

OFICINA COMERCIAL DEL ECUADOR EN SANTIAGO

LA INDUSTRIA DE SOFTWARE Y LOS SERVICIOS INFORMÁTICOS EN CHILE.

Julio 2019

1. Introducción

El mercado del software en Chile se caracteriza por la presencia de grandes corporaciones multinacionales y de empresas nacionales que confluyen como uno de los hubs de desarrollo tecnológico y digital más importante de Sudamérica.

La oferta de software en Chile debe incorporar una métrica que permita monitorear los logros y que posean la virtud de generar valor directo y tangible para el usuario, por lo que por lo general son soluciones digitales “tailor made” o al menos o suficientemente flexibles para ser adaptadas a cada empresa.

Además, a pesar que la industria es pequeña, satisface casi únicamente la demanda nacional y está dividida en dos grupos: el que representa al 80% de las empresas, que son pequeñas y tienen un bajo nivel de ventas, y el que representa al otro 20%, que son empresas muy grandes, con altos niveles de facturación y principales exportadoras de software del país. En general la industria chilena posee todavía serias dificultades para enfrentarse a un escenario de exportación de servicios de software; estas dificultades, sin embargo, se han ido sorteando con la especialización de la industria y la generación de hubs de desarrollo tecnológico que atrae tanto a nuevos talentos.

2. Tendencias de consumo y actores

Chile, como es de conocimiento global, es una economía abierta al libre mercado. Ha firmado alrededor de 26 tratados de libre comercio con 64 países, mayoría de los cuales posee un capítulo de servicios con beneficios específicos. Por otro lado, y como consecuencia de este mismo hecho, la competencia que existe en el mercado chileno es importante y merece ser analizada y estudiada para proveer elementos diferenciadores que despierten interés.

Existen algunas alternativas actuales, principalmente orientadas a servicios en comercio electrónico en general (en especial el comercio electrónico de comercialización masiva y minorista), finanzas y contabilidad (principalmente a través de la incorporación de facturas electrónicas), entretenimiento (software de juegos,

animación 3D, programación multimedia, etc.), plataformas educativas y de soporte docente, aplicaciones móviles, healthTech, minería, agrotech, entre otros.

Sin embargo, la industria chilena de software es muy pequeña, alrededor de 250 empresas, donde un 80% son microempresas con menos de 10 empleados y con un nivel de facturación anual que no supera en promedio los 400, 000 dólares. Sus actividades principales son el desarrollo de software a medida (25%), software estándar (18%), consultorías (12%) e integración de soluciones (11%). El 20% restante de las empresas posee un nivel de facturación mucho más alto, superior a los 50 millones de dólares, y concentra gran parte del mercado nacional: Sonda, Quintec, Adexus, Coasin, Tata Consultancy y Microsoft Chile¹.

3. Perspectivas de la demanda

Chile ofrece importantes e interesantes oportunidades comerciales para las empresas que brindan servicios de software. Si bien es un mercado muy competitivo y posee una industria en este ramo, éste es muy receptivo a la hora de hacer negocios. Sobre todo, se ha percibido aprecio por el talento humano de los profesionales ecuatorianos es muy apreciado y respetado en Chile.

Ecuador ha mostrado una gran destreza en software para áreas de servicios bancarios, financieros, gestión y control empresarial, botones y pasarelas de pago, y componentes para e-commerce. El desarrollo de Chile y su dinamismo comercial y bancario son puntos determinantes que permiten el aprovechamiento de estos nichos como grandes oportunidades de negocios.

Servicios de software como: soluciones financieras y bancarias (**seguridad**), Inteligencia empresarial, aplicaciones Automatización de Procesos (BPM), Paquete Integral de Software, Software Administrativo, Software Financiero, Software Tributario, E-Learning, representan algunas de los servicios de importante potencialidad en Chile.

Los servicios que el Ecuador ofrece, en este rubro, entre otros relacionados a la recuperación, almacenamiento, organización, manejo, producción, presentación e intercambio de información por medios electrónicos y automáticos, tanto en educación, salud, en el sector empresarial y en el gubernamental pueden significar, de igual forma, grandes oportunidades de negocios en el mercado chileno.

Como fortalezas de un comercio con empresas chilenas o el establecimiento de alianzas estratégicas están el idioma, similitud en la cultura, cercanía geográfica, cercanía horaria, etc.

¹ Perfil de mercado de software en Chile, PROMPERÚ, 2011.



4. Conclusiones

Con estos antecedentes y luego de las entrevistas en campo y por medio de videoconferencias, se pueden mencionar los siguientes factores como elementos que determinarían la potencialidad de la oferta de software ecuatoriano en Chile y en el mundo:

- Chile, como es de conocimiento generalizado, es una economía abierta al libre mercado por lo que la competencia que existe en este mercado es importante y merece ser analizada y estudiada para proveer elementos diferenciadores que despierten interés.
- El mercado del software en Chile se caracteriza por la presencia de grandes organizaciones especializadas de carácter multinacional, junto con empresas de carácter nacional. Los programas informáticos de mayor aceptación en Chile son aquellos que están ligados o nacen directamente de un objetivo de negocio concreto.
- Si bien Chile ha desarrollado de manera importante el servicio de software, ésta es pequeña, posee alrededor de 250 empresas, donde un 80% son microempresas con menos de 10 empleados y con un nivel de facturación anual que no supera en promedio los 400, 000 dólares. Sus actividades principales son el desarrollo de software a medida, estándares consultorías e integración de soluciones.
- El talento humano de los profesionales ecuatorianos es muy apreciado y respetado en Chile.
- Ecuador ha mostrado una gran destreza en software para áreas de servicios bancarios, financieros, gestión y control empresarial, los cuales resultan extremadamente atractivos para el mercado chileno. El desarrollo de Chile y su dinamismo comercial y bancario son puntos determinantes que permiten el aprovechamiento de estos nichos como grandes oportunidades de negocios.
- Para que una empresa sea competitiva en Chile se requiere que tenga una importante capacidad de adaptación a nuevas tendencias y cambios en la industria.
- Se considera interesante el generar alianzas estratégicas para ingresar al mercado.



- La especialización como estrategia para enfrentar a los competidores.
- El mercado chileno es receptivo a trabajar con proveedores externos siempre y cuando reduzca sus costos considerablemente.
- El modelo de negocio de Software como servicio permite que los costos de licenciamiento sean menores
- Es necesario realizar un trabajo constante y estratégico de desarrollar redes de contacto, que faciliten el ingreso al mercado chileno y que permitan generar una imagen de identidad común en torno a la industria del Ecuador.

Bibliografía y referencias:

- Perfil de mercado de software en Chile, PromPerú, 2011.
- FINTECH, América Latina 2018 | Crecimiento y consolidación, BID, 2018.
- La Industria del Software en Chile, 2003 - <https://users.dcc.uchile.cl/~jpiquer/Software.html>
- Entrevistas con profesionales ecuatorianos en Chile.

Elaborado por: Andrés Cascante