



ELG

...algunas reflexiones previas:

Auditorías -Consultorías

“El 80% o más de todos los científicos que han existido están vivos hoy. El conocimiento se duplica cada 3 o 4 años. La información crece más rápido que la capacidad humana de procesarla, lo que obviamente significa que la incertidumbre aumenta, pero ello no puede continuar en forma indefinida. Las reglas del juego están cambiando querásmolo o no. Por lo tanto es mejor tratar de entenderlas y trabajar con ellas.”

S. Melnick – J.Barraza

“La Internet es un verdadero y NUEVO SISTEMA NERVIOSO de la humanidad. Se esta engendrando una nueva relación entre el hombre y la máquina. La mente humana sólo puede procesar entre 5 y 9 variables a la vez... y el computador actual no tiene esa limitación y menos los del futuro (computación cuantica, RNA, IA,...)”

S. Melnick – J.Barraza

v



ELG

...algunas reflexiones previas:

Auditorías -Consultorías

“A la televisión –que cambió al mundo- le tomo 13 años alcanzar 50 Millones de televidentes. A la Internet sólo le tomó 4 años”. **Judson**

“... la Internet trajo más cambios a la industria automotriz en los últimos 4 años que los que hubo en los 40 precedentes. Para el año 2002 no menos del 35% de los autos se comercializaron vía Internet. **Actualmente, el 35% de las acciones se transan por esta vía, en circunstancias que hace sólo 5 años, éste segmento NO EXISTIA”.**

“Nueva economía ... una economía basada en la interconexión de la inteligencia humana”.

Don Tapscott

“ Nueva economía, nuevas herramientas, nuevas reglas”.

Kalakota


v



ELG
Auditorías -Consultorías

e-Business, Sí o Sí...


- **Internet:** Canal ?, Lógica? Mercado? Concepto Puerta de Salida?
- **Información** ---> Toma Decisión- ebusiness
- **Desarrollo de Negocios** != Tradicionales
- **Cadena Valor + Cadena Conocimiento**
- **Organización Adoptativa v/s Adaptativa** (aprenden)
- **Nuevas Reglas y Herramientas**
- **Ideas:** Material, Intelectual, Espiritual, Emocional
- **Sentido Común v/s Ideas** (desafían al SC)
- **Fin de las Recetas para Administrar** --> Ideas

v 

ELG
Auditorías -Consultorías

más reflexiones...

- Entendiendo la Nueva Economía (entorno competitivo - la información es la base - copulativa)
- En continuo proceso evolutivo y acumulativo (B2B- Marketplace...e-?)
- Integrantes de un gran modelo de Negocios e-business: Crm,Dwh,Intranet, BD, Estrategias de diferenciación, lenguaje de comunicación, Mercado de pagos.
- **El Cliente es el principal Activo... No se le vende...se le administra (CRM)**

v 

ELG
Auditorías -Consultorías



más reflexiones...


- El nuevo consumidor XXI:  continuo cambio paradigma de Portal Inteligente
- Todo portal es un complejo medio de comunicación de ideas y de negocio: Interactivo en TR, Multimedial e Integrativo, Stock Constante, Control de contenidos dirigido.
- Ganamos o perdemos libertad? La información es poder ...pero sólo la **Sabiduría** es libertad.
- Hoy estas tecnologías y conceptos de negocios está en continuo cambio...nadie lo sabe todo.
- No hay procesos o negocios totalmente Virtuales

v 

ELG
Auditorías -Consultorías


más reflexiones...

- Con sentido Común **NO** se avanza... 
- Ideas romper la parálisis paradigmática
- Nuevas estrategias nuevos lenguajes (Marketing)
- Administración del Conocimiento es clave: “El valor de la Información aumenta exponencialmente al ser ésta consolidada”.(DSS  DWH) Ley de Allison

