

NACEXmagazine 20

Nacex | Número 20 | Octubre 2012



Descárgate
NACEXmagazine

Reportaje

Comprar a todas horas

02

Cliente Nacex

Norma Comics Sabadell

entrevista a Rafel Sabater, Propietario

04

Agencia Nacex

4629 - Meliana

06

Vida y Ocio

Variedad refinada

Al más puro estilo futurista · Las edades del hombre

Las bondades del aceite del árbol del té

10



Comprar a todas horas



Algunos lo ven como la solución perfecta a la crisis. Permitir la liberalización de los horarios comerciales permitirá que las tiendas abran más tiempo, lo que comportará un aumento de ventas y la demanda de más trabajadores. Por tanto, se espera que ayude a crear más empleo y, en consecuencia, el consumo interno remonte. Ese es el principal argumento de los defensores de esta medida, junto con la creencia de que se aprovecharía el gasto que harían los domingos la gran cantidad de turistas que visitan las ciudades de nuestro país. Es un hecho que el estilo de vida ha ido derivando cada vez más a que el consumismo se haya convertido en una forma de ocio e incluso en un reclamo turístico. El espectacular aumento del comercio electrónico, gracias al cual se puede comprar en cualquier tienda online del mundo a cualquier hora, y el apretado horario laboral de la gran mayoría de la gente, hacen de esta medida algo nada descabellado.

Sin embargo, también hay quien no ve tan claras estas afirmaciones y sostienen que más horas de tiendas abiertas no se traducirían necesariamente en más ventas, sino que lejos de crear más

empleo, se daría lugar a abusos laborales y a la desaparición del ya castigado pequeño comercio.

Entre los defensores de la medida se encuentran actores como la Confederación de Comercio de Madrid, y respaldados por el gobierno de esta Comunidad, quienes han cambiado de parecer en los últimos tiempos con la esperanza de que sea la medida que ayude a remontar a los comercios de esta comunidad, basándose sobretodo en el aumento de consumo que generaría la afluencia de turistas. Y, de

Es un hecho que el estilo de vida ha ido derivando cada vez más a que el consumismo se haya convertido en una forma de ocio e incluso a un reclamo turístico

hecho, en esta comunidad la liberalización de horarios comerciales ya es una realidad desde el pasado mes de julio. En contra, otras confederaciones de comerciantes, como la Confederación Española de Comercio (CEC), y gobier-

nos autonómicos como los de Cataluña, Andalucía o País Vasco, entre otras.

También las asociaciones de consumidores están divididas. FACUA, por su parte, está en contra de la medida argumentando que es perjudicial para los ciudadanos porque llevará a la desaparición del comercio de proximidad, además de fomentar el consumismo en detrimento del consumo racional y sostenible. En el extremo opuesto, está la OCU, quienes consideran que la medida favorece a los consumidores, quienes

tendrían más libertad para comprar, según sus preferencias o necesidades. Además, consideran que no es una medida obligatoria para ningún comerciante, pudiendo elegir su propio horario de atención al público.

La polémica sobre la liberalización de horario en los comercios está servida, ya que se prevé que se haga efectiva en poco tiempo. La medida cuenta con tantos defensores como detractores y todos esgrimen sus argumentos, mientras en la Comunidad de Madrid ya entró en vigor el pasado mes de julio.



A toda esta polémica se une el malestar por la subida del IVA y la nueva normativa de rebajas

Tampoco han faltado los estudios apoyando la teoría. Por ejemplo, un estudio de la escuela de negocios *IE Business School*, ha extraído un cálculo que afirma que con la medida en todo el país se crearían de manera directa 20.000 empleos en tres años. Además, se hace referencia a otros países como Holanda, donde la medida ha supuesto un crecimiento del volumen de ventas. También se aprecia en Suecia, donde además se observó una caída en precios del 0,6%. En el caso de Alemania, afirman que la facturación del comercio minorista aumentó en torno a un 2%. La Asociación Española de Centros Comerciales (AECC), por otra parte, ha publicado otro informe donde se calcula que se aumentaría en casi 40.000 las personas que trabajarían en los 531 grandes centros que hay en nuestro país.

