



Centro de
Competencias en
Comercio Electrónico



Comercio electrónico B2B

Santiago de Compostela

16 de julio de 2003

cursos@e-negociogalicia.com

Con la colaboración de





Introducción

- Utilización de las TIC para la realización de transacciones comerciales entre empresas
- Conocimiento mutuo
- Más posibilidades de expansión
- Más volumen de acción





B2B vs B2C (I)

	B2B	B2C
Valor de la operación	75000 \$	75 \$
Participantes	Varias empresas y empleados	El consumidor final
Precios	Negociación, subastas, contratos de larga duración y catálogos de compra	Fundamentalmente catálogos con precios fijos
Toma de decisiones	Se necesita aprobación. Hay unas reglas de negocio	Depende únicamente del consumidor
Catalizador de compras	La demanda para las compras directas y la reposición para las indirectas	Impulso casual, publicidad, boca a boca, etc.





B2B vs B2C (y II)

	B2B	B2C
Selección del mercado	Por valor, estar asociado, o tener participación accionarial	Marca, publicidad, boca a boca o precio
Logística	Integración de procesos fundamental	La integración es importante
Pagos	Inicialmente tarjetas de crédito, pero lo habitual son medios más complejos como las líneas de crédito	Fundamentalmente tarjetas de crédito
Infraestructura	Local, catálogos actualizados, normalización de las operaciones	Dispositivo con acceso a Internet





Utilidad del B2B

- Más allá de la imagen corporativa
- Servicio 24x7
- Optimización de las actividades comerciales
 - Gestión y seguimiento de pedidos
 - Gestión de *stock*
 - Gestión de cobros
 - Control de actividades logísticas
 - Servicios personalizados de valor añadido
 - *e-Procurement*





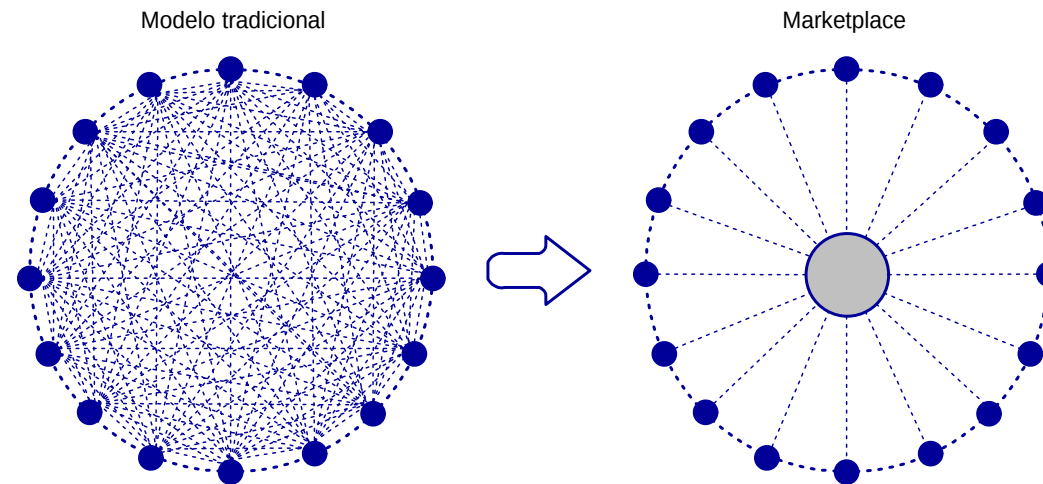
Utilidad del B2B > e-Procurement

- Definiciones
 - *“B2B orientado a la gestión on-line de las compras con el objetivo de reducir gastos, concentrar las compras sobre proveedores y catálogos y reducir el tiempo del ciclo de compra”*
 - *“Uso de la tecnología Internet para conectar a compradores y vendedores con el objetivo de facilitar el flujo de los procesos de abastecimiento”*
- ⇒ Internet como herramienta básica para el aprovisionamiento de las empresas
- Compradores
 - Mayor número de suministradores
 - Reducción de costes
- Proveedores
 - Operaciones a escala global ⇒ Más oportunidades de licitación



