



COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO

PROGRAMA CREA SOFTWARE PERU

David Ederly Muñoz
Coordinador General
Departamento de Exportación de Servicios
dedery@promperu.gob.pe



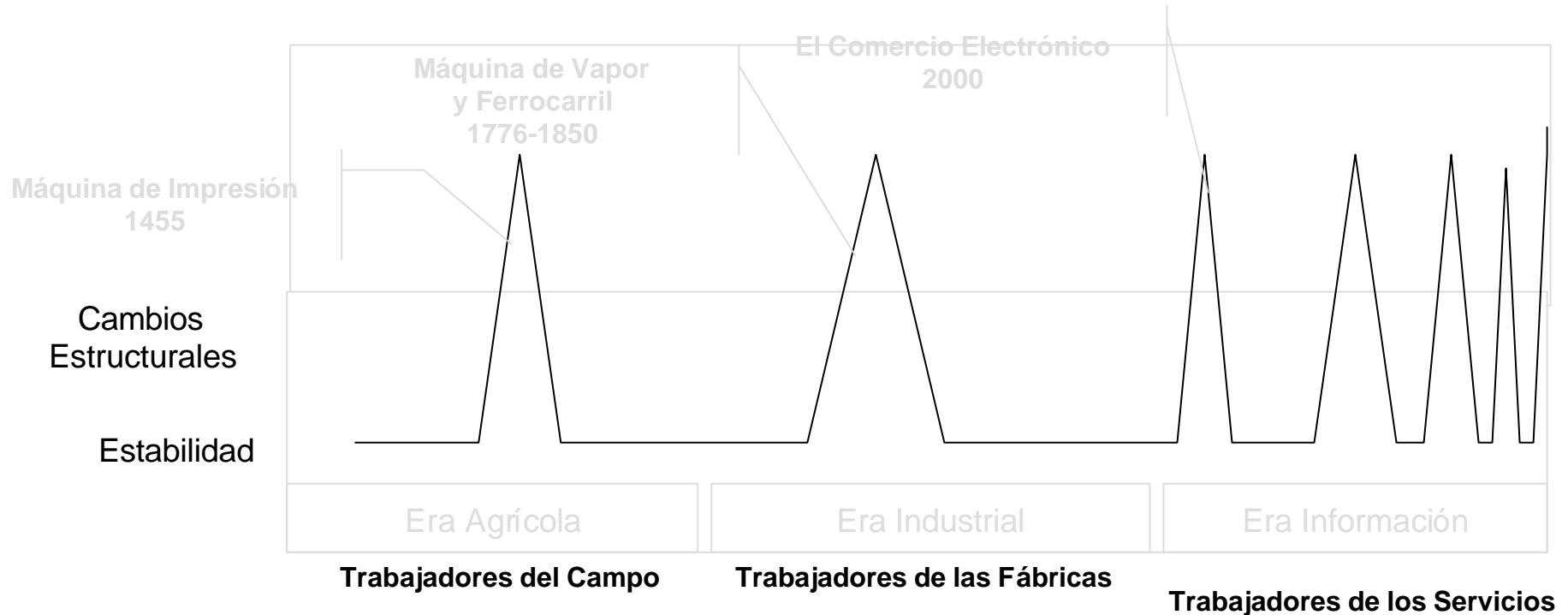
Agenda

- Situación Actual
- Latinoamérica: Inversión en TI
- La industria peruana de software
- Programa CREA SOFTWARE PERU



Situación Actual

Cambios de la Economía Mundial hacia la adaptabilidad y crecimiento



El Entorno crea oportunidades y amenazas en ciclos cada vez más cortos que demanda a las empresas acelerar su proceso de adaptación al cambio.

Los grandes cambios favorecen la creación de nuevas actividades, nuevas industrias, nuevos servicios y nuevos mercados. Hoy en día las empresas se enfrentan con clientes globales y competidores globales.

Estos cambios han ocurrido gracias a 2 factores



Obtenida de:
www.bestel.com



- **La globalización**, desde hace más de 2 décadas las economías basaron su desarrollo en políticas de liberalización y desregulación
- **El avance tecnológico**, el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación aportan **un flujo ininterrumpido de información**, que es esencial para nuestro sistema político, para nuestras instituciones económicas, y en muchos casos para **los estilos de vida cotidiana** de cada uno de nosotros

GLOBALIZACION

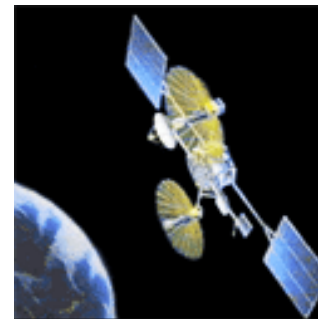


COMPETITIVIDAD DEL PAIS




COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS

“Crecimiento y Bienestar para todos los ciudadanos”



Obtenida de:
www.nasa.gov



La globalización y el avance tecnológico han significado tener nuevos consumidores y estilos de oferta

- Emerger actores relevantes como grandes despensas de mano de obra calificada y de estructuras de costes diferenciadas
- Nuevas formas de reducir costes a través del Outsourcing (necesidad de las empresas por solamente dedicarse a su core business) y del Teletrabajo
- Mayor estandarización en los diferentes modos de consumo, en la producción y en las organizaciones empresariales
- Transparentar este comercio a través del Acuerdo General del Comercio de Servicios – OMC, Decisión 439 de la CAN y los Tratados de Libre de Comercio que incluyen capítulos de Servicios
- Presencia de peruanos en el exterior generan oportunidades

**EXPANSIÓN DEL
SECTOR HACE**

MÁS DE 100 AÑOS	30-55 AÑOS	15-30 AÑOS	5-15 AÑOS
-----------------	------------	------------	-----------

FUNCIONES	MÁS DE 100 AÑOS	30-55 AÑOS	15-30 AÑOS	5-15 AÑOS
ADMINISTRACIÓN	Contabilidad	Consultoría de gestión	<i>Reingennering, Outsourcing,</i>	<i>knowledge management</i>
PRODUCCIÓN	Servicios legales	Auditoría	Inspección y control	
PERSONAL	Topografía, geodesia		Diseño asistido	
INFORMACIÓN Y MERCADOS	Ingeniería	Urbanismo		Managerial training
MARKETING Y VENTAS	Alquileres	I + D	Selección de personal	<i>Outplacement</i>
FINANZAS	Selección de personal			
OPERATIVIDAD	Formación de personal		Trabajo temporal	Motivación al trabajo
				<i>Head-hunting</i>
	Ferias v exposiciones	Servicios informáticos	Comunicación electrónica	Servicios <i>on-line</i>
	Congresos y conferencias	Estudios de mercado		Comunicación por satélite
			<i>Lobbing</i>	Telemática
		Relaciones publicas		
	Servicios lingüísticos			<i>Tele-marketing</i>
	Publicidad		<i>Marketing</i> directo	Call centers
	Distribución comercial	Ayuda a la exportación	Promoción de ventas	<i>Merchandising</i>
	Banca			<i>Franchasing</i>
	Seguros		<i>Leasing</i>	<i>Factoring</i>
	Seguridad	Envases y embalajes		Tele-banking
	Limpieza	Servicios básicos a fábrica	Servicios expresos	Cobro a morosos
				Tratamiento de residuos

