



# **SINPOSIS ANTENA COMERCIAL**

**COLOMBIA- PERU 2012**

# PROPÓSITO DEL ESTUDIO

- Este estudio presenta desde el contexto nacional e internacional del mercado del software en Colombia, pasando por una amplia representación de la oferta, distribución y comercialización, hasta la entrevista a profundidad de prospectos comerciales para conocer de frente la posición de las posibles empresas compradoras y su juicio a las soluciones peruanas ofertadas.

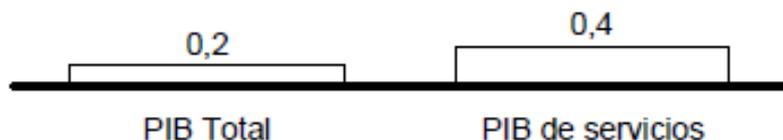
# DESCRIPCIÓN DEL SECTOR DEL SOFTWARE COLOMBIANO

- Colombia cuenta con un Plan Estratégico del Sector del Software a 25 años concluyendo una serie de estrategias para hacer del Sector uno de Clase Mundial.
- TI es una industria global de US\$ 750,000 millones que se espera continúe creciendo entre 7- 8%. Países emergentes tienen la oportunidad de jugar un papel importante en varios sub-segmentos de la industria
- Así, que el trabajo es transversal, para toda la industria desde el 2008, para lograr este objetivo.

