



REPÚBLICA ARGENTINA

VERSIÓN TAQUIGRÁFICA

CÁMARA DE SENADORES DE LA NACIÓN

**REUNIÓN DE LA COMISIÓN ECONOMÍAS REGIONALES,
ECONOMÍA SOCIAL, MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

28 de junio de 2017

Presidencia del señor senador Roberto Gustavo Basualdo

PUBLICACIÓN DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE TAQUÍGRAFOS

– En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en el Salón Auditorio del H. Senado de la Nación, a las 10 y 6 del miércoles 28 de junio de 2017:

Sr. Presidente (Basualdo).- Buenas días.

Continuamos con la otra parte de la comisión. En este momento están en el Auditorio el ingeniero Martín Migoya–director ejecutivo–, Néstor Nocetti y el ingeniero Martín Umarán, miembros y fundadores de Globant.

Muchísimas gracias por estar acá y los vamos a escuchar.

Nosotros a los emprendedores siempre los admiramos. Esta comisión trabajó muchísimo con los diferentes proyectos de emprendedores. Hemos tenido la posibilidad de escuchar a varios emprendedores, algunos que han tenido éxito y otros que no han tenido éxito, pero también los escuchamos para ver la problemática, y gracias a Dios este Congreso Nacional sacó por unanimidad una ley de emprendedores.

Queremos escuchar la experiencia que han tenido.

Sr. Migoya.- Vamos a hacer una presentación *lowtech*. (Risas.) Vamos a charlar.

Muchísimas gracias, senador, por la invitación. La verdad es que para nosotros es un honor estar aquí y poder contar nuestra historia, poder contar lo que hicimos.

Básicamente, lo nuestro se trata de una de las oportunidades que yo creo que después del agro es una de las más grande que tiene la Argentina para su desarrollo. ¿Por qué digo esto? Digo esto porque cada vez que nosotros salimos y vendemos nuestros servicios afuera o vendemos nuestros servicios aquí, damos empleo, con un bajísimo uso de capital, a cientos de miles de profesionales en la Argentina.

La Argentina tiene más de 150.000 profesionales en el área de tecnología, específicamente 70.000 en el área de *software* y otros más en otros servicios, los cuáles se han producido eficazmente, se han multiplicado y han crecido enormemente después de la sanción en el año 2003, que se reglamentó recién en el 2004 y nosotros la tuvimos en el 2009. Después de ahí, en el 2009, empezó a crecer esto en forma exponencial. La sanción de la ley de *software*, la primera y la segunda modificación, ha sido para el país una cosa realmente muy fructífera.

¿Por qué digo que fue tan fructífera? La historia de Globant comienza en el año 2003 en donde Martín, Néstor, yo y otro más que se llama Giubert, nos reunimos a tomar cervezas en un bar de la calle Reconquista pensando, en ese momento, en la crisis que estábamos viendo alrededor nuestro. Una crisis en la cual nuestros amigos se iban del país con el pasaporte por Ezeiza. Exportábamos talento, pero con pasaporte por Ezeiza, en forma física. Realmente fue una sensación muy fea. Yo estaba quebrado. Me acuerdo que no tenía un peso. Empezamos de cero. Los tres estábamos quebrados y decíamos en ese momento cómo hacían países como India, como Irlanda, como Canadá, como Israel para darle oportunidades a esos jóvenes. Y veíamos que había una industria, que era la industria del desarrollo de *software*, en el cual se desarrolla tecnología en países que tienen talento y se exporta a otros lugares donde es terriblemente necesaria.

Para que tengan una idea, el mercado del que estamos hablando es de tres trillones de dólares. Es un mercado de desarrollo de tecnología hacia el mundo, y tiene un déficit permanente de más de 2 millones de personas. Permanente. Desde los últimos 10 años lo tuvo, lo va a seguir teniendo y va a ser exponencial ese déficit.

Entonces, nosotros veíamos eso, veíamos que eso estaba pasando y veíamos el desastre que teníamos en nuestro país. Entonces, decidimos que era el momento para empezar. Nosotros teníamos nuestro trabajo, trabajábamos en empresas de tecnología. Siempre lo hicimos. Somos ingenieros todos recibidos en la Nacional de La Plata, ingenieros electrónicos, y en el caso de Néstor y el mío, y Martín es ingeniero mecánico.

