



Implantación de un sistema de eCommerce en la empresa

Valencia, 10 de marzo de 2004

Fernando Pardo

Presidente de la Asociación Española de Comercio Electrónico

fpardo@mundoconectado.com

- **Las nuevas transacciones comerciales: la importancia del cliente frente a la del producto**
- El eCommerce como herramienta de ahorro de costes e incremento de ventas
- Adaptación de la empresa al eCommerce
 - Sistema de Gestión de Relaciones con Clientes, CRM
 - Compras por Internet (eProcurement o eSourcing)
 - Venta por Internet
- Situación actual



You can paint it any color, so long as it's black

- Desde 1908 hasta 1914 los coches Ford Modelo T se podían comprar en negro, verde, rojo y azul
- Sin embargo en 1915 se toma la decisión de pintarlo sólo en negro debido a que esta pintura secaba más rápido
- La acumulación de pedidos y la limitada capacidad de producción hacían que fuera más importante la fabricación del producto que la satisfacción del cliente
- Hasta que no aparecieron las nuevas pinturas de secado más rápido a mediados de los años 20 no se volvió a ofrecer con otros colores
- La reacción del público fue considerar el coche de color negro como el “hermano pobre”
- Por esta razón el siguiente modelo de Ford, el A, se ofreció en varios colores, ¡pero no en negro!

- Según Theodore Levitt, hay dos formas de enfocar el mercado
 - Enfoque ventas. La filosofía de este enfoque es que primero hay que hacer el producto y luego hay que venderlo.

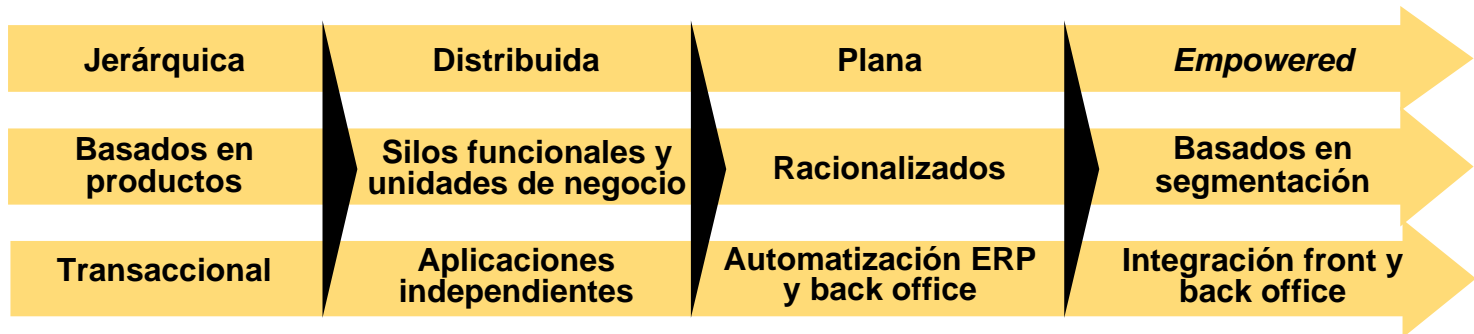
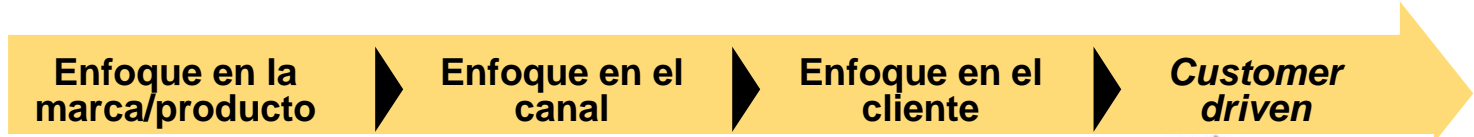
“Hay que vender lo que se tiene”
 - Enfoque marketing. En este caso se analizan primero las necesidades de los clientes y luego se fabrica el producto para satisfacerlas.

“Hay que producir lo que se puede vender”
- El primero se centra en las necesidades del vendedor. El segundo en las necesidades del comprador

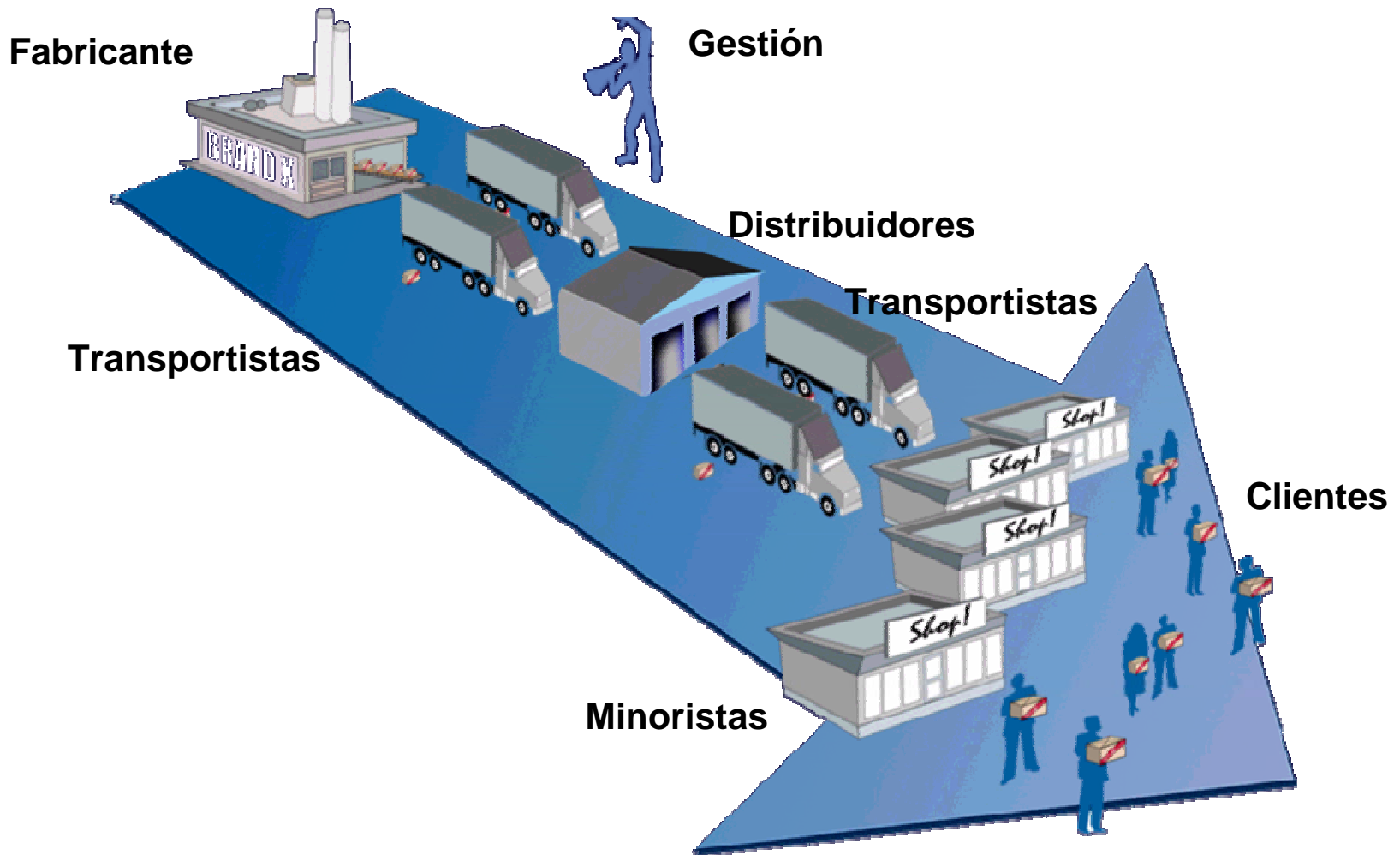
- El concepto de nueva economía aparece al aplicar a las relaciones entre las empresas las nuevas tecnologías informáticas y de telecomunicaciones, principalmente Internet
- En los años 1998-2000 se pensó que esta nueva forma de entender la economía daría lugar a la modificación de las reglas del mercado
- Posteriormente, con la explosión de la “burbuja de Internet” y la crisis que le siguió, se ha vuelto a los conceptos tradicionales del mercado, pero modificados por el uso de estas tecnologías y lo que supone en reducción de costes y de mayor acercamiento al cliente
- Esta nueva situación se caracterizarán por:
 - Hacer un uso intensivo de las tecnologías de la Información, básicamente de Internet
 - Formar parte de una economía globalizada
 - Considerar al cliente como nuevo centro de la actividad

- Hacer un uso intensivo de las tecnologías de la Información, básicamente de Internet
- Formar parte de una economía globalizada
- Considerar al cliente como nuevo centro de la actividad
- Adaptar la empresa para que pueda realizar sus actividades a través de Internet (eBusiness)
- Relacionarse con empresas asociadas para que ejecuten las actividades que no son las básicas del negocio (a éstas se les llama *core business*)
- Orientar la empresa hacia las relaciones con el cliente mediante técnicas tales como el CRM (Client Relationship Management) y otras similares

Las relaciones con el cliente han pasado de considerarlo como un mero comprador de productos a ser el eje sobre el que gira la actividad de la empresa



Modelo antiguo: La fuerza es del fabricante



Evolución hacia la Gestión de Relaciones con el Cliente (CRM)



- Las nuevas transacciones comerciales: la importancia del cliente frente a la del producto
- **El eCommerce como herramienta de ahorro de costes e incremento de ventas**
- Adaptación de la empresa al eCommerce
 - Sistema de Gestión de Relaciones con Clientes, CRM
 - Compras por Internet (eProcurement o eSourcing)
 - Venta por Internet
- Situación actual

- Al resultado de adaptar una empresa a Internet se le llama **eBusiness** o **Negocio Electrónico**
- Adaptar una empresa a Internet significa que realiza la mayor parte de sus actividades a través de este medio
- Las ventajas de esta adaptación son entre otras:
 - Ahorro de costes
 - Mejora procesos
 - Ampliación de mercados
 - Mejor servicio al cliente
- A las transacciones comerciales realizadas a través de Internet se le llama **eCommerce** o **Comercio Electrónico**

