

Entrevista a Toni Villa Cajaravilla, ingeniero técnico de Telecomunicaciones por la Escuela Universitaria Politécnica de Vilanova i la Geltrú y director de marketing y nuevas tecnologías de ERMEC, S.L.

“Es un proyecto muy deseado, permite una gestión documental de productos técnicos electromecánicos”

Ermec fue constituida en el año 1996 y fue creada por un grupo de cinco socios con una larga experiencia anterior en la distribución de componentes industriales, eléctricos y electrónicos.

En la compañía se trabaja para numerosos sectores industriales, principalmente fabricantes de maquinaria de hostelería y vending, electrodomésticos, equipamiento médico y de laboratorio, telecomunicaciones, así como las energías renovables y la industria ferroviaria.

No sólo se limitan a la distribución de productos eléctricos y electrónicos de firmas líderes, sino que además disponen de un conocimiento exhaustivo y ofrecen un servicio de calidad para aportar una ventaja competitiva a sus clientes. Desde marzo de este año además han implementado la web más completa en el sector de los componentes electrónicos con servicios como la oferta de sus productos en cinco idiomas. A continuación, Toni Villa, hace un recorrido por la web y la empresa.



E&C - ¿Qué facilidades da la web de Ermec a la hora de comprar o consultar sus productos?

Toni Villa (T.V.)- Hemos creado una página web que dispone ya de más de 6000 fichas técnicas de productos. Una ficha técnica de producto muy completa en la que encontramos: foto, texto de especificaciones del producto, catálogos en pdf, links a otros productos relacionados, links a otras fotos y a drawings. Dispone de 5 idiomas (inglés, castellano, portugués, catalán y francés). Es un proyecto largamente deseado porque permite una gestión documental de productos técnicos electromecánicos. Es la base para las siguientes fases del proyecto: plataforma de pago, ofertas enlazadas, albaranes, etc...

E&C - ¿Qué ventajas tiene con respecto a otras webs de componentes?

T.V.- Por un lado cantidad y calidad de la infor-

mación. Es verdad que hay mucha información pero, además, es muy fácil de seleccionar a través de Google, por ejemplo. Aunque esta última parte es algo que debemos mejorar.

Además, es una web que no es estática. Se van creando fichas de productos nuevos, noticias y eventos, semana a semana con una sencillez increíble.

E&C - ¿Cree que la web y el negocio por Internet puede ser una ayuda con respecto a la crisis?

T.V. - Creo que permite llegar a puntos donde antes costaba mucho de llegar.

Permite acceder a pequeños nichos de mercado que antes era imposible. Con ello, nos especializamos y nos permite una mayor estabilidad. El proceso es el siguiente, primero comunicamos rápidamente, ganamos tiempo que después consumi-



mos para ayudar a encontrar al cliente el producto más adecuado para su aplicación: ya sea, con reducción de costes en procesos de fabricación, ya sea en complementos de marketing que ayudan a nuestro cliente a vender más y mejor sus productos.

E&C - ¿Qué opciones que ofrecéis a través de la web utilizan más vuestros usuarios y visitantes?

T.V. - La web, por un lado es un gestor documental. Por otro lado, queremos ir tendiendo a que esté viva como una empresa. Que cualquier usuario navegue y encuentre aquello que busque de una manera ágil y sencilla. Pero que no sólo lo encuentre sino que pueda interactuar con nuestros técnicos-comerciales.

E&C - ¿Qué media de visitas tenéis?

T.V. - El año pasado tuvimos en total unas 600K descargas de páginas. Para ser una web industrial y muy especializada, no está nada mal.

E&C - ¿Su sector está bien metido en las nuevas tecnologías?

T.V. - Creo que no lo suficiente. Y ahí Ermec es una excepción. Disponemos de bastantes empresas fabricantes internacionales que nos están haciendo un seguimiento muy directo desde hace bastantes años. Nos consultan y nos animan a continuar por este camino. No solamente en el campo de las nuevas tecnologías, sino también en su aplicación directa al Marketing industrial. Fuimos pioneros en tener un CRM hace 10 años, y creemos que esta página web es la punta del iceberg de una serie importante de servicios que iremos añadiendo a esta plataforma. Para ello, los dos partners en nuevas tecnologías con los que trabajamos son las empresas Bryte y Gepesa. Para nosotros es una satisfacción mostrar nuestra empresa a representantes internacionales (alemanes, ingleses, daneses, americanos...) lo que estamos haciendo en el campo de las nuevas tecnologías aplicadas al marketing industrial. Somos una empresa pequeña (de 20 personas) y ver su cara de sorpresa es agradable.

E&C - ¿Cómo está en estos momentos el sector de los componentes?

T.V. - A fecha de hoy, está el mercado está muy difícil y complicado. No sólo a nivel nacional sino también internacional.

E&C - ¿Y Ermec?

T.V. - No es fácil. Aunque el posicionamiento que hemos tenido durante estos años, nos permiten ser optimistas, no es menos cierto que si esta situación se prolongara mucho tiempo, nos afectaría. Somos conscientes de que habrá cambios importantes y que dependerá bastante de nosotros que estos cambios se conviertan en oportunidades.

E&C - ¿Cuáles son sus productos destacados actualmente?

T.V. - Actualmente estamos trabajando bastante los piezoeléctricos, teclados antivandálicos y joysticks de Apem, los productos de iluminación LED de CML, los conectores minibridge de ERNI, los solenoides de Saia-Burgess y las reductoras planetarias de Parvalux.