

**ALIANZA DEL PACÍFICO, OPORTUNIDAD DE INSERCIÓN DE SERVICIOS
SOFTWARE Y TIC'S COLOMBIANOS EN MÉXICO.**

ANGIE LORENA JURADO MORALES

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTA D.C 2016

**ALIANZA DEL PACÍFICO, OPORTUNIDAD DE INSERCIÓN DE SERVICIOS
SOFTWARE Y TIC'S COLOMBIANOS EN MÉXICO.**

**PRESENTADO A:
COMITÉ DE PROYECTOS DE GRADO**

**TUTOR DE PROYECTO:
JUDITH SALINAS GONZÁLEZ**

**PRESENTADO POR:
ANGIE LORENA JURADO MORALES**

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
MONOGRAFÍA – MISIÓN ACADÉMICA MÉXICO**

BOGOTÁ D.C

JUNIO DE 2016.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	5
INTRODUCCIÓN	6
JUSTIFICACIÓN	8
OBJETIVOS	9
OBJETIVO GENERAL.....	9
OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	9
CAPÍTULO I	10
1. LA ALIANZA PACÍFICO	10
1.1. GENERALIDADES	10
1.2. CONTEXTO ECONÓMICO ALIANZA PACÍFICO	11
1.3. TEMAS DE TRABAJO.....	12
1.4. PARA LOS SERVICIOS Y CAPITALS	13
1.5. PROYECTOS DE TRABAJO.....	14
1.6. NORMATIVA ESTABLECIDA PARA LOS SERVICIOS	15
CAPÍTULO II.....	18
2. CONTEXTO ECONÓMICO COLOMBIA Y MÉXICO	18
2.1. ENTORNO MACRO ECONÓMICO COLOMBIA	18
2.2. ENTORNO MACRO ECONÓMICO MÉXICO	21
2.3. COMPARACIÓN COMERCIO DE SERVICIOS ENTRE COLOMBIA Y MÉXICO	23
CAPÍTULO III.....	26
3. OPORTUNIDAD DE SOFTWARE Y TICS EN MÉXICO	26
3.1. OPORTUNIDADES	26
3.2. PRODUCTOS DE MAYOR DEMANDA EN MÉXICO	27
3.3. TENDENCIA.....	28
3.4. CANAL DE DISTRIBUCIÓN.....	29
3.5. NORMAS Y REGULACIONES	29
3.6. COMPETITIVIDAD	32
CONCLUSIONES	34
BIBLIOGRAFÍA	35

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Comercio de Servicios entre países de Alianza del Pacifico	16
Tabla 2. Datos Generales Colombia 2015	18
Tabla 3. Exportaciones Colombia 2015	19
Tabla 4. Importaciones Colombia 2015	19
Tabla 5. Composición PIB Colombia 2015	20
Tabla 6. Datos Generales México 2015	21
Tabla 7. Exportaciones México 2015	21
Tabla 8. Importaciones México 2015	22
Tabla 9. Composición PIB México 2015.....	22
Tabla 10. Comercio de Servicios México 2015 USD millones	23
Tabla 11. Comercio de Servicios Colombia 2015 USD millones.....	24

RESUMEN

En la siguiente monografía se desarrolla la temática de La Alianza del Pacífico, oportunidad de inserción de servicios software y TICS colombianos en México. En tres capítulos asignados de la siguiente manera. En el primer capítulo se desarrolla la idea central de la Alianza Pacífico, sus objetivos, temáticas de trabajo y el aporte para los servicios, en el segundo capítulo se realiza un análisis comparativo sobre los aspectos macroeconómicos de Colombia y México, finalmente el tercer capítulo se plantea la oportunidad que existe sobre la industria del Software en México para hacer negocios teniendo en cuenta las tendencias, canales de distribución y aspectos legales.

INTRODUCCIÓN

Durante el desarrollo de la misión académica a México, denominada “Cultura y Negocios en México” del Programa de Negocios Internacionales de la Universidad Piloto de Colombia, se evidenció la gran relación y similitudes que Colombia tiene con México en aspectos económicos y culturales; En lo que respecta a lo económico los países presentan similitudes frente a la producción de petróleo, actividades ganaderas, agrícolas, en el sector automotriz...entre otros, además de ser miembros de diferentes mecanismos de integración regional y contar con un TLC. Culturalmente se ven relaciones en cuanto al idioma, la región, las costumbres y similitudes en la historia indígena.

La idea central de esta monografía es determinar las oportunidades de negocio que se pueden generar para el sector de los servicios software y TIC's a partir de la Alianza Pacífico, aprovechando el TLC entre los dos países, como oferta exportable de Colombia hacia México, ya que México representa un amplio mercado hacia la creación de software financieros, educativos, financieros, turísticos entre otros igualmente de tener posibilidades en diferentes nichos de mercado.

