



Luciano Alonso con la delegada del Gobierno andaluz, Remedios Martel, quien acompañó al consejero en la segunda jornada de Fitur. :: S. SALAS

Nace Andaluciadcompr@s, un portal de venta 'online' para crear comercio

La Junta y CECA lideran la iniciativa, con la que se pretende mejorar y diversificar la labor en la Red de las empresas y los proveedores

FRANCISCO ROMERO

MADRID. Buscar nuevas formas de comercio y aprovechar las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías y sus numerosas aplicaciones es lo que se esconde detrás de Andaluciadcompr@s, una central de compras 'online' puesta en marcha por la Junta de Andalucía y la Confederación Empresarial de Comercio de Andalucía (CECA). El proyecto fue presentado ayer en la Feria Internacional de Turismo (Fitur) y se une a las numerosas iniciativas desarrolladas para hacer de Andalucía una comunidad 'high tech', en la que las nuevas tecnologías de la comunicación sean la norma y no una excepción.

Esta central 'online' fue presentada por el consejero de Turismo,

Comercio y Deporte de la Junta de Andalucía, Luciano Alonso, y por el presidente de la CECA, Manuel García-Izquierdo, ya que es la confederación empresarial la que está gestionando este ambicioso proyecto.

El objetivo fundamental de la plataforma se fundamenta en renovar la estructura comercial de Andalucía y fortalecer su cohesión mediante el acceso a formas de gestión que se complementen entre los negocios, los servicios y los productos. El proyecto ya cuenta con más de 1.700 preadhesiones de empresas que han sabido ver el potencial de esta herramienta, y se prevé que en su primera etapa sean 10.000 los comercios que se sumen.

Para el consejero este proyecto supone «la puesta en valor de los pequeños y medianos comercios en Andalucía, cuya importancia en nuestra comunidad es muy elevada». Alonso agradeció el esfuerzo que han realizado muchas pymes que, a pesar de luchar contra un contexto económico bastante desfavorable, en muchas casos han seguido manteniendo un

fuerte nivel de contratación y empleo. De hecho, el 10% del Producto Interior Bruto (PIB) regional aglutina a más de 164.000 establecimientos, de los cuales un 98,6% son pymes, y suman 505.300 tra-

bajadores, lo que supone casi el 18% del total.

La idea de Andaluciadcompr@s se asemeja, según Alonso, «a los centros comerciales abiertos que existen en Andalucía, en el senti-

Una herramienta que facilita los negocios

Esta nueva plataforma pretende ser un punto de encuentro entre los distintos actores sociales del comercio, alcanzado desde los proveedores a los clientes. Para ello dispone de cinco instrumentos principales que son la central del compras, un sistema de puntos para conseguir fidelizar a los clientes (e-fidelización), escaparates virtuales diferenciados y diseñados por cada comercio,

un canal multitienda, lo que posibilita que se puedan realizar distintas compras en distintos comercios pero desde el mismo portal, y herramientas de comunicación y promoción específicas.

Así, Andaluciadcompr@s se convertirá en un punto de encuentro donde al cliente le será más fácil conocer la oferta existente, aunque esta sea muy diferente entre sí. Al mismo tiempo, tanto proveedores como comerciantes podrán tener una idea mucho más clara de la demanda que actualmente se encuentra fuera de sus locales comerciales, además de abaratar costes de un modo considerable.

Las pymes contarán con todo tipo de ayuda técnica para anexionarse a la plataforma

El proyecto cuenta ya con cerca de dos mil asociados que podrían ampliarse hasta los diez mil

do de que este portal diversifica la oferta del mismo modo».

La plataforma se ha desarrollado en distintas etapas y ahora inicia una nueva fase con su puesta en funcionamiento y un plan de difusión que persigue incorporar al mayor número posible de socios, tanto comerciantes como proveedores para que así, poco a poco, se vayan captando clientes y poder fidelizarlos.

Por su parte, el presidente de la CECA, Manuel García-Izquierdo, afirmó que «hace dos años tomamos la decisión de subirmos al tren de las nuevas tecnologías porque entendemos que en ellas está el futuro. De hecho, cada vez son más los andaluces que compran algún producto o contratan cualquier servicio empleando Internet, por lo que las pymes no pueden dejar de ampliar sus fronteras a este nuevo ámbito».

Asistencia

Para poder llevar a cabo la mejor incorporación posible de las pymes y los proveedores, la plataforma Andaluciadcompr@s cuenta con un fuerte apoyo, de modo que cada comercio se gestionara de manera individual y personalizada en cada establecimiento. Para ello, la central cuenta con equipos que ofrecen asistencia técnica 'in situ' que puede ayudar a gestionar desde la instalación del ADSL a la creación de los escaparates virtuales.

Estos equipos de ayuda acompañarán a los empresarios en todo el proceso de inscripción y funcionamiento posterior, y supondrán un servicio de asistencia continua para resolver dudas e incidencias.

De este modo se pretende ampliar el mercado potencial de las pymes andaluzas y se contribuirá a que estas tengan un mejor conocimiento de la demanda y puedan prestar una atención personalizada y más atractiva a sus clientes.

También, al ser una herramienta 'online', les permitirá obtener precios más competitivos y mayores márgenes de beneficio gracias a la reducción de costes directos, y acceder a estudios, datos de mercado y soluciones para mejorar la gestión del negocio, manteniendo un mayor control sobre todas las cuestiones que les afecten.