E-BUSINESS

El comercio electrónico o e-commerce, se define como el desarrollo de actividades económicas diversas a través de las redes de telecomunicaciones y se basa en la transmisión electrónica de datos, incluyendo textos, sonidos e imágenes.

El concepto de electronic business (e-business) se refiere al impacto del comercio electrónico en los procesos empresariales.

Por tanto el e-business supone reorganizar la empresa para que tenga la capacidad de intercambiar bienes, servicios, dinero y conocimiento digitalmente o sea, empleando las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC) basadas en Internet.

ANÁLISIS DEL E-BUSINESS DESDE DISTINTOS PUNTOS DE VISTA.-

Tecnológico.- El e-business es posible gracias al desarrollo de las grandes redes como Internet y permiten a las empresas el uso de las TIC para los procesos de negocio, realizar transacciones..

Márketing y nuevos procesos.- El e-business es un nuevo canal que conecta a la empresa con los clientes y un nuevo medio para la promoción de productos. En este sentido permite expandir las fronteras o límites de la empresa.

Economía.- El e-business es el núcleo de una nueva economía basada en la información, la economía digital, que permite crear nuevos mercados y actividades económicas caracterizadas por flujos de información *on line*

Enlaces electrónicos.-El e-business provee de enlaces que hacen más eficientes las actividades económicas, tales como el business-to-business o el business-to-consumer en el ámbito interno.

El empleo del término e-business, así como la aplicación práctica de lo que supone, ha experimentado un notable crecimiento a raíz del desarrollo de los usos empresariales de Internet y en especial del World Wide Web.

NIVELES DEL e-business EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL.

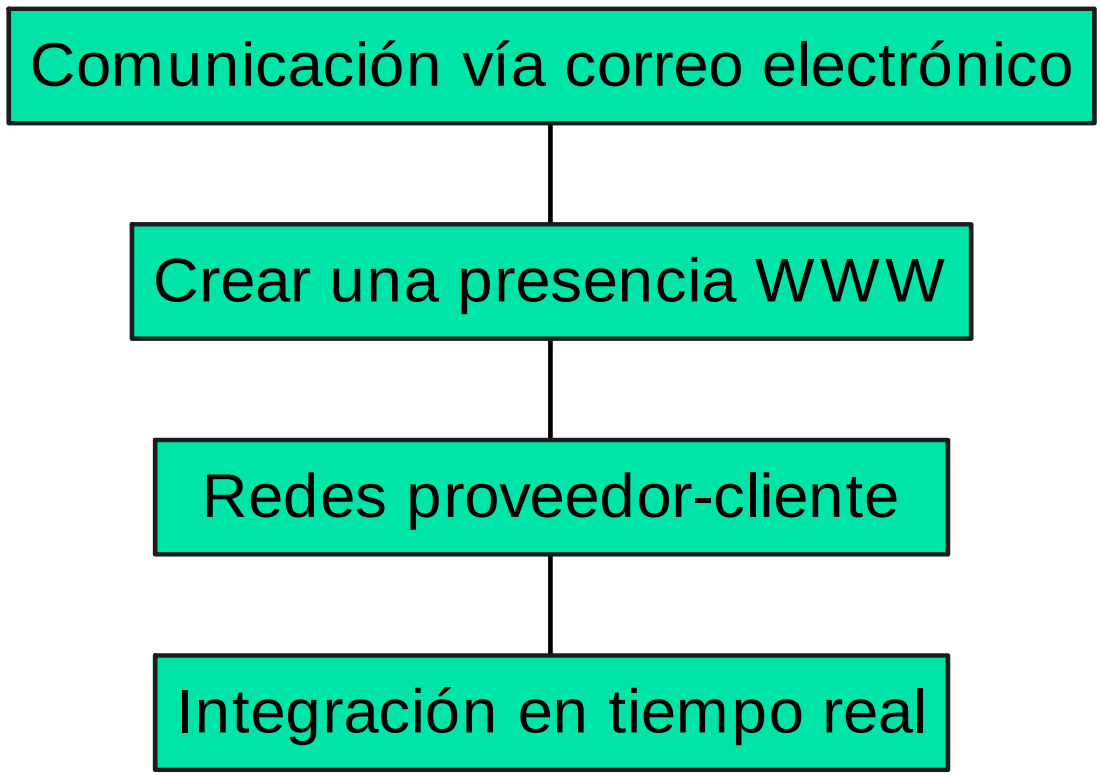
Nivel de experimentación.- Muchas empresas usan aplicaciones de Internet de forma aislada, por ejemplo el departamento de márketing usa una página web para gestionar las relaciones públicas o el departamento de compras se conecta con los principales proveedores a través de un sistema de intercambio electrónico de datos (EDI)

Nivel de integración.- Se refiere al desarrollo de las aplicaciones que integran las relaciones entre varios departamentos, usando redes “internas” de comunicación, Intranet.

Nivel de transformación.- Procesos interempresariales.

FASES O ETAPAS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE CAMBIO BASADA EN EL E-BUSINESS

.