v 


ELG Lo que NO es Internet (descubriendo lo que sí es)
Auditorías -Consultorías

- No es sólo una tecnología... es mucho más, pero es evidente que esta nueva realidad se encuentra tecnológicamente determinada.
- No es simplemente un canal más de distribución para la empresa, pero sin duda crea nuevos “marketplaces” y sirve para vender.
- No se trata de hacer simplemente páginas o sitios webs. Lo que NO se ve es quizás el 99% del proyecto, pero que depende de la Calidad del 1% que sí se ve.
- No es tan fácil como se creía hacer negocios y tener utilidades en la red (no hay que olvidar que simple, NO significa simplista)
- No es tan rápido de implementar y hacerlo bien como se creía. No hay riqueza rápida.
- No se trata, en general de proyectos de poca inversión.
- No se logran resultados orientados simplemente a lograr transacciones como en los negocios tradicionales. La relación con los clientes es diferente. (CRM)

v 

ELG Lo que NO es Internet (descubriendo lo que sí es)
Auditorías -Consultorías

- No son negocios que requieren poco personal. Es probable que en la mayoría de los casos sea justamente lo contrario, “ni hablar de 7x24”.
- No sirven los “Rambos”. El medio imponen nuevas condiciones, entre ella, las reglas de colaboración e integración.
- No son negocios de costos bajos, pero su buena implementación, especialmente acoplada a los negocios tradicionales, puede ayudar a bajar los costos cuando hay volúmenes importantes de operación.
- No es un ambiente de negocio donde sirva el sentido común como herramienta de progreso. La innovación, evolución y cambios son de tipo cotidiano.
- No es posible pensar en forma simplemente local; sino en forma global.
- No existe una relación de 1 a 1 . Los clientes están disgregados por segmentos en múltiples bases de datos. Sólo se conoce 1/9 del Cliente.
- No es posible basarse simplemente en “clicks” o en negocios puramente virtuales. También existen elementos de la vieja economía


v 

ELG ...entonces ¿Que es Realmente Internet?
Auditorías -Consultorías


Consideraciones seguras: a) A pesar de las **múltiples** definiciones y hasta **disímiles** entre ellas; los elementos tecnológicos son comunes.
b) No está claro hacia donde va, sus límites su alcance y el impacto.

Algunas definiciones para comprender realmente un concepto que **SÍ** es complejo:

- Visión Tecnológica y restringida: ... “es el término para la red de máquinas alrededor del mundo que se conectan a través de TCP/IP . Internet consiste en estándares de comunicación y aplicaciones de software”. **Donovan**
- Es un sistema mundial de redes de computadores en las que los usuarios extraen información, interactúan bajo un ambiente de carácter público, colaborativo y autosustentante donde acceden millones de usuarios. (Extra/Intra) **whatis.com**
- Una red global de que conecta millones de computadores. Al término del 2003 se estima entre de 800 a 1000 millones de usuarios en el mundo. Mas de 100 países están conectados intercambiando, news, información, texto, música, imágenes, etc. **Webopedia**
- La Internet es una red de redes y sus mensajes pueden ser enviados vía dialup, cableado, inalámbrico, Wap y satelital. **Rifken**
- Es un gran colección de backbones, acceso a subredes, servidores, e información en hipertexto conocida como Internet. **Minoli**
- El termino se refiere a la especificación global de red basado en protocolos y sistemas de comunicaciones TCP/IP que originalmente consistía la red de defensa ARPAnet. **Hall**

v **...pero Internet es mucho más que eso, no es sólo tecnología** 

ELG ¿Algunas aproximaciones de qué es Internet?
Auditorías -Consultorías

- **Es la columna vertebral de la nueva economía digital.** Hoque
- **No es una cosa, no es una entidad, no es una organización.** Nadie es dueño de ella. Es simplemente la interconexión de los computadores de “todos”. **James Gleick**
- **Internet es el primer medio masivo de comunicación que permite interacción.** **Daniel Amor**
- **Internet no es simplemente una aplicación más: no es una SW ni HW. Es el ámbito de los negocios y las comunicaciones del futuro.** Reúne una gran cantidad de tecnologías existentes en sólo marco. En lo referente al aspecto técnico, no hay diferencias entre lo que I/E e I. **Daniel Amor**
- **La red se convierte en el computador, infinitamente más poderoso que cualquier máquina por sí sola, generando conocimiento y conciencia entre las personas.** **Tpscott**
- **La web está alterando las piezas y conceptos básicos de nuestra cultura. Cosas como el espacio, el tiempo, o la moralidad.** **Weinberger** 

v


ELG
Auditorías -Consultorías

La Evolución de Internet

1960-1980: un adelanto tecnológico más; Sector Defensa- Universidades USA
Etapa I: El mundo es aún “geográfico”, sólo el transporte-comunicaciones lo unió. Nace ARPANET (advance research projects agency); sólo se mueven datos entre el sector de defensa y Universidades.