En primera instancia en lo que respecta a lo económico hoy en día estos dos países hacen parte de la Alianza Pacífico quien actúa como mecanismo activo de integración además de ser un proceso incluyente por países afines de desarrollo e impulsores del libre comercio, dentro de la dinámica de la Alianza Pacífico se establecen unos temas de trabajo por los cuales se deben velar, en donde la promoción y la intensificación hacia la comercialización de servicios se convierte en uno de los pilares claves de la alianza, ya que tiene como objetivo

consolidarse en este tipo de comercio, fomentando la libre circulación de servicios, capitales, inversiones y movimiento de personas.

Posteriormente analizando aspectos macro-económicos se observa cómo Colombia hoy en día se posiciona como uno de los países más estables económicamente siendo la tercera o cuarta economía en América Latina según la ANDI en su informe “Colombia: Balance 2015 y Perspectivas 2016” y en lo cual la ha convertido a lo largo de los últimos años en una economía llamativa para hacer negocios, adicionalmente teniendo en cuenta factores como la calidad de vida y la mano de obra calificada, la convierten en un buen destino de inversión según el Doing Business. México por su parte se mantiene dentro de las principales economías mundiales siendo la 14^o economía, aportándole cerca del 1.7% al PIB mundial y presentando una gran oferta exportable a sus principales socios comerciales.

Finalmente como oportunidad de negocios se contempla como tendencia la necesidad que tienen las empresas mexicanas de actualizarse y hacer que sus procesos sean más eficientes a través de las tecnologías y nuevas aplicaciones informáticas.

JUSTIFICACIÓN

La misión académica a México, denominada “Cultura y Negocios en México” del Programa de Negocios Internacionales de la Universidad Piloto de Colombia, se desarrolló con el fin de promover la movilidad internacional impulsando a los estudiantes a tener una mirada más extensa sobre cómo se realizan negocios con los mexicanos, las oportunidades que se pueden detectar para los empresarios colombianos, la importancia de su cultura entre otros factores que tuvieron lugar en importantes universidades como lo son la UNAM, el Tecnológico de Monterrey, la UDLA e importantes industrias tales como la automotriz, de alimentos, bebidas, producción de cine - televisión y la tercerización de servicios software. Los anteriores escenarios me permitieron identificar una serie de oportunidades de negocio para los empresarios colombianos en México; no solo en el campo de los servicios informáticos, sino en un amplio rango de sectores que son impulsados por la Alianza Pacífico y Fondos como Pro Colombia y Pro México.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Determinar las oportunidades de negocio para el sector de los servicios de Software y TIC's de Colombia hacia México a partir de la Alianza del Pacífico, dentro del desarrollo de la misión académica a México.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Presentar el dinamismo de la Alianza Pacífico y la importancia esta que representa para la comercialización de servicios Software y TIC's entre Colombia y México.
- Analizar el crecimiento económico de Colombia y México en el ultimo año, específicamente el sector de los servicios de Software.
- Exponer el panorama sobre la aplicación tecnologías software de Colombia hacia México, como oportunidad de negocio.

CAPÍTULO I

1. LA ALIANZA PACÍFICO

La Alianza del Pacífico se puede denominar como un mecanismo activo de integración para las regiones y de la cual hacen parte Chile, Colombia, México y Perú, y en el cual se fomenta la articulación política, económica y de cooperación. Establecido en abril de 2011 y constituido formal y jurídicamente el 6 de junio de 2012, con la suscripción del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.

1.1. GENERALIDADES

Sus objetivos son:

- Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.
- Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las partes, con miras a lograr mayor bienestar, superar la desigualdad socioeconómica e impulsar la inclusión social de sus habitantes.
- Convertirse en una plataforma de articulación política, integración económica-comercial, y proyección al mundo, con énfasis en la región Asia-Pacífico.

Además busca la integración profunda sobre los servicios, los capitales, las inversiones y el movimiento de personas, es un proceso de integración abierto e incluyente, constituido por países con visiones afines de desarrollo y promotores del libre comercio como impulsor de crecimiento, siendo una iniciativa dinámica, con alto potencial y proyección para los negocios, orientada hacia la modernidad, el pragmatismo y la voluntad política para enfrentar los retos del entorno económico internacional¹.

