



Google

15 años poniendo la
tecnología al servicio
de Argentina



Imagen de tapa
Guillermina Aguilera
Centro

Contenidos

 ARGENTINA	3	<u>Carta introducción</u>
	5	<u>Historias de éxito</u>
	20	<u>Números impacto económico</u>
	23	<u>Nuestros programas y herramientas</u>
	33	<u>Metodología</u>



Desde hace más de 15 años estamos presentes en la Argentina, poniendo nuestra tecnología y nuestras herramientas al servicio de millones de personas para ayudar a mejorar las vidas de los argentinos generando nuevas oportunidades, impulsando sus negocios y haciendo más fácil su día a día.

Argentina se destaca por la vocación innovadora, el talento y el espíritu de superación de su gente. Como es el caso de Guillermina, de Huinca Renancó, Córdoba, que luego de vender pastas y atender una panadería logró acceder a un nuevo empleo en el área de tecnología y cambiar así el curso de su vida, y el de su pequeña hija, gracias a la beca que obtuvo para cursar los Certificados de Carrera de Google. Así, como Guillermina, otras miles de personas en la Argentina pudieron capacitarse gratuitamente en habilidades digitales a través de nuestro programa Crecé con Google.

Otro ejemplo es el de Mario y Cristian, dos mendocinos que fundaron y llevan adelante “Maipú Bikes”, con el objetivo de ofrecer una forma distinta de recorrer la ruta del vino a las miles de personas que cada año llegan a Mendoza atraídas por el enoturismo. Maipú Bikes no es un sitio más de alquiler de bicicletas, sino que busca ayudar a personas en situación de discapacidad a que también puedan vivir esta experiencia por medio de un servicio de bicicletas inclusivas. Con el fin de estar presentes desde el momento en que las personas empiezan a planificar su viaje, Mario y Cristian comenzaron a usar Google Ads para llegar tanto a quienes buscaban un servicio como el suyo como a quienes exploraban la web en busca de alternativas para visitar los viñedos. Esto produjo casi un 50% de aumento en las ventas de Maipú Bikes, pasando de 293 a 436 clientes al mes.

Es, también, la historia de miles de personas así como también pequeñas, medianas y grandes empresas argentinas, que encontraron en la tecnología un vehículo para impulsar sus ventas, sus carreras, y proyectarse al futuro. Solamente en 2021, las herramientas tecnológicas de Google permitieron a estas empresas generar beneficios económicos por 248 mil millones de pesos argentinos.

Hoy, igual que hace una década y media, en Google seguimos convencidos de que las oportunidades que el país tiene por delante son enormes. Y es con los ojos puestos en esas oportunidades que estamos haciendo importantes inversiones, como la que permitirá, en breve, la llegada del cable submarino Firmina, que mejorará sensiblemente la conectividad en el país, o nuestro trabajo conjunto con el Ministerio de Turismo y Deportes de la Nación, que en el marco del programa Experiencias Argentinas para Vivir, está ayudando a pequeños negocios y prestadores turísticos de destinos emergentes a crear su Perfil de Negocio en Google. O la apertura del Centro de Ingeniería y Servicios de Google Cloud, inaugurado en 2021, que continúa hoy en expansión e incorporando nuevos roles. Estos, y muchos otros proyectos cargados de futuro, dan forma al presente de Google Argentina.

Muchas veces conté que, por una extraña decisión del destino, fui el primer empleado que Google tuvo en el país. Eso me ha dado un privilegio muy particular: el de ser testigo, desde el momento cero, de un compromiso único, como el que esta compañía tuvo, tiene, y sin dudas tendrá, con el crecimiento de Argentina y el de todos nosotros, su gente.

El presente Reporte es una muestra de ese compromiso, y representa un nuevo capítulo de una historia que, estoy convencido, tiene aún por escribir sus mejores páginas.

VICTOR VALLE
Director General de Google Argentina

Google

Historias de éxito

Guillermina Aguilera

HUINCA RENANCÓ, CÓRDOBA

Guillermina Aguilera nació y vive en Huinca Renancó, una pequeña ciudad del sur de la Provincia de Córdoba. A los 16 años, mientras cursaba la escuela secundaria, Guillermina quedó embarazada y su vida cambió por completo. Las nuevas prioridades la obligaron a repensar su futuro y a procurar darle a su hija una vida mejor que la que ella había tenido en su infancia.

Al principio, Guillermina probó con diferentes trabajos: vendió pastas, atendió una panadería y dio clases de acrobacia en tela. Un día, su cuñada le compartió una publicación a través de la cual Guillermina descubrió los Certificados de Carrera de Google. Ella se presentó de inmediato y, con la ayuda de Junior Achievement, socio de Google en esta iniciativa, obtuvo una beca para estudiar soporte en Tecnologías de la Información.

