



I-Sol S.A.
Intelligent Solutions
Maipú 378 1er. Piso
(1006 ACB)
Capital Federal – Argentina
Tel.: (54-11) 5031-4030
e-mail: info@i-sol.com.ar
web: <http://www.i-sol.com.ar>

Presentación Institucional de I-Sol S.A.

Fundación de I-Sol S.A.

En el año 2000, nos reunimos un grupo de Profesionales provenientes de distintas áreas: Salud, Servicios Financieros, Consumo Masivo, Automotriz, Oil & Gas, Industria Metalúrgicas, Logística e Industria Farmacéutica.

Actividad comercial

Desarrollamos foco en tres áreas específicas:

Consultoría Informática

- CoBIT
- ITIL
- ISO
- PMI
- FDA
- GMP/GAMP4

Tecnología Aplicada al Negocio

Plataformas de Hardware y Software certificadas

- HP
- IBM
- CISCO
- MICROSOFT
- LOTUS NOTES, entre otras

Desarrollo de Software

- Metodologías tradicionales de Desarrollo (RUP, UML)
- Metodologías Agiles, Scrum, Prototyping (I-SolRAD)

Estructura organizativa

Contamos hoy con una dotación con 43 personas, distribuidas en 4 áreas organizativas: Administración, Operaciones, Comercial, Producción.



I-Sol S.A.
Intelligent Solutions
Maipú 378 1er. Piso
(1006 ACB)
Capital Federal – Argentina
Tel.: (54-11) 5031-4030
e-mail: info@i-sol.com.ar
web: <http://www.i-sol.com.ar>

Empresas Target

Comenzaron siendo empresas del segmento PyMEs, empresas con una facturación mínima de \$ 3 M anuales, no menos de 25 puestos de trabajo, con intención y/o acceso a servicios en Internet y móviles.

Hoy ya incluimos a nuestra cartera empresas corporativas nacionales y multinacionales, como ser: SWISS MEDICAL, NOKIA, GARBARINO, AVIS, JARDIN DEL PILAR, entre otras.

Regionalización del Mercado

Atendemos hoy estos países desde nuestras oficinas en Argentina: Chile, Uruguay, Colombia, México, USA, España, Inglaterra, Alemania y Australia.

Variables que definieron el Road Map de I-SOL como organización

Análisis del Mercado – percepción de y en los clientes

A través de nuestra experiencia hemos encontrado algunos elementos que surgen de nuestra percepción y comprensión de la problemática que afecta a los potenciales clientes.

Estas sensaciones son claves para la búsqueda y toma de oportunidad en función de esas necesidades que plantean.

Aquellos elementos vitales que hemos detectado, son:

- Las empresas cuentan con presupuestos económicamente acotados
- Existe una baja posibilidad de encarar proyectos "faraónicos"
- Las empresas perciben incertidumbre en escenarios periódicamente cambiantes
- Las empresas requieren que el ritmo del negocio no admita demoras informáticas
- Las organizaciones demandan eficiencia en los desarrollos solicitados
- Buscan implementaciones rápidas, efectivas y confiables
- Buscan eficacia en el tratamiento del control de cambios

Visión sobre el Desarrollo de Software

La definición de nuestro servicio I-SolRAD contiene distintos condimentos en materia de análisis de la situación del mercado como así también de la situación de nuestra industria en aspectos claves como ser la administración del Capital Humano.

A partir de esto, comenzamos a analizar primero aquellas debilidades generadas en la actualidad, conseguimos aprovecharlas para que se puedan transformar en oportunidad en el futuro inmediato.



I-Sol S.A.
Intelligent Solutions
Maipú 378 1er. Piso
(1006 ACB)
Capital Federal – Argentina
Tel.: (54-11) 5031-4030
e-mail: info@i-sol.com.ar
web: <http://www.i-sol.com.ar>

Toda empresa hoy que cuente con informática aplicada incorporada a la organización, reconoce estos puntos como estas debilidades e inclusive como amenazas:

- Existe un alto índice de Proyecto Inconclusos
- Los costos con el correr del tiempo de los proyectos es cada vez mas alto
- Todo proyecto multiplica por un factor de 3 o 4 el tiempo acordado originalmente
- Se detecta una falta de Metodología en el Gerenciamiento de Proyecto (PMI)
- En general se visualiza una falta cierre y conclusión del proyecto acordado
- No se encuentra la calidad garantizada en los proyectos
- Existe un alto índice de fallas (el sistema no funciona como el cliente deseaba)
- Se declara un bajo índice de efectividad (el Software no cumple con lo que la organización esperaba)

Luego de detectar esta primera visión sobre el mercado, nos orientamos entonces a analizar el contexto de nuestro propio mercado de la industria SSI, para elementos podrán condicionarnos y en que camino estamos llendo en esta materia.