A toda esta polémica se une el malestar por la subida del IVA y la nueva

normativa de rebajas, por la que el comercio podrá, si así lo desea, estar en rebajas todo el año. Esta normativa recientemente aprobada, tiene como principal crítica, de nuevo, a la mayoría de asociaciones de comerciantes minoristas quienes afirman que se ha destruido el "efecto llamada" que suponían las rebajas de invierno y verano y que han sido utilizadas como principal acción de marketing para el pequeño comercio desde siempre, siendo las únicas épocas del año en que grandes y pequeñas empresas igualaban sus fuerzas a la hora de atraer a los compradores.

En los próximos tiempos tendremos la respuesta a la polémica, ya que es muy probable que se acabe adoptando la medida y, entonces, cada implicado: grandes almacenes, pequeños comerciantes, gobiernos y consumidores podrán hacer su balance.





NORMA COMICS SABADELL es una de las empresas más emblemáticas de Sabadell. Desde la tienda, situada en la calle Sant Antoni, se puso en marcha la que probablemente fuera la primera web de venta por Internet de la ciudad y, hoy en día, es una de las webs más exitosas en venta de comics por Internet a España y Latinoamérica.

NORMA
Comics
SABADELL



RAFEL SABATER
PROPIETARIO

Entrevista a Rafel Sabater, propietario de Norma Comics Sabadell

1.- El comercio electrónico es algo nuevo en nuestro país, pero ustedes ya llevan más de 16 años vendiendo por internet. ¿Cómo fueron los inicios?

Por supuesto fueron lentos. Corría el año 1996 y en esos momentos muy pocos conocían internet, recuerdo que las revistas informáticas de la época calculaban en unos 20.000 los usuarios de la red, muy lejos de las cifras actuales. La gran ventaja que tuvimos al principio fue que éramos la única librería de cómics en España con venta on-line por lo que nos hicimos con todo ese mercado incipiente. Con el tiempo fue aumentando el número de población conectada pero también las tiendas con presencia en la red, pero con orgullo puedo decir que nos hemos ido manteniendo como una de las principales páginas de venta.

2.- ¿Cuáles son los países más consumidores de su producto?

España en un 75%, el resto se lo lleva casi todo Latinoamérica (en especial

Argentina, Brasil y México) y Estados Unidos. Al estar los cómics escritos en español es muy difícil vender fuera de esas zonas, aunque no nos faltan pedidos de Europa, sobre todo de españoles que están viviendo en otros países de la Unión Europea. Si los gastos de envío internacionales fueran más económicos podríamos estar hablando de una exportación superior.

3.- ¿Cuál es el volumen de ventas que manejaban en 1994 y cuál es en la actualidad?

En 1994 acabábamos de abrir, por lo que empezamos desde cero. Los primeros años siempre son duros para un comercio, tienes que hacerte con una clientela y por supuesto, cuidarla para no perderla. Las ventas fueron aumentando hasta el año 2008, época del máximo consumismo en nuestro país, pero desde entonces han descendido casi un 40% fruto de la grave crisis que soportamos.

4.- ¿Cómo gestionan los envíos de sus pedidos por Internet?

Para España ofrecemos dos opciones a nuestros compradores: entrega en domicilio a cargo de NACEX o recogida en otra agencia. Aunque NACEX es un poco más caro, el 90% de nuestros clientes lo eligen al ofrecer un servicio más cómodo y rápido.

Los envíos internacionales los hacemos íntegramente a través del servicio postal público.

5.- Han empezado a introducirse ya en la venta a través de redes sociales? ¿Cuál es la más efectiva?

Aparte de la web de venta on-line mantenemos informados a nuestros clientes con un blog de noticias y novedades y cuentas en Facebook, Twitter y FourSquare. Para nosotros los sistemas más efectivos son el blog, que en cinco años ha registrado más de un millón de visitas y Facebook, en el que tenemos ya casi mil seguidores.

Aunque Nacex es un poco más caro, el 90% de nuestros clientes lo eligen al ofrecer un servicio más cómodo y rápido



Hemos de tener claro que las redes sociales no nos harán vender más por sí solas, pero son muy útiles para promocionarnos y conseguir nuevos clientes, también para recordarle al consumidor ocasional que seguimos estando ahí, que no se olvide de nosotros. Así, aparte de informar diariamente de las novedades que publican las editoriales damos pistas de los futuros lanzamientos.

