



2do. FORO SOBRE LA GOBERNANZA DE INTERNET DE LA REPUBLICA DOMINICANA

23 de agosto, salón la Mancha, Hotel Barceló Santo Domingo

Relatoría

Panel: Retos y desafíos para la innovación en el comercio electrónico

Moderación: Osvaldo Larrancuent, Academia

Panelistas: Cesar Moline, sobre marco jurídico del comercio electrónico
Roberto Galvez, Especialista eCommerce
Jose Luis Liranzo, servicios a través de e gobierno, OPTICA
Isaias Mercado, CardNET

Alcance: Como promover la creación de contenidos digitales y su comercialización en el país y los desafíos que esta meta tendría

Relator: Enmanuel Alcantara

Parte I

Osvaldo Larrancuent: La innovación es una fuerza que destruye el pasado por lo que normalmente genera muros de contención. La quiebra del gigante de las fotografías Kodak es un ejemplo clásico muy ilustrativo de ello.

Otro ejemplo es la disrupción en el mercado de renta y alquiler de videos que causa la startup Netflix.

La innovación es sinónimo de digitalización y democratización de la tecnología.

Roberto Galvez: Algunos años atrás, durante un viaje que realice, me percate de oportunidades de negocios en la República Dominicana por la necesidad de pasarelas de pagos. Cree un producto tendiente a ofrecer soluciones alternativas a Cartnet y Visanet.

En ese emprendimiento me fui dando cuenta de los primeros retos de hacer negocios electrónicos en la República Dominicana.

En primer lugar, nos percatamos de la poca educación. Así que creamos un blog para comenzar a concienciar a la gente entorno a los temas básicos: como comercializar, como reclamar derechos, como hacer mercadeo, etc.

Las cifras de transacciones con tarjetas de crédito crece exponencialmente. Cada vez más gente usa dinero plástico. La llegada de PayPal al país es un gran paso de avance.

Que está pasando en el mercado dominicano: el turismo domina. Los dominicanos consumen muchos servicios hoteleros y aeronáuticos.

Es muy positivo la forma en la que el gobierno facilita las relaciones G2B y G2C.

Los servicios públicos son tops en el comercio electrónico. El pago de los servicios básicos debería ir en constante mejoraría.

Los cuponistas tienen una participación muy importante en el desarrollo del e-commerce en el país. Igualmente, las boleterías o compras de taquillas en línea.

Merece mencionar por igual el servicio a domicilio en línea.

Los supermercados en línea crecen con fuerza en internet.

Joyas y accesorios son otro rubro importante. Existen muchos emprendedores vendiendo joyas y ropas a través de redes sociales. La llegada de PayPal les permite aceptar pagos electrónicos.

El cine y las floristerías son otros servicios que pueden adquirirse por internet.

Otros retos para mayor crecimiento sigue siendo la educación. El dominicano todavía no sabe cómo iniciar un comercio en la web.

Ustedes ven la nueva ola promovida por Microsoft de aprender a programar.

Otro reto está en los requisitos y obstáculos para aceptar pagos en línea.

La informalidad es otro reto. La evasión fiscal. Los procesos de formalización deben ser más ágiles para que los pequeños empresarios puedan formalizar más rápidamente y de forma más simples.

Desde el Estado debe haber mayores incentivos al emprendimiento web.

Oswaldo Larrancuent: La nueva economía es la de colaboración y el prosumo. Uber es un gran ejemplo de ello.

Esa generación de dinero no pasa por el Estado ya que no existen regulaciones que les obligue a tributar, pagar seguridad social, etc.

El tema del comercio y el conocimiento está cada vez más vinculado.

Uno de los principales objetivos del Estado es la generación de empleos y con ellos impulsar el desarrollo.

Como caben los ciudadanos dentro del plan Republica Digital?

Sovieski Naut: Yo laboro como encargado del Dpto. de Economía Digital en el Ministerio de Industria y Comercio.

Ustedes han visto el lanzamiento de la iniciativa gubernamental Republica Dominicana.

Uno de sus cuatro pilares me involucran.

Sus principios son:

/ 1 estudiante, 1 computadora

/ Ampliación de banda ancha

/ Servicios públicos de calidad a nivel digital disponibles para todos

/ Republica Digital Productiva

La visión dentro de este último pilar es la implementación de 5 programas que mejoren la conexión de micro empresarios para empezar a facilitar el comercio electrónico.

Cerca de 6 millones de dominicanos adquieren productos con tarjetas de crédito. Donde están estos dominicanos?