La Competitividad de la Empresa Exportadora exige una visión más global



Vinculado a la Inversión Directa

Categoría	Características
Costes (40%)	<ul style="list-style-type: none"> - Costes laborales - Costes de infraestructuras - Impuestos y costes de regulación <p>Salarios, costes medios de infraestructura, instalaciones y material, telecomunicaciones, viajes, impuestos, tasas, aduanas, cambio de moneda, ...</p>
Entorno (30%)	<ul style="list-style-type: none"> - Riesgos socioeconómicos - Infraestructura del país - Compatibilidad cultural - Proximidad geográfica - Seguridad de la propiedad intelectual <p>Situación económica, política y social, apoyos y coruptibilidad del gobierno, infraestructuras e inversiones relevantes, distancias entre país emisor y receptor, burocracia, telecomunicaciones, transportes, ...</p>
Recursos Humanos (30%)	<ul style="list-style-type: none"> - Tamaño del mercado laboral - Grado Educación - Experiencia - Barreras idiomáticas - Políticas de RR.HH <p>Cualificaciones y nivel educacional, nivel de retención de los empleados, dominio de idiomas, desgaste de los trabajadores, fuerza laboral, disponibilidad del personal, experiencia de los trabajadores, carácter, ...</p>

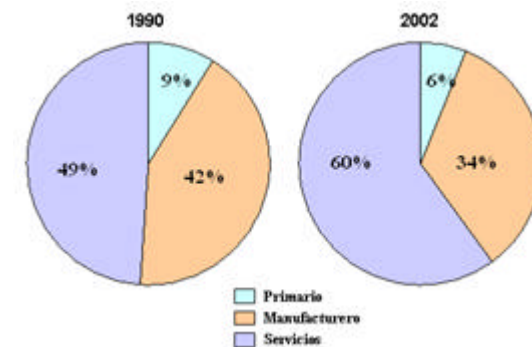
Fuente: consultora A.T.Kearney

Top 5 de Principales destinos de la Inversión Extranjera Directa en proyectos de exportación de servicios, 2003
(Número de proyectos)

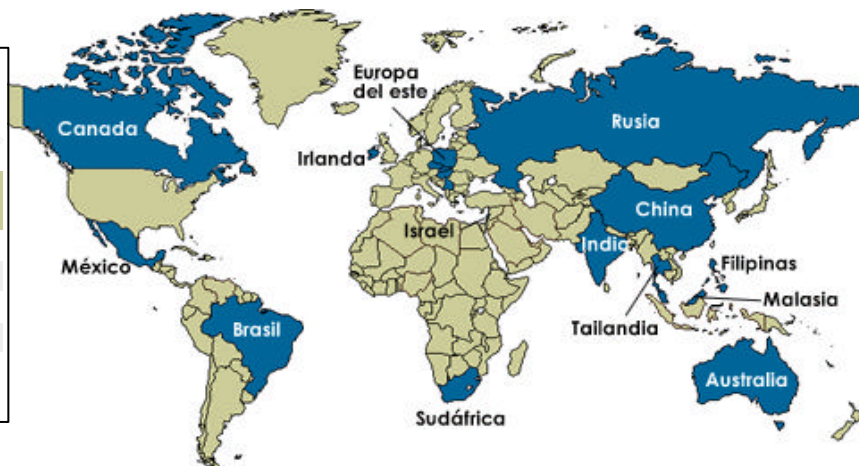
Centros de llamadas	Centros de Servicios compartidos	Servicios de Tecnologías de la Información
India - 60	India - 43	India - 118
Canadá - 56	Irlanda - 19	Reino Unido - 73
Reino Unido - 43	Singapur - 8	China - 60
China - 30	Hungría - 7	Singapur - 35
Irlanda - 29	Reino Unido - 7	Alemania - 34

Monto acumulado mundial de la IED, por sectores, 1990 y 2002

Monto acumulado de las entradas de IED



Los países que captan el 70% del mercado mundial de servicios deslocalizados: Irlanda, Canadá, Israel e India. Los países dominantes en *offshoring* son de lengua inglesa





Debemos seguir la tendencia mundial

- Incremento de la inversión extranjera directa busca oportunidades en nuevos sectores para generar mayor rentabilidad
- Las multinacionales vienen deslocalizando algunas de sus operaciones en países con un entorno favorable para sus negocios
- Los gobiernos vienen adecuando sus marcos normativos para ser atractivos a esta nueva tendencia

Lima es la séptima capital con mejores condiciones para hacer negocios en América Latina

Ranking Ciudades 2009

RK09	RK08	Ciudad	Población (Mill. Hbt)	PIB 08 (US\$ Mill)	Var.%PIB 08/07	Libertad para hacer negocios	Entorno macroeconómico		Tamaño y dinamismo económico		Capital Humano	
							Indice 2009	Var.%09/08	Indice 2009	Var.% 09/08	Indice 2009	Var.% 09/08
1	1	Sao Paulo	20.23	287,552	6.45	58.60	59.60	(9.00)	74.50	(15.60)	60.40	11.20
2	3	Santiago	6.92	84,723	3.73	77.70	71.90	(16.90)	43.60	33.20	49.00	(10.10)
3	2	Miami	5.44	254,338	(2.28)	85.50	59.70	(27.10)	44.30	(15.20)	65.00	(11.10)
4	4	C. de México	20.59	229,995	3.03	62.50	58.70	(21.80)	54.30	37.10	48.20	4.60
5	5	Buenos Aires	12.65	154,741	5.54	51.40	50.90	6.90	51.60	21.60	38.10	(21.90)
6	8	Bogotá	7.33	66,754	2.64	64.60	62.90	9.40	36.20	24.80	22.80	11.00
7	9	Lima	8.59	40,182	7.81	62.00	54.00	(14.10)	46.00	94.40	17.60	(43.80)
8	14	Belo Horizonte	2.45	18,224	7.08	58.60	59.60	(9.00)	43.00	64.90	31.60	59.00
9	20	Montevideo	1.48	15,735	9.45	64.30	62.80	6.60	48.30	114.10	13.30	(20.60)
10	6	Monterrey	3.54	55,876	7.55	62.50	58.70	(21.80)	53.30	82.60	9.90	(20.80)

