



10 años trabajando por la
productividad del país.

**Somos su aliado para
producir más, con mejor calidad
y mayor valor agregado.**

¿Qué hace el PTP?

Como uno de los brazos ejecutores de la Política Industrial, el **Programa de Transformación Productiva, PTP**, entidad adscrita al MinCIT, trabaja en ayudar a transformar la industria e impulsar el desarrollo de las empresas de los sectores estratégicos de la economía nacional.



El papel del PTP en el sector Industria



MINCOMERCIO
INDUSTRIA Y TURISMO

Formular, adoptar, dirigir y coordinar las políticas en materia de comercio, industria y turismo en el país.



Transformar la industria colombiana e impulsar el desarrollo de las empresas para que produzcan más, con mejor calidad y mayor valor agregado.



Somos la Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial del Gobierno Nacional, para promover el emprendimiento, la innovación y la productividad como ejes para el desarrollo empresarial y la competitividad de Colombia.



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

ProColombia es la entidad encargada de promover el Turismo, la Inversión Extranjera en Colombia, las Exportaciones no minero energéticas y la imagen del país.



Es el banco de desarrollo para el crecimiento empresarial, apalancando compañías de todos los tamaños, todos los sectores y todas las regiones de Colombia con servicios de conocimiento e instrumentos financieros.

El PTP trabaja cuatro de las líneas de la Política de Desarrollo Productivo

De las siete líneas que el MinCIT trabaja de acuerdo con la PDP, las acciones del Programa aportan al desarrollo de cuatro:



El PTP trabaja con 18 sectores importantes para el desarrollo productivo del país

AGROINDUSTRIA

- Frutas y sus derivados
- Cacao y sus derivados
- Cafés especiales y derivados de café
- Piscicultura
- Lácteos
- Carne bovina

MANUFACTURAS

- Industrias de la construcción
- Industrias del movimiento
- Sistema moda
- Cosméticos y aseo
- Plásticos y pinturas
- Química básica

