

"El consumidor ya cruzó ese portal"

Foto: Hemeroteca PL

ratados de Libre
la semana última.

n os en Efta

DATOS DEL ACUERDO

En el 2014 Guatemala exportó a Efta US\$12.7 millones.

Los productos fueron café, lácteos, perfumería, legumbres y hortalizas, banana, frutas, cardamomo, vestuario y bebidas alcohólicas.

Guatemala importó US\$41.6 millones en agroquímicos, abono mineral, productos del mar, medicamentos, relojes, preparaciones de belleza, aparatos médicos y maquinaria.

ros de madera, energía papel y cartón. En el caso de los lácteos Guatemala concedió contingente arancelario a Suiza por un monto de 100 toneladas métricas con arancel cero y a el resto de países de la zona queda excluido. La viceministra de Economía y Comercio Exterior, María Luisa Flores, explicó que se estaba para la semana para la documentación referente al tratado, además se deben hacer consultas a varios ministerios, por lo que cree que cuatro o cinco meses enviaría al Congreso para su ratificación. El Efta fue firmado la semana recién pasada en Ginebra, Suiza.

Experto expuso sobre la importancia de los medios digitales.

POR GUILLERMO ISAI RAMÍREZ

El 30 de junio se celebra el Día mundial de las Redes Sociales o Social Media Day, en inglés.

El español Juan Merodio, experto en Redes Sociales y márketing digital, habló en exclusiva para *Prensa Libre* y expuso sobre la importancia de los medios digitales en el mundo empresarial.

¿Es importante que las empresas se incorporen al mundo digital?

Los consumidores no están migrando al mundo digital, ya lo hicieron.

Las empresas tienen que estar donde su cliente está. Cuando hablamos de migración pareciera que es abandonar lo anterior y pasarlo todo a digital y eso no es correcto.

Si un negocio no se incorpora al mundo digital dejará escapar grandes oportunidades en el presente y el futuro.

¿A qué herramientas deben apostar los negocios?

A todas las herramientas que generen contenidos. Hay que crear contenidos que sean capaces de interesar a la audiencia y utilizar las redes sociales para viralizar los contenidos. Facebook, Twitter, LinkedIn y YouTube son básicos para expandirse.

¿De qué se debe hablar en los contenidos que se crean?

Sobre la marca, nunca o mejor si nunca, es un gran error convertirse en un negocio egocéntrico. A los consumidores les interesa cuando se habla de lo que



Foto Prensa Libre: ÁLVARO INTERIANO

JUAN MERODIO, conferencista español experto en Redes Sociales y márketing digital, habla sobre la importancia de su uso en el área empresarial.

500
MILLONES

de tuits se envían
todos los días en
promedio.

21

MINUTOS

pasa una persona
en promedio en
Facebook.

ellos platican. La marca debe conocer a sus clientes o usuarios, debe saber qué les llama la atención y escriban sobre ello. Al final es generar contenidos no comerciales.

¿Cómo impactar a los nuevos consumidores?

Con la multicanalidad. Hay que utilizar los medios tradicionales como la radio, televisión y prensa, pero también los tecnológicos, porque el mundo digital es enorme, aunque todo dependerá de los recursos con los que se cuente.

¿Qué pasa si los empresarios no migran al mundo digital?

Las empresas que no den ese paso van a ir desapareciendo, poco a poco,

porque van a perder participación en el mercado. Si tu no estás, está tu competencia o aparecerá un nuevo jugador que busque acaparar nuevos clientes.

Hay empresas grandes que creen que son intocables. Pero muchas veces negocios pequeños los hacen quebrar.

¿Es bueno vender productos en las redes sociales?

Las redes sociales son un canal de análisis de mercado para conocer a los clientes y su entorno.

Ha funcionado como un canal de ventas, pero no es el ideal. Si se pueden captar más clientes y luego hay que buscar otro canal para vender, puede ser por teléfono o por correo electrónico.

¿Hacia dónde va el mundo digital?

Hacia la movilidad, toda la información ya se encuentra en los celulares, por lo que hay que pensar en adaptar todos los canales a ese canal. Proyectar a cinco años es complicado y arriesgado, pero considero que todo va hacia las redes sociales más sencillas y con base en los celulares.

¿Cuál es el consejo para los emprendedores?

Los emprendedores que ya apuestan por el mundo digital, corren con la gran ventaja y suerte de tener un canal de mercadear su proyecto a un costo más bajo.

Hace 15 años se necesitaba presupuesto para publicidad. Ahora existen muchos medios que antes no existían, y un buen contenido, creatividad y con un mínimo presupuesto se puede hacer la diferencia.

Ahora es el usuario el que decide si compra o no, lo único que se puede hacer es enamorarlo para que se quede contigo.