



Foro de Gobernanza 2019 El Salvador Relatoría de la Canasta de Economía Economía basada en la innovación digital

Moderador: Carlos Valladares

Relator: David Colorado

Puntos para revisar

4 dominios Principales

- Comercio Electrónico – Actividades económicas a través de Internet
- Economía de Datos – Modelos de datos de publicidad
- Economía de Acceso – Telecomunicaciones
- Banca Electrónica y Dinero electrónico – Temas Financieros

-Temas Políticos: Protección de Consumidor y Cargas Fiscales.

Primera apreciación:

El problema de crear una empresa digital, es crear una marca o la idea digital, por servidores, sistemas de cobro y almacenamiento de información, ya que no hay ayuda para las plataformas electrónicas de pago. Y seguridad para microempresas.

Desconocimiento de los medios y tipos de monedas a usar. Distintas normativas y las mercancías por vender y los puntos donde se puede vender y hacer entrega. La seguridad de que ese producto sea el prometido y la calidad de éste (tema estándares, monedas).

PROESA hizo invitación como desarrolladores de TIC. Para ellos se debe exportar, porque el mayor consumo no está en el país. La empresa tiene libertad de a quien le va a comprar el producto. Entonces, ¿por qué no se promueve el consumo de producto salvadoreño? Mejorar el Sistema de correos de paquetería, y confiar en los medios de entrega, las microempresas y promover consumo local.

Se debe crear un tipo de garantía para quien puede responder y efectuar acciones legales, normalizar esto. También se debe definir la carga tributaria.

Con respecto a las empresas que proveen soluciones informáticas u otras tecnologías y el gobierno, el opinante ha podido conocer de buenas fuentes que ciertas instituciones buscan soporte.

¿Qué tipo de soporte pueden aportar las personas naturales o las microempresas?

¿Qué tipología de servicio técnico se puede dar y como garantizar la fiabilidad del servicio? Se sugiere el uso de bases de datos.

Cubrir los requerimientos para pequeñas empresas, y se sugiere que se puede garantizar estos trabajos mediante las certificaciones de programas específicos y de empresas en cuanto al uso de software.

¿Qué tipos de servicios pueden ofertar micro y pequeños empresarios a gobierno?

Las certificaciones son básicas.

Se hizo consenso de cuántas personas eran desarrolladores o que ofertan servicios de informática. Aproximadamente 5 de 40.

Se propone dinamizar canales de visibilidad del sector, ya que hay falta de comunicación entre los actores.

¿Cómo debería intervenir el gobierno para promover los servicios internos?

Se comentó sobre lo que se entiende de PROESA. Costos y movilización de la economía. Un anuncio web que en el país costaría \$3,000 en Estados Unidos costaría \$15,000. Esto es lo que espera PROESA porque dinamiza más la economía.

Ya existen aplicaciones para cobro, como por ejemplo POS-AMIGO. (Aplicación en maduración, pero con apoyo de un banco local).

Cuando se trabaja para desarrollar micro y pequeñas empresas, falta de información de los medios que pueden ser usados.

El Ministerio de Hacienda ya se está preparando para la factura electrónica. Costa Rica ya lo implementó el año pasado.

Hace falta fortalecer políticas que apoyen a microempresarios de desarrollo de servicios tecnológicos. Certificaciones y portafolios son solicitados cuando la capacidad de portafolio no existe. Hace falta dar a conocer las herramientas de pago. Si se quiere vender en línea, se puede usar PayPal o Pagadito. La mayoría de los empresarios necesitan una plataforma en línea.

El modo en el que funciona a nivel de incentivos de gobierno es orientado a gastar y no tanto a vender. Es fácil pagar por PayPal, pero es difícil recibir por PayPal. Preocupación por la privacidad de datos. No pagan impuestos aquí. Desarrollo de una aplicación de salvadoreños que pueda facturar afuera. No se presentan inversionistas porque no hay personal calificado.

La ley de comercio electrónico aun está en pañales, ya que la Asamblea Legislativa aun estudia y han traído asesores de Argentina para poder adaptarlo a El Salvador. Se considera que hay pocos expertos.

No se aprovechan los mercados abiertos en El Salvador.

En este marco, ¿Cómo creen que van a evolucionar las soluciones tecnológicas entre 2020 y 2030 considerando como ha evolucionado Internet? ¿Cómo se imaginan que va a empezar a evolucionar los modelos de negocio?

El país, siempre actuará consumista y no como desarrollador. Primero se debe tener la infraestructura para dar estos servicios, y establecer cómo se va a acaparar la mayor cantidad del mercado para este servicio. También se debe definir el tiempo que durará la estrategia (cuánto tiempo deberá pagar el servicio de publicidad para poder obtener ganancias).

No se debe perder la visión de que toda innovación se basa en una necesidad a satisfacer. Al perder esta visión y pensar sólo en el ingreso, perdemos el rumbo.

Otro problema es que no se da trabajo por no tener la experiencia. Busca la oportunidad para obtener experiencia. Las empresas sólo usan por un periodo limitado para Pasantías.

Se sugiere que desde el punto de vista legal se vaya directamente a la Asamblea Legislativa y de alguna forma se obligue a las empresas a que contraten servicios a nivel nacional.

Las empresas deberían llevar algunas estadísticas para valorar más sus mismas empresas.

Se debe buscar cómo se podría beneficiar a las PYME, así como también al sector proveedor a través de una política digital para las PYME.

Considerar un programa de Certificaciones a través de INSAFORP como un incentivo.

Fuera del país, la clave para contratar gente es la capacidad para la resolución de problemas, no tanto las certificaciones.

Una empresa de capital extranjero usa software usado en otro país, que un salvadoreño use un software de otro país se llama globalización. Las empresas le dan más credibilidad a empresas que ya tienen sus carteras de clientes.

Consumimos, pero no producimos. Debemos crear innovación basado en nuestras necesidades.

Conclusiones

Ha habido una buena participación.

Se inició con una conversación sobre las 4 canastas económicas con diferentes puntos de vista y experiencias en el tema de PYME.

Se habló sobre una falta de comunicación de parte de gobierno sobre incentivos.

La contratación de empresas extranjeras para solucionar necesidades locales en lugar de usar personal calificado local.

La falta de mecanismos de parte de las empresas para la contratación de personal para generar experiencia que pueda fortalecer aportar estos servicios.

El problema está en no saber vender el producto con el valor agregado.

La globalización nos afecta (tenemos un mercado externo ofertando también acá, por ejemplo Argentina ayudando a aplicar la ley Argentina de comercio electrónico en El Salvador.)

Promover la asociatividad entre empresas consumidoras y empresas proveedoras.

Debemos pensar no sólo en El Salvador sino en la región (pensar en vender en CA).

Un reto es ¿Cómo cambiamos culturalmente para poder competir en el mundo?