

# INFORME DE SERVICIOS BASADOS EN EL CONOCIMIENTO

Nº2 - Noviembre de 2016



**OEC**  
Observatorio  
de la Economía  
del Conocimiento



## RESUMEN EJECUTIVO

Durante el primer trimestre de 2016 los servicios basados en el conocimiento (SBC) emplearon a casi 416 mil personas (asalariados registrados en el sector privado), lo cual implica una creación neta de aproximadamente 5.500 puestos de trabajo respecto de igual período de 2015. Software y servicios de informática (SSI) y servicios empresariales, profesionales y técnicos (SEPT) e investigación y desarrollo (I+D) fueron los sectores que generaron más puestos de trabajo, en tanto que se redujo la ocupación en servicios audiovisuales (SAV).

A pesar del aumento del empleo, en el primer semestre las exportaciones argentinas de SBC disminuyeron 6,5% i.a. y las importaciones se contrajeron 10,5% i.a. Este comportamiento no resulta llamativo en un contexto de cambio de precios relativos como el que tuvo lugar tras la salida del cepo cambiario y depreciación del peso a fines de 2015. Usualmente existen rigideces que limitan la expansión de las exportaciones en el corto plazo, especialmente en el caso de los centros que proveen servicios intrafirma para filiales en el exterior.

En un contexto de caída generalizada del comercio mundial, las exportaciones globales de SBC se redujeron 4,6% i.a. durante 2015 (aún no hay información disponible para 2016). Es preciso mencionar, no obstante, que el desempeño del sector continuó siendo mejor que el de los flujos de bienes y otros servicios,

Durante el mes de septiembre el Observatorio de la Economía del Conocimiento (OEC) llevó a cabo una encuesta cualitativa a empresas de SBC. Si bien este relevamiento no sigue una metodología muestral rigurosa<sup>1</sup>, arroja algunos resultados interesantes: los SSI tienen una mayor proporción de empresas exportadoras que los SBC restantes. En todos los sectores las exportaciones se realizan principalmente por vía remota y en menor medida mediante el traslado temporal de personal al exterior. Las empresas de SBC señalaron las dificultades de acceso al financiamiento como el principal obstáculo al crecimiento, mientras que las de SSI destacaron también la escasez de capital humano. En todos los casos la doble imposición aparece como un inconveniente para exportar.

En lo que concierne a las expectativas, 68% de las firmas de SSI relevadas prevén aumentar su dotación de personal durante los próximos 12 meses y 74% de las que contratarán trabajadores demandarán programadores. En el caso de las empresas de los SBC restantes, 58% de las que respondieron el cuestionario esperan expandir su plantilla. Casi la totalidad de las empresas de SSI y 72% de las de otros SBC prevén invertir durante los próximos 12 meses. Asimismo, planea exportar 84% de las firmas de SSI y más de la mitad de las de los sectores restantes, siendo Latinoamérica el mercado de mayor interés.

---

<sup>1</sup> Véase página 11.

## CONTENIDO

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Panorama de los SBC</b>  | <b>4</b>  |
| Los SBC en el mundo   | 4         |
| Los SBC en Argentina  | 4         |
| Comercio internacional  | 4         |
| Empleo y salarios   | 6         |
| Distribución regional de los SBC  | 7         |
| <b>Encuesta cualitativa a empresas de SBC</b>                             | <b>11</b> |
| Software y servicios de informática                                       | 11        |
| Servicios empresariales, profesionales y técnicos,<br>audiovisuales e I+D | 16        |

## I. PANORAMA DE LOS SBC

### A. LOS SBC EN EL MUNDO

El año 2015 se caracterizó por una caída generalizada del comercio mundial. En este contexto, y de acuerdo con los datos disponibles hasta el momento, en 2015 las exportaciones globales de servicios basados en el conocimiento (SBC) se redujeron 4,6% en términos interanuales (i.a.).<sup>2</sup> A pesar de la caída, estas actividades mostraron un mejor desempeño que los flujos internacionales de mercancías (-14% i.a.) y los servicios comerciales totales (-10% i.a.).

La disminución de las exportaciones de SBC proviene de los servicios empresariales, profesionales y técnicos (SEPT) (-6,7%) -más de 70% del comercio mundial de SBC- y de los servicios audiovisuales (SAV) (-6,4%), en tanto que las regalías y licencias no registraron variaciones significativas.

Tal como ha sucedido en otros períodos de contracción del comercio internacional, el sector de software y servicios informáticos (SSI) se destacó por su evolución favorable: las ventas de los países para los cuales hay información disponible dan cuenta de una suba de 4,6% durante 2015.<sup>3</sup> Este desempeño diferenciado del sector responde a la existencia de una demanda regular de tecnología que permita mejorar la eficiencia, la creciente digitalización de diversos sectores de la economía (especialmente manufacturas, servicios financieros, salud y educación) y las crecientes preocupaciones ligadas a la seguridad informática. Entre los países cuyas exportaciones de SSI fueron más dinámicas en 2015 se destaca Argentina junto a Costa Rica, Brasil, Corea, Japón y Estados Unidos (World Trade Organization, 2016).

Estados Unidos se mantiene como el principal exportador mundial de SBC, seguido por países de la Unión Europea (UE), India, Japón y China. En América Latina, Argentina se ubica en el segundo puesto después de Brasil.<sup>4</sup>

### B. LOS SBC EN ARGENTINA

#### COMERCIO INTERNACIONAL<sup>5</sup>

Durante el segundo trimestre de 2016 el comercio de SBC de Argentina se contrajo. Las exportaciones sumaron a USD 1.392 millones, 10,9% menos que en el mismo período del año anterior, y las importaciones totalizaron USD 1.139 millones, 8,6% por debajo del mismo trimestre de 2015 (Gráfico 1). Con estos resultados, las ventas externas acumuladas entre enero y junio totalizan USD 2.675 millones (-6,5% i.a.) y las compras al exterior se ubican en USD 2.229 millones (-10,5% i.a.), ampliando el superávit respecto del primer semestre de 2015.

Es preciso señalar que este comportamiento no resulta llamativo en un contexto de cambio de precios relativos como el que tuvo lugar tras la salida del cepo cambiario y depreciación del peso a fines de 2015. Usualmente existen rigideces que limitan la expansión de las

<sup>2</sup> Estos datos incluyen solamente a aquellos países y sectores para los cuales se encuentran disponibles los datos de 2014 y 2015. Fuente: OEC con datos de OMC.

<sup>3</sup> Ídem nota anterior.

<sup>4</sup> Debe mencionarse que los datos de México están incompletos.

<sup>5</sup> Fuente: OEC con datos de INDEC.