1.2. CONTEXTO ECONÓMICO ALIANZA PACÍFICO

De acuerdo al Doing Business 2015 del Banco Mundial, en América Latina y el Caribe los países miembros de la Alianza del Pacífico ocupan los primeros lugares en el ranking de facilidad para hacer negocios: Colombia (1º), Perú (2º), México (3º) y Chile (4º).²

- ✓ La Alianza del Pacífico constituye la octava potencia económica y la octava potencia exportadora a nivel mundial.
- ✓ Los cuatro países concentran una población de 216 millones de personas y cuentan, con un PIB per cápita promedio de 9,910 dólares.
- ✓ La población es en su mayoría joven y constituye una fuerza de trabajo calificado, así como un mercado atractivo con poder adquisitivo en constante crecimiento.
- ✓ El Producto Interno Bruto (PIB) de los países de la Alianza del Pacífico reúne el 38% del PIB total de América Latina y el Caribe.

¹ Tomado de Alianza Pacífico el día 01 de junio de 2016. <https://alianzaPacífico.net/?wpdmdl=4441>

² Recopilado de Alianza Pacífico el día 01 de Junio de 2016. <https://alianzaPacífico.net/?wpdmdl=4441>

- ✓ Los países de la Alianza del Pacífico suman aproximadamente el 50% del comercio exterior de América Latina. Asimismo, representan el 47% del total de flujos de Inversión Extranjera Directa de América Latina y el Caribe.

1.3. TEMAS DE TRABAJO

La Alianza del Pacífico tiene como pilar trabajar, contribuir, fomentar y avanzar en los siguientes temas de trabajo:

- Entidades de Promoción
- Asuntos Institucionales
- Comercio e Integración
- Comité de Expertos CEAP
- Compras Públicas
- Cooperación
- Cultura
- Desarrollo Minero
- Educación
- Estrategia Comunicacional
- Género
- Innovación
- Mejora Regulatoria
- Movilidad de personas
- Propiedad intelectual

- PYMES
- Relacionamiento Externo
- Servicios y Capitales
- Transparencia Fiscal Internacional
- Turismo

1.4. PARA LOS SERVICIOS Y CAPITALS

La Alianza del Pacífico busca alcanzar la libre circulación de servicios y capitales entre sus miembros, para lo cual trabaja con base a dos pilares:

1. Posicionarse como un destino atractivo para la inversión y el comercio de servicios; y la movilidad académica.

2. Aumentar los flujos de inversión y de comercio de servicios, entre sus miembros y hacia el resto del mundo.

En materia de servicios, la Alianza tiene como objetivo consolidarse como líder en este tipo de comercio el cual genera valor agregado y atrae desarrollo, innovación y crecimiento para la región.

La vinculación de nuevos sectores de servicios para su internacionalización y la profundización de los compromisos contenidos en los acuerdos comerciales vigentes, son también ejes estratégicos.

En materia de inversión, la Alianza se orienta no sólo a promover la inversión de los países miembros con el resto del mundo, sino también a promover la inversión intra-alianza y por ello se han adoptado acuerdos comprensivos e integrales.

Los países miembros esperan impulsar las inversiones entre los sectores empresariales de la Alianza, para estructurarla como un mercado de la mayor importancia para el Pacífico-asiático y para el mundo.

Como resultado de las negociaciones, se ha conformado un Comité Conjunto Mixto para el mejoramiento del clima de inversión y el impulso del comercio de servicios en la Alianza del Pacífico.

Adicionalmente, el grupo de servicios y capitales finalizó la negociación de capítulos sobre comercio transfronterizo de servicios, inversión, comercio electrónico, servicios marítimos y telecomunicaciones.

Mediante los señalados capítulos, los países de la Alianza establecen condiciones claras y permanentes que facilitan y promueven el comercio de servicios y las inversiones intrarregionales.

1.5. PROYECTOS DE TRABAJO

1. Negociación de nuevos temas de comercio electrónico, para continuar avanzando en la facilitación de las transacciones electrónicas de mercancías y servicios, entre los países miembros de la Alianza.

2. Nuevas propuestas en telecomunicaciones, que fijará una serie de normas en temas relacionados con la utilización de redes en casos de emergencia, la calidad del servicio, la situación de móviles hurtados o robados, banda ancha, la cooperación mutua y técnica entre los miembros de la Alianza, regulación del roaming internacional, protección a los usuarios de telecomunicaciones, entre otros.

3. Realización de un estudio para la Identificación de Buenas Prácticas para la Atracción de Inversiones.

4. Discusión sobre medidas para facilitar la prestación transfronteriza de servicios por parte de arquitectos e ingenieros de países miembros de la Alianza.³

1.6. NORMATIVA ESTABLECIDA PARA LOS SERVICIOS

De acuerdo a la Declaración Presidencial de Lima donde se convenio establecer la Alianza del Pacífico como un área de integración profunda en el marco del Arco del Pacífico Latinoamericano, se iniciaron la negociaciones en materia de servicios con el fin de de desarrollar un marco común en temas sectoriales y profundizar en el comercio transfronterizo de servicios, a partir de compromisos adquiridos en los acuerdos comerciales existentes bilateralmente entre los cuatro países miembros de la Alianza Pacífico.

