

3.3 Encontrar y publicar ofertas concretas: clasificados

Los servicios de clasificados suelen publicar ofertas de productos en venta clasificados en función del tipo de producto, marca o incluso vendedor. Guardan gran parecido con las secciones de “venta” de los periódicos y revistas profesionales y a menudo se especializan en un sector o en una gama determinada de productos. Algunos servicios de anuncios clasificados también ofrecen la posibilidad de negociar precios, por ejemplo a través de una subasta.

- ‡ [Relevancia para los pequeños compradores](#): elevada
- ‡ [Relevancia para los pequeños proveedores](#): elevada
- ‡ [Know-how técnico necesario](#): reducido
- ‡ [Número de plataformas B2B de Internet que ofrecen este servicio](#): elevado

Los clasificados –también denominados a veces “tablones de anuncios”– guardan gran parecido con las secciones de “venta” de periódicos o revistas profesionales. De hecho, con frecuencia forman parte del sitio web de revistas profesionales, a menudo como un componente importante de su presencia online. Aunque también existen ofertas exclusivas de Internet, siendo una de las más conocidas el sitio para empresas de eBay (business.ebay.com) y sus versiones regionales.

Muchos clasificados se centran en bienes de segunda mano o del mercado secundario, como máquinas, camiones o equipo de oficina, y otros en excedentes de inventario. Pero los clasificados también son un canal importante por el que comprar y vender productos nuevos.

Panorama de los clasificados

Los clasificados pueden centrarse en un sector específico (p. ej., Fordaq en la industria maderera) o estar abiertos a toda clase de productos, ordenándolos según sus características (como eBay o Alibaba).

Otros servicios se especializan en bienes de equipo nuevos o usados, centrándose normalmente en una gama reducida de productos (p. ej, vehículos a motor) o en un mercado concreto (como laboratorios). Por su parte, los excedentes de inventario representan otro tipo de especialización, sea con un sesgo sectorial, como Excesstrade.com en electrónica o Canaltexil.com en productos textiles, o abarcando varias industrias, como Solostocks.com o CommoditySurplus.com.

No es extraño que el servicio de clasificados esté integrado en una plataforma de licitación, en especial si los portales tienen un sesgo sectorial. Esto tiene la ventaja de que se pueden buscar los productos a la venta, además de solicitar precios de productos similares (véase por ejemplo resale.de). También se incluye un directorio sectorial en algunos casos.

Estos servicios siguen distintas estrategias en relación con los precios y la negociación. Algunos anuncian productos sin precio, y las solicitudes de precios y las negociaciones sobre los mismos se rigen por los procedimientos tradicionales. Otros servicios aplican una política de precio fijo, y un tercer grupo incluso ofrece una función de subasta. Al igual que en su sitio web para consumidores, el sitio para empresas de eBay ofrece una combinación de subastas y servicios de precio fijo (“compre ahora”).

Cuadro 7: Ejemplos de clasificados

- | [eBay Business & Industrial](http://business.ebay.com) (business.ebay.com) es un sitio web de eBay especializado en equipos y suministros industriales y en maquinaria agrícola. Al igual que el servicio de eBay para particulares, también existen sitios nacionales (como business.ebay.de, business.ebay.co.uk). Además, este servicio especial facilita obligaciones específicas de las empresas, como la tramitación del impuesto sobre el valor añadido.
- | [Fordaq](http://www.fordaq.com) (www.fordaq.com) se considera a sí mismo “la red maderera”. Esta plataforma constituye una combinación de clasificados y servicios de licitación para todo lo relacionado con la madera, desde madera aserrada a troncos, pasando por bosques enteros. Además, ofrece un directorio sectorial.
- | [Truckmarket](http://www.truckmarket.de) (www.truckmarket.de) es el servicio de clasificados de la revista alemana Truckmarket. El sitio anuncia cualquier vehículo grande a motor con ruedas: camiones, maquinaria agrícola, maquinaria de construcción, autobuses, etcétera. Además, sirve también de plataforma para generar suscripciones para las varias revistas impresas de la editorial, que cubren el transporte y la logística.
- | [Solostocks.com](http://www.solostocks.com) (www.solostocks.com) es un servicio de clasificados español que cubre todo tipo de productos y que está dirigido a compradores y proveedores de excedentes de inventario. Esta oferta está integrada con un servicio de licitación.

3.3.1 Perspectiva del proveedor

Los clasificados representan una herramienta de ventas fácil de utilizar para cualquier producto que desee vender: nuevo o usado, productos MRO o factores productivos directos, excedentes o productos habituales. Aunque la utilidad principal de la mayoría de los servicios reside en las ventas ocasionales, algunos otros, como eBay o Mercateo, ofrecen herramientas a “vendedores importantes” que habitualmente anuncian muchos clasificados.

Para quienes venden productos nuevos, los clasificados son a menudo una forma adicional de generar oportunidades. También puede considerar su anuncio como publicidad, al canalizar esa oferta nuevos clientes hacia su propio sitio web. Para quienes venden excedentes o bienes de equipo, presentan la ventaja adicional de tener mayor alcance que los medios tradicionales, lo que se traduce normalmente en precios más elevados.

