

Los operadores de redes podrían ganar 78.000 millones de dólares en el 2005 derivados de comercio B2

Los operadores de redes podrían captar el 23%, unos 78.000 millones de dólares, derivados del mercado global entre empresas durante los próximos cinco años, según un informe de la consultora Analysys.

Los autores del estudio señalan que, mientras que los operadores de redes no van a conseguir ingresos del comercio electrónico, aquellos que se deidquen y se enfoquen a las transacciones en el sector B2B podrían disfrutar de un crecimiento importante a largo plazo. Analysys estima que el mercado de servicios e infraestructuras de comercio entre empresas moverá unos 336.000 millones de dólares a finales del 2005.

"En un momento en que el sector de las telecomunicaciones se está racionalizando y en que los mercados financieros están desencantados con sus acciones, el comercio 'business-to-business' proporciona una promesa de la llegada de mejores tiempos", observa Simon Sherrington, autor principal del estudio. "El comercio electrónico entre empresas aporta a los operadores de redes una oportunidad para rellenar los huecos dejados por la erosión de sus mercados telefónicos tradicionales. También les ofrece la posibilidad de diferenciarse de sus competidores y desarrollar relaciones más próximas con sus clientes".

Analysys espera que los operadores tengan sus mayores éxitos a través de la explotación cuidadosa de sus puntos fuertes tradicionales en la provisión de infraestructuras. Los niveles de servicio y la disponibilidad proporcionarán a los usuarios de comercio electrónico un alto valor añadido, por lo que los comercio electrónicos dependerán cada vez más de los servicios de telecomunicaciones e Internet fiables y de buena calidad.

Algunos operadores ya están lanzándose a por este segmento del mercado y se han encontrado a competidores con otras empresas que proporcionan componentes de la cadena de valor del comercio electrónico, como tecnologías de la información, software, integración de sistemas, consultorías y empresas de financiación.

Los operadores de redes han formado una amalgama de colaboraciones y adquisiciones con el objetivo de adquirir las habilidades para competir de forma más efectiva. Esto incluye ofrecer la mayor parte de servicios de la cadena de valor, incluyendo provisión de redes y centrales de datos, servicios de seguridad, aplicaciones de gestión de comercio electrónico, integración de sistemas, creación de e-marketplaces y provisión de soluciones ASP.

El informe incluye un exhaustivo estudio de 40 operadores de redes de todo el mundo, entre los que se encuentran AT&T, BT, France Telecom y NTT, entre otros. Cada estudio incluye un exhaustivo tratamiento de las actividades de los operadores y sus planes respecto al sector B2B.

Fuente: Laempresa.net