

Selección de un mercado electrónico: lista de comprobación

1. Comprobación: identificar los mercados electrónicos de su industria y sus mercados objetivo		
	Puede realizar una búsqueda en el directorio de mercados electrónicos de libre acceso de eMarket Services, clasificado por industria y región geográfica: www.emarketservices.com	La información sobre cada mercado electrónico que ofrece el directorio procede de las propias plataformas online. Tras preseleccionar los mercados electrónicos de su interés, debería comprobarlos <i>in situ</i> realizando la oportuna visita al portal.
Questiones a dilucidar	<p>¿Por qué motivo quiere utilizar un mercado electrónico? P. ej., para comprar o vender, para sus productos estratégicos o no estratégicos, etcétera.</p> <p>¿Qué mercados electrónicos existen en su sector y cuáles son sus mercados objetivo?</p>	<p>Mercados horizontales generalistas/ especializados en contratación: mercados online para todos los sectores o para la compra o venta de factores productivos empresariales de carácter no estratégico, como suministros de oficina o servicios de viaje.</p> <p>Mercados electrónicos verticales: plataformas online para la compra o venta de bienes y servicios estratégicos (esto es, materiales que se utilizan en la elaboración o fabricación de los productos finales).</p>
Motivo	Empleando el directorio de eMarket Services ahorrará mucho tiempo a la hora de calibrar sus posibilidades, descartando portales irrelevantes.	
2. Comprobación: trayectoria y titularidad		
Questiones a dilucidar	<p>¿Quién opera y tiene la titularidad del mercado electrónico?</p> <p>¿Cuánto tiempo lleva funcionando?</p> <p>¿Tiene beneficios o cubre al menos los costes?</p> <p>¿Cuenta el mercado online con inversores importantes o con socios de capital-riesgo relevantes?</p>	<p>Nombres de inversores y propietarios (con frecuencia se reflejan en la sección "Quiénes somos").</p> <p>Nombres de los socios estratégicos relevantes del negocio.</p> <p>Algunos mercados electrónicos publican sus resultados financieros en el sitio web, para tranquilizar a sus usuarios sobre la estabilidad del negocio.</p> <p>Algunos mercados electrónicos están respaldados por entidades relevantes del sector, por lo que gozarán probablemente de considerable seguridad financiera.</p>
Motivo	Sus rivales o sus clientes clave pueden ser propietarios del mercado electrónico. Debe encontrar mercados online que sean financieramente seguros y estructuralmente estables.	

3. Comprobación: liquidez		
Preguntas a dilucidar	<p>¿Cuántos miembros tiene?</p> <p>Clientes de referencia: ¿se ofrecen ejemplos de clientes del sector?</p> <p>¿Cuáles son los volúmenes negociados?</p>	<p>Algunos mercados electrónicos publicarán el número y nombre de sus miembros, así como los nombres de sus clientes sectoriales.</p> <p>Algunos mercados electrónicos ofrecen estadísticas sobre los volúmenes de negocio generados, como:</p> <p>Valor de las ventas;</p> <p>Número de ventas ejecutadas;</p> <p>Número de oportunidades / RFQs (solicitudes de presupuesto) publicadas;</p> <p>Casos de estudio sobre negocios relevantes.</p>
Motivo	<p>Podría interesarle esta información para poder calibrar sus probabilidades de captar negocio a través del mercado electrónico, sopesando los posibles costes y beneficios de los distintos mercados electrónicos.</p>	
4. Comprobación: costes e inscripción		
Preguntas a dilucidar	<p>¿Cumple usted con los requisitos de admisión al mercado electrónico?</p> <p>¿Tienen que inscribirse los usuarios?</p> <p>¿Cuáles son los términos del Contrato de Usuario que suscriben los usuarios?</p> <p>¿Cuáles son las cuotas y cuándo se exigen?</p> <p>¿Quién las paga?</p>	<p>Es frecuente que el mercado electrónico tenga una sección de preguntas frecuentes, donde habitualmente se contestan preguntas como las relativas a quién puede hacerse miembro.</p> <p>El apartado de Términos y Condiciones contiene información significativa.</p> <p>Algunos mercados electrónicos llevan a cabo comprobaciones crediticias o verifican la legitimidad de los nuevos miembros.</p> <p>¿Qué tipo de cuotas se exigen? ¿Una tarifa plana por operación, cuota de socio, porcentaje por operación, cuota por alojar el catálogo, comisión por publicar una solicitud, o una combinación de las anteriores?</p>
Motivo	<p>En la mayoría de los mercados electrónicos profesionales hay que seguir un proceso de registro para poder disponer de acceso. De este modo se ofrece a sus usuarios cierta garantía de que encontrarán negocios fiables en la plataforma online.</p> <p>Es importante valorar la estructura de cuotas o comisiones. Algo que también debe sopesar teniendo en cuenta el volumen de negocio que previsiblemente captará/generará, comparándolo con el de otros posibles mercados electrónicos.</p>	

