



'E-commerce' para todos los tamaños empresariales

El mundo. -Es un hecho que las pymes apuestan cada vez más por el e-commerce, coto casi exclusivo de las grandes empresas hasta no hace mucho tiempo. El acceso a más personas, en más lugares y más distantes que ofrece la venta en la web está animando a autónomos y empresas a desterrar de sus negocios el desconocimiento tecnológico y aventurarse en las herramientas útiles para llevar a cabo un comercio efectivo en internet que les abra puertas.

Cada vez más consumidores demandan productos y servicios a golpe de clic y destinan una mayor parte de su tiempo a navegar en busca de aquello que se ajusta a sus necesidades. El Informe sobre el Comercio Electrónico del IV Trimestre de 2013 de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), publicado el pasado martes, constata que el comercio electrónico ha batido un nuevo récord al superar los 3.432 millones de facturación, un 29,2% más que un año antes.

Solo dentro de España, el comercio on line representó un 42,1%, mientras la compraventa desde el extranjero con destino a España supuso el 14,4% del total y la efectuada desde España al extranjero, el 43,5%.

El comercio electrónico en España batió al cierre de 2013 un nuevo récord de facturación

Los sectores que acapararon el mayor número de transacciones en internet en el tercer trimestre fueron los relacionados con el turismo -un 30% del total de la facturación-. Aunque el mayor auge lo experimentó el textil, cuyo volumen de negocio en la Red se incrementó un 90%.

Las claves del éxito de la venta on line no se centran únicamente en el diseño de la web y su contenido ni en la seguridad que dispondrá al usuario a convertirse en cliente, es decir, a formalizar una adquisición por esta vía. La automatización del proceso de compra es otra de las ventajas que ofrece el e-commerce y que desvelan programas como Mentoring en Comercio Electrónico -iniciativa de Red.es, entidad dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo-, que ya va por su tercera edición asesorando a pequeños empresarios.

A nivel particular, las pymes cuentan también con alternativas para facilitar su expansión en internet o mejorar su visibilidad. Es el caso de empresas-plataforma como SoloStocks, un portal español, de características similares a Amazon, especializado en dar soporte a la compraventa entre profesionales y empresas y presente en 12 países. A disposición de quienes proyectan abrir una tienda virtual hay, asimismo, compañías-consultoras que ofrecen su experiencia; es el caso de Crezco Solutions, entre otras.

Pero quien quiera disfrutar de la inmersión por su propia cuenta tiene aplicaciones pensadas expresamente para vender por internet. Entre ellas, Prestashop, un gestor muy usado, gratuito y compatible con pasarelas de pago como PayPal, DirecPay y Google CheckOut, que, además, dispone de medios para obtener un buen posicionamiento de la página en la web. Especialmente orientada a las pymes y el pequeño comercio está la app Opencart, cuya ventaja principal es que es multiidioma y cuenta con ocho opciones de envío de la mercancía.

Muchas opciones y escasos riesgos para las pymes que quieren hacerse visibles en la Red. Y si aún así no se deciden a embarcarse en internet en solitario, siempre pueden optar por el espacio dentro de la red social Facebook, que ya se conoce como f-commerce.

'E-commerce' para todos los tamaños empresariales



© CCOO SERVICIOS 2017

Logos y marcas propiedad de sus respectivos autores

Se permite la reproducción total o parcial de todos los contenidos siempre que se cite la fuente y se enlace con el original