



Abra su negocio 24 horas al día

Internet permite vender a cualquier hora del día, los 365 días del año. El despegue de los 'outlet' online y de gigantes del comercio electrónico como Amazon puede ser aprovechado por firmas más pequeñas de sectores tradicionales.

E. Arrieta, Madrid

El impacto del comercio electrónico se siente ya en el consumo en los centros comerciales españoles. La liberalización de horarios se propone como una medida compensatoria de algunas comunidades autónomas a una modalidad del consumo que abre las 24 horas del día, los 365 días del año: Internet.

Los últimos datos de la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones (CMT) calculan en 2.322 millones de euros el gasto online en el segundo trimestre de 2011 (últimos datos disponibles). De esta cantidad, el 42% ya procede de transacciones dentro de España, es decir, de compras en portales de origen ibérico y no en los grandes grupos multinacionales, como Amazon y Vente-Privée. El comercio minorista en Internet supone el 18% del total.

Con todo, sólo una pequeña proporción de las pequeñas y medianas empresas españolas tiene una página web.

Aunque contar con presencia propia no es imprescindible para participar de la tarta del comercio electrónico, sí supone la mejor carta de presentación ante el mercado y el primer paso para la internacionalización.

El año pasado, Google, MRW, Orange, Strato y Cepy pusieron en marcha *Conecta tu Negocio*, una iniciativa por la que las firmas podían crear una página web, gratis durante el primer año. Más de 30.000 pymes participaron, de las que dos tercios ya han estrenado su portal online y el tercio restante lo hará en los próximos meses.

Las webs creadas bajo este programa son de tipo básico, pero, "desde mediados de 2012, ofreceremos la posibilidad de crear una tienda online o un sistema de reservas web", adelanta Isabel Salazar, responsable de marketing de producto de Google España.

'Todo en uno'

En el pasado, para crear una página web era necesario registrar un dominio, escoger un servidor y contratar los servicios de un diseñador. Hoy, decenas de compañías ofrecen soluciones *todo en uno*, a cambio de una cuota mensual.

Arsys, por ejemplo, es una firma especializada en *hosting*

EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN ESPAÑA

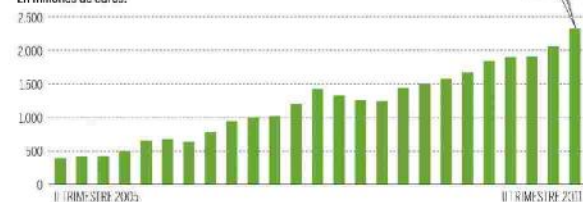
Las diez ramas con mayor volumen de negocio

Ordenado de mayor a menor, en porcentaje.



Evolución de las ventas en internet

En millones de euros.



El comercio minorista ya supone el 18% del volumen total de las ventas online en España

(alojamiento en servidores), pero, igual que la mayoría de sus competidores, tiene permiso para registrar dominios y dispone de dos productos específicamente pensados para la pyme.

En su caso, una herramienta online para crear una web clásica, por 9,90 euros al mes; y otra para montar un portal de comercio electrónico, por 15 euros al mes. "Ambas soluciones son complementarias. La primera ofrece plantillas con algunos contenidos verticalizados por sectores, como imágenes y algunos textos.

La iniciativa 'Conecta tu Negocio' se ampliará este año para crear webs de comercio electrónico

TEXTIL

En 2011, la creación de nuevos canales de venta online ha aumentado un 20,4%, siendo los portales de moda y complementos los que mejor están sabiendo aprovechar Internet, a pesar de que las entregas siguen siendo lentas.

Las soluciones 'todo en uno' para crear una tienda online cuestan en torno a 15 euros mensuales

Por su parte, la solución de *e-commerce* incluye los aspectos básicos de un portal web", explica Fermín Palacios, director de Excelencia de Arsys. Este tipo de herramientas online incluye en el precio los dominios más comunes, como *.com*, *.es* o *.net*. Para terminaciones diferentes, el coste se incrementa.

