

XLIX - As primeiras iniciativas de B2B em Portugal adoptaram uma estratégia de negócio horizontal, concorda com esta abordagem?

Em quase todos os casos, os mercados começam com um pequeno número de produtos e serviços e dirigem-se a uma categoria de produtos ou um grupo de compradores. À medida que crescem, eles devem expandir-se para suportar um maior número de fornecedores e compradores. Ou seja, a estratégia de negócio horizontal tem em vista atingir o maior número de empresas muito cedo, não estando limitado a um único sector ou um único produto ou grupo de produtos. Não temos dimensão em Portugal para criar um Covisint (sector automóvel) ou um Chemdex (químicos), por isso os emarketplaces em Portugal começaram por fornecer uma plataforma comum, com serviços que estão disponíveis para todas as empresas participantes.

A agregação das empresas de construção civil junto de um dos emarketplaces portugueses reflecte de alguma forma a evolução do ebusiness em Portugal. Foi feito um esforço comum para dinamizar um sector, tendo sido reconhecidas todas as vantagens que a Internet pode proporcionar aos processos de negócios dos participantes, ao nível das reduções de custos e do aumento das receitas.