



Software y servicios de informática Estados Unidos

Estudio de mercado

Romina Gayá

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina
Tel. 54 351 4343066/67/68 - info@procordoba.org
www.procordoba.org

Inteligencia Comercial

Agencia ProCórdoba. Bolivia 103, Córdoba

inteligencia@procordoba.org

Software y servicios de informática en Estados Unidos

Estudio de mercado

Romina Gayá

Marzo de 2019

Resumen ejecutivo

Estados Unidos es la mayor economía del mundo y también el actor más importante para el sector software y servicios de informática a nivel global, tanto por su tamaño como por su desarrollo tecnológico. Esto lo convierte en un mercado sumamente atractivo para las empresas cordobesas, pero también un destino exigente y altamente competitivo.

Este documento examina las características del sector software y servicios de informática en Estados Unidos, así como algunos aspectos clave que deben ser considerados para el posicionamiento en dicho mercado. Asimismo, se examina el posicionamiento de las empresas argentinas en general y de Córdoba en particular y se formulan recomendaciones para potenciar la inserción en el mercado estadounidense.

Contenido

Índice de gráficos	5
Índice de cuadros.....	5
Abreviaturas y siglas	6
1. Introducción	8
2. El sector en Estados Unidos	9
a. Empleo.....	10
b. Remuneraciones	12
c. Empresas	13
d. Principales verticales	14
e. Localizaciones más relevantes	16
Recuadro: Videojuegos en EEUU.....	22
3. Comercio internacional de SSI en EEUU.....	24
a. Evolución y composición	24
b. Principales socios	25
4. Aspectos formales para el acceso al mercado estadounidense	27
a. Acceso a mercados y trato nacional.....	27
b. Aspectos legales.....	28
c. Aspectos tributarios	30
5. Posicionamiento de Argentina / Córdoba.....	31
a. Exportaciones de SSI de Argentina	31
b. Posicionamiento para la exportación de SSI.....	33
c. Situación de Córdoba.....	34
d. Matriz FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas).....	35
e. Recomendaciones	39
6. Referencias bibliográficas	40
Anexo 1. Relevancia del sector tecnológico según estados.....	42
Anexo 2. Cámaras, asociaciones y consejos de interés	44
Anexo 3. Próximos eventos de interés para el sector SSI en EEUU	46

Índice de gráficos

Gráfico 1.	EEUU: Producto bruto del sector tecnológico	10
Gráfico 2.	EEUU: Empleos tecnológicos	11
Gráfico 3.	EEUU: Empleos en ST.....	11
Gráfico 4.	EEUU: Remuneración anual ST según estados.....	13
Gráfico 5.	EEUU: Empresas en la industria tecnológica	14
Gráfico 6.	EEUU: Demanda de IT y otros servicios de información según origen .	15
Gráfico 7.	EEUU: Demanda de IT y otros servicios de información por sector	15
Gráfico 8.	EEUU: Demanda de IT y otros servicios de información extranjeros por sector	16
Gráfico 9.	EEUU: Participación de principales estados en sector tecnológico ¹ ...	17
Gráfico 10.	EEUU: Empleo en el ST en los principales estados	19
Gráfico 11.	EEUU: Remuneración anual en ST en principales estados	20
Gráfico 12.	EEUU: Dispositivos más utilizados para jugar videojuegos.....	23
Gráfico 13.	EEUU: Cantidad de empresas de videojuegos presentes en cada estado	23
Gráfico 14.	EEUU: Comercio internacional de SSI.....	24
Gráfico 15.	Argentina: Participación de las actividades de SSI en los ingresos del exterior	31
Gráfico 16.	Argentina: Participación de verticales en ingresos del exterior de SSI	32

Índice de cuadros

Cuadro 1.	EEUU: Remuneración anual en ST, actividades seleccionadas	12
Cuadro 2.	EEUU: Relevancia del ST en principales aglomerados: producto bruto, empleo y salario anual promedio	18
Cuadro 3.	EEUU: Importaciones de software y servicios de informática, principales orígenes.....	26
Cuadro 4.	Matriz FODA para la exportación de SSI de Córdoba a EEUU.....	36

Abreviaturas y siglas

ACP	Acuerdo sobre Contratación Pública
AZ	Arizona
BEA	Bureau of Economic Analysis
BICE	Banco de Inversión y Comercio Exterior
CA	California
CABA	Ciudad Autónoma de Buenos Aires
CESSI	Cámara Argentina de la Industria del Software
CO	Colorado
CompTIA	Computing Technology Industry Association
CTC	Córdoba Technology Cluster
CUPI	Cargos por uso de propiedad intelectual
DE	Delaware
EEUU	Estados Unidos
FL	Florida
FODA	Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas
GA	Georgia
GATS	General Agreement on Trade in Services
I+D	Investigación y desarrollo
IL	Illinois
IN	Indiana
IRS	Internal Revenue Service
IP	Propiedad intelectual
IT	Tecnologías de la información
MA	Massachusetts
MD	Maryland

MI	Michigan
MN	Minnesota
NB-SOT	Non-binding summaries of key terms (resumen no vinculante de los términos y condiciones clave)
NJ	New Jersey
NY	New York
OCDE / OECD	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OEDE	Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial
OMC	Organización Mundial del Comercio
OR	Oregon
PA	Pennsylvania
PIB	Producto interno bruto
PYMES	Pequeñas y medianas empresas
SSI	Software y servicios de informática
ST	Sector tecnológico (SSI, manufactura IT y telecomunicaciones e internet)
STRI	Services Trade Restrictiveness Index
TSGI	Tholons Services Globalization Index
TX	Texas
UE	Unión Europea
USD	Dólares estadounidenses
USITC	United States International Trade Commission
VA	Virginia
WA	Washington
WI	Wisconsin
WV	West Virginia

1. Introducción

Estados Unidos (EEUU) es la mayor economía del mundo (24,3% del producto interno bruto –PIB– global) y tiene una población de 326 millones de habitantes con un ingreso per cápita de aproximadamente USD 60 mil anuales. Es el segundo exportador y primer importador mundial de mercancías, en tanto que lidera ambos rankings en el caso del comercio internacional de servicios.

Al igual que en la mayoría de los países desarrollados, en EEUU los servicios son el sector más relevante en la producción y el empleo: representan aproximadamente 80% del PIB, el empleo y las inversiones directas en el exterior, casi 60% de las exportaciones medidas en valor agregado y la inversión extranjera directa y 45% del valor agregado importado (OECD, 2017).

EEUU es líder en la industria de software y tecnologías de la información (IT, por sus siglas en inglés), tanto por el tamaño del sector como por su desarrollo tecnológico. De acuerdo con el Departamento de Comercio de ese país, EEUU representa más de un cuarto del mercado mundial de IT.

A nivel mundial, la industria de software y servicios de informática (SSI) puede dividirse en dos grandes segmentos¹ y en ambos casos las ventas globales están lideradas por EEUU. Por un lado, se encuentran los servicios de informática, consumidos principalmente por empresas, que incluyen actividades como consultoría en software y hardware, servicios de instalación y mantenimiento, análisis, diseño y programación, procesamiento y alojamiento de datos, servicios de recuperación de datos, provisión y alojamiento de aplicaciones, entre otros. EEUU representa 34% de los ingresos totales mundiales (USD 201,7 mil millones) de este segmento (USITC, 2018).

Por otro lado, el software propiamente dicho comprende programas de producción masiva o diseñados para clientes específicos, vendidos a través de pagos únicos, suscripciones o acuerdos de licencias, así como ventas de copias originales y derechos de propiedad de software. EEUU representa 32% de los ingresos globales de esta categoría, con un total de USD 109,3 billones. En este segmento no se incluyen programas en formato físico (contabilizados en las estadísticas de bienes) ni licencias de reproducción o distribución de software

¹ La computación en la nube (cloud computing) con frecuencia es considerada como una tercera categoría de la industria de SSI. Sin embargo, el alcance de esta actividad se suele superponer con el software y los servicios de informática y no existe información detallada sobre la misma, por lo cual aquí no se examina separadamente. Estados Unidos representa 57% de las ventas mundiales.

(comprendidos en las estadísticas en cargos por uso de propiedad intelectual, CUPI) (USITC, 2018).

Luego de esta introducción, la segunda sección examina las características del sector SSI en EEUU a través de los indicadores más relevantes (empleo, remuneraciones, empresas, principales verticales y localizaciones más relevantes). La tercera sección se concentra en el comercio internacional de SSI en EEUU, focalizando en la evolución y composición y los socios más relevantes. En la cuarta, se examinan algunos aspectos formales que deben ser tenidos en cuenta a la hora de exportar SSI a EEUU, incluyendo las condiciones de acceso a mercados y trato nacional y los aspectos legales y tributarios en dicho mercado. En la quinta sección se aborda el posicionamiento de las empresas argentinas en general y de Córdoba en particular, focalizando en las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas y formulando las recomendaciones más importantes para mejorar la inserción en el mercado estadounidense.

Es preciso señalar que la información incluida en este informe proviene de fuentes diversas que no siempre definen al sector SSI de la misma manera. Si bien aquí se buscó presentar la información del modo más homogéneo posible, pueden existir algunas inconsistencias entre los datos de diferentes fuentes.

2. El sector en Estados Unidos

El sector tecnológico (ST) en 2017 contribuyó directa e indirectamente con 9,2% del PIB estadounidense (USD 1,6 billones). Las categorías de SSI (servicios de IT y software a medida² y software enlatado –publishers–) suman USD 523,2 miles de millones, equivalentes a 3,0% del PIB estadounidense, seguidos en importancia por telecomunicaciones e internet³, manufactura IT⁴ y servicios de ingeniería, investigación y desarrollo (I+D) y testeo (gráfico 1) (CompTIA, 2018).

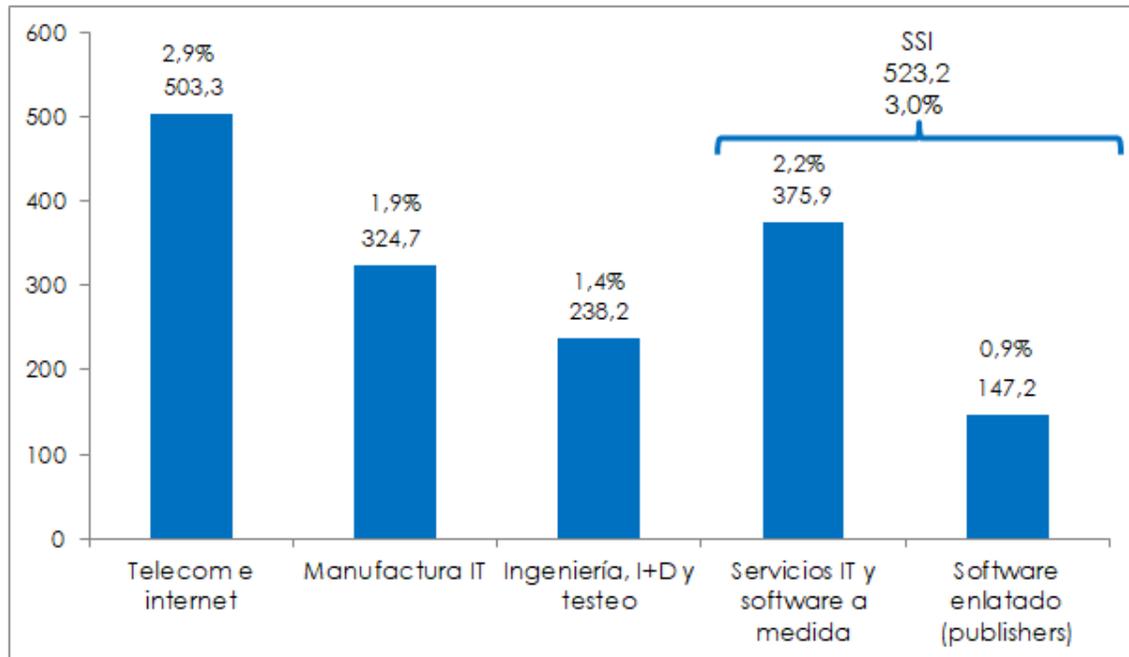
² Diseño de sistemas y servicios relacionados, reparación y mantenimiento de computadoras, otros.

³ Telecomunicaciones, servicios de búsqueda, hosting y actividades relacionadas.

⁴ Fabricación de computadoras y equipo periférico, productos electrónicos de comunicación, componentes electrónicos, semiconductores, instrumentos de óptica, precisión y reproducción, sistemas espaciales y de defensa.

