

Subastas por Internet, una nueva forma

Yo vendo, tú

El portal de subastas 'on line' eBay se ha convertido en la segunda 'punto.com' más valiosa del mundo, al popularizar un sistema con el que muchos internautas consiguen hacer negocio.

Corría el verano de 1995, cuando Pierre Omidyar, un joven francés de origen iraní, escuchaba de su novia lo difícil que le resultaba a ella contactar con personas para intercambiar los dispensadores de caramelos Pez que coleccionaba. Y Pierre, programador informático, desarrolló una *web* especializada en centralizar las ofertas y demandas de interesados en el mundo del arte. Hoy, su novia es su mujer, y tiene más de 400 dispensadores Pez. Y la empresa de Pierre se llama eBay. Evidentemente, resultado ser un merca-

de hacer negocio

compras

do muy apetitoso. Así que los competidores no tardaron en aparecer por todos lados... Desde portales especializados como mercado libre, iBazar, Aucland, hasta portales de contenido general con secciones dedicadas a las subastas como Yahoo, Amazon, msn, etc.

Hoy en día muchos de esos competidores han sido adquiridos por eBay, bien para diversificar y seguir ofreciendo sus servicios, pero bajo la órbita del nuevo dueño o, simplemente, para desaparecer de escena y dejar su hueco al líder.

Sencillez de uso

Gran parte del éxito de este fenómeno se debe a su facilidad de uso. En la mayoría de las *webs* se requiere un registro previo de datos tras el cual se le asigna un usuario y *password* para comprar o vender. Se extrema la seguridad para evitar fraudes –si bien, en este tema, el usuario también debe extremar al máximo sus precauciones y medidas de seguridad (programas antiespías, cortafuegos, cambio periódico de claves, etc.)– y, en muchas de ellas, se incluye un sistema de

votos por el cual los propios usuarios valoran subjetivamente el comportamiento correcto de aquellos con los que han comerciado.

El proceso se inicia con la puesta en venta de un artículo ubicándolo en una categoría y fijando un precio de salida. El vendedor decide este precio y el tiempo que estará abierta la subasta (normalmente una semana). Durante este periodo, otros usuarios realizan sus pujas, y cuando finaliza, el sistema informa automáticamente al comprador y al vendedor de los datos del otro para proceder al pago y entrega del producto.

La otra opción, es decir, la compra, es tan sencilla como localizar el producto que se quiere dentro de diversas categorías o mediante un buscador. Una vez hallado, se puja por él. Si eres el que más ofrece, la *web* te informará de ello automáticamente al finalizar la subasta.

“Lo que eBay consigue es hacer eficientes mercados que antes no lo eran”, afirma María Calvo Pesini, directora general de eBay España, en el libro *eBay, cómo hacerse rico en Internet*, de ➤

Consejos para una buena compraventa

Compradores

Antes de comprar contacta con el vendedor y pregúntale todas las dudas que tengas, incluso sobre detalles que conozcas, para confirmar la veracidad. Además, esto te servirá para valorar la responsabilidad y fiabilidad del vendedor, ya que podrás darte cuenta de si responde pronto a tus preguntas e intenta aclarártelas o elude las respuestas. No compres sin haber investigado el posible precio del producto en otras *webs*. Esto te ayudara a establecer un precio máximo. Y ten cuidado con subir demasiado al final de la subasta, a no ser que estés decidido a obtener ese producto cueste lo que cueste, en cuyo caso, lo mejor es operar en los últimos minutos de puja y disponer de Internet de alta velocidad.

Vendedores

Pon un precio de salida tan bajo como permitan las ganas que tengas de deshacerte del objeto. Cuanto más barato, menos competencia de otras posibles ofertas. Asegúrate de situar el producto en la categoría más adecuada y de poner palabras clave que permitan su localización por parte de los interesados. También ten cuidado de elegir la hora de inicio de la puja, sabiendo que será la misma a la que se cierre, y calibra a qué público va orientado lo que vendes. Hay objetos que se venden mejor de noche, otros en horario laboral, y también hay diferencia entre cerrar los días laborables o los fines de semana. Intenta transmitir seriedad informando de todos los detalles y poniendo varias fotos.



El negocio de las subastas por Internet se ha convertido en una forma de vida para un número cada vez mayor de internautas.

¿Qué se suele subastar en la Red?

Como en un bazar persa, en las subastas se puede encontrar prácticamente de todo. Existen dos líneas de clientes por la filosofía de uso del producto. Por un lado, están los coleccionistas que buscan sellos, monedas, cromos, etc. y, por otro, los consumidores más orientados hacia las cámaras digitales, móviles, mp3, PDA y

demás. Estos últimos son un grupo muy estacional, sobre todo en navidades, mientras que los primeros son más estables a lo largo del año. Según las principales *webs* de subastas, el orden de demanda de los consumidores es: motor; electrónica de consumo; informática; ropa y accesorios; libros, música y películas; coleccionismo; casa

y jardín; juguetes; deportes; joyería y relojería, y cámaras. Las subastas son un buen ejemplo del libre comercio, pero no todo puede subastarse. La mayoría de sitios no comercializan con objetos prohibidos, es decir, con cualquier artículo que viole las leyes aplicables. Pese a todo esto, la línea a veces no es suficientemente clara.



El francés residente en Estados Unidos, Pierre Omidyar, es el creador de la mayor empresa de subastas 'on line': eBay. Su clave para triunfar: abrir 24 horas al día y todos los días del año.