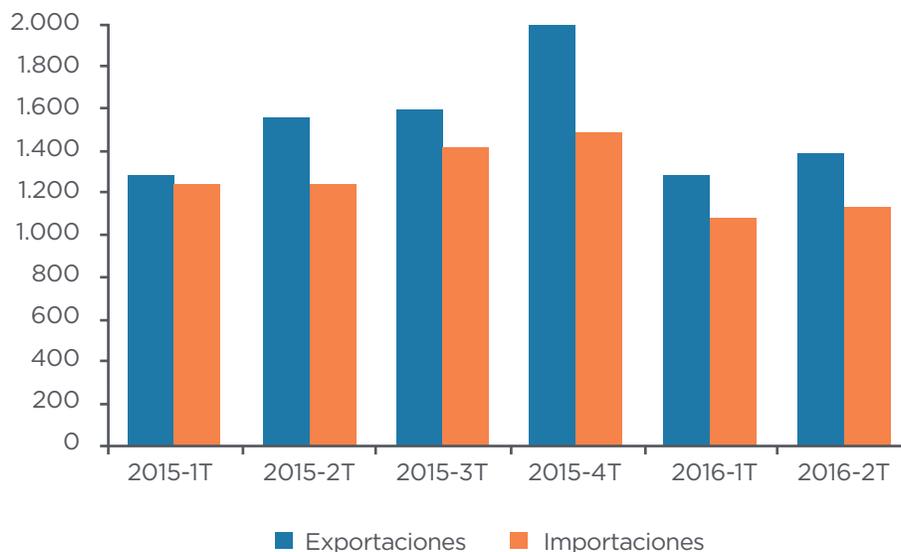
exportaciones en el corto plazo, especialmente en el caso de los centros que proveen servicios intrafirma para filiales en el exterior. Es posible esperar que esta tendencia decreciente se revierta durante los próximos meses. En efecto, un indicador positivo es el aumento del empleo en el sector durante el primer trimestre en comparación con el mismo período del año anterior, el cual se examina más adelante.

Las exportaciones de SEPT –rubro de mayor protagonismo entre los SBC– se contrajeron 9,6% i.a. en el segundo trimestre, en tanto que las de SSI disminuyeron 18,1% y las de SAV 4,1%. Los ingresos correspondientes a regalías y licencias, en cambio, crecieron 16% i.a. durante el segundo trimestre.

A pesar de la caída, los SBC se mantienen como la segunda categoría de exportación de Argentina de los últimos 12 meses después del complejo sojero, superando a otros sectores de gran relevancia como cereales, industria automotriz o productos químicos.

### Gráfico 1. Evolución del comercio internacional de SBC de Argentina

Millones de USD



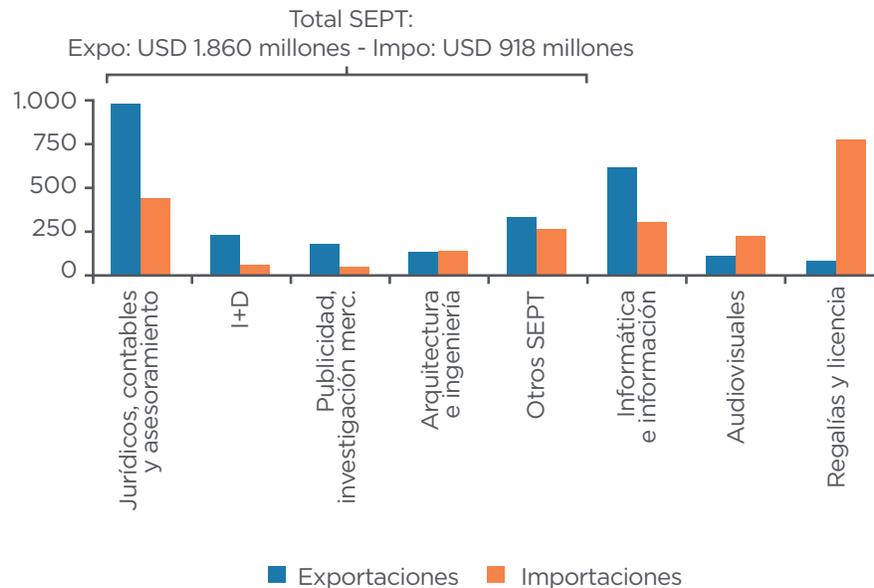
Fuente: OEC con datos de INDEC.

El mercado estadounidense es el principal destino de las exportaciones argentinas de SBC (más de 40% del total), especialmente para SSI, servicios contables, jurídicos y de asesoramiento e I+D. Siguen en importancia la UE, MERCOSUR y resto de ALC. El mercado latinoamericano y europeo es el más significativo para las firmas de arquitectura e ingeniería.

La UE y Estados Unidos tienen participaciones similares en las importaciones y representan conjuntamente más de dos tercios del total. Los países latinoamericanos (incluyendo al MERCOSUR) proveen aproximadamente 15% de las importaciones. La composición geográfica del comercio de SBC contrasta con el de mercancías, donde el MERCOSUR –en particular Brasil– y China se destacan entre los principales socios comerciales (Observatorio de la Economía del Conocimiento, 2016).

## Gráfico 2. Comercio de SBC por subsector

Primer semestre de 2016, Millones de USD



Fuente: OEC con datos de INDEC.

## EMPLEO Y SALARIOS<sup>6</sup>

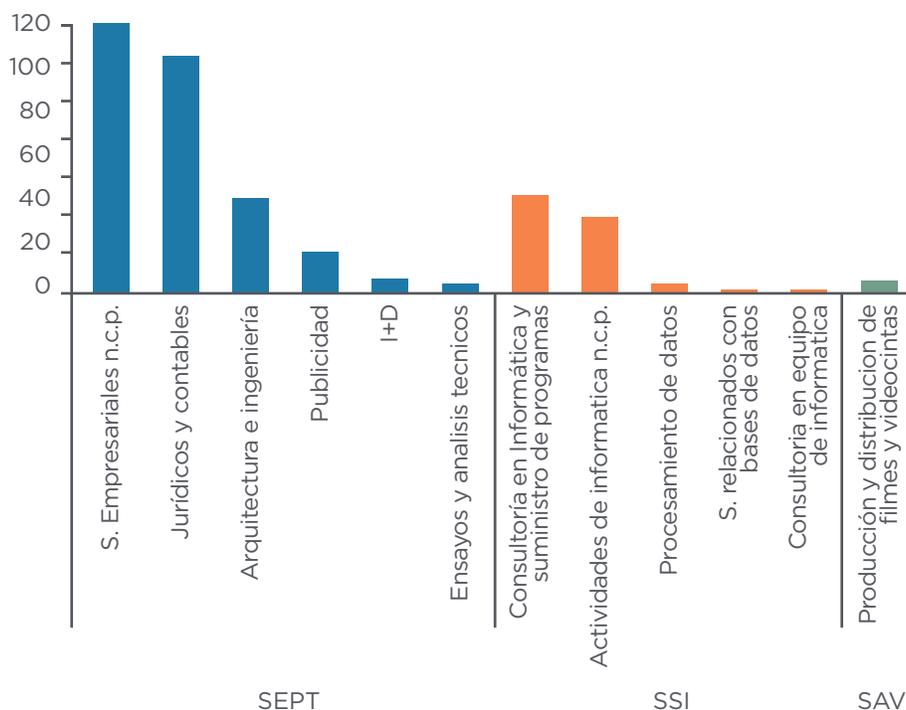
Durante el primer trimestre de 2016 los SBC emplearon a 415.727 personas (asalariados registrados en el sector privado), lo cual implica una creación neta de casi 5.500 puestos de trabajo respecto de igual período del año anterior (+1,3% i.a.). La generación de empleo provino de SSI (más de 3.400) y SEPT (aproximadamente 2.600), en tanto que el trabajo registrado se redujo en producción de filmes y videocintas.