Gráfico 1. EEUU: Producto bruto del sector tecnológico

Valor en miles de millones de USD y contribución al PIB estadounidense en porcentaje, 2017



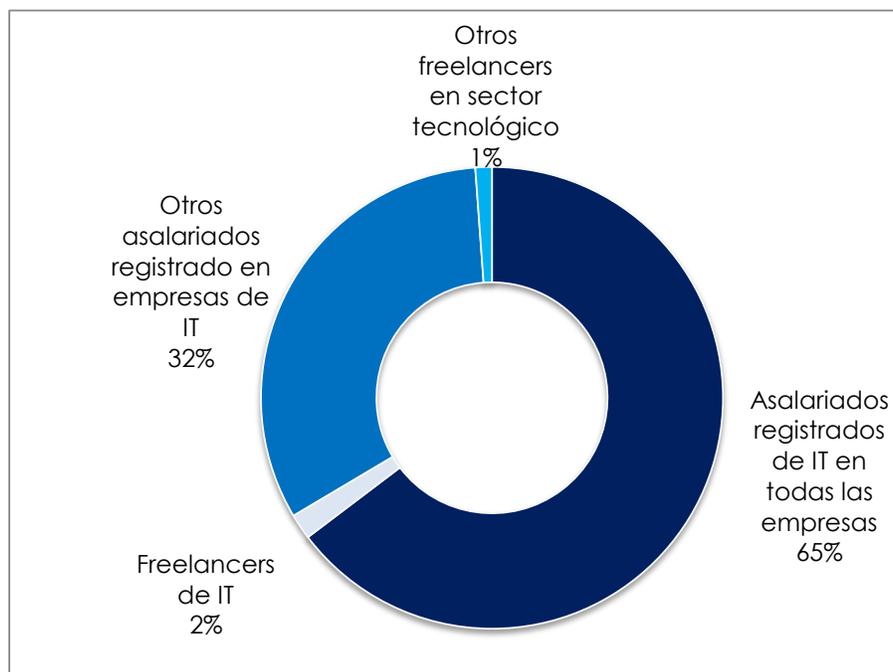
Fuente: Elaboración propia con datos de CompTIA (2018).

a. Empleo

En EEUU existen aproximadamente 11,5 millones de empleos tecnológicos⁵ en toda la economía (7,2% del total). De ellos, 7,4 millones corresponden a asalariados registrados con ocupaciones de IT (principalmente desarrolladores de software y web, arquitectos y administradores de redes, especialistas de apoyo y analistas de sistemas y seguridad) que trabajan en firmas de todos los sectores y 3,7 millones a asalariados de otras ocupaciones en empresas tecnológicas. Asimismo, hay 206 mil freelancers de IT y 133 mil personas de otras actividades que proveen servicios de modo independiente a empresas tecnológicas (gráfico 2) (CompTIA, 2018).

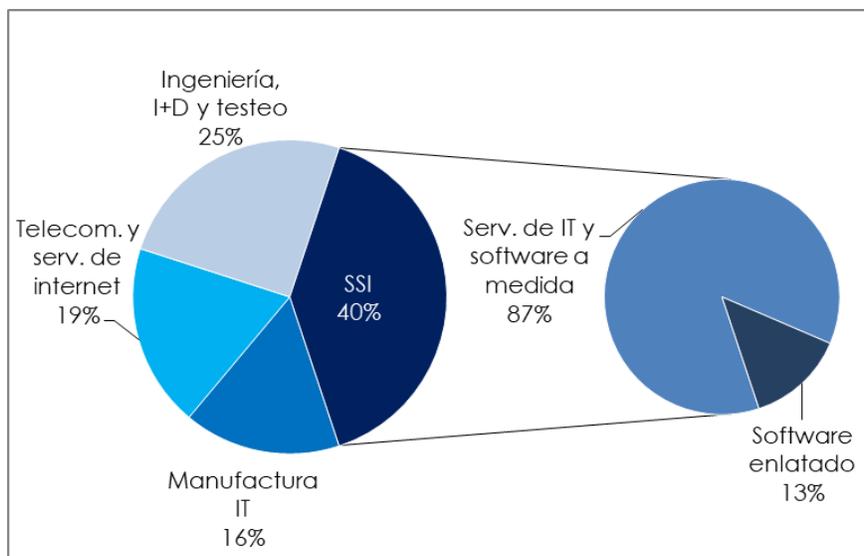
⁵ Asalariados de todas las ocupaciones en empresas tecnológicas, asalariados de ocupaciones tecnológicas en firmas de otros rubros, trabajadores autónomos de todas las ocupaciones para la industria tecnológica y trabajadores autónomos de ocupaciones tecnológicas para firmas de otros rubros.

Gráfico 2. EEUU: Empleos tecnológicos
 Distribución según tipo de trabajador y sector, 2017



Fuente: Elaboración propia en base a CompTIA (2018).

Gráfico 3. EEUU: Empleos en ST
 Distribución según sector de actividad, 2017



Fuente: Elaboración propia en base a CompTIA (2018).

El ST propiamente dicho en EEUU emplea a 7 millones de personas, de las cuales 2,8 millones corresponden a SSI (gráfico 3). Los sectores de SSI han sido los más dinámicos durante los últimos años y se espera que esta tendencia se mantenga en la próxima década (CompTIA, 2018).

b. Remuneraciones⁶

Los salarios del ST (USD 112,9 mil anuales en 2017) más que duplican la remuneración promedio en EEUU (USD 54,2 mil) (CompTIA, 2018) y son significativamente superiores a las de los trabajadores del sector en el resto del mundo. Es por ello que la competitividad de la industria estadounidense de software no se basa en los precios sino en la calidad.

De todas maneras, las remuneraciones varían significativamente según el sector de actividad (cuadro 1) y la localización (gráfico 4). Entre los principales agregados, los mayores salarios corresponden a los trabajadores de software enlatado (USD 151,4 mil anuales en 2017) y los más bajos a quienes se desempeñan en ingeniería, I+D y testeo (USD 105,9 mil). California, Washington, Massachusetts, New Jersey, New York y Virginia son los estados con remuneraciones más elevadas.

Cuadro 1. EEUU: Remuneración anual en ST, actividades seleccionadas

Miles de USD

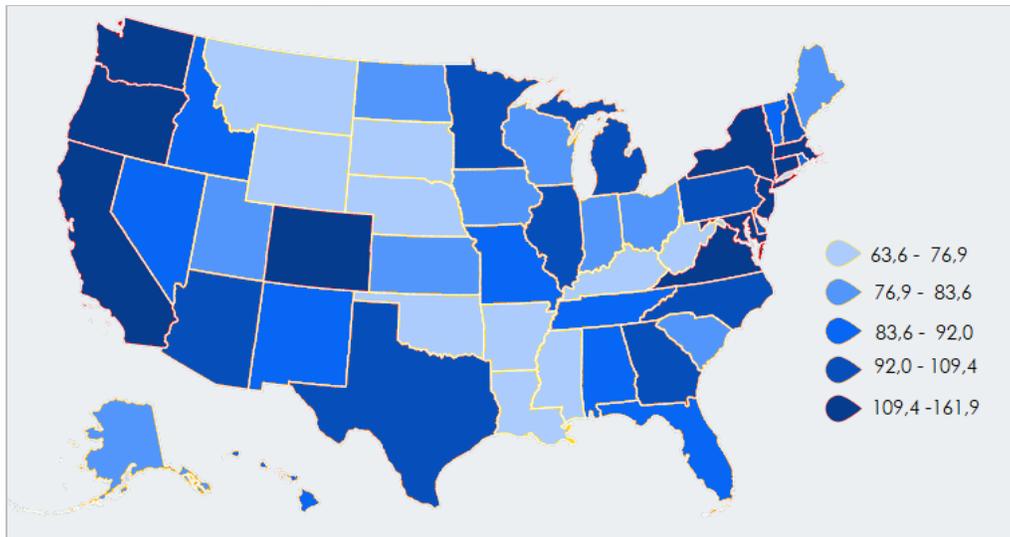
Sector / subsector	Remuneración
Sector tecnológico	112,9
Manufactura IT	119,0
Telecomunicaciones e internet	113,6
Software enlatado (publishers)	151,4
Ingeniería, I+D y testeo	105,9
Servicios de informática	109,9
Software a medida	114,0
Diseño de sistemas	108,3
Manejo de infraestructura	94,7
Otros desarrollos	111,7

Fuente: Elaboración propia con datos de CompTIA (2018).

⁶ Los datos mencionados son anuales e incluyen salarios, bonos, stock options, dividendos y otras compensaciones.

Gráfico 4. EEUU: Remuneración anual ST según estados

Rangos salariales, miles de USD, 2017



Fuente: CompTIA (2018)

c. Empresas

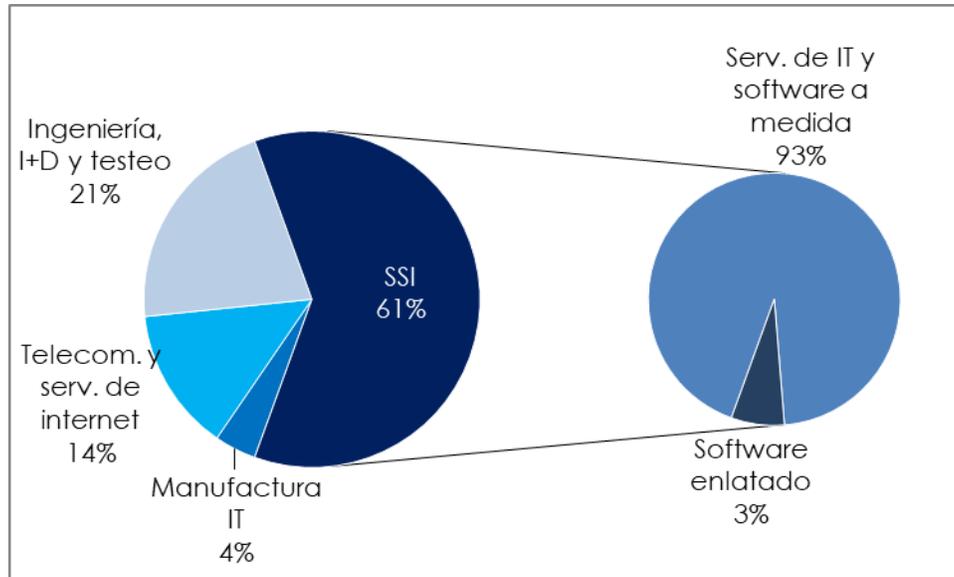
Hay aproximadamente 503 mil empresas en la industria tecnológica y 61% de ellas corresponden a de SSI, principalmente a servicios de IT y software a medida (gráfico 5).

Las empresas estadounidenses se destacan en los mercados globales de software estandarizado y a medida y son competitivas en otros rubros del mercado. Recientemente, el gobierno federal ha decidido promover otros segmentos mediante la asignación de recursos presupuestarios para la investigación en inteligencia artificial, machine learning y sistemas autónomos. Entre las prioridades de las empresas estadounidenses en materia de software cabe destacar los proyectos de infraestructura, proyectos de IT "verdes", computación en la nube y aplicaciones móviles (Department of Commerce, 2018).

Debe mencionarse que 9 de las 20 principales empresas globales de SSI son originarias de EEUU (IBM, Accenture, Google, CDW, Cognizant Technology Solutions, Facebook, Cisco, First Data Corporation y Xerox) (USITC, 2018).⁷

⁷ Otras firmas estadounidenses líderes en la provisión de estos servicios -como Amazon, HP o Apple- no están incluidas en las estadísticas pues los SSI no son su actividad principal.

Gráfico 5. EEUU: Empresas en la industria tecnológica
Distribución según sector de actividad, 2017



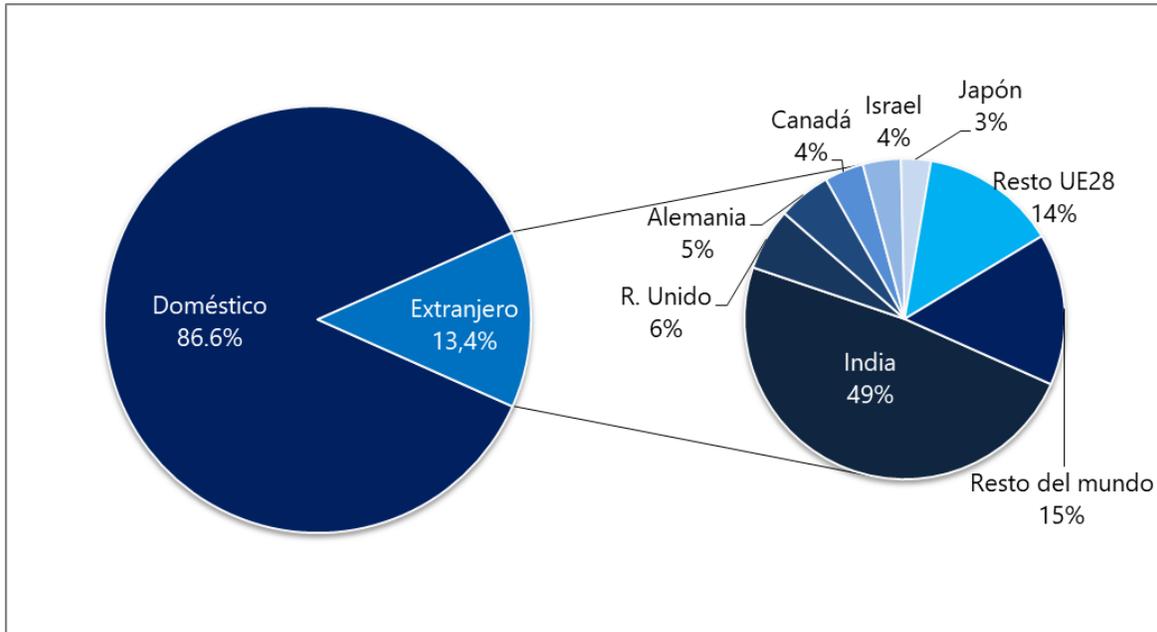
Fuente: Elaboración propia en base a CompTIA (2018).

d. Principales verticales

Los proveedores locales abastecen 87% de la demanda de IT y otros servicios de información de EEUU. Los países que contribuyen en mayor proporción al valor agregado desde el exterior son India, el Reino Unido, Alemania, Canadá, Israel y Japón (gráfico 6).