Fuente: América Economía No. 013, pág. 25

Lima es la séptima capital con mejores condiciones para hacer negocios en América Latina

Ranking Ciudades 2009

RK09	RK08	Ciudad	Servicios Personales		Servicios Corporativos		Conectividad Física		Poder de Marca		Sustentable	ICUR 2009
			Indice 2009	Var.% 09/08	Indice 2009	Var.% 09/08	Indice 2009	Var.% 09/08	Indice 2009	Var.% 09/08		
1	1	Sao Paulo	40.20	32.90	68.60	5.40	81.70	(13.00)	75.00	5.80	55.10	64.80
2	3	Santiago	53.60	(2.20)	63.30	19.50	32.20	(30.40)	100.00	-	49.90	57.00
3	2	Miami	43.30	8.10	54.30	(15.80)	70.10	(9.70)	58.00	(36.90)	77.80	54.70
4	4	C. de México	41.60	(18.10)	69.90	12.20	48.60	(24.40)	54.00	(4.80)	54.90	54.00
5	5	Buenos Aires	46.90	13.50	73.10	21.90	42.80	(5.40)	84.40	(5.20)	46.60	51.80
6	8	Bogotá	36.90	35.30	54.80	25.90	32.50	(6.10)	74.40	1.50	69.30	44.40
7	9	Lima	42.60	34.10	58.00	42.50	28.10	13.50	60.90	55.70	51.90	43.80
8	14	Belo Horizonte	53.00	23.80	52.50	43.70	11.80	51.10	17.00	(39.40)	23.80	43.80
9	20	Montevideo	50.10	60.40	50.80	54.60	11.40	(15.00)	34.20	(41.00)	46.70	43.70
10	6	Monterrey	42.60	(0.70)	45.30	58.60	14.70	32.20	49.40	(20.90)	67.30	43.40

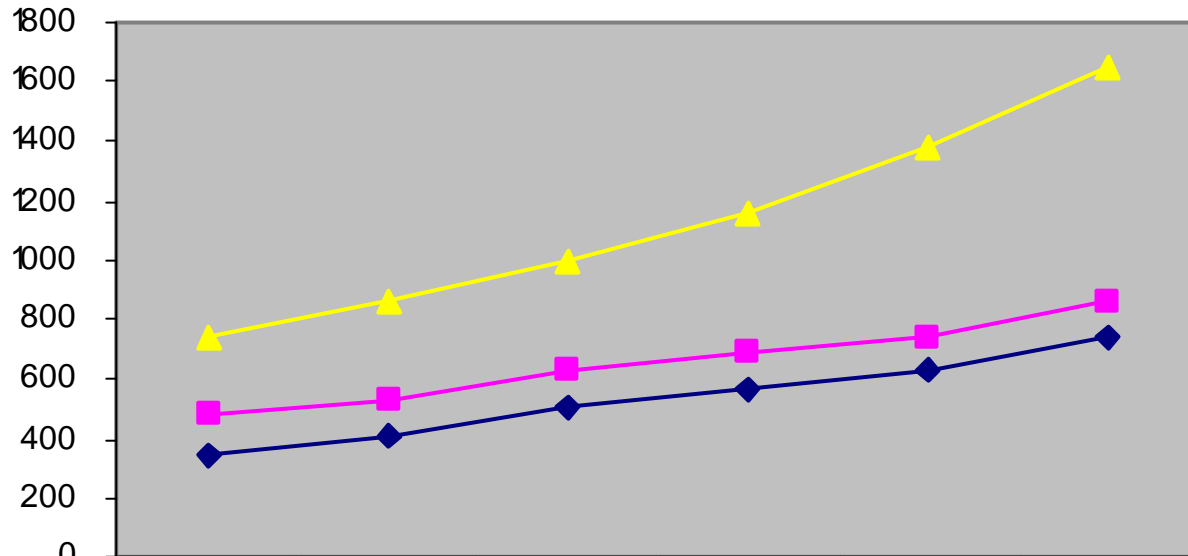
Fuente: América Economía No. 013, pág. 25



Las exportaciones mundiales de servicios se han duplicado en los últimos años. De \$1,570 miles de millones facturado en el 2002 pasó a los \$3,260 miles de millones en el 2007

- El comercio mundial viene creciendo en un promedio anual de 15.7%.

- Los otros servicios y el de transporte presentan tasas de crecimiento superiores al promedio, 16.2% y 17.4% respectivamente.



	2002	2003	2004	2005	2006	2007
◆ Servicios de transporte	350	405	500	570	630	742
■ Viajes	480	525	625	685	745	862
▲ Otros servicios comerciales	740	865	1000	1160	1380	1653

Exportaciones	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Todos los servicios comerciales	1570	1795	2125	2415	2755	3260



Latinoamérica: inversión en TI



Inversión de TI en Latinoamérica

La inversión se ha orientado principalmente en Hardware (51.4%), seguido de los Servicios (31.7%) y Software (16.8%)



Resto de AL 9.4%

Dos países representan el 70% de la inversión total en TI

\$38,461 millones

Fuente IDC



Tendencias del mercado TI

- **Seguridad**, como primera prioridad para los departamentos de TI en la región
 - Por la alta dependencia de las operaciones de las empresas en las herramientas de TI y la complejidad de infraestructura tecnológica, hacen que se busquen soluciones de seguridad que garanticen una operación continua y sin problema.
- **ERP**, se aprecia una fuerte inversión en estas soluciones
 - Por un lado por una mayor oferta de proveedores multinacionales (SAP: Business One y All In One, Oracle, Microsoft: Microsoft Dynamics) y a la necesidad de reemplazar soluciones existentes (reemplazos de desarrollos a medida)
- **Aplicaciones de Inteligencia de Negocios**, por la búsqueda de un mejor análisis y control de presupuesto financiero de las empresas
 - Grandes y medianas que han invertido en ERP