Nosotros decíamos: esta es la situación, ¿qué podemos hacer? Siempre nos habíamos dedicado a desarrollar tecnología; entonces, decidimos que era el momento para fundar una empresa que, por primera vez, desde América Latina tenga la ambición global no de exportar talento con el pasaporte por Ezeiza, sino de importar oportunidades. Escribimos un *business plan*. El *business plan* todo el mundo se imagina que son cien hojas. Bueno, nuestro *business plan* tenía una línea que decía: vamos a hacerla difícil, básicamente; vamos a vender en Estados Unidos y en Inglaterra.

Y así empezamos. Hicimos una lista de la gente que conocíamos, nos fuimos con la poca plata que teníamos a Estados Unidos y a Inglaterra. Conocíamos a dos personas en Estados Unidos y a tres en Inglaterra, amigos nuestros que se habían ido y que estaban allá. Charlamos con ellos, les contamos, y el primer viaje fue un fracaso total. Nos volvimos sin nada. Recuerdo que llegamos un miércoles re decepcionados porque no habíamos podido vender nada. Pensamos que íbamos a ir y a vender la primera vez, era una cosa muy naïf. Y de repente llega un viernes, suena el teléfono, atiendo y era Jeff, uno de los que habíamos visitado y que trabajaba en lastminute.com. Lastminute.com es como si fuera el Despegar de acá. Jeff en ese momento me dice: Martín, necesito que nos visites porque te tenés que reunir con el jefe tecnológico de lastminute.com en Londres el lunes. Y yo le digo: Jeff, no tenemos ni plata para ir el lunes a Londres. Fue muy gracioso.

Finalmente, nos tomamos un avión con algunos socios, llegamos a Londres y nos pusimos a hablar con Chip Steinmetz, que era el jefe tecnológico de Last Minute. A los 10 minutos que estábamos hablando, Chip nos dijo: ya me cansaron. Basta. Les creo. Lo que me están contando, les creo. Sé que saben. Ahora, para demostrarme que realmente saben, necesito que haya, inicialmente, 15 personas en los próximos 15 días en Londres para que manejen este que *site* que vende *one billón pounds*—un billón de libras esterlinas— por año. Con esa inconciencia que caracteriza al emprendedor rioplatense o a cualquier tipo de emprendedor, nos miramos y dijimos: *of course*, lo vamos a hacer. (*Risas.*)

En ese momento, me acuerdo, que los llamamos a Néstor y a Martín que habían quedado acá en Buenos Aires, y los gritos se escuchaban desde Londres diciendo que estábamos locos y cómo íbamos a hacer eso.

Sí, estamos totalmente locos, pero verdaderamente pudimos juntar gente de un talento espectacular argentino. Doy fe de que no es una especie de dicho popular, sino que es una cosa demostrada, te diría casi científicamente, que el talento argentino es de primera.

Empezamos a juntar la gente y me acuerdo que llegamos el día 15, no con 15 sino con 10, y me acuerdo que me sentía como el soldado Ryancuando abren la tapa y le entran las balas. Bueno, me sentía exactamente igual. Totalmente desprotegido.

Llegamos ahí y tuvimos muchísimo éxito con Last Minute y empezamos a crecer. Muy pronto alguien de Last Minute se fue a trabajar a Google, lo llamamos, encontramos una oportunidad en Mountain View, en la sede de Google, y participamos de un concurso ultra competitivo donde estaban compitiendo todas las principales

marcas del mundo para ser el primer proveedor de Google. Pero Google no buscaba una gran marca, buscaba un gran equipo, yahí nos encontró a nosotros.

Un día me llaman y me dicen: Martín, ganaron. Yo le dije: es imposible que hayamos ganado, porque jamás charlamos del precio. Ellos me dijeron: no importa, en el precio nos vamos a poner de acuerdo; pero nosotros queremos trabajar con ustedes, porque ustedes aman el código abierto, porque aman las metodologías ágiles de desarrollo, que es lo que se está usando ahora, y porque tienen una cultura que es muy parecida a la nuestra.

Ese día, nos convertimos en el primer desarrollador de software de Google afuera de Google Plex, proyecto que, en lugar de traer a Buenos Aires, empezamos a cumplir nuestro sueño y lo llevamos a la ciudad de Tandil, que fue el primer centro de desarrollo que Globant abrió afuera de Buenos Aires.