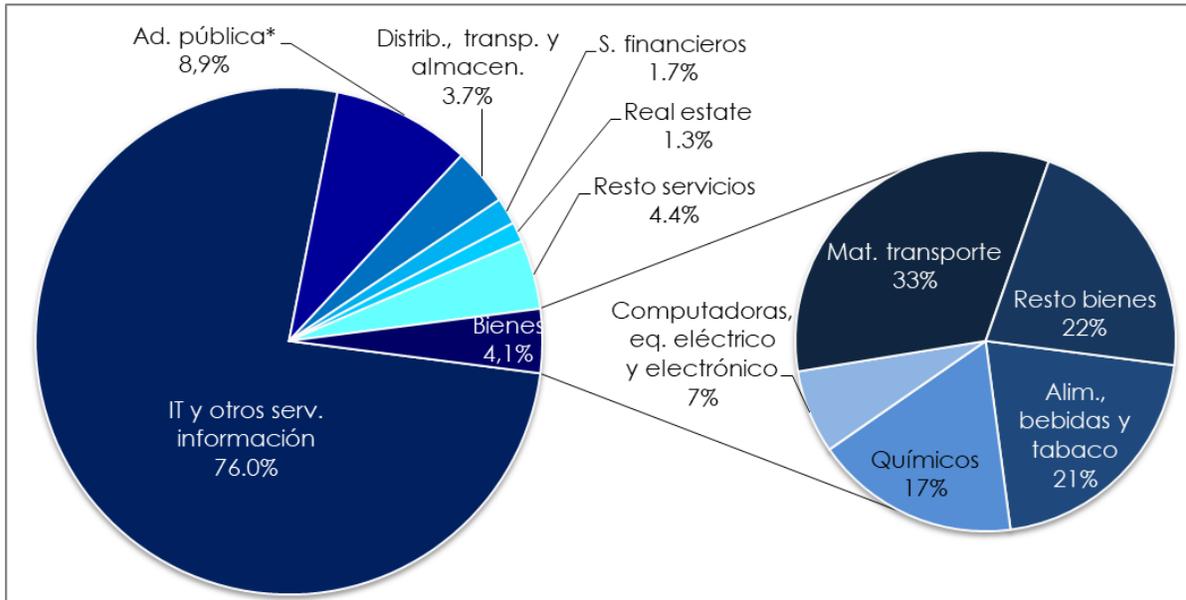
Más de 95% de la demanda del sector proviene de actividades de servicios y tres cuartos del total corresponden a los mismos servicios de IT e información. Siguen en importancia administración pública (incluyendo defensa y seguridad social), distribución, transporte y almacenamiento, servicios financieros y real estate. Las actividades vinculadas a bienes representan 4,1% de la demanda y las de mayor participación son material de transporte, alimentos, bebidas y tabaco y productos químicos (gráfico 7).

Gráfico 6. EEUU: Demanda de IT y otros servicios de información según origen
 Valor agregado según demanda final en porcentaje – Datos de 2015



Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE-OMC.

Gráfico 7. EEUU: Demanda de IT y otros servicios de información por sector
 Valor agregado según demanda final en porcentaje – Datos de 2015

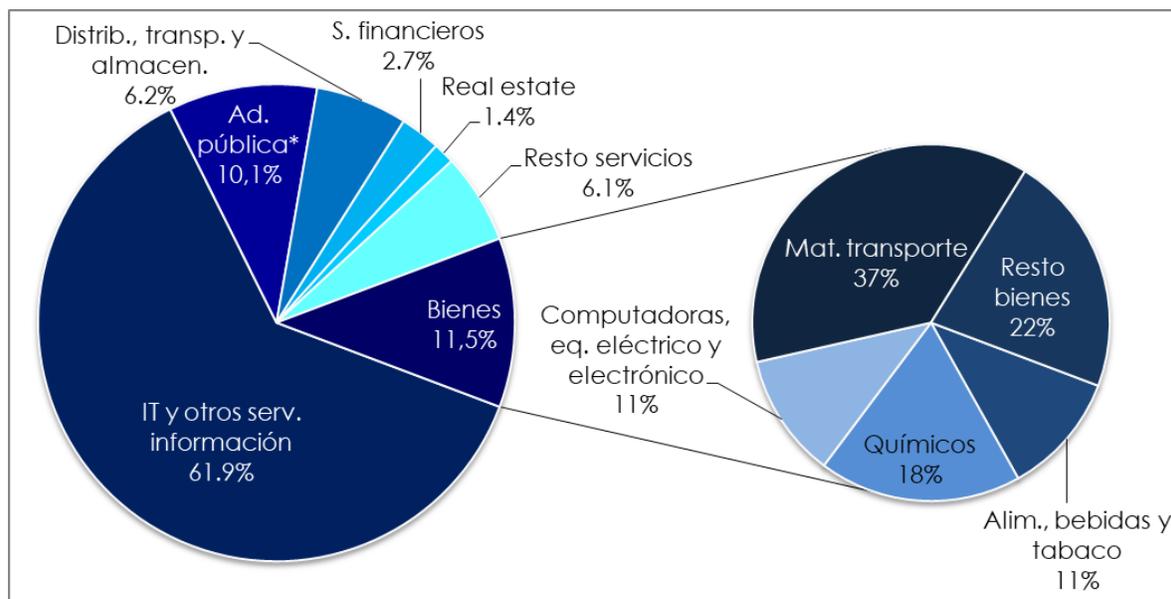


* Incluye defensa y seguridad social. Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE-OMC.

Al considerar exclusivamente a las actividades de IT y otros servicios de información extranjeros, se observa una composición sectorial similar a la del total, aunque con distinta importancia relativa. La demanda intrasectorial representa 61,9% del total y los bienes tienen una participación mayor, destacándose material de transporte (gráfico 8).

Gráfico 8. EEUU: Demanda de IT y otros servicios de información extranjeros por sector

Valor agregado según demanda final en porcentaje – Datos de 2015



* Incluye defensa y seguridad social. Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE-OMC.

e. Localizaciones más relevantes⁸

California es la mayor economía estatal de EE.UU. y también la más relevante para el ST: representa casi la cuarta parte del producto bruto estadounidense del ST (USD 1,7 miles de millones) y 17% del empleo (1,2 millones) del ST del país (gráficos 9 y 10). Asimismo, 16% del producto bruto estatal corresponde al ST y es el estado donde los salarios son más elevados (USD 162 mil anuales en 2017). California

⁸ Véase datos detallados para todos los estados en el anexo 1.

Los datos de empleo, contribución al producto y cantidad de empresas de esta sección provienen de CompTIA (2018).

de SSI. Cuenta con 11,2 mil empresas en el sector que emplean a 344,6 mil personas. Siguen en importancia Austin, Houston y San Antonio.

Algunas de estas ciudades han sido muy dinámicas en los últimos años y lograron atraer a muchas empresas tecnológicas a partir de la promoción de un ecosistema innovador y costos competitivos, pues las remuneraciones en Texas se ubican por debajo de la media nacional.

Cuadro 2. EEUU: Relevancia del ST en principales aglomerados: producto bruto, empleo y salario anual promedio

Ordenados según producto bruto ST, 2017

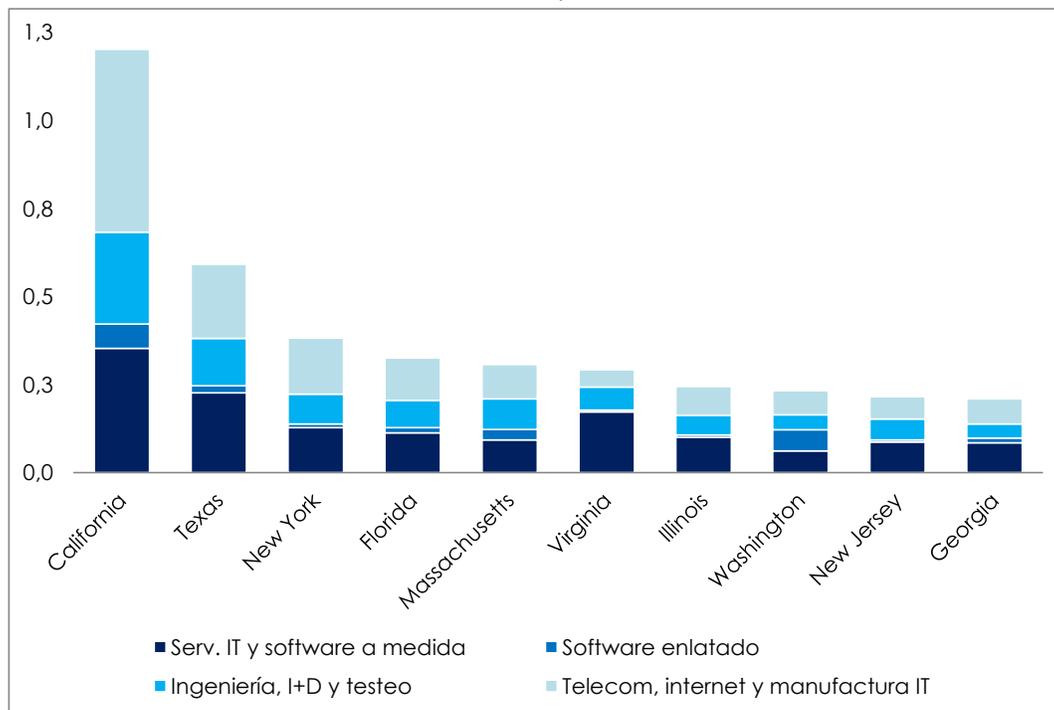
Aglomerado / Estados	Producto bruto ST			Empleo ST		Salario anual promedio ST (miles de USD)	Empresas ST (miles)
	Valor (miles de millones de USD)	Particip. en producto localidad (%)	Particip. en producto ST EEUU (%)	Cantidad (miles)	Particip. en empleo ST EEUU (%)		
San Jose, CA	151,5	3,2%	9,5%	365,6	3,2%	233,0	6,4
New York City, NY-NJ-PA	116,6	5,8%	7,3%	664,8	5,8%	131,8	24,0
San Francisco, CA	95,4	3,3%	6,0%	375,7	3,3%	179,6	9,1
Los Angeles, CA	80,9	4,4%	5,1%	501,9	4,4%	119,3	14,7
Boston, MA	70,7	3,1%	4,4%	358,0	3,1%	141,8	11,4
Washington, DC-VA-MD-WV	68,6	3,7%	4,3%	427,9	3,7%	123,8	20,6
Seattle, WA	68,3	2,5%	4,3%	285,8	2,5%	153,2	9,7
Dallas, TX	63,1	3,0%	4,0%	344,6	3,0%	113,6	11,2
Chicago, IL-IN-WI	43,4	3,0%	2,7%	341,6	3,0%	102,6	14,0
Atlanta, GA	42,0	2,2%	2,6%	253,4	2,2%	102,6	11,4
Philadelphia, PA-NJ-DE-MD	33,4	1,9%	2,1%	222,2	1,9%	110,7	8,4
Austin, TX	29,9	1,3%	1,9%	150,9	1,3%	114,8	5,3
San Diego, CA	28,6	1,5%	1,8%	167,9	1,5%	123,0	9,1
Denver, CO	27,9	1,5%	1,8%	173,9	1,5%	112,8	9,6
Houston, TX	26,6	2,0%	1,7%	233,0	2,0%	106,1	8,3
Minneapolis, MN-WI	24,3	1,7%	1,5%	199,2	1,7%	100,1	4,4
Portland, OR-WA	24,3	1,2%	1,5%	134,2	1,2%	115,6	5,1
Phoenix, AZ	23,1	1,6%	1,5%	181,9	1,6%	102,1	5,7
Detroit, MI	22,7	2,1%	1,4%	241,7	2,1%	99,1	4,2
Miami, FL	19,9	1,2%	1,3%	143,6	1,2%	92,4	8,4

Fuente: Elaboración propia con datos de CompTIA (2018).

Austin es una de las localidades emergentes más dinámicas en materia de tecnología e innovación, por lo cual frecuentemente es llamada “Silicon Hills”. Entre las industrias más importantes se encuentran biociencias, tecnología relacionada con la salud, software y audiovisual y algunas empresas relevantes que se ubican allí son 3M, Apple, HP, Google, Facebook, AMD, Applied Materials, Cirrus Logic, Cisco, eBay/PayPal, Bioware, Blizzard Entertainment, Intel, National Instruments, Samsung Group, Silicon Laboratories, Oracle, Hostgator, entre otras.⁹

Gráfico 10. EEUU: Empleo en el ST en los principales estados

Millones de personas



Fuente: Elaboración propia con datos de CompTIA (2018).