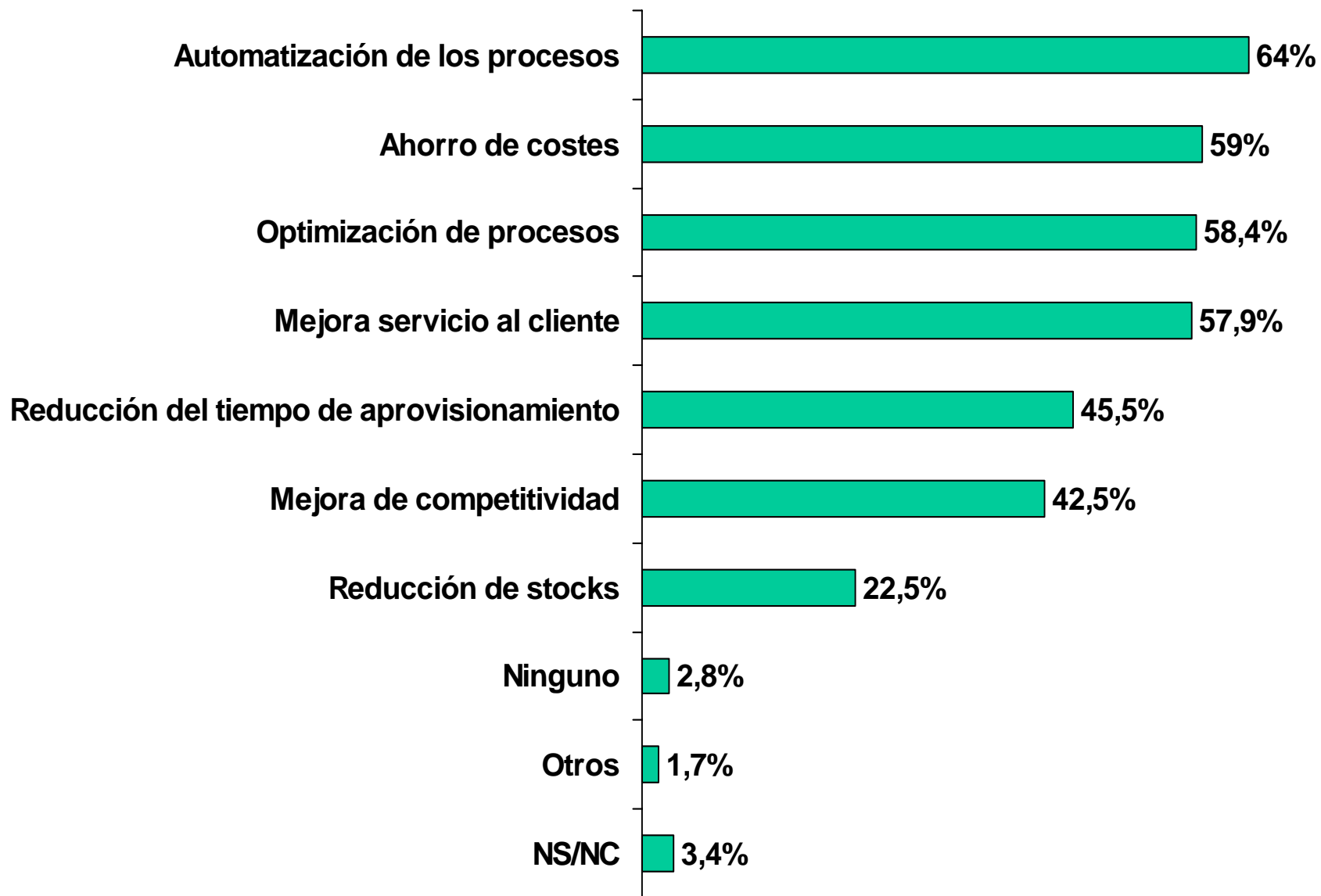
eCommerce:

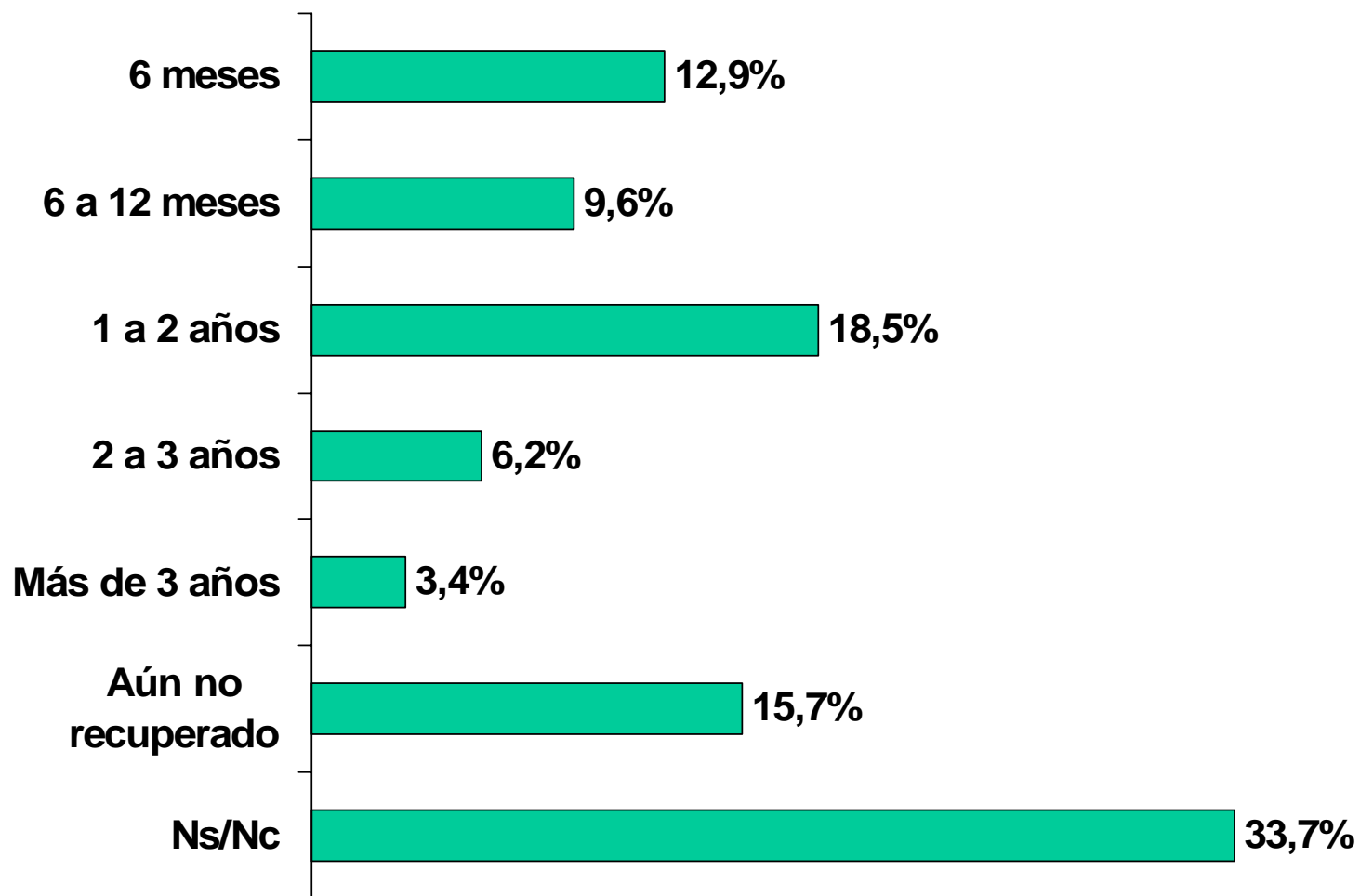
- Marketing
- Ventas
- Compra de productos y servicios a través de Internet

eBusiness:

- Conseguir el éxito de una empresa adaptándola a las nuevas tecnologías
- Utilizar Internet para las relaciones con:
 - Empleados
 - Proveedores
 - Clientes
 - Organizaciones colaboradoras

***“eCommerce es comprar y vender . . .
eBusiness es la gestión de la empresa”***





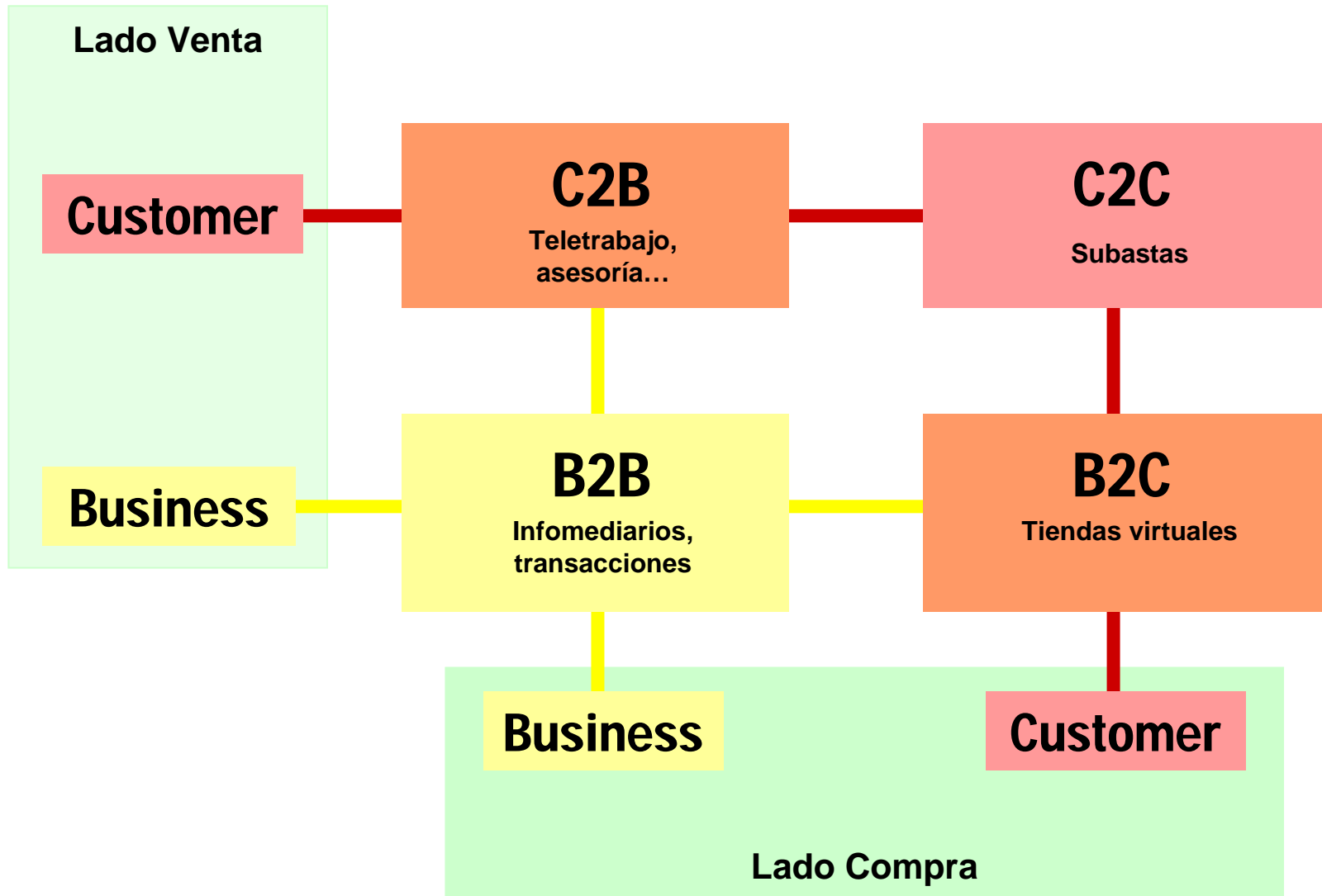
De las empresas que contestan, el 62% ha recuperado su inversión en menos de dos años