Este proyecto de Google lo llevamos a Tandil y, por primera vez, exportamos talento, importamos oportunidades de clase mundial a una ciudad que no era central, pero que es, para mí, estratégica, como Tandil por la universidad de tecnología que tiene. A propósito, este año mandamos a varios de nuestros técnicos top a que hablaran a los colegios secundarios. Les empezamos a explicar a los chicos qué se hacía con esta industria, cómo podían ganar plata, qué equipo de proyectos hacían y el resultado fue que la nómina de inscriptos en la carrera de tecnología se multiplicó por cinco. Este es el impacto que tiene Globant, no solo trabaja en Buenos Aires, donde tenemos tres oficinas, sino que también trabajamos en 11 ciudades del interior demostrando que con esta industria se pueden llevar oportunidades de clase mundial a absolutamente cada rincón del país. Porque no estamos solamente en Buenos Aires o en Córdoba, o en Rosario o en La Plata, sino que también estamos en Resistencia, en Tucumán -que también es una gran ciudad-, en Mendoza, pero también estamos en Bahía Blanca y en Mar del Plata y vamos a seguir expandiéndonos.

Hoy casi el 70 por ciento de nuestra gente está en las ciudades del interior. Desde allí exportamos oportunidades de clase mundial para que esos jóvenes que tienen un talento descollante puedan quedarse en su lugar de origen y puedan trabajar y desarrollarse profesionalmente como si estuvieran en Estados Unidos o en cualquier otro lugar del planeta.

Entonces, el impacto que tiene esta historia, si apretamos el botón de *fast forward* un poco, hoy llegamos a más de 6000 empleados, distribuidos en 12 países, fuimos la primera compañía de tecnología en empresas de servicios que hizo un IPO en el *New York Stock Exchange*, yendo a buscar capital porque queremos ser la mejor compañía del mundo haciendo lo que hacemos, pero esta vez, desde aquí, desde la Argentina.

Estamos cerca, IDC, que es una gran consultora nos posicionó como líderes mundiales en transformación digital compitiendo contra compañías como IBM, McKinsey y demás. Y lo hacemos desde acá. Nacidos en La Plata, estudiados en carreras de la universidad pública. Yo hice mi máster en el CEMA, Martín en IDEA, Néstor en el IAE, nadie se fue a estudiar afuera, somos todos de acá, aprendimos a hablar el inglés muy bien porque mi mamá era profesora de inglés, pero después tuvimos que practicarlo, porque era nuestro *business plan* y, consistentemente, Globant se posiciona entre las primeras 30 exportadoras del país en términos de volumen en una industria que no existía.

Esa es la historia, 6000 personas, en 12 países con la voluntad de liderar globalmente una industria. Ahora, hablemos del futuro, la historia está buenísima, pero

hablemos de lo que pueda pasar hacia adelante. Si me preguntan a mí, yo lo veo como la posibilidad que tiene la Argentina de multiplicar esto, que no sean 150.000 empleados, sino que sean 2.000.000 de empleos. El mundo los necesita y el talento argentino está. ¿Cuáles son las condiciones que hacen falta para que esto suceda? Esencialmente, la primera es la educación. En esto estamos todos de acuerdo y no es negociable, que los argentinos estemos bien educados; que nuestros jóvenes sepan que la elección de carreras duras, y les pido disculpas estoy casado con una abogada, a los que no las eligieron, pero creo firmemente en que un país se desarrolla y más que todo, en los tiempos en que estamos viviendo a través de las carreras duras como cualquier ingeniería, porque son las carreras que crean y hacen cosas que el mundo necesita. Y podemos transformar esto en un nivel de exportación que sea similar a muchos otros basado en talento y Globant es como el primer paso. Ese primer paso que estamos dando estamos exponiendo a nuestros jóvenes y esto es súper importante, Globant expone a miles de jóvenes argentinos a los proyectos más desafiantes que hay en el mundo. Nuestros jóvenes de Tandil están trabajando hoy con los proyectos más avanzados tiene Google de inteligencia artificial, nuestros jóvenes de Córdoba están trabajando con *Dreamworks* desarrollando las películas por ejemplo *Como entrenar a tu dragón 2*, que está hecha con una maquina de movimiento de personajes que diseñaron 25 ingenieros cordobeses en Córdoba. O trabajando para *Disney* en el desarrollo de toda la experiencia que, si alguno fue a Disney, debe conocer la experiencia con el *magic bandig* que tocas y se abre la puerta del hotel, pero también tocás y pagás en el restorán o en el *shop* o tramitás el pase rápido para entrar a los juegos sin hacer cola desde una *app*. Todo esto es el trabajo de 200 o 300 ingenieros que han estado trabajando durante 5 o 6 años en ese proyecto o el lanzamiento del primer banco puramente digital que se está haciendo en Europa y lo está haciendo Globant.

