

Una nueva generación de negocios B2B sustituirá a la actual

Un estudio sobre las plataformas de comercio electrónico pronostica que una nueva generación de negocios "B2B" de Internet construidos en torno a varios modelos distintos e interdependientes sustituirá a la actual, que carece del volumen de transacciones y liquidez necesarios para sobrevivir a medio plazo.

En su trabajo "Beyond the Exchange: The Future of B2B", la consultora Mercer Management Consulting estima que las plataformas tradicionales, basadas en el puro intercambio transaccional dejarán paso a una nueva generación.

Esta "nueva ola" incluirá elementos como las "megaplataformas", de las que sólo un pequeño grupo ocupará un lugar privilegiado en el sector del "B2B" y las "compañías especialistas", que gestionarán la agregación de transacciones complejas antes de enviarlas a otras de mayor alcance para su ejecución.

Asimismo, integrará los llamados "e-especuladores", que aprovecharán la abundancia de información en el mercado y la volatilidad de los precios para comerciar con tal información y los "mercados de oferta de activos", cuya misión será construir redes y proporcionar las herramientas necesarias para facilitar las transacciones entre los proveedores.

Según el informe, las recientes caídas bursátiles han puesto de manifiesto la necesidad por parte de las plataformas "B2B" de replantearse su negocio, que "descansa sobre premisas equivocadas y que, favorecido por escasas inversiones en capital, no es sostenible" a medio plazo.

Sin embargo, reconoce que algunos de los cambios que proporcionaron una nueva identidad a los mercados financieros y crearon nuevos modelos innovadores durante las dos últimas décadas marcarán en parte la futura evolución del comercio electrónico en Internet.

Entre estas tendencias destaca la fragmentación, que operará en el mundo "B2B" a medida que las plataformas de intercambio se desarrollen para dar cabida a bienes y servicios generalistas; la "especulación electrónica", impulsada por las cada vez más frecuentes decisiones especulativas propias por parte de este mercado; y la provisión de soluciones completas para mejorar la eficacia y eficiencia de los negocios de sus clientes.

Fuente: Europa Press