INFORME TECNICO

Proyecto Nº 207- 6845

"Innovación en el Mundo y las Tecnologías del Futuro, CeBIT 2008"

Empresa Gestora:
Sociedad de Desarrollo Tecnológico
ACTI S.A.

14 de Abril de 2008
INFORME TÉCNICO

1. Fecha salida / llegada

Una delegación de 19 representantes de la industria chilena de Tecnologías de la Información, compuesta por diecisiete empresas, un centro tecnológico universitario y un medio de prensa nacional especialista en el área de innovación y tecnología, participaron en CeBIT 2008, la feria internacional más importante a nivel mundial de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), realizada en Hannover, Alemania, en el mes de marzo. La delegación también estuvo integrada por la Cámara Chileno Alemana (CAMCHAL), InvestChile e Innova Chile.

Además, la delegación visitó a la compañía alemana Datev e. V., participaron en el Foro País organizado por Corfo, tuvieron la oportunidad de conocer el Instituto para Circuitos Incorporados (Fraunhofer Institut Nürnberg Fraunhofer) y el European Patent Office in Munich. Además, se organizaron ruedas de negocios con empresas del todo el mundo.

La misión tuvo una duración de 9 días, saliendo desde Santiago el día domingo 2 y retornando el domingo 11 de marzo.

2. Identificación de empresarios que asistieron a la Gira en su totalidad

<table>
<thead>
<tr>
<th>Empresa</th>
<th>RUT empresa</th>
<th>Nombre participante</th>
<th>C. Identidad participante</th>
<th>E-mail</th>
<th>Teléfono</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1- Sociedad de Desarrollo Tecnológico ACTI S.A.</td>
<td>76.440.600-1</td>
<td>Verena Fuhrmann Donoso</td>
<td>8.951.918-7</td>
<td><a href="mailto:vfuhrmann@acti.cl">vfuhrmann@acti.cl</a></td>
<td>959 9232</td>
</tr>
<tr>
<td>2- Asesorías en Soluciones de Software y Computación S.A. (Asicom)</td>
<td>96.884.250-2</td>
<td>Antonio Holgado San Martín</td>
<td>3.989.538-2</td>
<td><a href="mailto:aholgado@asicom.cl">aholgado@asicom.cl</a></td>
<td>599 5002</td>
</tr>
<tr>
<td>3- Builder House Ingenieros Ltda</td>
<td>78.955.820-5</td>
<td>Carlos Jiménez</td>
<td>10.971.210-8</td>
<td><a href="mailto:cjmenez@builderhouse.com">cjmenez@builderhouse.com</a></td>
<td>244 3253</td>
</tr>
<tr>
<td>4- Crimaseros S.A. (Beyond)</td>
<td>96.935.400-4</td>
<td>Rodrigo Carvallo Portales</td>
<td>6.066.682-2</td>
<td><a href="mailto:rcarvallo@beyond.cl">rcarvallo@beyond.cl</a></td>
<td>236 4017</td>
</tr>
<tr>
<td>5- Datco Chile S.A.</td>
<td>96.887.630-3</td>
<td>Juan Pablo García González</td>
<td>12.584.093-0</td>
<td><a href="mailto:JuanPablo.Garcia@datco.cl">JuanPablo.Garcia@datco.cl</a></td>
<td>253 5214</td>
</tr>
<tr>
<td>6- Dictuc S.A.</td>
<td>96.691.330-4</td>
<td>David Fuller Padilla</td>
<td>8.321.829-0</td>
<td><a href="mailto:dfuller@puc.cl">dfuller@puc.cl</a></td>
<td>354 7581</td>
</tr>
<tr>
<td>7- Educación Digital S.A.</td>
<td>96.957.990-1</td>
<td>Gilbert Leiva Angulo</td>
<td>14.705.612-5</td>
<td><a href="mailto:gilbert.leiva@i-educationholdings.com">gilbert.leiva@i-educationholdings.com</a></td>
<td>254 1111</td>
</tr>
<tr>
<td>8- Genera S.A.</td>
<td>79.760.110-1</td>
<td>Gonzalo Ballesteros Rey</td>
<td>7.944.007-8</td>
<td><a href="mailto:gballesteros@genera.cl">gballesteros@genera.cl</a></td>
<td>490 3000</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Compañía</td>
<td>Código</td>
<td>Nombre</td>
<td>Telefone</td>
<td>Email</td>
</tr>
<tr>
<td>---</td>
<td>-----------------------------------</td>
<td>----------</td>
<td>----------------------</td>
<td>-------------------</td>
<td>------------------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>9-</td>
<td>Gsur S.A.</td>
<td>99.540.300-5</td>
<td>Luis Figueras</td>
<td>7.255.665-8</td>
<td><a href="mailto:lfigueras@gsur.cl">lfigueras@gsur.cl</a></td>
</tr>
<tr>
<td>10-</td>
<td>HyC Americas S.A.</td>
<td>76.769.040-1</td>
<td>Roberto Moreno</td>
<td>9.664.491-4</td>
<td><a href="mailto:roberto.moreno@hyctv.com">roberto.moreno@hyctv.com</a></td>
</tr>
<tr>
<td>11-</td>
<td>Iconstruye S.A.</td>
<td>96.941.720-0</td>
<td>John J. Reyes</td>
<td>14.685.604-7</td>
<td><a href="mailto:jreyes@iconstruye.com">jreyes@iconstruye.com</a></td>
</tr>
<tr>
<td>12-</td>
<td>Imagemaker IT S.A.</td>
<td>77.372.460-1</td>
<td>Luis Cruz Campos</td>
<td>13.460.408-5</td>
<td><a href="mailto:lcruz@imagemaker.cl">lcruz@imagemaker.cl</a></td>
</tr>
<tr>
<td>13-</td>
<td>Infoplanet S.A.</td>
<td>99.591.750-5</td>
<td>Herson Layana</td>
<td>13.991.379-5</td>
<td><a href="mailto:hlayana@interplanet.cl">hlayana@interplanet.cl</a></td>
</tr>
<tr>
<td>14-</td>
<td>Ingenium S.A.</td>
<td>99.502.790-9</td>
<td>Jorge Herrera</td>
<td>13.027.948-1</td>
<td><a href="mailto:jherrera@ingenium.cl">jherrera@ingenium.cl</a></td>
</tr>
<tr>
<td>15-</td>
<td>KR Consulting Limitada</td>
<td>76.284.040-5</td>
<td>Luis Kreither</td>
<td>10.343.206-5</td>
<td><a href="mailto:lkreither@krconsulting.cl">lkreither@krconsulting.cl</a></td>
</tr>
<tr>
<td>16-</td>
<td>Microlabs Sistemas Limitada (Linuxmall)</td>
<td>76.490.420-6</td>
<td>Pablo Umanzor</td>
<td>8.790.760-0</td>
<td><a href="mailto:info@linuxmall.cl">info@linuxmall.cl</a></td>
</tr>
<tr>
<td>17-</td>
<td>Nectia S.A.</td>
<td>99.552.620-4</td>
<td>Ignacio Jiménez</td>
<td>12.585.427-3</td>
<td><a href="mailto:jjimenez@nectia.com">jjimenez@nectia.com</a></td>
</tr>
<tr>
<td>18-</td>
<td>Soc. de Tecnologías Informáticas y Electrónicas Interplanet S.A.</td>
<td>99.503.560-K</td>
<td>Renzo Disi Chávez</td>
<td>8.999.209-5</td>
<td><a href="mailto:rdisi@interplanet.cl">rdisi@interplanet.cl</a></td>
</tr>
<tr>
<td>19-</td>
<td>Soluciones Empresariales Ltda. (Ingnova)</td>
<td>77.082.980-1</td>
<td>Alex Torres Laurel</td>
<td>12.013.870-4</td>
<td><a href="mailto:luis.torres@ingnova.cl">luis.torres@ingnova.cl</a></td>
</tr>
</tbody>
</table>
3. Grado de cumplimiento del programa de la Misión Tecnológica

**Participantes Misión Tecnológica:**

En relación a los participantes, las 19 empresas descritas en los Términos de Referencia fueron parte de la Misión, con los delegados correspondientes.

**Programa Misión:**

El programa realizado fue el siguiente:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Día</th>
<th>Actividad</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>* Domingo 2/marzo</td>
<td>Vuelo Santiago Frankfurt</td>
</tr>
<tr>
<td>* Lunes 3/marzo</td>
<td>Llegada a Frankfurt, Alemania</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Tren de Frankfurt a Hannover</td>
</tr>
<tr>
<td>* Martes 4/marzo</td>
<td>CeBIT 2008</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Abierto todos los días. Horario: 9.00 hrs. - 18.00 hrs.</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- Bienvenida a la delegación chilena a CeBIT, en stand de Chile</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- Visita a compañía alemana Datev e. V.</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- Rueda de negocios Future Match</td>
</tr>
<tr>
<td>* Jueves 6/marzo</td>
<td>CeBIT 2008</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- Rueda de negocios Future Match</td>
</tr>
<tr>
<td>* Viernes 7/marzo</td>
<td>C E B I T 2008</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- Foro País de Corfo</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- Rueda de negocios Future Match</td>
</tr>
<tr>
<td>* Sábado 8/marzo</td>
<td>CeBIT 2008</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- Rueda de negocios Future Match</td>
</tr>
<tr>
<td>* Domingo 9/marzo</td>
<td>CeBIT 2008</td>
</tr>
<tr>
<td>* Lunes 10/marzo</td>
<td>Viaje en Bus desde Hannover a Munich</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>Visita a Fraunhofer Institut Nürnberg</strong>, Localizado en el Centro de</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>investigación y desarrollo, &quot;Forschungsfabrik&quot;.</td>
</tr>
<tr>
<td>* Martes 11/marzo</td>
<td><strong>Visita a European Patent Office in Munich.</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Vuelo regreso Munich Santiago</td>
</tr>
<tr>
<td>* Viernes 28/marzo</td>
<td>Seminario Difusión Misión CeBIT 2008</td>
</tr>
</tbody>
</table>

En comparación con las actividades programadas, la agenda se cumplió fielmente. A continuación se detalla más acerca de lo realizado por la delegación:

**Exposiciones Feria CeBIT 2008 (martes 4 al domingo 9/marzo):** El recinto de la Feria está ubicado en el sur de Hannover, contó con 27 pabellones que cubren 496.000 m². Este año más de 400.000 visitantes de más de 100 países asistieron a este importante evento, por estas razones CeBIT es conocida como la feria tecnológica más grande del mundo.

El evento tuvo una duración de 6 días y esta nueva versión, tuvo como base que el mundo digital es cada vez más complejo. La definición de las megas tendencias actuales como
flexibilidad, convergencia, omnipresencia y la aplicación diferenciada marcarán fuertemente la industria de las TIC. Principalmente, la orientación de la feria se enfocó en las aplicaciones y nuevos servicios.

La estructura de CeBIT 2008 se basó en tres columnas que resumen las principales áreas de aplicación:

- **Business Solutions**: que implica las aplicaciones en el mundo de los negocios e incluye áreas como software & servicios, consultoría, bancos y finanzas, investigación y desarrollo y e-learning.

- **Public Sector solutions**: presenta una amplia oferta de posibilidades para la modernización del sector público, a través de tecnología TIC, incluyendo temas como eHealth, geoinformática y educación.

- **Home&Mobile Solutions**: ofrece productos y soluciones para la vida diaria con áreas como Pc y notebook, comunicación móvil, imaging & printing, consumer electronics y juegos electrónicos, telematics & navigation, automotive solutions, entre otros.

Estas tres columnas tienen como área transversal la tecnología e infraestructura que representa las bases tecnológicas de la industria TIC.

Chile se hizo presente, por cuarta vez consecutiva, con un Pabellón País, organizado en conjunto por Corfo, ProChile y Amcham.

**Visita a empresa Datev e. V.**: Multinacional alemana con más de 40 años de experiencia en el desarrollo y comercialización de aplicaciones de software para auditores, asesores fiscales, abogados y otros. La gama de servicios predominantemente cubre las áreas de contabilidad, consultoría de negocios, tributación, planificación de recursos empresariales (ERP), así como la organización y la planificación. Actualmente tienen una red en toda la Unión Europea, compuesta por asesores fiscales, auditores y abogados, que hacen más eficiente el ofrecer sus servicios de ayuda y prestaciones TI.

El encuentro se efectuó en el mismo recinto ferial.

**Foro País**: InvestChile de Corfo organizó una presentación de Chile en el contexto del programa de conferencias. La delegación tuvo la oportunidad de asistir a esta actividad, donde expuso la consultora norteamericana AT Kearney Inc. y la empresa india Evaluserve, que también está localizada en Chile. La audiencia pudo conocer las condiciones que ofrece Chile como locación preferencial para la instalación de proyectos asociados a servicios tecnológicos internacionales.