Tendencias del mercado TI

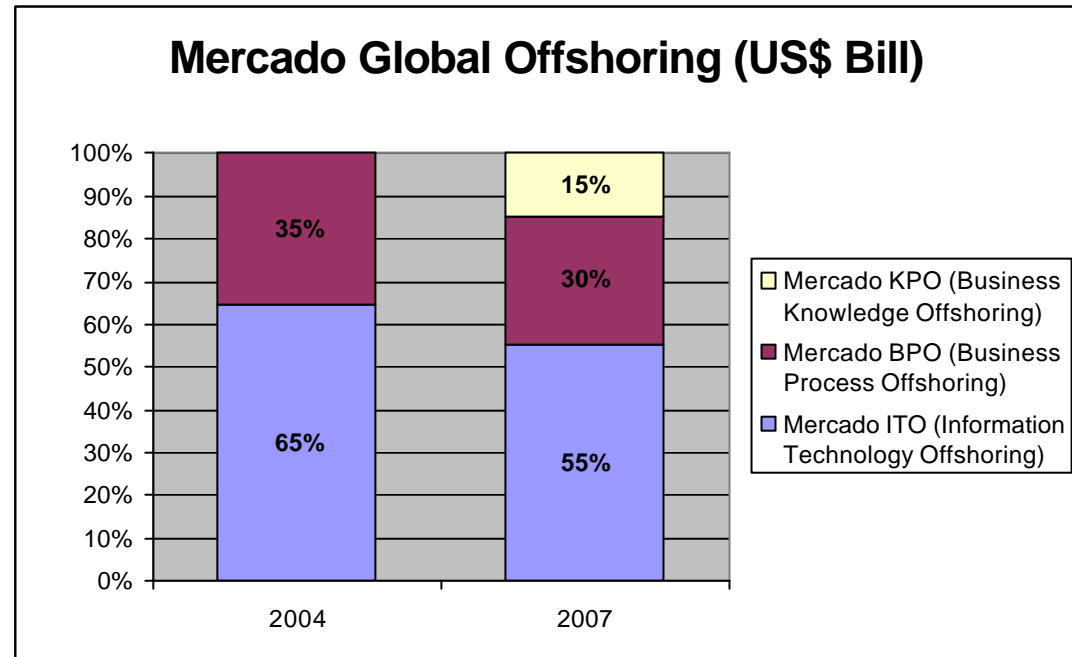
- **Servicios**, búsqueda por aprovechar la creciente demanda por Servicios SAAS
 - La propuesta de valor de estos servicios está relacionada con el mantenimiento y operación diaria de aplicaciones de negocios y de consumo. Si bien el orden de facturación no es relevante la perspectivas de crecimiento son interesantes.
- **Offshoring y nearshoring**, se da para fortalecer las industrias locales de software y servicios (la nueva india) aprovechando el Huso de horario
 - Países vienen promoviendo normativas que permitan abrir centros de desarrollo de bajo costo, TLC entre otros



Sobre el OffShoring

ITO Information Technology Offshoring, consiste en la internacionalización de funciones asociadas a las tecnologías de la información, tanto en infraestructura como en aplicaciones.

BPO Business Process Offshoring, consiste en la internacionalización de procesos administrativos de back office y front office de las empresas, incluyendo su soporte IT.



KPO Business Knowledge Offshoring, es el *offshoring* de procesos de alto valor agregado en temas investigación, análisis, desarrollo, ingeniería y diseño

ITO: 100%	
Sectores	Tipo de Actividad
Aplicaciones (86%)	Programación, diseño y pruebas funcionales de aplicaciones
	Desarrollos web
	Soporte técnico remoto vía help desk
	Documentación
Infraestructura y sistemas (14%)	Servicios de seguridad (firewall)
	Hosting e integración
	Manejo de ciclo de vida

Fuente: Everest Research Institute, NASSCOM Strategic Review 2007

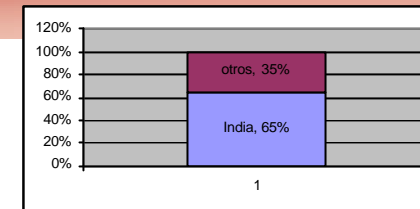
McKinsey Global Institute 2005, NEOIT, AT Kearney, PWC

BPO 100%	
Sectores	Tipo de actividad
Centros de Contacto (50%)	CMR general (incluye auditoria de fraudes y servicio de cobro)
	Soporte técnico
	Procesamiento de solicitudes, quejas y reclamos
Finanzas, contabilidad (FAO) y Servicios de pago incluyendo entrada de datos (46%)	Administración de cuentas por cobrar y pagar
	Procesamiento de cheques y transacciones débitos/créditos
	Procesamiento de reclamaciones (seguros) y servicios de pago
	Procesamiento y declaraciones de impuestos
	Consolidación de cuentas
Recursos Humanos (2%)	Reclutamiento y asinación de recursos
	Administración de nómina
	Administración de información de empleados
Compras y Logística (2%)	Procurement y relación con proveedores
	Manejo de Inventarios y órdenes de compra

Fuente: Everest Research Institute, NASSCOM Strategic Review 2007

KPO: 100%	
Sectores	Tipo de Actividad
Servicios Financieros (65%)	Planeación fiscal
	Reportes sectores o empresariales
	Normalización de estándares contables
	Planeación, modelación y valoración de empresas
	Análisis técnico de mercado de capitales
Investigación y análisis de mercados (23%)	Data mining, análisis bases de datos
	Preparación de reportes
	Análisis de precios y consumidor
Servicios Legales (6%)	Elaboración documentación legal y regulatoria
	Administración de cartera vencida
Diseño y servicios de ingeniería (3%)	Diseño
	Simulación
	Desarrollo y prueba de prototipos
Outsourcing en Investigación farmacéutica (3%)	R&D Offshore
	Estudios clínicos

Fuente: Everest Research Institute, NASSCOM Strategic Review 2007

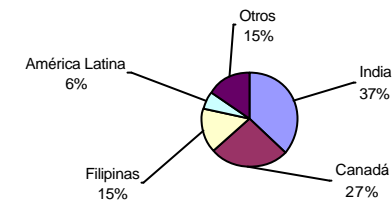


El mercado combinado de IT de Latinoamérica es significamente superior al de China e India.

El volumen de exportación sectorial es sinificamente inferior.

Alto potencial en programación, diseño y pruebas funcionales de aplicaciones.