Los SEPT (incluyendo I+D) representan 76,7% de la ocupación privada registrada del sector, sobresaliendo otros servicios empresariales n.c.p., jurídicos y contables y arquitectura e ingeniería. El primero fue el principal generador de empleo de este subsector, seguido por I+D y publicidad. En el caso de SSI, los servicios de consultoría en informática y actividades de informática n.c.p. son los subsectores con más trabajadores registrados en el sector privado y también aquellos donde se crearon más nuevos empleos (Gráfico 3).

<sup>6</sup> Fuente: OEC con datos de OEDE.

### Gráfico 3. Empleo en SBC por subsector

Trabajadores asalariados registrados en el sector privado.  
Miles de puestos de trabajo, 1º trimestre de 2016.



Fuente: OEC con datos de OEDE.

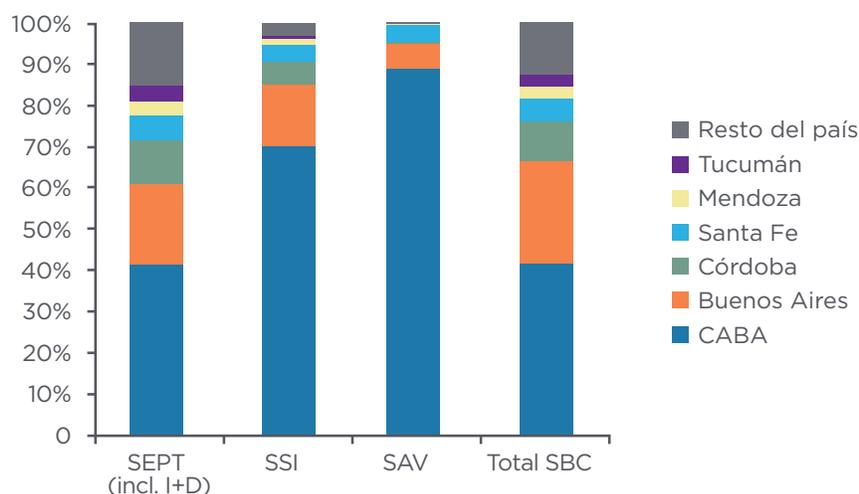
En junio de 2016, la remuneración bruta anual promedio ponderada de los trabajadores registrados del sector privado en SBC era de USD 19.500, 9% por encima de la media de la economía. De todas maneras, existen significativas heterogeneidades entre los salarios de las distintas actividades: los más elevados corresponden a ciertos sectores de SSI y los menores a algunos SEPT.

### DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LOS SBC

Los SBC están concentrados geográficamente: la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) y la provincia de Buenos Aires reúnen a 58,6% de las empresas y 67% del empleo privado registrado, seguidas por Córdoba, Santa Fe, Tucumán y Mendoza (Gráfico 4 y Mapa). No obstante, al tratarse de sectores que requieren bajas inversiones en capital fijo, muchas localidades del interior están promoviendo el desarrollo de estas actividades con el fin de generar empleo y diversificar exportaciones.

## Gráfico 4. Empleo en SBC por provincia

Trabajadores asalariados registrados en el sector privado, 1º trimestre de 2016.



Fuente: OEC con datos de OEDE.

De acuerdo con un relevamiento de la Subsecretaría de Servicios Tecnológicos y Productivos (SSTP), en Argentina actualmente hay más de 28 clusters / polos dedicados a SBC (principalmente a SSI), que reúnen a más de 1.000 empresas y emplean a más de 37.000 personas. Los centros más desarrollados se encuentran en CABA y Córdoba, seguidos por Rosario, Mendoza y el eje Tandil-Mar del Plata, entre otros (ver mapa). Todos los polos relevados involucran a representantes del sector privado, más de la mitad cuenta con la participación de universidades y 42% también con la de los gobiernos locales.

Los polos señalaron que sus principales limitaciones al crecimiento se vinculan a temas de gestión, acceso al financiamiento, recursos humanos e infraestructura. En cuanto a sus prioridades para el corto plazo, 4 de cada 5 destacaron el fortalecimiento de los recursos humanos y casi 70% el desarrollo de nuevos mercados e infraestructura común. En lo que concierne a las exportaciones, las empresas de 72% de los clusters proveen servicios al MERCOSUR, 55% a Estados Unidos, 41% al resto de América Latina y 31% a la Unión Europea.