En cada momento en Globant hay 400 proyectos que exponen a nuestros jóvenes a las tecnologías más avanzadas que hay en el mundo. Entonces, podemos ver que el impacto no es Globant, sino la derivada segunda de Globant, es lo que viene después de Globant, son esos jóvenes que aprendieron y que están expuestos a través de este portal, que es como a veces le llamamos a Globant, a esas tecnologías y que son capaces de crear emprendimientos y de animarnos a pensar que el próximo Google o el próximo Facebook pueda salir desde acá. Tenemos el talento, la cantidad de gente, el conocimiento y el contacto con todo el mundo para poder hacerlo.

Entonces, esta es una industria tremendamente democrática porque dispersa las oportunidades a todo el mundo, es terriblemente inclusiva porque tenemos hasta un programa que se llama *Testear* que toma chicos de sectores vulnerables y los mete en la primera capa de trabajo en Globant que es el testeo de aplicaciones. Es una industria que tiene la capacidad de multiplicarse porque la inversión necesaria para crear un puesto de trabajo en esta industria es un centésimo de la inversión necesaria en cualquier otra industria. Hoy escuchaba a un amigo mío que decía: “hoy ponemos un tambo y un tambo que ordeña de las vacas el triple de la leche que ordeñaba antes, lo opero con un décimo de la gente”. Esa es la tendencia mundial. Por eso esta industria es tan importante, porque con muy bajo capital genera un impacto enorme en la creación de empleos. Nosotros hacemos una cuenta que podemos crear un empleo con 5000 dólares de inversión frente al millón que hace falta para crear un empleo en la industria tradicional.

Creo que estamos ante una oportunidad única, estamos viviendo dos revoluciones tecnológicas al mismo tiempo: la primera, que justamente hoy cumple 10

años, la de los *smartphones* y el *Iphone*, hace 10 años esto fue una enorme revolución que puso una supercomputadora en la mano de todos e hizo que todas las empresas tengan que preguntarse ¿cómo voy a hacer para comunicarme con esta gente que ahora necesita de las marcas que ama una conexión mucho más fluida?

Muchas cosas pasaron en el medio, entre ellas la revolución de la nube. Ahora todos los servidores están en la nube y las cosas no están más físicamente con nosotros. Eso generó una cosa muy importante que se llama capacidad de procesamiento. Esa capacidad de procesamiento está disparando otra revolución que es todavía más amenazante para el futuro del empleo tradicional, que es la revolución de la inteligencia artificial. Siempre existieron algoritmos para hacer inteligencia artificial, pero no existía la capacidad de procesamiento para hacerlos y para procesarlos. Hoy esa capacidad de procesamiento existe.

Déjenme contarles una pequeña historia. Hace poco, reunido con un colega en la ciudad de Seattle en Estados Unidos, donde tenemos cerca de 200 profesionales trabajando para distintas compañías, me contaba que él trabaja en una gran tienda *online* de venta de cosas. No puedo mencionarla, pero empieza con “a” y termina con “on” y tienen dentro de eso un “a...on fresh”, que es que puedo comprar la lechuga, las manzanas y las frutillas que necesito todos los días. Dentro del proceso de ese supermercado *online* gigante hace falta seleccionar frutillas. Entonces, históricamente tenían un gran carrito por el que pasaban miles y miles de frutillas y un montón de gente alrededor de esas frutillas seleccionando, básicamente, tres categorías: las podridas que se tiraban; las que estarían para la semana que viene, o sea que les faltaba madurar; y las que están listas para consumir ahora. Solo las que están listas para consumir ahora llegaban al consumidor final.

Entonces, agarraron al mejor tipo que tenían ahí y le dijeron: ¿qué es lo que haces, Carlitos? Entonces Carlitos les explicó: agarro una frutilla, miro el color y en función de eso la tiro o la hago seguir. Le dicen: te vamos a poner una cámara arriba y una cámara al costado y vamos a filmar qué haces. Atrás de eso lo agarraron dos *data scientist* que tomaron la imagen que estaba tomando, empezaron a parametrizar las frutillas y lo metieron en una máquina de inteligencia artificial. Básicamente, para que ustedes entiendan qué es una máquina de inteligencia artificial, es una máquina que aprende como un bebé. Uno le enseña a un bebé a reconocer a un perro y a los dos años el bebé está diciendo “babau”. Es igual. Lo que hace el bebé, básicamente, es mirar cualquier cosa y si es una cosa que se parece a un perro dice “babau”. Algo parecido a lo que hace un bebé, lo hace una máquina.

