

CÁMARA DE GIPUZKOA Y ENANTIO AMPLIAN EL ACUERDO DE COLABORACION PARA EL DESARROLLO DE SERVICIOS DE VIGILANCIA DE MERCADO

- ***Cámara de Gipuzkoa lanza un servicio de vigilancia de mercado que toma como base la plataforma Enantio de datos de transacciones comerciales internacionales de Enantio.***
- ***Se aporta información de transacciones comerciales correspondientes a 193 países, con detalle de las importaciones y exportaciones realizadas entre dos países para un total de 5.300 productos.***
- ***El nivel de detalle de la información permite identificar a la empresa compradoras, empresas vendedora, producto adquirido, cantidad e importe de la transacción comercial.***

Donostia/San Sebastián – 15 de julio.

Cámara de Gipuzkoa y Enantio World S.L. renuevan su acuerdo de colaboración que amplía su objetivo inicial incorporando la vigilancia de mercado como un producto que se pone a disposición de las empresas guipuzcoanas que están presentes en los mercados internacionales.

En el primer año de colaboración se han realizado más de 20 presentaciones, webinars e informes para mostrar la información pública de transacciones comerciales internacionales que las empresas pueden utilizar para conocer mejor sus mercados clientes.

La experiencia adquirida ha mostrado una buena acogida por parte de los directivos de la empresas, pero se ha observado una falta de hábito entre nuestras empresas para explotar este tipo de información de forma sistemática, por lo cual se ha adoptado la decisión de acompañar a las empresas en este proceso de vigilancia al objeto de implantar una cultura de vigilancia más desarrollada en las empresas de algunos países del mercado americano.

Desarrollo de una cultura de vigilancia del mercado en un mundo cambiante en donde la información cada vez está más abundante y disponible.

Cámara de Gipuzkoa y Enantio comparten una visión de los mercados internacionales en los que se están produciendo cambios que van a estar liderados por tres factores claves: la digitalización de la información de las transacciones comerciales, el carácter público de esta información en un número creciente de países debido a las directrices de las ONU y la Organización Mundial del Comercio que valoran esta medida como una de las mejores

medidas en la lucha contra el fraude y el tráfico ilícito a nivel mundial, y el uso de la Inteligencia Artificial para el análisis de esta información.

Cuando en nuestro entorno seguíamos trabajando con bases de datos de empresas en las que la información que disponíamos era la descripción de su actividad normalizada en base a los códigos de actividades, en Estados Unidos, hace años, ya había empresas que comercializaban datos de las transacciones comerciales de las empresas importadoras en este país. En la actualidad más de una treintena de países, con tendencia a incrementarse, han liberalizado el acceso a la información de las transacciones comerciales de importación – exportación, lo que ha impulsado las prácticas de vigilancia comercial mediante la explotación y análisis de esta información.

Ni hackers, ni el espía que surgió del frío.

No son pocas las empresas que en ocasiones siente el aliento de la competencia en su nuca, cuando constatan que después de cada venta lograda a un cliente en Estados Unidos, la competencia realiza una visita comercial al mismo. En un mundo en el que la información de las personas, sus hábitos y preferencias es la base del negocio de muchos servicios de bajo coste que se nos da en Internet, no hay que tener dudas que las mismas técnicas ya se aplican en el ámbito de las empresas por lo que no tendría que extrañarnos que la competencia conozca nuestra cartera de clientes en esos países en donde esta información es pública. La pregunta quizás debería de ser la contraria ¿Conocemos nosotros a quién está vendiendo sus productos nuestra competencia?

Vigilar a la competencia, es más sencillo que nunca.

El acuerdo inicial para la promoción y comercialización de un servicio de información sobre las transacciones comerciales que se pone a disposición de las empresas de Gipuzkoa activas en los mercados internacionales. El servicio Big Data de comercio exterior cuenta con información de más de 900 millones de operaciones comerciales realizadas a partir del año 2018 y se actualiza incorporando mensualmente las operaciones de importación realizadas en 30 países con cualquier otro país.