Para generar más confianza, los operadores de estos servicios suelen establecer ciertas normas sobre cuándo se cierra un contrato, quién sufraga los costes de seguro o transporte o cómo se realiza el pago. Algunos incluso ofrecen un servicio de garantía (*escrow*), actuando de intermediario que remite el pago al vendedor sólo después de que el comprador haya confirmado la recepción de los bienes en el estado previsto.

Una vez que haya comenzado a utilizar estos servicios, son varias las herramientas y buenas prácticas empresariales que le ayudarán a maximizar su facturación. Fotografías profesionales de los productos o descripciones precisas son sólo dos formas de obtener un resultado satisfactorio. Muchos servicios ofrecen consejos adicionales; eBay ha llegado a recopilar un manual de 76 páginas para vender con éxito en su plataforma.

3.3.2 Perspectiva del comprador

Los principales portales de clasificados, por su amplio alcance y gran número de anuncios, nos brindan muchas más probabilidades de éxito que los mercados tradicionales no electrónicos, en especial en el caso de bienes usados, excedentarios o poco habituales.

Al principio, la tarea más importante es, una vez más, encontrar los servicios relevantes para los productos que estamos buscando. Una vez que haya encontrado una oferta interesante en una de las plataformas de clasificados, tenga en cuenta que el vendedor podría residir muy lejos. Si el servicio garantiza el anonimato, desconocerá incluso la identidad del vendedor. Además, los

5 Apéndice

productos que se vendan a través de este canal podrían carecer de servicio postventa, por lo que debe asegurarse de que el precio más reducido compensa realmente los riesgos asociados. Por lo general, el vendedor ofrece la posibilidad de poder realizar una visita para inspeccionar el producto cuando se trata de adquirir bienes de equipo usados. Debería aceptar esta posibilidad si no se prestan garantías adicionales.

Por último, también tendrá que tener en cuenta los costes y normativas de importación, fiscales y legales de todo tipo si el vendedor está situado en el extranjero. Algunos productos tienen que cumplir ciertos requisitos técnicos y ciertos bienes de equipo deberán contar con determinados certificados para que los pueda usar en su país. Cerciórese de que así es.

Cuadro 8: Lista de comprobación de los clasificados

Con carácter general:

- ‡ En primer lugar, identifique las plataformas relevantes para el tipo de productos que desea comprar o vender. Recorra a bases de datos como eMarket Services. Siga las instrucciones de la sección 3.6 para identificar las plataformas con las que quiera empezar. Una buena plataforma debería estar especializada y ser muy frecuentada.
- ‡ Asegúrese de comprender las normas específicas de la plataforma, por ejemplo las relativas a subastas.
- ‡ Proceda despacio al principio. Anúnciese en los servicios principales, para después ampliar sus actividades si queda satisfecho con los resultados.
- ‡ Reconsidere su elección de plataformas con regularidad.

Proveedores:

- ‡ Primero defina por qué quiere vender determinados productos a tales precios mediante plataformas de clasificados, y elija la plataforma según esos objetivos. Asegúrese de que no origina conflictos de canal y de que no se arriesga a perder clientes habituales.
- ‡ Una vez que haya empezado a utilizar una plataforma, intente mejorar sus ofertas de forma constante. Emplee el material de formación facilitado por el operador para saber cómo crear una oferta interesante. Aprenda de proveedores con éxito qué tipo de presentación de producto se traduce en una mayor facturación y precios más elevados.
- ‡ Si quiere vender en el extranjero, familiarícese con la normativa sobre exportaciones. Póngase en contacto con un organismo de promoción del comercio para obtener apoyo adicional.
- ‡ Informe al personal que atiende las llamadas en su empresa de la inserción del anuncio.
- ‡ Si no conoce al comprador, utilice los servicios de garantía de la plataforma, de haberlos, para asegurarse el cobro por sus productos.
- ‡ Reservar direcciones de correo electrónico independientes y una gestión profesional del correo electrónico pueden ayudarle a reducir el correo basura.

Compradores:

- ‡ No busque “gangas” como si fuera un consumidor. Recuerde que su tiempo es valioso. Por tanto, concéntrese en las plataformas principales.

- ‡ Al decidir si comprar o presentar una oferta, tenga en cuenta que el vendedor podría encontrarse a mucha distancia. Se incurrirá en gastos de transporte, la prestación de garantía puede resultar difícil o puede que en su país no esté permitido usar el producto. Asegúrese de conocer estos riesgos y ajuste proporcionalmente el precio que está dispuesto a pagar.
- ‡ Si la plataforma de clasificados ofrece la función de subasta, asegúrese de comprender correctamente su funcionamiento, establezca un precio máximo y no se deje llevar por el proceso de puja.
- ‡ Cuando no conozca al vendedor utilice, de haberlos, los servicios de garantía de la plataforma. De esa forma no se arriesgará a pagar un producto que no satisface sus expectativas.