

## GLOBALLOGIC



Sebastián Gryngarten  
Presidente

**1.** El mundo de la tecnología y, sobre todo, los negocios que ella permite generar, hacen que, hoy, algo tan popular como los *smartphones* sean un *commodity* y estemos hablando de *wearable devices* o de distintos dispositivos conectados a Internet. En GlobalLogic, vemos que *Internet of Things* es un paraguas que incluye la evolución de muchas otras tecnologías para darle lugar a este nuevo uso. Para GlobalLogic, *IoT = Mobile + Cloud + Big Data + Embedded*. Bajo esta premisa hemos desarrollado una plataforma para conectar dispositivos y desarrollar aplicaciones basadas en una arquitectura de *IoT* que permite acelerar el *time to market* de nuevos productos al mercado.

**2.** Estamos colaborando con empresas líderes de distintos sectores en proyectos de largo plazo de *Digital Transformation*. Muchas compañías comenzaron a comprender cómo las tecnologías están transformando sus industrias y mercados y creando nuevas oportunidades de negocio. Esta tendencia está incrementado la demanda de nuestros servicios e impulsando nuestro crecimiento.

**3.** Estamos creando un *framework* de Digital Transformation que involucra procesos, mejores prácticas y aceleradores de negocio.

## GA (GRUPO ASSA)



Diego Lozano  
VP Región Sur y Andina &  
Country Manager de Argentina

**1.** Una de las iniciativas clave que tenemos en gA es volver a enfocarnos en proyectos relevantes de transformación digital en el mercado local argentino, donde nacimos hace casi un cuarto de siglo. En los últimos 12 meses, hemos crecido a doble dígito el *revenue* de nuestros proyectos en la Argentina, principalmente en los sectores de petróleo, consumo masivo, servicios financieros y telecomunicaciones. El negocio de exportación de servicios a empresas globales desde la Argentina continúa desarrollándose a muy buen ritmo.

**2.** Nuestra perspectiva es continuar creciendo a doble dígito en el mercado local, tanto en *revenues* como en contratación de personal calificado. La búsqueda de productividad en procesos maduros, la revolución que significa pensar digitalmente el negocio *core* de nuestros clientes y la masificación del mantenimiento de sus aplicaciones *legacy* nos van a mostrar un mercado cada vez más sofisticado en sus demandas.

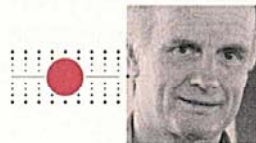
**3.** Nuestro reconocido enfoque *dBt* (Digital Business Transformation) es una metodología concreta que permite a nuestros clientes afrontar sus desafíos de negocio. *dBt* ya está siendo aplicada en distintos clientes de la región en las fases de exploración, diagnóstico e implementación de nuevas tecnologías. Durante la segunda mitad de 2015, nos concentraremos en la ejecución de esta metodología en tres de los mayores clientes que tenemos.

**1.** ¿Cuál fue su principal proyecto en 2015? ¿Qué balance hace de los últimos 12 meses?

**2.** ¿Qué estimaciones y perspectivas tiene para los próximos 12 meses?

**3.** ¿Qué proyecto concreto tiene para el segundo semestre de este año?

## GRANT THORNTON



Arnaldo Hasenclever  
Managing Partner

**1.** En el transcurso del 2015 desarrollamos una nueva metodología basada en estándares internacionales para el desarrollo de BCM, con el fin de poder brindar este tipo de soluciones ante un desafío creciente en el mercado. Como balance, se aprecia una mayor necesidad de optimizar costos, inclusive, a través de la eficientización de los procesos a través de proyectos orientados a la implementación de *frameworks* (como COBIT 5), para maximizar la creación de valor y beneficios desde TI.

**2.** Estimamos que 2016 brindará nuevos desafíos para el gobierno de TI, con mayor involucramiento de la dirección respecto a la creación, actualización o redefinición de sus planes de contingencia. Asimismo, se acrecentará la relevancia de problemáticas vigentes, tales como asegurar la seguridad de la información, gestionar los acuerdos de servicios tercerizados y la búsqueda de soluciones para alinear a TI con el negocio.

**3.** El desarrollo de una nueva metodología para el diseño e implementación de un *Balanced Scorecard* para áreas de Tecnología y Sistemas basado en COBIT 5, que refleje la contribución de TI desde el punto de vista financiero.

## HEXAGON CONSULTING



Reinhard Molter  
CEO

**1.** En 2015 se creó la unidad de negocios de desarrollo de aplicaciones con su primer producto, *PickOffer*, para la industria de servicios financieros, lanzado en abril. Estamos muy satisfechos con el último año y vemos una importante demanda en nuestras capacidades alrededor de SAP para *core* bancario, la apertura de nuevos proyectos en el área bancaria generados por las exigencias de las normas NIIF y la aceleración de demanda de la utilización de HANA como tecnología de base de datos.

**2.** Vemos un fuerte incremento en todas las áreas foco de Hexagon. Estaremos en el acompañamiento de los proyectos transformacionales de *core* bancario, las implementaciones de soluciones para cumplir con el marco regulatorio, la introducción de *Big Data* y modelos predictivos para múltiples industrias.

**3.** Durante el segundo semestre estaremos implementando *PickOffer* en una empresa de la industria financiera, y participare-