



Miércoles, 31 de Julio de 2013

Buscar

Suscribirse

[Economía](#) | [Finanzas](#) | [Empresas](#) | [Globeconomía](#) | [Asuntos Legales](#) | [Neg OCIO](#) | [Opinión](#) | [Tecnología](#) | [Multimedia](#)
[Edición Impresa](#) | [Caja Fuerte](#) | [Indicadores](#) | [Fotonegocios](#) | [Foros](#) | [Monitor](#) | [Suscripciones](#)
**ÚLTIMAS NOTICIAS** Operaciones en la BVC sumaron \$442 billones en el segundo trimestre

Share



Share



Martes, Julio 30, 2013 - 16

## El costo de no aparecer en internet (I)



**Andrés Julián Gómez Montes**

En la columna anterior, hablé del costo que tiene la información y datos en las empresas, así como su eventual costo en caso de que se pierda o se dañe. Siguiendo esta temática de los costos, hoy quise empezar un tema que he mencionado varias veces en esta columna, que abordé permanentemente en mis charlas y consultorías, pero que pocas veces nos sentamos los empresarios a analizar: el costo de no aparecer en internet.

Recuerdo en la década de 1990 una pauta publicitaria de Carvajal que decía algo así como “el que no está en páginas amarillas, no existe”. Cuando se realizó esta campaña, esta frase era muy cierta y válida, pero hoy ya no lo es tanto. Yo me atrevería a modificar esta frase, diciendo lo siguiente “el que no está en internet, no existe”.

La anterior reflexión me lleva a dos conclusiones, la primera bastante obvia, la segunda quizás no tanto. En primer lugar, las empresas deben contar con presencia en internet si es que quieren estar en el radar de sus clientes, así como de proveedores, distribuidores, accionistas, inversionistas y demás. Esto implica de entrada, tener una página web y eventualmente presencia complementarias, como las redes sociales.

La segunda conclusión, es que más allá de tener presencia en internet, debemos pensar en cómo tener presencia en este medio. Crear una página web sencilla y básica, como lo he mencionado anteriormente en esta sección puede ser muy económica. Hay soluciones que pueden salir totalmente gratis, pasando por unos cuantos dólares unos cuantos cientos de miles de pesos. Y claro, en el otro extremo hay soluciones de varios miles de pesos (incluso millones de dólares).

La forma como se creó el negocio de desarrollo de páginas web llevó a que aparecieran todo tipo de soluciones, con todo tipo de personas. Como ya dije, es posible encontrar unas muy económicas y otras muy costosas. Y las económicas, por este hecho no necesariamente son malas, así como las costosas por sí solas tampoco son perfectas. Es un mercado que en su mayoría lo podemos definir como de compra y venta de páginas web. A priori esto no tiene nada malo, sin embargo aparece un problema: nos limita la visión y no nos deja pensar en el cómo, es decir, la estrategia de la página web.

Hace unas semanas me contactó un estudiante que tomó un curso mío hace varios años. El tiene, llamémoslo un problema, desde hace varios años. Ha estado pagando en los últimos años varios millones de pesos a una agencia, para que a través de Google aparezca publicidad que envíe tráfico a su página. Esto tampoco tiene nada de malo de entrada, pero tiene un problema asociado y es que le ha generado un hábito. El día que el deje de pagar este dinero, su página ya no va a aparecer en los resultados de Google y sus ventas disminuirán considerablemente.

Él ha estado buscando como posicionarse en los resultados gratuitos, conocidos como

### Lo + Leído

1. Hay emprendimiento y buenas ideas para el Hass
2. Tratado de Budapest y su importancia en patentes relacionadas con el sector de la biotecnología
3. Por baja demanda interna, la economía española cumplió dos años en contracción
4. Simón Gaviria pide que también se congelen los bienes de empresas del grupo Interbolsa
5. Skandia apuesta por las metas financieras de clientes a través de su comisionista

orgánicos de Google, para poder dejar esta adicción. Hasta el momento no ha sido posible. Adicionalmente, él está un poco disgustado por que ha invertido mucho dinero en el desarrollo de su página web y tiene contratistas, que han invertido muy poco dinero, y aparecen en las búsquedas gratuitas de Google, antes que él.

Por diversas razones, finalmente no le pude ayudar a esta persona y a su empresa a mejorar la situación. Él tiene totalmente claro, como debería ser, la importancia de aparecer entre los primeros resultados de Google. Sin embargo, se le ha convertido en una obsesión que le está limitando lo que verdaderamente es importante, que es la estrategia, como disminuir la pauta en Google y lograr cada vez mejores resultados.

En este caso, por ejemplo, sería bueno trabajar para mejorar la posición en la que aparece en Google, pero mejorando los resultados. Esto se da, por ejemplo, con páginas que están muy bien posicionadas en Google, pero están mal pensadas y diseñadas y nunca venderían nada (o muy poco). Hay páginas que no están de primeras en Google, pero con una mejor estructura, tienen mejores resultados en ventas que las primeras, y esto es lo que debemos buscar.

En la próxima entrega continuaré con este tema, dando más ejemplos y consejos.

 Post to FacebookPosting as Andrés Julián Gómez ([Change](#))

Facebook social plugin

© 2013, Editorial EL GLOBO. Todos los derechos reservados. | Calle 25D Bis 102A-63 | 4227600

[Términos y Condiciones](#) | [Política de Tratamiento de Información](#) | [Superintendencia de Industria y Comercio](#)

[Comercio Exterior](#) [Alta Gerencia](#) [Finanzas](#) [Responsabilidad Social](#) [Infraestructura](#) [Consumo](#)

[Automotores](#) [Finanzas Personales](#) [Tecnología](#) [Multimedia](#) [Twitter](#) [Financiero](#)

[Agronegocios](#) [Asuntos Legales](#) [Foros LR](#)

[Contacto](#) [Suscripciones](#) [Páute con Nosotros](#)

[Quienes Somos](#)

[imaginamos.com](#)

[Aplicación Blackberry](#)