**PERFIL DE COMPRADORESSOFTIC 2012**



Gerencia de Exportación de Servicios

**Características del Comprador**

* Debe tener clientes de referencia importantes.
* Preferiblemente con una buena página web, dado que es una de las principales cartas de presentación de una empresa comercializadora de tecnología.
* Que su “corebusiness” este focalizado en tecnología o consultaría, se debe tener cuidado con los que hacen de todo.
* Debe anexar informes financieros de sus empresas para entender su capacidad de inversión
* Preferiblemente con experiencia en negocios internacionales en Empresas TI que se puedan verificar.
* En caso de ser comercializador debe contar con experiencia en representación de productos extranjeros.
* Si es empresa de desarrollo demostrar la necesidad del producto a adquirir.

**Tipos de Empresas:**

* Empresas de Consultoría en Tecnologías de la Información y Software
* Implementadores de Software – Gold Partner de Microsoft, Oracle o SAP
* Comercializadores de Software Empaquetado : Ejemplo Panamericana en Colombia
* Desarrolladores de Software a la Medida (que requieran outsourcing en desarrollo)
* Productores de Hardware y Componentes Tecnológicos
* Empresa desarrolladora que requiera integrar una solución propia con un producto colombiano
* Comercializadores - Distribuidores
* **Clientes finales que requieran servicios de T.I.**

**Sectores Verticales:**

* Financiero
* Retail
* E – Government
* Mineria
* Recursos Humanos
* Manufacturas
* Confecciones
* Telecomunicaciones
* Servicios Públicos