Mercado Global BPO: 2007



Latinoamérica, el nicho de Call Center ha crecido exponencialmente en años recientes

Filipinas cuenta con la segunda población angloparlante más grande de los emergentes y es competitiva en Call Center

Mercado Global KPO: 2005



Sector de gran potencial para Latinoamérica.

Nichos altamente sensibles a la cercanía geográfica.

Escalabilidad es secundaria, representa oportunidades para pymes especializadas.



Hasta aquí ¿Qué podemos conocer concluir?

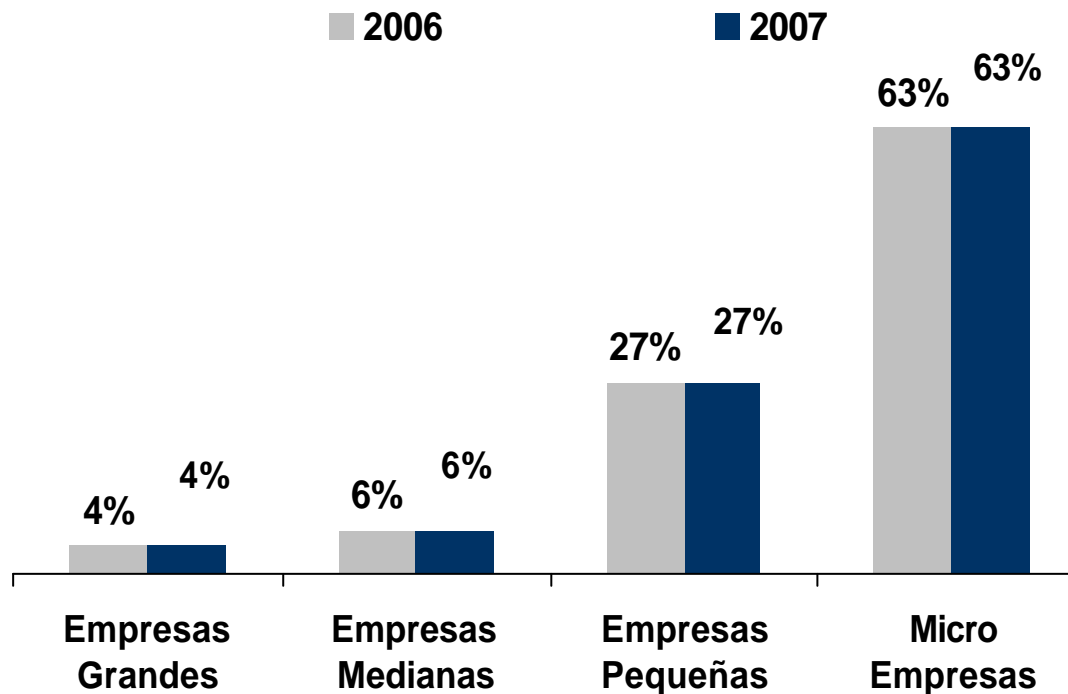
- Naturaleza heterogénea: oportunidades para países con distintos tipos de fortalezas y especialidades.
- Costos crecientes en destinos tradicionales como India y Filipinas.
- Nuevos modelos de offshoring: mayor énfasis en temas de diversificación de riesgos, calidad y creación de "portafolios" de talento humano calificado.
- Oportunidades en nichos especializados de mayor agregado (BPO y KPO).
- Nicho latino
- Plataforma de servicios para proveedores asiáticos



La industria peruana de software

La Industria del Software Peruana

- Industria con 16 años de existencia
- 300 empresas formales
- Aproximadamente 30,000 programadores de sistemas
- Genera 6,000 puestos de trabajo directo, altamente técnico. Promedio de 20 personas x empresa
- Además, genera 9,000 puestos de trabajo indirecto (venta de computadoras, instalaciones, cableado, etc).
- Para el año 2007, la estructura de empresas sigue siendo la misma que para el 2006.





La Industria del Software Peruana

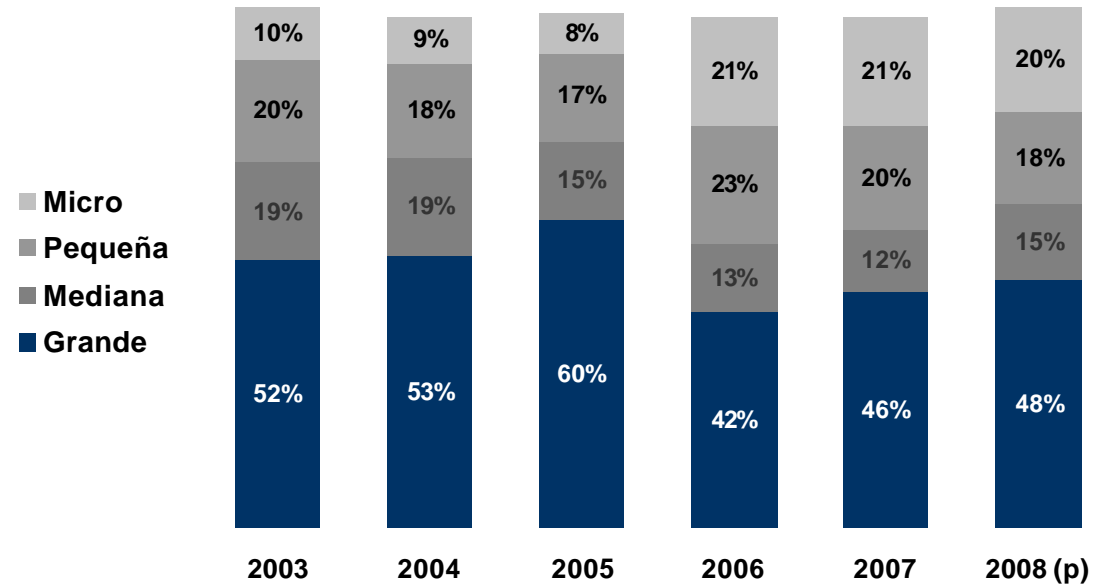
Las empresas necesitan personal que tenga conocimiento en software, en especial Visual Basic y Microsoft. Otro conocimiento o preparación que es preponderante para el personal es que tengan conocimiento web, como desarrollo de Java, conocimiento y manejo NET y desarrollo de páginas Web.

En general los jefes de proyectos tienen un sueldo de U\$ 1,570, los analistas tienen una remuneración de U\$ 1,144 y los programadores de U\$ 800, cabe resaltar que los sueldos han tenido incrementos en comparación con el año 2006, esto se puede deber al incremento de las ventas del mercado. Si la tendencia sigue en alza los sueldos tenderían a seguir incrementando para el 2008.