**Jornadas de Encuentros Empresariales Future Match: Feria Cebit 2008**: Durante los días en que se realizó CeBIT 2008, la delegación participó en ruedas de negocios organizadas por Future Match, contactando a importantes compañías de todo el mundo.

Como parte del programa se realizó una visita tecnológica a la zona de Bavaria. Esta es la región económica más próspera de Alemania, contando con renombrados centros de alta tecnología y de servicios a nivel mundial. Su capital es Munich, donde hay 27.386 empresas TIC y un tercio de la venta total de la industria TIC alemana se genera en este lugar. Acá se visitó:

**Visita al Instituto Fraunhofer para Circuitos Incorporados Erlangen - Núrnberg (Fraunhofer Institut)**: Prestigiosa institución de investigación fundada en 1985, con capacidad aprobada en soluciones integrales. Hoy en día es el instituto más grande de los
56 centros de la asociación Fraunhofer de la ciencia aplicada. Es conocido mundialmente por su investigación y desarrollo del MP3.

**Visita a European Patent Office in Munich (EPA):** Esta oficina ofrece a investigadores y empresas, que quieren patentar sus productos e investigaciones, un procedimiento uniformado para los 38 países europeos. El EPA es la instancia ejecutiva de las organizaciones regionales de patentes y está supervisado por el consejo europeo de administración.

El EPA apoya a las oficinas nacionales para la propiedad intelectual de cada país de la Unión Europea con ayuda en la organización, capacitación de los empleados y expertos, con apoyo técnico y en la sensibilización de la sociedad, como la propiedad intelectual empuja el desarrollo económico, social y cultural.

Actualmente tienen un proyecto de cooperación con América Latina, el cual comenzó en los años ochenta. Está integrado por 19 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Colombia, Cuba, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Desde el inicio de este programa los vínculos políticos y comerciales se han consolidado. Hoy en día, la región de latinoamericana es uno de los más importantes socios comerciales de la Unión Europea y un mercado de inversión estratégicamente importante con un aumento comprometido.

*Posterior a la misión, tal como estaba programado, se realizó el Seminario de Difusión:*

**Seminario de Difusión Misión Tecnológica:** Para esta actividad se arrendó un salón del Hotel Plaza El Bosque. El evento contó con la participación de cerca de 30 personas y las empresas participantes expusieron acerca de las nuevas tecnologías y lo visto durante la misión.

Además, en el taller participó Innova Chile, con la presencia de don José Zambrano, para exponer acerca de los instrumentos de apoyo que existen.

El programa de la actividad es el que se detalla a continuación:

| 08:40 - 09:00 | Registro y Coffee Break |
| 09:00 - 09:20 | Incentivos CORFO  
Jose Zambrano / Ejecutivo de Proyectos Sub Dirección de Difusión y Transferencia Tecnológica, INNOVA Chile, CORFO |
| 09:20 - 09:40 | Feria Cebit 2008: ¿Por qué asistir a una feria? y sus novedades tecnológicas para la Industria Chilena  
Luis Kreither / Director Ejecutivo KR Consulting |
| 09:40 - 10:00 | Feria Cebit 2008: Las ventajas para realizar negocios en ferias  
David Fuller / Presidente Dictuc |
| 10:00 - 10:20 | La importancia del Instituto Fraunhofer y el Instituto de Patentes Europea  
Jorge Herrera /Gerente de Desarrollo Ingenium |
| 10:20 - 10:40 | Ronda de Preguntas y Cierre |
4. Logros destacables de la Gira Tecnológica

En los anexos de este Informe Técnico, se incluyen las apreciaciones más extensas de algunos integrantes. Sin embargo, a continuación se muestra un resumen de los logros destacables por algunas de las empresas participantes:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Empresa</th>
<th>Logro Destacable</th>
</tr>
</thead>
</table>
| ACTI S.A. | Esta misión cumplió con todos los objetivos planteados que se describen a continuación:  
✓ En la feria Cebit se logró generar conocimiento y nuevas experiencias en el sector tecnológico, se conocieron varias innovaciones tecnológicas, como computadores que resisten el agua, los golpes y la arena, nuevos productos inalámbricos, software que siguen a las personas detectan sus sexo, sí se abren o si cierran los ojos, sus gestos, entre otros, fue una real oportunidad de ver las nuevas tendencias.  
✓ Se generaron instancias de participación de distintas presentaciones, aprovechando de rescatar varias herramientas para la difusión de Chile en las TIC y también de material que sirve de comparación para futuras presentaciones.  
✓ Los dos centros tecnológicos que se visitaron se generaron interesantes contactos con los cuales hemos seguido en conversaciones, especialmente con el Instituto de Patente de Europa.  
✓ Al compararnos con otros países uno puede visualizar que Chile esta bastante bien su industria TIC, pero la distancias y falta de conocimiento de nuestras capacidades crea una barrera, se debe seguir realizando este trabajo a futuro. Recién se comienza a cosecha lo que se ha sembrado.  
✓ Había varios otros países de Latinoamérica como representación país o con productos y como bloques país, como era del caso de MERCOSUR, también estaban presentes Brasil, que sobre saña del resto de estos países, Colombia, Ecuador y Venezuela, estos tres últimos era con productos específicos.  
✓ Como imagen país a mi entender Chile tiene una excelente ubicación y un stand que de los países latinoamericanos era el que resaltaba más.  
✓ De otros países que presentaron sus productos o servicios TI, estaba Rumania, Checoslovaquia con una gran delegación, Rusia, Bulgaria, entre otros que atraen inversión en TI y también promueven fuertemente el offshoring, siendo el más sobre saliente Checoslovaquia.  
✓ Noruega muestra varios folletos en promover la innovación tecnológica y cual es la importancia de este.  
✓ Conocer y visualizar los productos de cada una de las empresas que viajaron, para así poder apoyarlas en mejor forma en oportunidades siguientes de negocios y de futuras misiones.  
✓ Contactos que muestran que Chile tiene posibilidades de desarrollar una industria TI en offshoring. |
<table>
<thead>
<tr>
<th>Builder House</th>
<th>Crimaseros</th>
</tr>
</thead>
</table>
| Fue una oportunidad de revisar tendencias y evaluar modelos de negocios:  
- Revisión de tendencias:  
  ✓ Open Source: Se encontró un desarrollo masivo con soporte multiplataforma de sistemas basados en código abierto.  
  ✓ Dispositivos de Seguridad: Especialmente útil para bancos y retail, en general, se encontró un amplio desarrollo de dispositivos orientados a seguridad y biometría, con aplicaciones diversas para autenticación y autorización.  
- Evaluación Modelos de negocios:  
  ✓ Software Factory: Se pudo validar la consolidación en mercados diversos del modelo de Software Factory, con proveedores de servicios con casos exitosos en más de un continente.  
  ✓ Servicios ASP: Se encontró un amplio desarrollo de nuevas soluciones, en un modelo de servicios tipo ASP, demostrándose igualmente casos de éxito globalizados.  
- La misión se considera en general como una buena plataforma de negocios en post del desarrollo o internacionalización de la industria de software local, para esto se considera clave el contar nuevamente con un stand que permita acercar a potenciales asociados de negocios a reunirse y conversar en forma tranquila, demostrando profesionalismo, a la vez de una buena hospitalidad.  
- Resultados que materializaron o visualizan materializar como resultado de la misión (por ejemplo: informar contactos realizados, compra de insumos, acuerdos estratégicos, de cooperación técnica, tecnológica y/o comercial)  
  Los resultados más concretos e inmediatos que se lograron hasta la fecha producto de la visita a la feria son:  
  - Posible Joint Venture con empresa Española para comercializar producto de Logística y Distribución en Chile y Latinoamérica.  
  - Representación para Chile y Latinoamérica de empresa Francesa en el Área Tecnologías móviles para navegación.  
- Logros destacables de la misión:  
  Se contactaron empresas muy interesantes, que ofrecen productos que permitirán ofrecer más tecnologías para la empresa Chilena especialmente para las Pymes.  
  Una ventaja importante de destacar es que la CeBit convoca a empresas de muchos países con una gran variedad de productos y servicios. Al tener todas estas empresas juntas en un solo lugar se ahorrará mucho tiempo lo que es muy eficiente para investigar las nuevas tecnologías.  
  Nos pareció una muy buena organización del viaje (Agenda, transporte, visitas, alojamiento, etc.) y se le sacó muy buen provecho  
  El foro país realizado creemos que estuvo muy bien hecho y con buenos oradores, lo cual es muy importante para la imagen de nuestro país. Así también, las degustaciones de Vino son un muy buen marketing para acercar empresas y contactos para hacer negocios.  
- Posibilidades de negocios a 6 meses.  
  Si bien es difícil en este momento estimar resultados concretos, creemos que de ser viables los productos identificados dentro de 6 meses se debería haber concretados los alianzas mencionadas en el punto 2.  
  En resumen, la misión nos deja muy satisfechos habiéndose cumplidos los objetivos que nos propusimos al decidir participar en la misión.
<p>| | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
</table>
| **Datco**              | - Conocer la interesante experiencia de la compañía alemana DATEV, donde Wolfgang Stegmann presentó la empresa y líneas de negocio.  
- Gracias a los contactos realizados, Datco tiene varios contactos e intenciones de acuerdos comerciales, relacionados con buscar herramientas o productos que pueden ser utilizados en sus soluciones. |
| **Educación Digital**  | - En particular I-Education Holdings fue a CeBIT con los objetivos de: descubrir las nuevas tendencias en materia de informática educativa y encontrar tecnologías y desarrollos que fortalezcan su actual oferta.  
- El primer objetivo se cumplió a cabalidad, sin embargo, sobre el segundo, durante la visita a potenciales partners, el nivel de demanda y de requerimientos que mostraban por los contenidos motivó a I-Education Holdings a cambiar el curso de su visita a la CeBIT y focalizar su agenda en las ventas de sus contenidos y servicios de desarrollo multimedia a pedido desde Chile. Esto ha abierto su visión y ver en Europa un potencial real de comercialización de nuestros contenidos, tanto a nivel de contenidos fabricados como de producción a pedido. |
| **Gser**               | - Acceso a las últimas tecnologías y tendencias en la industria. La participación en las diversas presentaciones en el marco del seminario Tendencias en Outsourcing (Halle 17 Banca y Finanzas), permitió conocer de primera fuente la experiencia de bancos de relevancia que llevan muchos años en el tema de la externalización de TI y recientemente en BPO. En general, se ve que la externalización se profundiza y se hace cada vez más dependiente de la utilización de mecanismos electrónicos de coordinación y administración  
- Rol de BPM en outsourcing. Se confirmó que las herramientas de BPM están cada vez más maduras y serán un elemento fundamental en la definición de la futura oferta de outsourcing.  
- Participación en ruedas de negocios. La participación en reuniones bilaterales con empresas de Rumania, Estonia, España, Holanda y USA se tradujeron en contactos estrechos con EBSA (de Estonia) y con CORDYS (Holanda). La primera de las empresas mencionadas tiene agendada una visita a Santiago la primera semana de abril para continuar nuestras conversaciones  
- Creación de vínculos entre las empresas participantes. Desde nuestra perspectiva las empresas KR Consulting, Asicom, Nectia, HyC Americas entregan servicios complementarios a los de Gser y se exploró con cada uno de ellas la posibilidad de actuar conjuntamente para entregar ofertas a nuestros clientes con mucho mayor valor agregado (profundidad por la especialización y amplitud por considerar más servicios). |
| **Iconstruye**         | - Poner a las empresas de TI chilenas en perspectiva de lo que está pasando en el mercado mundial.  
- Contribuir para generar oportunidades de negocio para las empresas participantes.  
- El conocimiento adquirido durante los días de la Feria. Particularmente IConstruye se centró en los pabellones 3-4-5 (orientados a soluciones empresariales).  
- Fue una experiencia que ayudó a I-Construye a comparar su oferta con el resto de las empresas que expusieron en CeBIT, concluyendo de están en condiciones de ir como expositor a una nueva versión de la Feria, como una oportunidad para exportar software y servicios en el área de IConstruye. |
| Imagemaker | - Se cumplió exitosamente el primer objetivo que era el de conocer el estado del arte en aspectos relacionados al software. La revisión de los diferentes presentadores permitió a Imagemaker hacerse una idea general de los temas que dominan el mercado del software, permitiéndoles generar internamente planes de investigación y/o capacitación acerca de estos temas.
- Los logros asociados a las actividades en la misión estuvieron enfocados en los siguientes puntos:
  ✓ Conocer las soluciones disponible para reconocimiento humano ya sea biométricamente o con algún dispositivo. (Ej.: RFID).
  ✓ Conocer las soluciones con respecto a banca móvil.
  ✓ Conocer las soluciones para la sindicación de contenidos a móviles.
  ✓ Conocer el estado del arte en cuanto al software de aplicación empresarial.
  ✓ Revisar las alternativas de cooperación para el desarrollo con empresas extranjeras.
- Como conclusión, que se visualizó gracias a esta Misión, fue el desafío para Imagemaker en este periodo de incorporar los estándares de mercado ofreciendo así a sus clientes productos más integrales sin la necesidad de inventar la rueda, en este ámbito será necesario involucrar sistemáticamente al resto de la empresa. |
| Ingenium | - El incremento neto de conocimientos, especialmente conocer tecnología de punta en el sector agro y contactos relevantes en el sector.
- La creación de vínculos nuevos entre las empresas participantes de la misión.
- Compartir con el Fraunhofer Institute de Nuremberg, donde se conoció de cerca la forma en que el estado y las empresas se asocian de forma de empujar el nivel tecnológico y no sólo como un ejercicio de investigación o teórico, sino que con un objetivo claro de generar productos y/o patentes que tengan un importante retorno económico.
- La actividad FutureMatch, fue una ocasión en que fue posible conocer otras empresas interesantes para la realización de potenciales negocios internacionales. En el caso particular de Ingenium, los encuentros fueron de gran valor, pero con el ánimo de haber concretizado más reuniones, que por tiempo no pudieron agendarse. |
| Nectia | - Asistir a la feria todos los días, donde se tuvo la oportunidad de acceder a las últimas tecnologías y establecer contacto con empresa potencialmente proveedoras.
- Interesante experiencia la asistencia al Foro organizado por ProChile, donde expusieron Mohit Srivastava de Evaluserve y Christian Callieri de A.T. Kearney, Inc. sobre el tema “Chile- Springboard for your IT Business in Latin America”.
- Conocer el mecanismo utilizado para el registro, solicitud y otorgamiento de patentes industriales, logrando conocer las diferencias con la forma en que se otorgan patentes en Estados Unidos y cuál es la visión respecto a patentar Software (visita a la Oficina Europea de Patentes).
- Como un 'efecto secundario' y no menos importante, durante la misión se logró establecer contactos con otros participantes de la misma y con quienes hay acuerdo de reunirse y explorar posibilidades de cooperación. |
5. Resultados y conclusiones (en términos generales y específicos)