En los distintos acuerdos comerciales se han establecido compromisos en capítulos relativos a comercio de servicios o comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros, telecomunicaciones y comercio electrónico .estos compromiso son propios de cada negociación

³ Tomado de Alianza Pacífico el día 01 de Junio de 2016. <https://alianzaPacífico.net/temas-de-trabajo/>

y tienen diferentes niveles de profundización, sin embargo se puede analizar que existe un nivel de convergencia en los principales compromisos adquiridos en dichos capítulos.

Tabla 1. Comercio de Servicios entre países de Alianza del Pacífico

Acuerdos Comerciales	Comercio Transfronterizo de Servicios	Servicios Telecomunicaciones	Servicios Financieros	Comercio Electrónico
TLC(Colombia-México)	Capítulo X	Capítulo XI	Capítulo XII	NO
CAN(Colombia-Perú)	Decisiones 439-510-659	Decisiones 462-439	Decisión 659	NO
TLC(Colombia-Chile)	Capítulo 10	NO	NO	Capítulo 12
TLC(Chile-México)	Capítulo 10	Capítulo 12	NO	NO
TLC(Chile-Perú)	Capítulo 12	NO	NO	NO
TLC(México-Perú)	Capítulos 10 y 14	NO	Capítulo 12	NO

Fuente: Dirección de Integración Económica, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Según la Dirección de Integración Económica, del MinCIT en el documento “Análisis General de la Alianza Pacífico del 2013”, el comercio de servicios, representa una valiosa oportunidad para el crecimiento económico de los países de la Alianza Pacífico, los compromisos adquiridos a nivel bilateral en cuanto al comercio transfronterizo de servicios y los servicios profesionales tienen un importante nivel de profundidad y resultan ser afines entre los diferentes acuerdos, de tal manera que está orientada hacia una estandarización y convergencias de los compromisos de los países de la Alianza Pacífico.

En cuanto a los compromisos sectoriales que se tiene en servicios de telecomunicaciones, financieros y comercio electrónico se presenta una significativa diferencia por cuanto en algunos acuerdos no existe algún nivel de compromiso, por lo anterior los países de la Alianza Pacífico encontraron una oportunidad de avanzar hacia la profundización de dichos compromisos.

Para Colombia y México significa aumentar sus compromisos en temas de telecomunicaciones y financieros así mismo adquirir compromisos en temas de comercio electrónico que no se tienen dentro del acuerdo bilateral.

CAPÍTULO II

2. CONTEXTO ECONÓMICO COLOMBIA Y MÉXICO

En el siguiente capítulo se analizará el contexto económico de Colombia y México, teniendo en cuenta la información más importante sobre cada una de las economías, además de que México resulta ser un mercado atractivo para los empresarios colombianos ya que hoy en día cuenta con una población de 121.005.815 habitantes información en la Tabla No 6, Datos Generales México 2015. Según Pro Colombia en su informe “Colombia y México en cifras” y datos del Banco de la República de Colombia, comunicaciones, construcción y materiales de construcción, alimentos y tabaco, y metales han sido los sectores de mayor inversión mexicana en Colombia en los últimos años, a continuación se analizará en más detalle cada una de las economías.

2.1. ENTORNO MACRO ECONÓMICO COLOMBIA

Tabla 2. Datos Generales Colombia 2015

Capital	Bogotá
Superficie	1.141.748 km ²
Población (2015)	48.203.405 Habitantes
Moneda	USD =3.244,51 Peso Colombiano, promedio 2015
PIB corriente (2015)	USD 254.280.561,5 millones
PIB per cápita (2015)	USD 13.846,5
Crecimiento PIB real (2014-2015)	4,4 % y 3,1 %

IED (2015)	USD 12.107,9 millones
-------------------	-----------------------

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Tabla 3. Exportaciones Colombia 2015

Total	USD 35.690.776,0 millones
Principales Productos	Petróleo crudo (36,0%), Hullas (11,9%), Café, incluso tostado (7,2%), Flores y capullos (3,6%), Petróleo refinado (3,6%), Bananas (3,1%).
Destino	Estados Unidos. (27,6%), Panamá. (6,7%), China. (6,3%), España (4,4%), Países Bajos. (4,2%), Ecuador. (4,0%).

