

Proyecto N° 206-4955

**Generando Lazos Tecnológicos en CEBIT 2006.**

**Softron S.A.**

Mayo 2006

# INFORME TÉCNICO

## 1. Fecha salida /llegada

Una delegación chilena compuesta por 12 empresas viajó a la feria internacional más importante del mundo en Tecnología de Información y Comunicaciones (TIC), CEBIT 2006.

La misión tuvo una duración de 9 días, desde el 9 de marzo, fecha de arribo a Alemania, al 17 de marzo, fecha de salida desde Alemania a Chile. Durante dicho periodo se visitó la feria CEBIT y se viajó a Dresden, donde se realizaron visitas a empresas e instituciones.

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

NO	Empresa	Participante	Cargo	Profesión
1	Softron S.A.	Osear Núñez	Gerente General	Administrador Público
2	Importadora y Exportadora Inex Americana Ltda.	Richard Spencer Le MayVizcaya	Gerente General	Ingeniero en Computación
3	Ingnova Ltda.	Luis Torres Laurel	Gerente	Licenciado Ingeniero Civil Informática
4	<b>Ingeniería, Servicios y Comunicaciones</b>	Rodrigo Hemán Lafuente Saavedra	Director Ejecutivo	Ingeniero Civil Eléctrico.
5	Canio Basilio y Cia. Ltda.	Canio Basilio Viola	Gerente <b>General</b>	Licenciado en <b>Ciencias</b> del Mar.
6	Paradigma Ltda.	Phillip Roe	Gerente General	Ingeniero en Computación.
7	Sociedad de Tecnologías Informáticas y Electrónicas Interplanet	Renzo Romano Disi Chávez	Gerente General	Empresario
8	Ayerviemes S.A.	Jorge Barahona Ch.	Represente Legal/ Director Ejecutivo	Diseñador Gráfico
9	Genera S.A.	Gonzalo Ballesteros Rev	Gerente Comercial	Ingeniero Electronico
10	Dictuc S.A.	David Fuller Padilla	Presidente	Ingeniero Civil Eléctrico, MSe in Computar Science, PhD in Computar Science
11	Ingenium S.A.	Jorge Herrera	Gerente <b>Ingeniería</b>	Ingeniero Civil
12	Imagemaker IT.SA.	Lionel Olavaria H	Gerente de Desarrollo	Licenciado en Matemáticas

3. Grado de cumplimiento del programa de la Gira (si es distinto al 100% programado, explicar motivos)

Fecha			
08-03	<b>CEBITM</b>	13:50 Salida Santiago en	
		18:00 Inauguración Cebit	
9-3		10:20 Llegada a Frankfurt 13:40 Salida Frankfurt 14:10 a Hannover	Congreso Center (solo expositores con invitación) Comienzo Cebit Apertura del stand
		Rueda de negocios IRC	
		<b>18:00 Encuentro en el Pabellón de Chile Hall 3 , Stand E25</b>	17:00-18:30 Wine Hour
		<b>18:30 Party en el Pabellón de Sajonia, Hall 4 Stand F60</b>	
10-03		Rueda de negocios IRC	
			17:00-19:00 Wine Hour
11-03		Rueda de negocios IRC	
		<b>10:00-13:00 Foro Outsourcing – Presentación Pais - Chile</b>	
		<b>Hall 8, Restaurant Merkur</b>	
			17:00-19:00 Wine Hour
12-03		<b>12:00 E</b> en el Pabellón de Chile 12:30 Recepción por parte de la compañía ferial de Cebit En Visitor"s Lounge de Cebit en el Information Center	
			17:00-19:00 Wine Hour
13-03		Visita a la Feria Rueda de negocios AI Invest	
		17:00-19:00 Wine Hour	
14-03	Visita a la Feria Rueda de negocios AI Invest		
		17:00-19:00 Wine Hour	
15-03		Termina Cebit Cierre del stand	
16-03	<b>DRESDEN</b>	<b>8:00-12:30 Viaje a Dresden Encuentro en Terminal de Buses ZOB en las afueras de la Estación Central de Trenes</b>	
		<b>12:30 Check in Hotel Mercur</b>	
		<b>13.00 Almuerzo en Hotel Mercur</b>	
		<b>14:15 Salida a Visita Técnica en Bus</b>	
		<b>15:00-18:00 Visita a empresa Robotron Datenbank-Software GmbH Stuttgarter Str. 29, Dresden</b>	
	<b>19:30 Cena Dresden (Encuentro Lobby Hotel)</b>		
17-03		<b>8:30 Encuentro en el Lobby del Hotel 9:00-10:30 Visita a WFS Saxony (CORFO de Sajonia)</b>	
		<b>Regreso Dresden Llegada Frankfurt</b>	
		<b>Salida Frankfurt</b>	
18-03		<b>11:05 Llegada a Santiago</b>	

