

"La multitienda en internet": una buena solución para el pequeño comercio, sobre todo en las zonas rurales.

—Como ya os comenté, se trata de llevar a la práctica la virtualidad que tiene internet. Pero, ¿sabéis cuál es el verdadero problema?

—¿Cuál es?

—El que vengo comentando desde siempre. El desconocimiento en el uso de Internet, y lo que es peor, la poca voluntad de superarlo. Fijaos que, desde el panel de control, se puede hacer cualquier cambio, es decir, se pueden subir las imágenes, modificar los textos, el orden de las imágenes en la pasarela y cualquier otro dato de una forma sencilla e instantánea. Es decir, autosuficiencia absoluta, gracias a la automatización que proporciona la informática unida a las cualidades de internet. Solo de esta forma se pueden ofrecer gratuitamente unas prestaciones inimaginables en otros tiempos. Pues bien, en general, la gente pasa de aprenderlo y nos llama por teléfono para que se lo hagamos nosotros. ¿Qué sucede entonces? Se rompe la dinámica de poder ofrecerlo gratuitamente, porque necesitaríamos una legión de empleados o de colaboradores haciendo inviable la gratuidad debido a la gigantesca manipulación de datos que acarrearía. El resultado es que cuando hay que pagar, la gente se espanta y nos instalamos en el círculo vicioso de la tantas veces mencionada brecha digital que solo se verá rota por la formación, el conocimiento y la concienciación a todos los niveles.

—Pues cuando tengamos algo de poder municipal será lo que hagamos nosotros personalmente con nuestro trabajo de forma altruista para dar ejemplo —dijo Radiante.

—Se me ocurre algo mejor —intervino Adal—. De los presupuestos municipales destinaremos la parte que se pueda, para contratar gente que lo haga para las empresas que estén en el municipio. Crearemos puestos de trabajo, y saldrán beneficiadas las empresas, la gente con los puestos de trabajo que se creen, el pueblo que fijará población con esos puestos de trabajo y, en general, la actividad comercial como fuente generadora de riqueza que, evidentemente, también repercutirá en el municipio.

—Muy buena idea —replicó Jorge.

—Veo un problema —dijo Radiante—. ¿Qué necesidad tiene de anunciar un litro de leche en internet la única tienda del pueblo, la de Aurelia?

—Has puesto el dedo en la llaga. Tengo en la cabeza otro proyecto, pero sería inviable hoy por hoy. La “multitienda en internet”. Vamos a ver como lo explico... Imaginemos, por ejemplo, dos notarios

que ofrecen el mismo trato amable y considerado, la misma diligencia en los asuntos y, evidentemente, las mismas minutas, porque sus “productos” tienen precio fijo al ser siempre los mismos independientemente de donde se encuentre ubicada la notaría. Uno se encuentra en el pueblo y otro en... Astorga: ¿adónde acudiríamos a la hora de hacer una escritura de compraventa, un testamento o el cambio de administrador de una sociedad?

—Al del pueblo, está claro.

—Evidentemente. Pues bien, igual que en el ejemplo de la notaría, la tienda del pueblo se convertiría en esa “gran superficie virtual” donde podría encontrarse desde material eléctrico hasta un dormitorio pasando por un libro, con la garantía de encontrar los mismos productos y al mismo precio que en cualquier otra del país. ¿Verdad que de esta forma ya serían viables económicamente esas pequeñas tiendas de pueblo con tendencia a desaparecer?

—Pero, ¿de dónde te vienen esas ideas?

—Pues, de la observación.

—¿De la observación?

—Efectivamente. Os cuento. Hay una tienda en Vega de Magaz, el pueblo donde estuvimos comiendo con Julio y Pepe ¿Recordáis?

—Sí claro.

—Pues esa tienda la regenta un paisano desde joven, el señor Luis. La conocen como *El Corte Inglés de Vega* porque tienen de todo, menos alimentación. Si alguien necesita material de construcción, una fumigadora o un colchón de látex, allí va a comprarlo. Si quieres un mueble, lo vende por catálogo y si necesitas arena te envía directamente el camión. Es un comerciante nato y su vida es la tienda. Siempre tiene algún detalle. Yo le compré unos zapatos y me regaló tres pares de calcetines, y, con una estufa de leña, una camisa. Es un caso único. Sucede que esa tienda ofrece unas garantías totales de cara al cliente, aunque venda por catálogo. Y me surgió la idea. El problema de comprar por internet son las garantías que ofrece el vendedor, pero si es la tienda de toda la vida y, además, se encuentra físicamente en el pueblo, se eliminan esos obstáculos. Aplicando este principio, cualquier pequeño comercio en zona rural puede convertirse en esa “gran superficie virtual” de la que os hablaba, es decir, la “multitienda en internet”.