De esta forma, las empresas de Gipuzkoa podrán acceder a una información que al día de hoy ya utilizan y explotan empresas de otros países para orientar su actividad comercial y poder identificar clientes potenciales mediante la identificación de los clientes de la competencia. El acceso a la información se plantea de dos formas en función de las habilidades y tiempo disponible. La primera opción es vía internet accediendo a la plataforma Enantio, en donde el usuario podrá desarrollar las búsquedas que estime pertinentes en función del país, producto, e incluso del nombre de las empresas que intervienen en las transacciones comerciales. Esta opción demanda más tiempo al usuario pero tiene como contrapartida una mayor flexibilidad a la hora de cruzar y analizar informaciones. La segunda opción se concreta en la realización de informes de vigilancia de mercado que son previamente definidos con la empresa, y elaborados por Cámara de Gipuzkoa a partir de la información disponible en la plataforma Enantio.

La posibilidad de realizar una vigilancia de la competencia es hoy más sencillo que nunca, por cuanto que es posible monitorizar las ventas que realiza conociendo de esta forma su cartera de clientes, peso de las mercancías, importes de las operaciones y fechas en las que las mercancías son entregadas. En ocasiones, y en función del tipo de mercancía de la que se trate es posible incluso realizar una comparativa de precios, mediante el análisis de precios unitarios.

Un momento clave. Orientados hacia el éxito comercial.

Enantio World S.L. es una empresa donostiarra de base tecnológica, creada hace algo más de 4 años con el propósito de explotar la información de las transacciones internacionales interempresariales aplicando tecnología de análisis Big-Data. La evolución de sus servicios a un formato on-line en la que cada empresa puede llegar a desarrollar su propia estrategia de análisis y vigilancia del mercado ha sido la clave que ha permitido el cierre del acuerdo con Cámara de Gipuzkoa.



Para más información:

GIPUZKOAKO BAZKUNDEAK ETA ENANTIOK MERKATUA ZAINTEKO ZERBITZUAK GARATZEKO LANKIDETZA-AKORDIOA ZABALDU DUTE

- **Gipuzkoako Bazkondeak merkatua zaintzeko zerbitzu bat abiarazi du, Enantioko nazioarteko merkataritza-transakzioen *Enantio plataforma* oinarri hartuta.**
- **XX herrialdetako merkataritza-transakzioei buruzko informazioa ematen du, bi herrialderen artean XX produktuentzako egindako inportazio eta esportazioen totalaren xehetasunekin.**
- **Informazioaren xehetasun-mailari esker, enpresa eroslea, enpresa saltzailea, erositako produktua, merkataritza-transakzioaren kopurua eta zenbatekoa identifika daitezke.**

Donostia – Uztailaren 10a.

Gipuzkoako Bazkondeak eta Enantio World SLk lankidetzeta-hitzarmena berritu dute, eta hasiera batean jarritako helburua zabaldu dute, merkatuaren zaintza nazioarteko merkatuetan dauden Gipuzkoako enpresen eskura jartzen den produktu gisa txertatuz.

Lankidetzaren lehen urtean, 20 aurkezpen, webinar eta txosten baino gehiago egin dira, enpresek beren bezeroen merkatuak hobeto ezagutzeko erabil ditzaketen nazioarteko merkataritza-transakzioen informazio publikoa erakusteko.

Jasotako esperientziak harrera ona izan du enpresetako zuzendarien aldetik, baina gure enpresen artean informazio mota hori sistematikoki ustiatzeko ohitura falta dagoela ikusi da. Hori dela eta, zaintza-prozesu horretan enpresei laguntzeko erabakia hartu dugu, merkatu amerikarreko zenbait herrialdetako enpresetan zaintza-kultura garatuagoa ezartzeko.

Merkatua zaintzeko kultura garatzea, informazioa gero eta ugariagoa eta eskuragarriagoa den mundu aldakor honetan.

Gipuzkoako Bazkondeak eta Enantiok nazioarteko merkatuen ikuspegia partekatzen dute, zeinetan aldaketak gertatzen ari dira eta hiru funtsezko faktorek gidatuko dituzte aldaketa hauek: **merkataritza-transakzioen informazioaren digitalizazioa, informazio hori gero eta herrialde gehiagotan publikoa izatea** -NBEren eta Munduko Merkataritza Erakundearen jarraibideak direla eta. Izan ere, neurri hori mundu mailako iruzurraren eta trafiko ez-zilegiaren aurkako borrokaren neurri onenatariko bat dela balioesten dute- eta **adimen artifizialaren** erabilera informazio guzti horren analisisa egiteko.

