



**Caso práctico  
Barrabés**



**Telefónica Data**



# La escalada electrónica de una empresa familiar

Barrabés Esquí-Montaña es el paradigma de una PYME con visión de futuro, que comprendió la necesidad de modificar la manera de entender su negocio para adaptarse al nuevo milenio, y lo hizo con éxito, tomando a Telefónica Data como socio tecnológico. Pionera en la venta a través de Internet, salió de Huesca al ciberespacio para suministrar material específico para la nieve y el alpinismo desde el Valle de Benasque, el pueblo de apenas 800 habitantes en el que se encuentra enclavada, a cualquier rincón del mundo. Barrabés Esquí-Montaña es una de esas empresas tocadas por la varita mágica de Internet. Este pequeño negocio familiar emplazado en el Valle de Benasque, Huesca, se subió al carro de las Nuevas Tecnologías y se ha convertido en una de las firmas pioneras en la venta a través de la World Wide Web, con unos resultados espectaculares en tan sólo dos años. En la actualidad consigue el 30 por ciento de su facturación a través de la Red, equipa a la mayoría de las expediciones de gran envergadura que se hacen cada año y sirve material específico para la nieve y el alpinismo a más de 30 países, llegando desde el valle oscense a cualquier rincón del mundo.



**"Para nosotros, darnos cuenta del potencial de la Red fue un pequeño trauma ya que, sin remisión, comprobamos la imperiosa necesidad de introducir tecnología en nuestra forma de hacer negocios".**

Y no sólo eso, sino que su página web es punto de referencia obligado para los amantes del esquí y los deportes de montaña. <[barrabes.com](http://barrabes.com)> es todo un compendio de información y servicios relacionados con estas actividades. En ella, además de un completísimo catálogo de material con la posibilidad de comprar "en-línea", el internauta puede encontrar una revista que se ha convertido ya en la publicación de montaña más leída de nuestro país. También es posible consultar el estado de las pistas, la predicción meteorológica, obtener asesoramiento de los expertos, e incluso encontrar bibliografía específica y hasta ofertas de empleo.

**"Telefónica Data me aporta un importante apoyo a la hora de introducir las últimas tecnologías que están apareciendo en el mercado.**

**Me ofrece muchas facilidades a la hora de instalar, reparar o actualizar nuestros equipos y me hace sentir que estoy trabajando con unos profesionales como nosotros, preocupados por la atención al cliente".**



Si alguien le hubiera contado todo esto a José Barrabés, "el Abuelo" y fundador del negocio, allá por 1925 cuando se estableció en Benasque y montó tres tiendas de calzado de montaña, le habría parecido ciencia ficción.

Tras la Guerra Civil, el negocio se amplió y dio cabida a otros materiales y también a una pequeña fonda, que albergaba a los montañeros que se acercaban al lugar. En 1987 la segunda y tercera generación de la familia Barrabés consolidan el negocio y los dos hijos mayores de José Barrabés se unen al padre para abrir una tienda de útiles de montaña.

Ésta comenzó pronto a dar frutos y en 1996 decidieron construir, en un nuevo edificio, un establecimiento con cinco plantas con la mayor oferta de material específico para todas las disciplinas relacionadas con el alpinismo y el esquí: escalada en roca, artificial, en hielo, esquí alpino, nórdico, de travesía, etc. La antigua tienda se reservó entonces a la moda de esquí y aire libre, para dar servicio a un importante sector de excursionistas y esquiadores más modestos.

Barrabés había pasado ya de ser un negocio familiar con dos hermanos trabajando codo con codo a tener una plantilla próxima a los 30

trabajadores.

Llegado este momento, los propietarios creyeron haber alcanzado el techo de facturación posible, dada su ubicación en un valle pirenaico con muy poca población, la temporalidad de los deportes de montaña y la dificultad de llegar en persona a la tienda. Entonces dirigieron todos sus esfuerzos a cualquier tipo de venta a distancia. Primero con la venta por catálogo y, luego, lanzándose a las autopistas de la información.

Así, Barrabés pone en marcha en 1996 una página web revolucionaria que permitía consultar productos y realizar reservas "en-línea".

"Necesitábamos crecer, así que nos planteamos trascender físicamente a nuestro valle. Pero Internet nos obligaba a redefinir nuestro negocio y a invertir en infraestructura", señala Carlos Barrabés, director comercial de la firma. "Para nosotros, darnos cuenta de la potencialidad de la Red fue un pequeño trauma ya que, sin remisión, comprobamos la imperiosa necesidad de introducir tecnología en nuestra forma de hacer negocios", asegura.

El reto que se les planteaba era ser capaces de crecer, de una manera ágil y flexible, y hacerlo sin esfuerzos imposibles para una pyme.

Tuvieron visión de futuro y apostaron por la aventura electrónica, tomando a **Telefónica Data** como socio tecnológico. El siguiente paso fue su actual emplazamiento en la telaraña global: **<barrabes.com>**, una auténtica comunidad virtual de gente que ama el aire libre y que interactúa con y a través de ella.

