

Oferta tecnológica en Venezuela está debilitada y con alto grado de obsolescencia

Carlos Atencio, VP de PlanCorp y director de [Zoom](#), marca de envíos, remesas y casilleros, dice que “nuestra visión como clientes y consumidores de herramientas tecnológicas es que el sector está debilitado y silencioso”, hace una alerta.

El ejecutivo explica que, en comparación con décadas anteriores -cuando las grandes marcas estaban presentes en el país con un trabajo activo de venta, visitando clientes y ofreciendo soluciones-, hoy día percibimos “un sector atomizado, representado por intermediarios como mayoristas y distribuidores, con poco stock en el país y una oferta limitada de productos”, indica.

Además, Atencio comenta que “nos ha ocurrido que parte de los equipos que se venden en el país son generaciones viejas que están saliendo de otros mercados, pero con precios que no reflejan dicha obsolescencia. En ocasiones ha sido mejor comprar fuera de Venezuela y hacer el proceso de nacionalización formal de los equipos”, desmenuza al detalle.

Y dispara certero: “En temas relacionados con desarrollo de software, el costo de la mano de obra ya se compara con el del resto de los países de la región. Dado que mucho talento local ha emigrado y se hace difícil conseguir desarrolladores en Venezuela, se ha vuelto práctica frecuente contratar desarrolladores en Colombia, Argentina y otros países, los cuales tienen precios competitivos y calidad comparable”.

Así de delicado es el asunto, en medio de una economía complicada, y una diáspora que ya supera los 7,7 millones de venezolanos exiliados, según la data más reciente.

– *¿Cómo se está haciendo para invertir ante la escasez de crédito?*

– Para las grandes compras tecnológicas nos hemos apoyado en líneas de crédito fuera de Venezuela. Para compras de montos pequeños, con recursos propios.

– *¿Cómo fluye el tema de la materia prima, de los insumos?*

– No hemos tenido problema en tener acceso a la compra de los insumos básicos de la operación como lo son etiquetas, bolsas plásticas, repuestos de impresoras, etc. El detalle es que mientras más sofisticado es el insumo, más antelación y planificación se debe tener porque usualmente no existe stock local y se deben hacer compras programadas que toman largos períodos de tiempo en arribar al país. Esto afecta el flujo de caja, porque debes comprar stocks más grandes.

El desarrollo de software se realiza, en buena medida, con proveedores en el exterior, dice Carlos Atencio de Zoom.

Talento humano: una clave del éxito

La gerencia de Zoom pondera que el éxito viene acompañado de muchas variables, dentro de las cuales considera importantes un gran talento humano, herramientas adecuadas para la ejecución, objetivos claros y medición para poder ajustar el rumbo.

“En Venezuela se suman factores adicionales como lo son capacidad de adaptación al cambio constante y abrupto; y resiliencia para poder soportar una carrera de largo alcance”, se va por la libre.

Carlos Atencio expone que el sector *courier* en Venezuela siempre ha sido una industria sana a nivel de competencia con 5 o 6 actores consolidados que históricamente han competido con transparencia en el mercado.

Como en otras industrias, avanza Atencio, también ha aparecido un sinfín de competidores informales o sustitutos que ofrecen los mismos servicios sin las mismas obligaciones formales que afectan la industria.

“Como gremio, hemos tenido cercanía con las autoridades para solicitar apoyo a fin de formalizar a los competidores informales e igualar las condiciones para una competencia leal”, dice con contundencia.

Consultado sobre el recurso humano dice que sí, “tenemos un talento humano calificado y apto para el desarrollo de sus funciones”.

El VP de PlanCorp y director de Zoom agrega que existen algunas posiciones que requieren capacidades de alta sofisticación, las cuales son difíciles de conseguir, pero la empresa ha podido retener sus talentos, asegura.

“Nos apoyamos en talentos de otros países para algunas actividades que son difíciles de conseguir con proveedores en Venezuela o que los precios de dichos competidores están fuera de mercado”, advierte.

