

Gestión

Pymes
Emprendedores
Autónomos

Construir una tienda 'online' es rápido y flexible, pero no siempre exitoso

Los problemas de logística y la seguridad en los pagos son los principales escollos a salvar

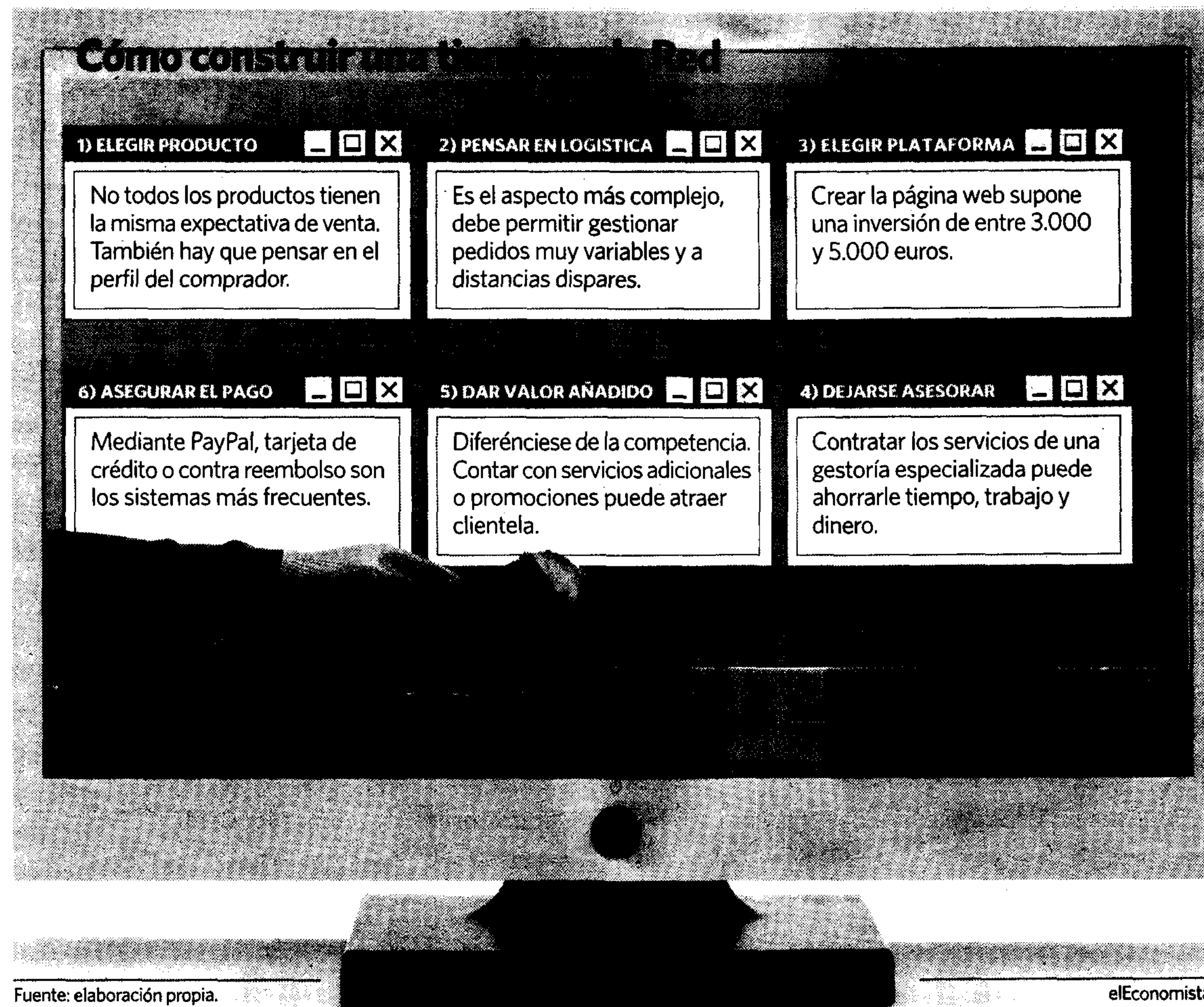
Vender en Internet permite ahorrar costes y poner en marcha un negocio en 24 horas

Ismael Labrador

MADRID. Hay más de 10 millones de entradas en Google para "tienda online". Buceando un poco más entre ellas se pueden encontrar desde portales donde comprar comida para perros a camisas con motivos hawaianos. "Es el momento de abrir una tienda por Internet", señala Antonio Sancho, consultor de las Cámaras de Comercio. Se trata de un sistema que ofrece múltiples ventajas con respecto a la apertura de un negocio físico en un local comercial: "Es más barato, los trámites burocráticos no son distintos a los de una tienda convencional, te permite tener un radio de acción sobre la clientela más amplio..."