Houston, centro petrolero del país, es un destino atractivo para las empresas de tecnología vinculadas con esta industria. **San Antonio**, por su parte, se destaca en biociencias, tecnología relacionada con la salud, industria aeroespacial, ciberseguridad, energía, servicios financieros, logística, distribución y manufactura avanzada. Algunas de las empresas más relevantes son USAA, NuStar Energy,

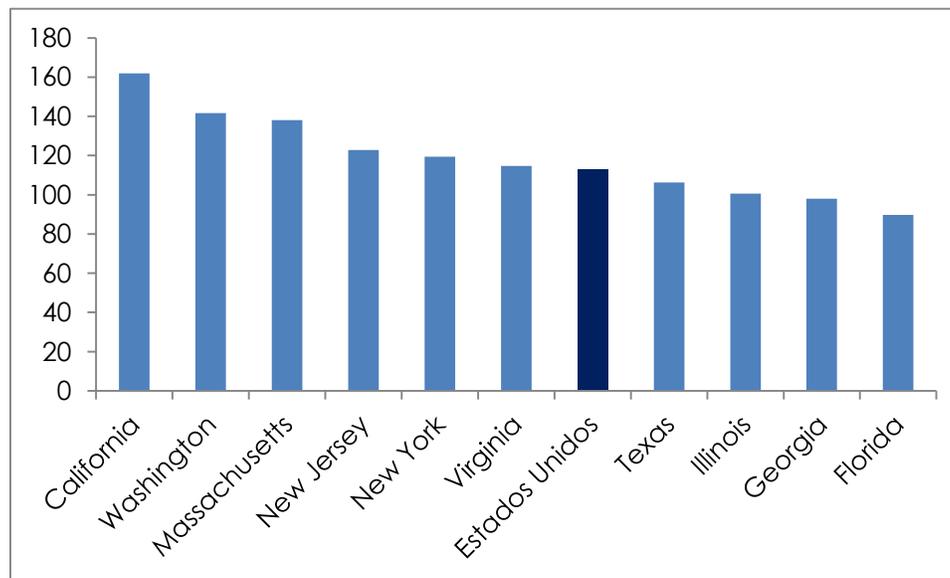
⁹ Fuentes: RIAC, Austin Relocation Guide.

Toyota Motor Manufacturing Texas, Valero Energy, HoltCat, Tesoro, Zachry, Frost, Rackspace, Medtronic y H-E-B, entre otras.¹⁰

El estado de **New York** se ubica en el tercer lugar en términos de empleo y contribución al producto del ST. La principal localidad es el aglomerado correspondiente a **New York City**, que abarca también parte de los estados de New Jersey y Pennsylvania. Esta ciudad es la primera en empleo tecnológico (664,8 mil personas) y cantidad de empresas (24 mil) a nivel nacional y la segunda según su contribución al producto del sector (7,3%). Los SSI –particularmente servicios de IT y software a medida– son la actividad más importante dentro del sector tecnológico. Se destacan desarrollo de software, data analytics, marketing digital, tecnología para servicios financieros, entre otras.

Gráfico 11. EEUU: Remuneración anual en ST en principales estados

Miles de USD



Fuente: Elaboración propia con datos de CompTIA (2018).

Con una participación de 4,8%, **Massachusetts** se ubica en el cuarto lugar en términos de contribución al producto tecnológico y quinto en empleo. **Boston** cuenta con un importante ecosistema tecnológico en torno a algunas de las mejores universidades del mundo y 11,4 mil empresas que emplean a 358 mil personas. Algunas de las firmas tecnológicas más relevantes son Wayfair (e-commerce), MathWorks, Kronos, PTC, Pegasystems (software), AthenaHealth

¹⁰ Fuente: RIAC.

(tecnología relacionada con la salud), Akamai Technologies (computación en la nube), TripAdvisor (turismo), HubSpot (marketing digital), iRobot (robótica), Iron Mountain (ciberseguridad), etc.¹¹

Florida es el cuarto estado en el ranking de empleo y el quinto según su contribución al producto tecnológico y cuenta con las remuneraciones más bajas entre los estados más importantes para estas industrias. **Miami** es el único aglomerado de Florida que se encuentra entre los 20 más importantes para el sector: trabajan 143,6 mil personas en el ST y genera 1,3% del producto del sector. Entre las compañías más importantes de esta ciudad cabe señalar a AIG, American Airlines, Cisco, Disney, Exxon, Kraft Foods, Microsoft, Oracle, SBC Communications, Sony, Visa International y Wal-Mart. Si bien no figuran en el top 20 del ST, también pueden subrayarse los casos de **Orlando** (ciencias de la vida, manufactura avanzada, aeroespacial y simulación con empresas como Walt Disney World, Lockheed Martin, Texas Instruments Innovation Lab, Guidewell Innovation Center y BRIDG) y **Tallahassee** (robótica, materiales avanzados, biotecnología, aeropropulsión, magnetismo y manufactura avanzada).¹²

El aglomerado de **Washington DC**, que además de District of Columbia abarca parte de Virginia, Maryland y West Virginia, tiene 20,6 mil empresas tecnológicas en las cuales trabajan 427,9 mil personas, lo cual la convierte en la tercera ciudad en términos de empleo en el sector. Entre las compañías tecnológicas más importantes se destacan Appian, Cvent, 2U (software), FireEye (ciberseguridad), ActionNet, REI Systems, Digital Management, Mitre, EAB (IT), MedImmune, Emmes (biotecnología) y Comcast (telecomunicaciones).¹³

El aglomerado de **Seattle**, en el estado de **Washington**, se diferencia de otras localidades por la relevancia del software enlatado debido a que allí se encuentra la casa matriz de Microsoft. Otras compañías tecnológicas que cuentan con su sede central en dicha ciudad y sus alrededores son Amazon, Tableau Software, Expedia Group, Nintendo of America, entre otras.

Illinois es sede de algunas de las compañías más importantes del mundo como Boeing, Caterpillar, State Farm, United Continental y McDonald's Corp. En este estado (y abarcando también parte de Indiana y Michigan) se encuentra el aglomerado de **Chicago**, que contribuye con 2,7% del producto y 3,0% del empleo tecnológico de EEUU. Es un importante centro industrial y financiero y

¹¹ Fuente: Built in Boston.

¹² Fuente: RIAC.

¹³ Fuente: Washington Post.

algunas actividades del ST de esa localidad incluyen fabricación digital, tecnología relacionada con la salud, ingeniería e I+D.

En el estado de **Georgia** existen importantes beneficios impositivos y financieros que motivan a muchas empresas a localizarse allí, principalmente en **Atlanta**, ciudad que representa 2,6% del producto tecnológico y 2,2% del empleo del país. Entre las firmas tecnológicas más relevantes en dicha ciudad se destacan NCR Corporation, SAP America, Infor, Microsoft (software), Navicure (pagos electrónicos), Charter Global, Abacus Solutions (servicios IT), etc. Asimismo, hay otras empresas del ranking Fortune 500 que cuentan con su sede principal en Atlanta, tales como Home Depot, UPS, Delta Airlines y Southern Company.

Además de los mencionados, completan la lista de los 20 aglomerados que más contribuyen al producto tecnológico Philadelphia (Pennsylvania, New Jersey, Delaware y Maryland), Denver (Colorado), Minneapolis (Minnesota y Wisconsin), Portland (Oregon-Washington), Phoenix (Arizona) y Detroit (Michigan).

Recuadro: Videojuegos en EEUU

EEUU cuenta con un mercado muy amplio para los videojuegos. En 2017, las ventas de esta industria ascendieron a USD 29,1 mil millones. Ocho de cada diez dólares de ventas corresponden a contenido digital (suscripciones en línea, contenido descargable, aplicaciones móviles y juegos en red), mientras que el formato físico representa apenas 21% del total y retrocede cada año (ESA, 2018).

Se estima que en EEUU hay más de 150 millones de personas que utilizan videojuegos y 60% de ellos lo hace diariamente. En dos tercios de los hogares estadounidenses hay por lo menos una persona que juega videojuegos más de tres horas semanales y los dispositivos más utilizados son las computadoras, smartphones y consolas (gráfico 12). Siete de cada diez jugadores son mayores de 18 años y la edad promedio de los gamers es de 34 años (ESA, 2018).

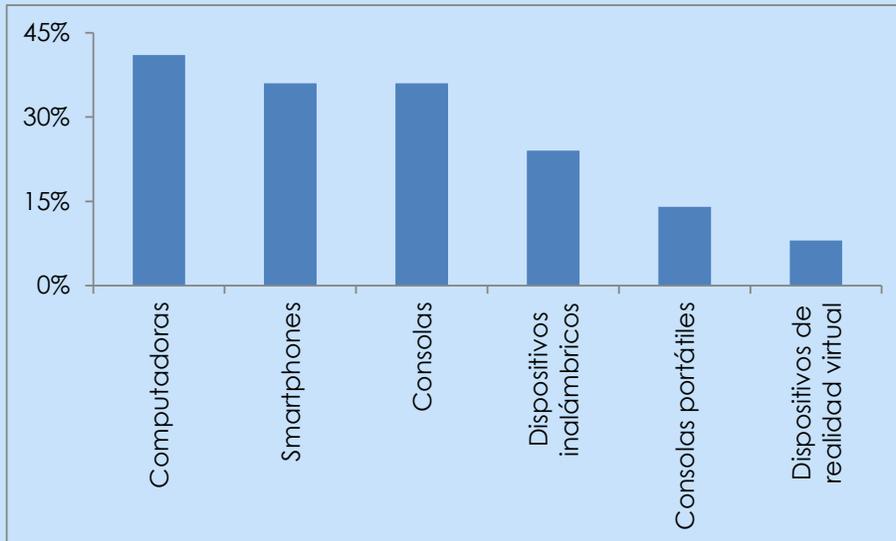
Los factores más relevantes a la hora de decidir la compra de un videojuego en EEUU son la calidad de los gráficos, el precio y que el concepto o historia sea interesante. Los juegos más vendidos en 2017 fueron los de disparos, acción, deportes y juegos de rol (ESA, 2018).

Desde el punto de vista de la oferta, hay 2,7 mil empresas de videojuegos en todo el país que emplean a 65,7 mil personas con un salario anual promedio de USD 97 mil anuales. En línea con lo que sucede con el resto de la industria de SSI, los

estados con mayor cantidad de empresas son California, Texas, Washington, News York y Massachusetts (gráfico 13) (ESA, 2018).

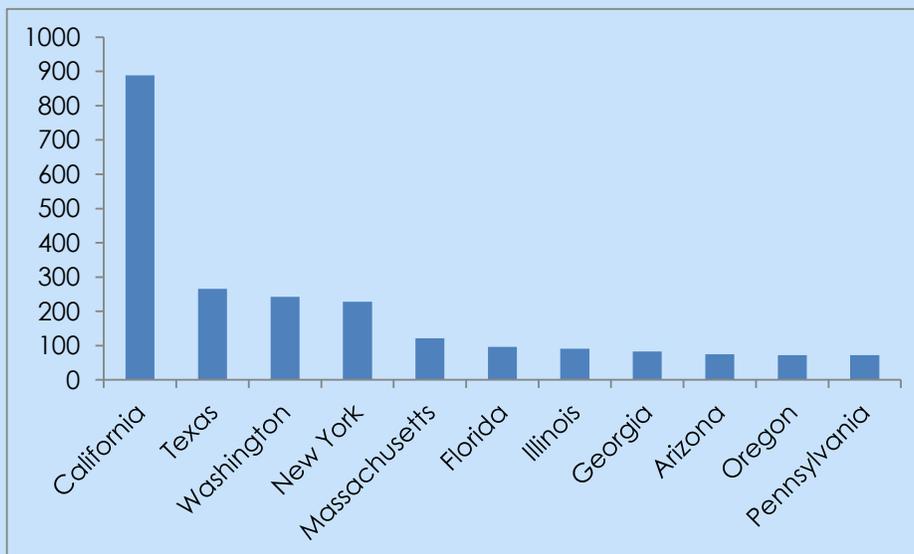
Gráfico 12. EEUU: Dispositivos más utilizados para jugar videojuegos

Porcentaje de hogares que utiliza cada dispositivo



Fuente: ESA (2018)

Gráfico 13. EEUU: Cantidad de empresas de videojuegos presentes en cada estado



Fuente: Elaboración propia con datos de ESA (2018)

3. Comercio internacional de SSI en EEUU

a. Evolución y composición

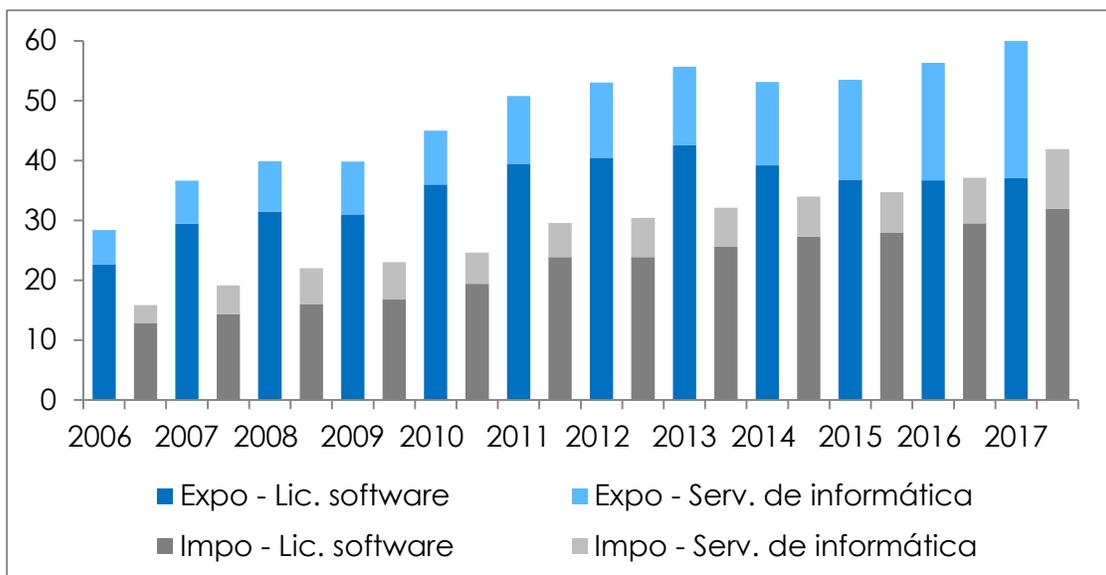
El comercio de SSI se encuentra comprendido en dos categorías diferentes según su registro en la balanza de pagos y aunque casi todos los países siguen una metodología estandarizada, existen diferencias en la disponibilidad de información a nivel global.

