



## Monterrey IT Cluster 40 empresas de software le apuestan al futuro

Con la creación del primer cluster de software de Nuevo León, empresarios pequeños y medianos formarán un frente común para entrar al mercado de Estados Unidos, que es el más grande del mundo.

La idea surgió hace más de tres años. Con el tiempo, se transformó en una inquietud y en tema de reuniones de trabajo. Después de analizar pros y contras, el proyecto tomó forma, maduró y ya es una realidad. Se trata de Monterrey IT Cluster, iniciativa que suma a 40 empresas e instituciones desarrolladoras de software.

Este cluster, primero de su tipo en Nuevo León, fue propuesto por la Asociación de Empresas de Tecnologías de Información (AETI) para integrarse a las acciones estratégicas del Programa Monterrey Ciudad Internacional del Conocimiento.

Manuel Coronado, Presidente de la AETI, señala que los miembros de esta asociación analizaron en un principio la posibilidad de instalar sus oficinas en un solo edificio para optimizar sus sinergias y reducir sus costos de operación.

Cuando estaban en ese proceso, se anunció la creación del Parque de Investigación e Innovación Tecnológica (PIIT) como uno de los pilares de Monterrey Ciudad Internacional del Conocimiento.

"Decidimos ser parte de este esfuerzo porque es un parque tecnológico que impulsa la innovación con un enfoque de desarrollo sustentable, y es un esquema que ha funcionado muy bien en otros países", expresa Coronado.

A los industriales del software sólo se les impuso una condición: podrían participar únicamente empresas dedicadas a la investigación y el desarrollo de software, lo que significa que las comercializadoras de equipo y soluciones no son parte del esquema.

De los 60 miembros de la AETI, 25 dieron el sí. Además, se les unieron 15 empresas de otras asociaciones.

Coronado explica que ahora las 40 empresas están en la AETI y son miembros fundadores de la asociación civil Monterrey IT Cluster.

"Estar juntos nos permite hacer un frente común para asumir proyectos internacionales de gran escala. Además, vamos a tener infraestructura de primer nivel en cuanto a telecomunicaciones, seguridad y funcionalidades", señala.

A través de este cluster, que representa una inversión de 10 millones de dólares, los empresarios proyectarán la imagen de integración que buscan las grandes compañías de Estados Unidos.

"Además, estimamos un ahorro de al menos 15% en nuestros costos de operación, lo que se traduce en mayor competitividad y productividad", puntualiza Coronado.

Monterrey IT Cluster ocupará un área de 22,000 metros cuadrados, espacio que albergará un edificio de tres pisos, 700 cajones de estacionamiento y jardines. La construcción iniciará en el segundo trimestre de 2007.

El proyecto incluye áreas comunes, como recepción, lobby, comedor para 200 personas, 30 salas de juntas, sala de videoconferencias y oficinas administrativas.

Coronado explica que todas las compañías del cluster deben contar con certificaciones internacionales que acrediten la calidad de sus procesos.

"Ya hicimos un primer proyecto para que 12 empresas obtengan la certificación CMMI (Capability Maturity Model) Integration, que es como el ISO de la industria del Software, y 10 de ellas la recibirán en 2007", señala.

Adicionalmente, las empresas de Monterrey IT Cluster cuentan con más de 300 ingenieros capacitados y certificados en las herramientas que más demanda el mercado mundial en cuanto a lenguajes de desarrollo de software, bases de datos y administración de proyectos.

Coronado advierte que el principal reto no es demostrar que aquí hay talento y creatividad, sino ganar la confianza de los empresarios estadounidenses porque aún no perciben a México como una potencia desarrolladora de software.

"Todos estamos tratando de triplicar o cuadruplicar nuestro tamaño. Y si tomamos tan sólo un poco del mercado de Texas, lo podemos hacer", agrega.