# Servicios Basados en el Conocimiento



## Empleo

Asalariados registrados en el sector privado

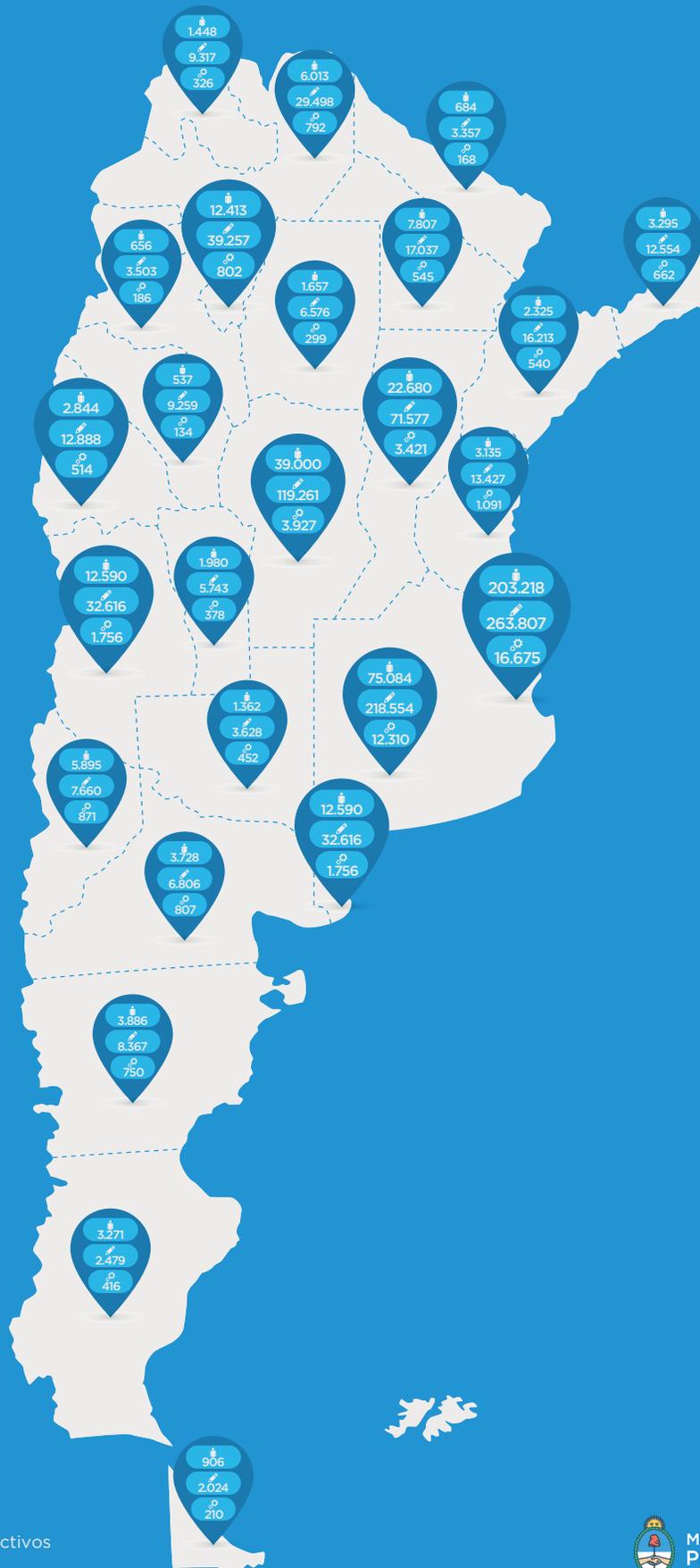


## Empresas



## Estudiantes

De grado y pregrado en carreras vinculadas a SBC





## II. ENCUESTA CUALITATIVA A EMPRESAS DE SBC

Durante el mes de septiembre de 2016 el OEC llevó a cabo una encuesta cualitativa destinada a empresas de SBC, la cual estuvo dividida en dos partes: un cuestionario fue dirigido firmas de SSI y el segundo a compañías de SEPT, I+D y SAV.

Debe mencionarse que dicha encuesta no siguió una metodología muestral rigurosa sino que se envió el formulario a todas las firmas incluidas en la base de datos de la SSTP, la cual tiene distinto grado de cobertura sectorial y de representatividad. Las preguntas fueron respondidas por 219 empresas de SSI y 71 de los SBC restantes. La información volcada a continuación sintetiza el perfil de las empresas relevadas a partir de las respuestas al cuestionario. Por las limitaciones señaladas, los resultados deben ser tomados con cautela y considerarse únicamente de manera orientativa.

### SOFTWARE Y SERVICIOS DE INFORMÁTICA

De acuerdo con el relevamiento, 64% de las empresas tiene presencia en CABA, confirmando la concentración geográfica de la actividad. Siguen en importancia Córdoba (19% de las firmas), Gran Buenos Aires (18%), Santa Fe (10%), Rosario (8%) y San Miguel de Tucumán (8%). Asimismo, es destacable la participación de las empresas en Bariloche, Neuquén, Paraná, Corrientes, Salta y Jujuy.<sup>7</sup>

Se trata de un sector con protagonismo de empresas relativamente pequeñas: 9 de cada 10 tienen menos de 100 empleados y 4 de cada 5 facturan menos de 25 millones de pesos al año. Consultoría en informática y suministro de programas de informática es la principal categoría de actividad y comprende a 87% de las firmas relevadas. El resto de las compañías tiene como actividad principal el procesamiento de datos, servicios relacionados con base de datos y consultoría en equipo de informática. Entre las que desarrollan software las principales actividades son software de aplicación, gestión, aplicaciones para dispositivos móviles, software de sistema y de programación (Gráfico 5).

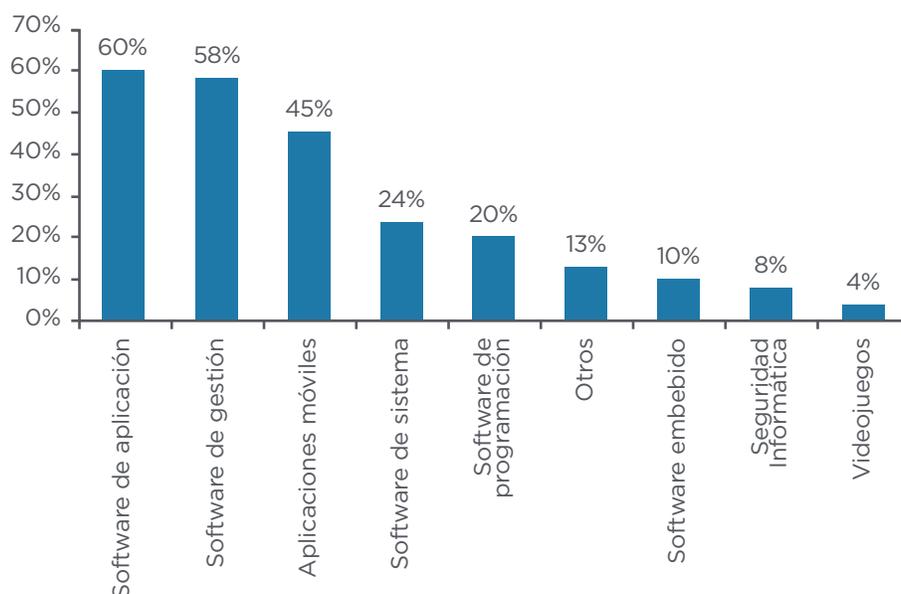
Casi la totalidad de las empresas de SSI que respondieron la encuesta hace uso de algún programa de apoyo al sector, destacándose la Ley de Promoción de la Industria del Software, el Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSOFT), el Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC) y programas de pasantías y/o primer empleo.

---

<sup>7</sup> La suma de las participaciones es mayor a 100 porque muchas empresas desarrollan actividades en más de una localidad.

## Gráfico 5. Desarrollo de software: Principales actividades

Proporción de empresas que desarrolla cada categoría



Nota: La suma supera 100% porque algunas empresas desarrollan más de un tipo de software.

Fuente: OEC.

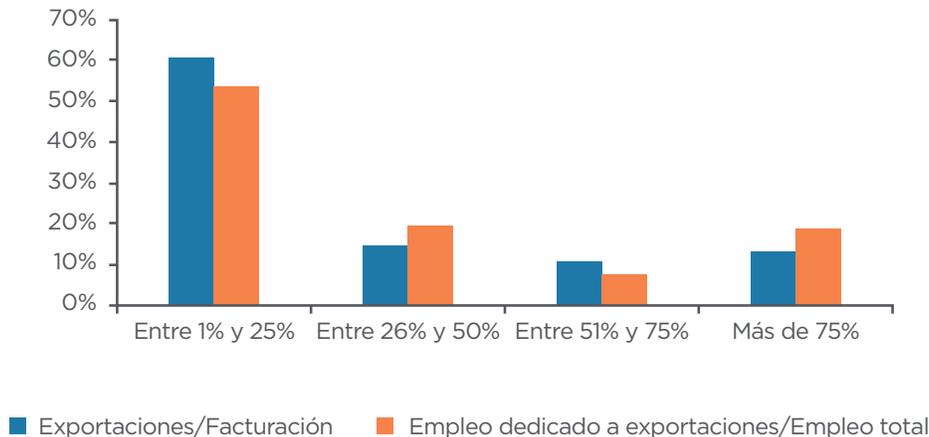
En línea con otros sondeos a empresas de SSI<sup>8</sup>, la encuesta del OEC permite vislumbrar que los principales clientes de las firmas del sector provienen del comercio, otros servicios y la industria manufacturera. Dentro de estas dos últimas categorías se destacan los servicios financieros –uno de los sectores que más ha avanzado en su transformación digital–, alimentos y bebidas, servicios de salud, otras manufacturas, agroindustria, transporte y logística.