1980-1990: Nace Internet, => “personalidad propia”; USA lidera el mundo es un click
Etapa II: Se suman los conectados mediante browsers. Las empresas se incorporan a la red. Se mueven datos, sonido e imagen. Al término de los 80, existen 300 mil hosts. Nacen los hackers, crackers y phrackers y deja de existir ARPANET.

1990-2000: Una realidad indiscutible. Todos van a ella; la seducción de la ganancia.
Etapa III: Aumentan aceleradamente los conectados mediante los browsers. Las empresas se incorporan a la red. Se mueven **INFORMACIÓN**, sonido e imagen.

v 

ELG
Auditorías -Consultorías

Conclusión:


Las páginas Web NO generan utilidades, pero SÍ los buenos modelos de negocios.

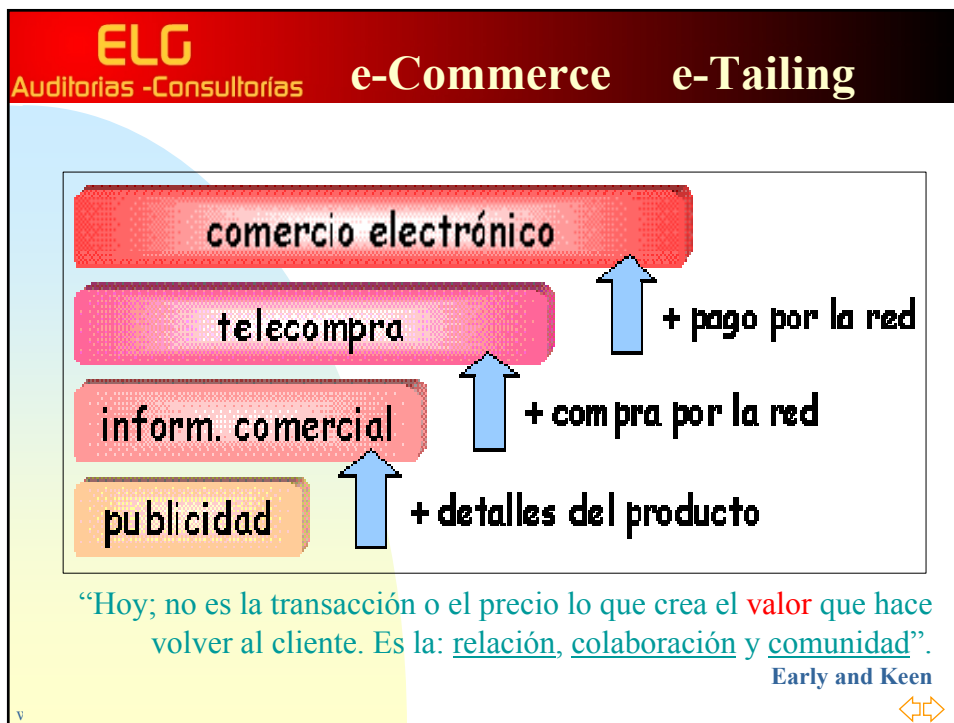
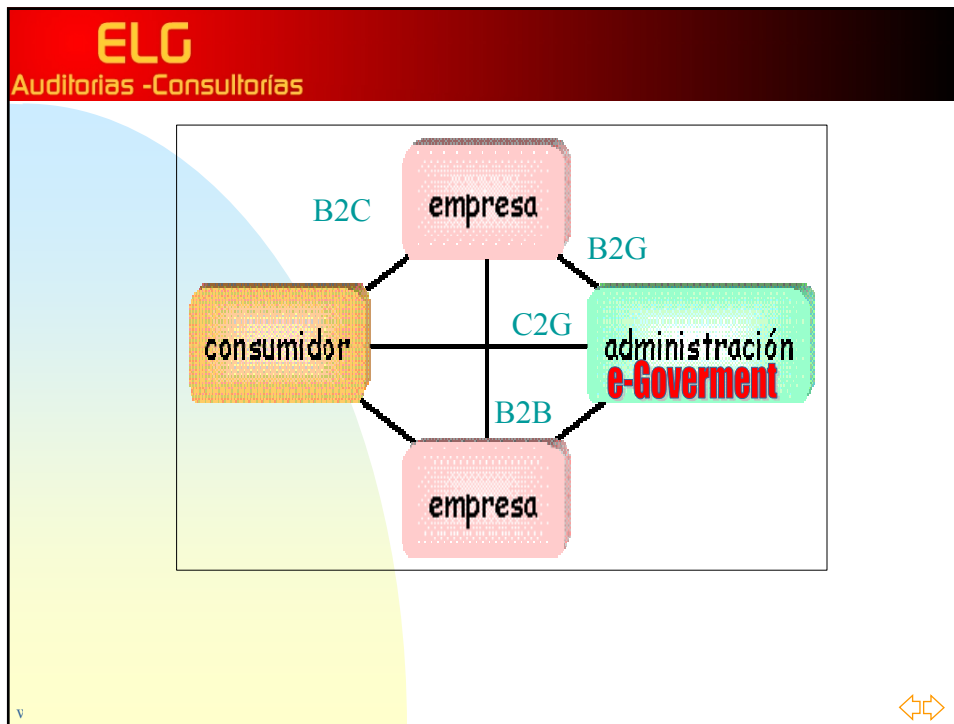
Hoy es la era de la inteligencia interconectada.