La inteligencia artificial hoy está en niveles que puede reconocer patrones de cosas, y no importa qué patrón sea, uno puede entrenar a esa máquina para que reconozca ese patrón. Este hombre seleccionando frutillas, durante una semana y media, entrenó a esa máquina para que seleccione frutillas de forma independiente. En una semana y media estaba seleccionando frutillas mucho mejor que la cadena de cien humanos que había al lado. No sé cuál es el proceso que harán ahora, pero esa tecnología ya está.

Entonces, tenemos dos chances como país, que era un poco el planteo que venía a hacer. La chance 1 es: nos protegemos. Entonces, levantamos la barrera a todo y prohibimos la inteligencia artificial, supongamos. No va a suceder, va a pasar igual de una forma u otra. Cada teléfono celular de hoy tiene una cantidad de inteligencia artificial metida adentro que es imparable.

La alternativa dos es abrazar el cambio; es decir, seamos los líderes en América Latina en transformación de negocios a través de inteligencia artificial. Empecemos a crear empleos alrededor de automatizar procesos y exportarlos a Brasil, a Colombia, a Chile y a todos los países que no tienen este *processing power* tecnológico que tenemos nosotros y que hemos logramos desarrollar con esta industria masiva que creamos con la ley de *software*.

Entonces, verdaderamente, creo que la oportunidad que tenemos enfrente de nosotros es masiva y es una oportunidad que es como un cometa que pasa. Un cometa pasa cada equis cantidad de años y uno cada vez que lo ve dice: ah, un cometa; o puede decir:este es un cometa, mirémoslo bien porque no va a pasar muchas veces. Yo creo que la industria en la que estamos es uno de esos cometas que pasa una vez cada muchísimos años y que si lo dejamos pasar y no nos subimos o lo ignoramos va a ser muy costoso para el país y vamos a haber perdido una gran oportunidad.

Hoy estamos debatiéndonos sobre la validez o no de la ley de *software*. La ley de *software*, para los que no la conocen, es una ley que, básicamente, achica las cargas sociales y achica un poco el impuesto a las ganancias para los que hacemos esta actividad, que tenemos que estar registrados y tenemos que cumplir con una pila de reglas para poder aplicar; pero que nos permite reinvertir todo, como lo reinvertió Globant. Globant en los 14 años que tiene de vida jamás retiró un dividiendo, sino que reinvertimos el 100 por ciento de nuestras ganancias pensando en que el desarrollo de las empresas del futuro que queremos para la Argentina no tiene nada que ver con llevarse los dividendos a la casa, y tiene todo que ver con reinvertir el 100 por ciento de lo que ganamos haciendo crecer la compañía.

Y así se hizo Globant. Esa es la historia de Globant. No nos alcanzó la plata que ganábamos nosotros, tuvimos que ir a buscar plata afuera y diluirnos; no nos alcanzaba esa plata y tuvimos que ir a hacer una EPO para poder tener acceso al capital; y hoy Globant no tiene deuda, pero se podría endeudar al 2 ciento anual si quisiera.

Ese es el tipo de empresa que se puede crear cuando uno realmente pone el foco. Creo que esta oportunidad que nos están dando de poder venir y contarles esto es una de las cosas más valiosas que hicimos durante los últimos 14 años. Más allá de Globant, es la oportunidad de que gente que tiene la capacidad de influir entienda un poco más de esta industria y que a la hora de tomar las decisiones que tengamos que tomar, entiendan el entorno o hayamos podido transmitirles, por lo menos, el entorno y la oportunidad sobre la cual estamos montados.

Resumiendo: diez o veinte por lo que tenemos hoy. El mundo lo necesita, es de una necesidad ilimitada, el mercado es ilimitado y esto, por primera vez, es un juego global en el cual no importa de dónde vengas. Si venís de Córdoba, de Rosario o de Resistencia. Tenemos un pibe que es un fenómeno, que es un chico que se ganó todo con la actitud, más allá de su conocimiento, y hoy es uno de los líderes que tenemos trabajando para LATAM en Chile. Verdaderamente, vino desde un pueblito muy pobre del Chaco, ni siquiera de Resistencia, y logró pasar todos nuestros filtros y todas nuestras exigencias para llegar a ser un “glober”.