Así encontró su verdadera vocación y, una vez que obtuvo su Certificado, comenzó a recibir diferentes ofertas laborales, todas vinculadas a la tecnología. Rápidamente, comenzó a trabajar en el área de tecnología de Proyecto Tribo, una organización que asiste a ONGs y universidades, como consultora para atender las necesidades de clientes de toda América Latina.

Guillermina destaca hoy cómo las habilidades blandas que aprendió durante el curso la ayudaron a empoderarse y a confiar en sus capacidades a la hora de buscar trabajo.

Una vez que obtuvo la certificación, su vida y la de su hija cambiaron por completo.

Región Centro

“Tener un Certificado de Soporte Técnico de Google te abre muchísimas puertas. De repente podía elegir entre varias propuestas y conseguí trabajo como especialista en soporte IT”

GUILLERMINA AGUILERA
CERTIFICADA EN SOPORTE EN
TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN



Maipú Bikes
Cuyo

Maipú Bikes

MENDOZA

Mario Cuello y Cristian Mercado crearon Maipú Bikes en 2009 con el objetivo de ofrecer una forma distinta de recorrer la ruta del vino a las miles de personas que cada año llegan a Mendoza atraídas por el enoturismo.

Una de las primeras decisiones que tomaron fue crear un Perfil de Negocio en Google para dar visibilidad a su emprendimiento, difundir su propuesta y aparecer en Google Maps.

Es que Maipú Bikes no es un sitio más de alquiler de bicicletas, sino todo un servicio integral, que ayuda a turistas de Argentina y del exterior a planificar sus recorridos de acuerdo a sus preferencias. Incluye desde recomendaciones sobre qué bodegas visitar, reservas en restaurantes y paseos guiados, hasta un servicio de bicicletas inclusivas para personas en situación de discapacidad, que están terminando de desarrollar para hacer extensible el servicio a quienes hoy no tienen acceso.

Con el fin de estar presentes desde el momento mismo en que las personas empiezan a planificar sus vacaciones, Mario y Cristian comenzaron a usar Google Ads. Con esta estrategia, lograron llegar tanto a quienes buscaban un servicio como el suyo como a quienes exploraban la web en busca de alternativas para visitar los viñedos.

Esto produjo un importante aumento en las ventas de Maipú Bikes, ya que les permitió aumentar un 50% la cantidad de clientes y pasar de 293 a 436 contrataciones al mes. Además, hoy gran parte de su clientela llega desde la búsqueda de Google y el 57% de las ventas que concreta la empresa tienen su origen en Google Ads.

Cuyo

MAIPUBIKES.COM/

“La mayoría de las personas realizan sus búsquedas por Google y queríamos estar ahí, para poder ofrecer nuestro servicio y aumentar nuestras ventas. Hoy, generamos más de la mitad de nuestras ventas a través de Google Ads”

**MARIO VICENTE MANUEL CUELLO REYNOSO
& CRISTIAN FABIAN MERCADO**
FUNDADORES DE MAIPÚ BIKES.





Tienda de Costumbres
Norte Grande Argentino

Tienda de Costumbres

SALTA, JUJUY, TUCUMÁN & SANTIAGO DEL ESTERO

Silvina Lippai es una apasionada del diseño y la cultura textil del norte argentino, que hace más de una década comenzó a viajar con la intención de conocer tejedoras y artesanas de pequeños parajes y pueblos rurales de la región.

De estos recorridos nació Tienda de Costumbres, una empresa textil de productos únicos que es el resultado de su amor por los productos hechos a mano y su deseo de generar un impacto social positivo.

Tienda de Costumbres opera bajo las normas del comercio justo, lo que permite que las familias involucradas en el proceso puedan vivir de su trabajo sin tener que migrar en busca de empleo y sentir, a la vez, el orgullo de mantener vivas sus tradiciones.

Hoy, unas 150 personas producen para Tienda de Costumbres, de las cuales el 90% son mujeres que esquilan, hilan, tiñen y tejen los productos que la tienda comercializa.

Con el desafío de atraer nuevos clientes, Silvina se propuso impulsar su tienda en línea y comenzó a promocionar sus productos a través de Google Ads.

Esta estrategia le permitió aumentar un 50% sus ventas online y hoy, la tienda virtual es su fuente principal de ventas.

Norte Grande Argentino

[TIENDADECOSTUMBRES.COM.AR/](https://tiendadecostumbres.com.ar/)

"Google Ads es una gran vidriera para nuestros productos. Nos permitió aumentar las ventas un 50% y transformar a la tienda virtual en nuestra principal fuente de ingresos"

SILVINA LIPPAI
FUNDADORA DE TIENDA DE COSTUMBRES





Savia Tierra Patagonia

BARILOCHE, RÍO NEGRO

Fabrina D' Benedetto es una emprendedora de Bariloche que, en 2015, mientras manipulaba materias primas de su empresa de cosmética “Productos de la Patagonia”, sufrió un accidente que le quemó el 30% del cuerpo. Tras una larga recuperación, Fabrina volvió de a poco a su emprendimiento, pero comenzó a sentir que, por alguna razón, éste ya no reflejaba lo que ella era.