Por un lado, las licencias de reproducción y distribución de software se incluyen en CUPI. Si bien no hay información desagregada de las licencias de software por países, en 2017 EEUU era el primer exportador y tercer importador mundial de CUPI (en este último caso, después de Irlanda y Países Bajos) según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). De acuerdo con información del Bureau of Economic Analysis (BEA), 29% de las exportaciones y 19% de las importaciones estadounidenses de CUPI corresponden a licencias de reproducción y distribución de software al exterior.

Por otro lado se registran los servicios de informática, categoría para la cual hay información detallada para muchos países. En este caso, EEUU es el primer importador y segundo exportador después de India.

Gráfico 14. EEUU: Comercio internacional de SSI

Miles de millones de USD



Fuente: Elaboración propia con datos de BEA.

Las exportaciones estadounidenses de SSI se expandieron 64% durante la última década (gráfico 14) impulsadas por las ventas de servicios de informática que alcanzaron USD 23 mil millones en 2017. La facturación al exterior de licencias de reproducción y distribución de software sumó USD 37 mil millones y se encuentra relativamente estancada desde 2014.

Las importaciones de SSI crecieron 119% en el mismo período y el incremento fue parejo en ambas categorías. Más de tres cuartas partes del total corresponden a licencias (USD 32 mil millones), en tanto que los servicios rondan USD 10 mil millones (gráfico 14).

b. Principales socios

De acuerdo con la información del BEA, la Unión Europea (UE) y los países de Asia-Pacífico son los principales socios de EEUU en el comercio de SSI. Irlanda –país que cuenta con un esquema tributario muy favorable para el sector– es el socio más relevante de EEUU en el segmento de licencias de reproducción y distribución de software (23,6% de las exportaciones y 19,0% de las importaciones).

Cuadro 3. EEUU: Exportaciones de software y servicios de informática, principales destinos

Valores en millones de USD y participaciones en porcentaje – Datos de 2017

Origen	Serv. informática		Licencias software		Total	
	Valor	Particip.	Valor	Particip.	Valor	Particip.
Total	22.941	100,0%	37.081	100,0%	60.022	100,0%
Unión Europea	7.313	31,9%	16.239	43,8%	23.552	39,2%
Irlanda	426	1,9%	8.747	23,6%	9.173	15,3%
R. Unido	3.086	13,5%	1.818	4,9%	4.904	8,2%
Alemania	1.036	4,5%	2.494	6,7%	3.530	5,9%
Resto UE	2.765	12,1%	3.180	8,6%	5.945	9,9%
Asia Pacífico	6.919	30,2%	12.058	32,5%	18.977	31,6%
Japón	1.764	7,7%	2.135	5,8%	3.899	6,5%
Corea	710	3,1%	1.960	5,3%	2.670	4,4%
Resto Asia Pacífico	4.445	19,4%	7.963	21,5%	12.408	20,7%
América Latina y Caribe	2.957	12,9%	4.788	12,9%	7.745	12,9%
Canadá	2.807	12,2%	2.084	5,6%	4.891	8,1%
Resto del mundo	2.945	12,8%	1.912	5,2%	4.857	8,1%

Fuente: Elaboración propia con datos de BEA.

En servicios de informática, las ventas se encuentran diversificadas entre diferentes destinos, mientras que India representa 45,7% de las importaciones pues es el principal centro de offshoring de servicios de back office (USITC, 2018) (cuadros 3 y 4).

Cuadro 4. EEUU: Importaciones de software y servicios de informática, principales orígenes

Valores en millones de USD y participaciones en porcentaje – Datos de 2017

Origen	Serv. informática		Licencias software		Total	
	Valor	Particip.	Valor	Particip.	Valor	Particip.
Total	31.956	100,0%	9.957	100,0%	41.913	100,0%
Asia Pacífico	17.142	53,6%	1.171	11,8%	18.313	43,7%
India	14.614	45,7%	561	5,6%	15.175	36,2%
China	658	2,1%	102	1,0%	760	1,8%
Filipinas	650	2,0%	0	0,0%	650	1,6%
Japón	262	0,8%	340	3,4%	602	1,4%
Resto Asia Pacífico	958	3,0%	168	1,7%	1.126	2,7%
Unión Europea	8.130	25,4%	7.399	74,3%	15.529	37,1%
R. Unido	1.677	5,2%	645	6,5%	2.322	5,5%
Irlanda	0	0,0%	1.891	19,0%	1.891	4,5%
Alemania	1.066	3,3%	--	--	1.066	2,5%
Resto UE	5.387	16,9%	4.863	48,8%	10.250	24,5%
Canadá	3.901	12,2%	139	1,4%	4.040	9,6%
América Latina y Caribe	1.486	4,7%	--	--	1.486	3,5%
Israel	621	1,9%	132	1,3%	753	1,8%
Resto del mundo	676	2,1%	1.116	11,2%	1.792	4,3%

Fuente: Elaboración propia con datos de BEA.

América Latina y el Caribe absorben 12,9% de las exportaciones y proveen apenas 3,5% de las importaciones de SSI. Los proveedores más importantes son México y Brasil y, con una participación muy inferior, siguen Argentina, Costa Rica y Colombia. De todas maneras, se debe tener en cuenta que lo reportado por el BEA como importaciones estadounidenses de estos países es significativamente inferior a lo que las fuentes oficiales y privadas de las economías de la región informan como exportaciones al mercado estadounidense.

En efecto, la información detallada por país suele tener importantes limitaciones. Esto puede explicarse porque en algunos casos no se publican los datos para no violar el secreto estadístico, gran parte de las operaciones corresponden a comercio intrafirma, se facturan las transacciones en un determinado país por cuestiones tributarias a pesar de que se realizan o consumen en otro lugar y una misma operación puede ser clasificada en distintas cuentas en el país de importación y exportación por las dificultades para categorizar a los servicios.

4. Aspectos formales para el acceso al mercado estadounidense

a. Acceso a mercados y trato nacional

El mercado de servicios de informática de EEUU es abierto en comparación con otros países. El índice de restricción al comercio de servicios (STRI, por sus siglas en inglés) para el sector es de 0,18 frente a una media mundial de 0,24 en esa industria.

Tal como sucede en otros sectores, las principales barreras corresponden a la provisión de servicios por modo 4 (cuando las personas físicas viajan para prestar el servicio *in situ* de manera temporal). Existen limitaciones a la cantidad de proveedores contractuales e independientes que pueden ingresar anualmente y se requiere paridad salarial con los empleados locales. El período de permanencia puede ser de hasta 36 meses, superior al de otros países desarrollados (OECD, 2017).

De acuerdo con los compromisos asumidos por EEUU en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) de la OMC para los servicios de informática, para los tres modos restantes (por vía remota, mediante traslado del consumidor estadounidense al exterior o a través de inversión extranjera directa en dicho sector) no hay limitaciones de acceso a mercados (condiciones en que proveedores extranjeros pueden prestar servicios el mercado estadounidense¹⁴) ni excepciones al trato nacional (es decir, no se exigen requisitos distintos a los que deben cumplir los proveedores locales).

¹⁴ Por ejemplo, limitaciones al número de proveedores de servicios, de operaciones de servicios o de personas empleadas en un sector; al valor de las transacciones; a la forma jurídica que debe adoptar el proveedor del servicio; o a la participación de capital extranjero.

La provisión de servicios al gobierno está limitada a los oferentes de países que integran el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC¹⁵ y a los de aquellas economías con las cuales EEUU cuenta con acuerdos comerciales con provisiones de compras gubernamentales (OECD, 2017). Si bien no todos estos acuerdos tienen el mismo alcance, hay compromisos que permiten la provisión de algún tipo de servicio de informática y/o software a distintas entidades gubernamentales con Australia, Bahrein, Canadá, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Israel, Marruecos, México, Nicaragua, Omán, Panamá, Perú, República Dominicana y Singapur.

Tanto en el caso del ACP como en los acuerdos bilaterales, los proveedores extranjeros de SSI pueden participar de las contrataciones públicas de ciertas entidades del gobierno central y subnacional que superen un valor determinado.

Dado que Argentina no ha suscrito el ACP ni cuenta con un tratado de libre comercio con EEUU el mercado de compras públicas del gobierno estadounidense se encuentra limitado.

b.Aspectos legales

Para proveer servicios a EEUU existen diferentes alternativas: se puede suscribir un contrato con un cliente específico, se puede utilizar un representante local, establecer un joint-venture con un socio ya establecido o instalar una sucursal en EEUU. Si se requiere la radicación del inversor o miembros del staff en EEUU se deben tener en cuenta los requisitos de visado.¹⁶

En todos los casos se debe tener en cuenta que EEUU es un país federal y el marco legal puede variar significativamente de un estado a otro. Será necesario contratar a un abogado local y contar con un contrato con términos de referencia bien definidos.¹⁷ Si fuera necesario abrir una oficina en EEUU, es conveniente ponerse en contacto con la agencia de desarrollo económico del lugar deseado.¹⁸

¹⁵ Los miembros del ACP son: Alemania, Armenia, Aruba, Austria, Bélgica, Bulgaria, Canadá, Chipre, Corea del Sur, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, Eslovaquia, España, EEUU, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hong Kong (China), Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Malta, Moldavia, Montenegro, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Singapur, Suecia, Taipei, Chino, Ucrania, UE.

¹⁶ Más información sobre visas para [inversionistas](#) y [trabajadores](#) extranjeros.

¹⁷ Más información en [American Bar Association](#).

¹⁸ Más información sobre [agencias de desarrollo económico](#) en EEUU.

La exportación de SSI requiere un contrato que deberá especificar las características del servicio y quién lo proveerá; los recursos, información y personal que el cliente deberá poner a disposición del proveedor; la fecha de inicio y finalización de la provisión del servicio; el calendario de pagos incluyendo montos, fechas y entregables; qué sucederá en caso de incumplimiento del contrato o retraso; y las circunstancias en las cuales se dará por finalizado el contrato (incluyendo pagos parciales, penalidades, etc.).

Es posible que en algunos casos los clientes exijan un seguro por incumplimiento por parte del proveedor, es decir que se comprometa a compensar al comprador si el servicio no es prestado en los términos y condiciones acordados. Se recomienda que el contrato especifique detalladamente los requisitos de desempeño y en qué circunstancias se pueden exigir compensaciones.

Asimismo, el cliente estadounidense puede solicitar algún tipo de garantía para protegerse financieramente en caso de incumplimiento por parte del proveedor del servicio. Entre los formatos más frecuentes se encuentran las garantías bancarias, una carta de crédito stand by o un bono de garantía de rendimiento (Trade Commissioner Canada, 2013). La obtención de estas garantías puede ser un inconveniente para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) extranjeras que quieren prestar servicios en EEUU. El Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) cuenta con una línea de financiamiento para este fin.¹⁹

Para licenciar software, es necesario asegurarse de que la propiedad intelectual (IP, por sus siglas en inglés) se encuentre adecuadamente protegida²⁰ antes de negociar un acuerdo. Es preciso asesorarse debidamente con abogados locales debido a la complejidad de la legislación estadounidense sobre IP. Asimismo, se sugiere que un abogado estadounidense realice la auditoría pertinente (due dilligence) a los posibles licenciarios, revisar la carta de intención –resumen no vinculante de los términos y condiciones clave– (NB-SOT, por sus siglas en inglés) asegurándose que provea trato justo, incluya reglas acordes a la normativa local, proteja la IP, establezca el tribunal y la legislación correspondiente, tenga en cuenta el impacto impositivo y considere la legislación estatal sobre franquicias. (UK Department for International Trade, 2018).

En EEUU los litigios son mucho más comunes que en Argentina y tienen costos muy elevados. Entre las cuestiones que motivan litigios con mayor frecuencia se destacan disputas con intermediarios, mora en los pagos, incumplimiento de

¹⁹ Más información sobre [financiamiento del BICE para garantías internacionales](#).

²⁰ Más información sobre [derechos de propiedad intelectual](#) en EEUU.

pagos, problemas relacionados con IP. Las alternativas para evitar los altos costos de litigios son el arbitraje (Alternative Dispute Resolution, ADR) y la mediación (Trade Commssioner Canada, 2013).²¹

c. Aspectos tributarios²²

El sistema tributario estadounidense es complejo e incluye impuestos federales, estatales y municipales. Los tributos varían de una jurisdicción a otra y según el servicio sea provisto desde EEUU, a través de una subsidiaria en dicho país o de manera remota desde el exterior. Aquí se reseñan los aspectos más relevantes, pero se recomienda ampliamente contar con asesoramiento de especialistas locales a la hora de hacer negocios en EEUU.

En caso de prestar el servicio desde Argentina, el fisco estadounidense (IRS, por sus siglas en inglés) no efectuará retenciones en concepto de impuesto a la renta. Sin embargo, en el caso de que se importen regalías o que el servicio se preste en el territorio estadounidense sin contar con una filial en dicho país, las rentas están sujetas en general a una retención de 30%, que puede ser inferior en caso que exista un acuerdo para evitar la doble tributación²³. Debe señalarse que el impuesto a la renta existe también a nivel estatal (deducible a nivel federal). Los conceptos gravados varían de un estado a otro y las alícuotas oscilan entre 0% y 12% (PwC, 2016) (EY, 2014).