## **La necesidad del ancho de banda**

En Barrabés se encontraron con el requerimiento de un importante ancho de banda que permitiera que mucha gente se pudiera conectar a su página a la vez, así como de ofrecer un servicio rápido, para un comercio electrónico fluido. Ya por aquel entonces cifraban en 17.000 las visitas diarias a su página web y necesitaban altas prestaciones y garantía en el servicio. Para dotarse de la infraestructura necesaria, **apostaron por Telefónica en octubre de 1998, y esta colaboración, que se ha ido ampliando, dura hasta la actualidad, en la que cuentan con un acceso de 2Mbps al servicio UNO IP Básico y un caudal InfoInternet de 512/512 Kbps.**



cont.



### El Servicio UNO IP Básico de

**Telefónica Data** les proporciona un gran mercado potencial de usuarios que pueden acceder a la información publicada por ellos, gracias a la **red de datos (con protocolo IP) de Telefónica Data**, la de mayor despliegue en el panorama nacional. Asimismo, este servicio permite a Barrabés acceder a información o servicios existentes en la **Red IP, o formar Extranets** con sus clientes y/o proveedores. Entre otras posibilidades, resulta ideal para la distribución de información comercial, de marketing y publicidad, y para el comercio electrónico.

Barrabés cuenta, asimismo, con una **pasarela a Internet a través de la Red IP**. El servicio **InfoInternet** permite la comunicación bidireccional de un usuario

conectado a la **Red IP** con cualquier usuario conectado a Internet. Además, proporciona acceso directo y permanente, de una forma barata y sencilla, a una red mundial de transmisión de datos e información (Internet). Esto favorece la mejora de su competitividad y eficiencia, al disponer de un gran caudal de información, que le ayuda a adaptarse a las nuevas tecnologías y acceder a las infinitas posibilidades de negocio que la Red ofrece. Entre sus ventajas, está la alta calidad de acceso; control y planificación de costes gracias a la tarifa plana; cobertura nacional completa con conexión con

**ESPANIX**, lo que permite no tener



que salir a las redes internacionales para el tráfico nacional; gran capacidad de conexión internacional; atención permanente, y una gran capacidad, fiabilidad y flexibilidad.

### Una solución global

"El cambio que se está produciendo en el mundo de las Telecomunicaciones es de tal magnitud –apunta Carlos Barrabés– que es difícil seguirlo de cerca, pero lo ideal para las pymes es intentar adoptar cuantos más avances mejor, para estar a la altura de las circunstancias". Hoy en día la faceta electrónica de Barrabés, que cuenta con un catálogo "en-línea" de 10.000 productos, es tan importante que hay unas siete personas en la empresa dedicadas a ella.

Es el camino a seguir para sobrevivir en estos momentos en los que se está produciendo una gran transformación en los hábitos de consumo y en la forma de entender los negocios. Para triunfar en el campo del comercio electrónico, Barrabés necesitaba generar una imagen de confianza, que le permitiera no sólo captar clientes, sino retenerlos, y ofrecerles "las cuatro pes": precio, producto, promoción y personalización. Para darles lo que pedían y un poco más,

Barrabés se puso en manos de Telefónica Data, que le ha ofrecido una solución global de Telecomunicaciones de última generación.

"Telefónica Data me aporta un importante apoyo a la hora de introducir las últimas tecnologías que están apareciendo en el mercado y me ofrece muchas facilidades a la hora de instalar, reparar o actualizar nuestros equipos", asegura el director comercial de Barrabés. "Me hace sentir que estoy trabajando con unos profesionales como nosotros, preocupados por la atención al cliente, que no reparan en medios a la hora de mantener contentos a sus compradores".

### El respaldo de una gran compañía

Con su filosofía: "si crecen nuestros clientes, creceremos nosotros", Telefónica Data trabaja para facilitar la adaptación de pymes como Barrabés a las nuevas vías de negocio que la era digital ofrece. Cuando una pequeña empresa entra en la telaraña global, debe afrontar nuevos retos a diario y tiene que cambiar su manera de hacer las cosas. Para ello, necesita el respaldo de una gran compañía, porque no sólo se trata de estar en Internet, sino de estarlo de la mejor manera posible. "Las grandes empresas deben prestarnos su fiabilidad y las plataformas necesarias", concluye Carlos Barrabés.

**Si desea más información consulte a su Asesor de Telecomunicaciones o llame al 902 230 240. [www.telefonica-data.com](http://www.telefonica-data.com)**

El objeto del presente folleto es meramente informativo, su contenido no tiene carácter contractual. En función de la disponibilidad, los servicios de comunicaciones descritos en este folleto podrán ser modificados por decisión unilateral de Telefónica Data España, S.A. Telefónica Data España, S.A. Beatriz de Bobadilla, 18. 28040 Madrid.