Modelos de negocio

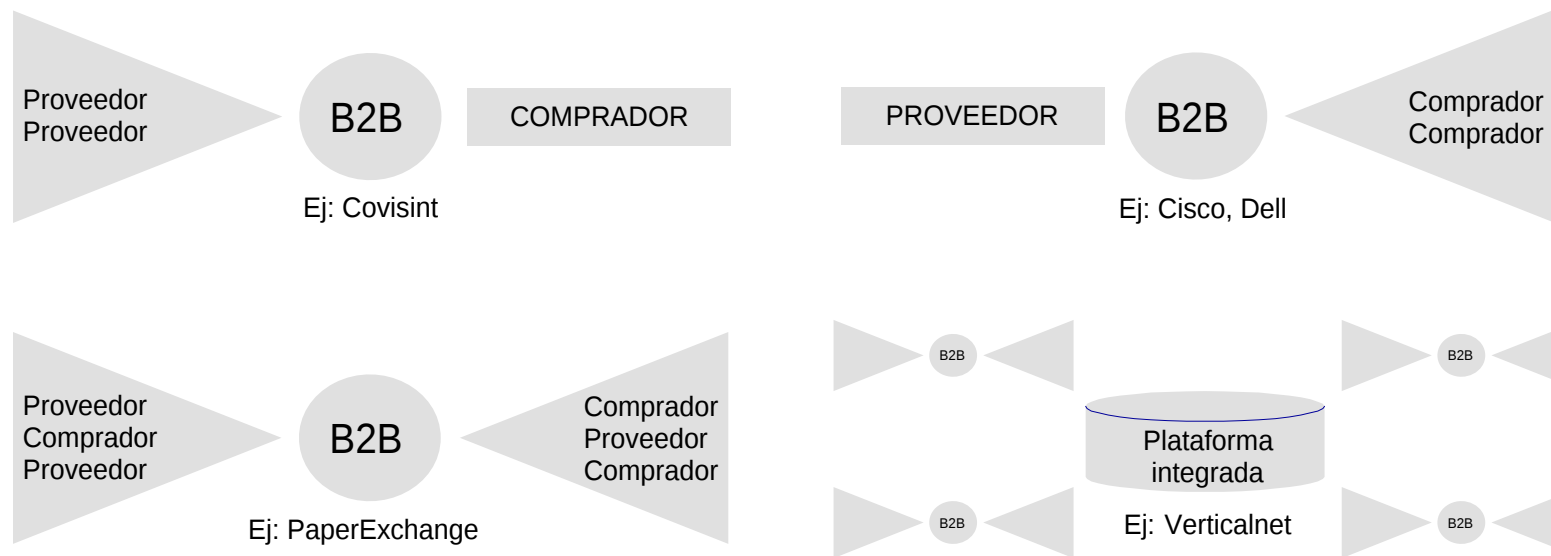
- Tienda B2B
 - Tienda B2C orientada a compradores corporativos o industriales
- *Marketplace*
 - Agregación de la oferta y la demanda en un sólo lugar



- Abastecimiento electrónico o e-Procurement

Taxonomía del B2B (I)

- Mercados horizontales
- Mercados verticales
 - Controlados por los compradores, *buy-side*
 - Controlados por los vendedores, *sell-side*
 - Controlados por los intermediarios, neutros





Taxonomía del B2B (y II)

- *Sell-side*
 - Sitio web de la empresa
 - Galería de empresas vendedoras
- *Buy-side*
 - Agente de compras
 - Agregador de compras
 - Galería de empresas compradoras
- Neutros
 - Procesamiento de pedidos de compradores
 - Colocación de productos de vendedores





El B2B y las PYMEs > Introducción (I)

- Acercamiento al B2B diferente al de una gran empresa
 - Carencia de soluciones de gestión específicas
 - La inversión tecnológica no es prioritaria
 - Ausencia de departamentos funcionales independientes
 - Procesos de negocio menos eficientes
 - Dificultades para el acceso a nuevos mercados
 - Carecen de poder negociador
- Fortalezas: **flexibilidad**
 - Independencia de la plataforma
 - Poco riesgo financiero
 - Posibilidades de migración gradual





El B2B y las PYMEs > Introducción (y II)

- Debilidades
 - Difícil integración *on-line* de su cadena de aprovisionamiento
 - Escasa propensión a innovar
 - Debilidades logísticas
- Amenazas
 - Si la PYME no entra en el B2B
 - Pérdida de opciones por la lentitud de decisión
 - Incremento y posicionamiento de la competencia
 - Si la PYME entra mal en el B2B
 - Aumento incontrolado de la demanda
 - Canibalización de la red comercial tradicional
- Oportunidades
 - Las propias del B2B