Más allá del destino elegido, cuando se trata de servicios provistos desde Argentina, desde enero de 2019 el exportador debe los derechos de exportación de servicios, calculados como 12% del valor facturado con un tope máximo de 4 pesos por dólar. Los monotributistas y empresas micro y pequeñas quedan exentas de este pago siempre y cuando exporten menos de USD 600 mil anuales y estén registradas como micro o pequeñas empresas (inclusive los monotributistas) en el Registro PyME del Ministerio de Producción y Trabajo, con el certificado al día.²⁴

²¹ Más información sobre arbitraje y mediación en EEUU en [American Arbitration Association](#).

²² Más información sobre aspectos tributarios a nivel [federal](#) y [estatal](#).

²³ Lista completa de [países que cuentan con acuerdos para evitar la doble imposición con EEUU](#). Fuente: IRS.

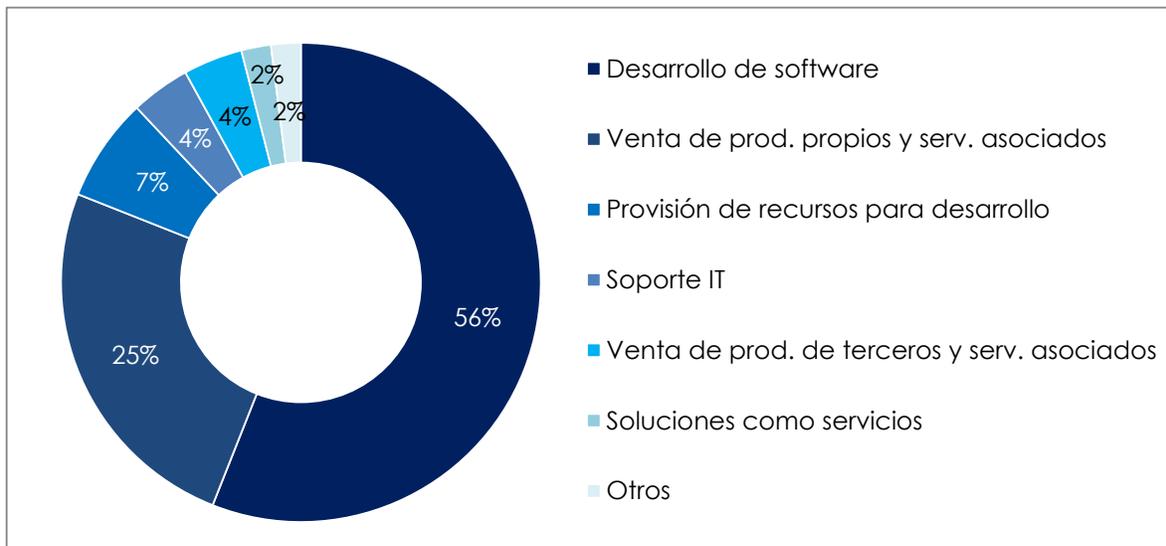
²⁴ Más información sobre el procedimiento para [registrarse como PYME](#).

5. Posicionamiento de Argentina / Córdoba

a. Exportaciones de SSI de Argentina

Las exportaciones argentinas de servicios de informática, marginales a mediados de los noventa, rondan USD 1.800 millones (valor anualizado al tercer trimestre de 2018) y la balanza comercial se mantiene superavitaria desde 2003. En 2017 el país era el 16° exportador mundial de SSI y el segundo de Latinoamérica, con un valor apenas inferior al de Brasil.²⁵ La mayor parte de las ventas al exterior tiene lugar a partir de la prestación remota (modo 1) y el traslado temporal del prestador al país de destino (modo 4) (Gayá, 2017). Debe mencionarse que en las estadísticas de ingresos y egresos por CUI –donde Argentina es ampliamente deficitaria– no se distinguen los datos por subcategoría, por lo cual no se incluyen las licencias de uso de software.

Gráfico 15. Argentina: Participación de las actividades de SSI en los ingresos del exterior
2016-2017



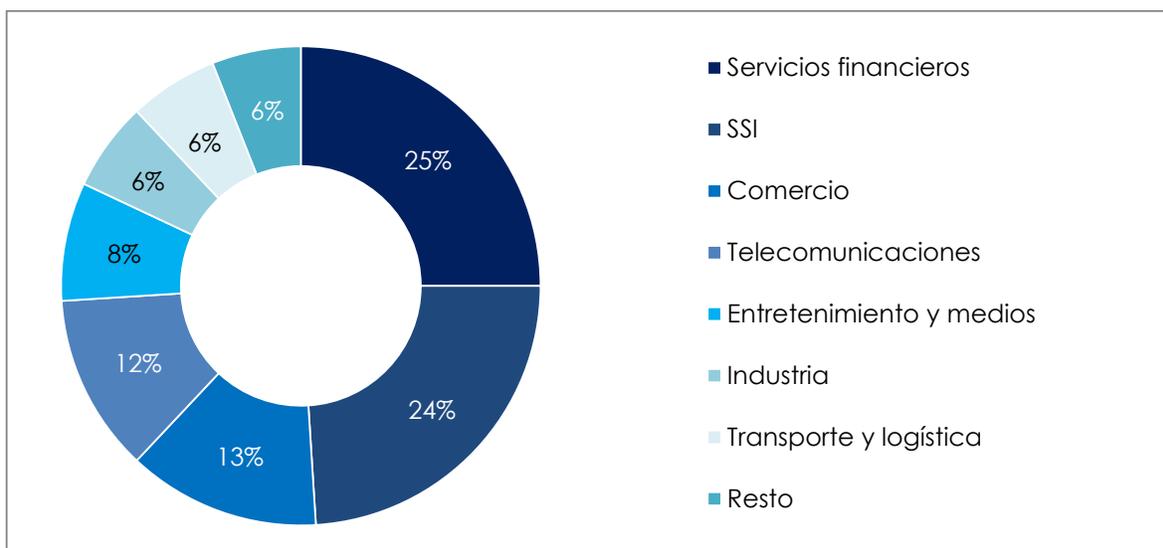
Fuente: Elaboración propia con datos de CESSI.

²⁵ No hay datos disponibles para México.

El desarrollo de software representa 56% de las exportaciones argentinas del sector, en tanto que 25% corresponde a venta de productos propios y servicios asociados (gráfico 15). El resto de las actividades se orienta principalmente al mercado interno. Los servicios financieros y SSI son sectores más importantes en la demanda externa para los SSI argentinos representando conjuntamente casi la mitad del total. Otras actividades relevantes son comercio, telecomunicaciones y medios y entretenimiento (gráfico 16) (CESSI, 2018).

En contraste con otros rubros de mercancías y servicios, las ventas al exterior de SSI provienen no solamente de empresas de primera línea mundial (Neoris, Everis, IBM, HP, EMC-Dell, EY, Accenture, Indra, SAP) sino también de firmas nacionales tanto grandes como pequeñas y medianas. En efecto, hay cuatro “unicornios”²⁶ de origen argentino: Globant, Mercado Libre, Despegar.com y OLX. Entre las principales exportadoras de SSI cabe destacar también a otras firmas que surgieron en el país y cobraron relevancia internacional (Grupo ASSA, Core SDI, Belatrix, Globallogic) (Gayá, 2017).

Gráfico 16. Argentina: Participación de verticales en ingresos del exterior de SSI 2016-2017



Fuente: Elaboración propia con datos de CESSI.

Si bien Argentina no cuenta con datos de exportaciones de servicios desagregados por país, las estimaciones de la Cámara Argentina de la Industria del Software (CESSI) indican que EEUU es el principal destino de las exportaciones

²⁶ Compañías tecnológicas con un valor superior a USD 1.000 millones.

argentinas de SSI con una participación de 48,3% (CESSI, 2017) equivalentes a USD 871 millones en concepto de servicios de informática.²⁷

Diversos factores explican la relevancia de EEUU para las exportaciones argentinas de SSI: se trata del principal mercado para el sector a nivel global, gran parte del comercio es intrafirma y las filiales de compañías estadounidenses facturan servicios a la casa matriz independientemente del lugar en el cual se consume el servicio y el IRS no realiza retenciones en concepto de impuesto a la renta en las importaciones de servicios (aunque sí lo hace en el caso de las regalías), lo cual no implica costos impositivos adicionales que puedan reducir la competitividad de las exportaciones argentinas, tal como sucede en otros mercados.

b. Posicionamiento para la exportación de SSI

En 2017, Argentina se ubicó en el 13° puesto del índice de globalización de servicios de Tholons (TSGI, por sus siglas en inglés) que mide el atractivo digital para el offshoring de servicios para 50 países. En el top 10 se encuentran India, China, Filipinas, Brasil, México, Canadá, Chile, Vietnam, Polonia e Irlanda (Tholons, 2018).

Buenos Aires es la única localidad argentina que aparece en el ranking de las principales 100 ciudades. Se ubica en la 10° posición, mostrando una significativa mejora respecto del año anterior (33°). Sus ventajas se basan en la calidad del capital humano del sector tecnológico, el costo relativamente competitivo, la cantidad y calidad de las startups del sector, la disponibilidad de aceleradoras especializadas y la reputación de las universidades con carreras técnicas y la disponibilidad de nuevas escuelas de programación. Buenos Aires es la segunda localidad de la región después de San Pablo (Brasil) en el 6° lugar. Debe señalarse que cuatro de las primeras cinco ciudades del ranking se encuentran en India (Tholons, 2018).

No obstante, en otros rankings Argentina muestra un peor desempeño. Se ubica en el puesto 92° sobre un total de 139 países en el índice de competitividad global, mostrando una mejora respecto del año previo (104°) y es una de las economías de ingresos medios-altos con indicadores más débiles debido a la inflación, la carga impositiva y restricciones regulatorias, entre otros aspectos. Sin

²⁷ Cuatro trimestres móviles al segundo trimestre de 2018. No hay datos sobre licencias de uso de software.

embargo, en algunos de los factores más relevantes para la exportación de SSI se encuentra mejor posicionada: educación superior y capacitación (38°), capacidades tecnológicas (66°) e innovación (72°) (WEF, 2018).

c. Situación de Córdoba

Las actividades de SSI en Argentina se concentran principalmente en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) (68,7% del empleo asalariado registrado del sector) y la provincia de Buenos Aires (14,2%). Córdoba se ubica en el tercer lugar con 7,1% del empleo privado registrado en SSI (7.128 trabajadores), frente a una participación de 8,2% en el empleo privado registrado asalariado total. No obstante, debe subrayarse que desde 2016 el empleo en SSI en Córdoba ha crecido más rápidamente que el total nacional. Dos tercios de los trabajadores del sector en Córdoba están en empresas de consultoría en informática y suministro de programas y tres de cada diez en actividades de informática no especificadas.²⁸

Los salarios en Córdoba son más competitivos que en CABA y el Gran Buenos Aires y la remuneración anual promedio de un trabajador de las firmas de consultoría en informática y suministro de programas en Córdoba es 30% inferior a la media nacional.²⁹

La provincia de Córdoba cuenta con cuatro polos de SSI. El más importante es el Córdoba Technology Cluster (CTC) en la capital provincial, que reúne a casi 200 empresas y es uno de los más grandes y mejor consolidados del país junto a los de CABA, La Plata, Rosario y Tandil. Otros polos tecnológicos cordobeses son los de Río Cuarto, Villa María (ambos con una treintena de firmas) y San Francisco (cinco miembros).

Argentina no cuenta con datos oficiales de comercio internacional de servicios por jurisdicción. De acuerdo con la información publicada por el CTC, las exportaciones de SSI de la provincia de Córdoba representan aproximadamente 15% de las ventas del sector medidas en dólares. Si bien la participación relativa es menor al total nacional esto puede explicarse en parte porque la estimación mencionada se refiere solamente a las firmas locales sin contemplar a las

²⁸ Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE).

²⁹ Cálculos propios con datos de OEDE. Debe señalarse que estos datos corresponden a la remuneración bruta por todo concepto de trabajadores de empresas del sector y no distinguen entre las tareas ni niveles de calificación de los asalariados, los cuales podrían explicar parcialmente el diferencial salarial.

multinacionales que suelen mostrar una mayor orientación al mercado externo. EEUU es el principal destino de las exportaciones de las firmas cordobesas y su participación es el total (81,9%) es muy superior al total del país (CTC & Economic Trends, 2018).

Entre las principales empresas radicadas en Córdoba cabe destacar a algunas multinacionales (McAfee), firmas argentinas con presencia internacional (Mercado Libre, Globant, Vates) y PYMES.

d. Matriz FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas)

El análisis FODA es una herramienta útil para diagnosticar la situación de las empresas cordobesas frente al mercado estadounidense e identificar las acciones necesarias para potenciar las ventajas y mitigar los riesgos.

Las fortalezas son las capacidades propias de las empresas que les confieren una ventaja frente a la competencia, en tanto que las debilidades son los factores que sitúan a las empresas en desventaja frente a sus competidores. Las fortalezas y debilidades se suelen relacionar con la disponibilidad de recursos, habilidades, conocimientos, etc.

Las oportunidades y amenazas, en cambio, se relacionan con aspectos propios del entorno que pueden ser aprovechados para mejorar el posicionamiento en el mercado objetivo o que lo ponen en riesgo, respectivamente.