SERVICIOS

- Software y TI
- BPO, KPO e ITO
- Turismo de bienestar
- Turismo de naturaleza

Software y servicios TI



INDUSTRIAS 4.0 EN PTP

IT

- Infraestructura: cloud, datacenters
- Mesas de ayuda

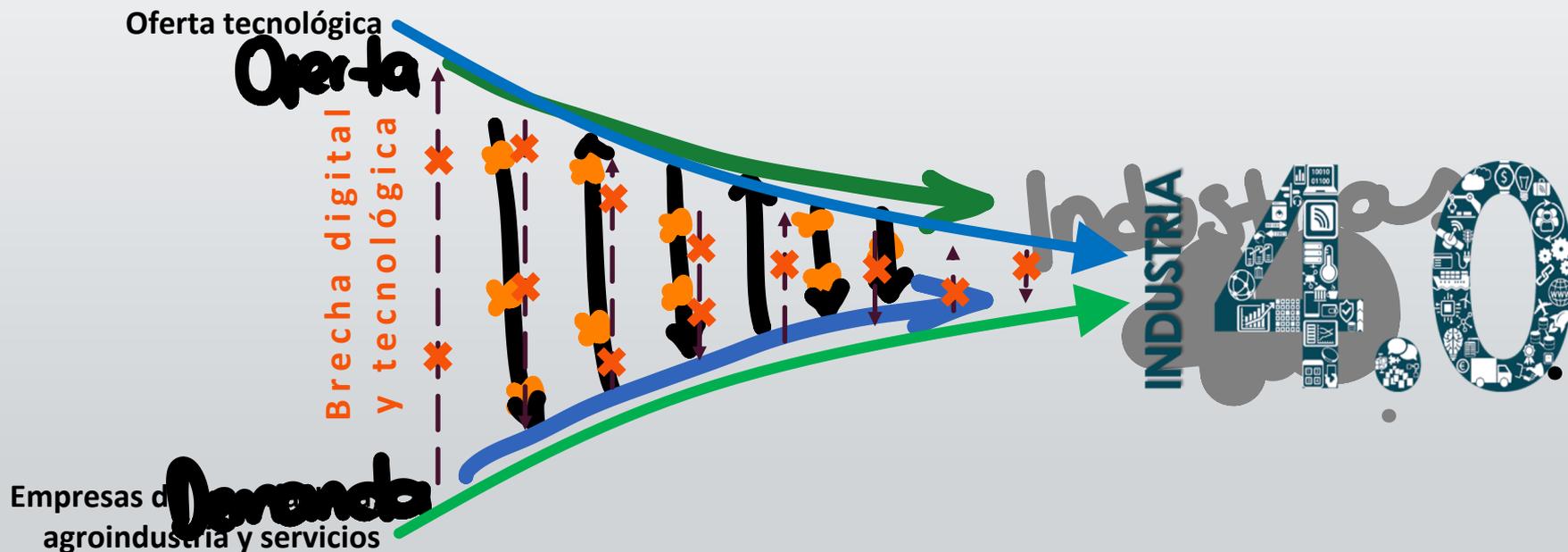
SOFTWARE Y SERVICIOS TI

- **Producto propio** (sistemas operativos, middleware y aplicaciones) con distintos modelos de comercialización: instalación física, saas, bpaas, etc.
- **Proyectos a la medida** (Gerencia ciclo de vida)
- **Fábrica de Software y staff**
- **Integración de sistemas / Value added resellers**
- **Testing de software**
- **Fabricantes de electrónica con software embebido**
- **Fábrica de videojuegos**

BPO Y KPO

- Contact Center
- Back office
- Cobranzas
- Compras
- Finanzas y contabilidad
- Logística
- Recursos Humanos
- Administración de market place
- Seguridad informática
- Análisis de datos
- Servicios especializados
- Servicios de E-learning
- Ingeniería
- Servicios legales
- Telemedicina
- Consultoría

Desconocimiento y baja apropiación de tecnologías por parte de la industria colombiana...



CLASIFICACIÓN POR MODELO DE NEGOCIO SW Y STI

SOFTWARE Y SERVICIOS TI (SW y STI)					
PRODUCTO PROPIO (PP)	22%	MIXTO (PP+S)	13%	SERVICIOS (S)	65%
<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo / fábrica de software*• Plataformas tecnológicas como servicio*• Software como servicio*		<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo / fábrica de software*• Plataformas tecnológicas como servicio*• Software como servicio*		<ul style="list-style-type: none">• Consultoría e implementación + Gerencia• Mantenimiento o soporte de aplicaciones• Testing software• Desarrollo / fábrica de software*• Plataformas tecnológicas como servicio*• Software como servicio*	

Las empresas que dentro de su oferta cuenta con “producto propio⁽¹⁾” tienen mayor tendencia a exportar, y en promedio tienen mejores ventas.

(1) Generación de productos cuya propiedad intelectual es propia

RETOS PARA LA INDUSTRIA SOFTWARE Y SERVICIOS TI

Ecosistemas digitales

Fortalecimiento
empresarial



Conectar oferta con
demanda



Estrategia empresarial,
talento humano
especializado y oferta
competitiva

RETOS PARA LA INDUSTRIA SOFTWARE Y SERVICIOS TI

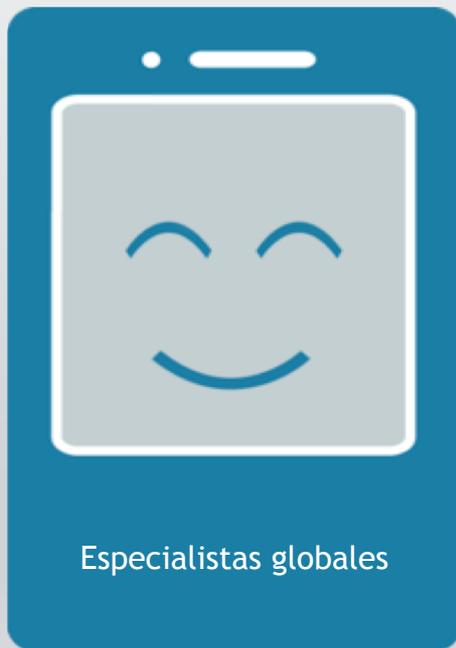
La tasa de crecimiento anual promedio de las ventas de la industria TI **ha duplicado lo que se aspiraba en el plan de negocios 2008**. Sin embargo, la industria sigue presentando brechas similares a las diagnosticadas en el 2008:



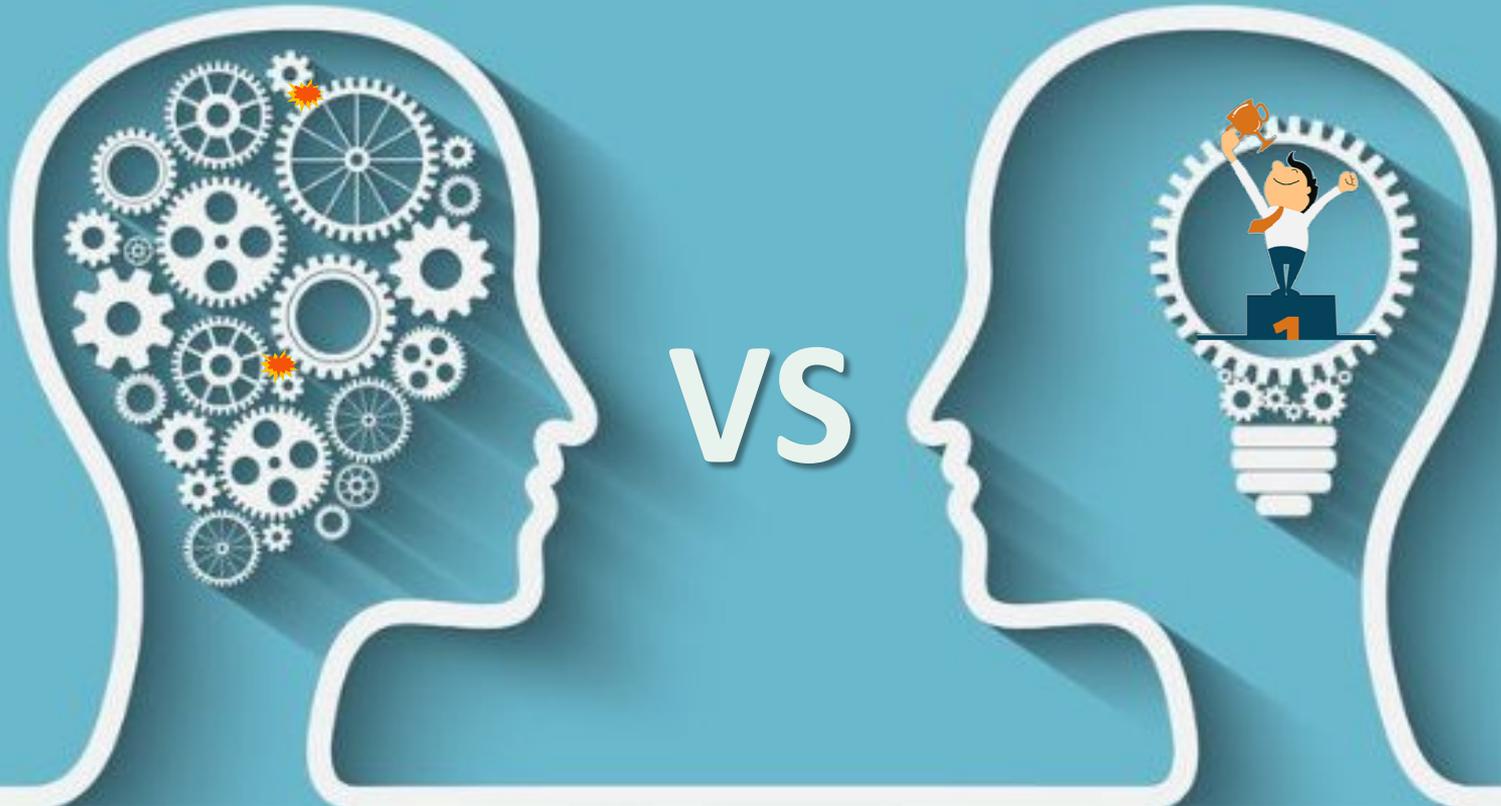
Industria poco especializada
y fragmentada, orientada
principalmente a mercado
doméstico

RETOS PARA LA INDUSTRIA SOFTWARE Y SERVICIOS TI

La tasa de crecimiento anual promedio de las ventas de la industria TI **ha duplicado lo que se aspiraba en el plan de negocios 2008**. Sin embargo, la industria sigue presentando brechas similares a las diagnosticadas en el 2008:

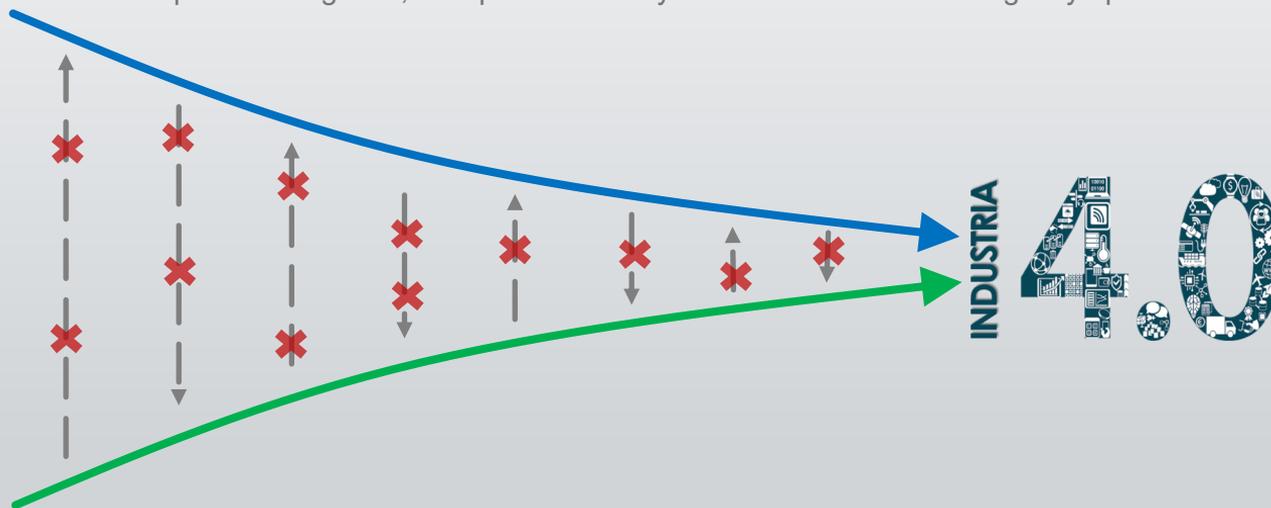


De generalista local a especialista global



Software y Servicios TI: de una industria generalista local a una industria especialista global

(A) SOFISTICACIÓN DE LA OFERTA: Transformar de forma productiva la industria de SOFTWARE y TI a través del fortalecimiento empresarial regional, la especialización y la transformación estratégica y operativa hacia las industrias de Software & TI 4.0



(C) MODELOS HACIA LA INTERNACIONALIZACIÓN:

Promover la adopción de modelos de éxito para acceso a mercados más sofisticados o internacionales

(B) TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA DEMANDA: Impulsar el potencial de la industria de SOFTWARE y TI para transformar la economía, a partir de su capacidad de crear valor como factor de productividad y competitividad empresarial para los demás sectores

Tecnología:

No es el fin sino el medio para agregar valor en productos, servicios y procesos



MITOS Y RETOS DE LOS EMPRESARIOS

- Consideran que la productividad es para empresas de bienes
- La estrategia comercial está liderada principalmente por técnicos
- Han incorporado estándares de calidad sin enfoque definido
- Alta rotación del talento humano (Depende de los salarios)
- No existe beneficio asociado a la protección por vía de derecho de autor
- La protección vía derechos de autor es un mecanismo persuasivo para evitar la copia



**Para ser fuerte en lo transversal,
hay que ser fuerte en lo vertical,
como negocio**

Entendimiento de las dinámicas regionales y sectoriales





Las empresas que más crecen lo hacen con mercado internacional, pero hay muy pocas

Más especialistas globales, que generalistas locales



Jennifer Pineda Romero
Coordinadora sector software y servicios TI
Programa de Transformación Productiva

Jennifer.pineda@ptp.com.co

Teléfono (57)(1) 749 1000 Ext. 5237

Móvil: (57) 301 3702598



Gracias



Programa de
Transformación
Productiva

10 años trabajando por la
productividad del país.