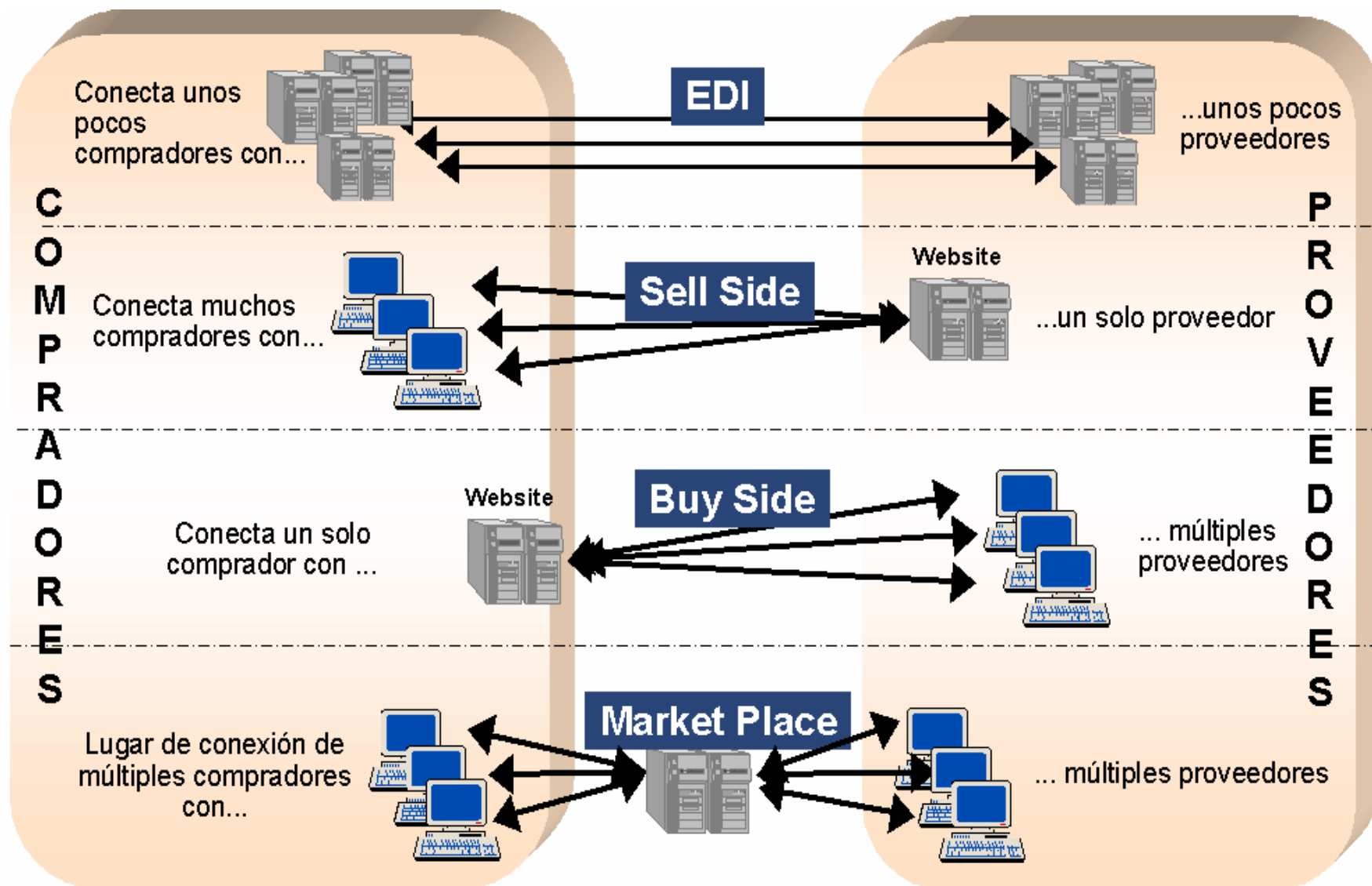
Razones por las que no se realiza B2B



- Las nuevas transacciones comerciales: la importancia del cliente frente a la del producto
- El eCommerce como herramienta de ahorro de costes e incremento de ventas
- **Adaptación de la empresa al eCommerce**
 - **Sistema de Gestión de Relaciones con Clientes, CRM**
 - Compras por Internet (eProcurement o eSourcing)
 - Venta por Internet
- Situación actual

- Comercio Electrónico o eCommerce es cualquier forma de transacción comercial efectuada electrónicamente, utilizando redes de telecomunicación
- En la actualidad se usa la expresión “Comercio Electrónico” para el que se realiza a través de Internet. Sin embargo, en una acepción más amplia del término debería incluir otros tipos, como la venta logos o melodías a través del móvil o la compra de eventos a través de la televisión
- Modos de relación
 - Empresa-Consumidor (B2C)
 - Empresa-Empresa (B2B)
 - Consumidor-Consumidor (C2C) también llamado Pier to Pier (P2P)
 - Consumidor-Empresa (C2B)
- Existen tres posibilidades en cuanto al número de implicados:
 - Un comprador y muchos vendedores (Buy side)
 - Un vendedor y muchos compradores (Sell side)
 - Muchos vendedores y muchos compradores (Marketplace)





- El EDI es un sistema transaccional a través de servidores especializados (EDI Servers) y redes de telecomunicación (llamadas de valor añadido)
- Comenzó a utilizarse en Estados Unidos en 1975 impulsado por las empresas de transporte y estandarizado por el ANSI (American National Standards Institute). El estándar más utilizado en Estados Unidos es el ANSI X12
- En 1986 las Naciones Unidas prepararon una norma internacional para la transferencia de mensajes electrónicos llamada EDIFACT (EDI For Administration, Commerce and Transport). Es el más utilizado en Europa
- La primera gran aplicación europea fue la del sector del automóvil (proyecto Odette) lanzado en 1984

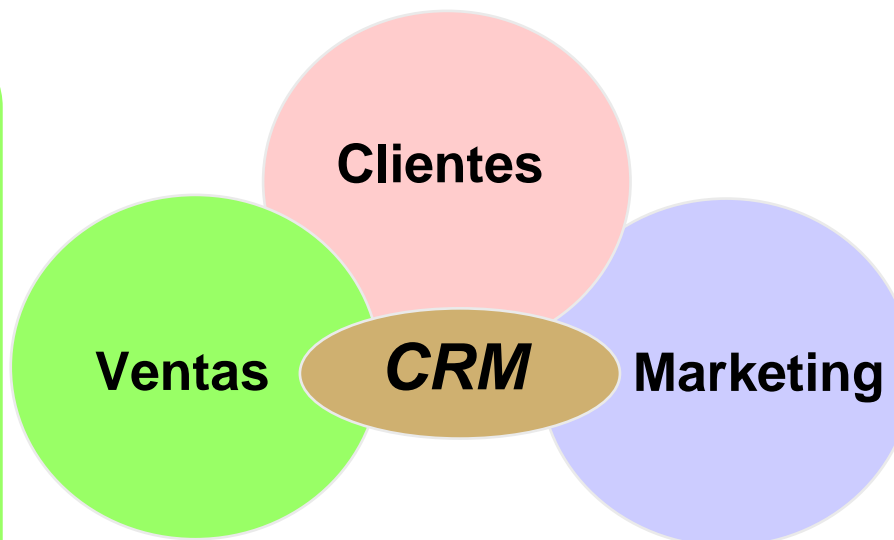
- El sistema de Comercio Electrónico EDI (Electronic Data Interchange) requiere:
 - Estructura de datos específica para cada sector
 - Envío a través de redes de Telecomunicación de valor añadido
- Está migrando hacia Internet en varias etapas:
 - EDI puro
 - Estructura EDI y transporte por Internet
 - Traducción de estructura EDI a XML y envío por Internet
 - Internet puro
- Se estima que, del total del volumen de negocio B2B actual en España, el reparto según la etapa de migración es:
 - EDI puro: 50-55%
 - EDI/Internet: 40-45%
 - Internet puro: 5-10%

- Dentro de las actividades que las empresas deben acometer para adaptarse a Internet, las correspondientes a eCommerce deben ser las últimas en implantarse. El orden más adecuado podría ser:
 1. Acceso a Internet
 2. Páginas web (informativas en el inicio)
 3. Intranet para uso de los empleados
 4. Programas de gestión de la empresa (ERP) por Internet
 5. **Sistema de Gestión de Relaciones con Clientes, CRM**
 6. **Compras por Internet (eProcurement o eSourcing)**
 7. **Venta por Internet**

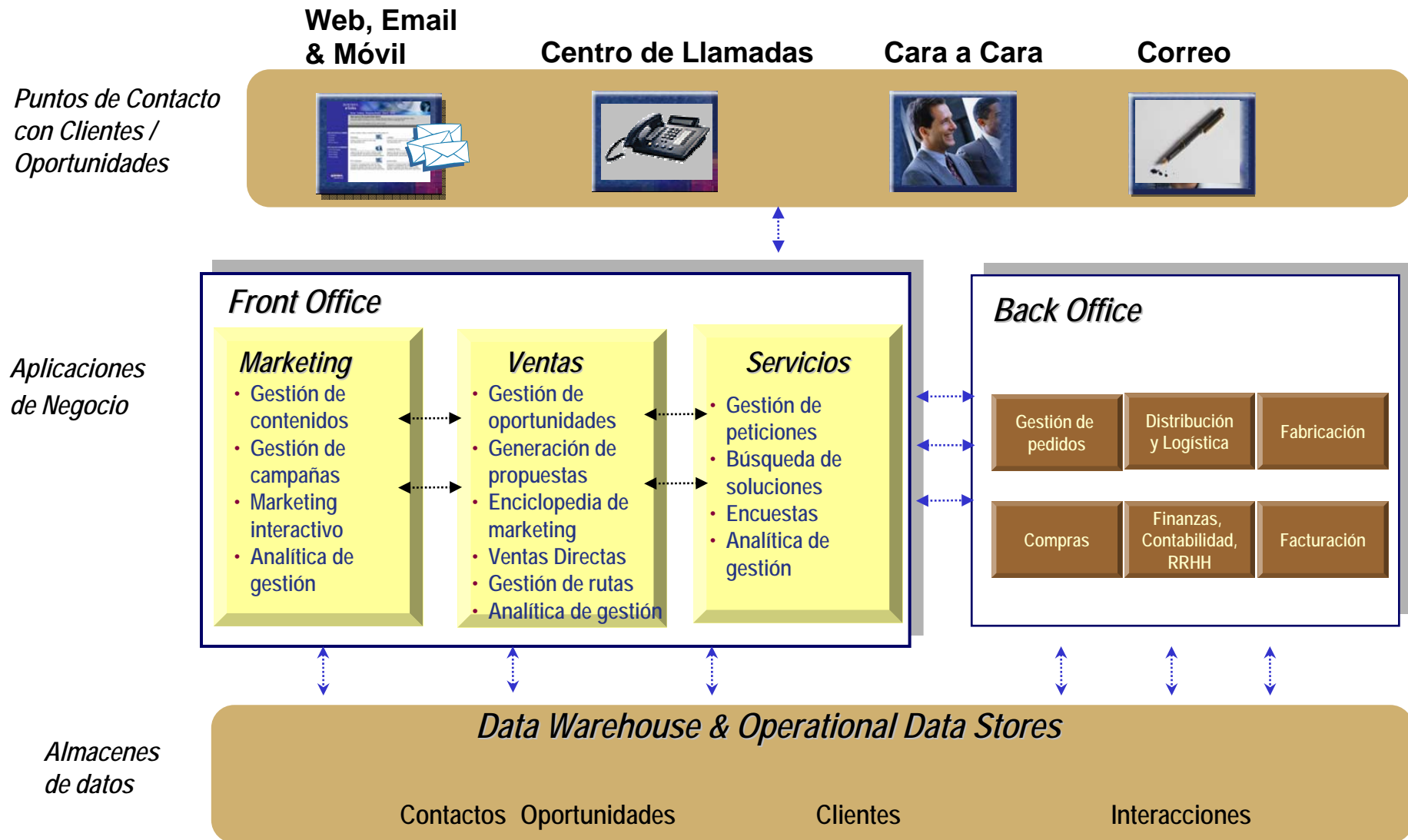
- Un sistema de Gestión de Relaciones con los Clientes, CRM, no es solamente la instalación de un programa informático sino una combinación de cambios estratégicos, de procesos, organizativos y tecnológicos mediante la cual una empresa busca mejorar la gestión de su negocio en torno al comportamiento de sus clientes
- Supone la adquisición y desarrollo de conocimientos sobre los clientes y el uso de esta información en los diferentes puntos de contacto, obteniendo como resultado mayores cotas de ingresos y eficiencia operativa
- Las nuevas tecnologías permiten diferenciar el acercamiento y trato posterior a cada cliente, como si fuera exclusivo para él. Es el marketing “one to one”