La misión tecnológica organizada para visitar CeBIT 2008 (Hannover), el Instituto Fraunhofer (Nuremberg) y la Oficina de Patentes Europea (Munich), en el mes de marzo fue evaluada positivamente, las empresas la calificaron como una actividad enriquecedora. Esto se manifestó en las cartas enviadas por los mismos, entregando sus apreciaciones.

**Feria CeBIT 2008:**

Todos los participantes coinciden en el positivo resultado de haber asistido a la Feria CeBIT 2008, que les permitió conocer el estado del arte actual del sector tecnológico, aprendiendo sobre los avances tecnológicos y actuales tendencias en lo que se refiere a comunicación equipos, sistemas digitales, bancas, finanzas, telemedicina e investigación.

Además, en forma paralela en algunos Hall se realizaron presentaciones específicas, como por ejemplo, sesiones especiales de Outsourcing.

La delegación tuvo un alto aprendizaje durante la misión, producto de la variedad y la calidad que tuvo acceso. Sirvió como una instancia para que las empresas reconocieran que si bien cuenta con una buena oferta aún queda por crecer.

Para lograr los objetivos planteados en un comienzo por las empresas, coinciden en que fue clave contar con tiempo disponible para visitar sectores claramente definidos de la Feria, resultando en nuevos contactos comerciales, así como información técnica de apoyo para la toma de decisiones en ámbitos de inversión.

**Visita a Fraunhofer Institute:**

A nivel general, la delegación encontró interesante reunirse con esta institución que se dedica a I&D de punta, logrando conocer de cerca la forma en que el estado y las empresas se asocian de forma de influir en el nivel tecnológico y no sólo como un ejercicio de investigación, sino que con un objetivo claro de generar productos y/o patentes que tengan un importante retorno económico.

La delegación apreció la muestra que hubo de las tecnologías creadas en este Centro reconocido mundialmente por su calidad.

**Visita a Oficina de Patentes Europea**

Interesante visita donde la delegación conoció el mecanismo utilizado para el registro, solicitud y otorgamiento de patentes industriales. Específicamente se conoció las diferencias con la forma en que se otorgan patentes en Estados Unidos y cuál es la visión respecto a patent Software.

**Foro País InvestChile de Corfo**

Se destaca el progreso de esta actividad, el nivel de los expositores y el tema, el cual, según la opinión de los participantes, este año fue mejor enfocado para el tipo de público que asiste a la Feria.

En esta versión expuso Mohit Srivastava de EvaluateServe y Christian Callieri de A.T. Kearney, Inc. sobre el tema: “Chile -Springboard for your IT BUSiness in Latin America”.

**Jornadas de Encuentros Empresariales Future Match: Feria CeBIT 2008**

Se comenta acerca de la oportunidad de contactar empresas de nivel y la realización de potenciales negocios internacionales. Además, la oportunidad de ampliar la redes de contacto.
Por otro parte, la delegación comenta que los sistemas para la generación de las agendas junto a la infraestructura proveída fueron de buen nivel.

**Participación en Wine Hours del stand chileno.**

Esta instancia demostró ser muy útil para intercambiar opiniones y generar un fuerte networking entre empresas internacionales asistentes a Cebit y las empresas de la misión.

**Sinergia del Grupo participante:**

Sobre todo, como conclusión, se resalta el hecho de la sinergia que se produjo en el Grupo, este vínculo permitió conocerse más y profundizar en lo que cada empresa ofrece, encontrando puntos complementarios para realizar en el futuro proyectos en conjunto, integrados.

6. **Indicadores de Resultados**

**Contactos realizados, acuerdos de cooperación técnica y comercial**

La delegación tuvo la oportunidad de reunirse con empresas internacionales en las "Jornadas de Encuentros Empresariales Future Match: Feria Cebit 2008", que tuvo lugar durante los días de la Feria, organizado por el IRC Madrid de AECIM (Centro de Comercialización de Tecnología). El propósito de este evento es crear un punto de encuentro e intercambio de ofertas y demandas de tecnología. Este evento facilita acuerdos entre compañías.

Esta actividad favoreció realizar contactos específicos e incluso varias están evaluando posibles acuerdos comerciales, como por ejemplo:

**ACTi S.A.** Se generaron interesantes contactos para presentar a Chile como una alternativa de inversiones o de offshoring, además de generar reuniones y contactos para la delegación y futuras visitas a Chile.

- Junto con la delegación nuestra fue otra misión de Corfo de Concepción, donde se generaron conversaciones de cómo poder lograr unir a la industria TIC, por lo que se quedo de realizar un trabajo de difusión con la empresa Genesys y la Universidad de Concepción. Ya estamos en comunicación vía mail para concretar algunas actividades.
- La asociación de empresas Ti de Cataluña nos presento a varias empresas que iniciaron relaciones de negocios y fueron contactadas como CIMA, Optimyth, TI 2000, Tbsolutions y OpenWired.
- Fue muy buena la presentación de AT Kearney con Evaluserve la cuales tenemos y nos servirán a futuro para presentar en actividades que tengamos.
- También se realizaron contacto con el encargado comercial de la Embajada de Chile en Alemania, Sr. Hugo Calderón generando una buena acogida para futuros contactos y misiones.
- La empresa alemana Matrix42, esta interesada en ver la posibilidades de generar en conjunto con empresas chilenas, innovación TIC, que es la especialidad de ellos.
- Otra empresa alemana Ventas desea comenzar un proceso de offshoring con empresas chilenas con un grupo de 10 programadores en software.
- Una empresa francesa, loire Numerique, también desea realizar offshoring con empresas chilenas.
- Conversa y se analiza como son los mercados, productos y servicios de los países latinoamericanos presentes como Argentina, Brasil, Ecuador, Colombia y Venezuela. Concluyendo que la mejor presencia la marca Chile y Brasil que cuenta con apoyo de la
asociación de software Softex, que es Estatal y de Softsul que es específicamente de Porto Alegre.

- La visita al Instituto Fraunhofer nos muestra claramente que si es posible realizar productos innovativos y sacar lucro de ellos, además de conocer algunas nuevas tendencias en software y en chips, un nuevo mecanismo para un mejor funcionamiento y menor desgaste de las lavadoras de ropa y la diferencia de que es un sound round de un sonido stereo.

- En el Instituto de Patentes Europeas, nos deja claramente explicado lo complejo que es registrar un software y cuáles son los costos y sus diferencias con respecto a las patentes Norteamericanas.

BuilderHouse. Se realizaron contactos concretos comerciales con empresas en el extranjero. De igual forma se ha evaluado la posibilidad de enfrentar algunos negocios potenciales, reconociendo potenciales alianzas con empresa participantes en la misión.

Concretamente para los próximos seis meses se vislumbra la cobertura comercial de clientes del Agro con una solución especialmente orientada a su mercado.

Además, en las reuniones de FutureMatch, se contactaron con empresas específicas de:

- ERP localizado: reuniéndose con una empresa con experiencia en implantación de soluciones ERP en idioma español con distribución actual para España y Brasil. El objetivo de negocio era buscar representar e implementar estas soluciones e integrarlas con extensiones locales.

- Soluciones Agroindustriales: BuilderHouse se contacto con un proveedor con incursiones previas en Chile, pero con necesidades de una presencia local para atender a clientes del Agro con soporte y mantenimiento local. El objetivo de negocio era la propuesta de una cobertura comercial de potenciales clientes y explorar formas de trabajo conjunto.

- Soluciones de Transporte y Logística: Al igual que en los casos anteriores se priorizó buscar productos complementarios, encontrándose un alto potencial de integración. El objetivo de negocio era incrementar presencia de soluciones en clientes actuales.

Datco, sostuvo 28 reuniones entre las Ruedas Futre Match y visitas a expositores. Sin embargo, con algunas de ellas, se realizaron reuniones de trabajo más profundas y con perspectiva de que en el corto/mediano plazo tener algún acuerdo comercial:

- mBrick: Framework de desarrollo de aplicaciones móviles J2ME. Herramienta de desarrollo.

- ActiveMage: Middleware Móvil para la captura de datos desde formularios de papel con lápiz BlueTooth hacia backoffice. Producto para utilizar en soluciones de Datco.

- EBDA: Solución de medios de pago móviles. Solución para implantar en conjunto con Telefónica en el cono Sur.

- CIMA: Solución de RFID para plantas de hierro. Posibilidad de implementación de esta solución en la Gran minería del cobre, específicamente en la trazabilidad de cátedos de cobre. Solución a integrar en proyectos de Datco.

- GestionTek: Solución de inteligencia de negocios aplicada al sistema público de educación en Colombia. Interés de ellos en presentar en conjunto está solución en Chile y Argentina.

- Socon: Herramienta de desarrollo para proyectos SOA en DotNet. Se acordó evaluar técnicamente su herramienta para utilizarla en proyectos Datco y presentarla en el cono sur.

- SharePartXXL: Administrador de contenido integrado con Microsoft Sharepoint. En evaluación su versión en inglés para utilizarlo en proyectos de Datco.
Educación Digital. Focalizó sus reuniones en el área de Informática Educativa, catalogando los indicadores de resultados en "Potencial de negocios" y "Potenciales oportunidades". Sobre el primero, se realizaron contactos con las siguientes empresas:

- Versus Informática y Formación Ltda.: Empresa portuguesa de Informática Educativa. El potencial de negocio es la venta de contenidos educativos en matemáticas y ciencias actualmente existentes. Con producción desde Chile de nuevo contenido multimedia.
- HH+H Software GMBH: Empresa alemana de integración de IT al interior del aula. El potencial de negocio es localizar sus productos y servicios al mercado latinoamericano
- Motion Plus Media B.V.: Empresa holandesa de comercialización de software de entretenimiento y educación a niños k-12. El potencial de negocio es que ellos sean un canal de comercialización de los contenidos multimedia en Europa de I-Education Holdings.

Por otro lado las "Potenciales oportunidades", se dieron con las siguientes compañías:

- Empresa neozelandesa de Pantallas Plasma Touch Screen para educación. Esta oportunidad es de ida y vuelta y radica en la capacidad de entregarles contenidos educativos en inglés por una parte para robustecer su oferta al entregar un factor diferenciador y por la otra, representar sus pantallas para las salas de clases en los países en los cuales comercializa I-Education Holdings.
- Empresa alemana de animaciones 3D para educación y publicidad. La oportunidad radica en aprender de sus capacidades de desarrollo en 3D en realidad aumentada y enriquecer así la oferta de contenidos que actualmente produce I-Education Holdings.
- Empresa alemana de Software con integración de IT para la sala de clases. Esta empresa dispone de un software capaz de administrar todos los elementos de IT que se usan en una sala de clases de países desarrollados. La oportunidad radica en poder aprender de la tecnología que han desarrollado, a nivel de lógica de funcionamiento, administración de estándares y parámetros de integración. Asimismo, localizar sus productos desde Chile y evaluar su impacto en los países en donde comercializa I-Education Holdings.
- Empresa alemana para adm. de notebooks al interior de la sala de clases. La oportunidad es ser un potencial canal al mercado latinoamericano.
- Empresa israelí de baterías híbridas. Oportunidad para potenciar los prototipos descritos en el párrafo anterior con soluciones energéticas para la realidad de nuestras escuelas en Chile y el resto de América Latina. Soluciones que pueden entregar hasta 10 horas de autonomía a los notebooks que el Gobierno Central está comprando para las escuelas, sin cables adicionales que no ocupan mayor espacio.
- Universidad alemana que desarrolla juegos presenciales que interactúan con computadores. La oportunidad es de ida y vuelta: Localizar sus soluciones y a la vez, representar sus desarrollos a nivel comercial en nuestros países.
- Universidad alemana que desarrolla microscopios digitales a USD 100 cada uno, que interactúan con el computador en paralelo. La oportunidad es vender sus soluciones.
- Centro de investigación en Animación y 3D en Alemania. Oportunidad de enviar al equipo de animación en Chile para robustecer sus capacidades en estos nuevos desarrollos que marcarán la pauta del futuro.

