

sector

EJECUTIVO

REVISTA DE ECONOMÍA Y EMPRESAS



Grupo Sörensen,
especialistas
en servicios de
Comunicación



**David Pérez
García,** la voz del
PP en la Asamblea
de Madrid



Yergali Bulegenov,
Embajador
de Kazajstán
en España



**Hugo Rivas, presidente
de Tradky Software**

**Espacios virtuales
que generan negocio**



“Creamos espacios virtuales capaces de generar oportunidades de negocio”

Juan Miguel C. García

Tradky Software es la compañía española propietaria del único software que existe en la actualidad que es capaz de reproducir virtualmente cualquier espacio físico en tres dimensiones que, además, y ésta es una de sus grandes ventajas, el entorno creado quede indexado en Internet de manera que al mismo, a las empresas en él alojadas y a sus productos, se pueda acceder desde cualquier parte del mundo mediante un simple ordenador conectado a Internet “y sin necesidad de conocer la existencia previa de ese entorno virtual que hemos creado”, explica su presidente, Hugo Rivas.

¿Qué retos mantiene desde que ocupa el liderazgo de la organización?

Además de presidente, soy socio fundador, cargos que ocupé desde la constitución de la sociedad. Mi principal reto es el de promover este proyecto intentando crear un equipo humano que sea capaz de conducirlo hasta alcanzar los objetivos que nos marcamos y que, no son otros, que el demostrar que el mercado necesita un producto como el nuestro y, por supuesto, conseguir liderar el mercado mundial de este sector. Para ello, ya contamos con un equipo de profesionales entusiasmados e ilusionados con este reto y que lidera nuestro director general, Jaime Cantero.

¿Qué ventajas ofrece Tradky al mercado? ¿En qué países están llevando a cabo proyectos concretos?

Las ventajas que Tradky Software ofrece al mercado son innumerables y así nos lo está reconociendo a diario, es un



Hugo Rivas, presidente de Tradky Software

producto nuevo con infinitas posibilidades para todos, pero, sobre todo, yo destacaría que ha sido diseñado para ser una herramienta eficiente que es lo que la realidad actual del mercado exige, es decir, conseguir alternativas a los productos tradicionales que, a menor coste, hagan incrementar a unos sus ventas y a la vez su notoriedad y pre-

sencia en el mercado. Aunque cuando hablamos de herramientas que se alojan en la web las barreras geográficas no existen, en la actualidad, tenemos proyectos contratados, o en una fase muy avanzada, con empresas, organismos públicos y grandes organizadores de ferias físicas en España, Francia, Reino Unido, Portugal, Turquía, India,

Abu Dhabi, EE.UU., Canadá, Israel, Panamá, México, Colombia, Costa Rica, Argentina, Brasil y Chile. La verdad es que nuestro software y, en definitiva, nuestra empresa, no tiene ninguna limitación física en cuanto a su expansión por lo que, en principio, no planteamos limitarnos a ningún país y estaremos allí donde una empresa o institución pueda estar interesada en nuestro software.

¿Cuál es su modelo de negocio y que les diferencia del resto de sus competidores?

Aunque en el mercado existen algunos productos, cada vez más, que recrean ferias temáticas o de empleo, lo cierto, es que a ninguna de ellas la podemos calificar como de competencia, ya que lo que ofrecen, y existe mercado también para ello, son productos en 2D, sin capacidad de indexación y muy alejados del nuestro. Tradky es una herramienta que se encuentra patentada en todos los lugares donde eso es posible y, que nosotros conozcamos, no hay nadie en el mercado ofreciendo nada similar. En definitiva, nuestra estrategia se basa en poder dar respuesta a todo el mercado. Nuestro modelo de negocio se encuentra enfocado, fundamentalmente, a ser un complemento o socio necesario de todos aquellos que,



de una u otra manera, cuentan ya con un soporte físico (recintos feriales, organizadores profesionales de eventos, museos, universidades, recintos deportivos, etc.), aunque, por supuesto, hay desarrollos como son las asociaciones de empresarios (AECIM, perteneciente a la CEOE, es un ejemplo destacable) o profesionales, parques tecnológicos

(como la Ciudad del Saber de Panamá), plataformas turísticas (un ejemplo, entre otros, sería la recién inaugurada Feria del Turismo Rural y de la Naturaleza), foros de empleo, instituciones públicas, promociones de empresarios del sector (como la iniciativa de la Feria del Agua y Energía Renovables, en la actualidad, con más de 15.000 visitas mensuales en sus dos primeros meses de inauguración), etc., a los que nos dirigimos y que encuentran en Tradky un gran aliado para conseguir sus fines.

¿Cuáles son sus diferentes líneas de negocio en este momento y los productos estrella que comercializan? ¿Hacia qué tipo de público se orientan?