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Tabla 4. Importaciones Colombia 2015

Total	USD 54.057.599,5 millones
Principales Productos	Petróleo refinado (14,3%), Demás aeronaves (7,1%), Automóviles de turismo (6,5%), Teléfonos (6,5%), Medicamentos dosificados (4,0%), Máquinas automáticas (3,8%).
Origen	Estados Unidos. (28,7%), China. (18,6%), México. (7,1%), Alemania. (4,2%), Brasil. (3,9%), Francia. (3,5%).

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Tabla 5. Composición PIB Colombia 2015

Sector	Participación
Primario	14,3%
Secundario	22,8%
Terciario	62,9%

Fuente: DANE

En el entorno macro-económico, Colombia mantiene una posición relativamente favorable dentro de las economías emergentes, la inflación en el país es menor que la de muchos países de la región pero son evidentes las presiones en precios ya que Colombia está lejos de la meta de inflación del Banco de la República. La tasa de crecimiento del PIB terminó con un nivel superior al 3% que también se puede comparar favorablemente con otros países de Latinoamérica que presentan un crecimiento pausado. Por otra parte, la depreciación del peso colombiano frente al dólar desfavoreció a las importaciones y el desplome de los precios del petróleo afectaron en gran medida a la economía, sin embargo esta actividad sigue siendo una de las principales fuentes de exportación como se ve en la Tabla No 4 y la participación de los servicios en el PIB fue de un 62,9% como se observa en la tabla anterior.

2.2. ENTORNO MACRO ECONÓMICO MÉXICO

Tabla 6. Datos Generales México 2015

Capital	Ciudad de México
Superficie	1 964 375 km ²
Población 2015	121.005.815 Habitantes
Moneda	USD =15,74 Peso mexicano, promedio 2015
PIB corriente (2015)	USD 1.144.334,0 millones
PIB per cápita (2015)	USD 17.534,4
Crecimiento PIB real (2014-2015)	2,3 % y 2,5 %
IED (2015)	USD 5.200,6 millones

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Tabla 7. Exportaciones México 2015

Total	USD 380.749,9 millones
Principales Productos	Automóviles de turismo (8,6%), Partes de vehículos (6,6%), Vehículos para mercancías (5,7%), Petróleo crudo (4,9%), Máquinas para procesamiento de datos (4,8%), Monitores y proyectores (4,4%).
Destino	Estados Unidos (81,2%), Canadá (2,8%), China (1,3%), Brasil (1,0%), Colombia (1,0%), España (0,9%).

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Tabla 8. Importaciones México 2015

Total	USD 395.232,2 millones
Principales Productos	Partes de vehículos (5,9%), Petróleo refinado (5,1%), Circuitos electrónicos (3,7%), Teléfonos (3,7%), Automóviles de turismo (2,4%), Máquinas para procesamiento de datos (2,4%).
Origen	Estados Unidos (47,4%), China (17,7%), Japón (4,4%), Corea Sur. (3,7%), Alemania (3,5%), Colombia (0,2%).

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Tabla 9. Composición PIB México 2015

Sector	Participación
Primario	10,8%
Secundario	11,9%
Terciario	77,3%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía

En el entorno macro-económico de México, se puede observar una tasa de crecimiento del 2,5% para el 2015 sobre el PIB. Al igual que Colombia, la economía mexicana se vio afectada por los bajos precios del petróleo. Ahora bien, según el Banco Mundial, el peso mexicano tuvo una depreciación significativa, esta moneda perdió casi el 30% de su valor frente

al dólar. Estados Unidos sigue siendo su principal destino de exportación y la participación de los Servicios en el PIB fue de 77,3% como se observa en la tabla anterior.

2.3. COMPARACIÓN COMERCIO DE SERVICIOS ENTRE COLOMBIA Y MÉXICO.

Tabla 10. Comercio de Servicios México 2015 USD millones

	Exportaciones	Importaciones
Servicios de manufactura	-	-
Mantenimiento y reparaciones	-	165,2
Transporte	866,5	14.676,3
Viajes	16.208,4	9.605,8
Construcción	-	-
Seguros y pensiones	3.553,9	4.219,9
Financieros	-	326,3
Cargos por el uso de la propiedad intelectual	193,6	561,8
n.i.o.p.		
Telecomunicaciones, informática e información	183,5	147,4
Empresariales	-	366,4
Servicios personales	80,0	272,0
Bienes y servicios de gobierno	-	3.196,1
Resto	-	-
TOTAL	21.085,9	33.537,3

