

LA INDUSTRIA DE SOFTWARE Y SERVICIOS INFORMÁTICOS EN URUGUAY

Irene González y Lucía
Pittaluga

Seminario “La Industria de Software y Servicios Informáticos en el
MERCOSUR: Tendencias, Oportunidades y Potencialidades de la
Complementación Productiva”.

Montevideo, 5 de Junio de 2007

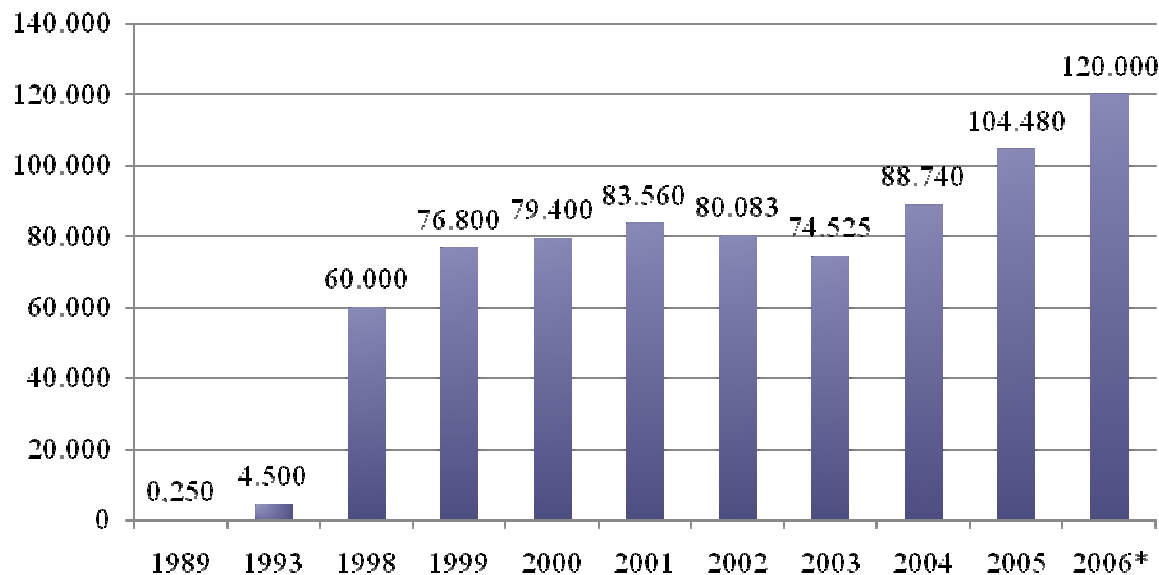
SWISS AGENCY FOR DEVELOPMENT AND COOPERATION
RED MERCOSUR

PRINCIPALES APORTES DEL TRABAJO

- SISTEMATIZACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN
 - Información cuantitativa: Encuesta Anual CUTI
 - Información cualitativa: Especialización y Casos de Éxito
 - Perspectivas
- PUNTO DE PARTIDA PARA EL ANÁLISIS DE LA COMPLEMENTACIÓN PRODUCTIVA ENTRE LAS INDUSTRIAS DE SSI DEL MERCOSUR

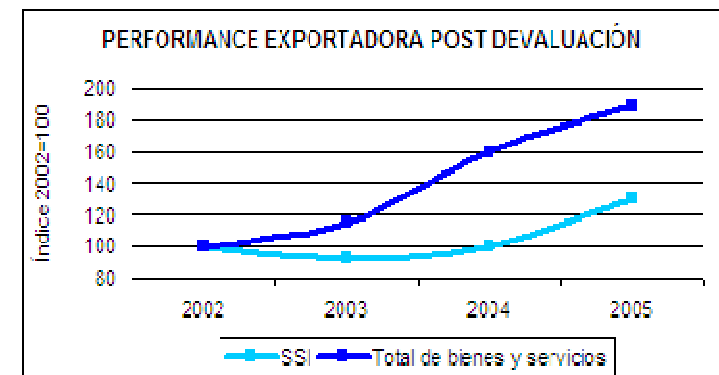
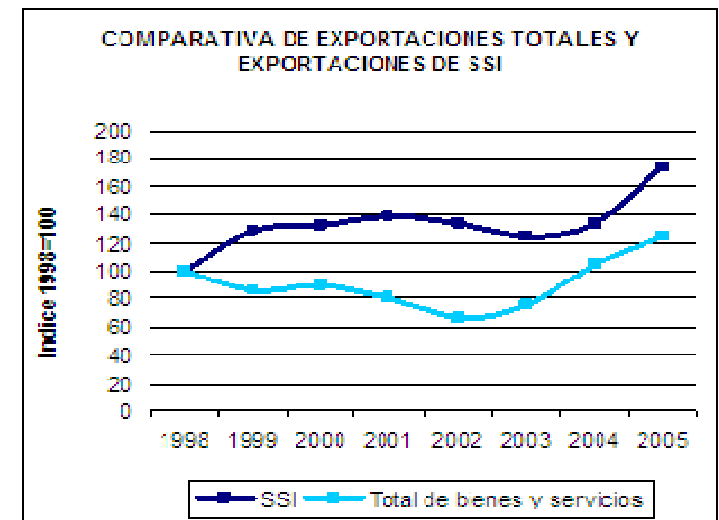
1- EVOLUCIÓN DE SUS PRINCIPALES VARIABLES