Así fue que decidió relanzarlo con nuevas ideas y una filosofía que reflejase esta nueva etapa de su vida, para lo que creó una nueva marca de cosmética sustentable: “Savia Tierra Patagonia”.

Savia Tierra Patagonia trabaja fomentando las economías locales y se abastece con proveedores de la zona, siempre con el foco en la sustentabilidad.

Tras obtener un crédito que le permitió aumentar su capacidad productiva, Fabrina se propuso llegar a nuevas audiencias y conseguir más clientes. Con ese objetivo, comenzó a promocionar su tienda en línea a través de Google Ads, y así logró aumentar sus ventas en un 50%, y generar entre 140 y 150 clientes nuevos por mes.

Además, en su día a día, Fabrina utiliza todas las herramientas de Google Workspace, desde Gmail, Drive y Calendar hasta Meet, para dar cursos online y programar y llevar adelante las reuniones con sus proveedores.

Patagonia

SAVIATIERRA.COM.AR/

“Desde mi experiencia, es imprescindible para el desarrollo de cualquier PyME el uso de las herramientas de Workspace y Google Ads. Este último, nos permitió aumentar las ventas en un 50%, y generar entre 140 y 150 clientes nuevos por mes”

FABRINA D' BENEDETTO
FUNDADORA DE SAVIA TIERRA PATAGONIA





Zafrán

VILLA LYNCH, BUENOS AIRES

Mariano Anello y Carlos Rivero fundaron Zafrán en 2012, con el propósito de mejorar el mundo a través de la alimentación y la inclusión laboral para potenciar las vidas de las personas, y generar un impacto positivo en el medio ambiente. Para ello, desde el primer día, se pusieron como misión desarrollar alimentos saludables basados en recetas “honestas”, y generar oportunidades para personas que usualmente encuentran altas barreras de acceso al trabajo, fomentando el desarrollo laboral de personas con discapacidad o en situación de vulnerabilidad.

Así, elaboran granolas, galletitas, snacks y barras de frutos secos sin ingredientes ultra procesados ni procesos químicos, que llegan a los consumidores con información clara y completa, en envases, en su gran mayoría, sustentables.

Al llegar la pandemia de Covid-19, muchas empresas que compraban los productos de Zafrán para sus oficinas dejaron de hacerlo, al punto tal que tuvieron que detener por completo algunas de sus líneas de producción por el fuerte descenso de la demanda.

Este nuevo escenario no solo ponía en juego el futuro de la empresa, sino también el trabajo de un grupo de personas con mayores dificultades para reinserirse rápidamente en el mercado laboral.

Nito y Charly decidieron enfrentar el desafío y comenzaron a buscar canales alternativos para llegar con más eficacia a nuevos clientes y recuperar el volumen de ventas perdido. Para lograrlo, se enfocaron por completo en el crecimiento de su tienda online y se apoyaron en Google Ads para alcanzar nuevos clientes.

Las campañas de Google Ads fueron clave para que Zafrán logre duplicar las ventas en línea y fortalezca el canal de comercio electrónico, tanto que hoy, planean continuar trabajando con herramientas digitales para seguir creciendo en ventas y consolidar su proyecto inclusivo y saludable.

Buenos Aires

[ZAFRAN.COM.AR/](https://zafran.com.ar/)

“La pandemia nos obligó a buscar canales alternativos para llegar a nuevos clientes. Utilizar herramientas como Google Ads nos permitió aumentar significativamente el tráfico en el sitio, duplicando las ventas y consolidando nuestro proyecto inclusivo y saludable”

NITO ANELLO
CO FUNDADOR DE ZAFRÁN





Las Dos S

ENTRE RÍOS

Las Dos S es una empresa familiar argentina que, a comienzos de los 90, se propuso elaborar el mejor dulce de leche artesanal y los quesos de mayor calidad de la provincia de Entre Ríos.

Fueron comienzos difíciles y llenos de obstáculos que Jorge Giménez, su creador, fue sorteando uno a uno a fuerza de trabajo y convicciones. Cuando sus hijos, Ana, Marcia y Jorge se sumaron al proyecto, la empresa comenzó un proceso de transformación digital e incorporó nuevas herramientas de comunicación y venta en línea para llegar a nuevos destinos.

Así, creó una página de comercio electrónico y utilizó las soluciones de Google Ads para promover las ventas mayoristas y llegar a nuevos clientes de las zonas de Cuyo, el norte argentino y parte de la Patagonia.

Con la llegada del COVID-19, Las Dos S debió reorientar su estrategia para llegar también al consumidor minorista. Para ello creó una estrategia de Google Ads para atraer a esta nueva audiencia, y reforzó el contacto directo con sus clientes a través de su Perfil de Negocio de Google, agregando nuevos atributos como el envío a domicilio y el retiro en tienda.

