

25/07/2000

---

**B2BGALAXY.COM, DE CORNESTONE, Y TELEFÓNICA B2B CREAN ALIANZA PARA EL DESARROLLO DE UN MERCADO VIRTUAL DE COMERCIO ELECTRÓNICO ENTRE EMPRESAS EN EL SECTOR DE LA ALIMENTACIÓN**

- **Líderes de industria crean nuevo mercado virtual de comercio electrónico entre empresas para la industria de la alimentación en España, Portugal y América Latina**

Madrid, 25 julio de 2000.- Cornestone Internet Solutions (NASDAQ: CNRS), quien provee soluciones completas de comercio electrónico entre empresas, y Telefónica B2B, líder en la creación y desarrollo de mercados virtuales horizontales y verticales entre empresas, anunciaron hoy una alianza en la cual Telefónica B2B y B2Bgalaxy.com crearán un portal vertical entre empresas de la industria de la alimentación en España, Portugal y América Latina. Esta alianza ofrecerá inicialmente una solución para este sector en los mercados de habla hispana y portuguesa, y podría extenderse potencialmente a otras industrias con necesidades de compras y comportamientos similares.

"Telefónica B2B reproducirá el modelo empresarial de B2Bgalaxy.com en España, Portugal y América Latina para convertirse en el primer mercado virtual entre empresas con una solución completa para la industria de servicios de alimentación en la región", dijo Miguel Milano, Gerente General (COO) de Telefónica B2B. "B2Bgalaxy.com representa otro paso adelante en el desarrollo de la diversa cartera de mercados horizontales y verticales que ofrece Telefónica B2B", añadió Milano.

"Nos sentimos muy complacidos de asociarnos con Telefónica B2B - líder en la creación y desarrollo de mercados virtuales entre empresas - para extender los beneficios de nuestra solución de comercio electrónico entre empresas a los mercados de habla hispana y portuguesa", dijo David Rowe, Presidente y Consejero Delegado (CEO) de B2Bgalaxy.com. "Esta exitosa combinación creará una sociedad dinámica que demostrará ser beneficiosa para nuestros clientes. B2Bgalaxy.com ha demostrado la capacidad de nuestras aplicaciones de *PowerProduct* orientadas a satisfacer las necesidades de una amplia gama de clientes nacionales. Esta alianza representa la evolución natural de nuestras aplicaciones de *PowerProducts*, que de soluciones netamente nacionales se han transformado en soluciones que pueden ser aplicadas a escala mundial", añadió Rowe.

Mediante la amplia gama de aplicaciones de *PowerProducts* de B2Bgalaxy.com, incluyendo a *PowerVendor* y *PowerPurchasing*, los compradores en la industria de alimentación en España, Portugal y América Latina podrán adquirir electrónicamente productos o múltiples distribuidores a través de un intercambio privado virtual. Este intercambio les permite a los miembros colocar una lista individualizada de inventario en línea y exigir a los proveedores que envíen continuamente los precios de sus últimos productos. El sistema produce solicitudes de compra basadas en los mejores precios y en la disponibilidad de vendedores seleccionados por los mismos compradores, reduciendo el coste de la mercancía hasta un 20 por ciento y recortando en gran medida el tiempo dedicado tradicionalmente al proceso de venta de los distribuidores, además de reducir el coste de acceso en un 15% a los compradores.

"Esta alianza internacional refuerza nuestra capacidad de implementar nuestros mercados virtuales y tecnológicos, a la vez que operamos estos mercados para nuestros socios, ya sea con un contrato con licencia o con un modelo ASP", continuó Rowe.

## **Telefónica B2B**

Telefónica B2B fue creada para desarrollar, manejar y dirigir iniciativas líderes de comercio electrónico entre empresas en España, Portugal y América Latina. Está respaldada por Telefónica S.A., primera compañía privada de España y la principal proveedora de servicios de telecomunicaciones en el mundo de habla hispana y portuguesa. Telefónica B2B aprovechará al máximo sus experiencias y sus relaciones para desarrollar y liderar mercados horizontales y verticales en esta región. Telefónica B2B ofrece a sus clientes soluciones innovadoras y avanzadas a través de alianzas estratégicas con socios de la industria tecnológica y del comercio electrónico entre empresas.

Telefónica B2B ya ha comenzado a desarrollar mercados electrónicos líderes en varias industrias, y está trabajando en la actualidad en once iniciativas, tales como la del mercado horizontal para insumos indirectos, hoteles, restauración, transporte, catalogación, etc. Telefónica B2B tiene en su plantilla actualmente a más de 180 profesionales (y espera llegar a 500 antes de fin de año) y opera en Argentina, Brasil, México y España, con planes de expandirse rápidamente para liderar los mercados de España, Portugal y América Latina.

## **Cornestone Internet Solutions**

Cornestone Internet Solutions opera dos subsidiarias, MarchFIRST Cornestone y B2Bgalaxy.com, que se encuentran en mercados de Internet separados. MarchFIRST Cornestone, una subsidiaria de Cornestone Internet Solutions Inc, es una firma consultora de Internet de soluciones integrales que utiliza una combinación de planificación estratégica, tecnológica y capacidad creativa para proveerles a los clientes con soluciones exitosas en las áreas de B2B, B2C, Knowledge Management y Enterprise Integration.

La subsidiaria B2Bgalaxy.com crea mercados de comercio electrónico entre empresas, de un sector específico de la industria, conecta a los compradores y los vendedores a través de intercambios competitivos en línea y se concentra en mejorar la rentabilidad de los miembros mediante el uso de PowerPurchasing, la galardonada tecnología de intercambio en la industria de mercados electrónicos.

# Telefonica

Cornestone tiene previsto inaugurar una serie de mercados en los próximos años mediante su unidad B2Bgalaxy.com. Los nuevos mercados se concentrarán en el sector de la alimentación, conectarán a los compradores directamente con los proveedores y fabricantes, y utilizarán los servicios de aplicaciones de procesamiento electrónico de PowerProduct de B2Bgalaxy.com.