Genera. Realizó 20 contactos de interés, dentro de la misma Feria, con los cuales Genera está en conversaciones actualmente.

Gsur. realizó una gran cantidad de contactos con proveedores y empresas de Rumania, Estonia, España, Holanda y Estados Unidos, que podría convertirse en una oportunidad de acuerdo estratégico con la empresa EBSA (Estonia). Está planificado, durante la primera semana de abril, una visita a Chile de su Gerente de Desarrollo de Negocios.
Por otro lado, se están estudiando posibles convenios de cooperación con la empresa CORDYS (Holanda).

A nivel local, se estrecharon los lazos para realizar acuerdos de trabajo asociativos con empresas nacionales o basadas en Chile (Datco, KR Consulting, Nectia).

GSur estableció un mecanismo de seguimiento de las oportunidades que se levantaron.

IConstruye. Contactó a cinco empresas expositoras de interés para su negocio. Además, gracias a las ruedas organizadas con Future Match, se reunió con doce empresas afines.

De estos contactos hay una oportunidad de posible negocio, actualmente se encuentran en proceso de elaborar un acuerdo de representación de un producto i-construye con una empresa española. De acuerdo al tamaño de este mercado, se espera que dentro de los próximos 12 a 18 meses estar realizando exportación de una licencia de software por U$500.000 y servicios mensuales de soporte por U$20.000. Respecto de los otros contactos, existe la posibilidad de representar algunos productos de empresas extranjeras en Chile, pero esto se encuentra en evaluación por parte de iConstruye.

Imagemaker. A continuación se presenta una lista de empresas que se identificaron como de interés y que deberá ser analizado en el corto plazo por la gerencia para seleccionar un grupo reducido, que es el que pasará a una próxima instancia de trabajo. Entre las más destacables se encuentran Futurlink, OpenBravo, ISONet. Las empresas son:

- Futurlink. Publicación de contenido para móviles (inteligencia contextual).
- AncudIT. Ofrece desarrollos varios sobre plataformas de código abierto.
- Netinfo. Sistema para eBanking, basados en java.
- Pentaho. Bussiness Intelligence Opensource
- Openbravo. ERP OpenSource. Muy interesante.
- Significant. Hardware para biometría de firmas.
- Ticketexpert. Sistema de workflow para ticket con ITIL. Su representante en Alemania es Isonet.
- Deister electronic. Soluciones RFID. Sólo provee HW.
- PSYlock. Biometría sin sensores ofrecen software que detecta la forma de escribir para generar un identificador de la persona y posteriormente conocer quien es.
- CrossMatch. Reconocimiento facial para casinos, bancos, aeropuertos, hoteles.
- IND. Aplicaciones móviles para bancos. Sólo enfocado en iPhone y SmartPhones (browser).
- Tobii. Productos para "eye tracking" en el monitor. Puede ser útil para estudios de usabilidad y efectividad de publicidad.
- Thax Software. Empresa con una solución probada (Findentity) y funcionando para trackeo de documentación usando RFID en bancos.
- Oxagile. Empresa Bielorrusa interesada en desarrollo de trabajos conjuntos.
- SOCON. Empresa alemana presente también en EEUU con una herramienta para desarrollo de SOA a nivel lógico. Es una herramienta muy útil y fácil de usar.

Por otro lado, se observan también oportunidades en las relaciones generadas entre las empresas chilenas participes de la misión, si bien en un corto plazo no existen planes con respecto a esto, es posible a futuro explotar estas oportunidades.
Ingenium sostuvo conversaciones con varias empresas, los resultados concretos y más relevantes que se lograron en la feria fueron: Contacto con potenciales proveedores de hardware y soluciones RFID que les permitirán aumentar su oferta en la industria vitivinícola. Se estima que esta oportunidad podría tener resultados en alrededor de seis meses, ya que hay una serie de pruebas que ellos tienen que hacer aún y que pueden tomar un tiempo.

Además, están en conversaciones para asociarse como partners de una empresa española con el objetivo de adaptar su solución al mercado del agro en Chile.

**Nectia.** Durante la feria establecieron contactos con empresas potencialmente proveedoras con quienes ya están en conversaciones por acuerdos de cooperación. Dentro de estos están:

- CNS International: Dedicados al Datawarehousing (en conversaciones). Datco muestra interés en poder llegar a un acuerdo con esta empresa. Actualmente Datco está evaluando su software, el que podrían representar en Chile, luego de firmar un acuerdo de Parternship.
- Pentaho: Suite de Business Intelligence (en conversaciones)
- PALO: Suite de Business Intelligence. (por contactar)
- AhSAY: Empresa de Hong Kong que provee productos para el respaldo y recuperación de bases de datos. (en conversaciones).
Apreciaciones
Apreciaciones de la misión

Empresa: BUILDERHOUSE Ingenieros
Participante: Carlos Jiménez C.

I.- Logros destacables de la misión

-Contactos comerciales:
En este contexto se logró entrevistar a los encargados de canales comerciales de las empresas con las cuales se planificaba alguna relación de negocios. Adicionalmente el hecho de contar con un stand de CORFO, facilitó algunos contactos comerciales adicionales.

-Revisión de tendencias:
+Open Source:
Se encontró un desarrollo masivo con soporte multiplataforma de sistemas basados en código abierto.

+Dispositivos de Seguridad
Especially útil para bancos y retail en general se encontró un amplio desarrollo de dispositivos orientados a seguridad y biometría, con aplicaciones diversas para autentificación y autorización.

-Evaluación Modelos de negocios:
+Software Factory:
Se pudo validar la consolidación en mercados diversos del modelo de Software Factory, con proveedores de servicios con casos exitosos en más de un continente.

+Servicios ASP:
También se encontró un amplio desarrollo de nuevas soluciones, en un modelo de servicios tipo ASP, demostrándose igualmente casos de éxito globalizados.
II.- Descripción de actividades realizadas

-Reuniones coordinadas vía FutureMatch
En las reuniones preprogramadas se logró contactar a las compañías de nuestro interés, diferenciándose distintos enfoques de negocio:

1.- ERP localizado:
En esta Área nos reunimos con una empresa con experiencia en implantación de soluciones ERP en idioma español con distribución actual para España y Brasil. **Objetivo de negocio**: Se busca representar e implementar estas soluciones e integrarlas con extensiones locales.

2.- Soluciones Agroindustriales:
Se contactó a un proveedor con incursiones previas en Chile, pero con necesidades de una presencia local para atender a clientes del Agro con soporte y mantenimiento local. **Objetivo de negocio**: Se propone la cobertura comercial de potenciales clientes y explorar formas de trabajo conjunto.

3.- Soluciones de Transporte y Logística:
Al igual que en los casos anteriores se ha priorizado buscar productos complementarios, encontrándose un alto potencial de integración. **Objetivo de negocio**: incrementar presencia de soluciones en clientes actuales.

-Visita a la CeBit
Para lograr los objetivos planteados de “Buscar Soluciones” y “Conocer las Tendencias del Mercado internacional”, fue clave el contar con tiempo disponible utilizado mayormente en visitar sectores claramente definidos de la Feria, resultando en nuevos contactos comerciales, así como información técnica de apoyo para la toma de decisiones en ámbitos de inversión tecnológica para nuestra empresa y para apoyar las decisiones de nuestro clientes.
III.-Resultados y balance de la misión

El valor en concreto de la misión está dado por los contactos comerciales logrados con empresas en el extranjero. De igual forma se ha evaluado la posibilidad de enfrentar algunos negocios potenciales, reconociendo potenciales alianzas con empresa participantes en la misión.

Posibilidades de Negocios a mediano Plazo
Concretamente para los próximos 6 meses se vislumbra la cobertura comercial de clientes del Agro con una solución especialmente orientada a su mercado.

Balance General
La misión se considera en general con una buena plataforma de negocios en post del desarrollo o internacionalización de la industria de software local, para esto se ha considera clave el contar nuevamente con un stand que permita acercar a potenciales asociados de negocios a reunirse y conversar en forma tranquila, demostrando profesionalismo, a la vez que una buena hospitalidad.
Misión CeBIT 2008 – Beyond Technologies Chile S.A.

1. Descripción de una o varias actividades en que participaron, balance de la misión.

Dentro de la misión se realizaron ciertas actividades dentro de las cuales se pueden destacar las siguientes:

Se realizaron reuniones con varias empresas de interés, con productos y servicios de vanguardia los que actualmente están poco desarrollados en Chile. Estas reuniones fueron generadas en parte por Future Match 2008, que es un sistema muy eficiente que ofrece Cebit., otras fueron contactadas directamente por nosotros y viceversa, como también por la AMCHAM.

Se recorrió la feria en sus pabellones de mayor interés donde se identificaron oportunidades con productos y empresas que no se tenían contempladas.

Finalmente, la visita al Fraunhofer Institute de Nuremberg es enriquecedora ya que nos da una visión de cómo se maneja la investigación y desarrollo en los países desarrollados como Alemania.

2. Informar acerca de los resultados que materializaron o visualizan materializar como resultado de la misión (por ejemplo: informar contactos realizados, compra de insumos, acuerdos estratégicos, de cooperación técnica, tecnológica y/o comercial)

Los resultados más concretos e inmediatos que se lograron hasta la fecha producto de la visita a la feria son:

- Posible Joint Venture con empresa Española para comercializar producto de Logística y Distribución en Chile y Latinoamérica.
- Representación para Chile y Latinoamérica de empresa Francesa en el Área Tecnologías móviles para navegación.

3. Logros destacables de la misión

Se contactaron empresas muy interesantes, que ofrecen productos que permitirán ofrecer más tecnologías para la empresa Chilena especialmente para las Pymes.

Una ventaja importante de destacar es que la Cebit convoca a empresas de muchos países con una gran variedad de productos y servicios. Al tener todas estas empresas juntas en un solo lugar se ahorra mucho tiempo lo que es muy eficiente para investigar las nuevas tecnologías.

Nos pareció una muy buena organización del viaje (Agenda, transporte, visitas, alojamiento, etc.) y se le sacó muy buen provecho
El foro país realizado creemos que estuvo muy bien hecho y con buenos oradores, lo cual es muy importante para la imagen de nuestro país. Así también, las degustaciones de Vino son un muy buen marketing para acercar empresas y contactos para hacer negocios.

4. Posibilidades de negocios a 6 meses.

Si bien es difícil en este momento estimar resultados concretos, creemos que de ser viables los productos identificados dentro de 6 meses se debería haber concretados los alianzas mencionadas en el punto 2.

En resumen, la misión nos deja muy satisfechos habiéndose cumplidos los objetivos que nos propusimos al decidir participar en la Misión.

Felicitaciones y agradecimientos a todas las personas e instituciones que participaron en la organización de esta misión.

Rodrigo Carvallo – Socio Beyond Technologies S.A.

Marzo 2008
Logros destacables de la misión

La participación en la misión para nosotros (Datco) tenía como objetivos principales el ofrecer un par de productos y buscar herramientas o productos que podamos utilizar en nuestras soluciones.

Desde la perspectiva del segundo objetivo, búsqueda de herramientas y piezas que integrar a nuestras soluciones, la misión fue muy exitosa porque tenemos ahora varios contactos e intenciones de acuerdos comerciales.

Descripción de una o varias actividades en que participaron, balance de la misión.

Las principales actividades realizadas fueron reuniones bilaterales con empresas. Entre las reuniones y visitas a expositoras sostuve 28 reuniones. De ellas, se concretaron otras 9 reuniones de trabajo más profundas, con las siguientes empresas:

✓ mBrick, Rosa María Correa.
  Framework de desarrollo de aplicaciones móviles J2ME. Herramienta de desarrollo.

✓ ActiveMage, Dr. Marc Lott.
  Middleware Móvil para la captura de datos desde formularios de papel con lápiz BlueTooth hacia backoffice. Producto para utilizar en soluciones de Datco.

✓ EBSA, Peter Woolsey.
  Solución de medios de pago móviles. Solución para implantar en conjunto con Telefónica en el cono Sur.