Gure inguruan enpresen datu-baseekin lanean jarraitzen genuen bitartean, zeinetan eskura genuen informazio bakarra jarduera-kodeen araberako jarduera normalizatuaren deskribapena zen EEBBtan hasiak ziren enpresen arteko transakzioen informazioa merkaturatzen. Gaur egun, hogeita hamar herrialdek baino gehiagok, eta goranzko joerarekin, liberalizatu egin dute inportazio-esportazioko merkataritza-transakzioen informaziorako sarbidea, eta horrek merkataritza-zaintzako praktikak bultzatu ditu, informazio hori ustiatuz eta aztertuz.

Ez hackerrak, ez hotzetik sortutako espioia.

Enpresa gutxi ez dira batzuetan garondoan lehiakideen arnasa sentitzen dutenak, Estatu Batuetan bezero bati egindako salmenta bakoitzaren ondoren lehiakideek k bezero horri bisita komertziala egiten diotela egiaztatzen dutenean. Interneten ematen zaizkigun kostu txikiko zerbitzu askoren negozioaren oinarria pertsonen informazioa, ohiturak eta lehentasunak diren mundu honetan, ez dugu zalantzarik izan behar teknika berberak aplikatzen direla jada enpresen esparruan; beraz, ez genuke harritu behar lehiak gure bezero-zorroa ezagutzea informazio hori publikoa den herrialde horietan. Galdera, agian, kontrakoa izan beharko luke. Ezagutzen al dugu guk lehiakideen produktuak erosten dituztenak?

Lehiakideak zaintzea inoiz baino errazagoa da.

Nazioarteko merkatuetan diharduten Gipuzkoako enpresen eskura jartzen den merkataritza-transakzioei buruzko informazio-zerbitzua sustatzeko eta merkaturatzeko hasierako akordioa. Kanpo-merkataritzako Big Data zerbitzuak 2018. urtetik aurrera egindako 900 milioi merkataritza-eragiketari buruzko informazioa du, eta hileroko eguneratzen da, 30 herrialdetan beste edozein herrialderekin egindako inportazio-eragiketak gehituz.

Horrela, Gipuzkoako enpresek gaur egun beste herrialde batzuetako enpresek erabiltzen eta ustiatzen duten informazioa eskuratu ahal izango dute, beren merkataritza-jarduera bideratzeko eta bezero potentzialak identifikatu ahal izateko, lehiakideen identifikazioaren bidez. Informazioa eskuratzeko bi modu daude, trebetasunen eta denbora erabilgarriaren arabera. Lehenengo aukera Internet bidez da, Enantio plataforman sartuta. Bertan, erabiltzaileak egoki irizitako bilaketak egin ahal izango ditu, herrialdearen, produktuaren edo

merkataritza-transakzioetan parte hartzen duten enpresen izenaren arabera. Aukera horrek denbora gehiago eskatzen dio erabiltzaileari, baina ordainetan malgutasun handiagoa ematen dio informazioa gurutzatu eta aztertzeari dagokionez. Bigarren aukera, berriz, merkatua zaintzeko txostenak egitea da. Txosten horiek aurrez zehaztu behar dira enpresarekin, eta Gipuzkoako Bazkondeak egiten ditu, Enantio plataforman dagoen informazioan oinarrituta.

Lehia zaintzeko aukera inoiz baino errazagoa da gaur egun; izan ere, egiten dituen salmentak monitorizatu daitezke, bezero-zorroa, salgaien pisua, eragiketen zenbatekoak eta salgaiak entregatzeko datak ezagututa. Batzuetan, salgai-motaren arabera, prezioen konparazioa ere egin daiteke, prezio unitarioen analisiaren bidez.

Une erabakiorra. Merkataritza-arrakastara bideratuta.

Enantio World S.L. oinarri teknologikoko enpresa donostiar bat da, duela 4 urte baino gehixeago sortua enpresen arteko nazioarteko transakzioen informazioa ustiatzeko Big-Data analisi-teknologia aplikatuz. Enpresa bakoitzak merkatua aztertzeko eta zaintzeko bere estrategia garatu ahal izateko on-line formatu batean dituen zerbitzuen bilakaera izan da Gipuzkoako Bazkondearekin sinatutako akordioa ixtea ahalbidetu duen gakoa.