

Internet

canal comercial en auge

María Fernanda Calvo, directora general de eBay-España, asegura que “la barrera de la desconfianza está disminuyendo”

Enateca

Desde el pasado mes de septiembre, la actividad de eBay-España va en aumento. No ha aminorado su ritmo ni siquiera en la “cuesta de enero”, porque entonces es cuando “la gente aprovecha para vender para sacar dinero. Principalmente, venden regalos que no les han gustado o no necesitan de entre los que han recibido en Navidades. Y hay a miles: bolígrafos, MP3, memorias informáticas, en definitiva, tecnologías y decoración”. María Fernanda Calvo Pesini, licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza y Master en Administración de Empresas (MBA) por el Instituto de Empresa de Madrid, es directora general de eBay-España desde finales del año 2000, cargo desde el que gestiona una plataforma tecnológica de compras y ventas de productos y servicios en Internet en la que diariamente, sólo en España, hay unos 500.000 artículos, con 2,3 millones de usuarios registrados y que es el centro en el que se realizan más de 15.000 transacciones comerciales diarias. Cada día, entran 90.000 personas con intención de comprobar las posibilidades de adquirir o vender artículos de entre un total de 2.000 categorías distribuidas en veinte grandes capítulos. La directora general de eBay-España recuerda que, hoy día, el 30 por ciento de las personas con conexión en Internet, más de cuatro millones de personas, acude al comercio electrónico. “La gente, cuando prueba, se fía, la confianza es muy importante. No podemos decir que se haya eliminado

definitivamente la barrera de la desconfianza, pero sí que está disminuyendo, aunque todavía se habla más de las barreras que de los estímulos que realmente tiene Internet”. Una de las grandes virtudes de eBay estriba en la seguridad que aporta en todos los sentidos a los usuarios de esta plataforma tecnológica, empezando por los sistemas de pago. “Los hay entre los vendedores y compradores, que en esos no entramos, y luego también aquellos por los que nos pagan a nosotros, con tarjetas de crédito o con pago único sin documentos. Nuestro sistema pay-pal ejerce de intermediario entre dos personas para pagar o recibir simplemente con mandar una dirección de su correo electrónico. No se comparten los datos bancarios y la transacción financiera se realiza en el acto. Todos los datos están escrupulosamente protegidos, y de hecho tenemos una sección que explica nuestra política de protección de datos. La seguridad, en todos los sentidos, es absoluta”. Ebay cumple doce años de funcionamiento. Nació en septiembre de 1995 como centro de compras y ventas de bienes y servicios en Internet, para una comunidad que hoy ya abarca más de cien millones de personas usuarias de todo el mundo. Vende más de 6 millones de artículos en 150 países y tiene su propia página en 33 países. En un principio, el mercado de coleccionistas y rarezas parecía su razón de ser, pero se ha extendido hasta los objetos más comunes y cotidianos”. Naturalmente, la brecha digital impone



María Fernanda Calvo

que haya países como Estados Unidos donde la actividad sea mayor, “allí su difusión es brutal, como lo es también en Alemania e Inglaterra, pero la verdad es que en España se ha producido un incremento considerable y cada año sube más en este tipo de comercio”. María Fernanda Calvo siempre recomienda que “se empiece comprando algo que no tenga mucho valor. Es realmente muy fácil. Y, si se es comerciante, luego que se registren y empiecen vendiendo también productos que no tengan un gran valor”. El abanico de posibilidades es tan amplio que da pie a algunas excentricidades, como aquella compra de un sándwich mordido porque evocaba una imagen religiosa, o la más

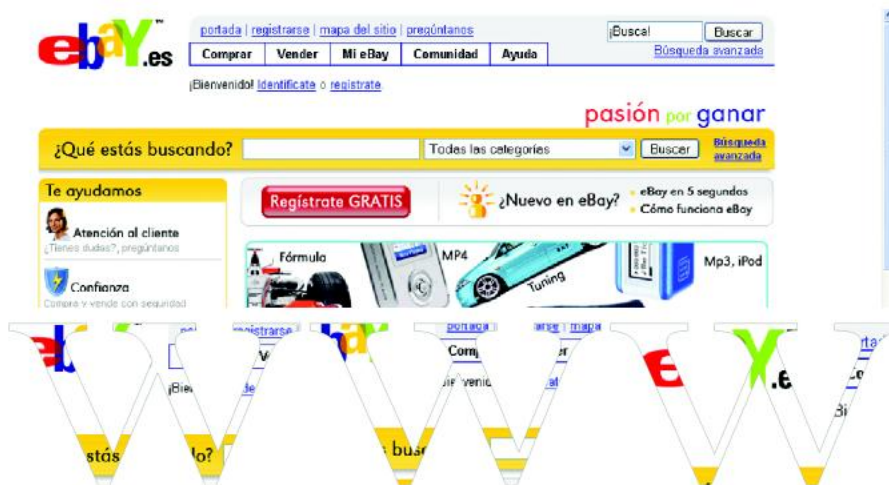
reciente de la grabación de uno de los primeros discos de Frank Sinatra o un mechón del pelo de El Gran Wyoming, por el que la persona que entró en subasta pagó 300 euros... que luego recuperó poniendo a la venta de pelo en pelo y con su estuche correspondiente.

EL VINO EN INTERNET

Reconoce María Fernanda Calvo Pesini que se compra y se vende poco vino en España mediante comercio electrónico, y la razón es lógica: "Los gastos de envío pesan mucho sobre el precio final. Es cierto que está aumentando la presencia en eBay de productos relacionados con el vino, pero especialmente es a nivel de accesorios, como medidores de temperatura, tapones especiales, sacacorchos, decantadores, y también placas antiguas o etiquetas. Lo que son botellas de vino, hay muy poca venta en

España, y se trata casi siempre de vinos muy especiales, reservas únicos y por cajas".

No hay demasiado camino recorrido en este sector, aunque hay otros países donde sí hay una intensa actividad comercial del vino por Internet. "En Alemania, prácticamente se venden 300 botellas por hora a través de nuestra plataforma, unas 3.500 botellas al día. Es un mercado muy preparado y abierto para recibir las ofertas del vino, y bastante entendido, aunque, lógicamente, se trata de botellas de gran valor, porque no merece mucho la pena pedir una sola botella de 20 euros teniendo en cuenta el coste logístico. Los gastos logísticos siempre son problemáticos en un sector como el del vino, pero estoy segura de que esta herramienta comercial irá a más".



Cada día, entran 90.000 personas con intención de comprobar las posibilidades de adquirir o vender artículos de entre un total de 2.000 categorías distribuidas en veinte grandes capítulos.

Un sencillo consejo

María Fernanda Calvo recomienda a quienes quieran explorar este camino seguro de comercio a través de eBay que "observen el medio, comprueben qué es lo que se vende en Internet, qué tipo de artículos rotan con mayor velocidad, si se trata de productos de última generación o de temporadas anteriores, cuál es el precio medio que alcanzan, si se venden dentro de España principalmente o fuera. Tenemos la suerte de que la información es exhaustiva. Sabemos incluso en eBay el historial del vendedor, con votos de quienes le ha comprado algo. Y luego hay que comprar para ver cuál es el mecanismo de la transacción. Es sencillo, porque el acceso al canal de distribución, la infraestructura y la tecnología es la gran especialización de eBay".