

Sonia Palau, Business Manager de DirecPyme

**“Las pymes ya no quieren dejar escapar la oportunidad de captar clientes y proveedores internautas”**

**DirecPyme está especializada en ofrecer soluciones tecnológicas para las pymes**

Ana Rodríguez

La Red supone abrir una ventana al mundo y multitud de ventajas empresariales desde 2000 en DirecPyme apostaron porque el sector de la pequeña y mediana empresa también disfrutara de estas ventajas y ahora reconocen: “Nuestra experiencia confirma un cambio de tendencia en este sector, las pymes cada vez están mejor informadas de las ventajas que puede aportar internet a su negocio”, asegura la Business Manager de DirecPyme, Sonia Palau. Al hilo de esta evolución, DirecPyme acaba de aumentar sus productos y servicios.



**Desde sus inicios dedican sus servicios a la pequeña y mediana empresa, ¿cómo fue recibida su empresa en el sector?**

En octubre del 2.000, fecha en la que nació nuestra empresa, el entorno tecnológico era bastante distinto al actual e Internet atraía grandes inversiones y grandes expectativas, especialmente dirigidas a grandes corporaciones.

Netfocus, nació de la alianza entre el Banco Sabadell, pionero en la utilización de las Tecnologías de la Información en las diversas áreas de su negocio y gran conocedor de las necesidades de sus clientes, Siemens, que aportó su experiencia en la concepción, diseño, desarrollo y explotación de soluciones “e-business” para empresas.

El objetivo de esta alianza era el de concentrar y trasladar a nuestros clientes la experiencia, conocimiento y recursos y el aprovechamiento de la tecnología y especialmente de la Red.

La acogida fue muy importante y en estos 6 años contamos ya con más de 8.000 Web’s creadas y gestionadas para estas PYME’s.

**Habitualmente las encuestas en este sentido aseguran que las pymes son reticentes a la Red ¿cuál es su experiencia?**

Nuestra experiencia particular vendría a confirmar un cambio de tendencia al respecto. En un mercado cada vez más competitivo y globalizado, cualquier factor diferencial que aporte una ventaja competitiva es vital. Así lo entienden las empresas que demandan nuestros servicios. Cada vez están mejor informadas de las ventajas que les puede aportar Internet a su negocio y tienen muy claro qué es lo quieren y cómo lo quieren. Al respecto, es significativo el hecho de que más de 95.000 empresas se hayan dado de alta en nuestro directorio. No quieren dejar escapar la oportunidad de captar la atención de sus posibles clientes internautas.

**¿Podemos hablar de prototipo de empresa cliente de DirecPyme?**

Los clientes de DirecPyme son mayoritariamente PYME’s con un volumen de facturación elevado pero con pocos recursos humanos (menos de 50 empleados) ubicadas en Catalunya, Madrid, Andalucía y Cantabria. Los sectores más habituales son los de Servicios y fabricantes que desean dar a conocer sus productos y servicios a los visitantes de la Web.

**Ahora acaban de actualizar su web ¿cuáles son sus principales cambios y por qué los han realizado?**

DirecPyme hasta ahora ofrecía servicios ligados mayoritariamente con el área tecnológica e Internet, como la construcción y diseño de páginas web empresariales, gestión de cuentas de correo y protección de datos.

Con el nuevo enfoque estratégico dado al portal, además de aumentar este catálogo con la contratación y administración de dominios a través de Internet, disponible en breve, hemos querido ampliar a otros ámbitos de la dinámica empresarial estos servicios. Así, gracias a los acuerdos alcanzados con diversos

partners, podemos ofrecer a nuestros clientes más opciones interesantes para sus empresas, como acceder a información empresarial relevante para sus relaciones de negocio, el recobro de impagados o la gestión de sus impuestos.

**Para los que aún se muestran desconfiados en lo que la Red puede aportarles ¿Qué ventajas les destacaría?**

En relación a las pequeñas y medianas empresas, Internet puede aportar numerosas ventajas. Una de las más destacables sería la mejora notable de las comunicaciones. El correo electrónico o la telefonía por IP ofrecen la oportunidad de poderse comunicar con cualquier parte del mundo con una notable reducción de costes. Así, puede ampliarse y mejorarse el contacto directo con proveedores y clientes.

En cuanto al factor comercial, la Red supone abrir una ventana a un mercado global que no está condicionado por factores de ubicación geográfica o de tiempo. De esta manera, una empresa, independientemente del tamaño que tenga, puede disponer de un espacio abierto las 24 horas del día en el que recibir pedidos de clientes situados en cualquier lugar del globo.

Asimismo, cada vez son mejores las soluciones de seguridad existentes, con lo que una empresa que preste una atención adecuada a este aspecto puede estar tranquila a la hora de realizar cualquier tipo de transacción a través de la Red.

**Para más información:**

<http://www.direcpyme.es>