✓ CIMA, Alberto Alfaro.
  Solución de RFID para plantas de hierro. Posibilidad de implementación de esta solución en la Gran minería del cobre, específicamente en la trazabilidad de cátodos de cobre. Solución a integrar en proyectos de Datco.

✓ GestionTek, Patricia Amézquita
  Solución de inteligencia de negocios aplicada al sistema público de educación en Colombia. Interés de ellos en presentar en conjunto está solución en Chile y Argentina.
✓ Socon, PHD Peter Eichhorst
   Herramienta de desarrollo para proyectos SOA en DotNet. Acordamos evaluar
técnicamente su herramienta para utilizarla en nuestros proyectos y
representarla en el cono sur.

✓ SharePartXXL, Michael Nutz
   Administrador de contenido integrado con Microsoft Sharepoint. Evaluarémos su
versión en inglés para utilizarlo en proyectos de Datco.

✓

Además de las reuniones y visitas a expositores participé en la visita en Cebit a la
empresa de Alemana DATEV, donde Wolfgang Stegmann presentó la empresa y
líneas de negocio.

Después de CEBIT vistamos Instituto Fraunhofer e Instituto de Patentes Europea.

Juan Pablo García González

Software Developers Manager

Datco Chile
INFORME VIAJE CEBIT 2008

Introducción

El presente documento, describe los resultados del viaje a la Cebit 2008 en Hannover por parte de Gilbert E. Leiva, Gerente General de i-Education Holdings.

Los resultados han sido catalogados de la siguiente manera:

- Potencial de negocios: 3
- Potenciales oportunidades: 11
- Seguimientos: 15

En la parte final, se describe una serie de acciones a seguir y algunas recomendaciones.

Descripción

I.- Potencial de negocios

a) Versus Informática y Formación Ltda.: Empresa portuguesa de Informática Educativa.

Negocio: -Venta de contenidos educativos en matemáticas y ciencias actualmente existentes.

-Producción desde Chile de nuevo contenido multimedia.

Contacto: Director y Gerente General

Potencial de negocio: 80%

Tamaño de negocio: USD 0,5 a 1 MM al año.
b) H+H Software GMBH: Empresa alemana de integración de IT al interior del aula.

Negocio: - Localizar sus productos y servicios al mercado latinoamericano

Contacto: Gerente de Desarrollo Internacional

Potencial de negocio: 50%

Tamaño de negocio: USD 0,5 a 2 MM en total más oportunidad de representación en América Latina.

c) Motion Plus Media B.V.: Empresa holandesa de comercialización de software de entretenimiento y educación a niños k-12.

Negocio: - Canal de comercialización de nuestros contenidos multimediales en Europa.

Contacto: Fundador y Director.

Potencial de negocios: 50%

Tamaño de negocio: Aun no definido.

II.- Potenciales Oportunidades

a) Empresa neozelandesa de Pantallas Plasma Touch Screen para educación.

Esta oportunidad es de ida y vuelta y radica en la capacidad de entregarles contenidos educativos en inglés por una parte para robustecer su oferta al entregar un factor diferenciador y por la otra, representar sus pantallas para las salas de clases en los países en los cuales comercializamos.

b) Empresa alemana de animaciones 3D para educación y publicidad.
La oportunidad radica en poder aprender de sus capacidades de desarrollo en 3D en realidad aumentada y enriquecer así la oferta de contenidos que actualmente producimos en mercados más desarrollados.

c) Empresa alemana de SOFTWARE que integración de IT para la sala de clases.

Esta empresa dispone de un software capaz de administrar todos los elementos de IT que actualmente se usan en una sala de clases de país desarrollado:

- Active Board (Pizarra Interactiva digital)
- Tecleras para votar (similar a “levante la mano”. pero digital)
- Cuadernos digitales
- Notebooks
- Proyectores
- Lapices digitales
- Reglas digitales
- Computadores o notebooks.

La oportunidad radica en poder aprender de la tecnología que han desarrollado, a nivel de lógica de funcionamiento, administración de estándares y parámetros de integración.

Asimismo, localizar sus productos desde Chile y evaluar su impacto en los países en donde comercializamos nuestros productos.

d) Empresa alemana para adm. de notebooks al interior de la sala de clases.

Considerando que estamos terminando nuestro prototipo de solución para la administración, gestión y control de notebooks al interior de la sala de clases en con junto con HP, la solución alemana, incompletas para la realidad eléctrica y de seguridad física y 14 veces mayor al costo de la local, muestra sin embargo un benchmark directriz. Mucho más robusta que sus pares americanas, pero doblemente más caras.

La oportunidad sin embargo, es poder significar para esta empresa un potencial canal al mercado latinoamericano.
e) Empresa israelí de baterías híbridas.

Oportunidad para potenciar los prototipos descritos en el párrafo anterior con soluciones energéticas para la realidad de nuestras escuelas en Chile y el resto de América Latina. Soluciones que pueden entregar hasta 10 horas de autonomía a los notebooks que el Gobierno Central está comprando para las escuelas, sin cables adicionales (salvo pequeño wire de 3 cms. que se conecta al notebook) que no ocupa mayor espacio que el mismo notebook ya ocupa. Una solución muy práctica pero no estable porque requiere cuidado y poco movimiento brusco, versus soluciones de 4 a 6 horas de autonomía, pero con rugged, es decir, preparados para un trato más extremo.

f) Universidad alemana que desarrolla juegos presenciales que interactúan con computadores.

La oportunidad es de ida y vuelta: Localizar sus soluciones y a la vez, representar sus desarrollos a nivel comercial en nuestros países.

g) Universidad alemana que desarrolla microscopios digitales a USD 100 cada uno, que interactúan con el computador en paralelo.

La oportunidad radica en el potencial de vender sus soluciones en los mercados que actualmente servimos.

h) Centro de investigación en Animación y 3D en Alemania.

Oportunidad de enviar a nuestro equipo de animación en Chile para robustecer sus capacidades en estos nuevos desarrollos que marcarán la pauta del futuro. Pauta que considera las actuales tecnologías en 3D pero que integran soluciones de infraestructura y software propietario. Más aún, considerando que estamos empezando a producir material multimedial para importantes empresas en los Estados Unidos y solo el año pasado hemos sido galardonados con el premio a la excelencia por la National Library of Medicine, Maryland USA por nuestro aporte a sus soluciones para el mercado educativo hispano.
III.- Seguimientos

Las empresas que se encuentran dentro de este rango son muy importantes, sin embargo, durante la feria no se pudo contactar a la persona clave o faltó tiempo para profundizar la relación.

En una de ellas, se recibió una batería híbrida en demo, en otro se compró un prototipo para probarlo en Chile, pero como indicamos en el párrafo anterior, no se tuvo el tiempo para profundizar las líneas de acción a seguir, pero en todos los casos, ambas partes entendimos que había una oportunidad al frente por explorar.

Todos ellos están focalizados en nuestra área de informática educativa.

IV.- Comentarios finales y sugerencias

En primer lugar, es importante expresar a Corfo y a Innova nuestro agradecimiento por la enorme oportunidad que la Cebit ha significado para extender el mapa de oportunidades de nuestra compañía.

Asimismo, extendemos nuestro agradecimiento a la ACTI y sus representantes por su preocupación por nuestras agendas y estadia con el apoyo de la Cámara Chileno Alemana a quienes agradecemos su preocupación en este tema.

Deseamos indicar que fuimos con dos objetivos claros: encontrar tecnologías y desarrollos que fortalezcan nuestra actual oferta y descubrir las nuevas tendencias en materia de informática educativa. Sin embargo, durante nuestra visita a potenciales partners, el nivel de demanda y de requerimientos que mostraban por nuestros contenidos nos motivó a cambiar el curso de nuestra visita a la Cebit y focalizar nuestra agenda en las ventas de nuestros contenidos y servicios de desarrollo multimedial a pedido desde Chile. Esto ha abierto nuestra visión y ver en Europa un potencial real de comercialización de nuestros contenidos, tanto a nivel de contenidos fabricados como de producción a pedido.
Es desde este punto en donde nos permitimos algunos comentarios y sugerencias:

i.- Oportunidad para exponer nuestros contenidos en un stand.

Sin ninguna duda, que en la siguiente Cebit, trabajaremos para estar presentes con un stand, pantalla LCD y sistemas de sonido que muestren nuestro actual nivel de dedicación y compromiso al tema de desarrollo multimedia educativo. Asimismo, ir con algunos productos ya empaquetados para las necesidades europeas susceptibles de ser comercializadas durante la misma feria.

ii.- Fue muy interesante ver que representantes gubernamentales de TIC’s de Nueva Zelanda y Canadá en Washington y el Norte de Virginia en USA y supongo que algunos otros representantes más, estuvieron presentes en la feria en Hannover, observando la oferta mundial y las tendencias en algunas áreas en particular.

Siento que sería muy provechoso para el país que selectivamente algunas de las personas del Gobierno que trabajaran en las plataformas de IT en las áreas de mayor desarrollo comercial de IT (por ejemplo DC y Northern Virginia, Silicon Valley, Boston) puedan asistir a esta feria, ver las nuevas tendencias en IT e ir conociendo a los empresarios (sus niveles de desarrollo y compromiso con la excelencia) cuyas ofertas en algún momento estarán representando fuera de Chile.
Apreciaciones de la misión tecnológica Cebit 2008

Respecto de la misión tecnológica organizada para visitar Cebit 2008 (Hannover), el instituto Fraunhoffer (Nuremberg) y la Oficina de Patentes Europea (Munich), Gsur formula los siguientes comentarios:

Logros destacables de la misión

- Creación de vínculos entre las empresas participantes. Desde nuestra perspectiva las empresas KR Consultores, Asicom, Nectia, H y C entregan servicios complementarios a los de Gsur y se exploró con cada uno de ellas la posibilidad de actuar conjuntamente para entregar ofertas a nuestros clientes con mucho mayor valor agregado (profundidad por la especialización y amplitud por considerar más servicios).
- Acceso a las últimas tecnologías y tendencias en la industria. La participación en las diversas presentaciones en el marco del seminario Tendencias en Outsourcing (Halle 17 Banca y Finanzas), permitió que conociéramos de primera fuente la experiencia de bancos de relevancia que llevan muchos años en el tema de la externalización de TI y recientemente en BPO. En general, se ve que la externalización se profundiza y se hace cada vez más dependiente de la utilización de mecanismos electrónicos coordinación y administración.
- Rol de BPM en outsourcing. Se confirmó que las herramientas de BPM están cada vez más maduras y serán un elemento fundamental en la definición de la futura oferta de outsourcing.
- Participación en ruedas de negocios. La participación en reuniones bilaterales con empresas de Rumanía, España, Holanda y USA se tradujeron en contactos estrechos con EBSA (de Estonia) y con CORDYS (Holanda). La primera de las empresas mencionadas tiene agendada una visita a Santiago la primera semana de abril para continuar nuestras conversaciones.

A mi juicio, el incremento neto de conocimiento es el logro más relevante.

Descripción de una o varias actividades en que participaron

- Visita a Fraunhoffer Institute.
- Visita a Oficina de Patentes Europea
- Asistencia a presentaciones en el contexto de la Cebit 2008. En particular asistí durante un día completo a las sesiones especializadas de Outsourcing en la industria bancaria que se dictó en el Halle 17 de Banca y Finanzas.
- Visita a innumerables "booths" de los expositores presentes en la "feria". En general, se estableció contacto con los encargados de los stands, se conocía más detalles de la oferta y, en casos, que se indica en el punto siguiente se fijó una reunión posterior con un director o gerente para abordar temas en mayor profundidad.
- Reuniones bilaterales específicas con sostenidas por Gsur con representantes de alto nivel de muchas empresas entre las que se mencionar: Microsoft, Oracle, Software AG, CORDYS. Todas ellas están en diversos estadios de desarrollo de herramientas de BPM. Algunos de estos players sugerirán su intención de actuar conjuntamente con Gsur para mercados y clientes en particular en Chile y Latinoamérica en el ámbito de BPM. Gsur ya ha establecido un mecanismo de seguimiento de las oportunidades que se levantaron.
- Asistencia a presentaciones de la exposición de proveedores de la Cebit 2008.
- Participación en todos los Wine hours del stand chileno. Esta destacable instancia demostró ser muy útil para intercambiar opiniones y generar un fuerte networking. En particular, he establecido en esta instancia dos contactos de alto nivel con brokers alemanes interesados de tomar contacto con empresas chilenas.

Balance de la misión

Mi percepción del saldo de la misión es que éste es ampliamente positivo.
Entre los aspectos positivos se cuentan:
- el incremento neto de conocimientos de tecnología aplicada directamente a la banca (y que se puede extender en algunos casos a otros segmentos de mercado).
- el aumento del número de contactos relevantes en el sector tecnológico
- la creación de vínculos nuevos entre las empresas participantes de la misión

Entre los pasivos (aspectos negativos) se cuentan:
- Lo largo y cansador del viaje
- El tamaño de la feria en mi caso resulta agobiante.