Entonces, esto no es un juego de elite, es un juego de la gente común. Es un juego en el cual la gente que tiene ganas, que estudia, que se esfuerza, que tiene ganas de trabajar tiene las puertas 100 por ciento abiertas. Lo único que necesita es su cerebro. (Aplausos.)

Sr. Presidente.-Para nosotros es un orgullo tener una empresa argentina como Globant. Es un orgullo como legislador haber votado la ley de *software* poder decir hoy que

ustedes están exportando en el país, que estamos exportando talento que es lo fundamental. Les agradezco lo que hacen. Para nosotros es muy importante haberlos escuchados, es muy importante seguir el ejemplo.

Somos pocos los que estamos acá, pero esto se ve por el canal del Senado y se lo vamos a transmitir a cada senador para que puedan tener su experiencia. Ojalá tengamos varios emprendedores más que sigan su ejemplo.

Los felicito por el amor que le han puesto y por realmente darle oportunidades a todos. Como ustedes dicen no necesitamos capital, sino que necesitamos gente que quiera y que quiera aprender. El conocimiento y la educación es fundamental, pero esto es totalmente abierto a todos. No es una cuestión del que tenga capital o el que tenga padrinos políticos. No necesitamos padrinos políticos, sino que necesitamos actitud, conocimiento y ganas de contribuir para tener un país mejor.

El senador De Ángeli y la senadora Elías de Perez les van a entregar un diploma por haber asistido.

Muchísimas gracias a todos.

Sra. Elías de Perez.- Sería bueno que nos digan legislativamente en las cosas que ustedes creen que nosotros podemos ayudar. Desde el Poder Ejecutivo el lanzamiento del Plan Ciento Once Mil creo que es importante. Quedó claro el tema de la educación y de las cosas que ustedes nos han puesto ahí, cómo hacemos para incentivar a los chicos a que se metan en las ciencias duras, vamos a pensar algunas ideas que se pueden plasmar legislativamente, a veces hablamos de planes PREGRESAR o como se llamen pero que no tienen una guía. Hay que darle incentivos a los chicos para que estudien ciencias duras, por ejemplo acompañarlos dándoles becas o lo que fuere. Eso lo voy a poner en mi radar para estudiarlo a fondo. Pero si hay cosas que ustedes creen que legislativamente podemos ayudar, háganlo. Esta comisión está dispuesta a ayudar en el tema. Tenemos claro que el desarrollo viene por el lado de ustedes.

Sr. Umarán.- Todo lo que tenga que ver con el desarrollo de las personas es lo más importante. Cuando hablamos de ciencias duras nos asustamos porque ser ingeniero físico lleva seis años, sin embargo hay carreras intermedias, terciarias y muchas formas de acercarse porque esta es una industria muy inclusiva, no todo el mundo tiene que ser ingeniero para trabajar, porque Martín hizo mención al programa *Testear* que hacemos en el que buscamos gente de poblaciones en riesgo para entrenarlas en lo que es más básico que es testear *software*, que se testea de una forma muy técnica y básica que es ver que en la pantalla esté lo que uno quiso poner. Y no es algo que requiera una formación técnica tan importante. Es un trabajo que es necesario y es la puerta de entrada. Hay lugar para mucha gente, la verdad que sabemos que en el Poder Ejecutivo y en la opinión pública se está hablando del costo laboral argentino y la verdad que este es un mercado que compite contra todos todo el tiempo, como el agro, por lo cual requiere que, aquello que es lo que más se usa que es la gente tenga costo bajo. No porque paguemos bajos salarios, sino porque todo lo que tenemos alrededor sea bajo, después los salarios son los que hay y tiene que ver con la productividad de las personas, pero todo lo que está alrededor conspira contra poder crear.