La proporción de empresas exportadoras en el sector de SSI es superior a la de los SBC restantes (58% y 44%, respectivamente) y también hay una mayor importancia relativa de las firmas que venden al exterior de manera regular (59% vs. 41%). De todas formas, el mercado interno se mantiene como el principal destino de los SSI: para 61% de las empresas las exportaciones representan menos de 25% de su facturación y en 54% de los casos menos de 25% del personal está involucrado en las actividades exportadas (Gráfico 6).

<sup>8</sup> Véase Observatorio Permanente de la Industria del Software y Servicios de Informática (OPSSI) (Varios números).

## Gráfico 6. Importancia relativa de mercado externo para empresas exportadoras de SSI

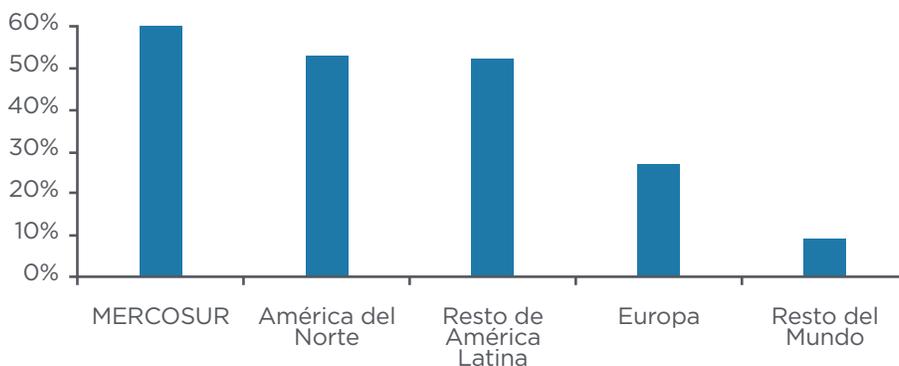
Participación de exportaciones en facturación total y de personal dedicado a la exportación en empleo total



Fuente: OEC.

## Gráfico 7. Principales destinos de las exportaciones de SSI

Proporción de empresas exportadoras que venden a cada mercado



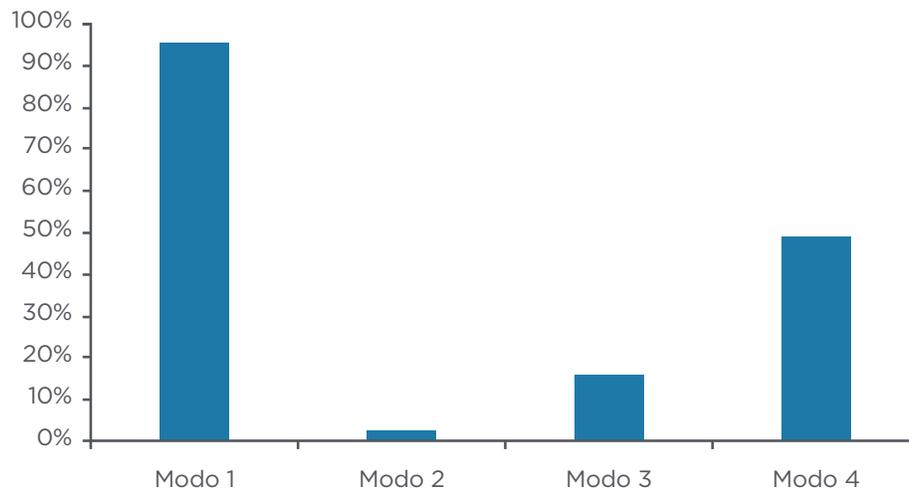
Fuente: OEC.

Los resultados de la encuesta indican que 6 de cada 10 firmas exportadoras de SSI venden al MERCOSUR, destacándose Uruguay y en menor medida Brasil y Paraguay. América del Norte es destino de las ventas de 53% de las empresas y Estados Unidos es uno de los mercados más relevantes para 35% de las compañías. Debe recordarse, sin embargo, que este país es el principal destino en términos del valor exportado, con una participación de 47%. Más de la mitad de las firmas que venden al exterior lo hacen en América Latina (sobresalen Chile, Perú, Colombia, entre otros) y 27% en Europa. En este mercado se destaca España, seguida por Alemania, Reino Unido y Francia, entre otros (Gráfico 7).

La provisión remota de servicios (modo 1) es el modo más relevante para la exportación de software (95% de las empresas lo hace por esta vía), en tanto que el movimiento de personas físicas (modo 4) es clave para casi la mitad de las firmas exportadoras. En gran medida la relevancia de esta modalidad responde a la necesidad de brindar soporte *in situ* para la implementación y mantenimiento de los sistemas. También es preciso destacar que 16% de las empresas proveen SSI al exterior mediante sus filiales en el exterior (modo 3) (Gráfico 8).

### Gráfico 8. Modos de exportación de SSI

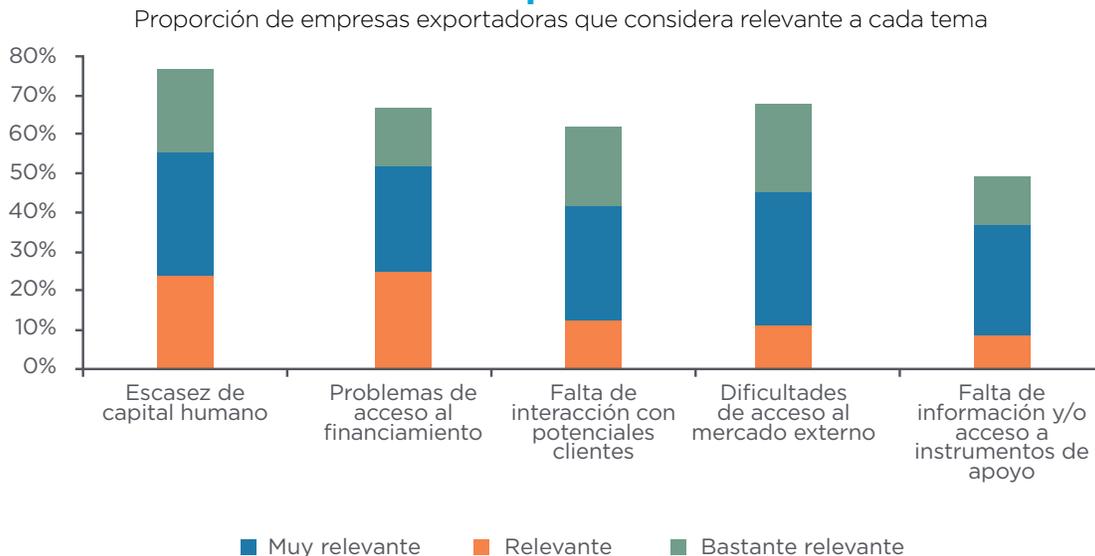
Proporción de empresas exportadoras que utiliza cada modo



Modo 1: Consumo transfronterizo (provisión remota). Modo 2: Consumo en el exterior (el cliente extranjero se traslada a Argentina para consumir el servicio). Modo 3: Presencia comercial (prestación mediante filial en el exterior). Si bien se considera como un modo de exportación de servicios a los fines de las negociaciones comerciales, en términos de la balanza de pagos no corresponde a una exportación sino a inversión en el exterior). Modo 4: Movimiento de personas físicas (traslado temporal de personal al exterior para proveer el servicio en el país de destino). Fuente: OEC.