- *Mejorar la gestión de la información*
- *Personalizar las relaciones*
- *Optimizar los procesos de negocio*

- *Sacar provecho de todos los canales*
- *Utilizar el canal mas apropiado.*
- *Desarrollar e integrar la información*



- *Desarrollar los productos y servicios preferidos por los clientes.*
- *Identificar y desarrollar los mas rentables*
- *“Time to Market”*



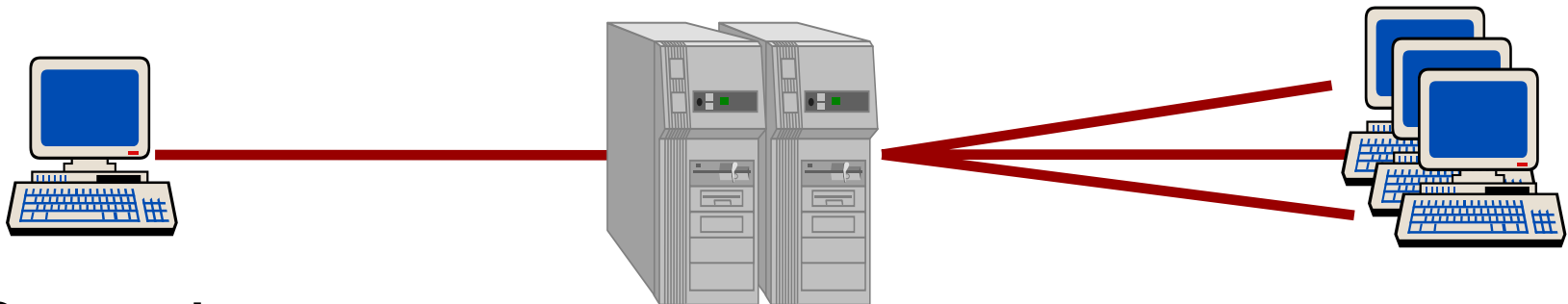
- Las nuevas transacciones comerciales: la importancia del cliente frente a la del producto
- El eCommerce como herramienta de ahorro de costes e incremento de ventas
- Adaptación de la empresa al eCommerce
 - Sistema de Gestión de Relaciones con Clientes, CRM
 - **Compras por Internet (eProcurement o eSourcing)**
 - Venta por Internet
- Situación actual

- Las actividades de compra a través de Internet son parte de lo que se considera Comercio Electrónico
- Existen dos tipos de compra por Internet:
 - El **eProcurement**, que se refiere principalmente a la compra, a través de Internet, de materiales de uso general, independiente del sector a que pertenezca la empresa. (Material de oficina, servicios de limpieza, etc.)
 - El **eSourcing**, que se refiere a productos estratégicos, específicos de la actividad del comprador. Normalmente corresponde a la materia prima y los componentes con los que se fabrican los productos de la empresa

2) Catálogo: creación de un catálogo de compra preferencial (proveedores y precios)

1) Gestión de contenidos: categorizar y normalizar en un formato homogéneo

Vendedores

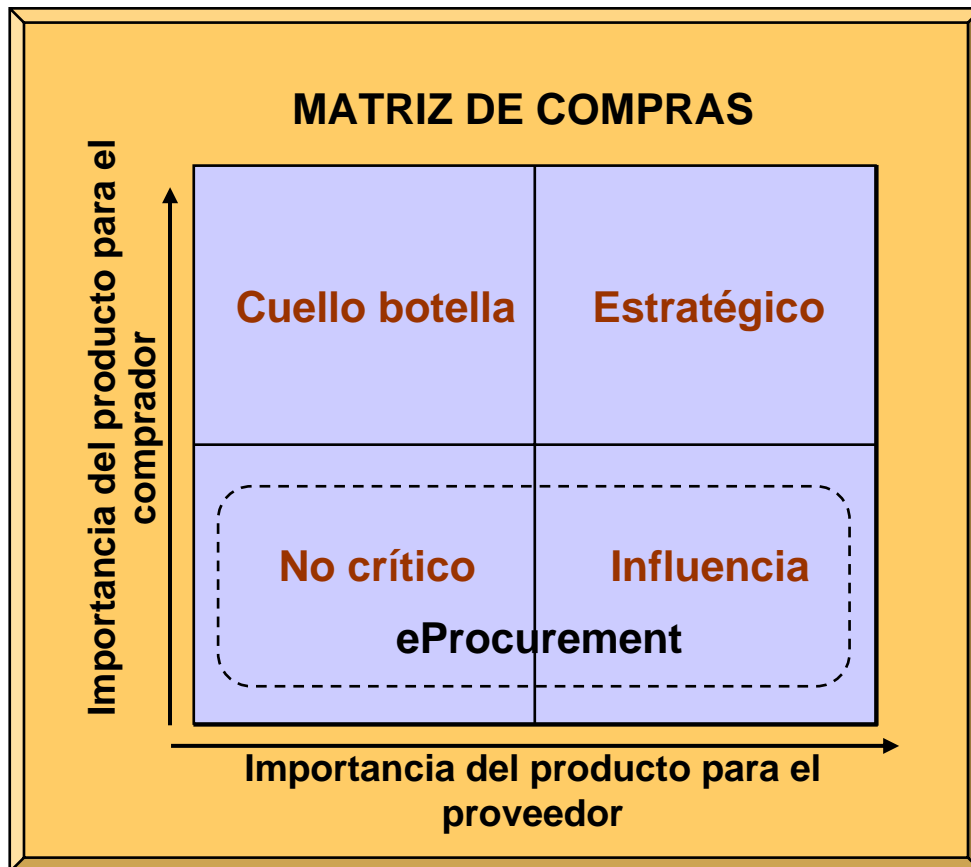


Comprador

3) Creación de pedidos: solicitud, aprobación y envío del pedido al suministrador

4) Recepción y pago: Confirmación de pedido, status, recepción, facturación y pago

El mayor impacto de eProcurement es en los productos y servicios que no forman parte de objeto producido (o indirectos)

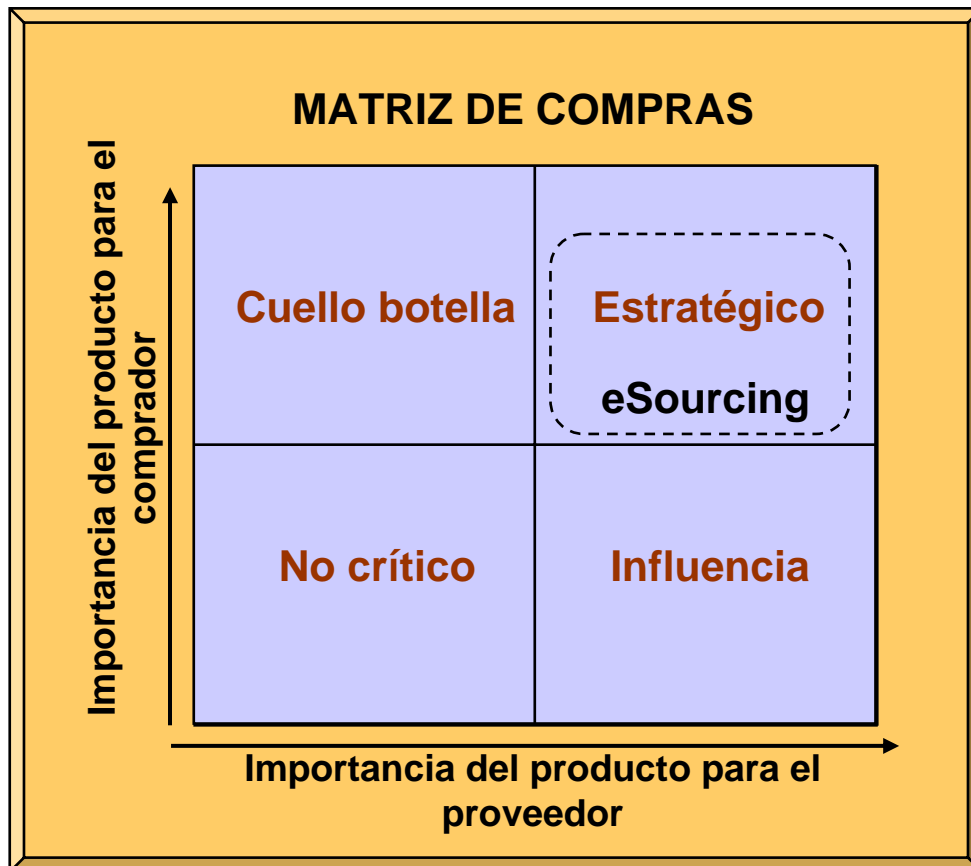


eProcurement tiene aplicación para todos los productos o servicios catalogables y repetitivos.

Debido a que los materiales directos suelen estar gestionados según Aplicaciones específicas o EDI, se está aplicando primero para materiales indirectos bajo la denominación e-MRO.

Dentro de los materiales indirectos, los mayores beneficios se consiguen para alto volumen de compra, bajo valor unitario, alto volumen de transacciones.