Gracias a esto, Las Dos S no solo mantuvo su actividad constante, sino que además duplicó las ventas mayoristas, con un promedio de 160 nuevas consultas mensuales y se consolidó como una opción para el público minorista.

Región Centro

[LASDOSS.COM.AR/](https://lasdoss.com.ar/)

“Las herramientas publicitarias de Google fueron clave para destacarnos en línea. Así pudimos duplicar las ventas mayoristas, generar un promedio de 160 nuevas consultas mensuales y abrir un nuevo canal para llegar al público minorista”

ANA LUCÍA GIMÉNEZ
SOCIA FUNDADORA DE LAS DOS S.





Nuestro Impacto

ARS

248 mil millones

Beneficios económicos para las empresas

En 2021, los productos de Google (Buscador de Google, Google Play, Google AdSense y YouTube) y las herramientas publicitarias de Google ayudaron a las empresas argentinas a generar beneficios económicos estimados en 248 mil millones de pesos argentinos.

Esto significa que las inversiones que las empresas argentinas realizaron en herramientas publicitarias de Google como el Buscador de Google o YouTube durante 2021, les generaron ingresos incrementales por el monto citado, atribuibles directamente a esas herramientas.

Impacto adicional en las empresas

Ahorro de tiempo gracias al Buscador de Google

13 minutos por día

En promedio, cada persona que utilizó Google para buscar información relacionada con su trabajo ahorró hasta 13 minutos por día, lo que le permitió centrarse en otras tareas de su empresa o su proyecto. Esto es así porque, al mejorar la velocidad y la facilidad de acceso a la información, Google permite que las personas ahorren tiempo de valor que luego utilizan para otras tareas en su trabajo.

Ahorro de tiempo gracias a Google Workspace

43 minutos por día

Google Workspace permite ahorrar, a quienes tienen un empleo, un promedio de 19 minutos por día con sus funciones de acceso, almacenamiento y uso compartido de documentos en línea para tareas laborales. Las reuniones virtuales vía Meet y el trabajo colaborativo produjeron un ahorro adicional de otros 24 minutos por día. Esto significa que Google Workspace permite ahorrar a las personas en su trabajo tiempo de valor que luego es utilizado en otras tareas, con el consecuente impacto en la productividad.



Google

Nuestros programas y herramientas



“Durante la pandemia, el Perfil de Negocio de Google fue clave para mantener informados a nuestros clientes y comunicar el nuevo servicio de envío a domicilio”

ANA LUCÍA GIMÉNEZ
SOCIA FUNDADORA DE LAS DOS S.

Ponemos a los negocios locales en el mapa y los conectamos con quienes los están buscando



Perfil de Negocio

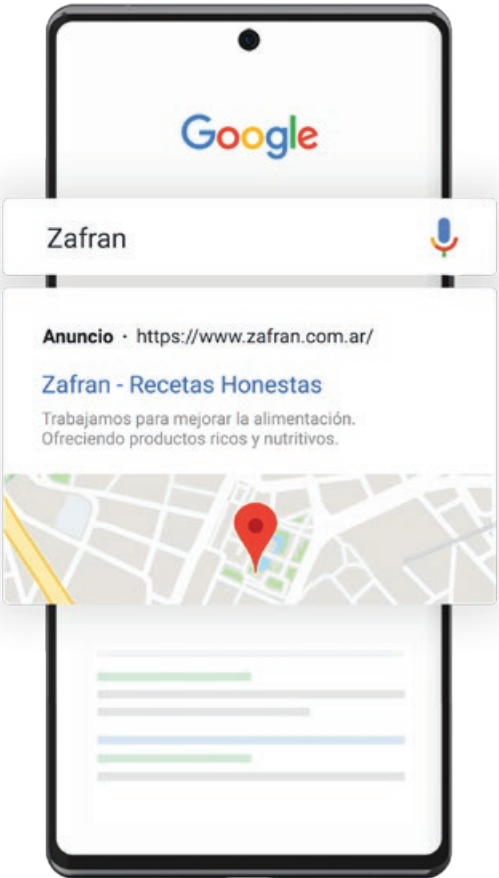
Muchas personas empiezan sus recorridos y sus búsquedas en la web y los completan luego personalmente en las tiendas físicas. El Perfil de Negocio gratuito de Google ayuda a negocios grandes y pequeños a conectar con ellas cuando están buscando productos o servicios como los que ofrecen, y a convertirlas en sus nuevos clientes.

Con un Perfil de Negocio en Google, las empresas pueden administrar cómo aparecer en los mapas y el buscador de Google, ya sea que presten servicios a clientes en una ubicación específica o si ofrecen un servicio profesional dentro de un área designada.

Además, ayuda a mantener la información actualizada y precisa acerca del negocio, destacar los horarios de atención, enlazar con el sitio web, compartir fotos de productos o servicios, añadir nuevos atributos como el envío a domicilio o el retiro en tienda e informar ofertas y novedades, entre otras posibilidades.