Para esto detallamos algunos datos macros que comienzan a definir la problemática a afrontar:

- En los últimos 5 años, en Argentina, el crecimiento de la demanda TIC fue **mas 150%**
- El crecimiento de las empresas de SSI en 2007 fue del **32 %**
- La demanda de Profesionales Informáticos 2007 fue de **23.000**
- La demanda de Profesionales Informáticos 2008, prevista según encuestas, es de **30.000**
- La oferta de Profesionales Informáticos 2007 alcanzo **17.000**
- La oferta de Profesionales Informáticos 2008, esta calculada en **20.500**
- Acompañando esta ecuación, la deserción en la Universidad de aquellos que serán futuros profesionales Informáticos se encuentra en el orden del **mas del 60 %** en el primer año
- La situación próximos 5 años en lo que respecta a la brecha entre oferta y demanda por recursos humanos informáticos, será de **mas del 65 % a nivel mundial**

Reforzamos estos primeros datos con información existente en el mercado sobre nuestra actividad, a saber:

Situación actual y desafíos futuros de las PyME de Software y Servicios Informáticos

Fuente: Fundación Observatorio Pyme Informe 2005 | 2006 (Pág. 14)

Principales problemas de las PyME de SSI



Aquí se nota claramente ya en 2005, cuales son los drivers que nuestra industria afrontaba y donde los dos elementos claves de nuestra problemática derivaba en la dificultad de captación de recursos humanos y la caída en el margen de rentabilidad, ambos elementos subyacentes y alineados entre sí, teniendo que ver con la inserción de profesionales de alto costo y baja rentabilidad en el mercado.

Por su parte la SEPYME ya menciona en Mayo 2007, en su programa de apoyo a las PYMES SSI, las restricciones claramente identificadas para el desarrollo de nuestra industria, enunciando algunos elementos contrastantes.

Programa de Apoyo a la Cadena de Software y Servicios Informáticos - Estrategia Productiva

Fuente: SEPyme - Mayo 2007 (Pág. 16)

Pero la industria de SSI enfrenta dificultades y desafíos

Restricciones

- Escasez de recursos humanos calificados ante el fuerte dinamismo de la demanda.
- Necesidad de capacitación de los RRHH y de los mandos gerenciales.
- Baja propensión de las empresas a realizar actividades de I+D
- Escala relativamente pequeña del mercado
- Baja propensión a realizar prácticas asociativas
- Necesidad de apoyo para la consolidación de las empresas jóvenes y los nuevos emprendimientos.



SUBSECRETARÍA DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL



En este sentido, continua acentuándose con el tiempo, el problema del Capital Humano y además identifican, elemento que hemos marcado, la baja propensión de las empresas a realizar I+D.

Este nuevo elemento también nos aporta información sobre nuestra visión de mediano plazo, lo cual desarrollaremos mas adelante.

En el siguiente informe, presentado en el marco del MERCOSUR en Montevideo, durante el mes de junio 2007, se visualiza el siguiente material:

Tendencias, Perspectivas y el papel de la Integración Regional (MERCOSUR)

Fuente: Presentación de SWISS AGENCY FOR DEVELOPMENT AND COOPERATION (SDC)-RED MERCOSUR – Junio 2007 (Pág. 14)

Competitividad

- **Recursos humanos:**
 - Suba de salarios medios y escasez de recursos calificados.
 - Falta de competencias adecuadas en algunos segmentos.
 - Bajo interés de los jóvenes por las carreras afines.
 - Necesidad de capacitar en áreas no tecnológicas (gestión, marketing, manejo de proyectos, planes de negocios, etc.)
 - Necesidad de acrecentar el vínculo universidad-empresa.
 - La oferta actual de competencias está dada por el perfil de la industria.
 - El debate a futuro: Escala y/o sofisticación?

Donde se representan claramente, aspectos centrados en la escasez de competencias adecuadas en materia informática, como así también dos elementos más:

- Universidad y Empresa: como vínculo de unificación y no de contienda y lucha por los recursos.
- El debate concreto si se debe hacer economía de escala o sofisticación de los recursos.

así mismo desde el Gobierno de la Ciudad se expone el **Informe Final CABA TICC, logrado a partir del Convenio del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires con la Universidad de Bolonia para la creación de un Observatorio Tecnológico**

Fuente: TecnoBaires - Diciembre 2007

En el mismo se detectan ciertos datos claves los cuales subyacen y permiten reforzar nuestra intención de reordenar nuestra visión SSI y nuestro Road Map.