Destaco el alto nivel de profesionalismo de los encargados de Acti, CORFO, Innova y la Cámara de Comercio Chileno Alemana que hicieron un trabajo de preparación y administración muy destacable que se tradujo en una excelente misión.

**Resultados que materializaron o visualizan materializar:**

- Contactos realizados. Gran cantidad de contactos con proveedores y empresas internacionales
- Acuerdos estratégicos.
  - La empresa EBSA está enviendo a su gerente de desarrollo de negocios a reunirse en Santiago durante la primera semana de abril.
- Acuerdos de cooperación técnica, tecnológica y/o comercial. Se están estudiando posibles convenios de cooperación con las empresas CORDYS y EBSA
- Acuerdos de trabajo asociativos con empresas chilenas o basadas en Chile (Datco, KR consultores, Nectia).
CEBIT 2008 – Informe de la Misión
ImageMaker IT

En el presente informe muestra un resumen de los logros de la misión Cebit 2008 a la que ImageMaker IT asistió como parte de la delegación Chilena, se muestra una breve descripción de las actividades y resultados de la misión.

Entre los principales logros de la misión está la cantidad de contactos realizados con empresas, los cuales esperamos cosechar a mediano plazo. Otro de nuestros objetivos era conocer el estado del arte en aspectos relacionados al software, la revisión de los diferentes presentadores nos permitió hacemos una idea general de los temas que dominan el mercado del software, esto nos permite generar internamente planes de investigación y/o capacitación acerca de estos temas.

Nuestras actividades en la misión estuvieron enfocadas en los siguientes puntos:

- Conocer de las soluciones disponible para reconocimiento humano ya sea biométricamente o con algún dispositivo. (Ej.: RFID).
- Conocer de las soluciones con respecto a banca móvil.
- Conocer de las soluciones para la sindicación de contenidos a móviles.
- Conocer el estado del arte en cuanto al software de aplicación empresarial.
- Revisar las alternativas de cooperación para el desarrollo con empresas extranjeras.

Otro aspecto a resaltar de la misión fueron las reuniones sostenidas mediante "Future Match", los sistemas para la generación de esta agenda junto a la infraestructura proveída fueron bastante buenos. Una ejemplo de esto es la empresa Oxagile de Bielorussia la que presenta una interesante alternativa para cooperación mutua en lo que respecta a diseño y desarrollo de software.

Las actividades desarrolladas consistieron en la visita de los stands, principalmente enfocados a el mundo del software, realizándose aproximadamente 50 visitas de las cuales 16 finalmente presentan algún interés para nuestra empresa, de estas se encuentran siendo analizadas en detalle con la gerencia para seleccionar un grupo reducido, este grupo será finalmente el que pasara a una próxima instancia de trabajo. Entre las más destacables se encuentran Futurink, empresa que provee sistemas la publicación de contenidos a móviles, OpenBravo proveedora de ERP OpenSource, ISOnet que posee un sistema Workflow muy acorde a las necesidades de nuestros clientes, y muchas otras, un resumen de empresas puede ser encontrado en documento anexo.

La organización de la misión programó visitas al Fraunhofer Institut y al European Patent Office, visitas que fueron de gran interés para ImageMaker sobre todo la segunda.

Se observan también oportunidades en las relaciones generadas entre las empresas chilenas participes de la misión, si bien en un corto plazo no existen planes con respecto a esto, creemos que es posible a futuro explotar estas oportunidades.

El balance general de la misión es sin duda positivo, las oportunidades deberán ser trabajadas y evaluadas a futuro, pero el conocimiento incorporado será uno de nuestros mayores haberes de la misión. Creemos que el gran desafío para ImageMaker en este periodo es incorporar los estándares de mercado ofreciendo así a nuestros clientes un productos más integrales sin la necesidad de inventar la rueda, en este ámbito será necesario involucrar sistemáticamente al resto de la empresa.
CEBIT 2008 – Informe de la Misión - Anexo
ImageMaker IT

A continuación se presenta una lista de empresas que constituyen el grupo que ImageMaker IT identificó como de interés y que deberá ser analizado en el corto plazo. Este grupo constituye sólo un número reducido de las empresas visitadas.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Empresa</th>
<th>Descripción</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Futurlink</td>
<td>Publicación de contenido para móviles (inteligencia contextual).</td>
</tr>
<tr>
<td>AncudIT</td>
<td>Ofrece desarrollos varios sobre plataformas de código abierto.</td>
</tr>
<tr>
<td>Netinfo</td>
<td>Sistema para eBanking, basados en java.</td>
</tr>
<tr>
<td>Pentaho</td>
<td>Business Intelligence Opensource</td>
</tr>
<tr>
<td>Openbravo</td>
<td>ERP OpenSource. Muy interesante.</td>
</tr>
<tr>
<td>Significant</td>
<td>Hardware para biometría de firmas.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ticketexpert</td>
<td>Sistema de workflow para tickets con ITIL. Su representante en Alemania es</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Isonet.</td>
</tr>
<tr>
<td>Delectronic</td>
<td>Soluciones RFID. Sólo provee HW.</td>
</tr>
<tr>
<td>PSYlock</td>
<td>Biometría sin sensores. Ofrecen software que detecta la forma de escribir</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>para generar un identificador de la persona y posteriormente conocer quien es.</td>
</tr>
<tr>
<td>CrossMatch</td>
<td>Reconocimiento facial para casinos, bancos, aeropuertos, hoteles.</td>
</tr>
<tr>
<td>Beenic</td>
<td>Contenido para móviles via Web.</td>
</tr>
<tr>
<td>IND</td>
<td>Aplicaciones móviles para bancos. Sólo enfocado en iPhone y SmartPhones (browser).</td>
</tr>
<tr>
<td>Tobii</td>
<td>Productos para “eye tracking” en el monitor. Puede ser útil para estudios de</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>usabilidad y efectividad de publicidad.</td>
</tr>
<tr>
<td>Thax Software</td>
<td>Empresa con una solución probada (Findentity) y funcionando para trackeo de</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>documentación usando RFID en bancos.</td>
</tr>
<tr>
<td>Oxagile</td>
<td>Empresa Bielorusa interesada en desarrollo de trabajos conjuntos.</td>
</tr>
<tr>
<td>SOCON</td>
<td>Empresa alemana presente tambéen en EEUU con una herramienta para desarrollo</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>de SOA a nivel lógico. Es una herramienta muy útil y fácil de usar.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Apreciaciones de la Misión CeBIT 2008 - Ingenium S.A.

1. Logros destacables de la misión

Me parece que en relación con mi visita anterior a la CeBIT (en la misión del 2006) hubo un notable progreso en lo referente a la organización del viaje (transporte, alojamiento, etc.). Sin duda, se nota que esta vez una preocupación importante al respecto. Otro hecho digno de destacar fue el foro organizado. Nuevamente, en comparación con el anterior en que me tocó participar, se nota que hubo una mayor preocupación por elegir a los expositores y el tema, bastante más acotado y a mi parecer más relevante dado el tipo de personas que asisten a la feria. Junto con lo anterior, creo que es digno de destacar el grupo humano que asistió en la misión.

2. Descripción de una o varias actividades en que participaron, balance de la misión.

Una actividad digna de mencionar son las reuniones organizadas por FutureMatch, ocasión en la que es posible conocer otras empresas interesantes para la realización de potenciales negocios internacionales. Si bien en mi caso particular no pude agendar todas las reuniones que hubiera querido, creo que a las que asistí fueron de gran valor.

Una segunda actividad que me gustaría destacar fue la visita al Fraunhofer Institute de Nuremberg. Si bien esta institución se dedica a I&D de punta, creo que es muy interesante que empresas chilenas puedan conocer de cerca la forma en que el estado y las empresas se asocian de forma de empujar el nivel tecnológico y no sólo como un ejercicio de investigación o teórico, sino que con un objetivo claro de generar productos y/o patentes que tengan un importante retorno económico.

Como balance de la misión, quedo completamente satisfecho. Creo que se cumplieron mis objetivos particulares y se sobrepasa la expectativa. Quiero felicitar de manera particular a Verena Fuhrman y a Loreto San Martin por la organización de la misión.

3. Informar acerca de los resultados que materializaron o visualizan materializar como resultado de la misión (por ejemplo: informar contactos realizados, compra de insumos, acuerdos estratégicos, de cooperación técnica, tecnológica y/o comercial)

Si bien se sostuvieron conversaciones con muchas empresas, los resultados concretos y más relevantes que se lograron en la feria fueron:

- Contacto con potenciales proveedores de hardware y soluciones RFID que nos permitirán aumentar nuestra oferta en la industria vitivinícola

- Contacto con empresas de software interesadas en que adaptemos su solución para ofrecerla en Chile
4. **Posibilidades de negocios a 6 meses.**

Como menciono en el punto anterior, estamos en conversaciones para asociarnos como partners de una empresa española con el objetivo de adaptar su solución al mercado del agro en Chile. Respecto al proveedor de hardware que menciono, tengo la impresión de que eso tomará más de 6 meses, ya que hay una serie de pruebas que ellos tienen que hacer aún y que pueden tomar un tiempo.

Jorge Herrera – Socio Ingenium S.A.

Marzo 2008
INFORME MISIÓN CEBIT 2008

El objetivo de este informe es detallar los aspectos relevantes de la misión en la que Nectia S.A. participó entre el 2 y 12 de Marzo de 2008, con vistas a Hannover y Munich.

Actividades en las que se participó:

1. **Asistir a la Feria todos los días** (entre el martes 4 y el domingo 9 de Marzo)
   
   Durante la feria establecer contactos con empresas potencialmente proveedoras con quienes ya estamos estableciendo y conversando acuerdos de cooperación. Dentro de estos contactos están las empresas:

   - **CNS International**: Dedicados al Datawarehousing (en conversaciones)
   - **Pentaho**: Suite de Business Intelligence (en conversaciones)
   - **PALO**: Suite de Business Intelligence. (por contactar)
   - **AhSAY**: Empresa de Hong Kong que provee productos para el respaldo y recuperación de bases de datos. (en conversaciones).

2. **Asistencia al Foro** organizado por ProChile en el Hall 4, CRM Arena, donde expusieron Mohit Srivastava de Evaluserve y Christian Callieri de A.T. Kearney, Inc. sobre el tema: “Chile - Springboard for your IT Business in Latin America”.

3. **Asistencia al Wine Hour** en el stand de ProChile a partir de las 17 horas, el día miércoles 5 de marzo.

4. **Visita a la Oficina Europea de Patentes**: Interesante visita donde pudimos conocer el mecanismo utilizado para el registro, solicitud y otorgamiento de patentes industriales. Logramos conocer las diferencias con la forma en que se otorgan patentes en Estados Unidos y cuál es la visión respecto a patentar Software.

5. **Visita al Instituto Fraunhoer ISS**: Una muy interesante visita a las instalaciones del Instituto donde se nos contó las actividades que ahí se realizan, demostración de las tecnologías inventadas.

   Como un ‘efecto secundario’ y no menos importante, durante la misión se logró establecer contactos con otros participantes de la misma y con quienes hay acuerdo de reunirse y explorar posibilidades de cooperación.

**Visión a mediano plazo:**

Es muy prematuro indicar qué logros o negocios realizaremos de aquí a 6 meses con los contactos obtenidos luego de la misión, pero al menos nos interesa poder llegar a un acuerdo con CNS International, empresa con la cual ya hemos tenido conversaciones telefónicas y ya estamos
Santiago, 24 de marzo de 2008.

evaluando su software, el que podríamos representar en Chile y vender a nuestros clientes luego de firmar un acuerdo de Partnership.

**Balance General de la Misión:**

Como balance general, puedo comentar que la misión fue exitosa, la organización muy buena, sin problemas para transportarse, alojamiento y/o alimentación. Podría decirse que no hubo imprevistos. No obstante de lo anterior, sin que sea algo indispensable, creo que para una nueva misión podría manejarse mejor las combinaciones de vuelos y forma de llegar directamente al destino, ya que el viaje de ida duró casi 24 horas y en la vuelta casi perdemos el vuelo por el poco tiempo para cambiar de avión. Esto podría haber sido menor con la consiguiente comodidad (y quizás aumento de precio).

Finalmente, me parece criticable el cambio en las condiciones a último minuto en los porcentajes de financiamiento, ya que en un principio era 70% Corfo y 30% los participantes. Varias personas expresaron que en caso de haber tenido oportunamente la información de que se bajaría a 50%, no hubieran viajado (no es mi caso, pero me parece razonable querer contar con toda la información en el momento adecuado para tomar la decisión informada).

Quiero agradecer a ACTI, Corfo, Prochile y CAMCHAL (Anjte y Daina) por la organización y dedicación puesta.