Manuel Coronado



### DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS DEL CLUSTER

ÁREAS	METROS CUADRADOS
Oficinas	8,870
Vestíbulo principal	305
Salas de juntas	285
Site	160
Comedor	325
Elevador y escalera de servicio	70
Pasillos y escaleras	1,480
Cuarto de máquinas	595
Sanitarios	250
Administración	40
Área disponible	500
<b>TOTAL</b>	<b>12,880</b>

### EMPRESAS DE MONTERREY IT CLUSTER

EMPRESA	DIRECTOR / PROPIETARIO	PERSONAL EN EL CLUSTER
Eisei	Ignacio Sánchez	45
Kernel	Héctor González	45
Northware	Jesús Demetrio Velázquez	45
Citi	Humberto García	40
Ilinium	Julio Guzmán	40
Intelecion	Eliás Castro	40
Mexware	Carlos Hernández	40
Praxis	Gonzalo Vázquez	40
Expertec	Salvador Fernández	35
Adepsa	Eduardo Lago	30
Apptek	Raúl Plata	30
Expert Sistemas	Jorge Camargo	30
LANIA	Cristina Loyo	30
Logística, Ingeniería y Sistemas	Alfredo Lozano	30
OpenService	Genaro Rodríguez	30
Ciberneta	Alfredo Flores	25
Comunicaciones Erlang	Héctor Gutiérrez	20
Dalai	Juan Lauro Aguirre	20
E-Software & Business Solution	Nora Saldivar	20
Multiplicaciones Portátiles	José Luis Ferreyro	20
Scatel	Alfredo Ramos	20
Sinersys	Antonio Velasco	20
PlanNet	Antonio Cárcoba	15
Bitam	David Abdo	10
Eduspark	Laura Sylveira	10
Elevation Studio	Juan Antonio Flores	10
Ercatech	Fernando Sierra	10
Innevo	Leonardo N'haux	10
Microsip	Javier Rodríguez	10
SCAI	Oscar Valdez	10
Sierra MicroTecnología	Stefano Arsendi	10
SIT Consultores	Jaime Sáenz	10
Source Code	Alfredo Ramos	10
Tecno Actual	Miguel Castañeda	10
UANL	Alberto Zambrano	10
Ventus Technology	Pedro Rivera	10
Grupo Asercom	Héctor Cárdenas	8
Syndein	Jorge Vicente Hidalgo	7
Creaciones Interactivas de México	Ricardo Villarreal	5
Multicomp	Roberto Reyes	5
<b>TOTAL (PERSONAL)</b>		<b>865</b>

## UNA FORMA DE VIDA

Por Antonio Zárate



"La unión hace la fuerza" es un dicho popular que utilizamos con frecuencia, pero pocas veces lo llevamos a la práctica.

Ubicándonos en el contexto empresarial, usualmente vemos a otros negocios como competidores. Casi nunca los percibimos como aliados en un régimen de "cooperación", que es la suma de la competencia y la cooperación.

La "cooperación" se vincula estrechamente con el concepto del cluster, esquema productivo que es importante definir con exactitud, pues hay quienes piensan que es un grupo de empresas del mismo giro que operan en un territorio geográfico determinado. Sin duda, esta visión se acerca a la realidad, pero es muy limitada.

Michael F. Porter, experto en el desarrollo de estrategias para fortalecer la competitividad empresarial, señala que un cluster es "un grupo de compañías e instituciones asociadas dentro de un giro particular, geográficamente próximas, y unidas entre sí por similitudes y complementariedades".

En esta definición, la palabra clave es "asociadas", ya que las compañías que integran un cluster trabajan de manera independiente, pero también hacen alianzas para participar en el desarrollo de proyectos específicos.

En Nuevo León, el Gobierno del estado impulsa la creación de clusters que operan con base en la triple hélice: gobierno, empresas y universidades. Cuentan, además, con la participación de otras instituciones y organismos fundamentales para impulsar el crecimiento económico.

Actualmente, están en proceso de desarrollo clusters en cinco sectores productivos: software, industria aeroespacial, salud, industria automotriz y electrodomésticos.

La industria del software de Nuevo León trabaja junto con el gobierno -tanto estatal como federal- y las universidades para crear un macro cluster que impulse la participación de este sector en el mercado externo, principalmente en Estados Unidos, que es el consumidor de software número uno del mundo.

Un ejemplo de este esfuerzo es el proyecto Monterrey IT Cluster, que empezará a operar en 2008 en el Parque de Investigación e Innovación Tecnológica con la participación de 40 empresas que se han organizado con una visión de largo plazo.

