ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO

Entre 176 países, Colombia mantuvo el puesto 84 en cuanto a acceso, uso y habilidades en las TIC. Mientras parte del mundo se prepara para revoluciones como la inteligencia artificial, en el país el acceso a banda ancha móvil y el diseño de políticas que fomenten la evolución aún son un reto.

En 2017, Colombia conservó el puesto 84, en una lista de 176 países, en el Índice de Desarrollo de las TIC (tecnologías de la información y las comunicaciones) que realiza la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), el brazo de las Naciones Unidas para la materia. El organismo reconoció las acciones de las entidades competentes del Gobierno Nacional para promover el acceso a la tecnología, una mejor calidad en los servicios y la innovación, pero señaló que hay retos como la expansión de la banda ancha móvil y el despliegue de infraestructura. (Lea: Las TIC, de agache para la ONU).

Esta medición evaluó tres aspectos durante 2016: el acceso, el uso y las habilidades para las TIC. En la cabeza del escalafón, con una puntuación de 8,98, se encuentra Islandia, cuyo mercado de telecomunicaciones la UIT define como “maduro” y “avanzado”. Allí, por ejemplo, hay más suscripciones a banda ancha móvil que habitantes. En segundo y tercer lugares se ubicaron la República de Corea y Suiza, mientras que en el otro extremo, los últimos lugares los ocuparon Chad, República Centroafricana y Eritrea, con 1,27, 1,04 y 0,96, respectivamente. (Lea: Tecnología sin estereotipos: en busca de más usuarias y productoras).

Mirada global

Del informe de la UIT se puede concluir que, a nivel global, la internet de las cosas, el análisis de macro datos y la inteligencia artificial (IA), entre otros, son una revolución que “se desarrollará en las próximas décadas y conllevará oportunidades, desafíos y repercusiones que aún no conocemos plenamente”. Para eso es necesario que los países formen en habilidades, desplieguen infraestructura TIC de alta capacidad y adecúen la política. (Lea: La revolución de la inteligencia artificial).

“Las TIC avanzadas plantean inquietudes con respecto a las brechas digitales de la próxima generación. Los operadores de red y los usuarios deberán adaptar sus modelos comerciales para poder aprovechar las oportunidades dimanantes de la evolución digital. En consecuencia, se insta a los responsables de elaboración de políticas y a los reguladores a crear condiciones propicias a la innovación y la experimentación empresarial”, dice la UIT.

Colombia, por lo demás, acaba de dar un paso importante con la publicación la semana pasada de la hoja de ruta para el desarrollo de la economía digital, a cargo de la Comisión de Regulación de Comunicaciones (CRC). Además de analizar experiencias internacionales para aprender de sus mejores prácticas, la CRC diseñó una metodología que, con el fin de no frenar la innovación y el avance de los servicios, deberán tener en cuenta los reguladores y diseñadores de política pública, principalmente de sectores como los medios, el transporte y el turismo, que se han visto sacudidos por modelos de negocio como Netflix, Uber y Airbnb. Es un debate que sin duda no se puede posponer. (Lea: Lista la guía para desarrollar en Colombia la economía digital).

Fuente Periódico El Espectador.

Mateo Figueroa, gerente de HP Inc. Colombia, habla de los **retos que afronta el mercado de computadores e impresión en el país y en el mundo.** Dice que si bien este sector está decreciendo, la marca está trabajando para reinventarse y lograr cautivar con productos innovadores.

¿Cómo percibe el sector?

Para nadie es un secreto los mercados de cómputo y de impresión están decreciendo. Hemos evidenciando que el ciclo de recompra de un PC se está alargando. Antes ese proceso era de 2 a 3 años; ahora, a medida que la tecnología se estabiliza y los avances en 'software' son más sofisticados, la gente ya no tiene la necesidad de refrescar. En impresión notamos que las personas ya no imprimen como antes, de ahí la importancia de adaptarnos y crear novedades.

¿Cuál es el motivo que genera el decrecimiento en el sector?

Los dispositivos móviles son la razón. Hoy un celular permite crear y administrar contenido muy similar al de un computador. Desde lo más básico, que es chatear y navegar, hasta lo más profesional como editar hojas de cálculo o crear contenido. Esto genera que la necesidad de cambiar un computador no sea tan frecuente. En realidad la gente no deja de comprar un PC, lo que pasa es que el ciclo de cambio es más largo. Esto genera que el mercado decrezca en Colombia y en el mundo.

"Tenemos impresoras de carga continua, que en lugar de cartuchos utilizamos botellas, un producto que se lanzó este año en Colombia"

¿Cómo lograr impactar a los jóvenes en el sector de la impresión?

