

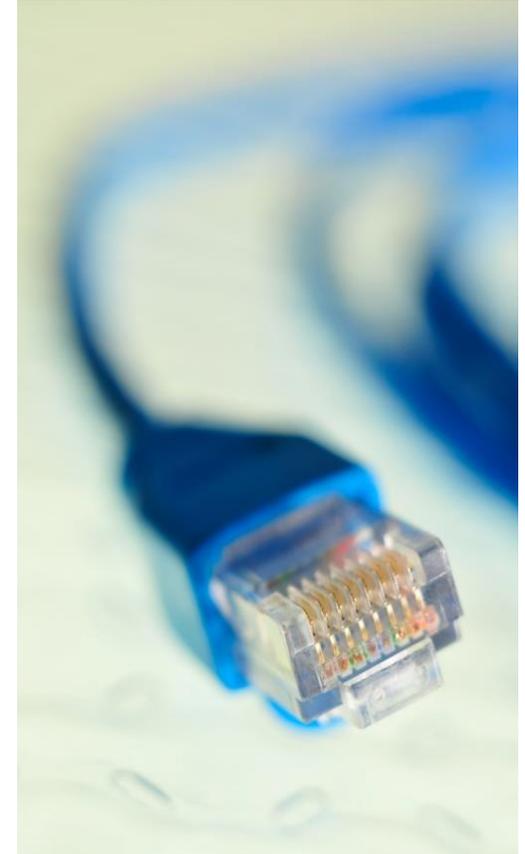
# Tecnologías de Información y Comunicaciones



- El modo de exportación más utilizado es el modo 3 o presencia comercial.
- Principal destino exportaciones: Latinoamérica (+60% de las exportaciones chilenas).
- 1.500 empresas TICs (facturación: USD 2.740 millones), 20% exporta (Deloitte, 2011).
- Las exportaciones representan sólo un 5% de las ventas.
- Existen dos asociaciones principales: ACTI y GECHS.
- Desde 2010 las empresas han abordado asociativamente proyectos de promoción específicos -Plataforma exportadora en Colombia (ACTI), replicando Plat. Negocios en USA.
- Las empresas han asumido la necesidad de focalizarse en oferta y mercados objetivos.



- Hardware: Incluye equipos y componentes
- Software: Licencias y software a la medida
- Servicios TI: Testeo de software, consultoría TI, otros
- Desarrollo de Proyectos integrados o Soluciones TI
- ITO (Information Technology Outsourcing): Tercerización de la Plataforma Tecnológica de una empresa (Sector Offshoring)
- Telecomunicaciones
- Empresas BPO y Call centers (usuarias intensivas de tecnología, que suelen estar asimilada a este sector)



Exportaciones *Servicios de computación e informática* 2012 : 9% del registro según Aduana (cifras parciales para exportación de servicios, referencia del comportamiento estadístico de las exportaciones del sector).

## EXPORTACIÓN DE SERVICIOS 2012

(Por Subsector)



- **KI Technology:** empresa chilena especializada en desarrollo de proy. Software y serv. Digitales.
- **Nissum Technologies:** empresa americana de desarrollo de software, con múltiples centros de desarrollo en EEUU e India (600 profesionales).
- KI Technology establece Joint Venture con Nissum Technologies: **NISSUM CHILE.**
- **Nissum Chile:** Empresa de capitales mixtos que brindarán servicios offshoring / 60 profesionales atenderán demanda americana de serv. de desarrollo de software desde CHILE.



- 2008: ACTI presentó Proy. Plataforma de negocios en el Exterior (Concurso Corfo- ProChile).
- Objetivo: “Aterrizar” en USA...sobre un “portaviones”, una plataforma de negocios.
- Foco en ser alternativa de Outsourcing para empresas de USA.
- 2009: Se concretó instalación de Oficina en NY y contratación de locales (apoyo comercial).
- Se logró realizar exportaciones durante el primer año.
- 2010: La experiencia se replicó en Colombia con financiamiento exclusivamente privado.

- Marca sectorial...
- Tomar un rol protagónico en la implementación de la “Estrategia Digital”.
- Fortalecer la asociatividad con miras a abordar proyectos específicos.
- Aumentar la focalización, aprovechando el expertise asociado a verticales como el retail, minería y otros.

Del sector:

- Profundizar relación con la Academia: Planes de estudio ad-hoc a necesidades de la industria.
- Aumentar inversión en Investigación y Desarrollo.



---

**pro|CHILE**  
IMAGINA · CRECE · EXPORTA