También es importante destacar la labor que realiza el Consejo Ciudadano Consultivo para el Desarrollo de la Industria de Software, ya que está sentando las bases para posicionar a Nuevo León como proveedor de clase mundial.

## LO QUE VIENE

ENERO 8  
Premiación y entrega de reconocimientos del Programa Regional de Comercialización de Tecnologías

9:30 hrs. Salón Benito Juárez del Palacio de Gobierno

CONTÁCTANOS:  
CIUDAD DEL CONOCIMIENTO  
TEL: 52 (81) 2020 9220

## La triple hélice es la clave para ganar mercado en EU

El mercado de Estados Unidos impone exigencias muy claras a los proveedores de software: precio competitivo, calidad certificada, capacidad para realizar grandes proyectos y experiencia. La distancia y el huso horario son aspectos secundarios, así que el mejor postor gana los grandes contratos, independientemente de su ubicación geográfica.

Blanca Treviño, Presidenta del Consejo Ciudadano Consultivo para el Desarrollo de la Industria de Software en Nuevo León, señala que esta tendencia ha generado la necesidad de organizar e integrar a las empresas del ramo que operan en el estado porque la mayor parte de ellas son pequeñas y medianas.

Agrega que la creación del primer cluster de software en el Parque de Investigación e Innovación Tecnológica (PIIT) brindará un mejor posicionamiento y solidez a las empresas participantes.

Sin embargo, ésta es sólo una de las estrategias que se están implementando para hacer de Nuevo León un gran cluster de software que atienda las necesidades de Estados Unidos.

Treviño señala que una de las ventajas de la industria local es que tiene más de 20 años de trayectoria, pero son pocas las compañías que han logrado incursionar en el mercado estadounidense, donde la demanda suma cientos de millones de dólares.

India detectó este potencial desde hace años y diseñó una oferta capaz de captar esa demanda. Arrancó

lo que hoy se conoce en el mundo como servicio offshore, que consiste en proveer servicios a mercados lejanos, principalmente a Estados Unidos.

"No podemos competir con India en costos por hora, pero tenemos todo lo necesario para ofrecer más productividad, lo cual nos hace competitivos en el costo global de un proyecto", dice Treviño.

Agrega que Nuevo León tiene capacidad para ofrecer un servicio confiable porque las empresas están invirtiendo en la certificación de sus procesos, y esto es muy importante para atraer a las empresas de Estados Unidos, que están dispuestas a pagar por la calidad del servicio, no por la cercanía del proveedor.

"Hoy está muy claro que si trabajamos como un solo ente gobierno, universidades e iniciativa privada, las probabilidades de tener éxito son mucho más altas. En otro entorno, perderíamos mucho tiempo compitiendo entre nosotros", afirma Treviño.

Puntualiza que las compañías grandes deben impulsar el desarrollo de las pymes integrándolas a sus proyectos, proceso que implica la transferencia de conocimientos, ya que el objetivo es lograr que las empresas pequeñas y medianas mejoren sus sistemas de trabajo.

Una ventaja importante, agrega, es que el gobierno de Nuevo León está orientado a impulsar el crecimiento de las industrias basadas en el conocimiento, lo cual es altamente valorado por el mercado internacional.

Además, la Secretaría de Economía impulsa el crecimiento del ramo a través del Programa para el Desarrollo de la Industria de Software del Gobierno Federal (PROSOFT).

Treviño expresa que el consejo ciudadano consultivo, creado en 2004, permite orientar los esfuerzos de todos los sectores hacia el mismo objetivo porque participan los gobiernos estatal y federal, Monterrey Ciudad Internacional del Conocimiento (a través del Instituto de Innovación y Transferencia de Tecnología), universidades, compañías multinacionales y locales, así como asociaciones empresariales.

Este organismo sirvió como plataforma para crear el Consejo para el Desarrollo de la Industria de Software de Nuevo León, asociación civil en la que todos los miembros aportan recursos económicos. De esta manera, reafirman su compromiso y se garantiza la continuidad de los trabajos, independientemente de los periodos de gobierno.

Blanca Treviño



Monterrey Ciudad Internacional del Conocimiento: una alianza entre gobierno, universidades y empresas para impulsar la innovación.