Inicialmente constituimos la sociedad con la idea de ofrecer un producto complementario al sector de las ferias físicas y aunque éste sigue siendo nuestro principal reto, lo cierto, es que, en estos momentos, estamos desarrollando entornos con nuestro software para museos, clubes de fútbol, emisoras de radio, grandes corporaciones empresariales, parques tecnológicos, asociaciones empresariales, colegios profesionales, ayuntamientos, ministerios y algunos gobiernos. Nuestros entornos han sido concebidos para que puedan ser visitados y utilizados por el público en general y, desde el inicio, y con la ayuda de nuestros abogados de DLA Piper y, en especial, de uno de sus letrados, Diego Ramos, establecimos unos importantes controles en las condiciones de contratación que impidieran que nuestros entornos pudieran ser utilizados y derivados a fines que atenten contra la legalidad vigente, la moral o el orden público.

¿Cuáles son las diferencias más significativas entre una feria tradicional y una virtual como las que desarrolla su compañía? ¿Cómo se les ocurrió esta idea?

Las ferias virtuales de Tradky Software no son competencia de las ferias físicas, sino todo lo contrario, nosotros somos unos aliados, unos socios que nacimos con el objetivo de ser





un complemento, en estos momentos, muy necesario y, en poco tiempo, imprescindible de las ferias presenciales. Por lo tanto, mejor que hablar de diferencias yo hablaría de sinergias. Les complementamos en su limitación temporal, ya que nosotros abrimos 365 días al año y 24 horas al día. En su limitación geográfica, porque nosotros nos alojamos en la web y no tenemos limitación ni en el número de expositores ni en el de visitantes. En sus barreras lingüísticas, ya que nuestros entornos, de manera automática, se convierten al idioma que el visitante requiere. En sus barreras económicas, pues ofrecemos un producto al alcance de la economía de cualquier expositor. En sus limitaciones sociales, ya que nuestras ferias ofrecen una potente red social a los visitantes y expositores. Es una realidad que las ferias físicas están viendo reducidos de manera alarmante el número de expositores y visitantes, incluso alguna, tan importante como el SIMO de Madrid se ha visto obligada a cerrar, y es por ello, por lo que estamos convencidos se tienen que adaptar a una realidad del mercado y tecnológica si quie-

ren sobrevivir y seguir creciendo y Tradky Software es, sin duda alguna, su mejor aliado para ello. Todo esto se nos ocurrió cuando nos dimos cuenta que el sector de los organizadores profesionales de ferias físicas, incluidos los recintos feriales, necesitaban adaptarse a la nueva realidad tecnológica que intuíamos, como ha ocurrido, podría darse en el mercado y decidimos apostar por ser nosotros los que nos adelantáramos y desarrolláramos una herramienta que pudiera estar a la altura de lo que este sector iba a demandar.

¿Cómo funciona exactamente y cuáles son las principales ventajas que presenta a los expositores? ¿Y a los visitantes?

Si bien el software que hemos desarrollado es de una enorme complejidad, su manejo, una vez creado el entorno virtual, es muy sencillo. Desde el inicio, teníamos claro que la usabilidad del mismo debería ser de muy fácil manejo para el usuario y, la verdad, es que se ha conseguido. Una vez creado el entorno en concreto, cualquier cliente puede, desde su propio ordenador y sin ningún programa o conocimiento específico,

crear su propio stand o espacio virtual, cambiarlo on line, en definitiva, lo que considere y quiera en cada momento. Las ventajas para los expositores son enormes, ya que, además de las que ya he mencionado que caracterizan a Tradky como complemento de las ferias físicas, en nuestros entornos, los expositores podrán exponer sus productos, poner vídeos, accesos a sus páginas web, chatear con visitantes y otros expositores, participar o hacer presentaciones en las salas de video conferencia, vender bien en sus espacios, bien en las tiendas virtuales, enviar folletos, tarjetas de presentación etc. y, todo ello, a unos precios muy asumibles, 365 días al año y en varios idiomas. Las ventajas para los visitantes son, igualmente, importantes, ya que éste se encontrará con un entorno donde podrá visitar a los expositores más relevantes de un determinado sector sin necesidad de pasarse horas navegando por la web, conseguir información y chatear con ellos, participar de una red social creada y diseñada para que participen personas con esas mismas inquietudes, comprar, buscar trabajo y, todo ello, en un entorno de fácil manejo, atractivo, e incluso divertido.

¿Cree que Tradky es una herramienta que puede ayudar a mitigar los efectos de la actual crisis económica mundial?

Aunque no sabría cuantificar en qué medida, estamos convencidos, de que Tradky ayudará, de manera decisiva, a muchos sectores industriales, y a sus empresarios, a reducir, sustancialmente, el impacto de la actual crisis económica mundial. Los empresarios, necesitamos, en momentos como éste, que el mercado nos ofrezca productos que nos hagan recobrar la ilusión para poder continuar en nuestro día a día. Tradky es, sin ninguna duda, una de las alternativas más eficientes que se les puede ofrecer en estos momentos a los empresarios; van a tener en sus manos la posibilidad de ser conocidos por un número de visitantes e inversores de todo el mundo con los que nunca hubieran imaginado contactar, por lo que sus posibilidades de vender más o comprar mejor se van a incrementar notablemente y todo ello a un coste muy bajo ■