Las empresas identificaron la escasez de capital humano y las dificultades de acceso al financiamiento como los principales obstáculos al crecimiento, (Gráfico 9). En el caso de las exportaciones también resulta relevante la doble imposición.

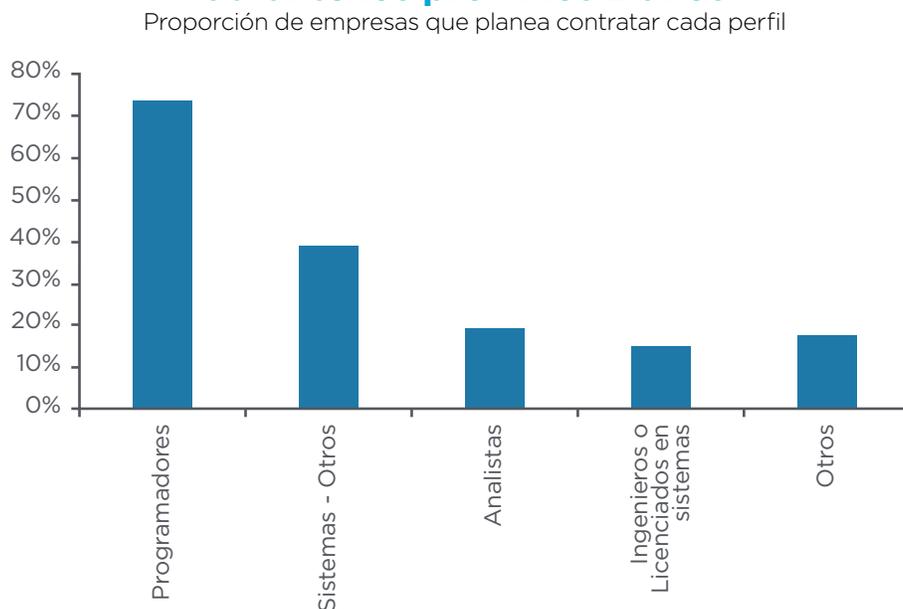
## Gráfico 9. Principales obstáculos para el crecimiento de las empresas de SSI



Fuente: OEC.

Debe subrayarse que 68% de las empresas relevadas espera aumentar su dotación de personal, mientras que 31% planea mantener su actual plantilla y solo 2% estima una reducción. Entre las firmas que contratarán personal durante los próximos dos años, 74% demandará programadores. También serán muy buscados recursos humanos formados en otras disciplinas de sistemas, analistas e ingenieros y/o licenciados en informática (Gráfico 10).

## Gráfico 10. Expectativas: Perfiles laborales que demandarán durante los próximos 2 años

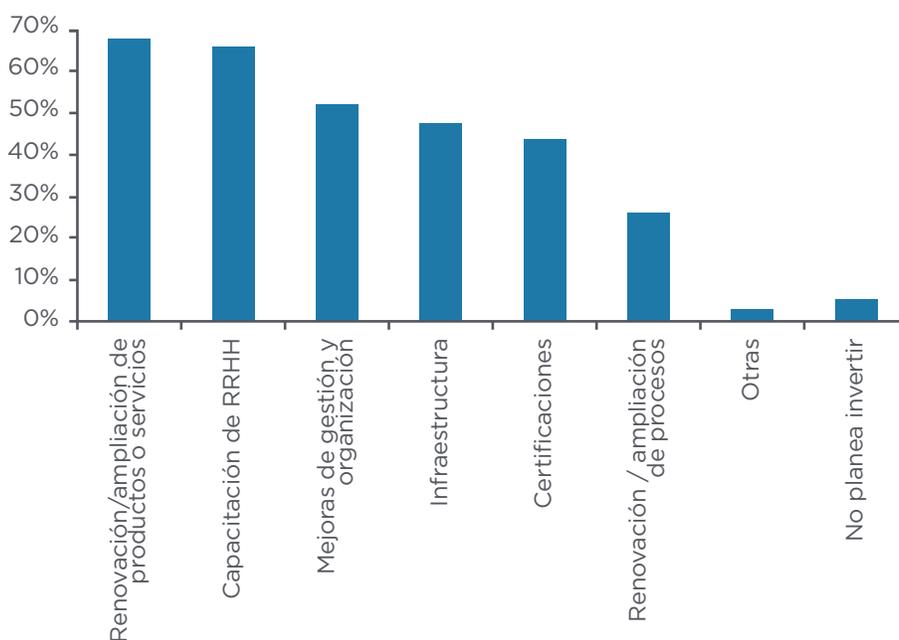


Fuente: OEC.

Casi la totalidad de las empresas relevadas (95%) planea invertir durante los próximos 12 meses. Más de dos tercios destinarán recursos a la renovación y/o ampliación de productos o servicios y a la capacitación de recursos humanos. En las proyecciones de inversión también sobresalen las destinadas a infraestructura, mejoras de gestión y organización y certificaciones (Gráfico 11).

## Gráfico 11. Expectativas: Planes de inversión para los próximos 12 meses

Proporción de empresas que planea invertir en cada categoría



Fuente: OEC.

En lo referente a ventas externas, 84% de las empresas encuestadas planea exportar. Los mercados de mayor interés son el MERCOSUR y resto de América Latina.

## SERVICIOS EMPRESARIALES, PROFESIONALES Y TÉCNICOS, AUDIOVISUALES E I+D<sup>9</sup>

La importancia relativa del área metropolitana es mayor que en el caso de los SSI: 92% de las firmas de SEPT, SAV e I+D que respondieron el cuestionario desarrollan actividades en CABA y 3 de cada 10 en el Gran Buenos Aires. Siguen en importancia La Plata y Rosario, ambas con 11% de las compañías.

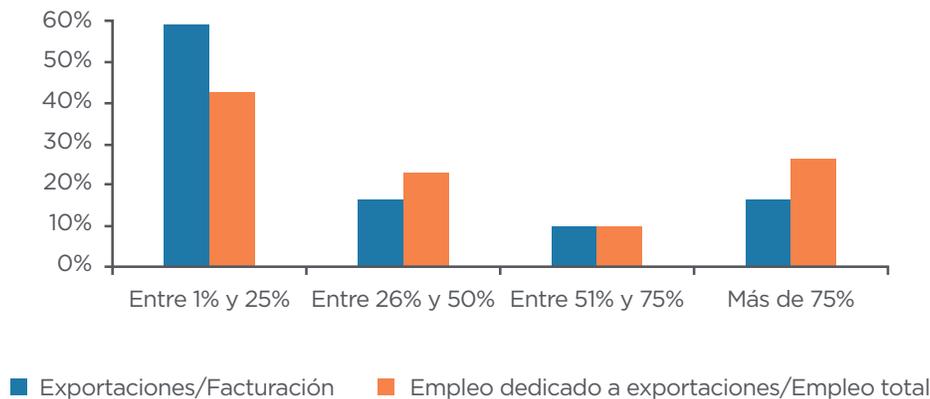
Los principales clientes de las empresas de este grupo son firmas de otros servicios (jurídicos y contables, financieros y salud, entre otros), comercio; agricultura, caza, ganadería y silvicultura e industria manufacturera. En esta última categoría sobresalen fabricantes de productos de consumo masivo, industria metalúrgica, automotriz, textil, química y petroquímica y plásticos.

