

MODELOS DE E-BUSINESS



CEA Confederación de
Empresarios de Andalucía

Modelos de e-Business

En relación al tipo de negocio que se puede realizar, existen dos categorías principales de e-Business:

- B2C**, (*Business to Consumer*) Actividad empresarial dirigida al Cliente.
- B2B**, (*Business to Business*) Actividad empresarial dirigida a otras Empresas.

Además de estas dos modalidades, ha surgido un conjunto de subcategorías.

- B2A**, (*Business to Administration*) Actividad empresarial dirigida a la Administración pública.
- B2E**, (*Business to Employee*) Actividad empresarial dirigida a los Empleados.
- B2I**, (*Business to Investors*) Actividad empresarial dirigida a Inversores.

A continuación profundizaremos en cada una de éstas modalidades:

B2C. (Business to Consumer). Negocio a Cliente.

El *B2C* trata la venta de los productos y/o servicios de la empresa a consumidores de a pie (no empresariales). Este tipo de *e-Business* mejora el servicio prestado a los clientes y genera oportunidades para elevar ventas e ingresos.

La mayoría de los usuarios que compran en Internet buscan artículos a precios competitivos. A medida que aumenta el número de empresas que ofrecen productos en línea, los clientes disponen de mayor libertad para investigar y comparar precios. Con una solución *B2C*, la empresa puede ofrecer a sus clientes la comodidad de efectuar compras en Internet, además de atraer a nueva clientela.



Ventajas del B2C:

- Para el cliente:
 - Información precisa de estado de compras.
 - Comparación de precios ágil y rápida.
 - Posibilidad de consulta de información muy detallada. (Catálogos electrónicos, vídeos, foros, etc. de los productos/servicios).
 - Comprar a distancia, sin necesidad de desplazamiento.
 - Compras más económicas.

- Para la empresa:
 - Menor coste de infraestructura.
 - Amortización a corto plazo.
 - Mejoras en la gestión de stocks y disminución de niveles de inventario.
 - Mayor aprovechamiento del recurso humano en área de compras.
 - Expansión geográfica de mercado.
 - Mejoras en la gestión de compras y proceso de ventas.

B2B. (Business to Business). Negocio a Negocio.

El *B2B* alude a la automatización de la cadena de suministro y a la relación comercial entre empresas mediante medios electrónicos.

Las soluciones de *B2B* brindan la oportunidad de reducir los costes y aumentar ingresos. Una vez implantadas, con nuestro acceso a la herramienta mediante conexión a Internet, la empresa puede consultar a sus proveedores su disponibilidad de existencias y efectuar un seguimiento de los pedidos a lo largo de la cadena de suministro. También agiliza notablemente el tiempo empleado en el proceso de contratación, ya que los pedidos a través de Internet se tramitan en tiempo real a través de la página Web, como podemos ver en muchos casos el famoso carrito de la compra virtual, en el que se compran artículos en el acto. Así se abaratan los costes del pedido, se pueden comunicar con otras empresas de lugares distantes, e incluso de otros países; por otra parte, el ahorro de tiempo es en sí un valor económico importante.



Algunas ventajas del B2B:

- En relación con el *funcionamiento interno de la empresa*:
 - Reducción de Tiempo de Aprovisionamiento
 - Planificación de Aprovisionamiento
 - Necesidad de integración de todos los sistemas
 - Reducción de inventarios
 - Reduce los ciclos de fabricación
- En relación con los *clientes*:
 - Mejora del Servicio a Clientes
 - Diferenciación de la Competencia
 - Permite el acceso a una mayor cantidad y diversidad de productos y servicios
 - Comunicación entre Cliente y Proveedor

- Con los *proveedores*:
 - Permite una mayor internacionalización tanto de proveedores como de clientes, una empresa puede acudir a proveedores de otros continentes que le ofrezcan mayor calidad y mejores precios o que simplemente tengan la materia prima que estaba necesitando.

- En el *Ciclo Económico*:
 - Reducción de costos
 - Ampliación de los Segmentos de Mercado
 - Intercambio de Información para agilizar las Transacciones
 - Permite tener un mayor control sobre los costos, la calidad y los proveedores
 - Hace más eficiente la cadena de valor (saca del medio a intermediarios que no agregan valor)
 - Abaratamiento del proceso: menos visitas comerciales, proceso de negociación más rápido, etc. Por tanto, los compradores pueden pedir una reducción de precios en virtud del menor coste de gestión.

B2A. (Business to Administration). Negocios para la Administración.

Supone la interactividad de la empresa con las Administraciones en temas como la presentación de solicitudes, el pago de tasas e impuestos, solicitud de la información, entre otros muchos.

Se aportan ventajas como una mayor agilidad en las gestiones, principalmente en el departamento de administración.

Ésta relación se dará fundamentalmente con:

- Agencia Tributaria
- Seguridad Social
- Ayuntamientos

**B2E. (Business to Employee). Negocios para Empleados.**

Realiza aplicaciones que permiten reorganizar las relaciones de los empleados con la empresa, optimizando el uso y gestión de la información. Sería un portal que permite a los empleados, a través de la intranet de la empresa, acceder a cursos de formación (e-Learning), consulta de archivos, pedidos de material de oficina, pedidos de documentos, comunicación interna con el resto de los empleados, etc.

Es el trabajador el que gestiona automáticamente su labor, incrementando su implicación, motivación y facilitándole dichas tareas.



B2I. (Business to Investors). Negocios para Inversores.

El concepto del "B2I" consiste en captar proyectos, analizarlos, corregirlos, estandarizarlos y así, con un formato único y previamente testeado, ponerlos a disposición de los inversores. La ventaja para los inversores, es que analizan proyectos que han sido "filtrados" y "mejorados" siendo presentados todos ellos con el mismo formato, lo que les facilita su estudio y análisis.

Todo el proceso se realiza principalmente desde Internet, así que en definitiva, el *B2I* son las transacciones realizadas a través de Internet entre las empresas y los inversores.