Estamos experimentando con impresoras portátiles. Lanzamos hace poco la HP Sprocket, una pequeña impresora fotográfica que está logrando generar un valor importante en los jóvenes. Lo que queremos es sacar las fotos digitales y llevarlas

al papel mediante el uso del celular. Nos transformamos y adaptamos a las demandas actuales.

¿HP está trabajando en nuevos negocios?

Uno de los pilares de la compañía es crear negocios que no existan, como la impresión 3D. Después de tanto tiempo de experimentar con líquidos, queremos apostarles a los sólidos. Claro, la impresión 3D ya está disponible desde hace varios años, pero nosotros queremos hacerlo de una manera más fiel, económica y rápida. Por ahora, esta tecnología está en producción.

Fuente; periódico el tiempo.

Competencia

Tras la fusión, la compañía se estructuró en 4 unidades según sus mercados: Imágenes e Impresión (IPG), Sistemas Personales (PSG), Sistemas empresariales (ESG) y Servicios (HPS) (ver cuadro). Aunque la unión catapultó a HP como líder en casi todos estos mercados, su posición no será fácil de mantener. La intensa competencia de Dell e IBM afecta y presiona sus márgenes y participaciones en todos los frentes.

HP es líder absoluto de impresoras, con el 40% del mercado mundial. Con un margen de rentabilidad de la industria por encima del 30%, la unidad IPG es la más rentable por la venta de consumibles (cartuchos y papel de impresión) con utilidades de US$5.600 millones, que subsanan las pérdidas de productos de unidades como PC, servidores y almacenaje. Con su modelo de ventas directas y no inventarios, Dell rompió estos mercados con un 25% por debajo del precio promedio. Esto podría desencadenar una guerra de precios que deje mal parado a HP por su estructura de costos que, según estimaciones, puede ser el doble de la de Dell.

En las unidades de Sistemas Personales y Sistemas empresariales, el reinado también puede acabar. HP es líder en PC, pero ha perdido terreno frente a Dell que entró al mercado de los computadores de bolsillo con precios 50% más baratos. La situación es similar en servidores y almacenaje.

En servicios, HP aún no supera a IBM y tiene un camino largo por recorrer. Con la compra de la unidad de consultoría de PricewaterhouseCoopers, IBM consolida su cambio de modelo de simple constructora de PC a empresa de servicios tecnológicos.

En el mundo, la lucha es pareja y uno a uno por la participación de mercado en los

diferentes negocios. Pero en Colombia, hay una particularidad: Hewlett Packard es número uno con una gran ventaja sobre sus competidores en casi todos los mercados.

Por su parte, la unidad de Imágenes e Impresión se prepara para recibir a Dell, el nuevo jugador. "Nuestra mejor defensa es tener clientes satisfechos", comenta María Angela Mejía, gerente de IPG. Su mayor ventaja es la innovación. En 2002 se lanzaron 50 nuevos productos. Según Bruno, las impresoras marca Dell llegarán a finales de este año al país con precios que revolucionarán el mercado.

Por su parte, las unidades de Sistemas empresariales y Servicios de HP trabajarán de la mano para llegar a las grandes empresas. Su foco es vender soluciones completas e integradas (hardware, software y servicios). Según Rueda, HP quiere que haya una proporcionalidad casi pareja entre las unidades de negocios. Por ello, la unidad de servicios será el área para crecer en Colombia y en el mundo. Para Francisco Quintana, gerente de Servicios, la meta será crecer un 20% por medio de la venta de más servicios a sus clientes actuales y la incorporación de un nuevo cliente por año.

Por su parte, IBM no se dejará sacar de un negocio que crece a una tasa anual del 10%. Por eso, apela a su portafolio y a la experiencia de 10 años en la estandarización de procesos, metodologías y capacitación de 3.900 profesionales que le permiten prestar un servicio y asesoría de clase mundial, como comenta Guillermo Cassio, gerente de servicios para la región española suramericana de IBM.

