



B. Blanco García

Acoplarse a los tiempos o quedarse en la estacada. Esta es la premisa que deben seguir las empresas respecto a su relación con Internet y así lo transmitió ayer José Antonio Alonso en la conferencia que impartió en el Campus Viriato.

—¿Una empresa no puede desarrollarse en la actualidad sin Internet?

—En las estadísticas se ve una enorme diferencia entre la tendencia a nivel mundial y lo que ocurre en España con las empresas de menos de diez trabajadores. Vemos que compran muchísimo a través de la Red, pero no venden. Todos los indicadores marcan hacia el comercio on-line como la solución de futuro o, por lo menos, a tener en cuenta. Sin embargo, en España las pequeñas y medianas empresas están totalmente desconectadas de ese mundo y están perdiendo un canal de ventas que no para de crecer día a día. Como consecuencia, se ven cada más arrinconados y se observa cómo sus negocios menguan.

—¿La situación es similar en Zamora?

—Es un ejemplo clarísimo, porque las empresas que se lanzan al comercio en Internet son minoritarias, mientras que el resto se queda mirando, a la expectativa, pensando que esto es solo una moda. Pero el problema es que no es así, sino que ha venido para quedarse y o te enganchas al carro o te quedas fuera.

—¿Qué primeros pasos debe tener en cuenta un negocio para entrar en Internet?

—Lo primero que tiene que tener claro es a qué público se dirige, porque entonces será mucho más fácil todo lo demás. Si se abre a un público general y abstracto va a tener mucho menor resultado.

—¿Qué beneficios reporta estar a la vanguardia?

—Los beneficios están clarísimos y el primero es que disponen de un nuevo canal de venta, tengan una tienda física o no. Te per-

JOSÉ ANTONIO ALONSO | Experto en Internet y comercio on-line

«Una web debe estar al día para ofrecer una buena imagen»

«Las pymes españolas están totalmente desconectadas de Internet y pierden un canal de ventas que no para de crecer»



José Antonio Alonso Muriel, antes de impartir la conferencia. | FOTO EMILIO FRAYLE

“La Red proporciona la ventaja de poder tener abierto las 24 horas y para cualquier persona

Perfil

► **Oñate (Guipúzcoa), 1974.** José Antonio Alonso Muriel nació en el País Vasco porque sus padres, zamoranos, habían emigrado por trabajo. Regresó cuando solo era un niño y pasó su infancia en Villarbalbo. Tras estudiar en la capital, cursó la carrera de Biblioteconomía y Documentación en la Universidad de Salamanca, donde tuvo su primer contacto con la incipiente Internet. Es el creador de y responsable de desarrollo de Zamoracontigo.es, un centro comercial virtual de Zamora, formado por una veintena de empresas.

—Eso va por generaciones. Los pertenecientes al «baby boom» están fuera, mientras que los clientes con mayor volumen de compra pertenecen a la denominada «generación X», de entre 30 y 45 años, y a los «millennials», que van después. Son los que más consumen Internet.

—¿El cliente sí tiene ya esa mentalidad de compra a través de la Red?

—Se ve en el propio comportamiento como consumidor. Algo que antes era especial ahora es lo habitual. Es un sector que en España crece al 30% anual y ningún sector se desarrolla a este ritmo. El volumen de venta es de 5.000 millones de euros al trimestre, pero de esa cantidad solo el 10% es para empresas españolas que hacen comercio a través de Internet. Además, de esa cantidad, el 20% lo factura Amazon, algo que es un poco triste e indignante porque por dejadez dejamos que esa proporción la esté facturando una empresa norteamericana con políticas fiscales por lo menos dudosas.

—¿Cómo es el público que opta por Internet para sus compras?



Asistentes a la conferencia que se impartió en la Escuela Politécnica. | FOTO EMILIO FRAYLE

—¿Se cuida la imagen a la hora de vender on-line?

—Es un aspecto muy importante, pero sin embargo las empresas no se preocupan mucho. Y es un error, porque es la primera impresión que llevan los clientes. En Zamora hay empresas que utilizan tecnologías que no son muy modernas y cuando abres su web en una tablet no sale bien colocado y es con esa imagen con la que se quedan. Es como si te presentas desarropado en una reunión. Además, tener la página al día es importante para dar una buena imagen, así que mejor no disponer de una que tenerla anticuada.

—¿Cómo surge la idea del portal Zamoracontigo.es, del que usted es responsable?

—Es un ejemplo de cómo una pequeña empresa puede hacerse un hueco en Internet con una mínima inversión y pudiendo utilizar el espacio tanto para que se vea cuál es su actividad y las características de su negocio como para utilizarla a modo de escaparate. Y este puede ser virtual, para enseñar los productos que luego se venden en la tienda física, o utilizar esta web como tienda online.

—¿Qué beneficios supone el funcionar de forma conjunta?

—Se trata de desarrollar aplicaciones que pongan en valor aspectos colaborativos. No es lo mismo desarrollar una página web y posicionarla cuando generas solo una o dos noticias al año que estar en una plataforma donde cada vez que un usuario genera contenidos está ayudando a posicionar mejor la página en conjunto.

—¿Cuántas empresas componen esta iniciativa?

—Estamos 21 empresas, con más de 80 artículos a la venta. Empezamos en octubre y estamos creciendo poco a poco. Es difícil, porque el tejido comercial de Zamora tiene unas características que la hacen particular, pero también hay iniciativas de gente joven que son muy interesantes.

Un portal para dar visibilidad a las empresas de Zamora

La Escuela Politécnica Superior de Zamora, en colaboración con las Comisiones de Calidad y Profesorado de las titulaciones impartidas en el Escuela, albergó la conferencia «Cómo emprender en la nube mediante una aplicación web. Convirtiendo una idea en realidad», a través de la que se propuso un repaso a las diferentes circunstancias que concurren en la puesta en marcha de un negocio en Internet, desde la definición de la idea hasta las tecnologías disponibles para convertir esa idea en realidad. El conferenciante, José Antonio Alonso Muriel, es responsable de desarrollo del portal Zamoracontigo.es, un espacio que da respuesta a la necesidad de las empresas y profesionales de Zamora de contar con una plataforma flexible y ágil, que se adapta a las necesidades de cada negocio, permitiendo tener presencia en Internet, disponer de un escaparate virtual o tener una tienda on-line de manera fácil, cómoda e instantánea. Esta iniciativa significa una revolución en el beneficio que las empresas y profesionales de Zamora pueden obtener de Internet, al tiempo que supone una mejora de la calidad de la oferta de productos y servicios de Zamora a disposición de las personas que los puedan adquirir o utilizar. Zamoracontigo.es se caracteriza por la implementación del concepto de economía colaborativa para conseguir el desarrollo tanto del comercio de proximidad como del comercio on-line.