

Foto: Gustavo Fernández

# Doble panorama

Termina un año de muchos proyectos y asoma un 2009 atípico. Las empresas ajustan sus presupuestos de IT, pero las consultoras esperan mayor tercerización por la crisis. Cómo cambió el tablero de jugadores y por qué la Argentina se posiciona mejor en el mapa mundial de offshoring.

**H**ace un año, INFORMATION TECHNOLOGY comenzaba este suplemento especial afirmando que los ciclos económicos tienen incidencia directa en los proyectos de IT. Cuando los índices macroeconómicos son favorables, como sucedió el año pasado, las empresas recuperan el tiempo perdido invirtiendo en tecnología. Pero, para 2009, el ciclo pega la vuelta negativa y aparecen ajustes y recortes que sin dudas afectarán a la inversión en IT. Sin embargo, tanto consultores como analistas son optimistas respecto de los nuevos negocios y la redefinición de proyectos que puede acarrear una crisis.

## Un buen año

De acuerdo con las últimas estimaciones de la consultora IDC, 2008 cierra con un crecimiento en el gasto en IT para la región cercano al 15 por ciento, y la Argentina supera cómoda al pro-



medio con un 24 por ciento, seguida de Colombia (19,6 por ciento) y Perú (16,4 por ciento). Los principales indicadores que colocan al mercado local como líder son el crecimiento en hardware y en provisión de servicios.

Estas estimaciones se constatan en la euforia de las consultoras y empresas tecnológicas cuando repasan sus negocios de 2008. Cynthia Cuculiansky, socia a cargo de Soluciones en Recursos Humanos y Organizaciones de BDO Becher, analiza el comportamiento en las decisiones de compra de tecnología de este año. "Las empresas fueron aprendiendo de los errores pasados y percibimos una conciencia mayor y una definición clara de la estrategia tecnológica. Las inversiones son más a conciencia, con un plan estratégico que las soporta, orientadas al negocio de la compañía y no a la compra de la tecnología porque sí", señala la socia de BDO, que en 2007 facturó \$ 43 millones en la Argentina.

En IBM, y siguiendo con las tendencias de 2007, los proyectos que más se movieron fueron los renovaciones y ampliaciones de ERP, BI y CRM. En tanto, Pablo Schuster, socio y responsable de tecnología de Accenture, remarca el crecimiento

### **“Ya se empieza a percibir un apalancamiento y una proyección mayor con la compra de EDS”**

SERGIO ZAMBRANO (izq.), responsable de Consultoría de HP para Latinoamérica, junto a Héctor Cerone, de la misma división.

de los servicios de IT para el mercado externo. "La implementación de paquetes de software relacionados a soluciones de industria han seguido creciendo en forma sostenida, y los servicios de seguridad informática y renovación de aplicaciones por obsolescencia tecnológica también han estado muy demandados durante este año", señala el socio de la consultora que facturará U\$S 23.400 millones en el mundo en 2008.

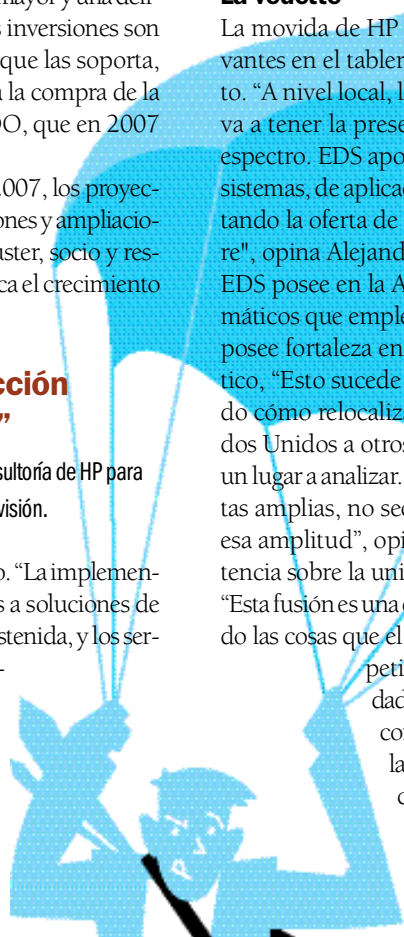
Desde HP, y tras un año en el que protagonizó una de las grandes novedades —la