**Ignacio Jiménez B.**

**NECTIA S.A.**
En el presente informe muestra un resumen de los logros de la misión CEBIT 2008 a la que ImageMaker IT asistió como parte de la delegación Chilena, se muestra una breve descripción de las actividades y resultados de la misión.

Entre los principales logros de la misión está la cantidad de contactos realizados con empresas, los cuales esperamos cosechar a mediano plazo. Otro de nuestros objetivos era conocer el estado del arte en aspectos relacionados al software, la revisión de los diferentes presentadores nos permitió hacernos una idea general de los temas que dominan el mercado del software, esto nos permite generar internamente planes de investigación y/o capacitación acerca de estos temas.

Nuestras actividades en la misión estuvieron enfocadas en los siguientes puntos:

- Conocer de las soluciones disponibles para reconocimiento humano ya sea biométricamente o con algún dispositivo. (Ej.: RFID).
- Conocer de las soluciones con respecto a banca móvil.
- Conocer de las soluciones para la sindicación de contenidos a móviles.
- Conocer el estado del arte en cuanto al software de aplicación empresarial.
- Revisar las alternativas de cooperación para el desarrollo con empresas extranjeras.

Otro aspecto a resaltar de la misión fueron las reuniones sostenidas mediante "Future Match", los sistemas para la generación de esta agenda junto a la infraestructura proveída fueron bastante buenos. Un ejemplo de esto es la empresa Oxagle de Bielorrusia la que presenta una interesante alternativa para cooperación mutua en lo que respecta a diseño y desarrollo de software.

Las actividades desarrolladas consistieron en la visita de los stands, principalmente enfocados a el mundo del software, realizándose aproximadamente 50 visitas de las cuales 16 finalmente presentan algún interés para nuestra empresa, de estas se encuentran siendo analizadas en detalle con la gerencia para seleccionar un grupo reducido, este grupo será finalmente el que pasara a una próxima instancia de trabajo. Entre las más destacables se encuentran Futurink, empresa que provee sistemas la publicación de contenidos a móviles, OpenBravo proveedora de ERP OpenSource, ISOSIONet que posee un sistema Workflow muy acorde a las necesidades de nuestros clientes, y muchas otras, un resumen de empresas puede ser encontrado en documento anexo.

La organización de la misión programo visitas al Fraunhofer Institut y al European Patent Office, visitas que fueron de gran interés para ImageMaker sobre todo la segunda.

Se observan también oportunidades en las relaciones generadas entre las empresas chilenas participes de la misión, si bien en un corto plazo no existen planes con respecto a esto, creemos que es posible a futuro explotar estas oportunidades.

El balance general de la misión es sin duda positivo, las oportunidades deberán ser trabajadas y evaluadas a futuro, pero el conocimiento incorporado será uno de nuestros mayores haberes de la misión. Creemos que el gran desafío para Imagemaker en este periodo es incorporar los estándares de mercado ofreciendo así a nuestros clientes un productos más integrales sin la necesidad de inventar la rueda, en este ámbito será necesario involucrar sistématicamente al resto de la empresa.
CEBIT 2008 – Informe de la Misión - Anexo
ImageMaker IT

A continuación se presenta una lista de empresas que constituyen el grupo que ImageMaker IT identificó como de interés y que deberá ser analizado en el corto plazo. Este grupo constituye sólo un número reducido de las empresas visitadas.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Empresa</th>
<th>Descripción</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Futurlink</td>
<td>Publicación de contenido para móviles (inteligencia contextual).</td>
</tr>
<tr>
<td>AncudIT</td>
<td>Ofrece desarrollos varios sobre plataformas de código abierto.</td>
</tr>
<tr>
<td>Netinfo</td>
<td>Sistema para eBanking, basados en java.</td>
</tr>
<tr>
<td>Pentaho</td>
<td>Business Intelligence OpenSource</td>
</tr>
<tr>
<td>Openbravo</td>
<td>ERP OpenSource. Muy interesante.</td>
</tr>
<tr>
<td>Significant</td>
<td>Hardware para biometría de firmas.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ticketexpert</td>
<td>Sistema de workflow para tickets con ITIL. Su representante en Alemania es</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Isonet.</td>
</tr>
<tr>
<td>Deister electronic</td>
<td>Soluciones RFID. Sólo provee HW.</td>
</tr>
<tr>
<td>PSYlock</td>
<td>Biometría sin sensores. Ofrecen software que detecta la forma de escribir</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>para generar un identificador de la persona y posteriormente conocer quien es.</td>
</tr>
<tr>
<td>CrossMatch</td>
<td>Reconocimiento facial para casinos, bancos, aeropuertos, hoteles.</td>
</tr>
<tr>
<td>Beenic</td>
<td>Contenido para móviles vía Web.</td>
</tr>
<tr>
<td>IND</td>
<td>Aplicaciones móviles para bancos. Sólo enfocado en iPhone y SmartPhones</td>
</tr>
<tr>
<td>Tobii</td>
<td>Productos para “eye tracking” en el monitor. Puede ser útil para estudios</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>de usabilidad y efectividad de publicidad.</td>
</tr>
<tr>
<td>Thax Software</td>
<td>Empresa con una solución probada (Findentity) y funcionando para trackeo de</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>documentación usando RFID en bancos.</td>
</tr>
<tr>
<td>Oxagile</td>
<td>Empresa Bielorusa interesada en desarrollo de trabajos conjuntos.</td>
</tr>
<tr>
<td>SOCON</td>
<td>Empresa alemana presente tambien en EEUU con una herramienta para desarrollo</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>de SOA a nivel lógico. Es una herramienta muy útil y fácil de usar.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Apreciaciones de la Misión CeBIT 2008 - Ingenium S.A.

1. Logros destacables de la misión

Me parece que en relación con mi visita anterior a la CeBIT (en la misión del 2006) hubo un notable progreso en lo referente a la organización del viaje (transporte, alojamiento, etc.). Sin duda, se nota que esta vez una preocupación importante al respecto. Otro hecho digno de destacar fue el foro organizado. Nuevamente, en comparación con el anterior en que me tocó participar, se nota que hubo una mayor preocupación por elegir a los expositores y el tema, bastante más acotado y a mi parecer más relevante dado el tipo de personas que asisten a la feria. Junto con lo anterior, creo que es digno de destacar el grupo humano que asistió en la misión.

2. Descripción de una o varias actividades en que participaron, balance de la misión.

Una actividad digna de mencionar son las reuniones organizadas por FutureMatch, ocasión en la que es posible conocer otras empresas interesantes para la realización de potenciales negocios internacionales. Si bien en mi caso particular no pude agendar todas las reuniones que hubiera querido, creo que a las que asistí fueron de gran valor.

Una segunda actividad que me gustaría destacar fue la visita al Fraunhoffer Institute de Nuremberg. Si bien esta institución se dedica a I&D de punta, creo que es muy interesante que empresas chilenas puedan conocer de cerca la forma en que el estado y las empresas se asocian de forma de empujar el nivel tecnológico y no sólo como un ejercicio de investigación o teórico, sino que con un objetivo claro de generar productos y/o patentes que tengan un importante retorno económico.

Como balance de la misión, quedo completamente satisfecho. Creo que se cumplieron mis objetivos particulares y se sobrepaso la expectativa. Quiero felicitar de manera particular a Verena Fuhrman y a Loreto San Martín por la organización de la misión.

3. Informar acerca de los resultados que materializaron o visualizan materializar como resultado de la misión (por ejemplo: informar contactos realizados, compra de insumos, acuerdos estratégicos, de cooperación técnica, tecnológica y/o comercial)

Si bien se sostuvieron conversaciones con muchas empresas, los resultados concretos y más relevantes que se lograron en la feria fueron:

- Contacto con potenciales proveedores de hardware y soluciones RFID que nos permitirán aumentar nuestra oferta en la industria vitivinícola

- Contacto con empresas de software interesadas en que adaptemos su solución para ofrecerla en Chile
4. Posibilidades de negocios a 6 meses.

Como menciono en el punto anterior, estamos en conversaciones para asociarnos como partners de una empresa española con el objetivo de adaptar su solución al mercado del agro en Chile. Respecto al proveedor de hardware que menciono, tengo la impresión de que eso tomará más de 6 meses, ya que hay una serie de pruebas que ellos tienen que hacer aún y que pueden tomar un tiempo.

Jorge Herrera – Socio Ingenium S.A.

Marzo 2008
El objetivo de este informe es detallar los aspectos relevantes de la misión en la que Nectia S.A. participó entre el 2 y 12 de Marzo de 2008, con vistas a Hannover y Munich.

**Actividades en las que se participó:**

1. **Asistir a la Feria todos los días** (entre el martes 4 y el domingo 9 de Marzo)

   Durante la feria establecer contactos con empresas potencialmente proveedoras con quienes ya estamos estableciendo y conversando acuerdos de cooperación. Dentro de estos contactos están las empresas:

   - **CNS International:** Dedicados al Datawarehousing (en conversaciones)
   - **Pentaho:** Suite de Business Intelligence (en conversaciones)
   - **PALO:** Suite de Business Intelligence. (por contactar)
   - **AhSAY:** Empresa de Hong Kong que provee productos para el respaldo y recuperación de bases de datos. (en conversaciones).

2. **Asistencia al Foro** organizado por ProChile en el Hall 4, CRM Arena, donde expusieron Mohit Srivastava de Evaluserve y Christian Callieri de A.T. Kearney, Inc. sobre el tema: “Chile - Springboard for your IT Business in Latin America”.

3. **Asistencia al Wine Hour** en el stand de ProChile a partir de las 17 horas, el día miércoles 5 de marzo.

4. **Visita a la Oficina Europea de Patentes:** Interesante visita donde pudimos conocer el mecanismo utilizado para el registro, solicitud y otorgamiento de patentes industriales. Logramos conocer las diferencias con la forma en que se otorgan patentes en Estados Unidos y cuál es la visión respecto a patent Software.

5. **Visita al Instituto Fraunhofer ISS:** Una muy interesante visita a las instalaciones del Instituto donde se nos contó las actividades que ahí se realizan, demostración de las tecnologías inventadas.

   Como un 'efecto secundario' y no menos importante, durante la misión se logró establecer contactos con otros participantes de la misma y con quienes hay acuerdo de reunirse y explorar posibilidades de cooperación.

**Visión a mediano plazo:**

Es muy prematuro indicar qué logros o negocios realizaremos de aquí a 6 meses con los contactos obtenidos luego de la misión, pero al menos nos interesa poder llegar a un acuerdo con CNS International, empresa con la cual ya hemos tenido conversaciones telefónicas y ya estamos
Santiago, 24 de marzo de 2008.

evaluando su software, el que podríamos representar en Chile y vender a nuestros clientes luego de firmar un acuerdo de Partership.

**Balance General de la Misión:**

Como balance general, puedo comentar que la misión fue exitosa, la organización muy buena, sin problemas para transportarse, alojamiento y/o alimentación. Podría decirse que no hubo imprevistos. No obstante de lo anterior, sin que sea algo indispensable, creo que para una nueva misión podría manejarse mejor las combinaciones de vuelos y forma de llegar directamente al destino, ya que el viaje de ida duró casi 24 horas y en la vuelta casi perdemos el vuelo por el poco tiempo para cambiar de avión. Esto podría haber sido menor con la consiguiente comodidad (y quizás aumento de precio).

Finalmente, me parece criticable el cambio en las condiciones a último minuto en los porcentajes de financiamiento, ya que en un principio era 70% Corfo y 30% los participantes. Varias personas expresaron que en caso de haber tenido oportunamente la información de que se bajaría a 50%, no hubieran viajado (no es mi caso, pero me parece razonable querer contar con toda la información en el momento adecuado para tomar la decisión informada).

Quiero agradecer a ACTI, Corfo, Prochile y CAMCHAL (Anjte y Daina) por la organización y dedicación puesta.

Ignacio Jiménez B.