Si los productos cuya compra se gestiona son los estratégicos, se llama eSourcing



Los materiales directos suelen estar gestionados según Aplicaciones específicas o EDI.

En este caso, la ayuda que pueden prestar las tecnologías es para la negociación.

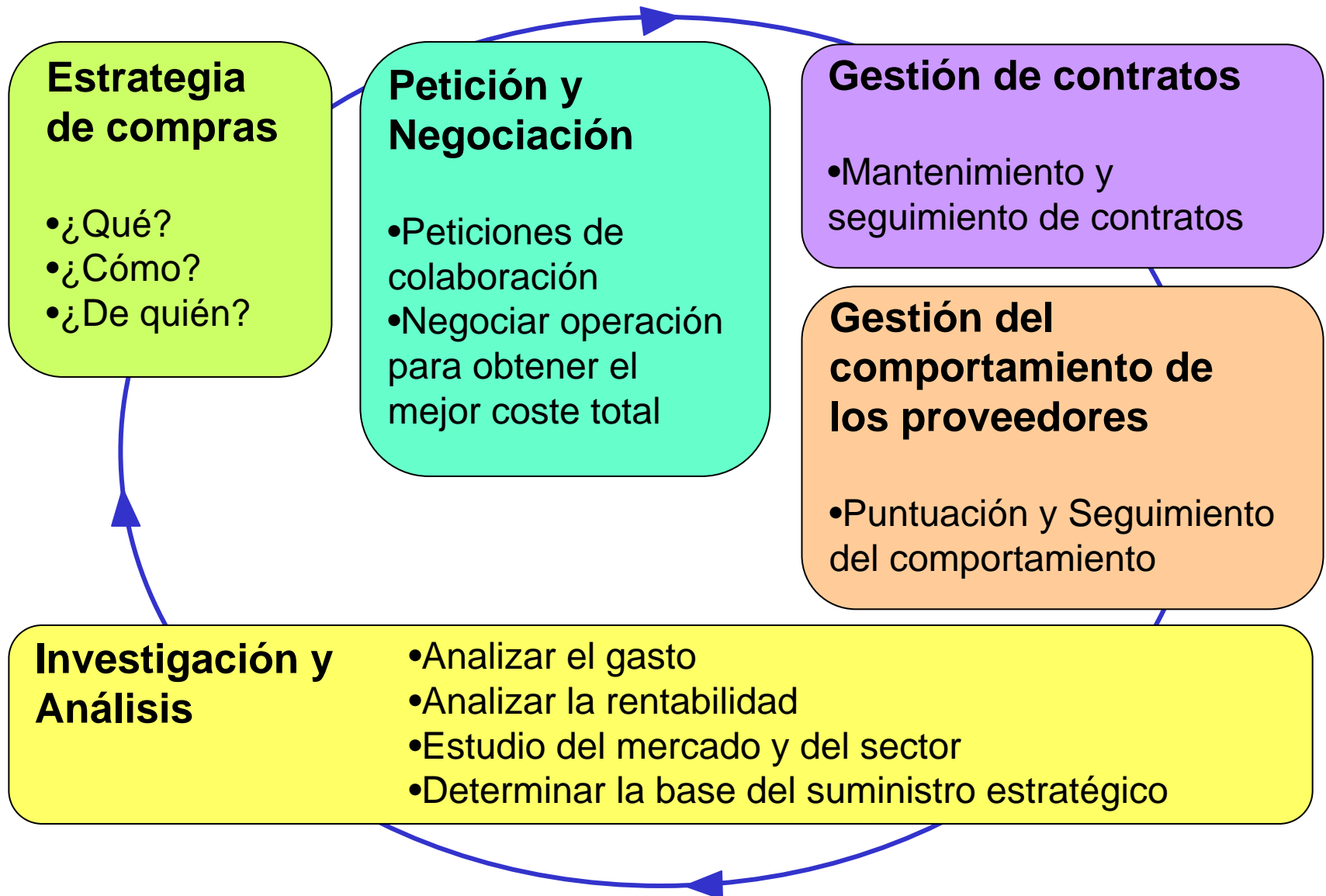
Simplifica y estandariza las peticiones de información de oferta y de cotizaciones bajo el término genérico de RFx:

e-RFI Request for Information

e-RFP Request for Proposal

e-RFQ Request for Quotation

- Las actividades que se pueden incluir dentro del eSourcing son las siguientes:
 - Generación de plantillas RFx para facilitar la recepción de propuestas
 - Negociación individualizada en varias rondas (frente a la negociación general del e-procurement)
 - Análisis de propuestas y cotizaciones y formulación de escenarios sobre las consecuencias de las decisiones de adjudicación
 - Gestión del comportamiento del suministrador con posibilidad de establecer su calificación y categorización sobre precios, entrega, calidad, etc.
 - Seguimiento de precios y análisis del gasto por productos o por proveedores
 - Gestión de contratos. Creación, revisión, negociación, adjudicación, obteniendo los datos automáticamente de las correspondientes RFx



- Las nuevas transacciones comerciales: la importancia del cliente frente a la del producto
- El eCommerce como herramienta de ahorro de costes e incremento de ventas
- Adaptación de la empresa al eCommerce
 - Sistema de Gestión de Relaciones con Clientes, CRM
 - Compras por Internet (eProcurement o eSourcing)
 - **Venta por Internet**
- Situación actual

- Una tienda electrónica puede vender a los consumidores finales (B2C) o a otras empresas (B2B).
- La tienda electrónica comprende:
 - Página de inicio (escaparate)
 - Catálogo de productos
 - Cesta de la compra
 - Medios de pago
 - Medidas de seguridad
 - Sistema para entrega de productos a domicilio
 - Otras aplicaciones como motores de búsqueda, sistemas de comparación, etc.

- El Comercio Electrónico entre empresas, B2B, se diferencia del Comercio Electrónico a consumidores finales, B2C, en varios factores importantes:
 - No es nuevo. Tiene un precursor, el EDI usado en España desde los años 80 en algunos sectores como el de la Automoción, Electrodomésticos, Distribución, etc
 - No es solo un sistema de ventas. Incluye soluciones de:
 - Venta (tienda virtual)
 - Compra (eProcurement y eSourcing)
 - Compraventa (Marketplace)
 - En el futuro será el sistema básico (prácticamente único) de relaciones comerciales entre empresas. No ocurrirá lo mismo con el B2C, que convivirá con los sistemas tradicionales de comercio minorista, es decir la venta de proximidad (comercio de barrio) y la venta en gran superficie (hipermercados o centros comerciales)

6 Marzo 2004

Seleccione:



Movilidad

» HP en el congreso mundial de 3GSM



Kit de accesorios: sólo 149€

» Incluye maletín de portátil, replicador de puertos, y adaptador de corriente. Haga su pedido ya y ahorre 65€



- » Tecnología Personal
- » Pequeña y Mediana Empresa
- » Grandes Empresas
- » Partners y Alianzas

- » PCs de Sobremesa y Estaciones de Trabajo
- » Portátiles y Tablet PC
- » PCs de Bolsillo
- » Monitores y Proyectoros
- » Impresoras y Equipos Multifunción
- » Faxes, Escáneres y Equipos multifunción
- » Fotografía Digital
- » Almacenamiento
- » Servidores
- » Redes y comunicaciones
- » Productos de Software
- » Accesorios y Consumibles
- » Servicios

- » **Comprar online en HP**
- » **Soporte y Drivers**

» **Contactar con HP**

- » Información sobre la compañía
- » Empleo en HP
- » Sala de prensa
- » Promociones
- » Suscríbese



a un balsa

BARCLAYCARD



regístrate en Calidalia
regístrate >

principal

B2E B2B <- accesorios y herramientas calidalia ->

nuestros socios



[¿buscas empleo?](#)

gastronomía



Los misterios del arroz

Coger el punto no es tan fácil como parece, te damos unas claves infalibles y una receta que te permitirá desentrañar el misterio.

nutrición y salud



Descubre el poder del tomate

Es un luchador nato, combate la aparición del cáncer y previene los infartos. El tomate sabe proteger nuestra calidad de vida.

bodega



El cava cambia de aires

Su presencia sofisticada nuestros platos. Prueba a elaborar alguna receta con este ingrediente y su sabor te sorprenderá.

saber vivir



El Valle de Aran, un viaje diferente

Sus blancas laderas acogen una belleza especial. La nieve cuaja este panorama idílico, donde pasar unas vacaciones inolvidables.

Sabes cómo se prepara...?



Anchoas marinadas con muselina de aceitunas

-Ver más recetas-

buscar

buscador

Gastronomía

buscar

disfruta del club calidalia...

regístrate



ofertas Empleo.com

recomendamos!

"La cocina completa"



Precio: 20,66 €
[3.438 pts]

Se buscan mujeres líderes de opinión -
MEDIA TRANSFER AG
Netresearch & Consulting

guía de vinos

Por nombre

o por

Denominación de origen

-Ver opciones-

búsqueda avanzada

buscar

Dieta de la semana





amazon.com

VIEW CART | WISH LIST | YOUR ACCOUNT | HELP



WELCOME | YOUR STORE | BOOKS | APPAREL & ACCESSORIES | ELECTRONICS | TOYS & GAMES | DVD | CAMERA & PHOTO | SEE MORE STORES

INTERNATIONAL | TOP SELLERS | TODAY'S DEALS | SELL YOUR STUFF

Hello. Sign in to get [personalized recommendations](#). New customer? [Start here](#).

Shop Health & Personal Care

SEARCH

All Products

GO!

FREE Super Saver Shipping on orders over \$25!

[Restrictions apply](#)

WEB SEARCH

GO!

Powered by Google

BROWSE

Featured Stores

- [Health & Personal Care](#) (Beta - [What is this?](#))
- [Jewelry & Watches](#) (Beta - [What is this?](#))
- [Gourmet Food](#) (Beta - [What is this?](#))
- [Sports & Outdoors](#) (Beta - [What is this?](#))
- [Apparel & Accessories](#)

Books, Music, DVD

- [Books](#)
- [DVD](#)

Get the Amazon.com Visa® Card Instantly!

Get your card instantly and **Save \$30** today!

Find out how



Presidential Candidates

Use Amazon 1-Click to [make a contribution](#). Easiest way to make small contributions from \$5 to \$200.

Polo Ralph Lauren Last Chance Sale



Enjoy generous savings of up to 70% on winter styles for men, women, and children.

[Shop the sale](#)

Buy TurboTax or TaxCut, Save \$20 on Select Software

Save \$20 on any one of 13 [select software titles](#) when you buy [TurboTax Deluxe 2003](#) or [TaxCut Deluxe 2003](#). This offer ends March 6.

\$20 Special Offer

[See details and restrictions](#)

New and Future Releases

Concert for George



Amazon.com

Exceptionally moving but not the least bit sentimental, *Concert for George* is a splendid tribute to the late George Harrison, whose contributions to the Beatles were so often hidden in the long... [Read more](#)

Get \$50 Off Photoshop Bundle



Save \$20 on the [Adobe Photoshop Elements-Photoshop Album bundle](#), and an additional \$30 via mail-in rebate.