Lo que nos une, nos hace “unidad”, lo que nos ata es la ... **Información**.

Internet es un nuevo sistema nervioso de la Humanidad.

... es una nueva era, se trata de nuevos negocios, Se trata de una nueva forma de organización.

v 



ELG Algunos modelos globales...
Auditorías -Consultorías

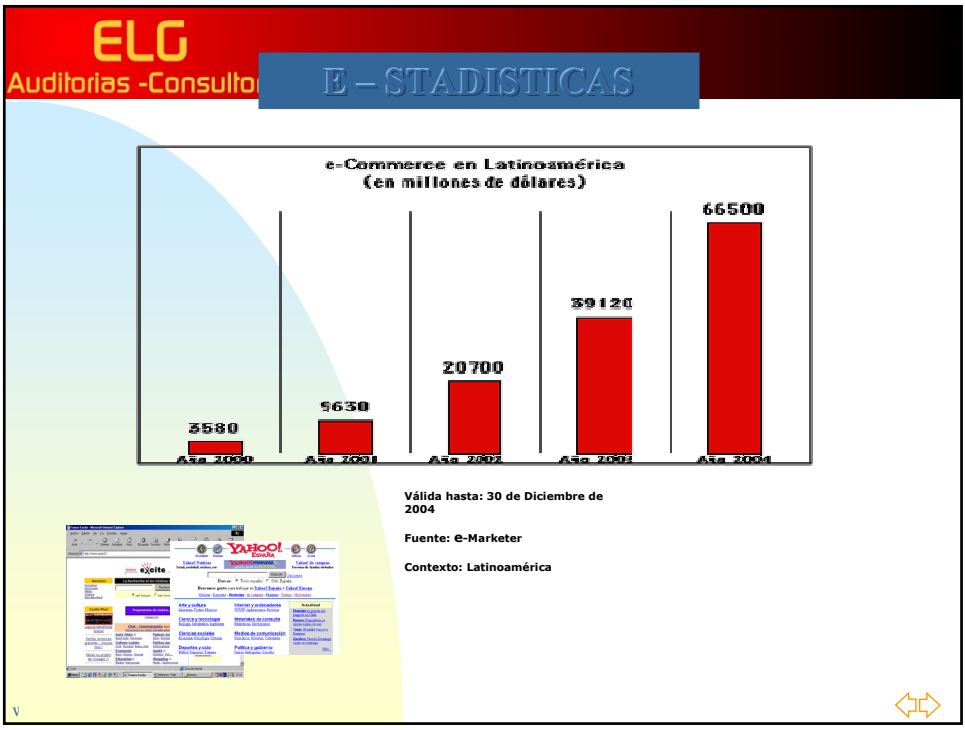
- **Comercio Electrónico (e-commerce):** Canal de ventas con T.I. Usando medios de pagos.
- **B2B:** Business to Business (Modelo de Negocios)
- **B2C:** Business to Consumer: Muchos a uno
- **C2C:** Consumer to Consumer (.123remate.com)
- **B2G:** Business to Government
- **e-Government:** Gobierno electrónico
- **e-Learning:** Portal de Entrenamiento-Capacitación
- **e-Procurement:** Almacenaje, Logística y Distribución automatizada.
- **e-Marketplace:** Gran plaza de Comp/vend. Sector.
- **e-?:** Nuevos modelos aún en incubadora.