Fuente: OMC

Tabla 11. Comercio de Servicios Colombia 2015 USD millones

	Exportaciones	Importaciones
Servicios de manufactura	-	1,59
Mantenimiento y reparaciones	24,21	11,83
Transporte	1.592,98	2.533,96
Viajes	4.245,29	4.323,93
Construcción	-	0,51
Seguros y pensiones	1,42	559,76
Financieros	56,78	737,59
Cargos por el uso de la propiedad intelectual n.i.o.p.	52,80	437,33
Telecomunicaciones, informática e información	290,73	518,70
Empresariales	811,75	1.901,03
Servicios personales	101,92	96,03
Bienes y servicios de gobierno	87,47	124,40
Resto	-0,01	-0,02
TOTAL	7.265,34	11.246,64

Fuente: Banrep

Como se puede observar en las tablas anteriores, es evidente la diferencia que existe sobre la comercialización de servicios en cada uno de los países, siendo México el que más exporta e importa servicios, según la actividad los servicios que presentan mayor influencia económica son los de viajes, transporte, seguros y pensiones, propiedad intelectual y

telecomunicaciones, informática e información. Por su parte los servicios que presentan mayor influencia en Colombia son los de viajes, transporte, empresariales, de telecomunicaciones, informática e información y financieros.

La comercialización de servicios de Colombia es menor que la de México, a pesar de que esta posee una mayor diversificación en el mercado de los servicios. Este fenómeno representa a largo plazo una oportunidad para Colombia ya que podría exportar este tipo de servicios hacia México como lo son los bienes y servicios de gobierno y servicios financieros y empresariales.

En cuanto a los servicios de Telecomunicaciones, informática e información, Colombia presenta una ventaja sobre México, ya que para el 2015 exportó un total de \$290,73 USD millones e importó un total de \$518,70 USD millones, mientras tanto, México para el 2015 exportó un total de \$183,5 UDS millones e importó un total de \$147,4 UDS millones. Entonces ¿Por qué representa una oportunidad? Las anteriores cifras evidencian que Colombia posee más competitividad en la exportación de este tipo de servicios , además de que en el país se promueven de manera significativa la creación de software y aplicaciones por parte del MinTIC y el (PTP) Programa de transformación Productiva del Gobierno, que establece que dicho sector se encuentra en proceso de consolidación ya que se están implementando de acciones encaminadas hacia la creación de valor agregado, el posicionamiento internacional alrededor de segmentos de especialización, la adopción de estándares internacionales, certificaciones o modelos de mejores prácticas cuyo propósito es darle visibilidad a Colombia como destino atractivo para negocios de software y tecnologías de la información.

CAPÍTULO III

3. OPORTUNIDAD DE SOFTWARE Y TICS EN MÉXICO

La industria de software en México resulta ser un mercado altamente competido, con una oferta amplia y suficiente. Es por ellos, que los empresarios colombianos deben desarrollar productos con alto valor agregado y diferenciados. Así mismo, es importante conocer la industria, sus actores, los nichos y la evolución del sector para dar respuesta a la demanda.

Después de Brasil y México, Colombia es el país con mayores ventas en servicios TI de América Latina. Existe potencial de exportación de servicios especializados por verticales hacia destinos como Estados Unidos, España, México, Costa Rica, Panamá, Perú y Chile, con la oferta de soluciones para salud, sistemas financieros y de procesos, hotelería, educación y gobierno, entre otros, según Pro Colombia.

3.1. OPORTUNIDADES

Las oportunidades para el sector de Software y TIC's apuntan a consolidarse como principal soporte para acelerar la productividad y competitividad de las empresas, como proveedor de soluciones que faciliten la comercialización de productos, la comunicación con clientes y proveedores, el acceso a información estratégica para toma de decisiones, entre otras utilidades.

Más de 150.000 empresas en Colombia utilizan software nacional según Fedesoft. Las principales tendencias globales para el sector se enfocan en soluciones sobre internet, aplicaciones móviles, nuevas formas de pago, analytics y Apps empresariales.

- ✓ Servicios de software de tecnología
- ✓ Integración y servicios técnicos
- ✓ Desarrollo de aplicaciones y modernización
- ✓ Servicios de apoyo
- ✓ Gestión de Data Center (Información de servidores de todo el mundo para las empresas)

3.2. PRODUCTOS DE MAYOR DEMANDA EN MÉXICO

Según Colombia Trade en el documento Requerimientos del comprador Software – México del 2013, es importante que los empresarios colombianos se especialicen en un nicho específico, algunos mercados que representan una gran oportunidad son:

1. Financiero / bancario

- No sólo es un sector sólido en bancos nacionales e internacionales, sino que también existen las Cajas de Ahorro, Sofomes (banca pequeña y de nicho) o casas de empeño, entre otros.
- La banca grande será entonces una mayor oportunidad para compañías multinacionales de software, así como la banca de nicho será una mejor oportunidad para las Pymes.

