

LOS CAZADORES DE DÓLARES

InfoTechnology

262

Ene / Feb 2020

Vuelve



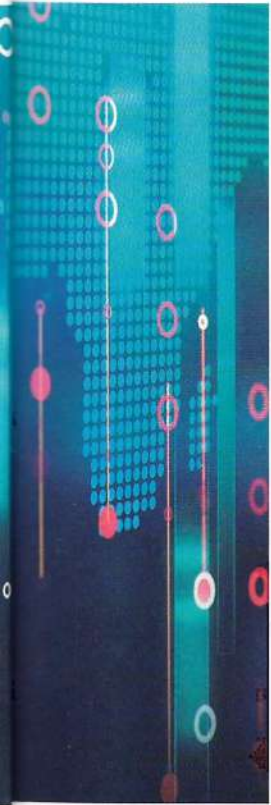
Exportar desarrollos informáticos con tantos vaivenes económicos es todo un desafío. Buscado por su calidad y por la capacidad de sus profesionales, el software argentino es la reina de la economía del conocimiento.

Por Miguel Distefano

Exportar software en una economía con tantos vaivenes como la Argentina es todo un desafío. Buscado por su calidad, alto nivel de desarrollo y por la capacidad de sus profesionales, el software argentino es solicitado cada vez más por un mundo que sigue con un alto déficit a nivel programadores. Son varios los destinos desde donde se solicitan los servicios de los desarrolladores freelance y/o empresas argentinas. Los Estados Unidos es el país adonde se dirigen alrededor de un 60 por ciento de las exportaciones; un 30 por ciento a América latina (incluyendo Brasil) y el restante a Europa, especialmente España y el Reino Unido. Las ventas de servicios están dirigidas principalmente a empresas medianas o a terceros, según datos de la Cámara de la Industria Argentina del Software (Cessi).

Asimismo, y de acuerdo a un informe de Argencon, entidad que incluye a las principales empresas de la economía del conocimiento, en el segundo semestre de 2021 hubo un crecimiento marcado en las exportaciones de los servicios de conocimiento en todo el mundo luego de los momentos más complejos de la pandemia. Además, según el mismo informe, es la primera vez desde 2017 que las exportaciones argentinas crecieron en relación al año anterior, algo que no sucedía desde hacía tres años, totalizando más de US\$ 6.442 millones exportados.

¿Qué es lo que Argentina tiene para ofrecer? “Los clientes nos buscan por la calidad de nuestros talentos y por nuestra cultura de trabajo orientada a la satisfacción de sus necesidades. La Argentina tiene una necesidad de abrirse en los mercados del mundo, eso los países y sus empresarios lo detectan y por eso nos buscan”, explica Román Reynoso, CEO de Witbor, empresa que ofrece soluciones de gestión. No es el único ejemplo, claro: “Desde la Argentina se produce software para ser vendido en nuestras sucursales en toda América latina”, comenta Antonio Rivero, director General y Comercial de Napse, una compañía de soluciones omnicanal para el retail en América latina.



A la hora de exportar software, a la Argentina la favorecen varias cosas: el tener un mismo huso horario que Estados Unidos, su mayor comprador; el actual tipo cambio en dólares; el idioma (español nativo además de un buen nivel de inglés para el mercado anglosajón) además de, por supuesto, el buen nivel de desarrollo de software, moldeable y flexible, avalado en su gran mayoría por normas ISO. De hecho, más de 550 empresas las cumplen, según la Cessi. Sin embargo, incluso esto puede llegar a ser insuficiente en un futuro cercano, ya que, de acuerdo a Alejandro Peña, responsable de mercados externos de Cessi y la Red Argentina IT, “los mercados desarrollados empiezan a buscar software muy específico, de nicho, algo que no es tan común en la Argentina”.

Desde nuestro país se suelen exportar soluciones cerradas, que pueden implementarse sin demasiado problema y que requieren poca intervención de quien lo compra. Lo que más se vende son servicios financieros (39 por ciento), compañías de software (14), Gobierno (9), telecomunicaciones (8), comerciales (8) o sistemas de salud (6), según datos de la Cessi de 2020.

Fuga de talentos

Uno de los principales problemas que enfrentan quienes exportan tecnología es el continuo éxodo de desarrolladores, no solo los seniors, sino también juniors e incluso cuando aún están estudiando.

“En la Argentina hay un nivel muy alto de profesionales a nivel programación, pero muchos son seducidos por los sueldos en dólares o la posibilidad de ir a vivir al exterior. Eso termina afectando a los productos que se exportan”, indica Alfredo Sanjurjo, CEO del Grupo Hasar, que desarrolla software, hardware y soluciones tecnológicas para el comercio.

Según datos de la Cessi y Argencon, en el tercer trimestre de 2021 el sector de servicios informáticos contaba con más de 129.000 puestos de trabajo (7,35 por ciento del total del empleo privado) un 13,3 por ciento más que en el último trimestre de 2020 y con una proyección de 500.000 para 2030. Pero igualmente, en el mismo informe se indica que la mayoría de ese talento incorporado es junior, que ocupan el lugar de los profesionales senior, los que más son seducidos por los altos sueldos o ganancias en dólares.