La interactividad que proporcionan las redes sociales facilita enormemente la comunicación con el cliente, hemos de ir olvidándonos del teléfono y fax (e incluso e-mail) para centrarnos en la comunicación vía facebook y twitter.

La empresa que no use los nuevos recursos está condenada al aislamiento.

6.-¿Cómo ve el futuro del sector, teniendo en cuenta que los e-readers van teniendo más adeptos cada vez?

El avance de los dispositivos electrónicos de lectura parece imparable, entre los e-readers y la crisis las librerías lo tendrán cada vez más difícil para sobrevivir. Nosotros tenemos suerte que el mundo del cómic es mayoritariamente de coleccionista, a nuestros clientes les gusta tener en papel y bien colocados en la estantería todos los números de las colecciones de sus héroes favoritos.

En nuestra tienda on-line de momento sólo vendemos cómics en papel, de momento no vemos un mercado diáfano para el cómic electrónico. Pero si en un futuro se dispara la demanda de ese tipo de producto tendremos que adaptarnos a los nuevos tiempos, como ya hicimos hace unos años.





Meliana

La agencia 4629 de Meliana - Clavival S.L.- es una empresa con una amplia experiencia comercial en el campo de la distribución de productos y servicios. Su Delegado, Enrique Villena Contreras, explica como fueron los inicios: *Tras una primera toma de contacto en el sector de la mensajería dirigiendo una agencia de otro franquiciador, tuvimos conocimiento de la disponibilidad de la delegación de NACEX 4624 Massamagrell. De inmediato, nos cautivo este nuevo proyecto que nos ofrecía dar un salto cualitativo en proyección y servicio y la posibilidad de hacer crecer nuestra empresa. Por ello y tras un minucioso estudio, nos decidimos y aceptamos este nuevo reto que nos permitía aplicar nuestra experiencia incorporándonos a la red de NACEX.*

La agencia 4629 de Meliana cubre las poblaciones de Canet de Berenguer, Puerto de Sagunto, Sagunto, Gilet, Estivella, Los Valles, Massamagrell, Mas-salfassar, Moncada, Burjassot, Godella y otras, hasta un total de 38 poblaciones de las comarcas de L'Horta Nord y el Camp de Morvedre. En esta zona se encuentran ubicados también varios polígonos industriales a los que se da servicio.

Contamos con personas muy cualificadas ya que poseen gran experiencia en el sector

La estructura de esta agencia cuenta con un total de 6 furgonetas propias, un camión de 3.500kg, una moto y, recientemente está incorporando bicicletas eléctricas como medio de transporte para rutas urbanas. Como explica el delegado, *estas bicicletas eléctricas, además de ser un transporte ecológico y sostenible a la hora de dar servicio, nos permiten agilizar el reparto gracias a la facilidad de aparcamiento, además de suponer un importante ahorro en combustible.* Asimismo, la agencia se compone de un equipo humano compuesto por un total de 10 personas, que gestionan los departamentos de Tráfico y Atención al Cliente. *Contamos con personas muy cualificadas ya que poseen gran experiencia en el sector. Algunas ya estaban en esta agencia y otras provienen de otras compañías del sector de la Logística. Contamos con 6 mensajeros que cubren las diferentes zonas y hay una persona que se encarga de la labor comercial,* explica Enrique Villena.

Agencia
4629

Los primeros meses han supuesto un trabajo muy duro ya que, además de la adaptación al sistema de trabajo de NACEX, y gracias a la colaboración de todos, hemos conseguido llevar el proyecto adelante, concluye Enrique Villena.

Muchos clientes se sorprenden del servicio que ofrecemos al recibir sus envíos muchas veces en menos de 24 horas

la zona del Camp de Morvedre por lo que hemos tenido que incorporar nuevos mensajeros. Tras un periodo de adaptación al sistema de trabajo de NACEX, y gracias a la colaboración de todos, hemos conseguido llevar el proyecto adelante, concluye Enrique Villena.