En una época tuvimos un proyecto que fue increíble que era testear juegos. Parecía que no era un trabajo, pero lo era y muy serio. Estaba en La Plata, llegamos a tener 600 chicos, su mayoría primer empleo y, en general, eran chicos que trabajaban en horarios rotativos y todos estudiaban, muchos de ellos no seguían una carrera técnica después, pero tenían que saber hablar inglés y entender lo que pasaba en un juego para poder probarlo y decir si andaba o no. Todos esos chicos que reclutamos la mayoría

tenían trabajos informales, en un maxiquiosco o un almacén, La Plata tiene muchos estudiantes del interior y para poder pagarse la carrera todos buscan el trabajo que puedan hacer y hay mucha informalidad. Nosotros llevamos esa informalidad a una formalidad absoluta, no tenían ningún tipo de subsidio ni nada lo que hacíamos. Esto era 2010, pero en ese momento nosotros pagábamos lo que era el salario mínimo, vital y móvil. La gente venía. Eran 600 personas que venían a trabajar porque querían, eso está fuera de discusión. Tenían obra social, las oficinas eran espectaculares y podían elegirlos horarios para que les combinaran con los estudios y el salario empezó a crecer de una forma muy grande y casi se triplicó en menos de dos años. Con lo cual nos dejó fuera del mercado porque competíamos con otro lugar del mundo. Cuando planteamos esta problemática, también planteamos que por ese trabajo no ganábamos casi nada, y era un verdadero inconveniente porque eran 600 personas en un edificio con rotaciones y todos los problemas que eso puede generar. Entonces, cuando planteamos que no lo íbamos a poder sostener, pero no por codicia empresaria, duró tres años y se llevó a Rumania. La verdad que esas iniciativas de primer empleo requieren una ayuda extra y no tiene siempre que ver con cuánto ganamos los empresario que, es cierto, siempre queremos ganar más. Así que si ahí hubiera un apoyo legislativo con respecto a cómo llevarlo adelante, que a veces no significa subsidiar, a veces significa simplemente pagar menos. Y la función distributiva de esta actividad, piensen que el 70 por ciento de los ingresos se van en sueldos. Es inmediato. El lugar en el que uno está inmediatamente se redistribuye, comprender esto es muy interesante e importante.

Sr. Migoya.- De manera específica más allá de la ley de Pyme y de emprendedores, de manera específica para nosotros es muy importante la ley de *software* que creemos que es una gran ley. Probablemente una de las más exitosas que haya existido en términos de fomentar y promocionar una industria porque solamente beneficia en dos casos, si empleás gente –si no, no, porque no es un reintegro a la exportación- y me beneficia si soy rentable, si no lo soy, tampoco me beneficia. Entonces, es una ley que está muy bien diseñada para que no haya nadie que pueda jugar con ello. Entonces, obviamente es perfectible, pero es una ley que ha tenido un impacto masivo en este sector y, como decía Martín este juego es global, si nosotros por algún motivo perdemos competitividad es una industria que hoy está y mañana se puede ir como pasó con los *call center* que desaparecieron porque era una industria de menor valor agregado que nosotros, que estamos mucho más alto en la pirámide de agregar valor, porque nuestra gente gana mucho dinero, pero el *Globalant* tradicional es un proyecto que está generando muchísimo valor para nuestros clientes y por lo tanto ellos cobran muy bien; pero también estamos compitiendo contra todo el mundo, porque India tiene 600.000 ingenieros que produce por año, hay países de Europa del este que sólo piensan en estudiar ingeniería. Después de todo el proceso comunista en el que les decían que tenían dos opciones, o estudiar física o estudiar ingeniería, la mentalidad de la gente quedó adaptada para eso.

Entonces, en América Latina y en Argentina, específicamente, tenemos que hacer un cambio hacia eso. Necesitamos que haya soporte por parte del gobierno haciendo que ese cambio suceda, y uno de esos soportes muy importantes para nosotros es la ley de *software*.

Sr. Nocetti.- Solo quiero agregar una cosa con respecto a la ley. Martín dijo perfecto todos los beneficios que tiene. La realidad es que también para entrar a la ley de *software* una empresa tiene que cumplir una serie de requisitos, y esos requisitos van aumentando a medida que uno permanece en la ley de *software*; con lo cual, es como un

círculo virtuoso. Para poder uno tener la promoción de la ley, que es muy importante, uno tiene que tener un certificado de calidad con lo cual uno se asegura de que a lo largo del tiempo va mejorando la calidad con la que hace las cosas; con lo cual, en teoría, uno las va vendiendo a un precio cada vez más alto.

Tiene que tener una cierta cantidad de su presupuesto en investigación y desarrollo –Imás D–, que es una condición para poder generar valor y poder venderlo a los clientes. Esa cantidad, ese presupuesto va incrementando a lo largo del tiempo. Con lo cual, la vara siempre se está yendo un poco más arriba.