Nuevos dominios

Precisamente, Icanm, el organismo internacional que regula la asignación de los dominios (los agentes registradores necesitan su permiso y

No es cierto que ahora se pueda registrar cualquier dominio; el precio es desorbitado

le pagan una comisión anual), acaba de aprobar una liberalización controlada de las direcciones online. Desde ahora, será posible registrar una terminación personalizada, como, por ejemplo, *.danone* o *.zara*.

En la práctica, no obstante, las pymes quedan fuera de esta nueva oferta. Solicitar un nuevo *apellido web* al Icanm cuesta 185.000 dólares (145.885 euros) y, de ser aceptado, supondrá una cuota anual de otros 25.000 dólares, más unos 0,20 dólares por cada dominio registrado y renovado bajo la nueva extensión. "A pesar de todo, esperamos un importante impulso en el negocio de direcciones web", augura Iván Díaz, director general del grupo de compraventa de dominios Sedo.

Obligaciones legales

Asimismo, conviene tener en cuenta ciertos aspectos legales. Por ejemplo, las compañías que tengan relaciones contractuales con sus clientes están obligadas a permitir que los usuarios realicen modificaciones en sus contratos y reclamaciones ante las posibles incidencias.

¿Cuánto venderá el mes que viene? Búsquelo en Internet

Internet no sólo constituye un escaparate al mundo. Más de 27 millones de personas en España son usuarios online. De éstos, aproximadamente el noventa por ciento emplea con frecuencia el buscador de Google.

Esta herramienta ha resultado ser un indicador fidedigno de los hábitos de consumo de los ciudadanos. Por este motivo, Google ha

llegado a un acuerdo con BBVA Research por el que se incluirán las búsquedas como un parámetro más para realizar predicciones de consumo. Cada mes, se publicarán en Internet, gratis, las previsiones elaboradas conjuntamente por ambas entidades, empezando por el sector turístico. Para febrero, por ejemplo, esperan que España reciba 1,92 millones de turistas

extranjeros, un 4,4% más que un año antes.

En los próximos meses, comenzarán a publicar también predicciones sobre el consumo de las familias. La iniciativa será pronto adoptada por otros países y ayudará a que pequeñas firmas puedan anticiparse y, por ejemplo, poner en marcha campañas de marketing que se ajusten a sus previsiones de mercado.

Monte una página web en 10 pasos

- 1 Primero, hay que solicitar un dominio a una firma registradora, como I&I, Arsys, Acens o Strato, entre otras, que pagarán una comisión al organismo Icanm.
- 2 La dirección de la web tiene que ser lo más corta posible e identificar la actividad o la marca de la compañía para que sea fácil de recordar.
- 3 Cuanto más dominios se registren, menos probabilidades habrá de que alguien se aproveche de su marca o procure estafar a sus clientes.
- 4 Después, hay que elegir el tipo de servidores para almacenar la información del portal online. El *hosting* puede costar entre diez y mil euros al mes.
- 5 Para lograr una mayor eficacia, se recomienda contratar un servidor de pago, ya que los gratuitos incluyen publicidad y suelen ser lentos.
- 6 Para el diseño, los editores visuales como Frontpage o Dreamweaver son fáciles de usar y permiten escribir directamente en html.
- 7 La mayoría de empresas de *hosting* ofrecen paquetes 'todo en uno', que incluyen el dominio, diseño y alojamiento de la web en la cuota mensual.
- 8 Para darse a conocer, conviene cuidar la presencia en buscadores e intercambiar links o banners de publicidad con otras páginas web.
- 9 Actualizar la página con frecuencia, para que siempre haya algo nuevo. El lenguaje empleado en la Red es distinto del que se usa en un folleto, la radio o la TV.
- 10 El diseño tiene que ser atractivo y ágil, ya que, si la página tarda más de diez segundos en cargar, el usuario se cansará y acabará buscando otra web.