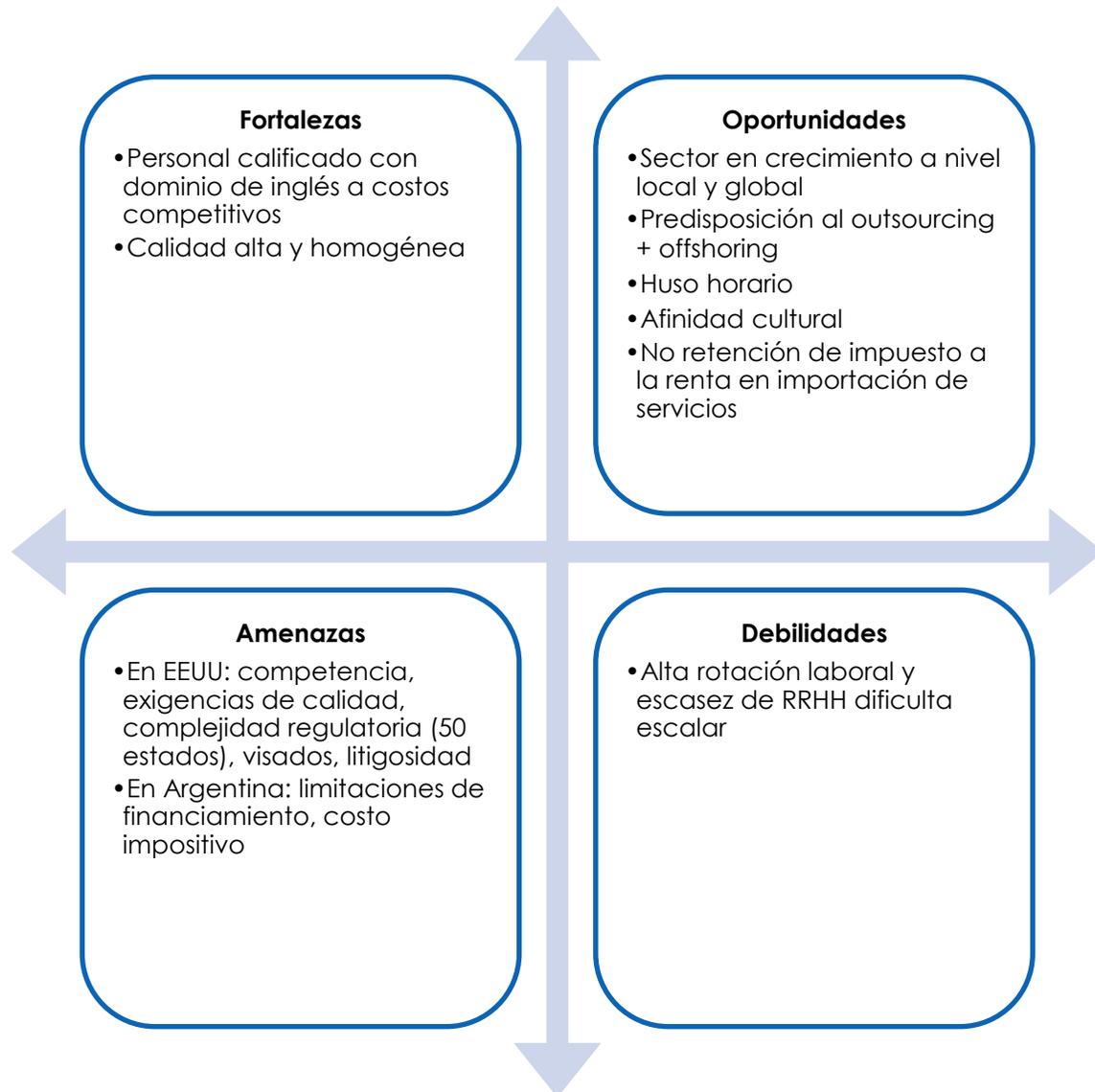
Una de las principales **fortalezas** de las empresas argentinas es la disponibilidad de capital humano calificado y con buen dominio de inglés a costos competitivos. Si bien las remuneraciones son más altas que en otros destinos relevantes de outsourcing de IT como India o México, son significativamente inferiores a los de EEUU y la calidad de los SSI argentinos supera a la de otros países con salarios menores. En efecto, en una encuesta realizada por Carreras Mayer & Rapetti (2018), muchas firmas argentinas señalan como una fortaleza que la calidad de los servicios de informática argentinos es percibida como alta y homogénea, lo cual les da una ventaja respecto de competidores con costos más bajos como India y algunos países de Europa del este.

En lo que concierne al idioma, Argentina tiene un nivel de inglés alto³⁰ y es el país con mejor dominio de inglés de América Latina, ubicándose en el puesto 27° del ranking de Education First sobre un total de 88 países. No obstante, se sitúa por

³⁰ Algunos ejemplos de competencia de nivel alto implican poder realizar en inglés una presentación en el trabajo, comprender programas de TV o leer un periódico.

debajo de algunos de los principales proveedores de SSI de Europa del Este y de otros donde el idioma oficial es el inglés, aunque supera a grandes actores del sector como India (nivel moderado). De todas formas, en el ranking de ciudades Córdoba se ubica en el quinto lugar del país, con un nivel moderado³¹, detrás de Buenos Aires, Neuquén, La Plata y Mar del Plata que tienen nivel alto (EF, 2018).

Cuadro 5. Matriz FODA para la exportación de SSI de Córdoba a EEUU



Fuente: Elaboración propia.

³¹ Algunos ejemplos de competencia de nivel moderado implican poder participar en reuniones de su propia área de experiencia, comprender la letra de una canción o redactar correos electrónicos profesionales sobre temas conocidos

Una de las principales ventajas de muchas firmas argentinas es la experiencia de upgrading en el nivel de clientes que han desarrollado con la internacionalización. En líneas generales, comenzaron proveyendo SSI a startups para luego pasar a PYMES y más adelante a grandes firmas. Las startups y PYMES suelen elegir a sus proveedores poniendo foco en los costos, mientras que las más grandes están dispuestas a pagar precios más elevados pero son más exigentes en términos de calidad y las operaciones implican mayor complejidad desde el punto de vista jurídico (Carreras Mayer & Rapetti, 2018). Las firmas que aún no han iniciado el proceso de internacionalización pueden aprender de esta experiencia y comenzar apuntando a las empresas de menor tamaño.

Entre las principales **oportunidades** para insertarse y expandirse en el mercado estadounidense debe destacarse que el comercio de SSI se encuentra en franca expansión a nivel global y también en EEUU. Asimismo, las firmas argentinas cuentan con dos grandes ventajas frente a otros competidores –particularmente asiáticos y de Europa oriental–: el huso horario (hay solo entre 2 y 5 horas de diferencia con los principales centros de la costa oeste y este, respectivamente) y la similitud cultural.

El mercado estadounidense es muy grande, lo cual implica algunos desafíos que si no son considerados pueden convertirse en **amenazas**. Se trata del mayor mercado del mundo y el más competitivo, tanto por las empresas locales como por todos los jugadores internacionales que quieren estar presentes allí. Por ese motivo los niveles de exigencia suelen ser muy elevados y pueden resultar difíciles de alcanzar para empresas que no están habituadas a vender a ese tipo de clientes.

Si bien las certificaciones exigidas varían mucho según el cliente y el tipo de servicio de IT exportado, algunas de las más relevantes requeridas en el mercado estadounidense son Information Technology Infrastructure Library (ITIL)(mejores prácticas en gestión de servicios IT), Capability Maturity Model Integration (CMMI) (capacidad de mejora organizacional), ISO 9001 (manejo de la calidad), BSDQ09 (certificación para empresas de outsourcing), PMP (Project Management Professional) (certificación individual sobre manejo de proyectos), Scrum Master (certificación individual sobre gestión de proyectos y desarrollo de software), entre otros. Asimismo, algunas firmas exigen certificaciones específicas de algunas empresas (Microsoft, Oracle, Java, Apple, etc.) (ITC, 2018).

Asimismo, existen complejidades regulatorias particularmente debido a las diferencias entre los 50 estados. Eso, sumado a que los litigios son mucho más

frecuentes que en Argentina y tienen costos muy elevados, vuelve fundamental la necesidad de contar con asesoramiento legal especializado.

Como se señaló previamente, existen pocas restricciones para proveer servicios de manera remota, pero los procedimientos para obtener visados pueden ser complejos en caso que sea necesario enviar personal para implementar un sistema durante un tiempo o, más aún, si se requiere instalarse para establecer una filial allí.

En contraste con lo que sucede en otros mercados, EEUU no retiene impuesto a la renta a la importación de servicios prestados de manera remota, lo cual facilita la exportación a este mercado en comparación con otros países. Sin embargo, sí existen retenciones en el caso de las regalías, por lo cual las empresas argentinas que exportan licencias de software se encuentran en desventaja respecto de aquellas de países que tienen convenios para evitar la doble imposición con EEUU. En lo que concierne a la competencia local, los tributos varían significativamente de un estado a otro, pero debe tenerse en cuenta que algunos tienen un tratamiento extremadamente favorable para las compañías que se radican allí, lo cual les permite tener costos más competitivos. A modo de ejemplo, el estado de Nevada tiene una alícuota de 0% a las ganancias de las empresas.

Otros factores que amenazan la competitividad de las firmas cordobesas en el mercado estadounidense son de origen nacional. Entre los más relevantes cabe destacar el elevado costo impositivo, incluyendo las retenciones a las exportaciones de servicios recientemente implementadas.³² De acuerdo con el componente tributario del índice Doing Business del Banco Mundial, Argentina se sitúa en el puesto 169° sobre un total de 190 países por su elevada carga impositiva. Asimismo, existen limitaciones de acceso al crédito, principalmente para financiar capital de trabajo y garantías internacionales. Si bien el BICE implementó una línea de financiamiento específica para SSI³³ que mitiga este inconveniente, aún hay muchas empresas que tienen dificultades financieras que limitan la internacionalización.

La principal **debilidad** de las empresas argentinas de SSI es la dificultad para escalar debido a las limitaciones para contratar más recursos humanos en un contexto en que la demanda de trabajo crece más rápidamente que la oferta, lo cual genera presiones sobre los costos salariales y una elevada rotación laboral

³² Véase sección 4c.

³³ Más información sobre [línea del BICE para SSI](#).

que obliga a invertir tiempo y recursos en adaptación y capacitación del personal. Debe destacarse, sin embargo, que tanto a nivel nacional como en la provincia de Córdoba existen iniciativas para promover la formación de recursos humanos específicos para industria de SSI.

e.Recomendaciones

EEUU es la mayor economía del mundo y también el actor más importante para el sector SSI a nivel global, tanto por su tamaño como por su desarrollo tecnológico. Esto lo convierte en un mercado sumamente atractivo para las empresas cordobesas, pero también un destino exigente y altamente competitivo.

Las firmas de Córdoba cuentan con algunas ventajas relevantes para su inserción en el mercado estadounidense, tales como servicios de calidad a costos competitivos, la disponibilidad de capital humano y la similitud cultural y horaria con ese destino. Sin embargo, para poder escalar las operaciones y atender un mercado exigente se requieren mayores inversiones en capacitación de la mano de obra, tanto a nivel técnico -ya que se dificulta ampliar la plantilla porque es una industria con pleno empleo- como en el manejo del idioma inglés, ya que Córdoba se encuentra rezagada respecto de otras de las principales localidades del país.

Asimismo, resulta fundamental contar con asesoramiento especializado de profesionales jurídicos y contables locales. Por un lado, esto se debe a que si bien existen menores cargas impositivas que en otros mercados, el marco legal y tributario es muy complejo y varía considerablemente de un estado a otro. Por otro lado, la litigiosidad es más frecuente y más costosa que en Argentina por lo cual la importancia de contar con contratos claros y precisos con la cobertura correspondiente es esencial para no correr grandes riesgos.

La experiencia de las firmas que ya exportan a EEUU muestra que suele resultar conveniente comenzar con contratos pequeños para la provisión de SSI a startups y PYMES, donde la rentabilidad es menor pero también es menos complejo desde el punto de vista jurídico y de los estándares requeridos, para luego proveer estos servicios a firmas de mayor envergadura, más exigentes pero con mayor rentabilidad.

6. Referencias bibliográficas

- BSA. (2018). *The economic impact of software*. Washington, DC: The Software Alliance.
- Carreras Mayer, P., & Rapetti, M. (2018). *Oportunidades y obstáculos para la expansión de servicios basados en el conocimiento: evidencia de software y audiovisuales*. CABA: Secretaría de Comercio de la Nación.
- CESSI. (2016). *Plan de Mercados Externos 2016*. CABA: CESSI.
- CESSI. (2017). *Plan de Mercados Externos 2018*. CABA: Cámara de la Industria Argentina del Software.
- CESSI. (2018). *Reporte anual sobre el Sector Software y Servicios de Informática de la República Argentina 2018*. CABA: Cámara Argentina de la Industria del Software.
- CompTIA. (2018). *Cyberstates 2018*. Downers Grove, IL: The Computing Technology Industry Association (CompTIA).
- CTC & Economic Trends. (2018). *Monitor TIC julio-agosto 2018*. Córdoba: Córdoba Technology Cluster (CTC) & Economic Trends.
- CTC & Economic Trends. (2018). *Monitor TIC Julio-Agosto 2018*. Córdoba: Córdoba Technology Cluster - Economic Trends.
- Department of Commerce. (2018). *Select USA*. Recuperado el 11 de 12 de 2018, de <https://www.selectusa.gov/software-and-information-technology-services-industry-united-states>
- EF. (2018). *EF EPI. Índice del Dominio del Inglés de EF*. Education First.
- ESA. (2018). *Essential facts about the computer and videogame industry*. Entertainment Software Association.
- EY. (2014). *Step by step, helping you succeed in the US. The inbound guide to US corporate tax*. United States: EY.
- Fundación Observatorio Pyme. (2016). *La coyuntura de las PyME de Software y Servicios Informático de Ciudad de Buenos Aires*. CABA: Fundación Observatorio Pyme.
- Gayá, R. (Nov-Dic de 2017). Strengthening knowledge-based services in Argentina. *Revista de Administração Mackenzie (RAM)*, 18(6).