Y la tercera condición –son dos de tres– es la exportación. Esta ley está muy enfocada también a generar divisas que entren al país. Uno tiene que exportar creo que en estos momentos, al menos, el 20 por ciento de su producción. Cuando empezó era el 12, ahora es el 20 y la idea es ir aumentándola de a poco. Por supuesto que no es llevarla al 80 o 100 por ciento, pero una parte importante es que la empresa se dedique específicamente a exportar su producción para poder continuar con eso. Esto con respecto a la ley.

En cuanto a lo que nombró la senadora, el Programa 111.000, se llama así porque son 100.000 programadores, 10.000 ingenieros y 1.000 emprendedores. El Ejecutivo y el Legislativo se enfocaron en lo que es la ley pyme de emprendedores; con lo cual, está cubierto por ese lado los 1.000, por decirlo de alguna manera.

Los 100.000 en el Programa 111.000, se refiere a los 100.000 programadores que están haciendo un gran esfuerzo entre las empresas y las universidades. Las empresas nos hemos comprometido a poner profesores o ayudar a formar formadores para formar a estos 100.000 chicos en todo el país, y después a esos 100.000 chicos tomarlos, lo cual no es menor. La idea es formarlos y después darles un puesto de trabajo. Ese es el compromiso que tienen las empresas.

Por el lado de los 10.000, en realidad son 10.000 nuevos ingenieros y acá es donde por ahí estamos un poco más lejos. No sé si el Legislativo puede ayudar en forma directa, pero el Senado en particular o los senadores pueden ayudar en cada una de sus provincias. La educación en Argentina es provincial. Cada una de las provincias toma la decisión de mejorar sus planes de estudios y eso es algo que no se puede empujar ni desde el Legislativo como un todo ni desde el Ejecutivo como un todo.

Creo que va a ser necesario un trabajo importante a nivel provincial de cada una de las provincias para poder conseguir tener 10.000 nuevos ingenieros que no tienen que ser necesariamente de sistemas, pero que estén en el área de tecnología. La industria lo que esencialmente necesita es, de alguna forma, *aggiornar* los programas educativos de las ingenierías a lo que se utiliza ahora en el mundo, lo que se está enseñando y haciendo en otros lugares. No estamos inventando nada nuevo. Carreras un poco más cortas, carreras tal vez un poco más diversificadas que sean más títulos y más específicos en distintos nichos de la ingeniería.

Hay mucho para hacer y mucho de eso hay que hacerlo provincia por provincia, lo cual es un desafío enorme. Si bien la ley de *software* es central y la ley de pymes es central, cuando decimos que nos encantaría que hubiese muchísimo más talento en Mendoza, en La Rioja, en San Juan, etcétera, la idea es que provincia por provincia se fomente y se dé incentivos para que los chicos elijan carreras. Por ahí que no tengan que ser de 6 años, tal vez pensar en carreras un poco más cortas. Hay mucho para hacer.

Sé que hay un encontronazo entre la industria y la academia. La academia siempre le dice a la industria que se lleva a la gente antes de que termine, y la industria le dice que la gente necesita trabajar, en definitiva. Hay muchas cosas que están

cambiando y esa dinámica está cambiando. Creo que también sería bueno ayudar desde los ejecutivos de cada provincia para poder hacer esto.

Sr. Presidente.- Muchísimas gracias.

Cuenten con el apoyo del Congreso Nacional, sobre todo del Ejecutivo que va a implementar lo que mandan las leyes. Esta comisión es especialista en esto, en emprendedores. Todos estamos trabajando. Para nosotros, nuevamente, es un orgullo que estén acá y vamos a trabajar en todas las leyes que sean necesarias para generar trabajo. La pobreza se vence con trabajo, no con discursos. Entonces, en eso tenemos que trabajar todos. Esto no tiene colores políticos y todos coincidimos.

Este ejemplo que han puesto ustedes del desarrollo de esa microempresa al principio, en el que fueron a Londres y fracasaron, fueron a Londres de vuelta y luego tenían que estar en dos semanas con 15 personas trabajando, da cuenta de que apostaron al crecimiento. Son soñadores y estos sueños se hicieron realidad.

Muchísimas gracias por haber venido. *(Aplausos.)*

- *Se da por finalizada la reunión a las 10 y 52.*