NECTIA S.A.
CEBIT 2008

GENERAMR
1. Aspectos Generales
2. Aspectos Comerciales
3. Contactos

Aspectos Generales

1. Punto de encuentro global
2. Masividad de expositores y visitantes.
3. Gran despliegue de medios.
5. Fuerte influencia del mercado local.
Aspectos Comerciales

1. Como Visitante.
20 Contactos de Interés con los cuales se está en conversaciones actualmente

2. Participación en la rueda de negocios Future Match.
Excelente nivel de las reuniones y muy buena coordinación

3. Visitas:
Muy interesantes

Contactos

1. ALEMANIA
DERMALOG
www.dermalog.com
2. ALEMANIA
DERMALOG
www.dermalog.com
3. ALEMANIA
HOETZSCH
www.hoetzsch-electronic.de
4. ALEMANIA
CCD
www.ct@lengenfeld.de
5. ARGENTINA
SOLUCIONES PALM
www.solucionespalm.com
6. BRASIL
ITALTEC
www.itutek.com
7. BULGARIA
GLOBAL TRADE NET
www.gtn.com
8. BULGARIA
SATURN ENGINEERING
www.saturn-engineering.com
9. CHINA
B2ST
www.b2st.com
10. ESPAÑA
GMA
www.gma.es
11. ESPAÑA
TB SOLUTIONS
www.tb-solutions.com
12. ESPAÑA
MOVLDATA
www.movldata.com
13. FRANCIA
PROXIM
www.proxim.com
14. PANAMA
CAPATEC
www.capatec.com
15. PORTUGAL
NONIUS SOFTWARE
www.nonisussoftware.com
16. USA
MAGTEK
www.magtek.com
17. USA
CRS
18. TAIWAN
SEI
19. TAIWAN
XT
t20. TAIWAN
JONES
Seminario
Feria Cebit 2008
¿Por qué asistir a una feria?
Novedades tecnológicas para la Industria Chilena

Luis Kreither O.
Kr Consulting
Motivaciones

1. Tendencias globales de la industria de Business Intelligence
2. Extensión geográfica de servicios de consultoría
3. Posibilidad de nuevos negocios / alianzas
4. Búsqueda de nuevas tecnologías BI
   - Representaciones
   - Servicios de Consultoría
   - Ámbito Académico
1. Tendencias Globales de la Industria BI

- BI/ElI Forum
- Máximos exponentes de la industria BI en CeBIT
- Crecimiento soluciones BI para Mid-Market
- Centros de excelencia
- Publicaciones especializadas
- Chile va en la dirección correcta en BI

www.acti.cl
Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información A.G.
2. Extensión geográfica de consultoría KrC

- Conversaciones con empresas europeas
- Tarifas menores de Chile / alta calidad profesional
- Posibilidad de alianzas con empresas de América Latina
- Aprovechar capacidad bilingüe de nuestros profesionales
3. Posibilidad de nuevos negocios / alianzas

- Alto interés de empresas europeas para trabajar partnerships
- Alianzas de colaboración Europa / A. Latina
- Nuevos productos (para mercado chileno y LA)
- Caso Datev
4. Búsqueda de nuevas tecnologías BI

- Representaciones
  - Empresas alemanas – BI/EI
  - Empresas europeas – Future Match
- Servicios de Consultoría
  - Difusión de productos exitosos en Europa para A. Latina
- Contexto académico
  - Programas académicos de los proveedores
  - La importancia del cara a cara
5. Sinergias con empresas de la misión

- Complementariedad de la oferta
- Lazos de confianza para potencial trabajo en conjunto
- La (maravillosa) experiencia de compartir

www.acti.cl
Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información A.G.
CeBIT 2009?

Next show: 3–8 March 2009

www.acti.cl
Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información A.G.
Experiencias en CeBIT 2008

David Fuller, PhD
Presidente, DICTUC SA
Profesor Adjunto de Ciencia de la Computación
Pontificia Universidad Católica de Chile

Contenido

- CeBIT 2008
- Rondas de negocios
- Lecciones aprendidas y resultados
CeBIT 2008

- 4-9 de marzo de 2008
- Hannover, Alemania
- Feria de tecnologías de la información más grande del mundo
- Oportunidades:
  - Para proveedores: Stands con exhibición de productos y servicios
  - Para consumidores: estado del arte
  - Para todos: Foros, charlas, seminarios
  - Para todos: Rondas de negocios
- Más de 7.000 exhibidores de todo el mundo
- Latinoamérica: Brasil, Argentina, Chile

Brasil @ CeBIT 2008

- Pabellón brasileño (Hall 6, C50):
  1. SOFTSUL - Software Promotion Association, Desenvolvimento de Software, Porto Alegre / RS
  2. Quality Software S/A, Rio de Janeiro / RJ
  3. SOFTEX - Association for the Promotion of Brazilian Software Excellence, Campinas / SP
  4. Eccox Software S.A, Barueri / SP
  5. HANNOVER FAIRS DO BRASIL S/C Ltda, Curitiba / PR
  6. APEX - Brazilian Trade and Investment Promotion Agency, Brasilia / DF
  7. UNACORP, Porto Alegre / RS
Argentina @ CeBIT 2008

- Pabellón argentino
- Positive Argentina S.A., San Isidro (Hall 17, C64)

Chile @ CeBIT 2008

- Pabellón chileno (Hall 3, E25):
  - Prochile Berlin c/o Botschaft der Rep. Chile, Berlin
  - Deutsch-Chilenische Industrie und Handelskammer, Santiago
  - Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), Santiago
Deutsche Messe
Hannover • Germany

<table>
<thead>
<tr>
<th>Event</th>
<th>Dates</th>
<th>Location</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>BIOTECHNICA AMERICA</td>
<td>26.03 – 28.03.2008</td>
<td>Philadelphia</td>
</tr>
<tr>
<td>Goungzhou International Travel Fair</td>
<td>04.04 – 06.04.2008</td>
<td>Guangzhou</td>
</tr>
<tr>
<td>FEMADE</td>
<td>15.04 – 18.04.2008</td>
<td>Moscow</td>
</tr>
<tr>
<td>HANNOVER MESSE</td>
<td>21.04 – 25.04.2008</td>
<td>Hannover</td>
</tr>
<tr>
<td>ComTrans</td>
<td>22.04 – 26.04.2008</td>
<td>Moscow</td>
</tr>
<tr>
<td>DOMOTEX Middle East</td>
<td>25.05 – 27.05.2008</td>
<td>Moscow</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Nuevo formato de CeBIT

- business solutions
- public sector solutions
- home & mobile solutions
- technology and infrastructure
Tópicos de Business Solutions

- Halls 2-7
- TI corporativa
- Usuarios finales buscando nuevas formas de optimizar sus procesos de negocio, obteniendo enfoques frescos

Tópicos de Business Solutions

- Business Storage, IT-Dienstleistungen, Server-Technologien
- Business Intelligence & Enterprise, Document Management Solutions, Enterprise Content Management, IT-Services, System Software
- Auto ID / RFID, Office Solutions
- future parc
- Banking + Finance, Point of Sale
Tópicos de Public Sector Solutions

- Hall 9: Public Sector
- Hall 8: TeleHealth

- eGovernment at the local, regional, federal and EU level
- Solutions for owned enterprises, public undertakings and service providers
- eHealth / TeleHealth solutions
- Geoinformation industry
- Solutions for the education sector
- Homeland Security
Tópicos de Home & Mobile Solutions

- Automotive Solutions Hall 14, 15
- Carrier + Provider Hall 26
- Computers / PCs / Notebooks Hall 21, 25, 26
- Consumer Electronics Hall 21, 25, 26
- Digital Entertainment Hall 23, 26
- Home Automation Hall 25, 26
- Home Electronics Hall 26
- Imaging + Printing Hall 23
- Interactive Entertainment Hall 22
- Mobile Communication Equipment Hall 16, 25, 26
- Mobile Devices + Communication Hall 26
- Mobile + Personal Storage Hall 18, 23
- Office Solutions Hall 7, 26
- Plattform für mobile Kommunikation Hall 14, 15, 16
- Telematics + Navigation Hall 14, 15
- Transport + Logistics Hall 14, 15

Tópicos de Technology & Infrastructure

- Automotive Solutions Hall 14, 15
- Carrier + Provider Hall 26
- Cases + Cooler Hall 24
- Components Hall 21
- Computers / PCs / Notebooks Hall 21, 25, 26
- Digital Entertainment Hall 23, 26
- Display Technologies Hall 19, 25
- Fixed Line + Network Solutions Hall 12, 13
- Graphic + Sound Hall 21
- Home Automation Hall 25, 26
- Home Electronics Hall 26
- Imaging + Printing Hall 23
- Mobile Communication Equipment Hall 16, 25, 26
- Mobile Devices + Communication Hall 26
- Office Solutions Hall 7, 26
- Peripherals Hall 19, 20, 25
- Telematics + Navigation Hall 14, 15
- Transport + Logistics Hall 14, 15
- Wireless Technologies Hall 12, 13
DICTUC @ CeBIT 2008

- Participación por segunda vez
- Áreas de interés:
  - Salud
  - Educación
- Intensiones:
  - Buscar tecnologías que permitan integración con nuestros productos para potenciarnos en Chile y Latinoamérica
  - Encontrar socios estratégicos en I+D para desarrollar productos y explotar mercados en Latinoamérica y Europa
- Contacto con exhibidores y participación en rondas de negocios
- No participamos en seminarios y/o charlas

Rondas de negocio

- IRC: Red de Centros de Enlaces para la Innovación de la UE
- IRC promueve innovación y competitividad por la vía de conectar conocimiento, tecnologías y personas
Rondas de negocio

- Cuenta con:
  - Servicio integrado y personalizado de brokerage ("corretaje"), da acceso a nuevos mercados y nuevos socios europeos
  - Base de datos con sistema de búsqueda, actualizada semanalmente y que cuenta con un promedio de 2500 nuevas tecnologías a ser explotadas y comercializadas y con sobre 500 demandas tecnológicas

Rondas de negocio

- 71 consorcios IRC, con 230 organizaciones-socías y un staff de 2.000 profesionales
- 33 países: Unión Europea, Bulgaria, Rumania, Turquía, Islandia, Chile, Israel, Noruega y Suiza
- Future Match @ CeBIT 2008
- 13 grupos temáticos transnacionales, uno en TICs
- EuroChile
Rondas de negocio

- 25 reuniones planificadas con empresas europeas
- 30 minutos por reunión
- Folleto en inglés, descriptivo de la empresa, indispensable
- Resultados preliminares:
  - 20% no aparecieron
  - 30% sin valor
  - 30% de interés
  - 20% realmente interesante

Lecciones Aprendidas y Resultados

- Primera vez fue sólo exploratoria
- Segunda fue proactiva
- Sin idioma inglés no se puede participar
- Muy importante para conocer el estado del arte
- Fuente importante de contactos técnicos y comerciales
- Chile en posición privilegiada
- Muchas charlas sólo en alemán
Lecciones Aprendidas y Resultados

- En contactos directos con exhibidores, 10 empresas interesantes y en etapa de negociación
- En rondas de negocios, 5 empresas realmente interesantes, 7 empresas con posibilidades futuras
- Trabajo extenuante

Curiosidades
Curiosidades
Experiencias en CeBIT 2008

David Fuller, PhD
Presidente, DICTUC SA
Profesor Adjunto de Ciencia de la Computación
Pontificia Universidad Católica de Chile
Fraunhofer IIS y EPO

Jorge Herrera
Gerente de Desarrollo

Misión CeBIT-2008

- No todo es la feria ...
- Pero además:
  - Fraunhofer IIS
  - European Patent Office (EPO)
¿Qué hace?

- "transformar el expertise científico en aplicaciones de uso práctico"

Algunos datos sobre el instituto

- 56 centros independientes en Alemania (40 ciudades)
- 13000 empleados
- €1.3 billones de presupuesto anual para investigación
- Centros de investigación en Europa, EEUU, Asia y Medio Oriente
El Fraunhofer IIS
- Fundado en 1985 en Erlangen
- Sedes en Nürnberg, Fürth y Dresden
- Dedicado a las Circuitos Integrados
- Es uno de los líderes entre los distintos Fraunhofer Institutes

Inventores del MPEG-1 Audio Layer 3
...si, el MP3

Áreas de negocio
- Audio y Multimedia
- Sistemas de Imagen
- Transmisión Digital
- Comunicaciones Embebidas
- Diseño de ICs
- Tecnología Medica
- Sistemas de inspección óptica
- Tecnología de rayos X
- Entrenamiento
- Fabrica Virtual de ASIC
Algunas aplicaciones que pudimos ver:

- MP3 surround (http://www.mp3surround.com)
- Detección Facial en Tiempo-Real
- Sensor magnético en 3D de bajo costo
Fraunhofer IIS

La visión de Fraunhofer Institute:

Desarrollar, patentar y licenciar tecnologías que mejoren las condiciones de vida y trabajo de las personas en el siglo 21

Más Información

http://www.iis.fraunhofer.de/EN/

y el último día ...
European Patent Office

- Dos oficinas centrales:
  - Alemania (Múnich)
  - Holanda (La Haya)
  - además de sub-oficinas en Berlin y Viena
- 34 estados miembros
- ¿Qué busca?
  - Unificar el proceso de postulación, aunque siguen siendo patentes por país

European Patent Office

- ¿Qué es una patente?
- ¿Cómo patentar en Europa siendo chileno?
  - Mismo trámite pero la EPO exige tener un representante europeo reconocido
- ¿Es patentable el software?
  - Computer Implemented Inventions (CII)
¿Vale la pena patentar el software?

La patente no es la única protección:
- Modelos de utilidad, derechos de copia (copyright), registro de marca, diseños y modelos
- ¿Qué pasa respecto a la propiedad intelectual del SW en Chile?

Más información sobre la EPO:
- http://www.epo.org/

Mi opinión

- Visitas muy interesantes
- Si bien ambas tienen relación con tecnología e innovación, son temas disímiles
- Sugerencia: identificar el perfil de los participantes de la misión y programar visitas segregadas