• EXPORTACIONES



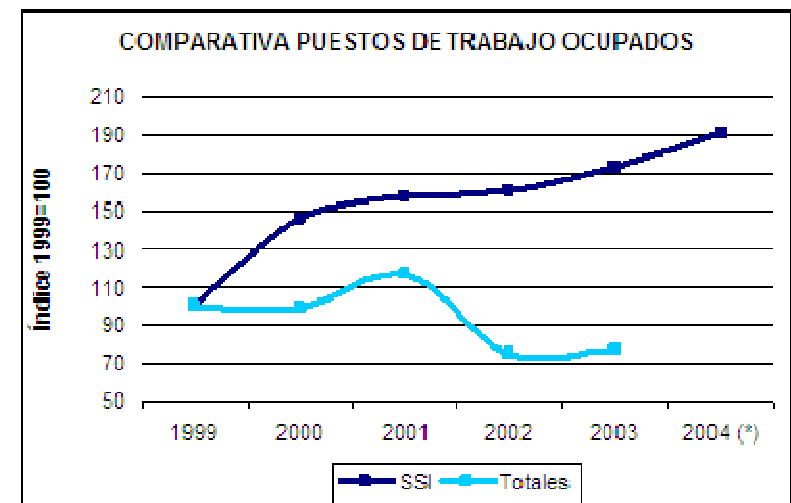
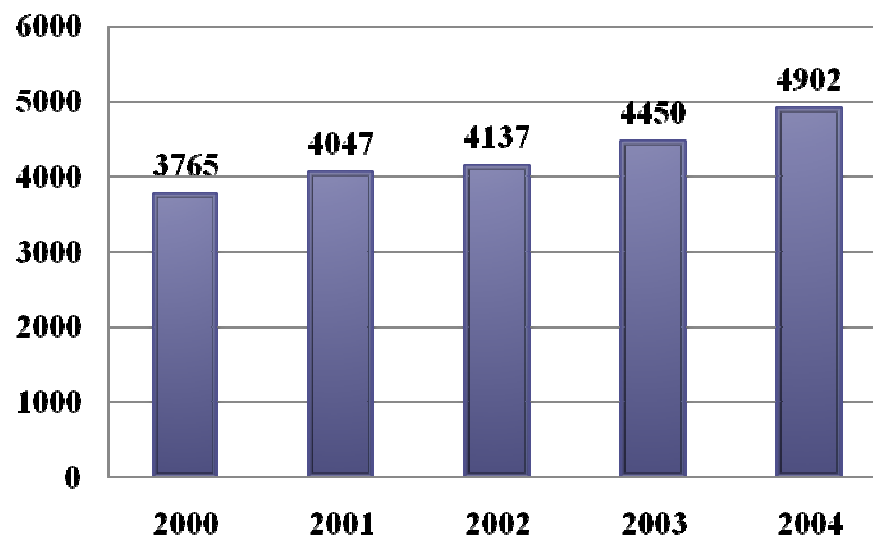
Tasa acumulativa anual período 98/05 y 02/05:

- SSI **8.2% | 9.3%**
- País **3.3% | 23.6%**



1- EVOLUCIÓN DE SUS PRINCIPALES VARIABLES (Cont.)

