

## " B2 Boom "

" B2 Boom " A la estela del cometa estadounidense, en nuestro país ya empiezan a operar agentes homólogos a los del otro lado del charco. En EEUU existe VerticalNet, y en España Verticalia (www.verticalia.com).

A la estela del cometa estadounidense, en nuestro país ya empiezan a operar agentes homólogos a los del otro lado del charco. Es el caso de la figura del marketmaker (el constructor de mercados) que en EEUU está simbolizada por VerticalNet (www.verticalnet.com), empresa que tiene en su haber más 40 portales sectoriales, y en España por Verticalia (www.verticalia.com): compañía que ya tiene ocho vortals activos -catering, comercio exterior, componentes de automoción, Alimentación, pesca, sector cárnico, seguros y turismo rural- y prevé abrir dos más en breve -calzado y piedras naturales.

Un primer vistazo a un portal B2B ya denota sus diferencias con uno B2C. Aquí no hay colorines ni experiencias en tres dimensiones ni se ofrece la posibilidad de mandar una postal a un amigo. "Construimos portales útiles, con esquemas de navegación sencillos, fáciles de entender a primera vista", explica Carlos Núñez, responsable de Desarrollo de negocio y Estrategias de E-commerce de la empresa.

El modelo de negocio consiste en varios portales accesibles desde un mismo sitio. "Tener un portal al lado del otro permite construir sinergías. Por ejemplo, las empresas de catering se pueden abastecer de las de pesca, y éstas últimas pueden encontrar útil el portal de seguros para contratar la póliza de sus embarcaciones", explica.

### ¿Quién opera en un vortal?

Sirva como ejemplo una disección del portal del sector del catering de Verticalia. Por supuesto, en primer lugar, están las empresas que prestan los propios servicios de catering y, tras ellas, todo el reguero de proveedores: de alimentos, bebidas, equipamiento (carpas, menaje, vestuario profesional ... ) o maquinaria (robots de cocina, amasadoras, frigoríficas ... ). En este caso, las empresas pueden registrarse gratuitamente en alguno de los apartados y añadir sus direcciones de contacto, con lo que también puede empezar a interactuar con las diversas secciones del portal: utilizar el servicio de consultaría, introducir noticias que puedan interesar al sector o participar en foros.

La única opción de pago de Verticalia -con tarifas según el portal- es la de construir una pequeña web-escaparate de productos. De momento, este portal de portales sirve básicamente como punto de información y de contacto entre los agentes de un sector. Pero aún no da la posibilidad de transaccionar on-line: eso será en una segunda fase. "La gran masa de pymes conforma un mercado poco maduro ante Internet. Las empresas no empiezan a transaccionar on-line a las primeras de cambio; primero tienen que acostumbrarse al medio, utilizando, por ejemplo, unos servicios periféricos ", matiza Carlos Núñez.

Los marketplaces, puntos de información y lugares de encuentro entre oferta y demanda, son la parte más importante del andamiaje del B2B, pero no la única.