

10/12/2019

Ficha: V.3

Impacto de las TIC y el Comercio Electrónico sobre las empresas



Estrategia: La nueva economía genera 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 su funcionamiento interno. 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.

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 un canal de venta alternativo de comercio con el consumidor. La cifra de negocio que ha generado el comercio electrónico en España en el primer trimestre de 2019 ha sido de **10.969** millones de euros (con un crecimiento interanual del 22,2%).

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 (2019) con apoyo en documentos de blogs.creamoselfuturo.com y de dialnet. Datos obtenidos del Informe sobre el Comercio electrónico en España primer trimestre 2019. CNMC.