• EMPLEO

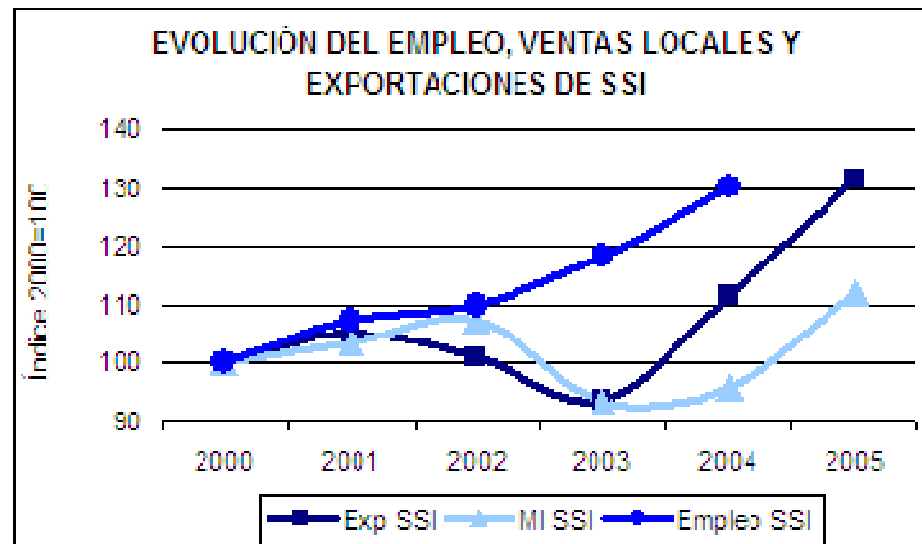


Crecimiento en el período 99/03:

- SSI **73.2%**
- País **22.4%**

1- EVOLUCIÓN DE SUS PRINCIPALES VARIABLES (Cont.)

- **EXPORTACIONES, VENTAS LOCALES Y EMPLEO**



Mientras en el año 2003 las exportaciones y las ventas locales de SSI eran **7%** inferiores a las del año 2000, el empleo en el sector era un **18%** superior

2- PERSPECTIVAS DEL SECTOR SSI EN URUGUAY

Dos factores resultan claves en el análisis de la sustentabilidad del dinamismo:

- **DINAMISMO EXPORTADOR**
 - Trayectoria exportadora: ventaja competitiva
 - Dinamismo mundial: período 99/02 países de la OCDE incrementaron sus exportaciones de SSI a una tasa de 17% anual, frente al 1% de las exportaciones uruguayas.
 - Nivel de concentración de las exportaciones: 82% de las firmas exportan cifras inferiores al millón de USD. Limitante?
- **DISPONIBILIDAD DE RRHH**
 - Escasez de RRHH calificados. Presión en niveles de remuneración. Alternativas?

3- ESPECIALIZACIÓN EXPORTADORA

- **EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS vs EXPORTACIÓN DE SERVICIOS**
 - **40%** de las exportaciones de SSI corresponden a productos “puros” y el restante **60%** corresponden a servicios.
 - **75%** de las exportaciones de servicios las realizan empresas del segmento Desarrollo, tratándose en su mayoría de servicios asociados a la venta de productos.

3- ESPECIALIZACIÓN EXPORTADORA (Cont.)

- **5 CASOS DE ÉXITO: Tipología**

- I. Exportación de Software Financiero
- II. Exportación de Herramientas de Desarrollo
- III. Alianzas Estratégicas con Multinacionales en Mercados Verticales
- IV. Inserción en Cadenas de Valor a partir de la prestación de servicios
- V. Innovación en Modelos de Negocios

4- ¿COMPLEMENTACIÓN PRODUCTIVA?

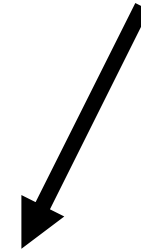
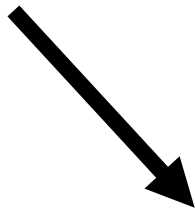
¿por qué hablamos de complementación productiva entre firmas del Mercosur?

Competitividad de una firma depende:

**Ventajas
específicas de
las firmas**

**Ventajas de
relacionamiento**

**Ventajas de
localización**



Complementación productiva entre firmas del MERCOSUR

TRES VISIONES

SOBRE LAS VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DE SSI

- 1. NO HAY VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN**
- 2. SÍ LAS HAY, PERO NO CON LOS PAÍSES DEL
MERCOSUR**
- 3. PUEDE HABERLAS CON LOS PAÍSES DEL
MERCOSUR SI SE CONSTRUYEN BIENES
PÚBLICOS REGIONALES**

**¿CUÁLES PODRÍAN SER LOS IMPACTOS AL
DESARROLLO ECONÓMICO DE CADA UNA DE
LAS ESTRATEGIAS?**