

Empresas del Centro de Plaza del Ángel explican su nueva experiencia

Ven 2007 como año del software

Especialistas esperan auge de aterrizaje de corporaciones a nuestro país y Jalisco

Guadalajara ▶ Jesús Estrada Cortes

Si la palabra software se escuchó mucho en 2006, los empresarios predicen que en 2007 este sector tendrá un protagonismo aún mayor en México, y particularmente en Jalisco. Dentro del Centro del Software que se instaló en septiembre pasado en la Plaza del Ángel, donde hoy operan 33 compañías evolucionando hacia un concepto de asociacionismo, son varias las voces que aguardan un verdadero boom de este ramo en el país por la esperada emigración de corporaciones y de proyectos provenientes de Estados Unidos.

Según varios empresarios, dicha emigración podría tener entre sus causas la búsqueda de mercados con menores costos productivos, las correctas infraestructuras tecnológicas en el país y la alta capacidad que están demostrando las compañías nacionales. Muchas son las señales de que ese proceso comenzó en 2006. Leonardo

N'haux, director de Innevo, opina que la reciente apertura de operaciones en México de la transnacional Perot Systems, que tiene tres pisos en el WTC de Guadalajara como sede corporativa, es el preámbulo de un mayor flujo de llegada de empresas.

Incluso cree que las compañías de India (potencia mundial en software) están al tanto de esa tendencia migratoria, lo que explica que varias empresas del país asiático estén interesadas en abrir operaciones en México. En ese sentido, no descarta que algunos de los tres corporativos hindúes que han anunciado su interés por instalarse en Jalisco, entre ellas Tata, que tiene la mayor fábrica de software del mundo, concreten sus planes en 2007 generando centenares de empleos.

Todo ello va aunado a los planes de expansión anunciados por varias de las multinacionales ya instaladas en Jalisco, como Intel, pero sobre todo a los proyectos de infraestructura que coordina la

cámara de la industria electrónica, cuya punta de lanza fue el Centro del Software, pero continuará con el parque industrial que se contempla construir en un terreno de diez hectáreas en el municipio de Poncitlán, y un sitio adicional que posiblemente se levantaría en Zapopan.

En ese proceso las firmas del Centro del Software jugarán un papel fundamental como posibles desarrolladoras de los proyectos que traigan las compañías grandes a la región, mientras que otras podrán prestarles sus servicios. De momento, los habitantes del recinto se reconocen encantados con sus nuevas instalaciones, comienzan a unificar sus energías en planes conjuntos y coinciden en la necesidad de que el sector público mantenga o aumente sus gastos en ciencia y tecnología, concretamente en los apoyos para las empresas como el programa Prosoft, recursos que sufrieron recortes en el presupuesto federal para 2007. ■ P



El Centro del Software se instaló en septiembre de 2006 en Plaza del Ángel.

Congregación de talentos

Éxodo digital workshop

●●● **Historia.** Es tapatía y de 2006. Tiene "casi todos los mejores artistas digitales de Occidente. Se llama Éxodo porque muchos estábamos en otras empresas que no tenían nada que ver [...] estábamos desaprovechando las habilidades y decidimos unirnos porque hay buenas oportunidades, entonces fue un éxodo fuera de las empresas para juntarnos".

●●● **Actividades.** Son cinco empleados enfocados al trabajo multimedia, como animación en tercera dimensión, efectos visuales para televisión y cine y desarrollo de contenido digital.

●●● **2006.** Francisco Navarro, director de la firma, comentó que Guadalajara se está "volviendo muy fuerte en multimedia", y dijo que ahora no sólo busca "maquilar" proyectos, sino también generar contenidos propios para comercializarlos.

●●● **2007.** Gestiona apoyos públicos para ampliar su infraestructura y adquirir licencias de software.

●●● **Centro del Software.** La conjunción de empresas permitirá la atracción de proyectos más grandes. Al recinto no le falta "prácticamente nada".