—Pero entonces, ¿por qué dices que no es viable hoy por hoy? De ti hemos aprendido que con imaginación y voluntad todo es posible.

—Ya, ya. Pero sería necesario establecer unos ritmos. Primero crear un portal, que podría ser como *InterCatalogos.com*, adaptándolo un poco...

—¿InterCatalogos.com?

—Es verdad, no os había hablado de él. Es otro portal que pertenece a otro grupo formado con InterFerias.com, y que se destinan a empresas fabricantes o distribuidores, no al comercio minoritario. Pero ese proyecto está aún en ciernes. Tengo algo hecho, pero a modo de prueba. InterCatalogos.com no es ni más ni menos que los catálogos de las empresas en internet. Hay catálogos públicos y privados. También se pueden efectuar pedidos en firme independientemente del pago, que se hará de la forma que convengan comprador y vendedor, pero sin la intervención del portal para evitar posibles problemas sin necesidad, a no ser que así lo convengan expresamente ambas partes. En este caso se haría una intermediación parecida a la que hacen los bancos en las operaciones de importación-exportación con la apertura de un crédito confirmado e irrevocable.

—¿Crédito qué..?

—Crédito confirmado e irrevocable. Es una operación bancaria en la cual el comprador deposita en su banco el importe de la factura proforma que el proveedor previamente ha enviado, y en donde se relacionan los productos y el total a pagar. Ese dinero lo guarda en depósito el banco hasta que llega la mercancía, y el comprador la tiene a su disposición. Es decir, en cuanto llega a la aduana. Entonces, el banco hace la transferencia de fondos al banco del proveedor automáticamente. De esta forma se salvan las posibles retenciones en cuanto a seguridad en el cobro por una parte, y en la recepción del pedido procedente de otro país, por la otra.

—Pues es una buena solución. Pero habría un trabajo extra para el portal: el estar pendiente del dinero y pagar al proveedor cuando se tenga la conformidad del comprador.

—Bueno, pues se procedería como el banco: cobrar comisión por el servicio. Con ese dinero se podrían pagar sueldos de personas que se encargaran de esas intermediaciones para la garantía de ambas partes. El caso es generar recursos, trabajo y riqueza. Seguro que al final, incluso pagando esa comisión, para el consumidor aún resultaría más económico el comprar de esta forma. Saldrían beneficiadas todas las partes, e incluso el medio ambiente.

—¿Cómo sería eso?, a ver, explícate.

—Vamos a suponer que queremos comprar... una librería. La tienda del pueblo, evidentemente, no la tiene. Tendríamos que desplazarnos a cualquier población que tuviera tiendas de muebles. Consumimos gasolina. Si en la primera lo encontramos, bien, si no a otra y otra hasta que topemos con la librería que nos guste. La encargamos, y vuelta a casa, seguimos consumiendo gasolina, y otra cosa importante, el tiempo, que estamos todos de acuerdo que no se recupera con dinero. La tienda, previamente, la ha tenido que comprar al fabricante, corriendo el riesgo de venderla o no. Mientras lo hace tiene un dinero invertido e inmovilizado. Ahora, veamos cómo podría ser el

proceso comprando en esa hipotética “multitienda virtual”. Nos acercamos a la tienda del pueblo, cien metros escasos y andando; de paso hacemos un poco de ejercicio. En uno de los terminales que tendría Aurelia, buscamos por “librerías”, y nos salen todas las que se encuentren en la base de datos. Miramos y remiramos, hasta que encontremos la que nos interese por precio, calidad, color, medidas, etc., etc... La vemos en tres dimensiones, e incluso la acoplamos dentro de la foto digital que hemos hecho del espacio de nuestra casa donde la queremos poner, y así observamos cómo quedaría ambientada. Decidido, ¡la compramos! Hacemos el encargo en firme, que se procesa directamente al fabricante, el cual, devuelve automáticamente al terminal un documento con las características del pedido; referencia, precio, tiempo estimado de entrega, etc. etc. Aurelia pacta con nosotros las condiciones de pago y entonces confirma o no el pedido al fabricante. El precio de venta es el oficial para las tiendas, con lo cual nos costaría lo mismo que en cualquier otra tienda del país; recordad, como en las notarías. El fabricante recibe diariamente todas las compras que le han efectuado por este medio, con lo cual programa su producción de acuerdo con esas peticiones, optimizándola eficazmente. En la tienda, ni se descarga la librería, ya que Aurelia la reenvía directamente a nuestro domicilio. El camión de reparto viene una vez por semana, o los que sean necesarios, con todos los encargos del pueblo. Gana todo el mundo; el fabricante que no se ve obligado a mantener *stocks* y produce sobre ventas aseguradas al consumidor final, el sueño de cualquier empresa. Gana el consumidor, por supuesto; la tienda tiene el negocio asegurado y el medio ambiente también es beneficiado por el combustible que nos ahorramos en desplazamientos.