# RADIOGRAFIA DE LA INDUSTRIA COLOMBIANA

Pequeña y orientada hacia el mercado interno

**PIB**  
%, 2007



**Ingresos**  
US\$, millones, 2005



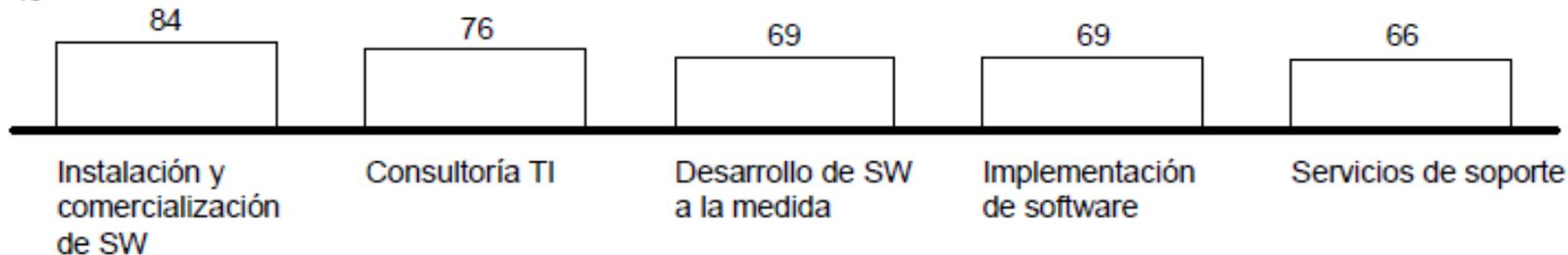
Fragmentada

**Desglose por tamaño**  
Número de compañías



No especializada

**Actividades por compañía**  
%

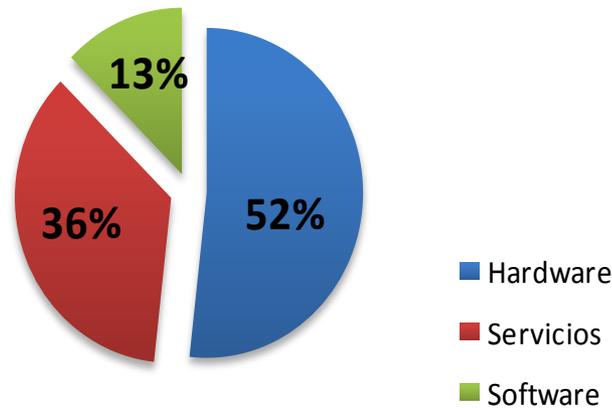


# Producción del país y, Tamaño del mercado

Ingreso del Sector de TI en Colombia, 2003-2009, en millones de US\$

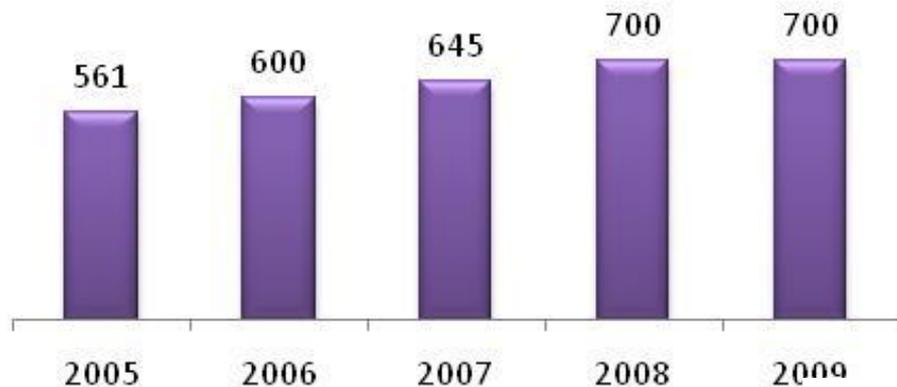
Sector TI	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Hardware	767	820	905	992	1224	1894	1914
Servicios	552	615	686	838	1017	1216	1318
Software	176	191	213	233	211	455	465

Fuente: IDC,



# EL COMERCIO DEL SOFTWARE EN COLOMBIA

Crecimiento de la industria de software en Colombia, 2005-2009, Unidades



Mercado de desarrollo de Software en Colombia, 2009