El 99 por ciento es pyme. Solo el 22 por ciento están conectados. Menor medida usan tarjetas de crédito. Nisiquiera estamos aprovechando la demanda de la diáspora de productos nostálgicos ni tampoco de los turistas que nos visitan.

La visión del Ministerio es trabajar de la mano del sector privado para simplificar los procesos.

Crearemos un fondo a TIC fidecomisario para conectar fondos de grandes empresas con pequeños productores.

Los empresarios no perciben beneficios inmediatos en el vender por Internet.

Cerca del 90 por ciento de los productos dominicanos se venden en colmados.

Cervecería Nacional lanzo la plataforma colmado para que pueda consumirse productos tradicionales de forma digital.

Desarrollamos una alianza público académica a través de 6 centros pymes en el país desde donde se asesorara a los empresarios con deseos de hacer ecommerce.

Funciona con asesorías personalizadas de personal de los centros pymes.

Con este método pretendemos asesorar 20 mil empresarios para que entren al ecommerce con acompañamiento.

Los empresarios no se acercan al gobierno temiendo mayores impuestos.

La renta mínima imponible es de 400 mil pesos.

Hay que promover la bancarización empresarial y digital.

Estamos impulsando el desarrollo de un portal de ecommerce enfocado en microempresarios que le facilitara una tienda en línea.

La cadena de distribución de los productos y servicios y la deficiencia de las pasarelas de pagos son otros de los grandes retos que hemos identificado.

Oswaldo Larrancuent: habíamos invitado a la OPTIC para que nos hablara de la estrategia de gobierno electrónico.

Necesitamos egovernment en salud, educación, etc. Estos servicios no se están ofreciendo.

Sovieski Naut: La simplificación de trámites es el primer reto para que esto ocurra. Hemos lanzado Simplifícate para ello.

Hoy en día la Ventanilla Única de Simplificación le permite a los emprendedores constituirse en 7 días por 8 mil pesos.

La OPTIC ha identificado las principales demandas de servicios públicos digitales. Destacan multas, pasaportes, etc.

El servicio de la PGR de solicitud de Certificado de Buena Conducta es otro avance.

Queremos impulsar esta visión de simplificación pero se plantea resistencia interna al cambio. Hay un reto de sensibilización.

La firma digital es un gran tema.

La autenticación de los usuarios es un componente crítico.

Oswaldo Larrancuent: La alianza se refiere a validación o integración de emprendedores de forma activa?

Sovieski Naut: Dentro de Republica Digital Productiva queremos impulsar la industria del software. Comenzaremos apoyando esto en el rubro de compras públicas.

Oswaldo Larrancuent: El sector financiero es responsable del movimiento del dinero. Es el que mayores innovaciones experimenta. Somos uno de los pocos países en pagos móviles.

Nos gustaría que Isaías Mercado su visión del punto de vista de creación de confianza a los usuarios de las tecnologías innovadoras en el sector financiero.

Isaías Mercado: El tema de innovación y ecommerce no tiene límites. Nos apasiona.

En materia de innovación Cardnet tiene muchos planes y proyectos.

Surgimos en el 2000 a través de una asociación entre los Bancos Popular y Progreso. En el 2001 la red ATH la adquiere. Hacen dos o tres años que surge una competencia liderada por el Banco Popular Dominicano.

Hemos venido liderando e innovando. El proceso de envío de cuentas es uno de nuestros servicios con ATCH.

La red ATCH y los puntos de ventas son nuestros fuertes.

El tema de la innovación conlleva costos. La seguridad conlleva costos.

Cito productos innovadores:

En el 2010 surge tPago dentro de Cardnet.

Previo a ello disponíamos de compras de pines online.

Actualmente, dentro de nuestras innovaciones más recientes, disponemos de un producto que permite convertir un dispositivo de venta.

En adición a ello, en el campo de las aplicaciones móviles, lanzamos Cardnet View, que permite consultar real time transacciones. Primera y única en el país.

Ejecutamos una serie de procesos en el campo de la seguridad. Procesos engorrosos que no se ven hacia fuera. Los servicios seguros implican procesos de prueba.

Los puntos de ventas de Cardnet desde hace mucho tiempo operan de manera inalámbrica y segura. Aunque está en la nube, pertenece a una red cerrada de CODETEL.

En sentido general viene participando en esta serie de foros. Estamos abiertos a que sea cada quien que se nos acerque con ideas innovadoras y planteamientos y ver su viabilidad.