WHAT'S NEW

Already a customer?
[Sign in](#) to see what's **New for You**.

New customer?
[Personalize Amazon.com now](#)

New Releases





EL **sitio**compras
DE LAS

Domingo, 07 de marzo de 2004

www.elcorteingles.es



VENTA 24 H: 902 22 44 11

Ayuda

Atención al Cliente

Nuestra Tarjeta

Registro

Situación del Pedido

Ver Cesta

Buscar en:

tiendas

Alimentación:

- > Supermercado
- > Club del Gourmet
- > Vinos

Ocio y Cultura:

- > Deportes
- > Juguetes
- > Libros
- > Música
- > Películas
- > Venta de Entradas
- > Videojuegos

Informática:

- > Hardware, Software...

Electrónica:

- > DVD / Vídeo
- > Fotografía
- > Sonido
- > Televisión
- > Videocámaras
- > Telefonía Móvil

Hogar:

- > Electrodomésticos
- > Menaje, Textil...

Viajes:

- > Billetes, Hoteles, Vacaciones...

Listas de Boda

semana
fantástica
del 6 al 20 de marzo
Novedades de Primavera
a precios fantásticos
[entrar]

Oferta Especial
Inves Zafiro 850 Pentium 4 HT
a 3,2 Ghz.
1 GB. RAM+120 GB. HD
+grabador DVD dual+
tarjeta gráfica
256 MB...
Ahora:
1.328,10€
¡Ahórrate 169,90€!

Te recomendamos...

EL SEÑOR DE LOS ANILLOS
DVD VIDEO
hasta un **50%** dto.

Los mejores artículos
**SIN ENTRADA
SIN INTERESES**
¡DESCÚBRELOS!!

19 de marzo **Día del PADRE** ¿qué le vas a regalar?
Entrega en 72 h y empaquetado de regalo

DVD reproductor **PHILIPS**
ultracompacto por sólo:
99€

Cinta de andar motorizada Boomerang por sólo:
449€

SUPERMERCADO
HOY de REGALO
4 tabletas de chocolate con tu pedido
Suchard

El Día del Padre...
regálale un perfume
un detalle único para alguien muy especial

Electrodomésticos:
Descubre todas las **novedades**, los **mejores precios** y el mejor **servicio**

ESPECIAL VIAJES
PUENTE DE SAN JOSÉ
La mejor ocasión para una escapada

tiendas especiales y servicios

Entrega en 72 h:

Tarjeta Regalo

Tienda Exprés

Tienda de Regalos

Ofertas Especiales

Especial Disney

Servicios de Telefonía

Suscríbete a nuestro **Boletín**

Solicita nuestros **Catálogos**

LO MÁS VENDIDO

- > En Coches
- > En Deportes
- > En Electrónica
- > En Flores
- > En Hogar
- > En Informática
- > En Libros
- > En Música

dommo.com Cuidamos las marcas. Cuidamos el detalle.

Outlet dommo

Buscar ok

[Mi dommo](#) | [Login/Registro](#) | [Bolsa de la Compra](#)

Categorías

Moda Ella
Moda El
Electrónica
Flores & Bombones

Boutiques

Agatha R. de la Prada
El Caballo
Women'Secret
Chocolat Factory
Alessi

Secciones

Novedades
Los más vendidos
Exquisite
Regalos de Empresa

Newsletter

Déjanos tu e-mail ok

[Lee el último](#)



Temporada Primavera/Verano
AGATHA RUIZ DE LA PRADA

Flores como éstas
no se encuentran
en todas partes.
[entra y descóbrelas >>](#)



Pasión por el Chocolate.
COLAT FACTORY
expert chocolatier



el caballo
SEVILLA 1892
Nueva colección
Primavera/Verano.

MODA ÉL

Anillo de rodio
serpenteado
ANDREA BLU
UOMO
35,00€



MODA ELLA

Reloj mujer
correa eslabones
DKNY
130,00€

FLORES

RAMO
ROSAS ROJAS
34,80€





Servicio a Domicilio 24 - 48h



	ver compra
productos	
sub-total	0,00 €

INICIO

TABLAS DE QUESO

COMPRE QUESO

ENCICLOPEDIA DEL QUESO

GOURMET ACCESORIOS



¿1ª Visita?

902 170 882

Club del Queso

Comprar Libros de Quesos

Regalar queso a un amigo

Importar / Exportar

Links

► [Regístrate!](#)

[Envíe esta página a un amigo](#) ◀ [Contáctenos](#) ◀ [Programa de Afiliados](#) ◀

Buscar en Quesos.com

► Reciba nuestras Novedades!

Elija un queso

Atención al Cliente

- 902 170 882
- Envíenos un Correo
- Quiénes somos ► Prensa
- Condiciones Generales

Pago Seguro

INFORMACION
PRECIOS

- Tablas Península
- Tablas Extranjero
- Pedidos superiores

Compre quesos y porciones

Elija personalmente los quesos artesanos que compondrán su tabla

Compre tablas de queso

Nuestras combinaciones de tablas de queso artesanas

La tabla del mes

Tabla de San Valentín



Club del Queso



Embalaje especial

► Envío en frío a domicilio



QUESO DEL MES

Selección especial:
Azul de la Peral

ING te regala 15 €.
Para comprar en **Quesos.com**
[Click aquí](#)

SERVICIOS HOSTELERÍA



BBVA



te regala 15 €

tu guía TopRural.com

Novedades

Qin del Gammel
Tête de Moine → Girolle



Finalista Premios
CommerceNet Español



Todo lo que necesitas lo encontrarás en
LA GUÍA de la secretaria de dirección 2004



Mis datos

Mi correo

Inscríbete gratis a SecretariaPlus

Domingo, 7 de Marzo de 2004

LA GUÍA 2004 de la secretaria de dirección

- Agencias de viajes
- Agua y café
- Alquiler de vehículos
- Bebidas
- Compañías aéreas
- Cursos de idiomas
- En el supermercado
- Flores y plantas
- Hoteles y alojamiento
- Libros, magazines
- Mensajería y correo
- Moda
- Regalos para bebés
- Restaurantes
- Suministros de oficina
- Transporte urgente
- * Más categorías *

■ Búsqueda por categorías

AYUDA PSICOLÓGICA
807 517 072

AYUDA INFORMÁTICA
807 400 299

AYUDA JURÍDICA
807 517 272

TU TRABAJO FÁCIL

- Perfil del secretariado
- Noticias cada hora
- Temas de hoy
- Sugerimos...

Técnicas Avanzadas de Secretariado

Cómo conseguir el éxito profesional



hoy destacamos

¿QUIERES HACER PERFECTAS TUS PRESENTACIONES EN POWER POINT?

Domina una herramienta básica en tu trabajo y **potencia tu efectividad al máximo.**

¿QUÉ RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA TIENE LA SECRETARIA?

¡Participa en una jornada que lo analiza!

TU FORMACIÓN PARA EL 2004

Organizamos cualquier curso que tu empresa o tú necesitéis.

¡Programas a medida!

¿QUIERES ADELANTARTE A LAS NECESIDADES DE TU JEFE?

Domina una herramienta básica en tu trabajo y **potencia tu efectividad.**

Magazine Febrero 2004

- * Estilos de negociación
- * Mobbing
- * Hablar en público
- * Fatiga visual



imprescindible

DESPACHO DE ABOGADOS

precisa **secretaria-recepcionista** (Barcelona)

¿QUIERES MEJORAR LA GESTIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN EN TU EMPRESA?

¡Nosotros te proporcionamos las **claves fundamentales** para conseguirlo!

NO TE PIERDAS LOS NUEVOS CURSOS DE SECRETARIAPLUS

¡Consigue el **éxito profesional** en 2004!

GANADORA DEL SIEMENS SL55

Ana Massana de la empresa Arenasan, de Barcelona. ¡Enhorabuena!

¿BUSCAS UNA FORMACIÓN A TU MEDIDA?

¡Ya la has encontrado!
Máster de Secretariado de Alta Dirección.

Master en Secretariado



1

Entre aquí y llegue el primero a nuestras ofertas

solmelia.com



cuando quieras, volamos

INSCRÍBETE GRATIS A SECRETARIAPLUS

EXPOSECRETARIA

CONGRESO

FORMACIÓN

SELECCIÓN DE PERSONAL

OFERTAS DE EMPLEO

TRADUCCIONPLUS

MODELOS DE DOCUMENTOS



Política 08:00

El PP elevará un 25% la deducción máxima por planes de pensiones

La desgravación se eleva desde los 8.000 euros actuales hasta 10.000 al año. Para los planes de cónyuges sin salario, el incentivo pasa de 2.000 euros al año a 3.000. La paga a las madres trabajadoras llegará hasta 200 euros al mes.

- Política 08:00 [Rajoy reorganizará los inmuebles del Estado para sacar suelo al mercado y reducir costes](#)
- Llave 08:00 [Planes de pensiones](#)

Economía internacional 08:00

Aznar dice que es difícil encontrar alguien mejor que Rato para el FMI

El vicepresidente asegura que aún no hay ninguna candidatura y que "no hay que correr ni exagerar". El PSOE se muestra dispuesto a respaldar una posible opción española.

ANÁLISIS - J. Fernández Hodar

- La sesión:** La bolsa bien, gracias
- Wall Street:** Jornada plana sin pena ni gloria
- Valores protagonistas:** Acerinox Acs Ferrovial

Rodrigo Moreno 08:00

- [El marco económico de las elecciones](#)
- Eduardo Aguilar 08:00
- [Cibeles, Marte, Corea](#)

☞ Más artículos de opinión

Tecnología 08:00

La Audiencia Nacional investiga a la CNMV por su actuación en Avanzit

La Sala de lo Contencioso Administrativo ha admitido a trámite una denuncia contra el organismo regulador del ex presidente de la empresa tecnológica, Antonio López. Tres días después, la CNMV excluyó de cotización al grupo.



Economía internacional 08:00

EEUU creó sólo 21.000 empleos en febrero, la sexta parte de lo previsto



Política 08:00

Noticias Cotización

HEMEROTECA AYUDA

NEWSLETTER FOROS

La última hora

23:57 Wall Street no se define

☞ Más noticias

Ibex 35	EuroStoxx	Dow Jones	S&P500
▲ +0,1%	0,2%	▲ +0,1%	▲ +0,2%
IBEX 35; 17,35h; Ult: 8.346; 0,098			
ACERINOX	▲ +2,44	ARCELOR	▼ -1,17
SOGEABLE	▲ +2,06	NH HOTELES	▼ -1,24
U.FENOSA	▲ +1,66	TPI	▼ -1,24

Expansión.com PREMIUM

Patrocinado por:

usuario

FÉNIX DIRECTO

Una compañía del Grupo Allianz

Presupuestos

Área Clientes

Cómo Operar

Productos

fenixdirecto

Bienvenido



1 Automóviles
Calcule su **presupuesto** sin compromiso o contrate su **póliza** en solo unos minutos.

2 Hogar
Calcule su **presupuesto** sin compromiso en solo unos minutos.



3 Motos
Haga ahora su **presupuesto** y **contrate** on-line.



4 Atención al cliente
Centro integral de Multi-Atención.

- Guía de Siniestros
- El Mundo del Seguro
- Enlaces de interés
- Protección al Cliente
- Callejero, Rutas y Atlas
- Contactar con Fénix
- Mapa del web
- Fénix y el Euro
- Inicio



acceso
a internet

☎ 902 44 44 44 *Por el precio de un seguro, puedes estar en Fénix*

Aviso Legal

Protección de datos personales

© 2003 fenixdirecto.com



www.es.ebay.com

[portada](#) | [paga](#) | [registrarse](#) | [identificarse](#) | [servicios](#) | [mapa](#) | [ayuda](#) [?]

