

Interacción empresarial a través de internet

Garapen

GARAPEN AGENTZIA
OSKAR EGARTEA
ASOCIACIÓN VASCA
DE AGENCIAS DE DESARROLLO



Europako Gizarte Fonda
Fondo Social Europeo

FIRMA

Cada día son más las empresas que se quitan la careta del miedo hacia Internet y cogen el ratón para realizar transacciones on-line. Aunque la fuerza de este negocio se localiza principalmente entre las grandes empresas, todos somos conscientes de las nuevas posibilidades que se abren con Internet para las pymes, personas autónomas y profesionales liberales. En el caso de la CAPV, el comercio electrónico tiene aún un carácter testimonial. El uso de Internet en las empresas de Euskadi está vinculado a la búsqueda documental y a la comunicación mediante la utilización del correo electrónico. Tan sólo el 14,8% de las empresas vascas que cuentan con un sitio web propio practican en estos momentos la venta a través de la red, lo que supone únicamente el 0,5% del total de las empresas. A pesar de que en un principio podríamos suponer que el comercio por Internet facilitaría los intercambios con mercados más lejanos, la realidad es que son los mercados próximos los que acaparan la mayor parte de este comercio (68% de las ventas se hicieron con clientes de la propia CAPV).

Los inicios

A la hora de plantearnos una empresa de estas características es importante que valoremos las resistencias al cambio que nues-



Las operaciones y transacciones on-line son una buena forma de hacer grandes negocios

tro proyecto va a motivar. Tenemos que analizar si afectamos de manera directa o indirecta a relaciones ya establecidas entre empresas, ya que, si éstas son sólidas y tienen a sus espaldas una larga trayectoria, nos vamos a encontrar con un importante freno psicológico motivado por la fidelidad emocional entre los "actores off-line".

Otra cuestión es el precio del servicio. ¿Cómo gana dinero la empresa de B2B? Desde sus inicios, la principal fuente de ingresos se ha derivado del cobro de comisiones sobre el valor de las transacciones. Sin embargo, actualmente resulta más atractivo obtener ingresos a partir de cuotas de suscripción. De esta forma, conseguiremos fide-

lizar a los participantes. Una estrategia adecuada sería lanzar una oferta de "cuota de inscripción cero".

Para que nuestro negocio funcione, y aunque se trata de una actividad on-line, no debemos descuidar los elementos off-line. Es importante que definamos una estrategia de visitas comerciales para vencer las barreras con las que inicialmente nos vamos a encontrar.

Locales

Dado que se trata de un servicio que se presta por Internet no es necesaria una ubicación o una presencia física especial. Así que no intentaremos buscar centros de ciudades donde el precio de los inmuebles se nos dispararía. Una buena opción pueden ser los parques tecnológicos o centros de empresas por las infraestructuras que tienen y su ambiente tecnológico.

Equipamiento y plantilla

A parte de una infraestructura informática con servidores, software y licencias y la plataforma, conviene que preveamos potentes CRMs (sistemas de gestión de los clientes) e intranets.

Para el desarrollo de este tipo de actividad, es necesario que contemos con un equipo joven con elevados conocimientos tecnológicos

Ideas y claves de éxito

1 Principios básicos: Máxima garantía técnica, máxima garantía jurídica y apoyo en la totalidad del proceso administrativo.

2 Aportar valor añadido tangible. Muchos modelos de negocio de e-marketplaces van a desaparecer, porque no aportan un valor añadido real a las empresas. No basta con que juntemos a una serie de compradores y vendedores y les demos una plataforma de negocio. Hay que aportar un extraordinario valor añadido en la gestión de la información de ambos para maximizar las posibilidades de realización de negocio en las mejores condiciones posibles. Para ello, es necesario que desarrolle-

mos potentes herramientas de "data mining".

3 Analizar los costes: Si supone un coste a las empresas: a.- es necesario provocar importantes ahorros directos o indirectos, o b.- eliminar a algún actor menos eficiente en la cadena de valor añadido. Un equipo humano preparado, experimentado, creativo y con buenos controladores de la gestión de los creativos. Un nivel de capitalización que permita que la empresa sobreviva durante los próximos 18 meses sin llegar al punto de equilibrio.

4 Una visión doble: Hay que pensar mucho en el presente del proyecto (sobre todo valo-

rando las resistencias al cambio, que con seguridad se provocan, y el tiempo que costará vencerlas -especialmente si son psicológicas o emocionales: relaciones humanas establecidas, ...) y en el mañana (abriendo la mente a todo lo nuevo que podremos hacer con Internet como instrumento). Hay que desarrollar también servicios "off-line".

5 Analizar el éxito de otros: Aprovechar en cada proyecto aquello que se hace mejor sin utilizar Internet como medio e integrarlo con aquello que se hará mejor gracias a Internet y crear modelos de negocio "click&mortage", es decir, con parte virtual y real.

DESARROLLA TU PLAN DE NEGOCIO EN:

► **Ayuntamiento de Donostia-San Sebastián**
☎: 943 44 82 20
www.donostia.org

► **Departamento de empleo - Ayto. de Vitoria-Gasteiz**
☎: 945 16 12 22
www.vitoria-gasteiz.org/empleo

► **Debegesa (Eibar)**
☎: 943 82 01 10
www.debegesa.com

► **Durangaldeko Behargintza**
☎: 94 623 25 22
www.amankomunazgoa.com

► **Forlan (Muskiz)**
☎: 94 670 60 16

► **Goieki (Ordizia)**

☎: 943 16 15 37
www.goierri.org

► **Inguralde (Barakaldo)**
☎: 94 478 94 00
www.inguralde.com

► **Iraurgi Lantzen (Azkoitia)**
☎: 943 85 11 00
www.iraurgilantzen.net

► **Lan Ekintza-Bilbao, S. A.**

☎: 94 420 53 10
www.bilbao.net/lane-kintza

► **Lea Artibaiko Garapen Agentzia, S.A. (Markina-Xemein)**
☎: 94 616 90 88
www.leargarapen.org

► **Oarsoaldea, S.A. (Oiartzun)**

☎: 943 49 41 29
www.oarsoaldea.net

► **Oficina de Desarrollo Local y Empleo del Ayto. de Galdakao**
☎: 94 401 05 80
www.galdakao.net

► **Tolosaldea Garatzen**
☎: 943 65 45 01
www.tolosaldea.net

► **Urola Garaiko**

► **Garapenerako Agentzia, S.A. (UGGASA) (Zumarraga)**
☎: 943 72 58 29
www.uggasa.com

► **Urola Kostako Udala Elkartea (Zarautz)**
☎: 943 89 43 06
www.urolakosta.org

* En las agencias asociadas a GARAPEN se ofrecen servicios integrales de orientación y apoyo al autoempleo.

GARAPEN
☎ 94 420 53 19
www.garapen.net

En la página de Autoempleo de Lanbide se ofrece una información útil y necesaria para la constitución de la empresa.

www.lanbide.net