v 

del e-Commerce al e-Business	Los tres niveles del Comercio Electrónico			Maduración
	Nivel I	Nivel II	Nivel III	
	Experimentación	Integración	Transformación	
Estrategia de comercio Electrónico	Ninguna estrategia de comercio electrónico	La estrategia de comercio electrónico apoya la actual estrategia económica ("tal como está")	La estrategia de comercio electrónico apoya la estrategia económica de quiebre ("como será")	
Estrategia económica	El C.E. no está conectada con la estrategia económica	La estrategia de C.E. esta supeditada a la estrategia económica	El comercio electrónico es un impulsor de la estrategia económica	
Alcance	Orientación de departamentos/funciones	Participación multidisciplinaria	Participación a nivel de toda la empresa Interconexión de clientes, proveedores y consumidores	
Beneficios	Poco claras	Abaratamiento de costos, apoyo económico y mejoramiento de procesos comerciales existentes	Mejoramiento de las ganancias, mayor satisfacción al cliente, mejoras drásticas en el servicio al cliente.	
Palancas de Apoyo	Infraestructura tecnológica y aplicaciones de software	Procesos comerciales	Personas, <u>capital intelectual</u> y relaciones	
Papel desempeñado por la información	Secundario a la tecnología	Apoyo a la eficiencia y efectividad de procesos	Asimetrías de la información utilizadas para generar oportunidades de negocios	

Estrategia de quiebre

www.eduardoleyton.com



ELG
Auditorías - Cons

E - STADISTICAS

Transacciones Electrónicas en el Mundo En US\$ Dólares

Región	US\$ Dólares
Estados Unidos	US\$ 3.6 billones
Asia	US\$ 1.6 billones
Europa	US\$ 1.5 billones
Latin America	US\$ 81 mil millones
Resto del mundo	US\$ 69 mil millones

Válida hasta: 13 de Octubre de 2001
Fuente: Forrester Research Inc.
Contexto: mundial

Cantidad de compradores Online 1999-2005

País	1999	2005
Brazil	300,000	10,800,000
México	300,000	4,300,000
Argentina	100,000	2,800,000
Chile	100,000	900,000

Válida hasta: 01 de Enero de 2005
Fuente: Jupiter Communications
Contexto: Latinoamérica

ELG
Auditorías - Consultorías

E - STADISTICAS

B2B en Latinoamérica (en millones de dólares)