2. Automotriz

- Software para todas las cadenas de valor.

3. Sistemas logísticos

- Requieren altos estándares de calidad acordes con la regulación norteamericana, especialmente en temas de seguridad y seguimiento.

4. Servicios

- Restaurantes: Software para recibir órdenes de pedido y comunicación con el chef o la cocina. Incluso desarrollo de aplicaciones para dispositivos móviles.

- Turismo: Gestión de viajes.

3.3. TENDENCIA

La gran cantidad de empresas medianas y pequeñas existentes en México y el deseo de actualizarse tecnológicamente para ser más eficientes y responder a las necesidades de sus clientes, abre una buena oportunidad para este sector. Se buscan soluciones de software adaptadas a las nuevas regulaciones del sistema financiero mexicano para prevenir el lavado de activos; ERP's especializados en gestión hospitalaria; ERP's de bajo costo para pymes de diferentes industrias; programas de e-learning institucional; desarrollos de software a la medida; pruebas de software (testing); call center y BPO con base en las exenciones de IVA y retención para la exportación de estos servicios.⁴

⁴ Tomado del Portal de Exportaciones- Colombia Trade el día 11 de junio de 2016.
<http://www.colombiatrader.com.co/mexico-software>

3.4. CANAL DE DISTRUBUCIÓN

El modelo de distribución de las soluciones de Software y TI está directamente relacionado con el perfil de cliente. No se recomienda una operación 100% offshore porque no representa una garantía de postventa para el comprador. Por tal razón, se contemplan dos alternativas probables para la distribución: la primera consiste en el desarrollo de un canal basado en un Joint Venture con una firma mexicana que se dedique a la representación de una herramienta altamente especializada hacia un nicho de mercado. La segunda alternativa, de la cual ya hay casos de éxito en el país, consiste en la instalación en el mercado a través de la constitución de una empresa en México.⁵

3.5. NORMAS Y REGULACIONES

a) Legislación

La Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de Particulares (LFPDPPP):

- Regula el uso que se le da a la información privada por el respeto de los derechos ARCO (Acceso, Rectificación, Cancelación y Oposición).
- El IFAI (Instituto Federal de Acceso a la Información y Protección de Datos) es la autoridad encargada de vigilar y verificar el cumplimiento.

⁵ Tomado del Portal de Exportaciones- Colombia Trade el día 11 de junio de 2016.
<http://www.colombiatrader.com.co/mexico-software>

- Esta regulación debe ser acatada tanto por empresas mexicanas como por empresas extranjeras operando con información de mexicanos. Por tal motivo, proveedores colombianos deben ser muy cuidadosos en este aspecto.

- Ley de Telecomunicaciones y su reforma

- Pretende generar una mejor competencia en telecomunicaciones dentro del país.

- Sus 6 ejes principales son: 1) Fortalecer derechos fundamentales de libertad de expresión y acceso a la información; 2) Actualizar el marco legal; 3) Regulación por medio de un único órgano (Instituto Federal de Comunicaciones); 4) Permitir Inversión Extranjera Directa (IED) del 100% en el sector; 5) Política de Inclusión Digital e 6) Impulsar una mayor cobertura en infraestructura de telecomunicaciones.

- Las empresas colombianas tendrán entonces, no sólo un amplio portafolio de oportunidades, sino también grandes compromisos en el cumplimiento de la legislación vigente.

- Legislación laboral

- Es restrictivo con respecto a la tercerización de personal.

- Importante tener en cuenta todos los pagos por ley al empleado, para evitar sanciones.

- b) Impuestos

- Actualmente, existe un acuerdo entre Colombia y México para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal.

- Este decreto entró en vigencia el 11 de Julio de 2013.

- Se aplica a México:

- ISR (Impuesto Sobre la Renta)
- IETU (Impuesto Empresarial a Tasa Única)

-Se aplica a Colombia:

- Impuesto sobre la renta y complementarios
- Impuesto de orden nacional sobre el patrimonio

c) Contratos

- En México los contratos son requeridos para toda transacción comercial, con el fin de proteger al proveedor, al cliente y al usuario. Así mismo, se pretenden proteger los derechos de autor, en especial si son desarrollos a la medida.

- Por lo general, en los contratos se estipulan los contenidos y tiempos de entrega, mantenimiento o servicio al cliente y pagos, entre otras especificaciones.