#### 4. Logros destacables de la Gira Tecnológica

Dentro de los logros es posible mencionar:

- Tener acceso a la feria internacional más importante del mundo en el área de Tecnologías de la Información (TI) a llevarse a cabo durante marzo de 2006.
- Conocer el estado actual y las nuevas tendencias del mercado mundial.
  - o Productos y tecnologías observados en CEBIT:
    - Net Survibox: Solución integral en seguridad para las PYMES.
    - Propel Acceletator: acelerador de páginas web y de servidores de email.
    - Soluciones de Thin Client.
    - Remole PC Manager.
    - Firma digital, facturas digitales y en general todo lo que dice relación con la certificación o autenticación de un documento para que sea declarado como auténtico.
    - Software y Hardware de Huella Digital con gran capacidad de búsqueda y altamente seguro.
    - Appliances para el control de tráfico en la red, están especialmente dedicados al tema VOIP e JM.
    - Dentro de los lanzamientos realizados destacan: procesadores de doble núcleo, Dispositivos GPS y multimedia, TV móvil, seguridad de datos y de sistemas en el área financiera (cross-linking de venta, control y producción de dispositivos de seguridad de pagos electrónicos).
- Tomar contacto con empresas internacionales con la finalidad de generar oportunidades de negocios, alianzas estratégicas e inversiones entre las partes.
  - o Dentro de los contactos generados es posible mencionar a las siguientes empresas: IronGate (España), Propel (Alemania), River-Co International (Taipei), CNS (Holanda), SPAD (Francia), entre otras.
  - o Estos contactos se continúan trabajando por parte de las empresas nacionales de acuerdo a los intereses de cada una de las compañías. Por ejemplo, la empresa Soflron S.A., la idea es tratar de lograr acuerdos que permitan la firma de un acuerdo de representación para comercializar los productos de estas empresas en Chile.
  - o La feria es una oportunidad para generar negocios en un mediano y largo plazo, lo que significó que empresas que habían asistido en oportunidades anteriores (por ejem.plo Paradigma) pudieran reencontrarse con los contactos generados en dichas ocasiones y continuar trabajando en una base sólida.
  - o Las ruedas de negocios y la visita a la feria permitió que la empresa Ayerviernes, firmara un acuerdo con la empresa italiana Coopeco L'Antenna Italiana nel Mondo, seleccionado como el negocio del mes en CEBIT.
- Identificar oportunidades de alianzas estratégicas para la J+D entre empresas chilenas e internacionales.
  - o El contacto con las empresas ya se realizó el tipo de trabajo a desarrollar posteriormente con éstas dependerá de las conversaciones y las oportunidades de negocios percibidas por ambas partes.
- Tomar contacto y vincularse con potenciales inversionistas y grupos económicos orientados a facilitar las tareas de I+D (Investigación y Desarrollo).