El delegado habla de su experiencia y nos cuenta que *anteriormente, nos faltaba espacio físico en la oficina. El reducido almacén no nos permitía una labor de carga y descarga que agilizase la labor de nuestros mensajeros, pues sólo podían acceder los vehículos de uno en uno. Por ello, nos decidimos a buscar unas nuevas instalaciones que nos facilitasen la entrada, organización y preparación de los*

envíos de una manera rápida. Ahora, una vez ya instalados en el nuevo local situado en el Polígono de Meliana, nuestra empresa ya está preparada para afrontar con garantía de éxito y esmerado servi-

cio todos los requerimientos de nuestros clientes. Además, como valor añadido, las nuevas instalaciones nos ofrecen la posibilidad de expandir nuestra oferta comercial con servicios como el picking o el alquiler de espacio para almacenaje a disposición de nuestros abonados.

Como anécdota curiosa, Enrique Villena explica que *muchos clientes se sorprenden del servicio que ofrecemos al recibir sus envíos muchas veces en menos de 24 horas. También merece una mención especial la buena acogida que ha tenido nuestro servicio de reparto con la bicicleta eléctrica, pues mucha gente nos felicita por la idea de contribuir con el medio ambiente.*



4629 MELIANA
Pol. Ind. La Closa
C/Mossaiquers, esq. C/Matrisers S/N
46133 Meliana
Tel. 961 452 909
Fax 961 442 151



ENRIQUE VILLENA CONTRERAS
DELEGADO DE LA AGENCIA

01 Presentación de todas la novedades en ecommerce en Paris y Madrid

En Madrid, el E-Show reunió a las principales empresas de servicios para el ecommerce, y NACEX acudió para presentar en su stand las principales novedades que se han lanzado recientemente en esta materia. La feria contó, además, con más de 200 ponencias donde se habló de los mayores casos de éxito del mundo relacionados con los negocios online y centrados en 4 grandes áreas: E-commerce (Logística, Métodos de Pago, Creación de tiendas, Open Source, CRM...), Marke-

ting Online (SEO, Analítica, Reputación Online, Email Marketing...), Hosting & Cloud Computing y Social Media.

Por otro lado, NACEX expuso lo último en servicios para empresas ecommerce en el E-Commerce Paris que se celebró del 18 al 20 de septiembre en la capital francesa. Allí se dieron cita más de 500 expositores, y se celebraron numerosas ponencias relacionadas con soluciones para tiendas online y e-marketing.



03 NACEX se une a la Fundación Josep Carreras en la lucha contra la Leucemia

NACEX, en su voluntad de formar parte de una sociedad cada día mejor para las personas, colabora con la **Fundación Josep Carreras** contra la leucemia. En el acuerdo firmado recientemente como Empresa Socia VIP, NACEX apoya a la esta Fundación, para conseguir que esta enfermedad sea curable en todos los casos.

La **Fundación Josep Carreras** es una fundación privada financiada gracias a los conciertos benéficos de su Presidente, el tenor Josep Carreras, y a las aportaciones de los socios y donantes. La Fundación concentra sus esfuerzos en cinco áreas: el apoyo a la investigación científica, financiando becas y la construcción de un Instituto de investigación

dedicado monográficamente a la leucemia y otras hemopatías malignas; la búsqueda de donante no emparentado para pacientes que requieren un trasplante de células madre procedentes de medula ósea, sangre periférica o cordón umbilical; la provisión de infraestructuras a centros asistenciales; el área de servicios sociales, con seis pisos de acogida para pacientes y familiares, y un servicio de consultas al doctor; y el área de docencia, con un programa de posgrado en hematología.

Con una trayectoria de 25 años, cuenta con sedes independientes en España, Estados Unidos, Alemania y Suiza. Más información en www.fcarreras.org o en el teléfono gratuito de información 900 32 33 34 y en info@fcarreras.org



02 Nueva plataforma de NACEX en Tarragona

Recientemente, NACEX ha trasladado las instalaciones de la plataforma de distribución de Tarragona al polígono industrial Riu Clar de la capital tarragonense, en el afán de agilizar la gestión de expediciones y dar aún un mejor servicio a agencias y clientes.

La nave, de 425 m², tiene una capacidad de producción de 800 paquetes/hora, cuenta con cámaras de grabación CCTV y 2 grabadores para CCTV, con visión remota.

Siguiendo los estándares de calidad de la empresa, se ha dotado a esta nueva plataforma de todos los avances en seguridad y trazabilidad pensados para optimizar el tránsito de las expediciones.



