

Yolanda Torriani: «Perú debe destacar como desarrollador de servicios»

La **Universidad San ignacio de Loyola (USIL)** organizo'el evento via webinar **Exportación de Servicios Post COVID-19**, que conto' con la destacada participacio'n del fundador presidente del Grupo Educativo USIL, **Rau' Diez Canseco**; de la presidenta de la Ca'mara de Comercio de Lima (CCL), **Yolanda Torriani**.

Durante su presentacio'n, la presidenta de la **CCL**, **Yolanda Torriani**, considero' importante posicionar al Peru' como desarrollador de servicios de calidad, especialmente en soluciones empresariales a fin de lograr una mayor participacio'n en el mercado internacional.

“Tenemos que lograr que el Peru' sea reconocido como desarrollador de soluciones empresariales, especializado, competitivo, con costos diferenciados y de alto valor agregado”, expreso' Yolanda Torriani.

Asimismo, preciso' que actualmente nuestro pais' esta' exportando servicios en animacio'n, servicios editoriales, software, banca y seguros, arquitectura, telemedicina, centro de contacto, servicios graficos, marketing digital, videojuegos, servicios turisticos y de gastronomi'a.

La presidenta del gremio empresarial tambien recomendo'

necesario aprovechar las oportunidades de negocios que ofrecen bloques estratégicos como el foro de **Cooperación Económica Asia-Pacífico** (Apec), la **Alianza del Pacífico** y la **Comunidad Andina**. En ese sentido, precisó que actualmente los principales mercados de la exportación de servicios peruana son Canadá, Estados Unidos, México, España, India, Bolivia y la plaza asiática.

Finalmente, recordó que la CCL pertenece a la Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios (ALES), la Coalición de Servicios del Apec, la Coalición de exportación de Servicios del Perú. *“Participamos en el Peru Services Summit, con la organización de PromPerú, para promover el talento peruano”*, subrayó **Yolanda Torriani**.

Por su parte, el también exvicepresidente **Raúl Diez Canseco**, resaltó que la pospandemia va a significar una gran oportunidad para el sector servicios, importante rubro económico que en la última década ha registrado un crecimiento sostenido.

Precisamente, en el 2010 las exportaciones peruanas de servicios sumaron US\$ 3.693 millones. En el 2008, ascendieron a US\$ 7.365 millones; en el 2019, a US\$ 7.900 millones; y para este año se espera que los envíos de servicios se situen en US\$ 8.200 millones.

“Para que nuestro sector servicios siga creciendo, se requiere una alianza estratégica entre el Estado, el sector privado y la academia, considerando que representa el 60% del PBI y provee de empleo al 60% de la población

económicamente activa”, remarco’.

Además, afirmo’ que los servicios empresariales van ganando importancia, puesto que ya representan el 35% del total del sector, donde la tecnología digital ha transformado dicho sector, sobre todo en un escenario posterior a la pandemia, el cual está generando nuevas cadenas de valor en diferentes rubros como salud, educación, etc.

Añadio’ que este sector es una actividad descentralizada porque el movimiento del empleo ya no se centra en Lima (57%), sino que va ganando terreno en las regiones como Lambayeque (52%) y Loreto (45%).

Mercado de Software

El evento también conto’ con la presencia del presidente de la **Asociación Peruana de Productores de Software (Apesoft)**, **José Morales**, quien indico’ que Servicios es un importante sector estratégico cuyo valor se centra en dos principales componentes: el conocimiento y la especialización.

“Estos dos valores también son vitales para el desarrollo de software en el país cuyo mercado ha logrado un importante desempeño en los últimos años, registrando un crecimiento sostenido entre 10% a 15% y que este año superaría un movimiento económico de US\$ 500 millones”, afirmo’ el representante de Apesoft.

Además, resalto la participación de la micro y pequeña empresa (mype) puesto que son las responsables del 90% del software que se produce en el país, grupo emprendedor que sobresale en soluciones innovadoras.

“Se estima que en el Perú hay 39.000 desarrolladores de software y cada año la cifra va en aumento, pues incluso el 33% de estos profesionales ha logrado escalar a un mejor puesto de trabajo debido a las especializaciones alcanzadas”, enfatizó.