El Perfil de Negocio de Google también permite a los clientes interactuar con los negocios locales a través de reseñas y del chat y ofrecer la posibilidad de hacer pedidos de comida o reservas en línea.

Ayudamos a los negocios a encontrar clientes que los hagan crecer



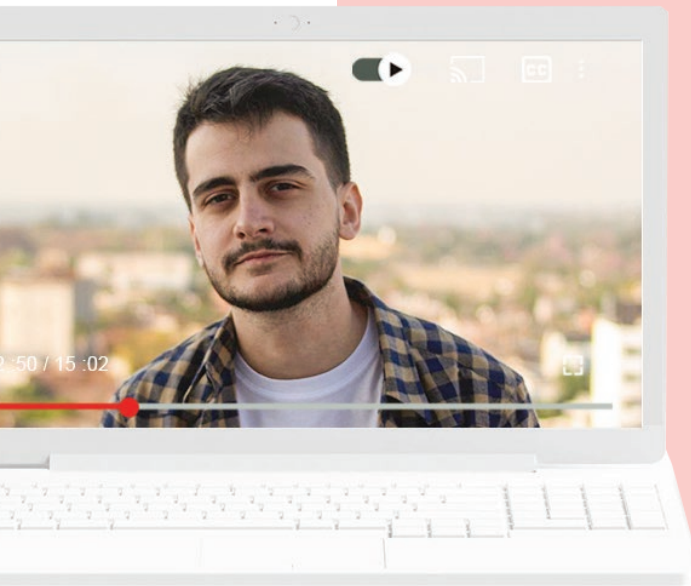
Las personas entran a Google para buscar respuestas, inspirarse, descubrir nuevos productos y lugares o ver sus videos favoritos. Los anuncios en Google ayudan a las empresas a aparecer en esos momentos clave y a conectar con sus potenciales clientes ofreciéndoles información útil y relevante. Google Ads ofrece resultados reales: aumenta las visitas a los sitios y las tiendas de comercio electrónico, mejora las ventas en línea, genera llamadas telefónicas, e impulsa la instalación de aplicaciones.

Ese es, por ejemplo, el caso de Zafrán, una empresa de alimentos saludables que trabaja en la inclusión laboral de personas con discapacidad, y que para enfrentar los desafíos de la pandemia, decidió poner foco en el crecimiento de su tienda online y se apoyó en Google Ads para llegar a más personas. Así, logró duplicar las ventas en línea y consolidar su proyecto inclusivo y saludable.

Igual que Zafrán, muchos otros emprendimientos han podido conseguir nuevos clientes y crecer con estrategias digitales basadas en las soluciones de Google Ads.

“La pandemia nos obligó a buscar canales alternativos para llegar a nuevos clientes. Utilizar herramientas como Google Ads nos permitió aumentar significativamente el tráfico en el sitio, duplicando las ventas y consolidando nuestro proyecto inclusivo y saludable”

NITO ANELLO
CO FUNDADOR DE ZAFRÁN
VILLA LYNCH - BS AS



"Con su incomparable llegada al público a gran escala y las innovaciones creadas para la tecnología digital, YouTube puede impulsar los resultados de cualquier empresa"

DAMIÁN KUC
CREADOR DE CONTENIDO

Ofrecemos a las personas una plataforma para contar sus historias, aprender y divertirse.



Cada día, millones de personas entran a YouTube desde cualquier dispositivo y en el momento que lo desean para descubrir cosas nuevas, aprender, buscar inspiración, informarse o simplemente divertirse.

A la vez, las empresas utilizan YouTube para llegar a sus públicos en todas las etapas del recorrido hacia la compra. Hoy, en América Latina, el 63% de las personas que utilizan YouTube afirman haber comprado una marca como resultado de haberla visto en la plataforma. Esto hace de YouTube el socio ideal para ayudar a crecer a marcas y negocios.

Además, YouTube apoya a creadores, pensadores y artistas a expresar su inventiva a través de diferentes formatos de video. Durante 2021, Argentina fue el país de la región que más creció en creadores cuyos canales de YouTube superan el millón de suscriptores, y registró un aumento del 50% en este grupo en relación con 2020. Esto significa que, hoy, hay más de 200 canales argentinos con comunidades de más de un millón de espectadores.

¹ Fuente: "Google/Talk Shoppe, estudio por qué Video, 16 mercados, n=32075, usuarios de video A18-64 Genpop, Mar-Ago 2020 (mercados: US, CA, BR, MX, AR, PE, CL CO, UK, FR, IT, SP, IN, AU, KR, JP)

Ayudamos a generar ingresos a quienes crean contenidos valiosos para su comunidad.



Un medio periodístico de una comunidad, un blog de amantes de la cocina, una página web de viajes y aventuras, un sitio de noticias locales. Cada día, muchas personas convierten sus pasiones en contenidos que comparten con el mundo. Poder transformar esos esfuerzos en ingresos es clave para dar sustentabilidad a esas tareas.