Tipo de desarrollo de software	Participación
Administración y manejo de datos	62%
Aplicaciones para servidores	13%
Integración y procesos	10%
Desarrollo de aplicaciones	7%
Software de análisis y acceso a datos	7%
Calidad y herramientas Life Cycle	2%

Fuente: IDC,

# Valor del mercado de Software en Colombia

- El tamaño del mercado de software tiene una facturación de US\$ 465 millones, esta cifra incluye a las empresas multinacionales establecidas en Colombia y está constituido por la venta de infraestructura, desarrollo y aplicaciones.

**Mercado de Software en Colombia, Valor del Mercado 2009, US\$ 465 millones**

Distribución del mercado	US\$	Participación
Infraestructura	79,05	17%
Desarrollo	213,9	46%
Aplicaciones	172,05	37%

Fuente: IDC,

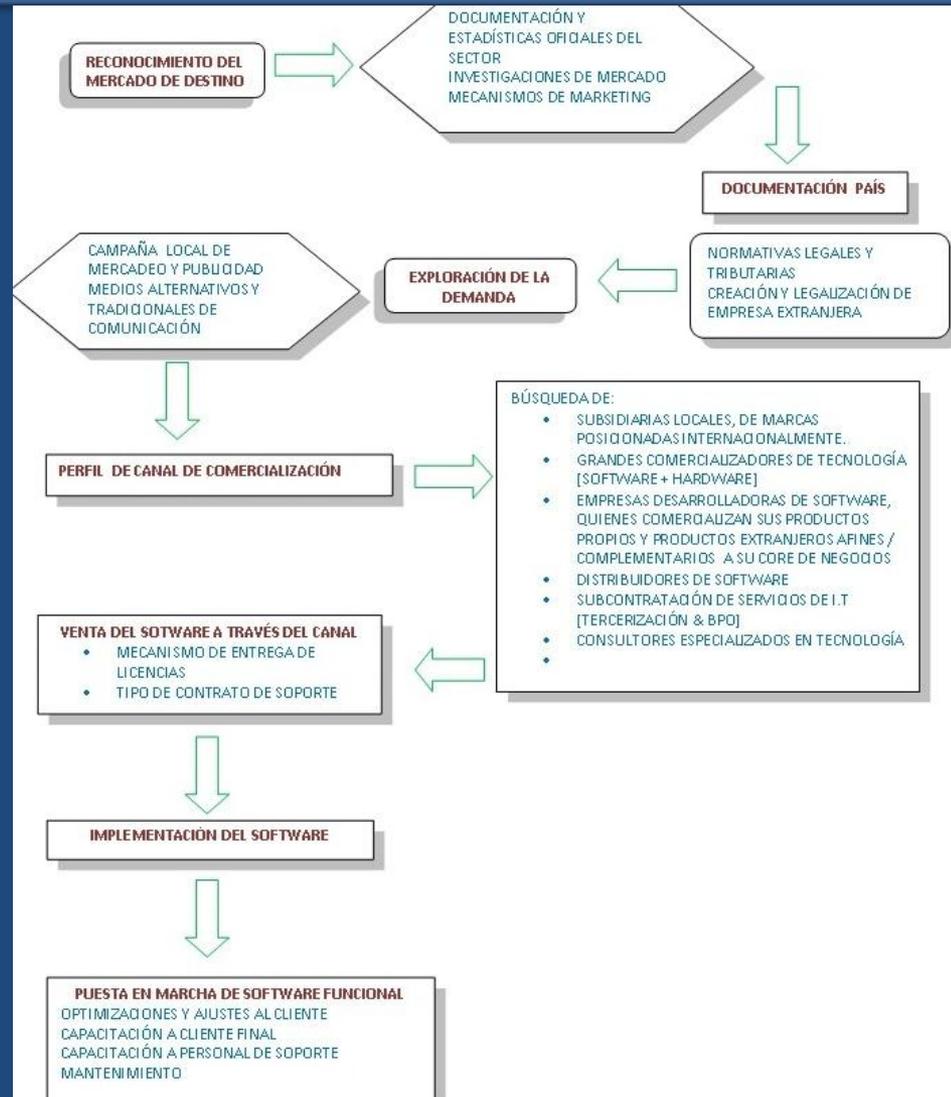
# CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SOFTWARE