Precursor del asociacionismo

Dawcons

●●● **Historia.** Nació en Guadalajara en 2001 enfocándose al desarrollo de software a la medida, sobre todo para corporativos grandes, haciendo desde sistemas para la generación de vacunas hasta aplicaciones administrativas y financieras.

●●● **Actividades.** Guillermo Ortega, director, detalla que "hay un cambio estratégico, queremos enfocarnos mucho a la integración y comercialización de soluciones basadas en nuestros propios productos", y la intención es promover la venta del software propio.

●●● **2006.** Sus negocios crecieron 40 por ciento por una mayor cantidad de clientes y proyectos.

●●● **2007.** Sus planes de crecimiento incluyen la venta de productos propios, trabajos a la medida para nuevos clientes y, posiblemente, obtener la certificación CMMI 2.

●●● **Centro del Software.** Reconoce que el concepto de asociacionismo no es nuevo para Dawcons, pues es parte de la integradora Aporta (que conjunta a once compañías locales de software). Dice que el nuevo recinto está impulsando la convivencia entre el sector, al hacer más rápida la posibilidad de que se conozcan y reúnan los empresarios.

Evangelizadores del mercado

E-Quality

●●● **Historia.** Es una empresa tapatía fundada en 2003 con equipo surgido del área académica, después de hacer posgrados en universidades mexicanas y extranjeras.

●●● **Actividades.** Luis León Carrillo, CEO de la firma, explica que "nos especializamos en servicios de pruebas de software y tenemos varias áreas de negocio: capacitación, consultoría y pruebas en nuestras instalaciones y en las de los clientes". Afirma que una de sus ventajas competitivas es que la empresa no desarrolla ni vende productos, sino que sus clientes "compran nuestra imparcialidad" para evaluar las distintas opciones de software, decisión que en muchos casos puede suponer un ahorro de millones de pesos. La mayoría de sus ventas se hacen en otras partes del país, reconocen que Guadalajara es una plaza difícil.

●●● **2006.** En términos de negocios experimentó un alza de 50 por ciento, en parte por el propio motor innovador de la compañía, pero también porque "hemos estado evangelizando al mercado" a través de columnas en revistas acerca de la importancia del servicio de pruebas de software.

●●● **2007.** "Estamos en expansión, buscamos con-



tinuar ese plan" a lo largo del nuevo año, explica León Carrillo, quien agrega que su actual oficina de 220 metros cuadrados en el Centro del Software es suficiente para crecer los trabajos que hacen sus 25 empleados.

●●● **Centro del Software.** La llegada a la nueva instalación no sólo supuso duplicar el espacio de su oficina, sino también armar proyectos con otras empresas. Consideró que ahora el centro está en "etapa de estabilización" y que requeriría de una mayor promoción.

FOTOS: ANTONIO ROMERO



La inversión en el sector de tecnologías en México creció cerca de 11 por ciento el año pasado

El decano del centro

Compucaja

●●● **Historia.** Nació hace 19 años en Guadalajara. Carlos Ibáñez, director general, comenta que "somos los decanos del Centro del Software", con 17 empleados.

●●● **Actividades.** Su producto principal es un sistema de punto de venta para el control de cajeros, además de gestión de inventarios, cuentas por cobrar o pagar, clientes frecuentes y códigos de barras. Entre sus clientes se encuentran desde abarroteras pequeñas hasta Farmacias Guadalajara, Ferreterías Calzada o Librerías Gonvill. Tiene quince mil usuarios en México, Guatemala, Perú, Chile, Honduras y Ecuador.

●●● **2006.** Logró su certificación de calidad Moprosoft, con ayuda pública, y lanzó la versión compucaja.net, sistema en Internet donde se encuentran todas sus aplicaciones y funciones para trabajar en red. Quince meses requirieron los dos proyectos, y sus ventas en el año crecieron 10 por ciento.

●●● **2007.** Tiene "muy buenas perspectivas" al comenzar a recoger los frutos de los avances en 2006, además de que en este mes contratará a tres empleados adicionales.