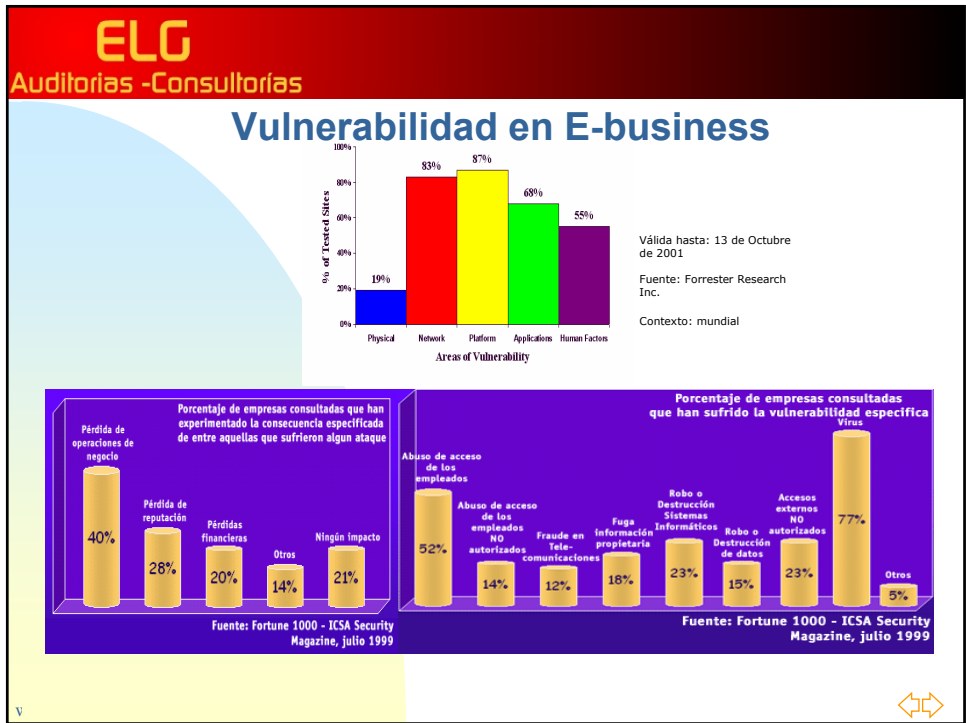
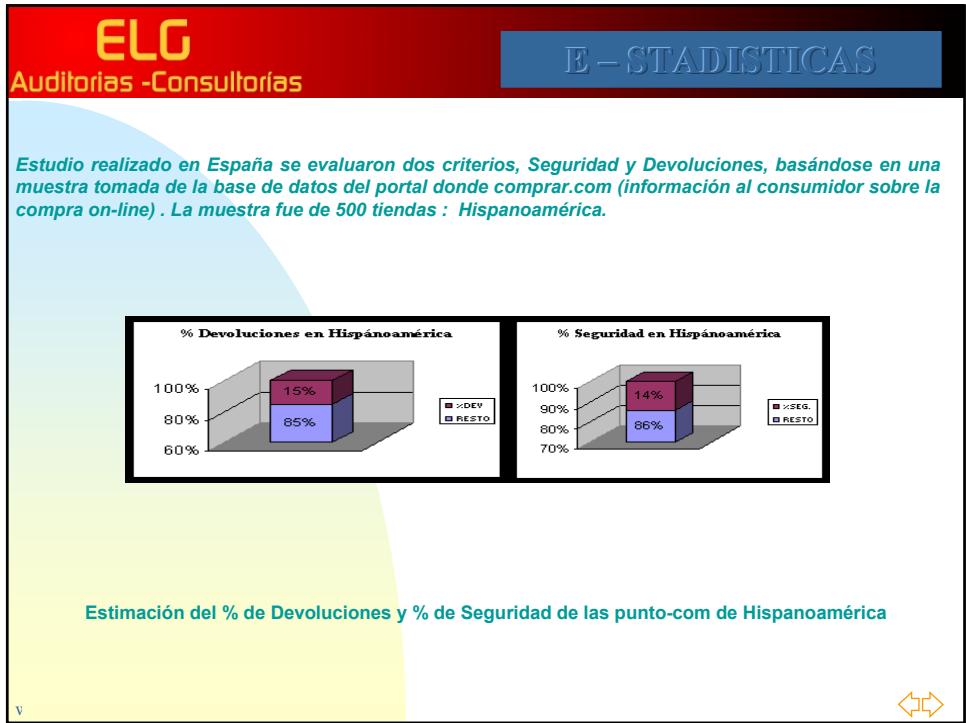
Año	Millones de dólares
Año 2000	2859
Año 2001	7070
Año 2002	17390
Año 2003	33650
Año 2004	50290

Válida hasta: 31 de Diciembre de 2004
Fuente: eMarketer
Contexto: Latinoamérica

B2C en Latinoamérica (en millones de dólares)

Año	Millones de dólares
Año 2000	730
Año 2001	1760
Año 2002	3310
Año 2003	5490
Año 2004	8110

Válida hasta: 31 de Diciembre de 2004
Fuente: eMarketer
Contexto: Latinoamérica



ELG
Auditorías - Consultorías

Estadísticas 2004

- [Comercio Electrónico en Chile](#)



ELG
Auditorías - Consultorías

PREGUNTAS