"Y en 24 horas la puedes tener abierta", añade Sergio Garasa, director general de *Mundoofertas.com*, una web especializada en el diseño de promociones para tiendas online. La gestión de los permisos es más rápida e incluso hay plataformas multimedia que facilitan la labor técnica de crear una web específica para vender online. ¿Es entonces una vía hacia el éxito seguro la apertura de un comercio en Internet?

"En nuestro caso no fue así", se lamenta Óscar García, un emprendedor que montó hace seis meses una tienda de *gadgets* para auto-



móviles en la Red. "Tengo un taller de *tuning* (modificaciones estéticas de coches) y vi la posibilidad de vender accesorios". Contó con el ase-

soramiento de su hermano Luis, programador informático, para la configuración de la web, "pero no sabía que el transporte de los pro-

ductos iba a darme tantos problemas". Y es que solucionar el tema de la logística es el principal escollo a salvar. "El día que recibía quin-

ce pedidos era perfecto, pero cuando pasaban de treinta no podía cumplir el plazo de entrega". Así que tuvo que cerrar *tuspoiler.net*.

Pago seguro

"Los pluses de transporte son el gran inconveniente de las tiendas online", amplía Sancho, "y el aparato logístico tiene que estar muy bien especificado a la hora de desarrollar el plan de negocio".

"Nosotros vendemos más de 5.000 productos", cuenta a este respecto Jorge Goldberg, de *Tiendanimal.es*, una web de venta de productos para mascotas en España y Portugal. "Cuesta tener un programa de gestión para atacar un universo de pedidos tan variable y darles salida en 24 horas". ¿Es mejor utilizar un servicio externo de logística o contar con uno propio? Aquí la solución varía en función del ámbito geográfico de entrega. "Al principio quizá sea mejor contar con un servicio externo para que los costes no suban en función de los pedidos", arguye Sancho. "Nosotros tenemos uno propio", añade Ignacio Rivas, director general de *Tudespena.com*, un supermercado online que sirve pedidos en las provincias de Madrid y Guadalajara. Eso sí, disponer de un sistema de pago seguro se antoja fundamental. "Hay que tener una medidas de seguridad a la altura de un banco", dice Goldberg.

¿Qué imagen dan los líderes que dimiten demasiado pronto?

A fondo

A.C./M.D.

Este martes se supo que Isabel Aguilera, presidenta de GE en España y Portugal, dejará su cargo para afrontar nuevos retos profesionales. No es la primera vez que Aguilera sale de un proyecto al poco tiempo de entrar en él: a GE llegó después de dirigir, durante menos de dos años, Google. Antes había

ocupado puestos directivos en firmas como NH Hoteles o Dell.

¿Qué empuja al presidente de una compañía a abandonar su cargo después de sólo nueve meses?

"Es una brillante presidenta no ejecutiva. Comunicadora, simpática, sexy... Cuando Mario Armero (su antecesor en GE) se marchó de la empresa, a ella le vendieron que iba a mandar, pero eso no ha sucedido", comenta una fuente próxima a Aguilera. "En el fondo ha sido un desencuentro de las partes", añade.

Por su parte, Juan Carlos Cubeiro, socio director de Eurotalent, destaca las cualidades de Aguilera: "Si yo tuviera un gran negocio, sin duda la querría como presidenta. Es una muy buena marca".

Pero, ¿cómo afecta a la carrera de un primer ejecutivo el pasar con cierta rapidez de una compañía a otra? Según Alfredo Santos, director general de búsquedas de la firma de cazatalentos Hudson, el abandono 'precoz' "no es deseable, porque refleja dificultades de adap-

tación a diferentes entornos".

Retirarse de la dirección de una empresa sin haber cumplido ni un año en ella implica dejar cosas a medias. Desde que el ejecutivo llega al nuevo puesto hasta que se adapta a él, pone en marcha un proyecto, recoge sus frutos y estudia su siguiente objetivo transcurren, de media, cuatro o seis ejercicios.

Jaime Muñoz, director del área académica de recursos humanos de EAE, considera que a veces el ego es culpable del fracaso: "Algunos di-

rectivos se sobrevaloran; han tenido éxito en su anterior empresa y creen que ocurrirá lo mismo en la siguiente, pero cuando llegan, ven que lo que les hacía fuertes era su equipo". José Medina, presidente de Odgers Bendtson, señala más culpables: "Parte de la responsabilidad recae en quien decidió su fichaje".

Por su parte, Alfonso Revuelta, socio de Bao & Partners, se muestra prudente: "Necesitaríamos más datos para entender qué ha motivado cada una de las decisiones".