9 Dado que el sector es más grande y heterogéneo que el de SSI y que se obtuvieron menos respuestas, estos resultados deben ser tomados incluso con mayor cautela que los de la encuesta de SSI.

A pesar de ser un rubro de relevancia en las exportaciones totales de Argentina, la mayoría de las firmas del sector se orienta principalmente al mercado interno: 44% de las empresas relevadas vende al exterior y dentro de ese grupo solo 41% lo hace regularmente. El mercado externo representa menos de 25% de la facturación total para 58% de las firmas exportadoras y en 42% de los casos el personal que se dedica a la producción de los servicios exportados representa menos de la cuarta parte de la plantilla (Gráfico 12).

### Gráfico 12. Importancia relativa de mercado externo para empresas exportadoras de SEPT, SAV e I+D

Participación de exportaciones en facturación total y de personal dedicado a la exportación en empleo total



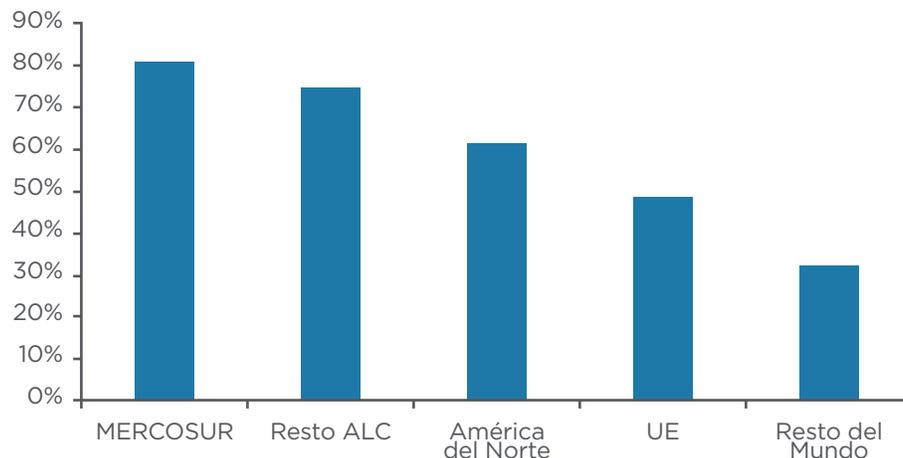
Fuente: OEC.

Los destinos más relevantes para las exportaciones argentinas de estos SBC son el MERCOSUR (principalmente Brasil y Uruguay), resto de América Latina (sobresalen Chile, Colombia), América del Norte (especialmente Estados Unidos) y países europeos (España, Reino Unido, Alemania y Francia, entre otros) (Gráfico 13).

La provisión remota de servicios (modo 1) es utilizada por 9 de cada 10 firmas exportadoras, en tanto que 58% lo hace enviando personal al exterior de manera temporaria (modo 4) (Gráfico 14).

### Gráfico 13. Principales destinos de las exportaciones de SEPT, SAV e I+D

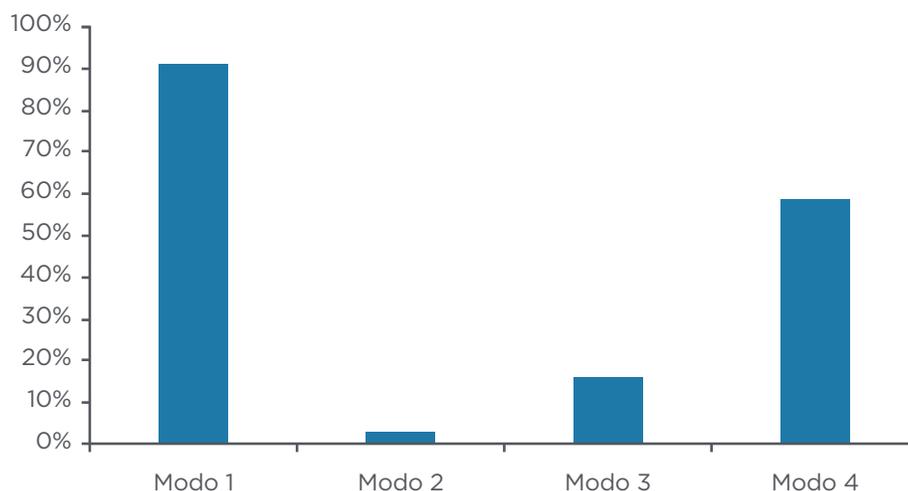
Proporción de empresas exportadoras que venden a cada mercado



Fuente: OEC.

### Gráfico 14. Modos de exportación de SEPT, SAV e I+D

Proporción de empresas exportadoras que utiliza cada modo

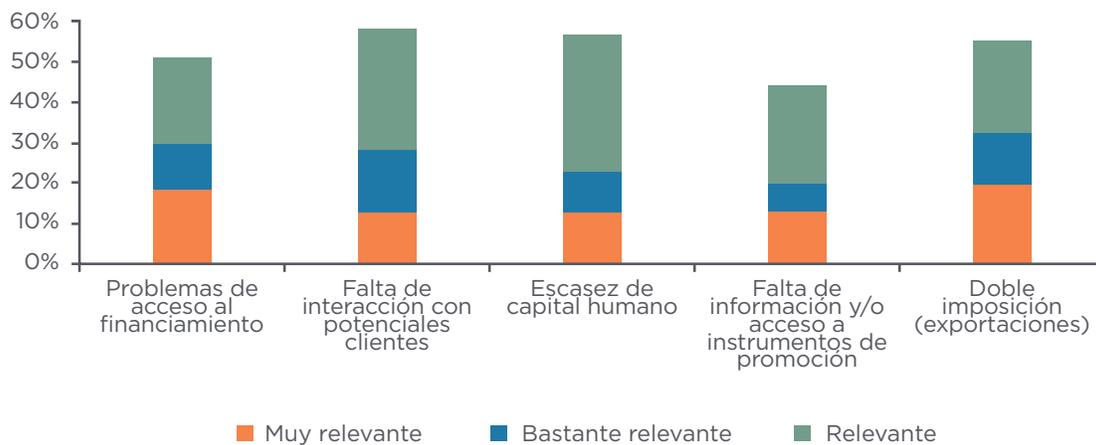


Modo 1: Consumo transfronterizo (provisión remota). Modo 2: Consumo en el exterior (el cliente extranjero se traslada a Argentina para consumir el servicio). Modo 3: Presencia comercial (prestación mediante filial en el exterior). Si bien se considera como un modo de exportación de servicios a los fines de las negociaciones comerciales, en términos de la balanza de pagos no corresponde a una exportación sino a inversión en el exterior). Modo 4: Movimiento de personas físicas (traslado temporal de personal al exterior para proveer el servicio en el país de destino). Fuente: OEC.