E-BUSINESS DESDE UN PUNTO DE VISTA ECONÓMICO.-

El comercio electrónico (CE) se puede definir como: "*hacer negocios electrónicamente*".

La definición anterior abarca todos los pasos de la transacción, márketing on-line, orden de compra, modo de pago ... El CE también incluye prestación de servicios de asesoramiento legal on-line y servicios de postventa.

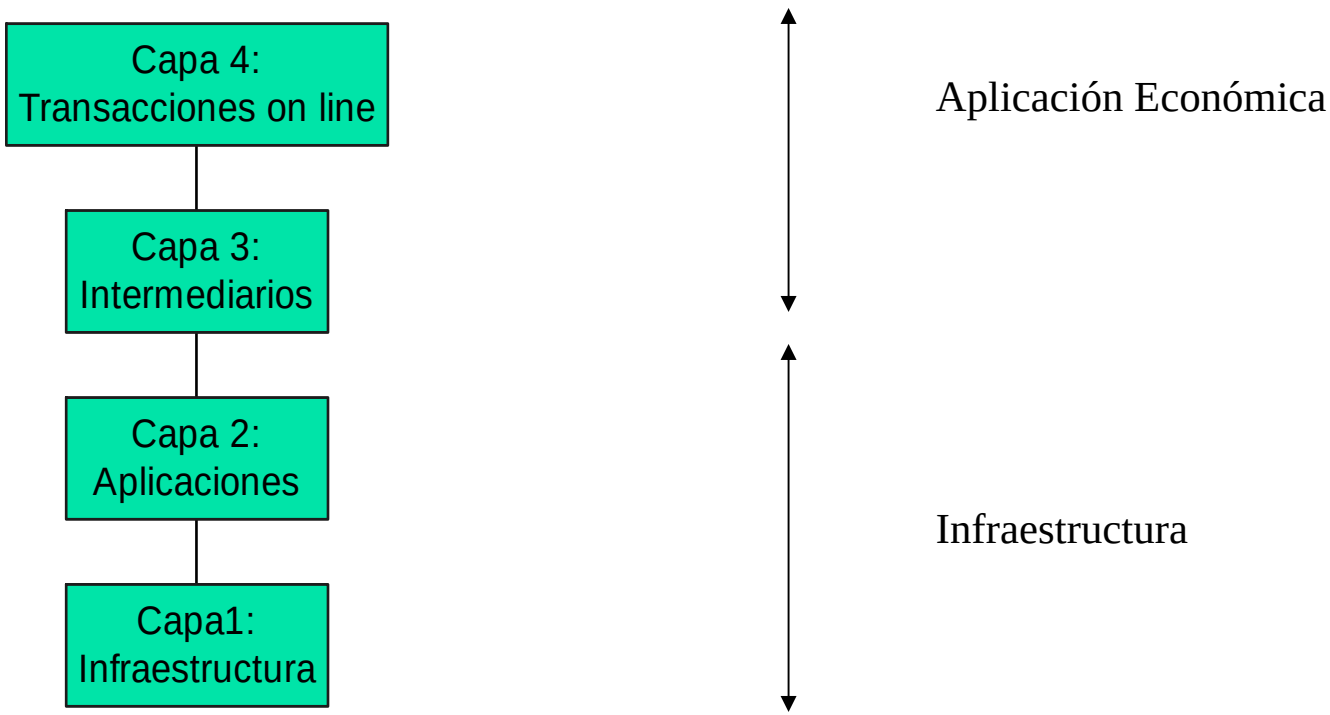
TIPOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO.-

El comercio electrónico se puede clasificar de muchas formas, dependiendo de la característica en la que nos fijemos. La clasificación más usual atiende en quién es el cliente y quién es el proveedor en la relación comercial. Así podemos clasificar el comercio electrónico en seis grupos:

- Comercio entre empresas.- (Business to Business, B2B) Se refiere al intercambio comercial en el que tanto el ofertante como el demandante son empresas. Ejemplo: Compras online entre empresas.
- Comercio entre empresa y particular (Business to Consumer, B2C) Se refiere al intercambio comercial en la que una empresa ofrece productos o servicios a una persona particular. Ejemplo: las tiendas online, www.elcorteingles.com
- Comercio entre particulares.- (Consumer to Consumer, C2C) Se refiere al comercio entre particulares. Ejemplo: venta de artículos de segunda mano.

- Comercio entre consumidores (o empresas) y administración pública (C2A y B2A).- Regula transacciones entre empresas o consumidores y cualquier tipo de administración que en los últimos años está adquiriendo particular importancia. Ej: envío de formularios de la Seguridad Social...

- Comercio entre consumidor y empresa (C2B).- Aquí los usuarios son los que deciden el precio máximo que están dispuestos a pagar por un producto o servicio.

- Comercio entre compañeros (P2P).- Los individuos intercambian conocimientos, habilidades, servicios, sin necesidad de dinero. Una de las aplicaciones más revolucionarias es que los usuarios puedan descargarse archivos musicales en su PC.

INDICADORES DE LA ECONOMÍA EN INTERNET