●●● **Centro del Software.** Ibáñez considera que sería positivo que el recinto tuviera un área de pruebas que compartieran todas las empresas. En ese sentido, ya están en "pláticas" con E-Quallity para hacer proyectos conjuntos.



No más ventas al gobierno

Hildebrando

●●● **Historia.** La firma fundada por el cuñado del presidente Felipe Calderón, Diego Zavala, tenía una oficina en Guadalajara desde hace diez años, pero mucho más pequeña que el espacio de 120 metros cuadrados que tiene ahora en el Centro del Software, donde laboran 50 personas.

●●● **Actividades.** Abraham Ramírez, director de la firma, explica que ésta desarrolla e integra sistemas, hace servicios de captura y digitalización de datos y genera mecanismos de seguridad como videovigilancia, credenciales con *chips* para abrir puertas o reconocimientos faciales y de retina, entre otras cosas.

●●● **2006.** Este año hubo un cambio de dirección en Guadalajara, una ampliación de personal, desde 25 hasta 50 empleados, y los negocios crecieron 120 por ciento, contra el alza de 2 o 3 por ciento que experimentó Hildebrando en el plano nacional. Otra novedad es la apuesta por atender clientes fuera de

México, particularmente en España (donde tiene otra oficina), Estados Unidos y el sector bancario de República Dominicana. "Fue un año muy difícil para nosotros [...] por cuestiones lógicas que pasaron hemos decidido ya no venderle al gobierno, ni un solo peso. Estamos seguros que no hemos hecho ninguna cuestión mala, sin embargo, es mejor no hacer cosas buenas que parezcan malas. Esto es un reto muy grande, porque vamos a tener que buscar ese 5 o 10 por ciento de lo que vendíamos al gobierno" con clientes fuera del país.

●●● **2007.** "Lo vemos bien, tenemos el objetivo de buscar nuevos mercados". Además, dada la fuerza de Jalisco en el desarrollo de software embebido, ahora intentará incursionar en ese segmento.

●●● **Centro del Software.** Ramírez dice que la llegada al centro generó una sinergia con otras empresas. Pediría aumentar el personal en la administración del recinto y mejorar la infraestructura energética, es decir, que tenga una planta generadora de electricidad para evitar apagones.

Impulsores de la calidad

Innevo

●●● **Historia.** La compañía tapatía nació hace cuatro años, y hoy tiene oficinas en Monterrey, San Diego (Estados Unidos), la ciudad de México y en Guadalajara, donde está la sede central.

●●● **Actividades.** Leonardo N'haux, director general de la firma, explica que Innevo desarrolla productos de software y ofrece una amplia variedad de servicios (capacitación, inteligencia de negocios o outsourcing). "Tenemos dos unidades de negocios. Una se dedica a hacer desarrollo a la medida para empresas que denominamos con cultura de inversión tecnológica, como Motorola, Intel, Siemens y Honda. La otra es igual de importante en facturación y da consultorías a organizaciones de software mejorando sus procesos, muchas de los cuales terminan en certificaciones de calidad CMMI o Moprosoft".

●●● **2006.** El balance es positivo, tanto porque la firma obtuvo la certificación CMMI nivel 2 (cinco es el más alta), como porque su facturación sumó alrededor de 24 mdp, más del doble que en 2005, además de que abrió su oficina en San Diego.

●●● **2007.** Con su presencia en San Diego, "hay un plan muy fuerte de posicionamiento en EU, aprovechando la ola de empresas que están visualizando que México puede ser una opción para estos servicios, entonces tenemos el proyecto de crecer hasta 200 personas entre las cuatro oficinas. La mayor parte de esa gente va a estar aquí en la parte de desarrollo".

●●● **Centro del Software.** Instalarse en la oficina de más de 700 metros cuadrados (la más grande del recinto) no sólo le permitió a Innevo albergar a sus 40 empleados, sino también ha usado la imagen del centro como herramienta de mercadotecnia.