-
- ITC. (2018). *Lecture 2: Overview of certification in the IT/ITES Outsourcing Lecture 2: Overview of certification in the IT/ITES Outsourcing*. Ginebra: International Trade Centre (ITC) - SME Trade Academy.
- Ministerio de Producción. (2016). *Mesa Ejecutiva de Software y Servicios Informáticos*. CABA: Ministerio de Producción - Secretaría de Transformación Productiva.
- OECD. (2017). *OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI): United States*. París: Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD).
- OPSSI. (2016). *Reporte anual sobre el sector de software y servicios informáticos de la República Argentina*. CABA: CESSI.
- PwC. (2016). *Doing business in the United States. A guide to the key tax issues*. United States: PwC.
- Tholons. (2018). *Digital Nations & Super Cities*. Recuperado el 14 de 12 de 2018, de <http://www.tholons.com/digitalnationsupercities/>
- Trade Commssioner Canada. (2013). *Exporting to the United States - A Guide for Canadian Businesses - 2012-2013 Edition*. Recuperado el 16 de 12 de 2018, de <http://www.tradecommissioner.gc.ca/world-monde/141452.aspx?lang=eng>
- UK Department for International Trade. (2018). *Exporting to the USA*. (U. D. Trade, Editor) Recuperado el 14 de 12 de 2018, de <https://www.gov.uk/guidance/exporting-to-the-usa#doing-business-in-the-us>
- USITC. (2018). *Recent Trends in U.S. Services Trade*. Washington: United States International Trade Commission.
- WEF. (2018). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*. Ginebra: World Economic Forum.

Anexo 1. Relevancia del sector tecnológico según estados

Estado	Prod. bruto ST ¹	Particip. ST ¹ en prod. bruto	Empleo tecnol. ²	Ocup. IT ³	Empleo ST ¹	Particip. ocup. IT ³ en empleo ST ¹	Particip. empleo tecnol. ² en empleo total	Salario medio anual ST ¹
	USD MM	% del total	Miles de personas			% del total	Miles de USD	
EEUU	1.589,4	9,2%	11.504,4	7.440,7	6.956,2	46%	7,2%	112,9
Alabama	12,1	6,3%	141,0	95,4	80,2	48%	6,5%	84,3
Alaska	2,2	4,7%	18,7	10,9	10,2	36%	4,9%	79,7
Arizona	28,5	10,1%	237,1	156,1	139,3	48%	7,8%	100,0
Arkansas	4,5	4,0%	59,4	42,9	27,2	46%	4,4%	71,4
California	385,8	16,0%	1.749,4	1.062,4	1.202,7	47%	9,1%	161,9
Colorado	43,4	14,0%	285,3	172,2	199,6	47%	9,7%	110,5
Connecticut	16,2	6,5%	140,6	95,0	75,9	45%	7,6%	109,4
Delaware	4,7	7,4%	31,9	22,1	17,2	46%	6,6%	101,2
District of Columbia	6,8	5,5%	78,5	57,6	38,7	46%	9,7%	120,4
Florida	63,5	7,4%	539,1	327,4	325,8	42%	5,7%	89,7
Georgia	46,8	9,5%	349,7	228,7	209,9	46%	7,2%	97,9
Hawaii	3,0	3,8%	31,0	20,3	15,2	41%	4,0%	83,7
Idaho	6,1	9,4%	51,9	30,6	33,4	42%	6,5%	87,7
Illinois	48,7	6,7%	437,2	291,9	244,8	44%	6,8%	100,6
Indiana	14,1	4,5%	181,1	129,2	84,5	44%	5,5%	76,9
Iowa	8,2	4,8%	88,4	62,2	44,0	47%	5,1%	80,1
Kansas	8,3	5,4%	96,1	65,6	49,7	45%	6,2%	81,8
Kentucky	7,2	3,8%	94,0	62,9	49,2	43%	4,5%	74,0
Louisiana	7,4	3,3%	81,5	49,4	45,7	35%	3,8%	76,6
Maine	2,6	4,7%	34,8	24,0	16,5	44%	5,0%	77,3
Maryland	36,9	10,8%	284,6	185,8	184,1	50%	9,5%	110,0
Massachusetts	75,7	15,9%	416,3	240,4	307,2	45%	10,6%	138,0
Michigan	34,7	7,5%	404,3	278,1	225,8	46%	8,7%	92,0
Minnesota	27,9	8,6%	250,5	174,8	141,6	50%	8,0%	97,7
Mississippi	3,4	3,3%	45,1	31,4	21,0	40%	3,5%	65,8
Missouri	19,5	7,0%	203,2	138,4	114,1	46%	6,5%	88,6
Montana	2,0	4,4%	22,6	13,3	13,6	40%	4,2%	70,9
Nebraska	5,5	5,2%	62,2	43,2	34,1	47%	5,7%	76,6
Nevada	5,7	4,1%	60,7	38,4	31,4	38%	4,3%	85,1
New Hampshire	9,2	12,6%	64,0	40,1	42,0	48%	8,8%	103,9

New Jersey	52,0	9,6%	337,9	215,3	216,1	46%	7,8%	122,8
New Mexico	8,0	9,5%	67,0	36,5	46,9	40%	7,3%	87,4
New York	98,4	7,1%	639,5	397,9	382,3	42%	6,3%	119,4
North Carolina	39,3	8,3%	335,5	215,3	203,6	44%	6,9%	95,6
North Dakota	2,2	4,2%	22,3	14,8	12,5	42%	4,7%	79,8
Ohio	30,9	5,4%	384,0	276,5	186,3	47%	6,6%	82,1
Oklahoma	6,7	3,8%	86,8	63,1	35,8	43%	4,9%	71,6
Oregon	26,1	12,6%	159,0	103,2	96,3	49%	7,6%	111,9
Pennsylvania	46,7	7,0%	425,2	279,6	240,7	43%	6,7%	98,3
Rhode Island	3,4	6,5%	35,3	24,3	20,0	50%	6,7%	85,9
South Carolina	10,8	5,6%	122,4	82,5	62,5	41%	5,4%	79,5
South Dakota	2,0	4,5%	21,2	14,9	10,4	44%	4,3%	63,6
Tennessee	14,3	4,6%	165,7	114,2	75,7	42%	5,1%	84,9
Texas	136,9	8,7%	963,4	610,1	592,0	45%	7,2%	106,3
Utah	14,9	10,2%	135,5	83,0	89,8	44%	8,6%	83,6
Vermont	2,3	7,6%	22,9	14,7	13,3	48%	6,4%	83,6
Virginia	57,3	12,8%	425,3	279,5	292,1	53%	9,9%	114,8
Washington	75,2	17,4%	363,5	243,5	232,9	51%	9,9%	141,7
West Virginia	2,3	3,4%	30,3	19,8	15,3	38%	4,0%	67,7
Wisconsin	18,0	6,3%	211,9	154,8	102,3	47%	6,8%	81,7
Wyoming	1,0	2,8%	9,7	6,6	4,8	39%	3,2%	65,9

¹ Sector tecnológico (ST): SSI, manufactura IT y telecomunicaciones e internet.

² Empleo tecnológico: Asalariados de todas las ocupaciones en empresas tecnológicas, asalariados de ocupaciones tecnológicas en firmas de otros rubros, trabajadores autónomos de todas las ocupaciones para la industria tecnológica y trabajadores autónomos de ocupaciones tecnológicas para firmas de otros rubros.

³ Ocupaciones relacionadas con IT en todos los sectores (principalmente desarrolladores de software y web, arquitectos y administradores de redes, especialistas de apoyo y analistas de sistemas y seguridad, etc.)

Fuente: Elaboración propia con datos de CompTIA (2018).

Anexo 2. Cámaras, asociaciones y consejos de interés

Entidad	Miembros	Objetivos	Alcance / Sedes
Business Software Alliance	34 empresas de primera línea de SSI	<ul style="list-style-type: none"> Defensa de industria del software ante gobiernos y mercado Protección de propiedad intelectual y fomento a la innovación Apertura de mercados y garantía de competencia justa Construcción de privacidad y confianza en tecnología 	Global (Sede en Washington DC y representaciones en 60 países)
Computing Technology Industry Association (CompTIA)	+2.000 empresas de toda la cadena de IT (SSI, hardware, profesionales) y +3.000 socios académicos	<ul style="list-style-type: none"> Apoyo a negocios de cadena IT 	Global (EEUU, India, Japón, Sudáfrica, Reino Unido)
Computer & Communications Industry Association (CCIA)	30 empresas de informática, comunicaciones, fabricación de equipo, desarrollo de software, provisión de SSI, revendedores, integradoras y serv. financieros.	<ul style="list-style-type: none"> Promoción de innovación y acceso a IT Promoción de mercados, sistemas y redes abiertas Promoción de competencia justa en industrias de telecomunicaciones, informática e internet 	Global (Washington, DC y Bruselas)
Information Technology Industry Council	34 empresas de primera línea de SSI y hardware	<ul style="list-style-type: none"> Promoción de competitividad de miembros favoreciendo políticas públicas "tech friendly" 	Global (Washington, DC y Bruselas)
Software and Information Industry Association	+800 empresas de software y contenido digital	<ul style="list-style-type: none"> Promoción, protección e información de la industria 	Nacional (Washington, DC)
Entertainment Software Association (ESA)	36 publishers de videojuegos, incluyendo los más importantes del mundo	<ul style="list-style-type: none"> Representación de publishers de videojuegos a nivel nacional y global 	Nacional (Washington, DC)
The App Association	+5.000 empresas de tecnología mobile	<ul style="list-style-type: none"> Provisión de herramientas para comprender regulación y mejores prácticas de la industria 	Global (foco en EEUU)
Washington Technology	+800 empresas de IT del estado de	<ul style="list-style-type: none"> Resolución de problemas de empresas de IT del estado de 	Estatal (Seattle, WA)

<u>Industry Association (WTIA)</u>	Washington	Washington <ul style="list-style-type: none"> • Foco en recursos humanos 	
<u>Florida Technology Council</u>	Empresas de ciencia y tecnología de Florida	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo del sector tecnológico de Florida 	Estatal (Tallahassee, FL)
<u>Illinois Technology Association</u>	Empresas, universidades y otras entidades de tecnología de Illinois	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de comunidad tecnológica en Illinois 	Estatal (Chicago, IL)
<u>NJ Tech Council</u>	Empresas tecnológicas, de ciencias de la vida y basadas en tecnología, profesionales de tecnología	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades de crecimiento, capacitación y networking • Promoción de acceso a financiamiento • Promoción de políticas públicas para el desarrollo del ecosistema tecnológico de New Jersey 	Estatal (New Brunswick, NJ)
<u>Mass Technology Leadership Council (Mass TLC)</u>	Empresas tecnológicas de Massachusetts	<ul style="list-style-type: none"> • Aceleración, innovación y desarrollo de ecosistema tecnológico inclusivo en Massachusetts 	Estatal (Boston, MA)
<u>Technology Association of Georgia (TAG)</u>	+2.000 empresas +35.000 miembros incluyendo profesionales	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecimiento de la comunidad tecnológica de Georgia mediante educación, promoción, influencia y networking 	Estatal (Atlanta, GA)
<u>Tech Council of Southern California</u>	Empresas que desarrollan aplicaciones, servicios e infraestructura IT del sur de California	<ul style="list-style-type: none"> • Provisión de recursos, información y contactos a miembros 	Subestatal (Los Angeles, CA)
<u>Silicon Valley Forum</u>	Foro de innovación y emprendedurismo de Silicon Valley	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de innovación, emprendedurismo y liderazgo en Silicon Valley 	Subestatal (San Jose, CA)
<u>Tech San Diego</u>	+80 empresas de IT de San Diego	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de crecimiento de empresas de IT de San Diego a través de cooperación entre empresas, sector público y academia 	Subestatal (San Diego, CA)
<u>Austin Technology Council</u>	Consejo de empresas de tecnología e	<ul style="list-style-type: none"> • Provisión de conocimiento y acceso a capital, talento, mentoreo y networking 	Subestatal (Austin, TX)

	innovación	<ul style="list-style-type: none"> Fomento de entorno apropiado para empresas de tecnología Desarrollo de Austin como región de innovación y tecnología 	
NY Tech Alliance	+60.000 miembros individuales e institucionales	<ul style="list-style-type: none"> Apoyo a la comunidad tecnológica de New York 	Subestatal (New York City, NY)

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 3. Próximos eventos de interés para el sector SSI en EEUU

Evento	Fecha	Lugar	Descripción
The Summit 2019	Feb 11-12	Atlanta, GA	+1200 empresas se reúnen en torno a las principales tendencias de la industria tecnológica
SXSW 2019	Mar 8-17	Austin, TX	Evento de networking de industrias creativas, incluyendo animación y videojuegos
FinTech South 2019	Abr 22-23	Atlanta, GA	+1350 ejecutivos de Fintech
Building on the Best	May 20-22	Saint Louis, MI	Mejores prácticas de CRM
E3 2019	Jun	Los Angeles, CA	Evento del sector videojuegos
SelectUSA Summit	Jun 10-12	Washington, DC	Evento de alto perfil para promover la inversión en EEUU
Geek Rush	Oct	Atlanta, GA	Competencia y networking de disciplinas STEM

Fuente: Elaboración propia.