

## **Experiencia empresarial**

*Entrevista con Bárbara Molloy, InkMedia. Por Juan Pablo Vargas Casaseca, eMarket Services España*

<b><u>Sector</u></b>	Diseño gráfico y programación
<b><u>Ubicación</u></b>	Buenos Aires, Argentina
<b><u>Empresa</u></b>	<i>InkMedia</i>
<b><u>URL de la empresa</u></b>	<a href="http://www.inkmedia.com.ar">www.inkmedia.com.ar</a>
<b><u>Productos comercializados</u></b>	Desarrollo de soluciones web, diseño gráfico, e-learning y programación
<b><u>Mercado Electrónico</u></b>	<i>Acambiode.com</i>
<b><u>URL del mercado</u></b>	<a href="http://www.acambiode.com">www.acambiode.com</a>
<b><u>Descripción del mercado</u></b>	e-marketplace español de carácter multisectorial cuyo enfoque geográfico se extiende a España y Portugal y a la mayoría de los países latinoamericanos.
<b><u>Lecciones aprendidas</u></b>	“Cómo un mercado electrónico puede ser una eficaz herramienta para la exportación de servicios incluso entre empresas situadas en países de continentes distintos. A la vez, se observa su virtualidad como medio útil para superar situaciones macroeconómicas adversas”.

### **1. ¿A qué se dedica su empresa?**

Inkmedia es una empresa dedicada al desarrollo de soluciones Web mediante la combinación de todas las herramientas de diseño multimedia y programación. También ofertamos servicios de e-learning, y organizamos cursos y seminarios especialmente enfocados a Internet, Comercio Electrónico, e-Marketing, XML, etc, tanto para sectores específicos empresariales, como para profesionales del sector de las TIC.

### **2. Explíquenos qué razones le llevaron a usted a considerar el uso de los mercados electrónicos como herramienta de negocio.**

Principalmente dos razones:

- La búsqueda de nuevos mercados en Europa
- La devaluación monetaria de nuestro país (Argentina)

Somos una empresa mitad argentina y mitad española, también contamos con una sucursal en Italia, y nos ha venido muy bien el sistema para ampliar el mercado, ya que como bien saben el cambio de moneda favorece a todos.

### **3. Explíquenos qué razones le condujeron a utilizar este mercado electrónico en concreto**

Porque a través del e-marketplace *Acambiode* llego fácilmente a potenciales clientes extranjeros (en la plataforma hay actualmente más de 30,000 empresas registradas, de las que 17,000 son españolas).

### **4. ¿Tenía algunas reticencias o inquietudes iniciales a la hora de usar este e-marketplace?**

No, es muy simple de entender, y organizado.

**5. ¿Cuáles fueron sus primeros pasos a la hora de usar el mercado electrónico?**

El catalogo de productos ya lo teníamos hecho, simplemente fue colocarlo en el sitio.

**6. ¿Cómo funciona el mercado electrónico? ¿Qué tipo de funcionalidades comerciales utiliza? (subastas, subastas inversas, demanda de presupuestos, etc.).**

Una vez que identificas a la empresa con la que quieres realizar la transacción a través del Tablón de Anuncios (Bulletin Board) se inicia un protocolo de Demanda de presupuestos (RFQs)

**7. ¿Es técnicamente difícil?, ¿cuánto cuesta en términos monetarios?, ¿qué tipo de tecnología usan?, ¿tuvo usted que aleccionar técnicamente a su personal para el uso del e-marketplace?**

Técnicamente no es difícil y no se necesitó de capacitación, porque todo el equipo de Inkmedia conoce las herramientas y la mayoría son informáticos.

**8. ¿Qué otros canales utilizan actualmente?. ¿Genera algún tipo de conflicto el uso de los mismos junto con el mercado electrónico?**

Estamos utilizando principalmente Marketing directo como apoyo al mercado electrónico.

El único problema que se puede llegar a presentar es el choque cultural. Por ello una de las ventajas que más precio del uso de un mercado electrónico es el intercambio cultural-laboral que se da entre empresas de distintos países. Me gustó compartir experiencias sobre el 3D con empresas de otros países.

**9. En relación con la funcionalidad comercial escogida (ver pregunta 6), ¿la elección de ésta le permitía considerar otros aspectos al margen del precio (tales como términos de entrega, o calidad de los productos, etc.)?**

La calidad del producto es igual para todos los clientes, nosotros nos comprometemos con los términos de entrega y no hemos tenido problema alguno. Para los clientes potenciales que tenemos de España y Estados Unidos somos un grupo de trabajadores altamente rendidores, porque poseemos costos muy bajos y una calidad excelente en el servicio que prestamos. Por eso somos altamente competitivos

**10. ¿Constituye la seguridad en la transmisión de datos una preocupación para su compañía?. ¿Qué tipo de mecanismos de seguridad utiliza el mercado electrónico en cuestión?**

Por supuesto que constituye una preocupación, en Internet prácticamente nada es seguro, por lo que la información que manejamos siempre la realizamos codificada y utilizando certificados de seguridad. Por otro lado, el mercado electrónico también despliega ciertas medidas de protección de datos.

**11. ¿Qué ventajas se derivaron del uso de la plataforma?**

Principalmente dos ventajas:

- Acceso a nuevos mercados y a nuevos clientes y
- promoción de nuestra empresa

**12. Tras esta experiencia, ¿seguirá usando los mercados electrónicos como herramientas de trabajo?**

Por supuesto

**13. ¿Ha cambiado el comercio electrónico en general y los mercados electrónicos en particular su visión acerca del mundo de los negocios?**

Por supuesto, creemos que son herramientas en constante progreso.



#### **14. ¿Recomendaría el uso de los e-marketplaces a otras empresas?**

Sí, pero depende para qué, y sobre todo depende de los objetivos de cada empresa.

Aconsejaría a otras empresas que probaran la plataforma, que dedicaran unos 20 minutos diarios a lograr un mejor desarrollo de contactos, generar un texto conciso de lo que busca y no un texto largo y denso que no invite al intercambio comercial.