Por otra parte, el presidente de Apesoft indicó que la actual crisis sanitaria generada por el coronavirus ha servido como catalizador para que las empresas locales e internacionales se adecuen a las soluciones innovadoras, digitalización y la transformación digital.

“Actualmente las empresas demanda soluciones de inteligencia artificial, automatización, comercio electrónico, soluciones de aplicaciones móviles y soluciones especializadas. Por ello hay que aprovechar esos espacios para seguir creciendo”, refirió Morales.

Entre las empresas que demandan este tipo de servicios están los sectores financiero, retail, educación, minería, salud, entre otros; siendo México, España, Canadá, EE. UU., Colombia Argentina y Bolivia los principales mercados demandantes.

Y para que las empresas del sector software lleguen a estos mercados, Morales precisó que es importante la asesoría en modelos de negocio para que alcancen la internacionalización, desarrollar presentaciones de impacto, temas de negociación, sobre todo énfasis en tributación y facturación al ofrecer sus servicios.

“El Perú tiene un enorme potencial para crecer en el desarrollo de software, pues contamos con profesionales altamente capacitados, empresas experimentadas y de instituciones privadas y públicas que asesoran para que puedan ingresar a mercados internacionales, a través de alianzas estratégicas que permitan posicionar sus productos y servicios”, puntualizó.

Empresas de servicios y el COVID-19

En el evento también participó el copropietario de Maneki Studio, **Álvaro Borda**, empresa de la industria de la animación, quien indicó que la pandemia evidenció que sus colaboradores no podían trabajar desde casa debido a la baja velocidad de internet.

*“Con un internet lento es imposible trasladar grandes archivos a nuestros clientes del mercado local o el extranjero. Para resolverlo, empezamos a desarrollar soluciones para optimizar los procesos a fin de cumplir con los plazos y la calidad del producto. Con estas soluciones pudimos culminar una película para España que se presentará en diciembre”, narró **Álvaro Borda**.*

En tanto, el CEO de OPERMIN, **Willer Galvañ**, afirmó que el éxito de cada empresa se dará si estas se adaptan al mercado exterior, superando temas como el idioma. “La adaptabilidad es el valor importante para destacar en la plaza internacional, pero lamentablemente no confiamos en nuestras capacidades. Nuestras ventajas competitivas deben hacerse notar porque así daremos paso a que las futuras generaciones de empresas peruanas puedan exportar”, comentó.

A su turno, el presidente de NDT Innovations Perú, **Raúl León**, mencionó que la pandemia le ha permitido a su empresa, orientada al desarrollo de energías avanzadas en el rubro energético, a ser más productiva e innovadora, gracias al respaldo de diferentes ministerios. Por ello, exhortó a seguir apoyando al Estado para que pueda seguir ayudando a las empresas a ser más competitivas.

En la misma línea, el CMO de PCSISTEL, **Rafael Obregón**, refirió que el inicio de una empresa puede ser muy difícil; sin embargo se necesitan de instituciones que guíen la incursión a diferentes mercados internacionales. Así también refirió que si bien su compañía, abocada al desarrollo e implementación de sistemas de información en comunicaciones, no verá un crecimiento como en años anteriores por la COVID-19, se centrará en la fidelización de su más de 9.000 clientes, estrategia que se aplica en sus diferentes sedes ubicadas en ocho países de la región.

Finalmente, el director gerente de EQ Soft Consultoría y Logos Technology, **Ernesto Quinones**, manifestó que inicialmente se dedicaban al desarrollo de software pero luego apostaron por

el diseño y construcción de aparatos robóticos. *“Empezamos a capitalizar todo lo aprendido donde EQ Soft se encargó del área de electrónica y robótica, mientras Logos Technology se enfocó al desarrollo de inteligencia artificial y eficiencia de datos”*, comentó. Sin embargo con la pandemia, tuvieron que replantear el negocio hacia el desarrollo de biotecnología, el cual ofrece nuevos productos y servicios eficientes para la agroindustria.