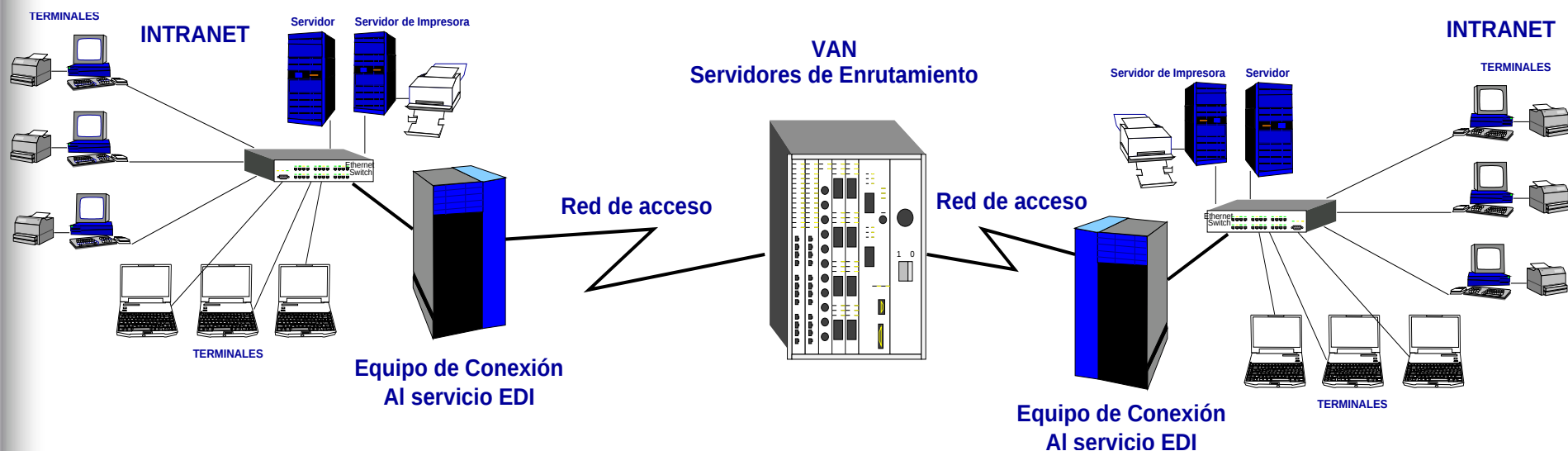


El B2B y las PYMEs > Costes

- Participación en un mercado B2B $\Rightarrow$ Costes asequibles
 - Facilidades para las PYMEs a través de modelos ASP
- Creación de un mercado B2B $\Rightarrow$ Grandes inversiones
- Coste vs Inversión $\Rightarrow$ $\left\{ \begin{array}{l} \text{Tecnología} \\ \text{Personal} \\ \text{Nueva estrategia} \end{array} \right. \Rightarrow \left\{ \begin{array}{l} \uparrow \text{ beneficios económicos} \\ \uparrow \text{ eficiencia procesos} \end{array} \right.$
- También ha de tenerse en cuenta la posición y poder de negociación dentro de la cadena de valor

Tecnologías > El sistema EDI (I)

■ Manifestación original del B2B: *Electronic Data Interchange*



■ Propósito

- Intercambio electrónico de documentos
- En un formato normalizado
- Entre las empresas que participan en una relación comercial

■ Elementos necesarios

- Sistema informático de la empresa
- Equipo de conexión al Servicio EDI
- Servidores de enrutamiento (VAN o Internet)



Tecnologías > El sistema EDI (II)

- Beneficios (*Fuente: AECOC*)
 - Reducción de costes de producción en un 3 %
 - Reducción de roturas de stock en un 75 %
 - Menores plazos de entrega
 - Reducción de errores en las entregas y en las facturas
 - Reducción de costes administrativos de tratamiento de documentos
- Soluciones técnicas
 - EDI-EANCOM
 - EDI a través de una Red de Valor Añadido (EDI RVA o EDI VAN)
 - ◇ Fiable, automatizado, factura electrónica y trazabilidad por terceros
 - EDI a través de Internet (EDI INT): correo electrónico
 - ◇ Ausencia de terceros y factura electrónica posible sólo con ley de firma electrónica
 - Aplicaciones **WEB-EDI**
 - ◇ No automatizable fácilmente
 - EAN-UCC para EDI/XML
 - XML a través de Internet
 - Aplicaciones WEB-XML





Tecnologías > ERP y otras hierbas

- En general: ERP, MRP, CRM. . . → *Automatización de Procesos*
 - Programas que automatizan la gestión de los procesos internos y/o externos de la empresa
- Opciones de implantación de la automatización de procesos
 - Programa de gestión a medida de elaboración propia
 - Programa de gestión a medida encargado a terceros
 - ERP: SAP, Ariba. . .
 - Compra de módulos ERP
 - Alquiler y uso a través de Internet: **modelo ASP**
 - Enterprise Resource Planning
 - Una aplicación informática que gestiona, de una forma integrada, todos los procesos de negocio de backoffice de una compañía.
 - Base de datos única para toda la compañía
 - Funciones estandarizadas y divididas por módulos de actividad