“El 90,3% de las Empresas presentan un grado de acuerdo “Alto” con el enunciado: “Es dificultoso contratar a personal calificado”, y el 9,7% presenta un grado de acuerdo “Medio”.” (pag. 25)

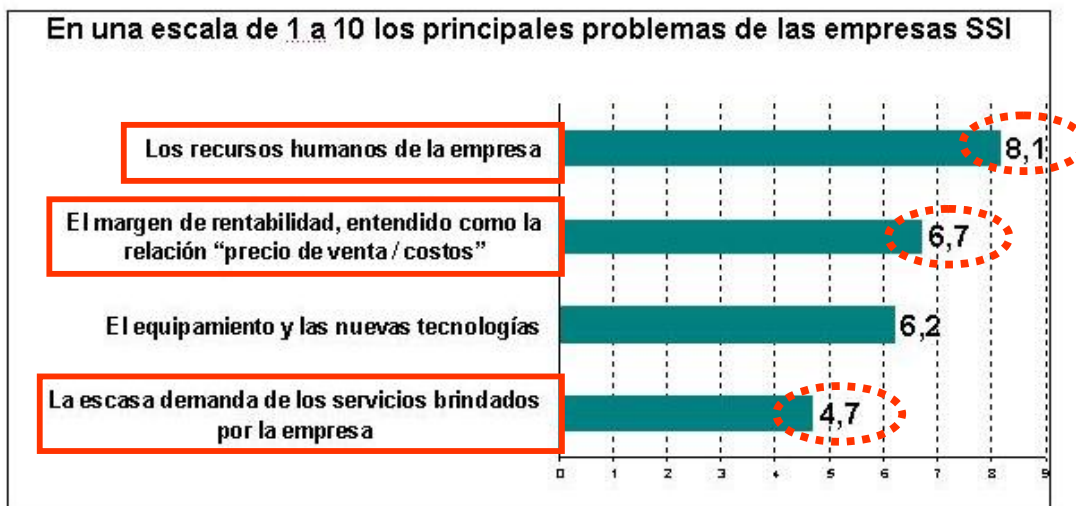
“El 64,5% de las Empresas presentan un grado de acuerdo “Alto” con el enunciado: “Es dificultoso retener al personal calificado” y el 35,5% presenta un grado de acuerdo “Medio”.” (pag. 26)

Mas adelante el informe muestra una serie de conclusiones de las cuales, nos parece clave exponer aquí aquella que intenta enmarcar la problemática de los recursos humanos en nuestra industria.

Recursos humanos

“Las Empresas del Sector TIC, un Sector intensivo en conocimiento, presentan dificultades críticas para gestionar en forma integral los recursos humanos, es decir, para gestionar su correspondiente capital intelectual.” (pag. 74)

Por ultimo se encuentra información de la Fundación Observatorio Pyme, al cual emite su informe sobre los Principales problemas de las empresas de SSI, a través de la Gacetilla de Prensa de CESSI – Abril 2008 (Pág. 3), donde se ve el siguiente mix de barreras a cruzar por parte de nuestra industria:



Fuente: Encuesta Estructura Anual a Empresas de Software y Servicios Informáticos, 2007. Observatorio Permanente de la Industria del Software y Servicios Informáticos –OPSSI – Fundación Observatorio PYME (FOP).