Google AdSense representa una importante fuente de ingresos para personas que crean contenidos valiosos y relevantes para grandes sectores de la comunidad, ya que ayuda a quienes editan y crean contenido en páginas web a colocar publicidad en sus sitios y ganar dinero con el contenido que ofrecen.

Con AdSense pueden mostrar a los visitantes de su sitio web anuncios relevantes y atractivos, e incluso personalizarlos para que el diseño se ajuste al de su sitio.





Ofrecemos acceso inmediato a datos útiles y accionables

Google Analytics ofrece a los negocios un acceso rápido y simple a métricas clave para que puedan tomar decisiones inteligentes sobre su actividad digital. Estos reportes muestran a las empresas cómo las personas se involucran e interactúan con sus sitios web y aplicaciones móviles, qué campañas y canales de marketing generan una mayor cantidad de tráfico, y cómo mejorar el recorrido desde el descubrimiento hasta la conversión, entre otras cosas.

Las pequeñas empresas necesitan acceder fácilmente a información clave para poder tomar decisiones basadas en datos y obtener mejores resultados comerciales. Google Analytics les permite saber cómo obtener más tráfico y ventas, las ayuda a fortalecer las relaciones con sus clientes y prospectos y a invertir mejor sus presupuestos.

La nueva versión de Analytics, Google Analytics 4, ofrece además una solución de medición mejorada, centrada en la privacidad de los datos. GA4 utiliza el aprendizaje automático de Google para predecir y obtener nuevos y mejores datos, mientras se optimiza para seguir la evolución del ecosistema.



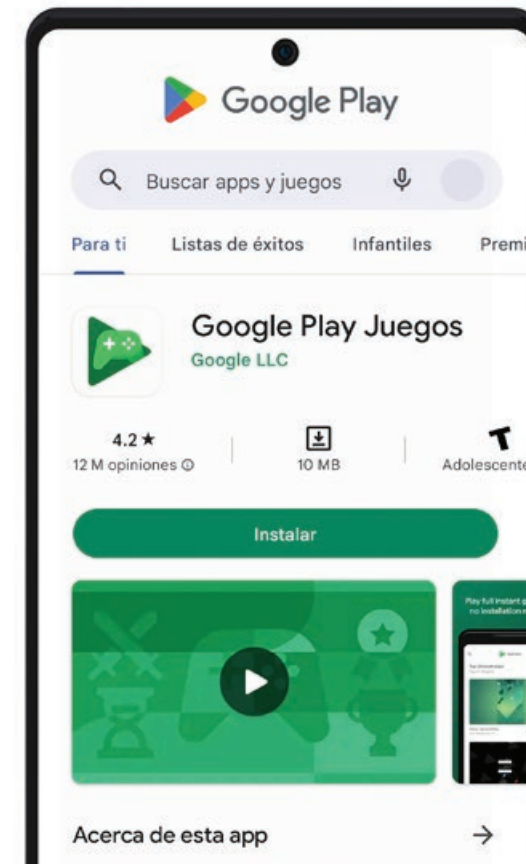
Ayudamos a quienes desarrollan aplicaciones en Argentina a impulsar sus negocios

La tienda online de aplicaciones, juegos y contenidos digitales de Google Play es un canal fundamental para ayudar a quienes desarrollan aplicaciones a llegar a sus públicos.

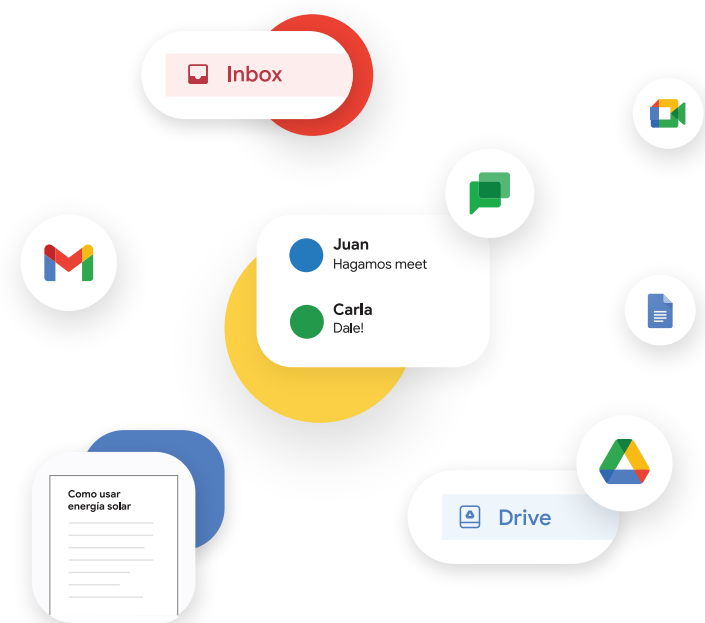
Con millones de aplicaciones y juegos ofrecidos a más de 2.500 millones de personas de todo el mundo, Google Play es una plataforma efectiva y segura, que ofrece a quienes desarrollan aplicaciones y a las empresas argentinas la posibilidad de conquistar nuevos mercados.