- o La visita a la feria y a Dresden permitió observar la capacidad y el trabajo realizado por parte de las empresas en Investigación y Desarrollo. Dentro de las empresas presentes en CEaIT parte de estas buscaban partner en I+D.
- o Visitar y conocer las actividades desarrolladas por el Centro de Transferencia Tecnológica especializado en TI, Dresden.
  - o Se visitó a la empresa Robotron Datenbank-Software GmbH y al WfS Saxony (CORFO de Sajonia).
- o Identificar nichos, donde Chile tiene ventajas competitivas.
  - o La delegación nacional destacó la calidad de los productos y servicios otorgados por parte de las empresas sudamericanas respecto a los ofrecidos por las empresas europeas.
  - o Existen oportunidades de negocios en la mayoría de las áreas (software, hardware y servicios) sólo falta que las empresas se atrevan a invertir. Chile tiene oportunidades importantes en los mercados europeos, para poder colocar productos y ofrecer servicios.
  - o La empresa Desamd (Canio Basilio y Cía. Limitada), esta evaluando establecerse en Alemania.
- o Conocer nuevos desarrollos y soluciones en diversos sectores importantes de la economía nacional.
  - o Se observaron soluciones para el área financiera, equipamiento digital, sector público, comunicaciones, entre otras.

## **5. Fechas de realización y contenidos de el/los talleres**

11 de marzo: Foro Outsourcing, "Chile- Springboard for your IT Business in Latin America.

El objetivo del Foro fue entregar información acerca del clima de negocio de Chile, la mano de obra a costos competitivos, la infraestructura digital, entre otros. También se presentaron las facilidades e incentivos con que cuenta Invest@Chile en la generación de negocios con los empresarios extranjeros.

Detalle del programa:

- Recepción y Saludo de Bienvenida, Sr. Arturo Puga CORFO en Suecia.
- Presentación "CHILE, Plataforma de Negocios y Servicios Internacionales", Sr. Eduardo Busquets, D.C PROCHILE Berlín.
- Presentación "Telecommunications and Information Technology in Chile", Sr. Phillip Roe, Director de GECHS.
- Presentación "Oportunidades para el inversionista en Chile", Sr. Arturo Puga, CORFO en Suecia.
- Caso de éxito- Empresa Readsoft, Sr. Hans Nylander, Director Presales.
- WineHour - Productos Viña Cremaschi y la Coop. Vitivinícola de Cauquenes.

Resultados:

Y' Mayor asistencia de público que el año anterior (2005).

Buena evaluación por parte de los asistentes.

9-11 de marzo: Ruedas de negocios IRC Future Match.

13 – 14 de marzo: Ruedas de negocios AI Invest.

Ambas ruedas de negocios permitieron establecer lazos comerciales y de cooperación con empresas europeas y asiáticas. Se generaron oportunidades de negocios y se establecieron contactos para futuras relaciones comerciales.

16 de marzo: Visita a empresa Robotron batenbank- Software GMBH

Reunión con la empresa de Software y presentación por parte de ésta a la delegación nacional.

17 de marzo: Visita a WfS Saxony (CORFO de Sajonia)

Permitió conocer el funcionamiento del organismo alemán y los incentivos que ofrece para impulsar el desarrollo de la industria local.

## **6. Resultados y conclusiones (en términos generales y específicos)**

CEBIT debe ser vista como una oportunidad concreta para conocer las últimas tendencias en tecnología tanto para empresas como para personas, siendo una excelente ocasión de establecer contactos para posteriores relaciones comerciales.

Acceder a centros tecnológicos y a reuniones con autoridades en Dresden brindó lineamientos de lo realizado por empresas e instituciones alemanas, las cuales podrían ser replicables por empresas nacionales.

Dentro de los negocios realizados por la delegación nacional se encuentra el caso de la empresa Ayerviernes, la cual firmó un acuerdo con la empresa italiana Coopeco L'Antenna Italiana nel Mondo. Además la empresa Desamd (Canio Basilio y Cía. Limitada), esta evaluando establecerse en Alemania.

Debe mencionarse que el acceso a la feria no sólo permite acceder a nuevas tecnologías sino también brinda la oportunidad de mostrar a Chile como uno de los principales países del cono sur. Durante este año Latinoamérica estuvo representada por 3 países (Argentina, Brasil y Chile), además de la participación del MERCOSUR. El stand chileno tuvo visitas de 103 empresas de todas partes del mundo, un 46% de éstas buscaba un partner chileno, mientras que un 32% requería información acerca de los negocios TI para establecerse en el país, esto refleja el interés que presenta Chile y lo ratifica como posible plataforma regional de negocios.