04 El Desafío NACEX alcanzó su principal objetivo

Objetivo conseguido: los niños africanos del poblado de Ositeti, en Kenia, recibieron este verano 1.000kg de comida comprados gracias a la recaudación del hoyo benéfico que se disputó el pasado mes de abril en el Desafío NACEX de Golf & Pádel Barça-Madrid.

Este hoyo benéfico estaba destinado a un proyecto de ayuda humanitaria para los niños de Masai Mara en Kenia. El proyecto solidario implicaba desde el envío de balones y equipos de fútbol para que los niños pudieran practicar deporte, hasta la compra de comida para una escuela de 400 niños. Otro de los objetivos a conseguir a medio plazo es la construcción de un pozo de agua potable.

El próximo 4 de octubre, tendrá lugar una nueva edición, esta vez como Desafío NACEX de Golf, cuya recaudación estará destinada a beneficio de la Fundación NIPACE, que ayuda a niños con parálisis cerebral.



NACEX y NACEX.shop presentarán en e-Show Lisboa sus novedades para el mercado luso

Los próximos 9 y 10 de octubre, NACEX estará presente en la feria de comercio electrónico más importante de Portugal, e-Show, en el Centro de Congressos de Lisboa. En el stand nº , los visitantes podrán conocer todos los servicios y ventajas que NACEX está ofreciendo actualmente, especialmente adaptados a las empresas que utilizan el ecommerce como canal de

venta de sus productos. También NACEX.shop, la nueva red de puntos de recogida y entrega estará presente en el stand con lo último para facilitar la recogida y entrega de las tiendas online.

La feria contará además con numerosas ponencias sobre negocios en Internet, marketing online, hosting&cloud y social media para empresas de Portugal.



2011 marca el récord de facturación del sector del comercio electrónico en España

Según el Informe de Comercio Electrónico del IV Trimestre de 2011, publicado por la CMT, el sector del comercio electrónico batió un nuevo récord de facturación en nuestro país el pasado año 2011, registrando un total de 9.201 MME.

Esta cifra representa un 25,70% más que en 2010, cuando se facturaron 7.318

millones de euro, suponiendo ya entonces un incremento del 60% respecto a 2009, cuya facturación fue de 5.752 millones de euros. Estos datos contabilizan las compras realizadas por Internet mediante tarjeta de crédito, método más habitual para realizar las compras online. Los sectores que más volumen de facturación tuvieron el pasado 2011 fueron los de las agencias de viajes, en el primer puesto, y el transporte aéreo, en el segundo, y entre las dos representan el 26,5% del total. Les siguen: el marketing directo (con un 6,7%) y el transporte terrestre (con un 5,9%) y los juegos de azar y las apuestas, con un 4,4% de la facturación total. Con estos datos encima de la mesa, podemos afirmar que actualmente se trata de uno de los motores de la economía en España.



01 ESPACIO 2.0

En este espacio os presentamos apps, blogs y webs interesantes y curiosas para el día a día.

¡ ENVÍANOS TUS PREFERIDAS!

@nacex_

Haz la compra sin intermediarios

En esta web, se da la oportunidad al comprador online de llenar la cesta de la compra de una manera más económica y natural, directamente desde casa y con productos de proximidad. Aquí podemos comprar toda clase de productos de primera necesidad de una manera directa al productor, sin intermediarios, desde un tomate auténtico de la mejor huerta hasta un yogur artesano.

En la actualidad, la plataforma ya cuenta con 110 productores, 700 ofertas y más de 4.000 usuarios.

www.hermeneus.es



Encontrar trabajo en 10 tuits

TwicVer te permite darle una aplicación diferente a tu cuenta de Twitter. Podrás encontrar trabajo o empleados resumiendo tu experiencia, o los requisitos que buscas, en diez sencillos tuits. Tu CV en Twitter de una manera rápida y directa.

www.twicver.com



Dormir en pleno centro histórico

El hotel María Luisa es un hotel familiar, en el que poder disfrutar del centro histórico de la ciudad sin necesidad de tener que mover el coche, ya que por su situación en pleno centro de Burgos,

permite hacer todas las visitas a pie. A tan sólo 5 minutos encontraremos los principales atractivos turísticos: la Catedral, el Museo de la Evolución Humana, el Castillo...

