

Ser un “emprendedor digital” en España es todavía difícil

Por: mallorcardiario el 13 November 2011 | [Comentar](#)



Aquellos **emprendedores digitales** que quieren hacerse un hueco en los negocios *on line* aún tienen problemas para poner en marcha un proyecto. El mercado es “**poco maduro**” para este tipo de negocios digitales tanto por la **falta de infraestructura** o por la **primacía de los negocios tradicionales**, pero esta actividad cuenta con barreras.

Según la mesa redonda de emprendedores del Instituto Superior para el Desarrollo de Internet (ISDI) celebrada esta semana, las principales dificultades se **centrarían** en la tecnología, en los proveedores, en la banca, en la logística, en el fraude y en la financiación.

Por un lado, siguen existiendo problemas para encontrar proveedores adecuados con una **capacidad técnica** y de respuesta suficiente para la demanda que suponen las incidencias del negocio día a día. Asimismo, las quejas se centran en la **falta de especialización** en algunas plataformas y en la falta de agilidad del servicio lo que implica **retrasos**.

Por otro lado, se ha concluido que en **España no existe una cultura para atender a las empresas digitales**, pues, muchas tiendas *on line* cuentan con una rotura de stock. Para los proveedores **prima la tienda física** frente a los e-commerce, lo cual provoca retrasos al servir pedidos e incremento en los costes.

FALTA DE INFORMACIÓN EN LA BANCA

La banca también supone **otra barrera** para el mercado digital. Éstas no están preparados para **ofrecer plataformas** (TPV) para el pago *on line* debido a la falta de información en sucursales, entre otras. Como consejo a los consumidores, un único proveedor sí sería seguro, pero a su vez es excesivamente caro con **comisiones** de hasta 3,8 por ciento frente al 0,8 de otros bancos.

Aunque, desde el punto de vista del consumidor español, éstos prefieren **tener varias posibilidades y sistemas** como el contra reembolso, complejo en la gestión, que sigue teniendo un impacto importante en las ventas.

Para la logística, el problema al que se enfrentan los emprendedores sería los **costes para productos** que requieren un cuidado especial. Además, se encarecen estos envíos a zonas alejadas de los núcleos urbanos como pueden ser pueblos o aldeas.

Asimismo, la mayoría de los proyectos se inician con **escaso presupuesto** y con autofinanciación, ya que para conseguir una financiación existe **grandes dificultades** si se tiene en cuenta a otros países como EE.UU.

Para finalizar, el **fraude** en el comercio electrónico también es un punto a tener en cuenta. Aunque en España cada vez tiene una incidencia menor, entre el 1 y 2 por ciento, es relativamente sencillo **encontrarse pedidos con nombres extraños**, números de tarjeta extranjera y cuantías muy elevadas.