



Estudio sobre la Comercialización del Software de Gestión Documental en España y Latino América 2015

## **El 90% de los proveedores de software de gestión documental prevé incrementar sus ventas este año**

**Más de un 30 % tiene previsto comenzar a vender sus soluciones en Latinoamérica en los próximos dos años**

Barcelona, 15 de abril de 2015.- El comparador líder de software en España y Latinoamérica [BUSCOelMEJOR.com](http://BUSCOelMEJOR.com) ha presentado hoy el estudio sobre la “Comercialización del Software de Gestión Documental en España y Latinoamérica 2015”, que muestra una fotografía actual sobre las tendencias y modalidades de comercialización de los proveedores de este software.

Entre las principales conclusiones del estudio, que ha sido presentado por Lluís Soler Gomis, destaca el optimismo del sector, ya que un 89.5% de las empresas consultadas tiene previsto incrementar sus ventas este año, el resto prevé mantenerse y ninguno de los proveedores que han participado en el estudio cree que sus ventas vayan a bajar en 2015.

Respecto a los mercados en los que comercializan sus soluciones, más de la mitad de las empresas están presentes en España y Latinoamérica, ya sea a través de partners (15.8%), mediante venta directa (26.3%), o tanto de forma directa como con partners locales (10.5%). También hay que destacar que América Latina será un mercado que explorará el 32% de las empresas que aún no vende allí en los próximos dos años. Esto demuestra el alto interés que representa para los proveedores de software españoles el mercado latinoamericano.

Preguntadas por el tipo de software que comercializan, solo hay una empresa que vende exclusivamente software de [Gestión Documental](#). El resto implanta distintas soluciones: casi la mitad de los proveedores distribuyen soluciones de ERP y CRM, más del 30% también implanta soluciones de BI, y más de un 26%, de ecommerce. El 24% también oferta otros servicios, como destrucción y custodia de documentos.

Según este estudio, la mayoría de los proveedores, un 68%, confía en el canal para realizar sus ventas, aunque también venden de manera directa. Solo un 5% vende únicamente desde el canal, y un 31.6% solo por venta directa. Respecto a las facilidades que ofrecen a sus clientes a la hora de implantar el Software de Gestión Documental, la nube es ya una realidad consolidada: casi el 80% oferta tanto la implantación en la nube como en los servidores de la empresa.

En lo que se refiere al pago, destaca la diversidad de opciones: más del 68% da la posibilidad de elegir entre pago único o cuota mensual; solo en el 11% de los casos se da como única opción el pago único.

Hay que destacar la velocidad de la implantación y su rápido ROI, que hacen que el [software de Gestión Documental](#) sea una muy buena opción para mejorar los procesos de cualquier empresa. El tiempo de implantación de todos los proveedores consultados no supera en ningún caso los 6 meses, y preguntados por el tiempo que tardan sus clientes en recuperar su inversión, más de la mitad indica que lo hace entre 6 meses y un año. Un 31% consigue recuperar esta inversión en menos de 6 meses.

**El estudio completo se puede descargar desde este enlace:**

<https://www.buscoelmejor.com/estudios/>

#### **Sobre BUSCOeIMEJOR.com**

BUSCOeMEJOR es el comparador de software líder en España y Latino América. Con una sencilla búsqueda, ayuda a las empresas a encontrar la mejor solución informática, la que más se adapta a sus necesidades, para gestionar su negocio.

BUSCOeIMEJOR lanza mes a mes nuevas opciones de búsqueda, y en la actualidad ya cuenta con comparadores de software para abogados, clínicas, construcción, distribución, hoteles, pymes, empresas de retail, empresas de seguridad y vigilancia, empresas de instalaciones y comunicaciones, y subcomparadores de software de e-commerce, contabilidad, [CRM](#) de ventas, fábricas, facturación y nóminas, o tiendas online.

El comparador ha cerrado 2014 con un crecimiento del 160%, y desde su lanzamiento hace tres años ya suma más de 150.000 páginas vistas y más de 150 proveedores. Para 2015, prevé un crecimiento mensual del 15%, lo que significaría incorporar 50 nuevos proveedores en 4 meses, y alcanzar las 170.000 páginas vistas.

Más información en <http://www.buscoelmejor.com>