[Comprar](#) | [Buscar](#) | [Vender](#) | [Mi eBay](#) | [Comunidad](#)

El mayor centro de compra y venta en Internet

¿Qué estás buscando?

[Búsqueda avanzada](#)



[Regístrate ahora](#)

Nuevo en eBay

Tu primera compra



Categorías

[Arte/Antigüedades](#)
[Cine y DVD's](#)
[Coleccionismo](#)
[Consolas y Videojuegos](#)
[Deportes y Hogar](#)
[Fotografía](#)
[Imagen y Sonido](#)
[Informática](#)
[Joyería y Relojería](#)
[Juguetes](#)
[Libros](#)
[Moda y Complementos](#)
[Monedas y Billetes](#)
[Motos y Coches](#)
[Móviles](#)
[Música e Instrumentos](#)
[Sellos](#)

[Todas las categorías...](#)

La seguridad

en eBay

[Compras seguras](#)
[Ventas seguras](#)
[Votos](#)



Más artículos en:

Promoción Compra Inmediata ver todos

Productos con **¡Cómpralo Ya!**



[Cámaras digitales desde 50 euros](#)



[Portátiles desde 300 euros](#)



[Grandes Marcas desde 20 euros](#)



[Antigüedades desde 30 euros](#)



[Sellos y monedas desde 1 euro](#)



[Juguetes de colección desde 10 euros](#)

Sube tu sueldo... ¡vendiendo en eBay!



[eBay básico](#)



[Artículos que acaban ahora](#)

Artículos en portada

- ★ [Fantastico Reloj Ferrari 6 Cronos](#)
- ★ [Yakumo IV 4MP con 16MB y Zoom 4x - Nueva](#)
- ★ [Reloj Citizen Crono 200m. Agente Secreto](#)
- ★ [Autoradio 7536n+Cd+Mp3+Cd-R+C d-Rw+Rds Nuevo!!](#)
- ★ [Probo Antoniniano. Interesante Busto / 35.](#)
- ★ [YAKUMO IV zoom x4, 16 MBs, 4MPix+garant.2años](#)



27 marzo: Madrid
[¡Apúntate ya!](#)



[¡Se acaban ya!](#)



El líder español del sector naval

BUSCADOR

[ENGLISH VERSION](#) | [CONTACTO](#) | [MAPA](#) | [AYUDA](#) | [INICIO](#)

- Noticias
- Acerca de IZAR
- Líneas de Actividad
- Productos
- Unidades de Negocio
- Suministradores
- Clientes



Una larga y prestigiosa tradición, unida a la tecnología más puntera en construcción naval, fabricación de motores y turbinas y desarrollo de sistemas...

IZAR, no hay límites



En Portada

· IZAR ENTREGÓ EN SESTAO SU TERCER GASERO (...)



Línea Directa

Enlaces a nuestros sitios web

- Elija una opción -

IZAR 2003 - C/ Velázquez 132. 28006 Madrid. España. Telf.: +34 91 335 84 00. Fax.: +34 91 335 86 52. E-mail: izar@izar.es

[Noticias](#) | [Acerca de IZAR](#) | [Líneas de Actividad](#) | [Productos](#) | [Unidades de Negocio](#) | [Suministradores](#) | [Clientes](#) | [Contacto](#) | [Mapa](#) | [Ayuda](#)



PORTAL DE COMPRAS
Áncora

ENGLISH VERSION | e-EUROSHIP | PORTAL IZAR

Portada

Qué es Áncora

Qué compra Izar

Participar en Áncora

Aviso Legal

Glosario de términos



ACCESO A ÁNCORA

ID Organización:

ID Usuario:

Contraseña:

Entrar

► ¿Problemas de acceso?

► Cambio de contraseña



Bienvenido a Áncora: El Portal de Compras de Izar

Opere de forma gratuita con total garantía de seguridad

Si desea operar con Áncora, puede inscribirse en el Registro de Suministradores.



Contactar

¿Desea registrarse ahora?

DE ACTUALIDAD

18/12/03

Las empresas auxiliares de Izar reciben formación sobre el funcionamiento del "Áncora"
El Portal de compras de Izar agilizará y reducirá los costes de los procesos asociados al aprovisionamiento

[+] Ampliar



Registro de Suministradores



© IZAR, Construcciones Navales S.A. - Todos los derechos reservados.
C/Velazquez, 132, 28006, Madrid, España.
Telf.:+34 91 335 84 00 Fax: +34 91 441 50 90



El líder español del sector naval

BUSCADOR



[ENGLISH VERSION](#) | [CONTACTO](#) | [MAPA](#) | [AYUDA](#) | [INICIO](#)

domingo, 07-03-2004

Inicio > **Cientes**

- Noticias
- Acerca de IZAR
- Lineas de Actividad
- Productos
- Unidades de Negocio
- Suministradores
- Cientes**

Cientes

Área de Clientes

IZAR esta potenciando la relación directa con sus clientes a través de Internet.

Si usted es cliente de IZAR puede acceder directamente a los siguientes portales:

- ▶ Portal para el cliente de la División de Sistemas
- ▶ Portal para el cliente de la División de Propulsión y Energía
 - ▶ Portal de la Fábrica de Manises
 - ▶ Portal de la Fábrica de Motores
 - ▶ Portal de la Fábrica de Turbinas

Si usted es cliente de las otras líneas de Negocio de IZAR y desea más información o ponerse en contacto con nosotros, seleccione la opción '**Contacto**' del menú superior.



Galería de fotos



Galería de videos



- Línea Directa -

IZAR 2003 - C/ Velázquez 132. 28006 Madrid, España. Telf.: +34 91 335 84 00. Fax.: +34 91 335 86 52. E-mail: izar@izar.es

[Noticias](#) | [Acerca de IZAR](#) | [Lineas de Actividad](#) | [Productos](#) | [Unidades de Negocio](#) | [Suministradores](#) | [Clientes](#) | [Contacto](#) | [Mapa](#) | [Ayuda](#)



landsend.com

shopping bag

my account

my model

search for

go

In All Products

Men's

[New Arrivals!](#)

[Men's](#)

[Tall/Long](#)

Custom:

[Dress Shirts](#)

[Tailored Twills](#)

[Chinos](#)

[Jeans](#)

[Father's Day Gifts](#)

[Sports & Leisure](#)

[Stars & Stripes](#)

[Staff & Spiritwear](#)

[Net Savings](#)

order from a catalog

Catalog Quick Order

click here

Sign up!

- Subscribe to our e-mail newsletter
- Request our Catalog
- Join our Affiliate program

Special Services

Landsend.com Overstocks Customer Service Business Outfitters Site »

Welcome Women **Men** Kids For the Home Luggage Special Collections



New! Tailored Twills designed by and for you!

Men's Custom Tailored Twills

- Custom made to be perhaps the best-fitting, most comfortable pair of tailored twill pants you'll ever own
- Takes just a few minutes to choose features and measurements
- We store your measurements for easy reordering
- Tailored with better features yet still machine washable
- **Delivery to the U.S., its territories and Canada only**
- **Please add 5-7 days shipping time on orders being sent to Canada**
- [More info](#) at the bottom of this page.

Men's Regular Custom 60/40 Tailored Twill Pants	\$69.00
Our classic blended Twills. Durable 60% cotton / 40% polyester twill fabric.	create new pair
This item's current delivery time is: 3-4 weeks.	
Men's Regular Custom 100% Wrinkle Resistant Tailored Twill Pants	\$75.00
Sturdy 100% cotton twill fabric, treated with a wrinkle-resistant finish.	create new pair
This item's current delivery time is: 3-4 weeks.	
Re-Order a pair	Re-Order
If you've already created a pair of Custom Twills, we have your measurements on file. Click Re-Order to create another pair. (You can adjust the fit and change the features as desired.)	

ya.com



1% de descuento sin límites en establecimientos de todo el mundo

LINEA DIRECTA
6% de descuento
a todo riesgo online

Portada

Coches Nuevos

Coches Ocasión

Motos

Financiación

Seguros

Revista

Servicios



GINEBRA 2004
Los coches del presente y del futuro en el Salón de Ginebra. Innovación y glamour en Suiza. ¡Míralo!

→ NAVEGADORES

publicidad

Nuevo Peugeot 206 e-music
Con MP3 de serie.
Por **8.800 €**

Prototipos



BMW CONCEPT M5: Un espectacular deportivo **500 CV**. ¡Pura dinamita!

Prototipos



VW CONCEPT C: Un futuro cabrio-coupé con un techo innovador.

Última hora

19:29

Dani Pedrosa vuelve a la competición y queda cuar...

+ noticias

Búsqueda de un Coche Nuevo

→ Encuentra los mejores descuentos en coche nuevo

ALFA ROMEO
ASTON MARTIN
AUDI
BENTLEY

La forma más fácil y barata de informarte y comprar tu coche

Buscar

Búsqueda Avanzada

Panel de Ofertas

→ Nuevos | Km.0 | Seminuevos | Ocasión



SEAT IBIZA 1.9
TDI 100 BHP
STELLA 5P 100CV
(HA)
Oferta: 12600 €
Tipo: Ocasión



FORD FIESTA
_AMBIENTE
COUPE 70CV
Oferta: 9500 €
Tipo: Nuevo



PEUGEOT 306 1.8
XT SEDAN
Oferta: 8140 €
Tipo: Ocasión

Atajos en supermotor.com

→ Boletín

→ Foros

→ Buscador

→ Recambios/Accesorios

→ ITV

→ Tasación

→ Radares

→ Club Vipmotor

→ Rutas y mapas

→ Zona Profesionales



Servicio Integral

→ Vende tu coche

→ Cómprate otro

→ Fináncialo

→ Asegúralo

→ Y entra en el Club

¡Todo sin salir de casa!

publicidad




Porque oportunidades así no se pueden dejar pasar



Promociones

RENAULT **ocasión**


[Inicio](#) | [Publicar anuncio](#) | [Modificar](#) | [Renovar](#) | [Borrar anuncio](#) | [Tarifas](#)
 Login: Password: [Iniciar sesion](#) | [Alta gratuita](#)
 Más de un millón de visitas en 2003! Sábado, 6 de Marzo de 2004 35 usuarios conectados
 Encuentre ID anuncio 4.863 anuncios activos




DESTACADOS	Descripción	Precio	Ubicación
particular	 Venta Solar 8.500m²	925 eur/m2	Zaragoza Zaragoza

Anuncios de inmuebles en venta y alquiler en España

Hemos encontrado **4783** anuncios activos de **cualquier tipo de inmueble en venta o alquiler en España**.