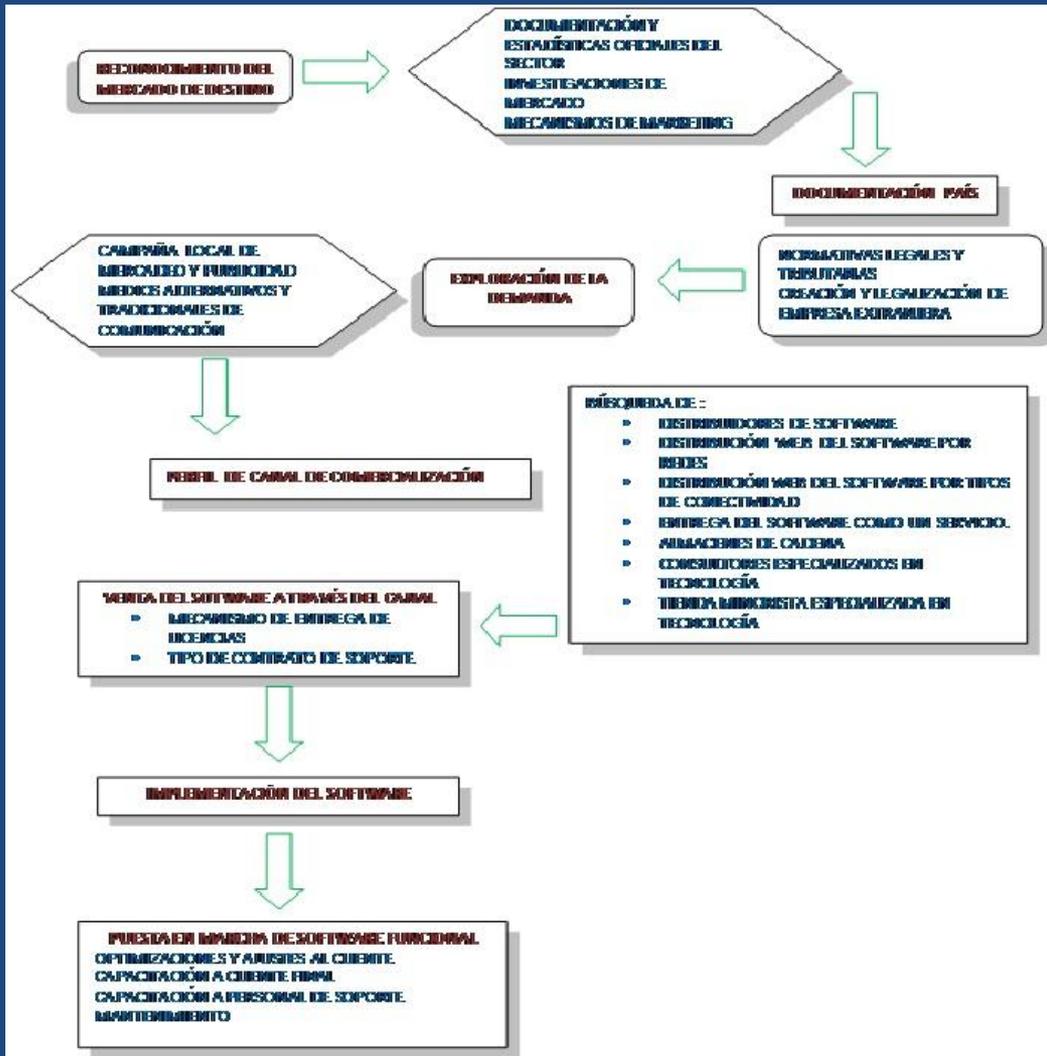
1. Casas Matriz de Software
2. Subsidiarias Locales de Marcas
3. Grandes comercializadores de T.I. ( *SW Software + HW Hardware* )
4. Empresas Desarrolladoras de Software
5. Distribuidores de Software
6. Subcontratación de Servicios de T.I
7. Distribución Web del Software
8. Entrega del software como un servicio
9. Almacenes de Cadena
10. Tiendas Minoristas Especializadas
11. Consultores Especializados

