

# ¿QUÉ ES UN MARKETPLACE O MERCADO DIGITAL DE EMPRESAS?

LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE COMERCIO  
ELECTRÓNICO (@ECE) Y LA SECRETARÍA  
DE ESTADO DE TELECOMUNICACIONES Y  
PARA LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN  
LE INFORMAN



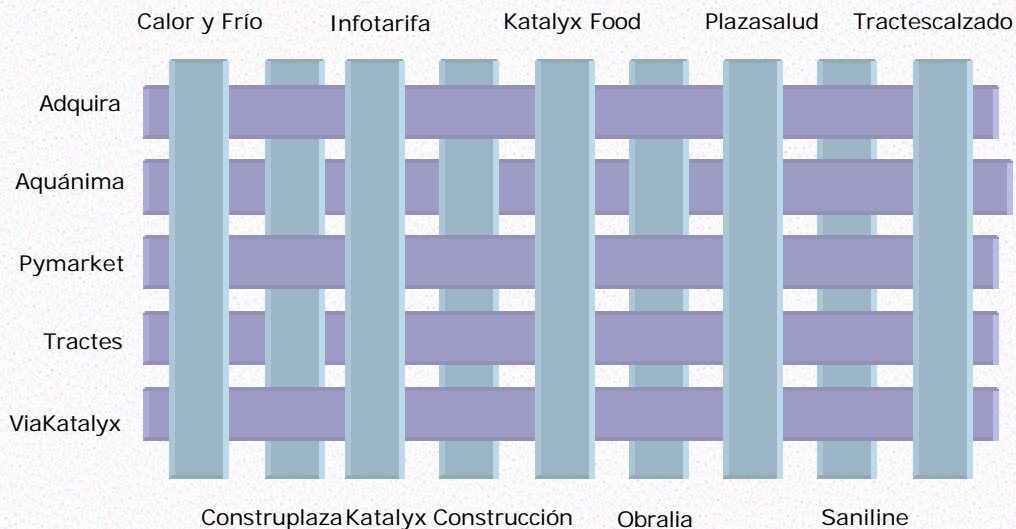
## ¿QUÉ ES UN MARKETPLACE O MERCADO DIGITAL?

Un marketplace o mercado digital es un punto de encuentro entre empresas compradoras y vendedoras de productos o servicios.

Los marketplaces surgen como consecuencia de la búsqueda de economías de escala por parte de las empresas, debido a que, gran parte del trabajo que realiza un comprador con sus proveedores, puede ser aprovechado por otros compradores; como son la creación y mantenimiento de los catálogos, la formación de proveedores en los nuevos procesos, la conexión por parte de proveedores a una única aplicación o como el mantenimiento de una infraestructura tecnológica.

Existen 2 tipos de marketplaces:

- Horizontales: Sus contenidos y servicios responden a las necesidades de las empresas, independientemente del sector de actividad; como, por ejemplo, de materiales indirectos, financieros o logísticos.
- Verticales: Están especializados en ofrecer servicios sectoriales.





## ¿QUÉ OFRECEN LOS MARKETPLACES?

Mediante una infraestructura tecnológica común, neutral, segura y fiable, los marketplaces aportan un conjunto de servicios y herramientas específicamente estudiados y diseñados para reducir costes y aumentar la eficiencia en la comercialización de productos y servicios.



## ¿QUÉ VENTAJAS APORTA A LAS EMPRESAS COMPRADORAS LA PARTICIPACIÓN EN UN MARKETPLACE?

### Beneficios comerciales:

- Acceso a más proveedores, productos y servicios.
- Acceso a productos y servicios especializados difíciles de encontrar.
- Acceso a información relacionada con los bienes y servicios ofrecidos y al proceso de negociación.
- Optimización de precios.
- Negociación dinámica y transparente.

### **Beneficios de gestión:**

- Disminución de los tiempos de búsqueda de información.
- Optimización de la gestión documental:
  - Histórico de transacciones y trazabilidad.
- Reducción de costes de la transacción mediante la automatización de proceso de compra.
- Reducción de tareas administrativas.
- Mejora de la comunicación con el proveedor.
- Mejor control del gasto.
- Conectividad y estándares.

### **¿QUÉ VENTAJAS APORTA A LAS EMPRESAS VENDEDORAS?**

#### **Beneficios comerciales:**

- Mejora de la comunicación y servicio al cliente.
- Incremento del número de clientes potenciales y oportunidades de negocio.
- Actualización y personalización de catálogos de forma sencilla.
- Reducción del coste de adquisición de nuevos clientes.
- Acceso a un nuevo canal de ventas a bajo coste.
- Información sobre el comportamiento del mercado.

#### **Beneficios de gestión:**

- Disminución de los costes del proceso de gestión comercial.
- Servicios centralizados de facturación, cobro, financiación y logística.
- Mejora de la gestión de los inventarios y actualización de catálogos automatizados.
- Optimización de costes.



### **¿QUÉ REQUISITOS SON NECESARIOS PARA FORMAR PARTE DE UN MARKETPLACE?**

Normalmente, los marketplaces requieren a las empresas que acepten las normas de participación en los mismos, que se firme un contrato y, en algunos casos, el pago de los servicios.

En la mayoría de casos, el único requisito técnico imprescindible, es que se disponga de un ordenador y de acceso a Internet.