5. Comprobación: herramientas comerciales		
Cuestiones a dilucidar	<p>¿Qué herramientas comerciales ofrece el mercado electrónico?</p> <p>¿Abordan esas herramientas comerciales los puntos conflictivos del sector?</p> <p>¿Satisfacen las herramientas comerciales las necesidades de su empresa?</p>	<p>Algunos mercados online ofrecen una gama completa de herramientas y otros brindan sólo una o dos. Esa oferta podría dejar traslucir la calidad del mercado electrónico o bien tan sólo reflejar el hecho de que la plataforma ha optado por especializarse en un nicho de procesos.</p> <p>En www.emarketservices.com podrá encontrar una explicación de todas las herramientas comerciales que facilitan los mercados electrónicos. Nuestro directorio contiene las herramientas comerciales de cada uno de los mercados electrónicos incluidos.</p>
Motivo	<p>Es importante tener en cuenta la gama de herramientas comerciales disponibles, para determinar si podrá utilizar el mercado electrónico y en qué medida. Por ejemplo, si usted ofrece un producto complejo o a medida, un "mercado" será probablemente la herramienta más adecuada, al permitirle flexibilidad para decidir cuándo vender/comprar y para negociar aspectos como precio, calidad, entrega y otras condiciones. Para productos bien definidos, una solución de alojamiento de catálogo podría cubrir sus necesidades.</p>	
6. Comprobación: ética empresarial		
Cuestiones a dilucidar	<p>¿Cuenta el mercado electrónico con suficientes socios como para garantizar su independencia?</p> <p>¿Se almacenará la información sobre mi empresa, sus precios e historial comercial?</p> <p>¿Qué garantías da el mercado electrónico sobre su modo de utilización de la información confidencial?</p> <p>¿Cómo selecciona o admite a sus partícipes?</p>	<p>La Política de Privacidad del mercado electrónico guarda relación con la cuestión de la seguridad de la información. En cambio, el aspecto ético está más ligado a los procedimientos y metodología operativos del mercado electrónico, cobrando más trascendencia en los portales que hubiesen sido creados por agrupaciones sectoriales.</p> <p>Se aconseja consultar las políticas de privacidad y seguridad del mercado electrónico.</p>
Motivo	<p>Estos asuntos adquieren mayor relevancia si teme que los compradores o vendedores de un mercado electrónico puedan realizar prácticas colusorias o de manipulación de precios.</p>	

7. Comprobación: seguridad y privacidad		
Cuestiones a dilucidar	<p>¿Revela el mercado electrónico la identidad de sus miembros?</p> <p>¿Permite el mercado electrónico que sus usuarios disfruten de cierto anonimato?</p> <p>¿Quién tiene acceso al sistema ERP de mi empresa?</p> <p>¿Se guarda la información de mi empresa en el servidor del mercado electrónico o bien en el sistema ERP de mi empresa? ¿Se mantiene en formato codificado o sólo texto?</p> <p>¿Ha sido sometido el sistema a una auditoría de seguridad? En este apartado se incluye el desarrollo del sistema y el software y sistema operativo en que se basa el sistema.</p> <p>¿Hay vigente alguna Política de Seguridad de TI para garantizar la formación del personal en materia de confidencialidad y seguridad, de forma que valoren su importancia?</p>	<p>Puede que algunos usuarios no quieran revelar su identidad en operaciones concretas.</p> <p>La mayoría de los mercados electrónicos reputados ofrecen información en su portal sobre sus políticas de seguridad y privacidad.</p> <p>La seguridad de información que ofrece un mercado electrónico depende tanto de su infraestructura técnica como de sus procedimientos operativos.</p> <p>En el aspecto técnico, cuando nos referimos a la seguridad de la información hemos de distinguir dos partes principales. La primera se refiere a la seguridad de las operaciones; la segunda, al almacenamiento de datos.</p> <p>Hay diversas formas de abordar la seguridad de las operaciones:</p> <p>Certificados Digitales de Servidor que utilizan una codificación de protocolo SSL, y Certificados Digitales Individuales basados en una Infraestructura de Clave Pública.</p> <p>Puede consultar el artículo de eMarket Services sobre Seguridad de la Información y las Operaciones en: www.emarketservices.com/reports_facts/articles/article_021025.htm</p>
Motivo	<p>Al incorporarse a un mercado electrónico, las empresas grandes o muy conocidas son más proclives a preferir cierto grado de privacidad o anonimato. Puede ser suficiente con que las herramientas comerciales permitan realizar operaciones de forma anónima y que la lista de miembros los incluya como usuarios de la plataforma.</p>	

