, fiscales, legales y normativos.
- Principales barreras de acceso a los mercados que tienen las TICs y los diferentes mecanismos y formas de ingreso a mercados internacionales.

Previo al acto de cierre del trabajo realizada donde se presento paso a paso las tareas realizadas y los objetivos alcanzados, aprovechando esa instancia para realizar un taller donde se intercambiaron opiniones de la experiencia internacional vividos por cada empresa.

Como resumen del mismo se puede destacar:

Fortalezas

- Alto interés generado en las empresas después de este proyecto para acceder a mercados externos.
- Excelente aprovechamiento de la infraestructura del CFI para desarrollar las actividades señaladas en este informe.

Debilidades

- A pesar de los esfuerzos realizados por los consultores del proyecto no se logró la participación esperada de las empresas en las actividades del mismo.

Recomendaciones:

- Sistematizar las misiones comerciales inversas y rondas de negocios en forma semestral o anual, variando los países objetivo.
- Asistir a ferias comerciales internacionales en carácter de expositores, y no solo como visitantes.
- Incentivar las reuniones entre empresas, para compartir experiencias en aspectos de negociación, firma de contratos y particularidades tributarias en los países de destino.
- Desarrollar reuniones individuales con personal técnico y comercial de cada empresa, para diseñar el Plan de Negocios individual.
- Diseñar un modelo de contrato internacional a utilizarse con los potenciales distribuidores. El mismo se apaptará a las características empresa/producto en cada caso.

- Elaborar una agenda con cada empresa para articular los viajes de negocios por ellas programados, con las misiones inversas.