Además, Google Play ofrece grandes ventajas a quienes crean aplicaciones: desde herramientas para gestionar los lanzamientos y el rendimiento de sus apps hasta capacitaciones gratuitas a través de Google Play Academy, que les ayudan a hacer crecer sus negocios. Hoy, el 97% de los desarrolladores no pagan por los beneficios que reciben de Google Play.

Google Play también ayuda a acceder a Android, un sistema operativo libre y abierto. En la actualidad, la mayoría de los dispositivos Android vienen con dos o más tiendas de aplicaciones y juegos, para que las personas puedan elegir dónde obtener lo que buscan o necesitan.



Impulsamos y facilitamos la transformación digital de las organizaciones en Argentina



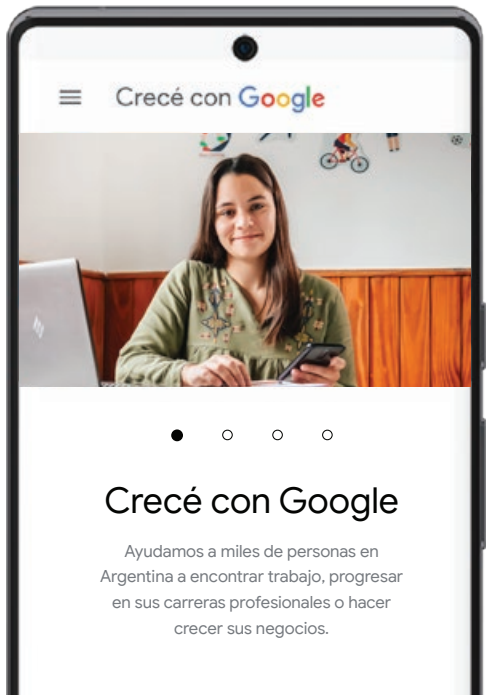
Google Workspace

Google Workspace está creando nuevas oportunidades económicas, mejorando la productividad y ayudando a empresas y organizaciones de todos los tamaños a transformarse digitalmente. Todo esto, gracias a herramientas de colaboración basadas en la nube, que permiten a los equipos realizar tareas desde cualquier lugar de forma ágil, segura y colaborativa.

Sus funciones de acceso, almacenamiento y uso compartido de documentos en línea, sumadas a sus herramientas colaborativas y de videollamada, ayudaron a mejorar la eficiencia de las empresas y permitieron ahorrar, a cada persona, un total de 43 minutos por día en su trabajo.

Hoy, en todo el mundo, más de 3.000 millones de personas, incluidos 170 millones de estudiantes y docentes, confían en las herramientas de productividad y colaboración basadas en la nube de Google Workspace para mantenerse conectadas.

Ayudamos a personas de toda la Argentina a desarrollar nuevas habilidades digitales para que puedan acceder a empleos con alta demanda



Crecé con Google Certificados de Carrera de Google

El programa Crecé con Google brinda acceso a recursos y programas con el objetivo de ayudar a personas de toda la Argentina a desarrollar nuevas habilidades digitales.

A pesar de que la demanda de posiciones en el sector tecnológico ha crecido en los últimos años, la falta de conocimientos o experiencia hacen que muchas de esas demandas no puedan ser satisfechas. De hecho, el 72%* de las empresas en Argentina tienen hoy dificultades para cubrir posiciones y la segunda área de mayor escasez es Tecnología de la Información y Datos.

Los **Certificados de Carrera de Google**, por su parte, representan uno de los principales programas de formación en línea de Crecé con Google y fueron diseñados para ayudar a las personas con mayores dificultades para acceder al mercado laboral a adquirir habilidades profesionales de gran demanda y posibilidades de crecimiento.

En 2021, Google ofreció 3.000 becas en Argentina para que jóvenes de todo el país puedan cursar la formación y obtener un Certificado de Carrera de Google en Soporte de IT, Gestión de Proyectos, Análisis de Datos y Diseño de Experiencia de Usuario.

Estos programas están disponibles en Coursera.org y para inscribirse no es necesario tener formación o experiencia previa. Los certificados pueden completarse en menos de seis meses de estudio a tiempo parcial y las personas que los obtienen pueden enviar su currículum a empresas líderes, para acceder a oportunidades de trabajo en puestos de nivel inicial.

*Fuente: Estudio Escasez de Talento 2021 realizado por Manpower

“Tener un Certificado de Soporte Técnico de Google te abre muchísimas puertas. De repente podía elegir entre varias propuestas y conseguí trabajo como especialista en soporte IT”

GUILLERMINA AGUILERA
CERTIFICADA EN SOPORTE EN
TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN



Google

Metodología

¿Cómo elaboramos este reporte?