HOTEL MARIA LUISA***

Avda. del Cid, 42 · 09005 Burgos

Teléfono: 947 228 000 · Fax: 947 228 080

e-mail: comercial@marialuisahotel.com · <http://www.marialuisahotel.com>



Variedad refinada

Este restaurante está situado dentro del complejo del hotel NH Palacio de la Merced, en un edificio del siglo XVI, al sur de la capital burgalesa, en la orilla del río Arlanzón. Sorprende la variedad de cartas de la que dispone: una de hasta catorce aceites virgen extra para poder

degustar antes de los entrantes, con siete tipos de panecillos diferentes. Al pasar a los postres, una minicarta de vinos dulces servidos por copas o medias botellas y, para finalizar, disponen de la carta de cafés con hasta ocho tipos distintos, 16 téis y hasta ocho tipos de tisanas digestivas.

EL RINCÓN DE LA MERCED

Calle de la Merced, 13 · Burgos | Teléfono: 947 479 900

e-mail: nhpalaciodelamerced@nh-hotels.com · <http://www.nh-hotels.com>



Las edades del hombre

En la localidad de Oña, el monasterio de San Salvador cumple mil años de historia, y por eso ha sido elegido para albergar la exposición de Las edades del hombre. Se trata de una exposición de 138 obras artísticas procedentes de numerosos lugares que incluyen obras de artistas de la talla de Zurbarán, El Greco, José de Ribera, Berruguete,

Gregorio Fernández o Francisco de Goya, entre otros muchos. Titulada MONACATUS, esta exposición que estará abierta hasta el próximo 4 de noviembre llegará al alma de los amantes del arte.

<http://www.lasedades.es>



Al más puro estilo futurista...

Parecen sacadas de una película de espías del siglo 22 pero las ha diseñado Google y hasta se han presentado en la Fashion Week de Nueva York. Son las Google Glass, con las que, mediante gestos normales y comandos de voz, podremos manejar nuestro smartphone sin ni tan siquiera cogerlo o tocarlo: grabar imágenes, contestar mensajes y llamadas, consultar todo tipo de información, e incluso localizar físicamente a alguien.



Teclea allí donde vayas

Como por arte de magia, este llavero te proyecta al instante un teclado sobre cualquier superficie para que puedas teclear lo que quieras, incluso en tu teléfono móvil, en caso que necesites escribir un texto extenso. Gracias a su óptica avanzada, capta la posición exacta de tus dedos en contacto con la superficie donde lo tienes funcionando, identificando así cada pulsación.

<http://www.brookstone.com>

Las bondades del aceite del árbol de té

El aceite del árbol de té es uno de los aceites esenciales más utilizados por la medicina tradicional, gracias a las reconocidas ventajas de sus efectos sanadores. Muy apreciado como un poderoso agente antiséptico, antiviral y fungicida natural, se utiliza en todo el mundo desde hace siglos. Para obtenerlo, se han de destilar sus hojas.



Con las pilas cargadas

Si tu problema es que tus auriculares no tienen toda la autonomía que te gustaría, Plantronics ha lanzado dos nuevos modelos Bluetooth, M25 y M55, con la batería de mayor autonomía, permitiendo hasta cinco meses de vida en modo hibernación. Cuando los auriculares detectan la proximidad del teléfono, vuelven a acoplarse y sólo hay que pul-

sar el botón de llamada para despertar el aparato. Esto hará que siempre está listo en el momento en el que se quiera escuchar música, podcasts o simplemente realizar y recibir llamadas.

<http://www.plantronics.com>



NACEX

Salidas en el velero J80

Como cada verano, se han organizado las salidas de fin de semana en el velero J80 de NACEX, en el que clientes, franquiciados y CAF pudieron disfrutar de las travesías por la costa barcelonesa, en los diferentes turnos que se programaron los pasados meses de junio y septiembre. Debido al gran éxito del año pasado, se realizaron también salidas nocturnas en las que los invitados pudieron contemplar la ciudad condal iluminada desde el mar.

Como viene siendo habitual, todos aquéllos que se animaron, recibieron clases de navegación impartidas por Agustí Altadill, capitán del equipo de regatas NACEX. Así, los más atrevidos pudieron llevar el timón del velero durante la travesía, haciendo aún más ameno el paseo.