Síntesis

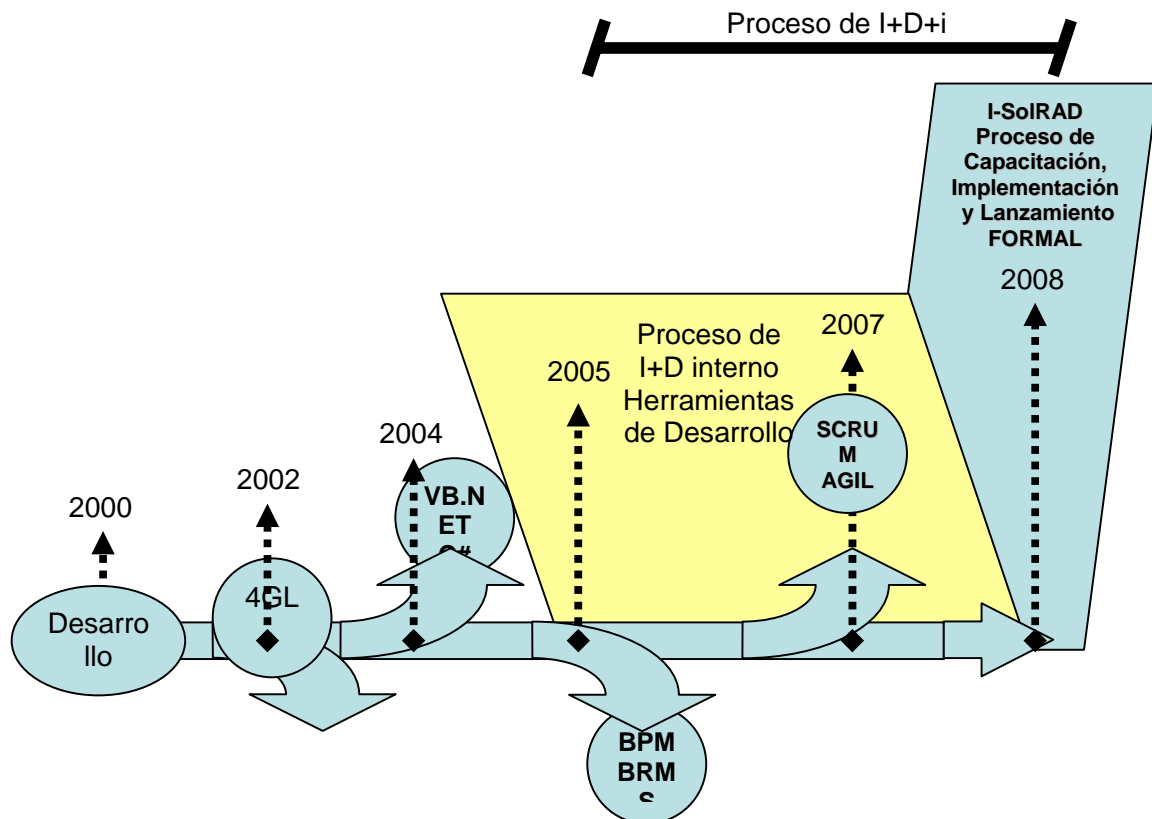
Como se muestra en todos estos indicadores, convergen algunos aspectos que transforman estos datos en drivers claves que nos ayudan a fortalecer nuestra visión de ajustar nuestro servicio en pos de nuevas perspectivas en lo que hace a mejorar nuestra oferta en el mercado.

Estos Drivers detectados son:

- ✚ **Reorientar el foco en la captación de recursos humanos**
- ✚ **Mejorar el Costo-Beneficio (tanto en nuestra organización como en nuestros clientes), para lograr que las empresas consuman mas servicios bajo el modelo de comodities de SSI**
- ✚ **Llevar adelante tareas internas de I+D buscando mejoras continuas en pos de competitividad y posicionamiento**
- ✚ **Depurar las metodologías y aggiornarlas para nuestras mejores prácticas productivas y de gestión, optimizando tiempos.**

Visión

Este escenario nos llevo a evaluar a finales del año 2004 la posibilidad de ajustar nuestro Road Map en pos de cubrir estos drivers, comenzando a evaluar que acciones realizar internamente desde nuestra organización de cara al mercado.





I-Sol S.A.
Intelligent Solutions
Maipú 378 1er. Piso
(1006 ACB)
Capital Federal – Argentina
Tel.: (54-11) 5031-4030
e-mail: info@i-sol.com.ar
web: <http://www.i-sol.com.ar>

Este Road Map, desde principio de 2005 y hasta la fecha, cumplió el espíritu de abastecer los drivers evidenciados anteriormente, para lo cual durante el periodo 2005-2007, transitamos el desafío de realizar I+D sobre mejoras de metodologías, e investigación de nuevas herramientas las cuales permitieron depurar y mejorar la forma de realizar nuestros procesos de desarrollo, esto sin dejar de lado la calidad y el costo-beneficio, vital en todo negocio.

Este camino que comenzó en el año 2005, hoy se encuentra maduro para su lanzamiento formal durante este año, logrando el desarrollo de implementaciones, procesos de capacitación al personal afectado y la incorporación de soluciones que atienden los desafíos demandados por los clientes.

Objetivos 2008-2012

- ✚ **SER** la primera empresa de desarrollo rápido en Argentina
- ✚ **CONTAR** con el grupo de desarrolladores mas importante en este servicio
- ✚ **DESARROLLAR** la primera Software Factory bajo esta consigna en la Región
- ✚ **POSICIONAR** a I-SolRAD como una solución en toda empresa Target
- ✚ **SER** la empresa de desarrollo de software líder en desarrollo rápido
- ✚ **OBTENER** certificación ISO 9001:2000 bajo la guía 90003:2004 en nuestro proceso de desarrollo I-SolRAD

Conclusiones

- ✚ ***Somos una opción a la problemática del desarrollo tradicional***
- ✚ ***Respetamos estándares del mercado***
- ✚ ***Aportamos valor agregado, en rapidez y eficiencia***
- ✚ ***Contribuimos a ordenar el Control de cambio interno y externo***

I-SolRAD
Una solución de I-SOL

Gabriel R. D'Eboli
Socio Fundador – Director
I-SOL S.A.
eMail: gabrield@i-sol.com.ar