



José Luis Ferrero  
eCommerce & Business Development en Philips y profesor de ICEMD  
Instituto de la Economía Digital de ESIC  
www.esic.es

## Oportunidades y proyectos digitales en la Comunitat

**Q**uiero aprovechar estas líneas para compartir algunas reflexiones sobre el reto que nos presenta 2013 en cuanto al entorno digital, el marketing 2,0 y el comercio electrónico. Nuestra tierra es rica, llena de oportunidades para emprendedores, con turismo, agricultura, industria y personas que les gusta disfrutar al máximo de la vida y de Valencia.

Una tierra llena de oportunidades para emprendedores y para empresas consolidadas. Cuando decimos que la oportunidad es digital nos referimos no solo a que es 0 ó 1 (o la aprovechas ó no la aprovechas), sino también a que viene por el mundo de internet.



El entorno económico está afectándonos mucho, la competencia exterior en sectores como el mueble o la agricultura lleva años impactando en nuestra economía y ahora mismo, en estos sectores, aunque se puede seguir teniendo éxito, sólo lo han podido conseguir las empresas que se adaptaron rápidamente a las nuevas tendencias y circunstancias del mercado. El que se quedó dormido ya no está. Esta disyuntiva ahora se presenta en todos los sectores con una actividad nueva, el marketing digital y el comercio electrónico. Estas dos áreas, tan unidas entre sí, están cambiando las reglas del juego.

[www.ofersalud.com](http://www.ofersalud.com) es especialista en facilitar el acceso a la salud de calidad a un precio asequible y sin cuotas mensuales fijas. Un modelo de negocio que aporta valor al consumidor y al profesional médico

Por ejemplo, una librería que estaba en el centro de Valencia hace años tuvo que empezar a competir con FNAC, con mucho surtido, personal y amplios horarios. Lo mismo les pasó a las tiendas de electrodomésticos de Campanar cuando cerca abrió la empresa alemana Media Markt.

Pero ahora, en cualquiera de los dos sectores no solo deben competir con empresas extranjeras que se implantan localmente, sino que pasan a entrar en competencia directa con webs de venta que están radicadas en cualquier punto de España (Redcoon, Amazon...) o del mundo (Dealextrême por ejemplo, que te envía los productos sin portes desde China). Al final, el entorno digital supone un cambio radical de las reglas de juego. Las barreras de entrada (disponer de una tienda) no han desaparecido, simplemente son distintas (tecnológicas y de modelo de negocio).

Esa librería local puede también pasar a vender por internet, puede integrarse incluso en el marketplace de empresas como Amazon para vender sus productos a través suyo y, si lo hace bien y encuentra un nicho rentable, tendrá éxito. Lo que no podemos hacer es competir de primeras con Amazon o con Google en internet, igual que no lo haríamos con El Corte Inglés en el mundo físico.

Además, la oportunidad no solo está para esas empresas establecidas con un negocio real *offline* hoy. Está, sobre todo, para los emprendedores. Las oportunidades que se presentan en el mundo *online* son apasionantes. Una buena idea, con excelente ejecución y un modelo de negocio claro, tendrá éxito seguro. Porque en España nos hacen falta ideas, iniciativas y empresas que ayuden a generar empleo e ilusión.

### ALGUNOS CASOS DE LA COMUNITAT

Permitidme que señale algunas buenas iniciativas que he conocido en la Comunidad Valenciana.

[www.ofersalud.com](http://www.ofersalud.com): Empresa de reciente creación, especialistas en facilitar el acceso a la salud de calidad a un precio asequible y sin necesidad de cuotas mensuales fijas. Han desarrollado un modelo de negocio claro, que aporta valor al consumidor pero también al profesional médico.

Sin grandes inversiones en hospitales, empiezan a competir de tú a tú con empresas como Adelas o Sanitas. Todo desarrollado desde La Pobla de Farnals por un pequeño equipo en número pero grande en ilusión, ganas e ideas de negocio.

[www.kuombo.com](http://www.kuombo.com): Desde Kuombo ayudan a los proyectos eCommerce a hacerse realidad desde 2008, y aunque parecen solo cinco años, en el mundo de internet y de eCommerce es mucho tiempo. He conocido algunos de sus proyectos y

la verdad es que es un lujo poder tener los servicios de este equipazo desde un chalet de El Vedat. Además, dan cobertura a empresas de toda España desde la oficina de Valencia y la sucursal de Madrid. Han ayudado a empresas como [www.suecaexpress.com](http://www.suecaexpress.com) a empezar a vender online.

[www.escuderofigo.com](http://www.escuderofigo.com): Francisco Escudero es un empresario valenciano que desde Aldaia se ha convertido en el distribuidor de referencia del mercado de audio para coche. Su negocio ha evolucionado desde ser suministrador exclusivamente del pequeño taller, a empezar a suministrar a grandes superficies especialistas y, últimamente, a empresas especializadas de venta de autorradios *online*.

Para los productos que distribuye en exclusiva ha decidido empezar a vender *online*, con páginas webs personalizadas por marca para aprovechar al máximo la imagen de marca y la conexión con el consumidor final. En un par de meses empezará la página de Autorradios Philips, que distribuye en exclusiva en España. Seguro que le irá bien.

[www.rimontgo.com](http://www.rimontgo.com): La familia Ribes lleva desde 1959 trabajando mucho y bien en el sector inmobiliario de Jávea y posteriormente en toda la Comunidad Valenciana. Aunque el mercado inmobiliario ha sufrido mucho, las empresas que son serias, profesionales y aportan valor al consumidor tienen siempre su espacio reservado.

Rimontgó ha decidido especializarse en el mer-

## Rimontgó se ha especializado en el mercado exterior y dispone de una página web customizada para mercados exteriores. Complementan esa experiencia digital con personal nativo de esas nacionalidades

cado exterior y dispone no solo de una página web perfectamente *customizada* para mercados exteriores (Rusia, Alemania, Inglaterra...), sino que complementan esa experiencia digital con personal nativo de esas nacionalidades y asistencia a eventos y acciones comerciales donde haga falta; el último viaje empresarial ha sido a China.

A una familia que trabaja duro, tiene la habilidad de prepararse y cuenta con el mejor producto inmobiliario sólo le puede ir bien. Si además invierte en futuro (internet), solo le puede ir mejor que a su competencia.

Por mi parte, hace unos años, empecé a trabajar en cómo implantar la mejor estrategia eCommerce en mi empresa, [www.philips.es](http://www.philips.es).

El reto es aprovechar las oportunidades que ofrece el comercio electrónico sin afectar negativamente a las ventas y el canal de distribución tradicional. Mi primer paso fue claro: prepararme y estudiar. El segundo, incorporar al equipo personas altamente *digitales* para hacer un tándem perfecto: la experiencia en el negocio de hoy con la capacidad para desarrollar el negocio mañana.