Salario Promedio Mensual 2007				
Tamaño de Empresa	Jefe de Proyectos	Analista	Programador	Total
Grande	\$2,214.29	\$1,628.57	\$1,192.86	\$5,035.72
Mediana	\$1,582.50	\$1,197.50	\$799.00	\$3,579.00
Pequeña	\$1,348.04	\$957.75	\$653.75	\$2,959.54
Micro Empresa	\$1,138.54	\$792.87	\$555.31	\$2486.72



El 46% de las ventas del año 2007 fueron por las empresas grandes (se estima que las empresas grandes representan el 4% del mercado) por lo que se considera que existe una amplia brecha de ventas con respecto a las demás empresas.

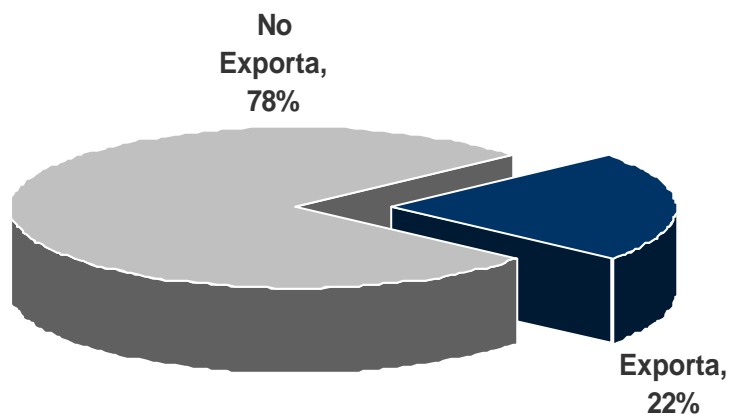


VENTAS ANUALES POR PRODUCTO – SERVICIO EN MILES DE U\$ (Base: Ventas extrapoladas a 300 empresas)

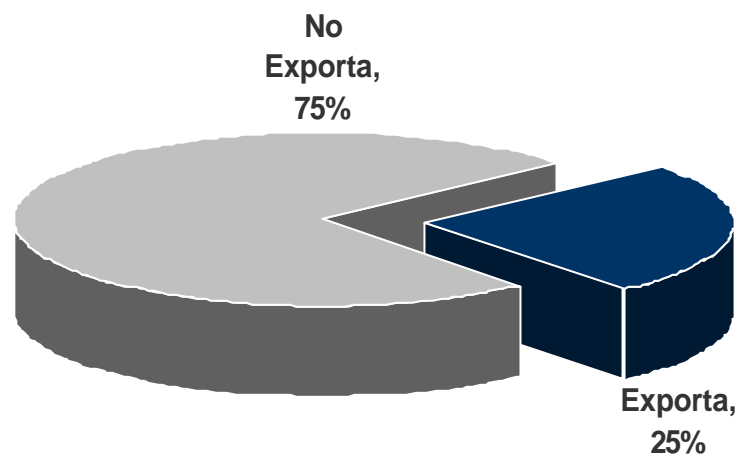
Producto / Servicio	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (p)	% Var. 2006/2007
Producto	34,098	39,677	35,606	61,944	63,933	68,637	3.1%
Servicio	51,205	61,681	96,889	78,915	87,040	91,961	10.1%
TOTAL	85,303	101,359	132,495	140,859	150,974	160,599	7.1%

Sobre el mercado externo del software peruano

Son pocas las empresas que exportan, sólo la cuarta parte de empresas lo hace. A pesar que las exportaciones son bajas, éstas mantienen tendencias de crecimiento, ya que en el 2006 las exportaciones llegaban a 22% en el 2005 a 20% y en el 2004 a 16%.



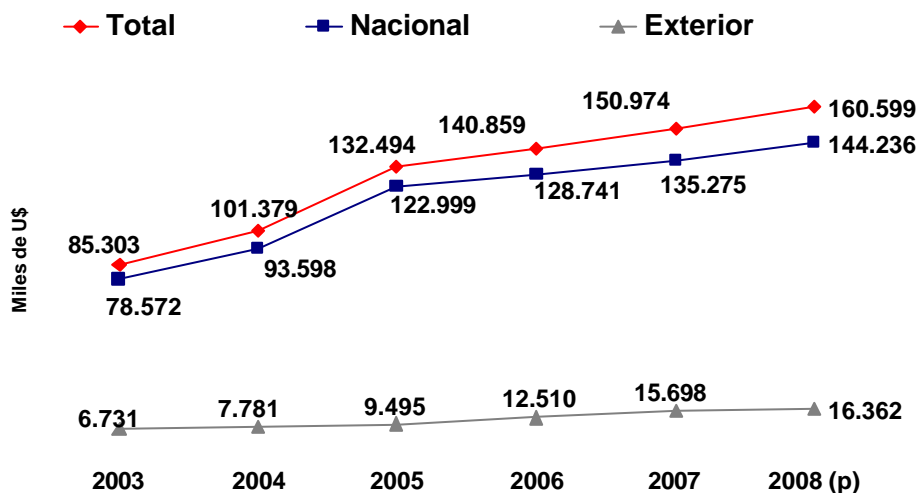
2006



2007

Sobre el mercado externo del software peruano

La cuarta parte de las empresas exporta sus productos al exterior, teniendo como principales mercados EEUU, la Comunidad Andina y Europa. A pesar que existen pocas empresas que exportan al exterior, existe una tendencia de las empresas a vender sus productos afuera, ya que ha habido un incremento en las exportaciones. Finalmente las empresas tiene mucho optimismo que las exportaciones incrementarán este año.