“Tenemos que dar una primera inserción laboral con acompañamiento a los nuevos perfiles para poder compensar la oferta con la demanda. Debemos orientar y detectar los nuevos talentos, a través de programas donde un programador senior guíe a un junior transmitiendo sus conocimientos y experiencia para que puedan explotar sus capacidades en los diferentes proyectos y tecnologías”, indica Nicolás Stajnsznajder,

CEO del Grupo Kelsoft del que forma parte la empresa Cosys, empresa que se especializa en buscar talento para trabajar en áreas de desarrollo y sistemas para el exterior. El problema para retener a los programadores, claro, son las diferencias de sueldos: según el sitio especializado Statista, a nivel mundial el salario promedio de un programador senior superaba los US\$ 55.000 anuales (y podía llegar a casi US\$ 100.000) a comienzos de 2021, mientras que en la Argentina está, de acuerdo a un relevamiento de la Cessi de enero de 2022, en alrededor de los \$ 210.600 (unos US\$ 20.000) anuales. Al mismo tiempo, en 2021 el crecimiento de los sueldos en dólares, al tipo de cambio oficial, fue de un 52 por ciento.

Por otro lado, y de acuerdo a un estudio elaborado por el Observatorio Permanente de la Industria del Software y Servicios Informáticos (Opssi), iniciativa de Cessi y el Ministerio de Desarrollo Productivo, durante 2021 el empleo en la industria del software creció un 16,5 por ciento, “llegando a ser la actividad de más de 50 mil empleados que más trabajo generó en el país”, según se explica en el mismo informe. Pero al mismo tiempo, y de acuerdo con Argencon, las exportaciones no registradas generaron US\$1.800 millones durante 2021.

Una de las formas de tratar de retener a los desarrolladores es otorgar aumentos constantes de sueldos en el sector, que crecieron un 85 por ciento en 2021. “Junto con otros incentivos, es una forma de mantener talentos, pero se hace muy difícil competir con los sueldos en dólares. En Argentina efectuamos 4 ajustes anuales, pero las ofertas externas, en dólares o euros, están muy por encima del promedio”, explica Rivero.

La demanda de perfiles técnicos crece de manera desigual en relación a la oferta, algo que se potenció durante la pandemia. En los Estados Unidos se calcula que “faltan alrededor de un millón de programadores. La paradoja es que ese número es el total de programadores que hay en toda Latinoamérica. En Argentina habría que incorporar unos 10 mil puestos al año para satisfacer la demanda”, explica Peña. Asimismo, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), proyecta que en Latinoamérica se necesitarán, para el 2025, alrededor de 1.2 millones de desarrolladores.

La puja por los dólares

En un mundo donde competir cuesta cada vez más, el objetivo de muchas empresas y desarrolladores freelancers es poder construir valor agregado para diferenciarse. Una de las opciones que están buscando muchas empresas es la de licenciar sus soluciones, con la idea de poder cobrar en dólares o euros. Otras optan por abrir oficinas en otros países para poder expandirse, pero también para manejar sus negocios



“

Desde la Argentina se produce software para ser vendido en nuestras sucursales en toda América latina.”

— Antonio Rivero,
director General y Comercial de Napse.

desde allí, cobrando en dólares o euros sin necesidad de que pasen por el país.

Sanjurjo aclara que “como actualmente al exportar se cobra al dólar oficial, cotizar un software depende de la solución, porque algunas tienen un componente de licenciamiento (si se vende un producto) y otras de mano de obra. Todas las empresas están tratando de ir al modelo del software como servicio, para cobrar licencias y servicios por separado”.

Otra empresa que también decidió abrir oficinas en el exterior es Data IQ, empresa basada en consultoría que exporta software desde Argentina. Para Gastón Laya, director de Consultoría de la empresa, “nuestro software se factura en el país donde se realiza la venta, pero en el caso de servicios, depende de dónde se ejecuta el proyecto y dónde están físicamente los consultores”. Algo similar ocurre con Witbor: “nuestra operación se encuentra distribuida en diferentes países de la región, desde donde intentamos atender a nuestros clientes con operaciones locales en cada mercado, eliminando de esta forma barreras culturales, diferentes husos horarios y riesgos asociados a variaciones en la cotización del dólar en cada país”, explica Reynoso.

Es precisamente el tema cambiario en relación al dólar uno de los que más afecta no solo a quienes deciden irse o a que las empresas opten por abrir sucursales o instalarse en otros países (aunque produciendo software en Argentina), sino que también implica que muchos freelancers e incluso empresas cobran por sus servicios en criptomonedas u otros activos y luego los cambian por dólares al tipo de cambio blue.

Es por eso que desde el Gobierno Nacional se llevan a

cabo distintas medidas (como la Ley de Economía del Conocimiento) para que los dólares puedan entrar en forma legal en el país. Es así como en junio último, el Banco Central creó un régimen de disponibilidad de divisas para exportadores de servicios, que fijó un límite de 12.000 dólares anuales para las personas y empresas, sin requisito de liquidación en pesos.

Las empresas, además, tienen disponibilidad de divisas para el pago salarial por un porcentaje del incremento de las ventas externas que realicen este año respecto de 2021.

Como este límite es relativamente bajo, y además las operaciones que se realizan en el mercado local se facturan a tipo de cambio oficial (dólar BNA), se buscan impulsar nuevas desde el Gobierno nuevas medidas para que ingresen más divisas por estos servicios que se venden al exterior.

Para las empresas se anunciaría un decreto de necesidad y urgencia (DNU) que contemplaría un tipo de cambio diferencial para el sector similar al que existe para los petroleros (pueden disponer libremente de los dólares generados por el 30% de producción incremental de gas y 20% de petróleo con respecto al volumen producido en 2021 si acreditan una inversión mínima efectivizada de US\$50 millones). Para los freelancers, se desarrollaría algo similar a un monotributo tecnológico, que permita facturar hasta una cierta cantidad de dólares al tipo de cambio MEP.

Además, se están llevando a cabo distintas iniciativas tanto públicas como privadas para tratar de satisfacer la demanda insatisfecha de desarrolladores y capacitar por lo menos a unas 500.000 personas. **IT**