—Incluso se podría ver el producto a través de webcam... —apuntó Radiante.

—Claro, todo es cuestión de echarle imaginación, pero el sistema, el procedimiento está ahí. Solamente hay que adaptarlo a las circunstancias de cada artículo. Fijaos, por ejemplo, en la posibilidad que se abre para los labradores, los productos del campo, las bodegas noveles, la artesanía, las fábricas familiares de embutidos, los pequeños talleres... todas esas pymes que actúan como auténticos motores de una microeconomía que incide en el desarrollo local de una forma importante, creando empleo estable y generando riqueza nativa en mercancías y servicios, pero con recursos limitados si los comparamos con las grandes empresas que, evidentemente, no están instaladas, ni lo harán, en nuestro pueblo. La paradoja es que esas grandes empresas disponen de lo que pidan, les ceden terrenos, desgravaciones, subvenciones, etc., etc. Cuando les interesa más producir en Marruecos, cierran y, de una tacada, mandan al paro a cientos de personas. Pero no así las pequeñas empresas —familiares muchas—, que emplean a dos, a cinco o diez personas y les mantienen durante toda su vida, porque es su negocio y son “sus” empleados. Me refiero al sentido entrañable del adjetivo. Es a estas empresas, sin demasiados cauces de promoción, a las que más se deben involucrar en el sector de las nuevas tecnologías, proporcionándoles herramientas y medios

baratos, pero al mismo tiempo potentes, como internet, que por sus características es una de las posibilidades con más futuro en este diseminado entorno rural. Muchas de ellas carecen de una elemental web, entre otras razones porque desconocen esencialmente el medio, encontrándose discriminadas, en este aspecto, del resto, que sí la tienen en legítima competencia.

—¿Y por qué dices que es inviable? —a Radiante le salía su impulso natural—. Se preparan los portales, el sistema, y se comienza a promocionar.

—No es que sea inviable, en un futuro. Ahora se necesitaría una infraestructura y unos medios de los que nosotros no disponemos. Por una parte, sería imprescindible que un número elevado de empresas fabricantes y distribuidoras se adhirieran al sistema, así como tiendas que hicieran de puntos de venta para preparar una gigantesca aplicación con portales incluidos que funcionase a nivel nacional. También serían necesarios unos centros logísticos, al menos en cada provincia, y qué sé yo... Nosotros no podemos acometer esa empresa. Tendría que intervenir la propia Administración, pero los asuntos comerciales no han sido nunca su fuerte ni su razón de ser.

—¡Joder! Pues ya es hora de ir cambiando el chip. Si consiguiéramos alguna cuota de poder municipal, intentaríamos ponerlo en marcha, aunque fuera a nivel local, para dar ejemplo —respondió Radiante.

—Sí, y además, crearíamos puestos de teletrabajo para mantener la aplicación subiendo imágenes, manteniendo actualizadas las existencias, las ofertas, controlando las mediaciones y todo lo que sea necesario. El volumen de negocio daría para pagar los sueldos que fueran necesarios —Adal se involucraba también aportando ideas.

—Bueno, bueno, todo eso me parece muy bien. Como consejo, lo de siempre; tomad nota de lo que hablamos en estas conversaciones para llevarlo como propuestas al partido, que por cierto, este fin de semana toca más o menos la asamblea de cierre anual, dadas las fechas en las que nos encontramos, porque las navidades se echan encima y ese periodo no es para hacer política.

Fragmento *explorcata* de la novela *Españ@.es*, del autor Antonio J. Nevado * Edición en Internet *