fusión entre HP y EDS, que a nivel global demandó unos U\$S 14.000 millones—, resaltaron la buena calidad de las inversiones con proyectos importantes desde la industria de las telecomunicaciones. "Tuvimos muchas iniciativas de educación, software de optimización de negocios, proyectos de ITIL, desarrollo y modernizaciones de aplicaciones. Continuaron las migraciones tecnológicas y aumentaron los proyectos con Netweaver de SAP", enumera Héctor Cerone, responsable de consultoría de HP.

### **La vedette**

La movida de HP hizo de 2008 un año con cambios relevantes en el tablero de los grandes jugadores del segmento. "A nivel local, la fusión es muy importante. El mercado va a tener la presencia de una nueva empresa de amplio espectro. EDS aporta consultoría, capacidad de gestión de sistemas, de aplicaciones y servicios de data center, complementando la oferta de HP de productos de hardware y software", opina Alejandro Oliveros, director de IDC Argentina. EDS posee en la Argentina tres centros de servicios informáticos que emplean a unas 2.500 personas. HP, en tanto, posee fortaleza en la provisión de equipamiento informático, "Esto sucede en momentos en que HP está analizando cómo relocalizar sus procesos de negocios desde Estados Unidos a otros países. Seguramente, la Argentina será un lugar a analizar. Además, la competencia se dará con ofertas amplias, no sectorizadas, y hasta ahora sólo IBM tenía esa amplitud", opina el analista. Pero ¿qué dice la competencia sobre la unión de estos dos gigantes?

"Esta fusión es una excelente muestra de que IBM está haciendo las cosas que el mercado requiere, ya que nuestros competidores analizan nuestro modelo consolidado, ven sus beneficios y lo imitan. Ellos deben comenzar, mientras que nosotros tenemos un largo camino recorrido, lo que nos proporciona un valor agregado muy importante. En consultoría, en particular, no vemos que este tema afecte nuestro negocio, ya que no competimos mayormente en proyec-



**Frente a la crisis global:**  
Excelencia en servicio basis  
Costos reducidos sin intermediarios  
4334-4844 / 4343-2706

**Te falta un basis?**

De Argentina al mundo





tos ni con EDS ni con HP”, señala Diego Maffeo, director de Consultoría de IBM para Sudamérica. Mientras tanto, desde HP le bajan el tono a la contienda y prefieren hablar de un proceso largo que recién comienza, pero que ya da señales de un futuro promisorio. “Todavía, en la Argentina, estamos operando como dos empresas independientes. La posición fue completar la oferta que ya teníamos, sumarle al portafolio de servicios de HP la consultoría y los servicios de tecnología. HP lleva adquiridas 26 empresas y conoce estos procesos. Ya se empieza a percibir un apalancamiento y una proyección mayor con la compra de EDS”, sostiene Sergio Zambrano, responsable de Consultoría de HP para Latinoamérica. Desde Accenture también opinan sobre la fusión. “Aparece un jugador más fortalecido en el área de aplicaciones, pero que tendrá un período de estabilización que trae aparejado distracciones internas y disfuncionalidades que podrán ser capitalizadas por los competidores”, arriesga Schuster.