Este informe es una versión resumida del reporte que fue elaborado para Google por la firma de consultoría AlphaBeta. Todos los datos incluidos en el mismo fueron obtenidos o calculados por [AlphaBeta](#), quien se basó tanto en información disponible públicamente como en otras informaciones no aportadas por Google. Es importante destacar que Google se limitó a solicitar y financiar el reporte, pero no brindó ningún dato ni respaldó ninguna estimación incorporada en este estudio con **el fin de mantener la independencia del mismo**.

Acerca de AlphaBeta

[AlphaBeta](#) es una consultora líder en estrategia económica con amplia experiencia en economía digital, trabajos del futuro, sostenibilidad y desarrollo económico. Forma parte de Access Partnership (www.accesspartnership.com), una firma de consultoría política global especializada en un amplio abanico de rubros, que incluyen tecnología, asuntos gubernamentales, organizaciones multilaterales y sostenibilidad.

¿Cuáles son las fuentes de datos utilizadas en este informe?

Para calcular el **impacto en la actividad económica**, el análisis utilizó datos disponibles públicamente, como el gasto total en publicidad digital de la economía argentina. También se utilizaron datos de una encuesta de consumidores, lanzada en el país de manera online durante mayo 2022 (513 personas que utilizan Internet en Argentina).

¿Cómo se calculan los beneficios comerciales?

Para estimar los **beneficios a negocios**, se calcula el valor económico directo (ingresos brutos, renta y ahorro) generado por las empresas que utilizan los productos de Google. Estos se expresan en forma de mayores ganancias (a través de una mayor llegada a clientes y acceso a nuevos mercados) y ahorro de costos, así como mejor productividad (a través de ahorro de tiempo). No se incluyen los beneficios indirectos que se pudieran haber generado (por ejemplo, los observados por empresas proveedoras de aquellas que utilizan los productos de Google). Tampoco se tiene en cuenta la actividad que pudo haber sido afectada por la presencia de Google, ni se busca responder al interrogante de qué pasaría con estas empresas si Google no existiera, pero sí otras compañías similares. Los escenarios hipotéticos necesarios para calcular la "actividad económica neta" generada por Google serían altamente especulativos y están por fuera del alcance de este estudio.

Estas estimaciones se han realizado a partir de datos propios de AlphaBeta y de fuentes de datos de terceros. Los productos de Google incluidos en este análisis de impacto son Google Search, Google Ads, Google AdSense, YouTube, Google Play, y Android.

¿Cómo se calculan los beneficios comerciales derivados del Buscador de Google y Google Ads?

Los beneficios de negocios generados por **Google Search y Google Ads** se calcularon en función de lo que las compañías obtuvieron a partir de su inversión publicitaria en estos servicios. La estimación se realizó utilizando un enfoque descendente, que midió el tamaño total del segmento de publicidad en búsqueda de Argentina y la proporción que representa Google en ese espacio.

Para cuantificar las ganancias generadas por las empresas que pagaron por publicar avisos en línea a través de Google, multiplicamos nuestra estimación de los ingresos publicitarios de Google por las ganancias que reciben las compañías por cada dólar destinado a anuncios.

IMPORTANTE: Los montos presentados en este reporte están expresados en pesos argentinos (ARS). Sin embargo, para la elaboración del informe se priorizó, en la medida de lo posible, la utilización de datos en dólares para garantizar que los cálculos no se vean afectados por las fluctuaciones periódicas del peso argentino, y se utilizó el tipo de cambio medio anual publicado por el Banco Central Argentino (95.161 ARS/USD) para convertir los valores finales a ARS. En el caso de la información obtenida en la encuesta se utilizó el tipo de cambio medio mensual (117.78 ARS/USD) del momento en que se llevó a cabo (mayo de 2022).

¿Cómo se calcula el ahorro de tiempo?

El **ahorro de tiempo** se calculó a partir de los datos obtenidos en la encuesta de consumidores.

Para estimar el ahorro producido por el uso del Buscador de Google, se preguntó a quienes eligieron el buscador de Google como su motor más utilizado, cuál era el número promedio de búsquedas por motivos de trabajo, y cuál el de ocio, realizadas por día. En base a un estudio internacional que muestra que una búsqueda de información que lleva 21 minutos en la biblioteca solo tarda siete minutos en línea, estimamos el tiempo promedio ahorrado por búsqueda y lo multiplicamos por el número promedio de búsquedas realizadas.

Para estimar el ahorro de tiempo por el uso de **Google Workspace**, nos basamos en el tiempo medio ahorrado por un empleado o empleada al día en el almacenamiento, el acceso y el intercambio de documentos en línea, así como en las reuniones y colaboraciones. Para ello, les pedimos a las personas encuestadas que utilizan Google Workspace con fines laborales que estimaran el tiempo medio que ahorraban al día.



goo.gle/15AñosGoogleArgentina