### **¿QUÉ FACTORES SE DEBEN TENER EN CUENTA AL ELEGIR UN MARKETPLACE?**

- Adecuación de las herramientas de Comercio Electrónico a los procesos comerciales de la empresa.
- Garantías de seguridad y privacidad en las transacciones.
- Solidez y reputación del Marketplace.
- Facilidad de integración con las aplicaciones propias.
- Ahorros esperados.
- Servicios diferenciales propios del Marketplace.
- Volumen de transacciones.
- Confianza que generan en sus clientes y usuarios.

## ¿QUÉ MARKETPLACES HAY EN ESPAÑA?

Estos son, en abril de 2002 y según el criterio del Comité de Admisión al Censo de AECE, los principales marketplaces españoles:

<b>ADQUIRA</b>	H E-procurement	adquira.com
<b>AQUANIMA</b>	H E-procurement	aquanima.com
<b>CALOR Y FRIO</b>	V Fontanería	caloryfrio.com
<b>CONSTRUPLAZA</b>	V Construcción	construplaza.com
<b>INFOTARIFA</b>	V Ferretería/distribución	infotarifa.com
<b>KATALYX CONSTRUCCIÓN</b>	V Construcción	construccion.katalyx.com
<b>KATALYX FOOD</b>	V Alimentación	katalyxfood.com
<b>OBRALIA</b>	V Construcción	obralia.com
<b>PLAZASALUD</b>	V Hospitalario	plazasalud24.com
<b>PYMARKET</b>	H Pymes	pymarket.com
<b>SANILINE</b>	V Suministro sanitario	saniline.com
<b>TRACTES</b>	H Pymes	tractes.com
<b>TRACTES CALZADO</b>	V Calzado	tractescalzado.com
<b>VIAKATALYX</b>	H Logística	viakatalyx.com
<b>BIZTOB</b>	H Pymes	biztob.es
<b>CALIDALIA</b>	V Alimentación	calidalia.com
<b>CANALTAI</b>	V Distrib. Informática	canaltai.com
<b>CONSTRURED</b>	V Construcción	construred.com
<b>CONSUMALIA</b>	V Alimentación	consumalia.com
<b>ELECPOINT</b>	V Eléctrico	elecpoint.com
<b>ESKYESOLUTIONS</b>	V Bebidas alcohólicas	eskyesolutions.es
<b>HIDROWEB</b>	V Agua	hidroweb.com
<b>HOTELNET B2B</b>	V Turismo/hotelero	hotelnetb2b.com
<b>HORECA-NET</b>	V Horeca	horeca-net.com
<b>IBERPYPE</b>	H Pymes	iberpype.com
<b>IBER-X</b>	V Telecomunicaciones	iber-x.com
<b>INTELOGISTICA</b>	H Logística	intelogistica.com
<b>INTEREMPRESAS</b>	H Maquinaria industrial	interempresas.net
<b>KETAL</b>	V Turismo	ketal.com
<b>LEATHERXCHANGE</b>	V Curtidos	leatherxchange.com
<b>LEGAZPI</b>	V Logística	legazpi.com
<b>LOGISMARKET</b>	V Logística	logismarket.com
<b>LONJA-AVICOLA</b>	V Alimentación	lonja-avicola.com
<b>MACHINEPOINT</b>	V Maquinaria Industrial	machinepoint.com
<b>MEDICAL VIRTUAL MARKET</b>	V Suministros Sanitarios	medicalvm.com
<b>MERCAEMPRESAS</b>	H E-procurement	mercaempresas.com
<b>OPCIONA</b>	H E-procurement	opciona.com
<b>PESCADIS HISPANIA</b>	V Productos del mar	pescadis.com
<b>PLASTIA</b>	V Plásticos	plastia.com
<b>PROXCHANGE</b>	H Bienes profesionales	proxchange.com
<b>SOLOSTOCKS</b>	H Stocks	solostocks.com
<b>SUBASTMEDIA</b>	V Publicidad	subastmedia.com
<b>WORLD FISH SITE, S.L</b>	H Alimentación	worldfishsite.com
<b>WTRANSNET</b>	V Transporte Mercancías	wtransnet.com

\* Las empresas que en el censo aparecen en negrita, son aquellas que están asociadas a la AECE y que por tanto, se obligan a respetar las normas éticas establecidas en los Estatutos de la Asociación y en el Código Ético de Comercio Electrónico





La Asociación Española de Comercio Electrónico (AECE), amparada desde 1998 por FECEMD, está formada por una agrupación de todas aquellas empresas que procuran unificar esfuerzos con la finalidad de obtener un Comercio Electrónico más fiable y seguro.

Para ello, la AECE se articula a través de sus 7 comisiones de trabajo (Investigación B2C, B2B, Marketplaces, Marketing, Legislación, Turismo y Tiendas Virtuales).

A finales de 2001, y a raíz de los resultados del Estudio sobre Comercio Electrónico B2B, AECE 2001 Comercio entre Empresas, la Asociación creó una Comisión de Marketplaces para formar e informar sobre los mercados digitales y los beneficios comerciales y de gestión que aportan a compradores y vendedores.

*“Los Marketplaces o Mercados Digitales son una oportunidad para que las empresas constituyan Redes de Valor accediendo a multitud de servicios optimizando sus procesos de aprovisionamiento. Los Mercados Digitales serán un factor clave en la competitividad de nuestra economía”*

*Javier Aróstegui  
Presidente Comisión B2B AECE*

**AECE- Asociación Española de Comercio Electrónico**  
**Avda. Diagonal 437, 5º**  
**Barcelona 08036**  
**[Aece@aece.org](mailto:Aece@aece.org)**  
**Tel. 93 240 31 33**