

Las pymes, a la conquista del comercio en Internet



Bayon, un ejemplo de empresa centrada en el comercio electrónico.

Mientras la economía española vuelve a la recesión, el comercio electrónico navega a contracorriente. Según el Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y la Sociedad de la Información (ONTSI), este sector **creció un 17,4% en 2010, tras facturar 9.000 millones más respecto a 2009**. A través del programa '**¿Vendes en Internet?**', el Ministerio de Fomento e Industria busca darle el impulso definitivo.

María Rosa Quintana, de 53 años de edad, es una de las participantes del programa. Hace más de 30 años que, junto a su marido, es dueña de las tiendas MF Discos, donde vende música, DVDs, prensa y papelería. **En tres décadas, los nueve locales que tenía en Madrid se han reducido a dos**. "Internet me ha partido por la mitad", se lamenta, "los discos ahora se bajan, y lo mismo la prensa". Había que estar en Internet. "Pero soy de una generación a la que le cuesta el ordenador", dice ella.

Para tender una mano a María Rosa y otras pymes, el Ministerio de Industria ha invertido 1,6 millones de euros en el programa '**¿Vendes en Internet?**'. El programa ofrece 26 talleres de formación en distintas comunidades, asesoramiento y la **puesta en marcha de un portal Web para los empresarios** que se aventuren en terrenos digitales.

Más gasto medio por comprador en la red

"Las nuevas tecnologías **serán el factor que hará salir a muchos países de la crisis actual**", dijo el secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, Víctor Calvo-Sotelo, durante la inauguración de '**¿Vives en Internet?**'. Prueba de ello, ha asegurado el secretario, son los cuatro millones de euros que el Ministerio de Industria destinó a una convocatoria de ayudas a empresarios -ya cerrada- para la puesta en marcha de un canal de ventas en línea.

Por ahora, los sectores de **hostelería, restauración y 'catering', junto a la industria textil y del calzado**, son los que han acogido con más entusiasmo este programa de transición digital. "Es importante que el comercio electrónico se convierta en algo transversal, sin distinción", comenta Borja Adsuara, director general de Red.es, la institución a cargo de la puesta en marcha de la iniciativa.

Compra segura

Por ahora, las cifras respaldan estas intenciones. En España, el **gasto medio por comprador pasó desde 749 euros en 2009, a 831 euros en 2010**. El ONTSI, además, informa de que más del 30% de los compradores valora muy positivamente la oferta en Internet.

Sin embargo, Calvo-Sotelo reconoce que "aún falta convencer, tanto a empresas como a privados, para que ingresen al comercio electrónico". Y un problema es la seguridad: de acuerdo con cifras de Inteco, un 64,2% de los españoles ha experimentado un intento de fraude a través de Internet, 42,6% de ellos, mediante ofertas comerciales.

"Los usuarios tienen que saber que cuando comercian con empresas españolas o europeas, están protegidos por la Constitución", explica Borja Adsuara. El director general de Red.es recomienda "**identificar las marcas que inspiren confianza**" y asegura que se está trabajando con la Asociación Española de Economía Digital "para distinguir aquellas páginas de comercio seguro".

Tanto los temas de seguridad informática como jurídicas, además de otros como el 'e-marketing', serán enseñados durante los 26 talleres de '¿Vendes en Internet?'. Desde esta semana, además, **esta disponible el portal www.vendeseninternet.es**, donde los empresarios podrán resolver sus dudas antes de dar el paso definitivo hacia el comercio electrónico.

Tras dos días de capacitación, María Rosa de MF Discos comenta que sale "con mucha ilusión" de montar su Web, pero que va a esperar un poco: "ahora mismo no están las cosas para contratar a alguien para que te cree una página". Aprendió que debe esperar el momento exacto antes de dar el salto digital. Y una convicción se guarda sobre el comercio digital, que resume su sentimiento y el de sus pares durante el curso: "**Fuera de Internet, estás muerto. Si no puedes con ellos, únete**".

<http://www.elmundo.es/elmundo/2012/04/24/economia/1335283146.html>