PRINCIPALES DESTINOS DE VENTA DE PRODUCTOS – SERVICIOS AL EXTERIOR 2007

Tamaño de Empresa	Total 2007	Producto	Servicio
EEUU	52.8%	41.0%	72.6%
Comunidad Andina	26.9%	32.8%	16.9%
Europa	13.6%	19.1%	4.3%
Mercosur	3.1%	3.6%	2.2%
Centroamérica	2.2%	2.3%	1.9%
Otros	1.5%	1.2%	2.1%



Programa CREA Software Perú



CREA SOFTWARE PERU

☛ Marca sectorial que requiere ser posicionada a nivel internacional

☛ Contamos con 16 empresas desarrolladoras de software

☛ Herramientas de Desarrollo de Mercados y Gestión Empresarial

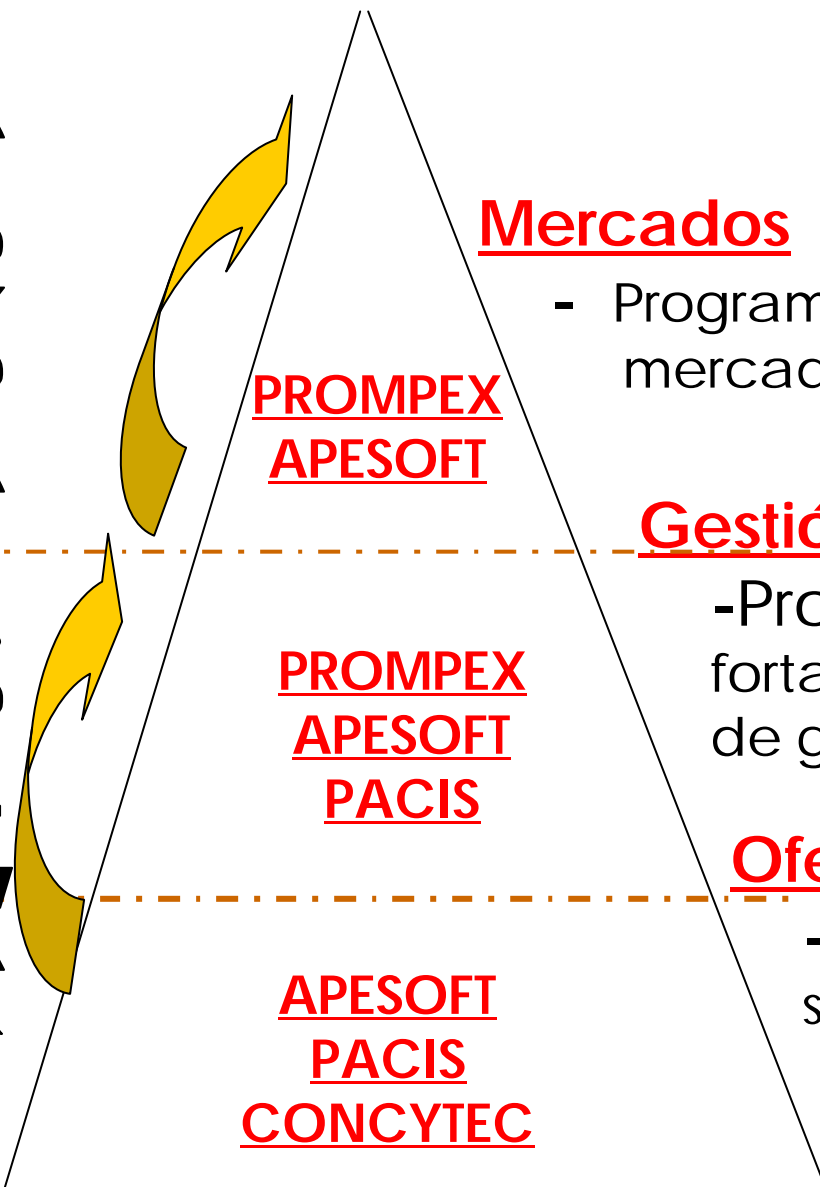
IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LA INDUSTRIA DE SOFTWARE PERUANA FORTALECIENDO SU CAPACIDAD PARA OFRECER SOLUCIONES PARA LOS PRINCIPALES MERCADOS MUNDIALES.



Articulación Público - Privado

**A
P
O
Y
O
A
L

S
O
F
T
W
A
R
E**



Mercados

- Programa de promoción y desarrollo de los mercados internacionales

PROMPEX
APESOFT

Gestión Empresarial

- Programas para mejorar y/o fortalecer las capacidades gerenciales y de gestión de las empresas de software

PROMPEX
APESOFT
PACIS

Oferta Exportable

- Desarrollar la oferta competitiva de software

APESOFT
PACIS
CONCYTEC



Visión: Transformar al país en un centro de producción y exportación de software

Objetivo:

Viabilizar la industria del software en el Perú, a través del incremento de las exportaciones. Su especialización cubre una amplia gama de paquetes de software y aplicaciones, tanto para sectores verticales, así como para los sectores horizontales (gestión administrativa, contabilidad, entre otros) y servicios

Miembros: 75 empresas

Fundación: año 2000

Objetivo:

Ayudar a incrementar la competitividad de la industria del software del Perú.

Duración: 2004-2007

Monto referencial: US\$ 1,000,000.00

Financiamiento FOMIN: 60%

Contraparte local: 40%

Antecedente:

Fondos BID (FOMIN):

- Costa Rica: Apoyo a la Competitividad del Sector del Software US\$2,500,000 (1999) CAPROSOFT

- Uruguay: Programa de Desarrollo Empresarial de la Industria del Software. US\$ 1,620,000 (2001) CUSOFT

Culminado

EMPRESA	ESPECIALIZACIÓN
SOFTWARE VERTICAL	
Novatronic	Finanzas-Cajeros
Lolimsa S.A.	Salud-Clinicas
Corporación Medisys S.A.C.	Salud-Laboratorios
Visual Soft S.A.C.	Telecomunicaciones-gestión de llamadas
JDM	Software para la industria aérea
Infhotel	Hotelería
SOFTWARE HORIZONTAL: ERP/APLICATIVOS	
DMS	Códigos de barra
Dominiotech S.A.A.	Aplicativo
Keepertech S.A.	Seguridad-aplicativo
Magia Comunicaciones	Portales, Gerencia de proyectos
Royal Systems S.A.C.	ERP
Siscont.com S.A.C.	ERP-Contabilidad
SERVICIOS: DESARROLLO A MEDIDA	
Avatar S.R.L.	Multisectorial:Desarrollo a medida/outsourcing
Cosapisoft S.A.	Finanzas-Transacciones
Inexo	Multisectorial:Desarrollo a medida/outsourcing
Tsnet Global	Multisectorial:Desarrollo a medida/outsourcing

Resultados de PACIS (BID)

- Capacitación a 90 empresas de software en CMMI
- Certificación CMMI: 8empresas
- Certificación CMMI en proceso: 1
- 2º estudio de mercado local entregado
- 2º estudio de prospección de mercado a nivel andino entregado
- Catálogos de las empresas de software
- Congresos de Software APESOFT.
- Proyecto de Ley marco a favor de la industria en proceso
- Laboratorio de testeo de software instalado