• Las empresas mexicanas tienden a cuidarse en temas de cumplimiento de contratos, e incluso llegan a despachos judiciales. Sin embargo, no son tan estrictos con los detalles como en otros países.⁶

⁶ Tomado de Colombia Trade el día 12 de junio de 2016.
http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/tmp/oportunidades_mapa_pais/unzip/17360c933dc7668c77e07353a6ff16f8/ARCHIVOS%20RELACIONADOS/softwaremexico_0.pdf

3.6. COMPETITIVIDAD

a) Precio:

El precio va a depender de la empresa y su necesidad.

- Si sale más económico y la calidad es buena, eso va a definir la decisión.
- El precio va a ser determinante si es una empresa pequeña y si lo que busca es minimizar los costos y maximizar recursos.
- Si la empresa es mediana o grande, la variable costo se va a ir reemplazando con la de calidad porque le da un valor agregado a los clientes.

b) Compradores:

-Estos son algunos de los principales compradores.



• Otros clientes importantes son las compañías consultoras como Avantare Consultores y Bassher Systems México.

Imagen País: Las buenas referencias y casos de éxito de empresas colombianas en México ha incrementado el reconocimiento del sector en este país.

-La relación entre Colombia y México ha sido cercana, en especial a través de Fedesoft y la ANDI.

-Por su parte, el Programa Vive Digital también ha incrementado el reconocimiento de la industria y el país.

Este es un sector altamente competitivo, donde la oferta es amplia y de excelente calidad. En México esta industria está altamente enfocada en mejorar la calidad de vida de las personas, por medio de salarios competitivos y grandes inversiones extranjeras que han aumentado la competitividad del sector.

El mercado de software en México creció 10,2% en 2011 y alcanzó un valor de \$2.700mill. Se pronostica que este año el valor del sector será de \$3.300mill.⁷

⁷ Tomado del Portal de Exportaciones- Colombia Trade el día 16 de junio de 2016.
<http://www.colombiatrader.com.co/mexico-software>

CONCLUSIONES

- La participación en la movilidad académica y todas las actividades que se realizaron dentro de esta, generaron un gran crecimiento a nivel profesional como personal ya que permitió conocer más a fondo como es que funciona la economía de un país como México siendo esta una de las economías más importantes dentro del mundo y un país con una cultura sumamente enriquecedora.
- La importancia de las universidades mexicanas sobre fomentar los lazos entre la academia y la industria para formar profesionales de la mejor calidad, debería ser un modelo aplicable en Colombia.
- Hoy por hoy los negocios internacionales presentan infinitas oportunidades sean en el sector que sea ya que existen mercados con un gran potencial y necesidades que van surgiendo de acuerdo al comportamiento de cada economía.
- La Alianza Pacífico constituye una de las estrategias de integración más innovadoras de la que hacen parte Colombia y México, tratándose de un proceso claro y flexible, con metas claras hacia un modelo de desarrollo del libre comercio.
- El desarrollo de las tecnologías software cada vez está más ligado en las actividades que relazan las empresas y las personas, en la búsqueda constante del mejoramiento hacia la eficiencia de las labores operacionales de la compañías, permitiendo identificar un sinfín de soluciones avanzadas y lo que en un mañana representara un gran potencial dentro de la economía mundial.

BIBLIOGRAFÍA

Alianza Pacífico, (2015) Abece de Alianza Pacífico.

https://alianzaPacífico.net/wp-content/uploads/2015/06/abc_AP.pdf

Alianza Pacífico, (2015) Temas de Trabajo.

<https://alianzaPacífico.net/temas-de-trabajo/>

Cancillería Colombia, (2015) Alianza del Pacífico.

<http://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance>

Colombia Trade, (2014) Oportunidades de Negocios en el Sector Software.

<http://www.colombiatrader.com.co/oportunidades/sectores/servicios/software>

Colombia Trade, (2013) Requerimiento del comprador Software- México, Canal: Socios estratégicos.

http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/tmp/oportunidades_mapa_pais_unzip/17360c933dc7668c77e07353a6ff16f8/ARCHIVOS%20RELACIONADOS/softwaremexico_0.pdf

Dirección de integración económica –Ministerio de Comercio Industria y Turismo, (2013) Análisis General Alianza Pacífico.

<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=6326>

Ministerio de Comercio Industria y turismo (2015) Perfiles económicos y comerciales por países.

<http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=6824>

Pro Colombia, (2011) Oportunidades de Negocios Colombia-México, columna de María Claudia Lacouture.

[http://www.procolombia.co/noticias/oportunidades-de-negocios-colombia-mexico-columna-de-maria-claudia-lacouture.](http://www.procolombia.co/noticias/oportunidades-de-negocios-colombia-mexico-columna-de-maria-claudia-lacouture)

Pro México, (2015) Fortalezas México.

<http://www.promexico.gob.mx/es/mx/fortalezas-mexico>