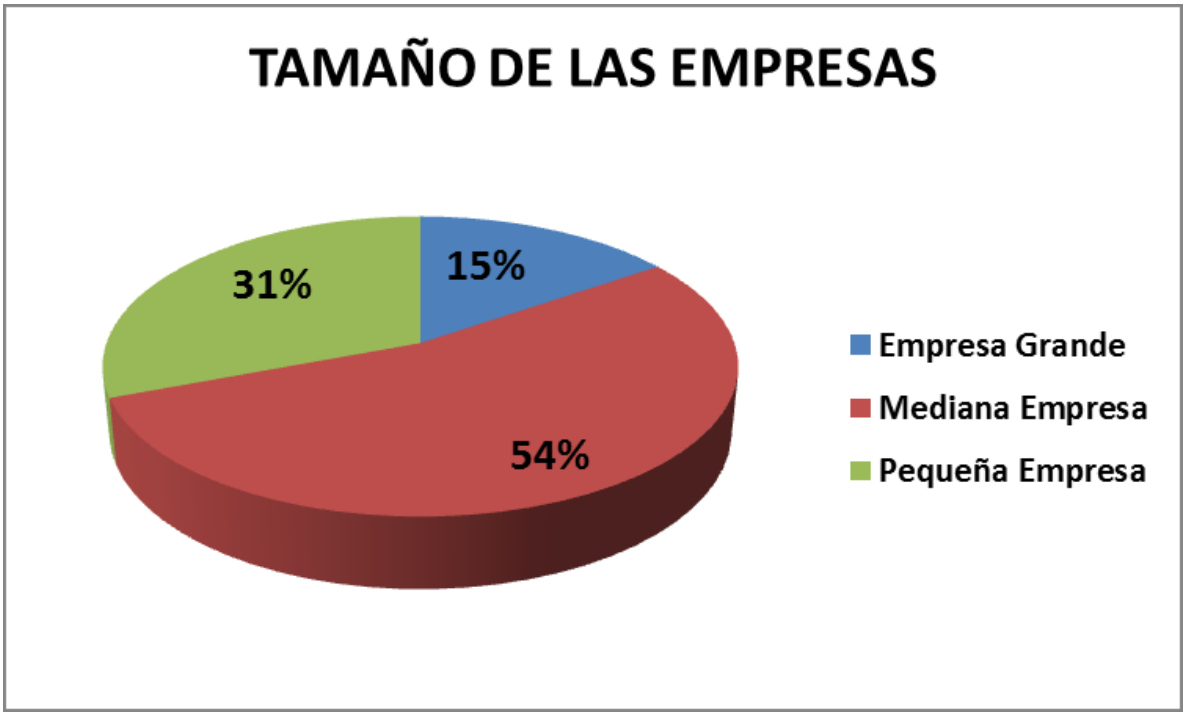
ANALISIS DE OFERTA

Tomando como punto de partida la Ley 142de Servicios Públicos y la Ley 143 de Energía Eléctrica, sancionadas en 1994,se presenta la libre oferta y demanda de energía eléctrica eliminando los monopolios naturales dentro de los esquemas de mercado mayorista y no regulado desde 1995. Un segmento importante de este mercado no regulado lo constituyen los clientes industriales que en 1997 poseían 1Mw de demanda instantánea, a los cuales va dirigido este proyecto de investigación, con el fin de conocer sus preferencias, conceptos sobre las variables y el desarrollo de ese mercado abierto; a la vez que establecer los usos de energía eléctrica en sus procesos productivos. El conocimiento de estos industriales participantes del mercado no regulado y algunos aspectos de las empresas oferentes de energía eléctrica, es complementado con el análisis del ambiente constituido por los aspectos económicos del sector industrial, tendencias gubernamentales y la regulación vigente en el sector eléctrico.

En la ciudad de Barranquilla se encuentran muchas empresas formalmente constituidas para realizar la actividad a contratar en el objeto de este estudio, así como también muchas personas naturales que realizan las actividades de **MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO DE LAS UNIDADES DE AIRE ACONDICIONADO**. Dentro del CIIU 4av que se encuentra publicado en el DANE, vemos que la actividad a la que hace referencia el objeto a contratar es; **MANTENIMIENTO DE REDES ELECTRICAS.**

En el caso puntual del objeto a contratar y la rama de la actividad económica a la que pertenece, encontramos información que muestra su desempeño en la economía nacional

A continuación observamos un grafico que a partir de un análisis de la composición de las bases de datos de la SUPERINTENDENCIA sobre las empresas en Colombia nos arroja la siguiente participación de cada una según su calificación, en el total de empresas en el país.



COMPORTAMIENTO GENERAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

2017 (IV trimestre)

El sector fabril en la región de Barranquilla, Soledad, Malambo, Cartagena y Santa Marta, excluyendo la refinación del petróleo, presentó un aumento en la producción de 4,9%, de 2,5% en las ventas y de 1,5 % en el personal ocupado.

Fuente; revista Dinero.

ORIGINAL FIRMADO

elaboro:T**.S.D IVAN PADILLA MOLINARES**
INGENIERO DE SISTEMAS