No podemos competir en la región, todavía

– ¿Cómo están las empresas venezolanas de su sector frente a nuestros pares de la región, como Colombia, México, Brasil o Argentina?

– Sentimos que nuestra empresa cuenta con el talento y las herramientas para competir contra países pares de la región. Quizás la mayor desventaja nuestra es el acceso al crédito. Se hace muy complejo la renovación de herramientas tecnológicas y flotas de vehículos sin tener acceso al crédito bancario, lo cual se convierte en una desventaja en el largo plazo.

«Adicionalmente, el poder adquisitivo del país te impide cobrar las tarifas que se pagarían por el servicio en otros países de la región, lo cual obliga a sacrificar atributos del servicio que el cliente desea, pero no está dispuesto a pagar en el precio», apunta Atencio.

– ¿Qué le sobra y qué le falta a nuestro sector tecnológico?

-Venezuela cuenta con una infraestructura tecnológica que en el pasado reciente fue robusta y entró en obsolescencia por falta de inversión y controles de precio. En la medida que la economía se ha ido desregularizando, los sectores que han tenido este privilegio han arrancado una carrera para ponerse al día con los años perdidos.

«No es tarea fácil por el debilitado poder adquisitivo del país, pero la creatividad ha sido clave para incrementar la base de clientes con productos que tengan precios competitivos y servicios de calidad», añade.

A juicio de Atencio, “nos falta cambiar el chip para entender que en la Venezuela actual la prioridad es precio con la mejor calidad posible”.

Subraya que es preciso apuntar a servicios masivos de bajo margen, ya que la cantidad de clientes con alto poder adquisitivo es muy limitada.

Una ventaja que tiene Venezuela es que existe un ADN

tecnológico, porque “nos encanta estar al día, digerimos muy bien los cambios y nos encanta la innovación. Falta que nuestro bolsillo nos acompañe con nuestros gustos”.

«Consideramos que los proveedores de Internet van a robustecer su oferta de servicio para entrar en todos los rincones del país, incluyendo zonas populares de alta concentración», apunta Carlos Atencio de Zoom.

Aspecto crucial: la fibra óptica

En torno a las perspectivas, o tendencias, para los próximos años, Atencio declara que la incursión de fibra óptica para Internet en toda Venezuela ha sido de gran utilidad para su negocio, “donde tenemos una alta dependencia de tener un acceso rápido y confiable a los datos”.

Y va rematando su declaración: “Consideramos que los proveedores de Internet van a robustecer su oferta de servicio para entrar en todos los rincones del país, incluyendo zonas populares de alta concentración, con productos del clásico estilo ‘bueno, bonito y barato’, que masificarán el acceso a Internet en el país”, se atreve a avizorar.

Asimismo, opina que -en el ámbito de telefonía celular-, “se nota que los 3 operadores están calentando los motores para volver a un mercado competitivo lleno de ofertas y beneficios para los clientes”.

“La oferta de equipos celulares es vasta, pero por canales informales, se hace necesario que las operadoras vuelvan a formalizar el mercado de equipos y que se abran opciones de financiamiento para la adquisición”, apunta el ejecutivo.

El crédito bancario

Finalmente, el VP de PlanCorp y director de Zoom espeta que “creemos que en la medida que el crédito bancario se vuelva a masificar, poco a poco las empresas comenzarán a renovar su stock tecnológico. Falta tiempo para que esto suceda”.

En la medida que la economía se recupere -dice-, las empresas formales comenzarán a competir por la oferta limitada de talentos. “Esto puede ser un problema que se resuelve con oferta y demanda, y que afectará los salarios a pagar por dichos talentos”.

Y remata: “En materia de nuevas tecnologías como machine

learning o IA, prácticamente estamos en cero versus otros países de la región, donde tampoco vemos grandes avances. Creo que faltan varios años para empezar a ver empresas que implementen este tipo de tecnologías en el país". Como se ve, los 25 años de izquierda radical en Miraflores nos han puesto en la retaguardia, lamentablemente.

Con información de Banca y Negocios