Resultados de CREA (PROMPERU)

- 16 empresas internacionalizadas
- Certificadas 15 empresas en ISO 9001:2000
- Oficina de Promoción Comercial en Colombia
- Aplicación de herramientas de promoción
- Empresas (24) capacitadas en exportación
- Impulso en las regiones del país para el desarrollo de la industria del software
- Programa Integral de la Industria del Software.
- Aprobación para la instalación de empresas de software en la Zona Franca de Tacna



visión

Ser reconocidos como uno de los líderes en la industria del software en Latinoamérica

Programa Integral del Desarrollo de la Industria del Software

Impulsar las exportaciones y contar con un marco atractivo a la inversión

Desarrollar y fortalecer las capacidades del recurso humano

Establecer un marco legal promotor de la Industria del Software

Desarrollar y fortalecer a la industria del software

Desarrollar los niveles de competitividad

Desarrollo de infraestructura y conectividad

Meta	2007 (año base)	2012 (año meta)
Facturación de la Industria del Software	USD 150 millones. Tasa de crecimiento del 20%	USD 500 millones. Tasa de crecimiento del 30%
Número de empresas	300 Promedio USD 0.5 millones	300 Promedio USD 1.6 millones
Número de empleados	6,000	18,000
Exportaciones	USD 25 millones. 17% del total	USD 1000 millones. 25% del total
Sueldos	USD 500 a 1,000 promedio	USD 1000 a 2500 promedio
Empleos Indirectos	18,000	36,000
Especialistas (total)	30,000	60,000



Galería de Fotos





Galería de Fotos





Galería de Fotos



EDIFICIO		PROSOFTWARE	
PLANTA BAJA		SEGUNDO NIVEL	
FRACTANET	KEPTOS	ROCA SISTEMAS	NYCE
PROSOFTWARE	NEADP	CIMA-CI	PLANS DE BECKO
HARVER			
PRIMER NIVEL		TERCER NIVEL	
ITE SOLUCIONES	INMRYO	CR	HEURISTICA
GRAND SYSTEMS	KERNEL	NEG TECHNIS	TECNICAJE
COLLYST	TCDS	BINERSYS	AKRAL



b2 | Economía | el comercio internacional | 25 de julio del 2008

SEMANA DE BANDERA | MERCADO GLOBAL DE IDEAS ESTÁ EN AUMENTO

Productores peruanos de software van a la caza de mercados externos

■ Producción local llega a US\$150 millones y 10% se va a la exportación

No solo espárragos y minerales
Las exportaciones de software llegaron este año a US\$16 millones. Las exportaciones entre los productores locales de que esta cifra sumará en los próximos años las 100,000.

MARCELO TORRES / B. B.

No es una industria que colme grandes expectativas en el extranjero sino pocas. Entre ellas, la tecnología de software. Sin embargo, la industria local del software ha logrado una alta tasa de crecimiento para el país por US\$15.8 millones y este año llegará a los US\$15.8 millones.

Yael Huanca, presidente general de la Asociación Peruana de Productores de Software (APROPRO), señala que en este momento se estima que el 10% de la producción nacional se exporta. En el 2007 el sector facturó US\$15.8 millones.

La meta de los productores es que la industria participe en el crecimiento nacional. Se estima que en el 2008 las exportaciones serán de US\$16 millones, el mayor resultado para lograr diversificar la oferta y poder salir del país.

Huanca indica que los productores también participan en reuniones empresariales organizadas por Propeque para seguir avanzando. Hace días, junto con una representación, concurrió a la zona para el Cava Software Perú y fue el primer paso que las empresas locales tomaron para dar un primer paso en el extranjero.

Gilberto Palacios, gerente de investigación y desarrollo de Huanca, indica que las empresas locales que exportan software tienen un 2% de una lista de 300 compa-

ñías en el Perú hacia otros mercados en los países europeos y Estados Unidos. Para ello, según Huanca, se debe ir a la búsqueda de la comercialización de productos para sectores como salud, finanzas, energía y telecomunicaciones.

¿El futuro? El crecimiento del sector está al top. 87% de todas las empresas productoras de software cree que las exportaciones aumentarán. Y que hay dos factores en los cuales la industria quiere el éxito a través de Cava Software Perú y el sistema, a cargo de cada una de las empresas, es que cada una ha tratado de desarrollar un producto propio.

Las empresas se preparan en algunas certificaciones de calidad ISO 9001, la CMMI (que se aplica solo en la industria del software), entre otros. Huanca indica que el país necesita más desarrollo de productos de programación.

NABARAYO
Yael Huanca señala que tiene el Gobierno, a través de Propeque, ha apoyado las exportaciones de software, se requiere hacer otro tipo de esfuerzos para que la producción peruana llegue a otros mercados.

Chloé, por ejemplo, ha trabajado más eficientemente en la zona de la industria de Silicon Valley (EE.UU.). "La industria se está desarrollando para encontrar servicios que integren personas que pueden hacerlo", indica.

Si el sector quiere ir más allá, deberá responder con la oferta mundial que es un día para crear programas innovadores y de gran valor agregado.

Tamaño del mercado del software (2003-2007)

Año	Total	Nacional	Exterior
2003	20,000	10,000	10,000
2004	25,000	12,500	12,500
2005	30,000	15,000	15,000
2006	35,000	17,500	17,500
2007	40,000	20,000	20,000
2008	45,000	22,500	22,500

Ponderación de las exportaciones

Año	No exportó	Exportó
2006	70%	30%
2007	65%	35%
2008	60%	40%

Empresas de la industria de software

Año	Empresas grandes	Empresas medianas	Empresas pequeñas	Microempresas
2006	4%	6%	8%	82%
2007	4%	6%	8%	82%

Exportación de software al exterior

Año	Destino	Porcentaje
2006	Estados Unidos	70%
	Europa	25%
2007	Estados Unidos	81%
	Europa	14%

Principales destinos de la venta de productos - servicios al exterior

Tamaño de empresa	Total	Producto	Servicio
EE.UU.	93.8%	41.2%	52.6%
Comunidad Andina	32.3%	32.3%	32.3%
Francia	13.8%	13.8%	13.8%
Alemania	1.7%	1.7%	1.7%
Suiza	1.7%	1.7%	1.7%
Otros	1.3%	1.3%	1.3%



COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO

PROGRAMA CREA SOFTWARE PERU

David Edery Muñoz
Coordinador General
Departamento de Exportación de Servicios
dedery@promperu.gob.pe