8. Comprobación: riesgo de impago o de entrega de productos deficientes		
Cuestiones a dilucidar	<p>¿Le ayuda el mercado electrónico a gestionar sus riesgos comerciales en el caso de impago o de entrega de productos deficientes?</p>	<p>¿Ofrece el mercado electrónico servicios de garantía o carta de crédito electrónica en colaboración con una entidad bancaria o un proveedor de soluciones, como por ejemplo www.escrow.com?</p> <p>¿Dispone de alianza estratégica/vínculo online con una agencia de rating crediticio, como por ejemplo Dun & Bradstreet (www.dnb.com)?</p> <p>¿Dispone de alianza estratégica/vínculo online con una agencia de inspección, tales como SGS (Société Générale de Surveillance, www.sgs.com) o Bureau Veritas (www.bureauveritas.com), para la verificación, comprobación y certificación de productos y servicios antes de realizar operaciones?</p> <p>¿Dispone de alianza estratégica/vínculo online con un asesor independiente que compruebe la capacidad del proveedor para comerciar y fabricar?</p> <p>¿Dispone de servicios de gestión del riesgo cambiario (p. ej., en colaboración con un banco que ofrezca servicios de cobertura)?</p>
Motivo	Estos servicios pueden minorar sus riesgos comerciales. Las empresas con negocios internacionales deben adoptar medidas para reducir riesgos, al tiempo que sopesan esos riesgos frente al coste de eliminarlos.	
9. Comprobación: gestión de los riesgos jurídicos		
Cuestiones a dilucidar	<p>¿Cuáles son los términos y condiciones legales?</p> <p>¿Qué posibilidades tiene de acceder a un proceso justo en caso de conflicto?</p>	<p>Lea detenidamente la sección "Advertencia Legal", "Términos y Condiciones" o análoga. En algunas se establecerá la jurisdicción competente en caso de diferencias entre las partes. Además, la mayoría de los mercados electrónicos le pedirán que firme un Contrato de Usuario, que especificará las obligaciones, deberes y responsabilidades de los partícipes. Asimismo, numerosos mercados online ofrecen un servicio de mediación para conflictos menores, al objeto de encontrar una solución rápida y no contenciosa.</p>
Motivos	Al hacer negocios de cualquier forma es esencial que comprenda sus riesgos y obligaciones jurídicas.	

10. Comprobación: ejecución logística y asistencia en el cálculo de los costes de puesta en destino		
Cuestiones a dilucidar	<p>¿Dispone el mercado electrónico de alianza estratégica/vínculo online con un mercado electrónico de logística, u ofrece una gama de proveedores de servicios de transporte?</p> <p>¿Cuánto se tardará en entregar los productos y a qué precio?</p>	<p>Algunos mercados electrónicos disponen de un servicio para calcular los costes de puesta en destino.</p> <p>Algunos mercados electrónicos le ayudarán a realizar parte de su investigación de mercado internacional, suministrándole vínculos con bases de datos de tarifas internacionales, como la <i>International Customers Tariffs Bureau</i>: http://www.bitd.org</p>
Motivo	Un mercado electrónico que ayude a implementar los aspectos logísticos de una operación puede ahorrarle tiempo y dinero.	
11. Comprobación: interoperatividad		
Cuestiones a dilucidar	¿Cuáles son sus necesidades en materia de interoperatividad (la conexión entre su sistema ERP y el mercado electrónico)?	<p>La interoperatividad hace referencia a la capacidad de un mercado electrónico de comunicarse con varias aplicaciones de software.</p> <p>Son numerosos los mercados online que aseguran permitir la integración de sistemas ERP, de forma que la plataforma puede comunicarse con numerosos sistemas.</p>
Motivo	La interoperatividad es positiva, ya que el usuario del mercado electrónico podría querer incorporarse a varios mercados electrónicos sin tener que modificar ninguno de sus sistemas empresariales.	
12. Comprobación: vocación de servicio; formación y asistencia a los usuarios del mercado electrónico		
Cuestiones a dilucidar	<p>¿Está operativo el sitio web del mercado electrónico 24 horas al día, 7 días a la semana?</p> <p>¿Es fácil localizar la información de contacto?</p> <p>¿Le prestan ayuda cuando la necesita, es decir, en el tiempo correspondiente al huso horario en el que usted opera?</p> <p>¿Ofrece el mercado electrónico una visita de demostración online para que los usuarios se hagan una idea de cómo funciona el sistema antes de inscribirse?</p> <p>¿Facilita el mercado electrónico servicios de formación (presencial/telefónica)?</p>	<p>Siempre se tiene que poder contactar con un mercado electrónico.</p> <p>Si se plantea seriamente incorporarse a un mercado electrónico, le sugerimos que primero se ponga en contacto con el mismo para comprobar el grado de respuesta.</p>
Motivo	Es importante identificar el grado de vocación de servicio del mercado electrónico. Normalmente, el servicio también servirá de indicación de la profesionalidad de su personal, algo que podría adquirir una importancia notable en caso de que surgiese algún problema. La asistencia en la formación de los nuevos usuarios constituye un aspecto importante. Puede ahorrarle mucho tiempo y marcar la diferencia a la hora de optar por un mercado electrónico u otro.	