# CADENAS DE COMERCIALIZACION

## CADENA DE COMERCIALIZACIÓN PARA SOLUCIONES ESPECIALIZADAS



# CADENA DE COMERCIALIZACIÓN

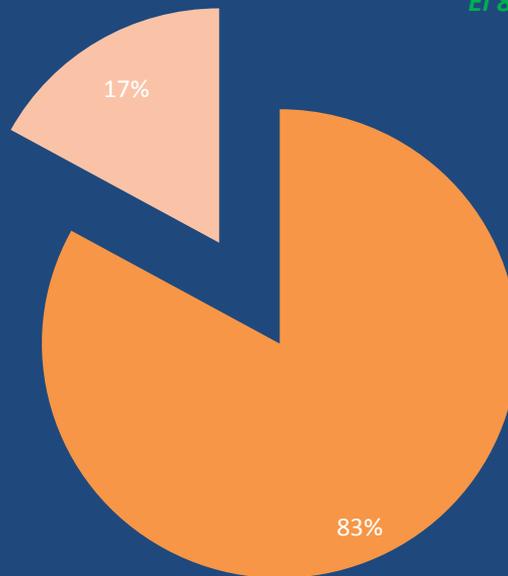


**CADENA DE COMERCIALIZACIÓN  
PARA SOLUCIONES  
HORIZONTALES**

# DEMANDA DE SOFTWARE EN EL PAÍS

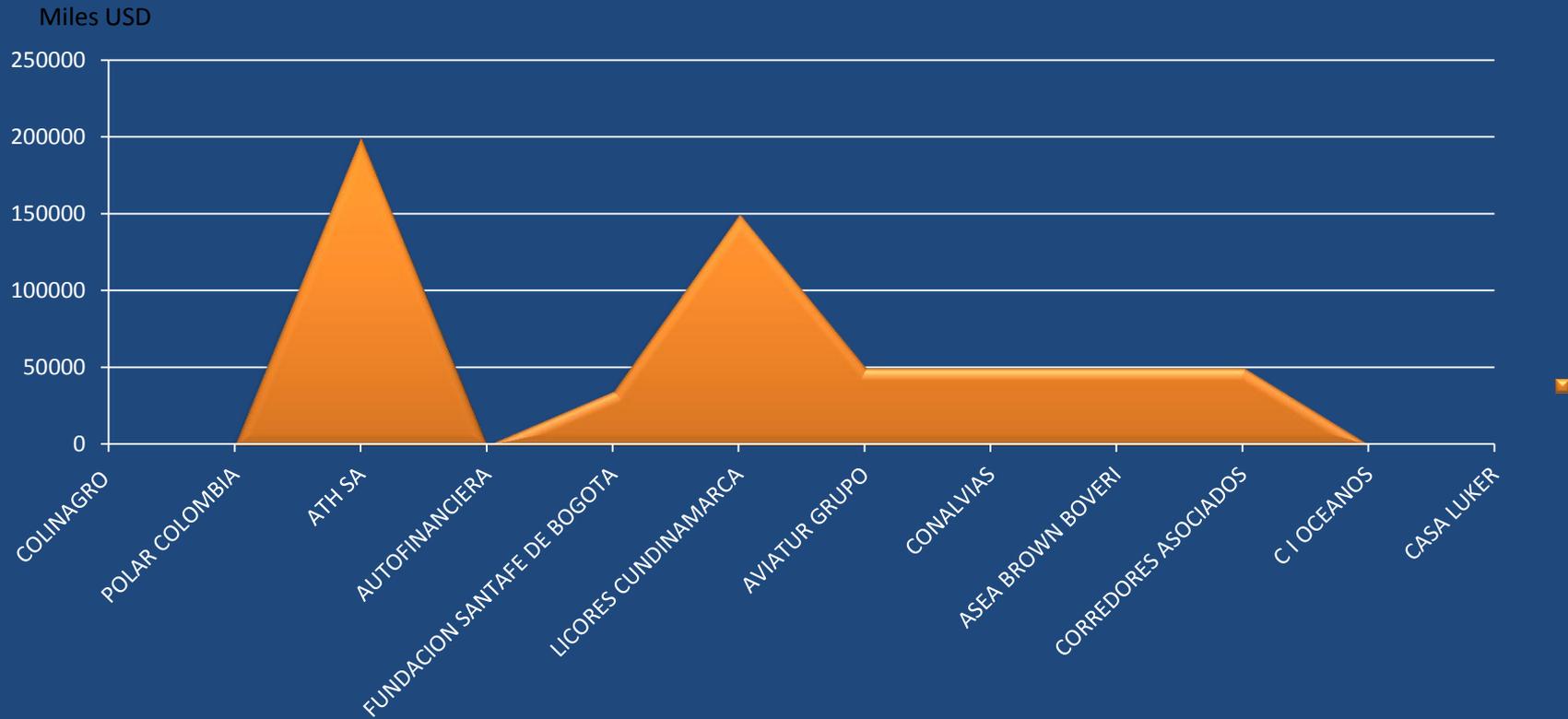
- En relación al Requerimiento de Solución Transversal

EMPRESAS  
ENCUESTADAS



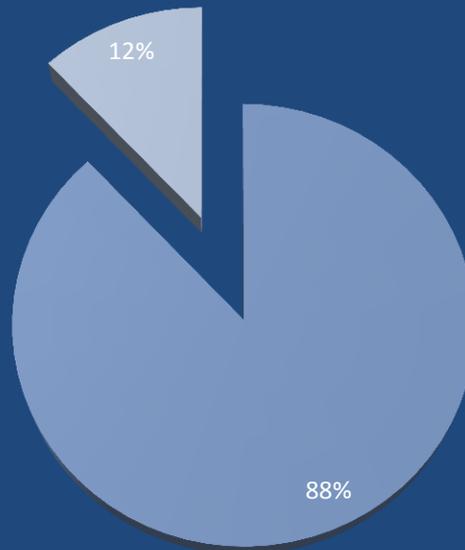
*El 83 % de las empresas requiere de una solución en software transversal en Colombia*