Las dificultades de acceso al financiamiento fueron señaladas como el principal obstáculo para la expansión tanto en el mercado interno como en el externo. El crecimiento de las firmas de SEPT, I+D y SAV también se ve obstaculizado por la falta de interacción con potenciales clientes, en tanto que otras limitaciones importantes para las exportaciones se vinculan a la doble imposición y a la escasez de capital humano (Gráfico 15).

### Gráfico 15. Principales obstáculos para el crecimiento de las empresas de SEPT, SAV e I+D

Proporción de empresas exportadoras que considera relevante a cada tema

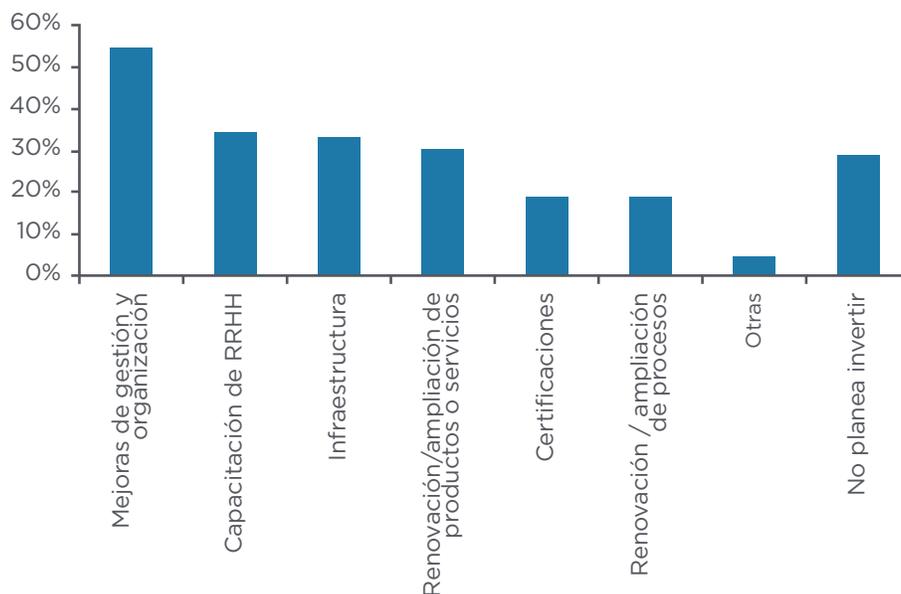


Fuente: OEC.

El cuestionario incluyó también preguntas acerca de las expectativas del sector. En materia de inversión, 72% de las firmas señaló que planea invertir dentro de los próximos 12 meses. Las mejoras de gestión y organización serán destino de inversiones de 54% de las compañías encuestadas, en tanto que 1 de cada 2 planea hacerlo en capacitación de recursos humanos e infraestructura (Gráfico 16).

## Gráfico 16. Expectativas: Inversión planeada para los próximos 12 meses

Proporción de empresas que planea invertir en cada categoría



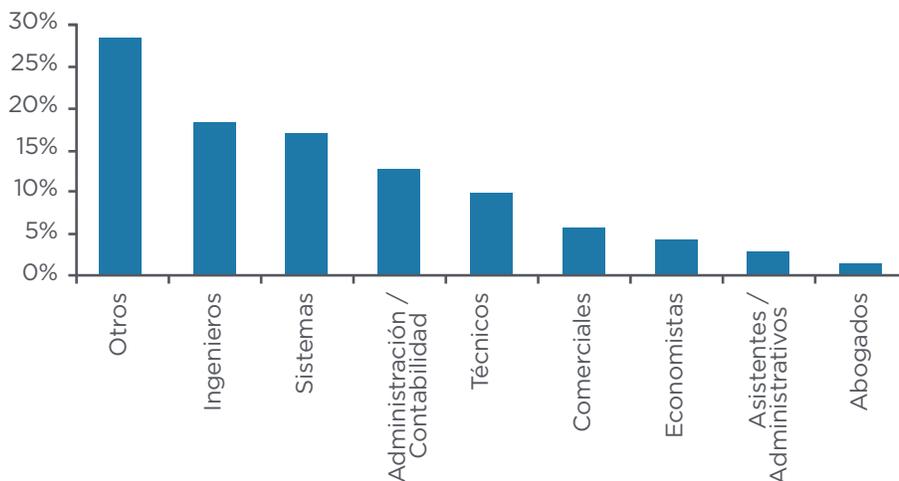
Fuente: OEC.

En lo que concierne al empleo, 58% de las firmas afirmó que planea mantener su dotación de personal durante los 12 meses siguientes, en tanto que 31% espera aumentarlo y 11% reducirlo. Entre los perfiles que más empresas demandarán durante los próximos dos años sobresalen ingenieros, profesionales de sistemas, administración y contabilidad y técnicos (Gráfico 17).

Más de la mitad de las empresas encuestadas planea exportar sus servicios durante el próximo año. Los mercados de mayor interés para estas firmas son los mismos destinos a los cuales se venden actualmente, destacándose MERCOSUR y resto de América Latina, Estados Unidos y Europa.

## Gráfico 17. Expectativas: Perfiles laborales que demandarán durante los próximos 2 años

Proporción de empresas que planea contratar cada tipo de empleado



Fuente: OEC.

## Abreviaturas y siglas

|                 |  |
|-----------------|--|
| <b>CABA</b>     | Ciudad Autónoma de Buenos Aires                            |
| <b>FONSOFT</b>  | Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software |
| <b>i.a.</b>     | Interanual   |
| <b>I+D</b>      | Investigación y desarrollo                                 |
| <b>INDEC</b>    | Instituto Nacional de Estadísticas y Censos                |
| <b>MERCOSUR</b> | Mercado Común del Sur                                      |
| <b>n.c.p.</b>   | No comprendidos en otra parte                              |
| <b>OEC</b>      | Observatorio de la Economía del Conocimiento               |
| <b>OEDE</b>     | Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial              |
| <b>PAC</b>      | Programa de Apoyo a la Competitividad                      |
| <b>SAV</b>      | Servicios audiovisuales                                    |
| <b>SBC</b>      | Servicios basados en el conocimiento                       |
| <b>SEPT</b>     | Servicios empresariales, profesionales y técnicos          |
| <b>SSI</b>      | Software y servicios de informática                        |
| <b>SSTP</b>     | Subsecretaría de Servicios Tecnológicos y Productivos      |
| <b>UE</b>       | Unión Europea  |
| <b>USD</b>      | Dólares estadounidenses                                    |

## Referencias

Observatorio de la Economía del Conocimiento. (2016). Informe de Servicios Basados en el Conocimiento N°1. CABA: Ministerio de Producción - Subsecretaría de Servicios Tecnológicos y Productivos.

Observatorio Permanente de la Industria del Software y Servicios de Informática (OPSSI). (Varios números). Encuesta Semestral del Sector SSI. CABA: Cámara de Empresas de Software y Servicios de Informática (CESSI).

World Trade Organization. (2016). World Trade Statistical Review 2016. Geneva: WTO.