### “Tuvimos muchos proyectos de educación y de software para optimización de negocios”

HÉCTOR CERONE, responsable de Consultoría de HP

#### Lo que viene

2009 se presenta bastante distinto de este año en materia de consultoría tecnológica, según los empresarios consultados. “Pero distinto no significa peor”, repiten a coro desde las empresas, y si bien en el mercado local ya se experimenta una demora en todas las decisiones de inversión, los anuncios de recortes de puestos en el exterior y la necesidad de reducir costos establecen un escenario muy favorable para el desarrollo del offshoring. “Estimamos una aceleración para la exportación de servicios de IT, donde la Argentina sigue siendo una pieza clave para el apalancamiento de proyectos de otras geografías donde, por productividad, uso horario y costos, tenemos ventajas competitivas”, predice Schuster, de Accenture. “Va a haber mayor tercerización y nuestro desafío será entender las necesidades de los clientes. Esta es una crisis global, pero no va a ocurrir lo de 2001, cuando el mercado cayó en un 90 por ciento. Ahora existe un reconocimiento del aporte que la tecnología hace para que los negocios sean más redituables. En HP Argentina tenemos grandes proyectos que mantendrán su inversión para el 2009”, dice Cerone, de HP. Zambrano, también de HP, completa: “Sabemos que ciertos proyectos se van a reorientar a reducir costos y ya nos estamos preparando junto a los clientes para eso”. Desde BDO aseguran que se percibe la incertidumbre, pero que se corre con la ventaja de una crisis previa. “Se tiende a restringir inversiones que no son estratégicas, y aparecen pro-

yectos nuevos. Tenemos clientes muy dependientes del crédito que ya están tomando medidas para sobrevivir sin financiamiento externo por un tiempo, y se encaran proyectos para controlar la mora en pagos, que va a aumentar”, señala Gonzalo Fernández Mezzadra, socio a cargo de BDO Becher Tecnología, y agrega que también se esperan proyectos ligados directa o indirectamente con el gobierno, teniendo en cuenta que se tratará de un año electoral.

Según Maffeo de IBM, la exportación de servicios, tercerización e Integración de aplicaciones y optimización de infraestructura serán las que lideren sus negocios en 2009. Aquellas compañías que no tenían en su radar la opción de tercerizar, probablemente la exploren para poder focalizarse en los aspectos core del negocio. “Esperamos que esta tendencia continúe y que crezcan los proyectos con mayor foco en reducción de costos y mejora de la productividad”, dice el gerente de consultoría de IBM, empresa que durante 2008 exportó servicios por más de U\$S 127 millones.

Otro cambio que impactará en el mercado de la consultoría en 2009 será su atomización, donde las consultoras chicas sufrirán especialmente. “Hay muchas consultoras pequeñas que son producto de la alta demanda que no van a poder sostenerse. Los proyectos que no se van a frenar son los estratégicos, que difícilmente están atacados por consultoras chicas”, postula Fernández Mezzadra, de BDO. Zambrano, de HP, agrega: “Es probable que sólo sobrevivan las que tengan acuerdos con grandes jugadores o las que sepan adaptarse rápidamente a un contexto no favorable”.

#### Recursos humanos: ¿la primera meseta?

Hay una generación de profesionales de tecnología que comenzó a trabajar allá por el año 2003 y que lleva alrededor de un lustro trabajando en un mercado con pleno empleo y “saltando” entre las empresas ávidas de personal. Pero puede ser que la coyuntura global les esté mostrando por primera vez un panorama más parecido al resto de la economía, donde la seguridad laboral y la antigüedad pueden cobrar un valor hasta ahora desconocido para ellos.

“Hasta hace dos o tres meses siguió una rotación muy alta, pero ya estamos viendo una baja, siempre hablando de los perfiles de programación, arquitectura o desarrollo. Creemos que van a empezar a valorar la seguridad laboral, el hecho de tener relación de dependencia, pero todavía no lo temen de ver porque es un escenario desconocido para ellos”, dice Cuculiansky, de BDO.

También desde HP advierten un amesetamiento en la rotación. En cambio, desde IBM consideran que se mantiene en función de las características del negocio de consultoría, “que es un mercado muy caliente y dinámico, y que tiene sus ciclos de altas y bajas”. ■

Martina Rua