# RELACIONADO CON EL VALOR ESTIMADO DEL SERVICIO EN SOFTWARE TRANSVERSAL

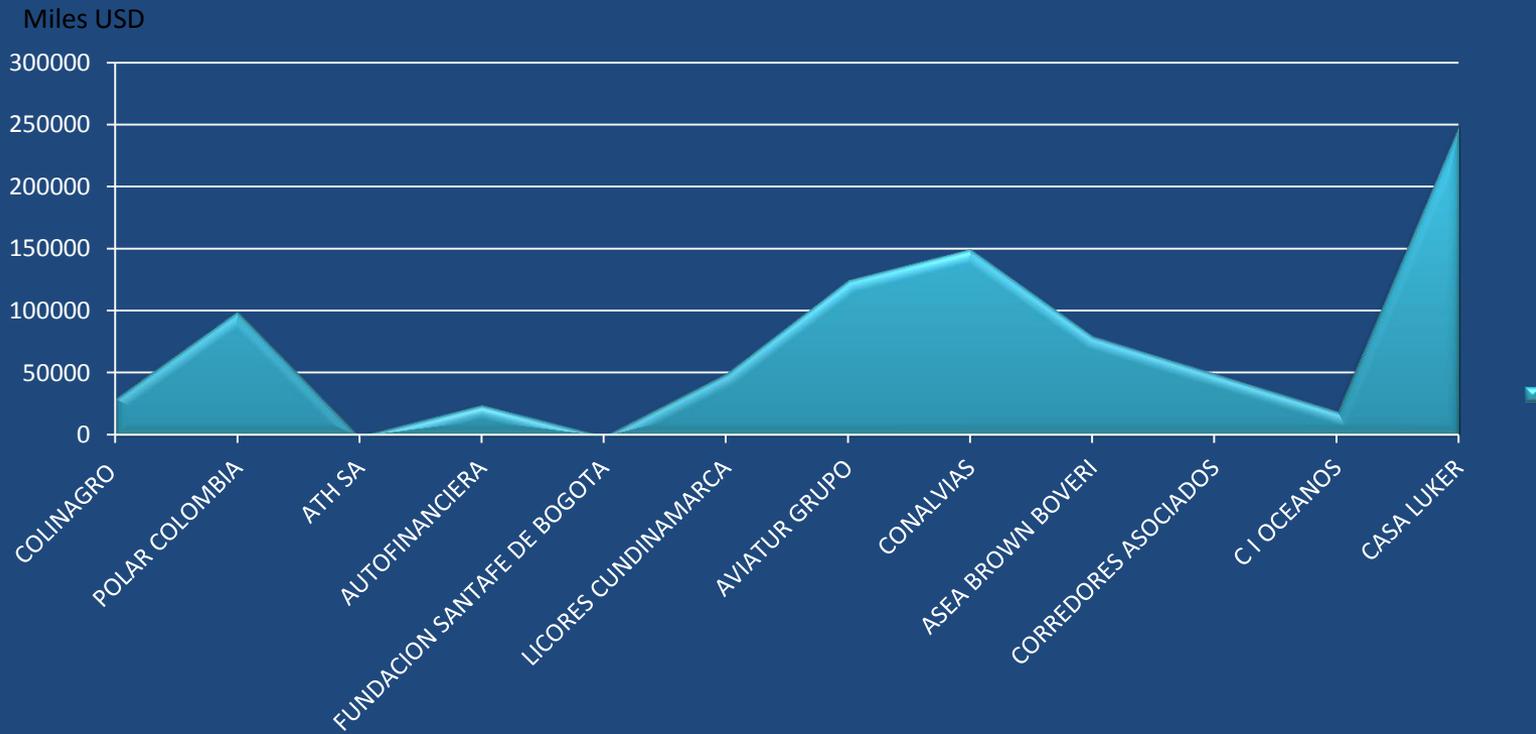


## RELACIONADO CON EL REQUERIMIENTO DE SOLUCION VERTICAL

■ Si requieren una solución Vertical    ■ No requieren una solución vertical



# RELACIONADO CON EL VALOR ESTIMADO DEL SERVICIO EN SOFTWARE TRANSVERSAL



# INFORMACIÓN RELEVANTE Y CONCLUSIONES

- **Actualmente, la industria colombiana de TI es poco especializada, orientada en el mercado doméstico y enfocada principalmente en: 1) comercialización y soporte de software empaquetado; 2) desarrollo de software a la medida; y 3) consultoría e integración de sistemas. Superando grandes brechas en la disponibilidad de recurso humano y madurez de la industria, Colombia podría convertirse en un jugador relevante en TI gracias a su ventaja relativa en costos, infraestructura y ambiente de negocios**

- Las empresas centran y dan relevancia a los desarrollos verticales, pues es, donde se encuentra la mayor reserva de recursos, y mayor exigencia en niveles de certificación y entrega de los productos a solicitar
- Los prospectos colombianos cuentan con muy poca información comercial y técnica acerca de los aplicativos de origen Peruano. Sin embargo, no se limitan a su adquisición, si éste, presenta las características y facilidades de integración frente a las otras plataformas existentes.

- Se encuentra que un alto porcentaje de las empresas peruanas desarrollan sus productos para mercados especializados, punto que favorece y agiliza la transacción comercial en el ingreso a una plaza nueva, en vista que se ha identificado que las empresas competidoras colombianas no brindan soluciones especializadas y por lo tanto existe un nicho que debe ser explotado