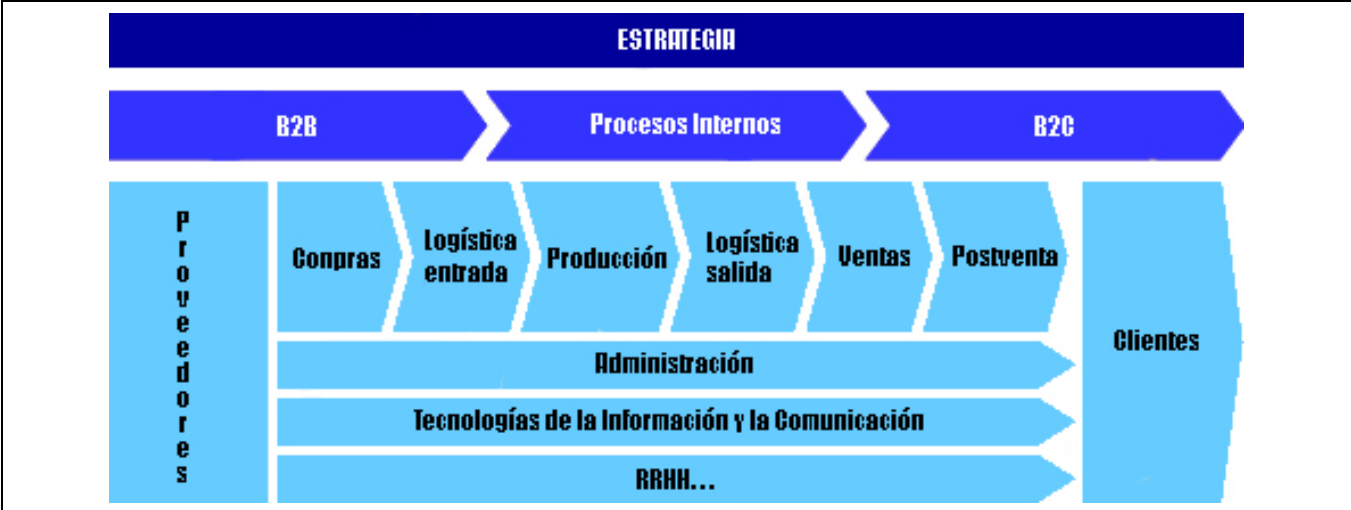


07/12/2009

V. Nueva economía / Nueva empresa y Predicciones sobre nueva economía.

Ficha: V.3

Impacto de las TIC y el Comercio Electrónico sobre las empresas



Estrategia: La nueva economía está creando una situación de incertidumbre por la contraposición de dos modelos, sin que en cada situación quede clara la aplicabilidad de los modelos industriales y/o digitales. Hoy, las empresas deben perseguir simultáneamente objetivos que antes se consideraban opuestos: buscan ser globales y locales, especialistas y generalistas. Se desvanece la barrera entre lo físico y lo digital. La red parece ser la forma interna y externa de optimizar muchos grados de diversidad manteniendo las sinergias. Las empresas que pretendan sobrevivir en este entorno de constante cambio deben detectar nuevos diseños organizativos y nuevas oportunidades estratégicas.

B2B: El *Business to Business* hace referencia al comercio electrónico entre empresas. El impacto del e-commerce en las actividades de las empresas y sus relaciones con los proveedores ha tenido un profundo impacto en el funcionamiento interno de éstas. El B2B permite mejorar la eficiencia de la empresa (posibilitando recibir o efectuar mayor número de ofertas), aporta transparencia al mercado y disminuye los costes transacción. El volumen de negocio por las ventas realizadas por medio de correo electrónico asciende a 160.318 millones de euros con un crecimiento interanual del 13,7%. El volumen de ventas derivado del comercio B2B en 2008 fue de 145,4 mil millones de euros, lo que supone un 90,7% del volumen total de ventas a través de correo electrónico.

B2C: El *Business to Consumer* consiste en el comercio electrónico que realizan las empresas con los particulares. La ubicuidad que ofrece la Red favorece la evolución de Internet como canal comercial, y la variedad de artículos y servicios disponibles, lo configuran como un medio con capacidad creciente para competir con las compras en establecimientos físicos por lo que Internet se está consolidando como canal de venta alternativo de comercio con el consumidor. El volumen total de ventas que ha generado el comercio B2C en España en 2008 fue de 12,0 mil millones equivalente al 7,5% del volumen total de venta a través de correo electrónico.

Procesos internos: La reorganización que proviene del apoyo en las nuevas tecnologías y la nueva economía se traduce dentro de la empresa en nuevas relaciones entre directivos y trabajadores del conocimiento; nuevas relaciones con clientes y proveedores; nuevas relaciones con la sociedad a la que sirve (responsabilidad social empresarial); nuevas relaciones con el pasado y el futuro (cambios, flexibilidad, descongelamiento organizacional...). El nuevo entorno económico plantea numerosos retos a las empresas, como el de reestructurar sus procesos internos. Estos cambios afectan a la dirección de personas: cambios en la organización de trabajo, teletrabajo, trabajo en equipo, colaboración, aumento del poder del empleado en las organizaciones y e-reclutamiento.

Fuente: elaboración propia N-economía (2009) a partir de INE, con apoyo en documentos de blogs.creamoselfuturo.com y de dialnet.