A continuación le mostramos los anuncios **1 a 20** (ordenados por **fecha**):

1-20 [21-40](#) [41-60](#) [61-80](#) [81-100](#) [101-120](#)

	Descripción	Precio 	Ubicación
6/3	 Piso 125m² Venta 372.628 eur LAS ROZAS Madrid		
6/3	 FincaRústic 600m² Venta 210.000 eur vertavillo Palencia (zona el cerrato)		
6/3	 Apartamento 80m² Veraneo negociable ISLA CANELA Huelva		
6/3	 Piso 124m² Venta 150.254 eur Manises Valencia		
I.Prestige	 Piso - Venta 120.000 eur Sant Pere Pe Girona		
6/3	 LocalCom 1.106m² Venta 2.400 eur Torrevieja Alicante		
I.Prestige	 Casa - Venta 168.300 eur Ventallo Girona		
6/3	 Apartamento 154m² Venta 192.324 eur Torrevieja Alicante		
I.Prestige	 Casa - Venta 206.000 eur Torroella de Girona		
I.Prestige	 Casa 200m² Veraneo 790 eur/semana L'Escala Girona		
6/3	 Apartamento - Venta 96.162 eur Torrevieja Alicante		
6/3	 Chalet 200m² Venta 210.355 eur Cabezón de l Cantabria		
6/3	 Apartamento 80m² Alquiler negociable Chiclana Cádiz (zona Costa Sancti)		
6/3	 Apartamento 75m² Venta 126.213 eur Torrevieja Alicante		
I.Prestige	 Estudio - Veraneo 405 eur AMPURIABRAVA Girona		
I.Prestige	 Apartamento - Veraneo 500 eur/semana Roses Girona		
6/3	 Adosado 65m² Alquiler 1.900 eur/mes Isla Antilla Huelva		
I.Prestige	 Apartamento - Veraneo 700 eur/semana Roses Girona		
6/3	 Apartamento 52m² Veraneo negociable Zahara de lo Cádiz		
I.Prestige	 Casa 200m² Veraneo 660 eur/semana L'Escala Girona		

Afinar búsqueda por tipo de operación:

[venta](#) España
[alquiler](#) España
[veraneo](#) España
[compartir](#) España
[traspaso](#) España
[todas](#) España ✓

Afinar búsqueda por tipo de inmueble:

[viviendas](#) en España
[locales](#) en España
[oficinas](#) en España
[suelos](#) en España
[aparcamientos](#) en España
[naves](#) en España
[otros](#) en España
[todos](#) en España ✓

Recomienda Inmueble a un amigo | Agregarlos a los favoritos | Haznos tu página de inicio | Proponenos mejoras | Contactanos

Pon tu anuncio gratis !!



2.0

 [Visita a nuestros patrocinadores. Haz click aquí !!](#)

Estás en: InfoInmueble > Bolsa inmobiliaria > Ver anuncio

Sábado, 6 de Marzo de 2004

Anuncios

[Pon tu anuncio Gratis !](#)

Compradores

[Ventajas](#)
[Alta gratuita](#)
[Menú privado](#)
[Buscar Anuncios](#)

Propietarios

[Ventajas](#)
[Alta gratuita](#)
[Menú privado](#)

Profesionales

[Ventajas](#)
[Alta gratuita](#)
[Menú privado](#)
[Tarifas](#)

Información

[Qué es InfoInmueble](#)
[Quiénes somos](#)
[Reglas de juego](#)
[Noticias](#)
[Tus propuestas](#)

Contactar

[Sugerencias](#)
[Preguntas](#)
[Problemas](#)
[Quejas](#)
[Agradecimientos](#)
[Colaboraciones](#)

Ficha del anuncio 02B38693

ISLA CANELA , Huelva

Apartamento

Precio negociable

RESERVE AHORA PARA SUS VACACIONES DE 2004. SEMANA SANTA Y VERANO. El mejor apartamento en la mejor y más lujosa zona de la costa de Huelva. Nuevo a estrenar. Primera línea de playa (a 50 mts). Totalmente amueblado. Todos los electrodomésticos (lavadora, lavavajillas, vitrocerámica, horno, frigorífico, microondas, TV, etc.). Terraza. Todos los servicios (Autobús, servicio médico, restauración, etc, enfrente). Amplísima plaza de garaje (23m2). Piscinas, Tenis y Paddle. Zona de juegos para niños. Magníficas vistas al mar. Silencioso. Dos habitaciones (4 camas) y sofá cama en salón. Capacidad 5 adultos ó 4 adultos y 2 niños.

Dirección:

Paseo de los Gavilanes S/N
21409 Huelva

Tel: 629520405

Ver anuncio

Ayuda legal

[Asistencia jurídica las 24 horas](#)

Coloque aquí su link o botón publicitario [Pida información.](#)

En estos momentos hay 35 usuarios conectados a infoinmueble.com



Pasa el ratón por la foto pequeña para verla más grande (espera antes a que bajen las fotos)



Información básica

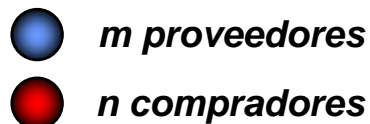
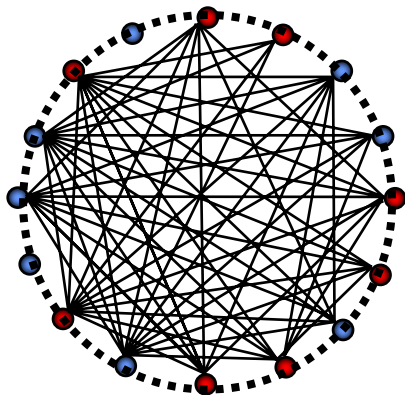
Dormitorios:

2

Superficie habitable:

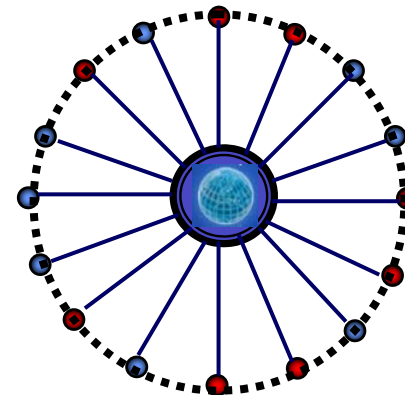
80 m²

Modelo Tradicional $n \times m$ relaciones



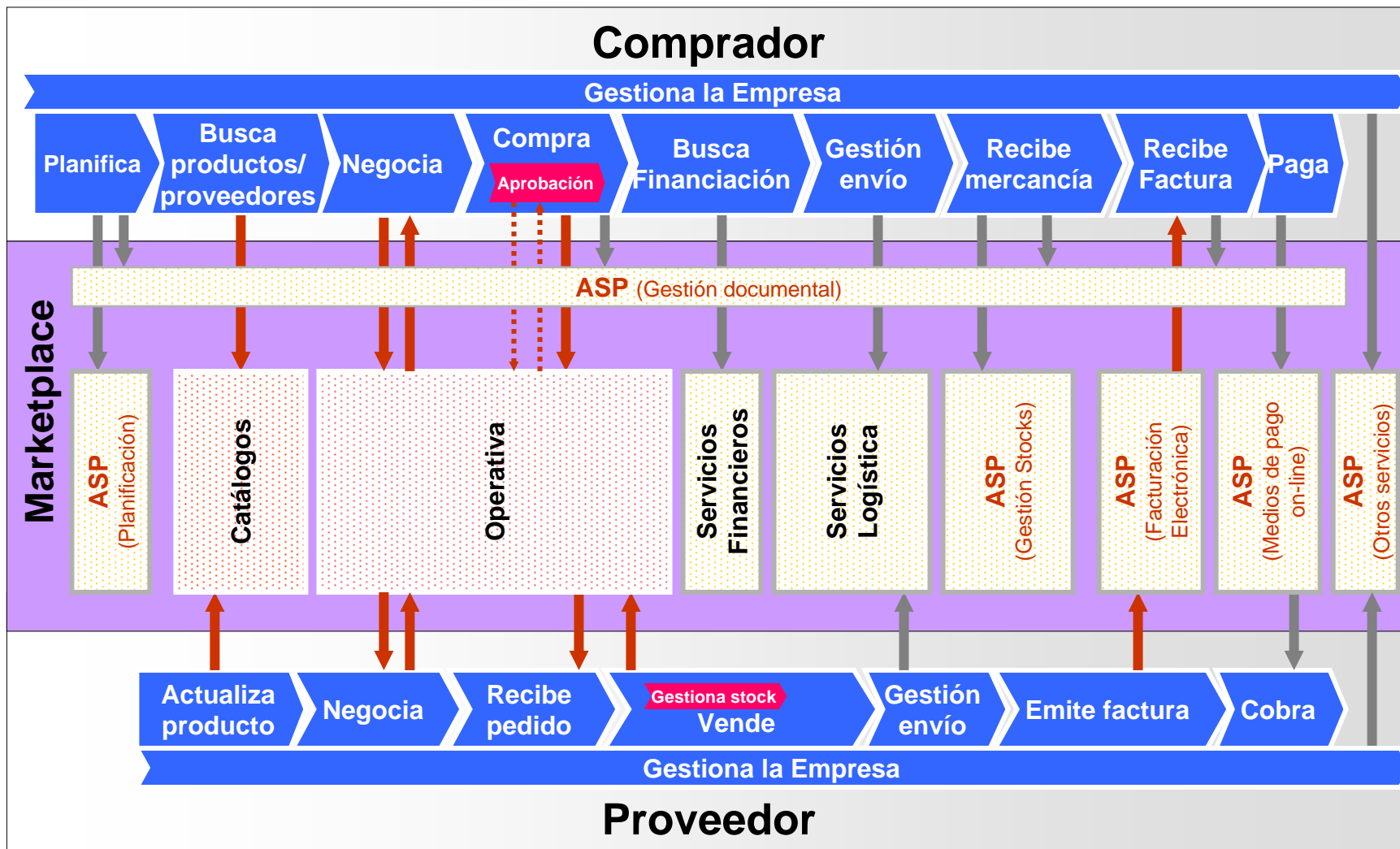
- En un modelo tradicional el número de relaciones comerciales a establecer es geoméricamente proporcional al número de participantes.

Modelo MarketPlace $n+m$ relaciones



- En el modelo de MarketPlace, el número de relaciones comerciales a establecer es aritméticamente proporcional al número de participantes.

Los MarketPlaces liberaran un gran valor en las relaciones comerciales entre empresas mediante la optimización de los procesos de compras

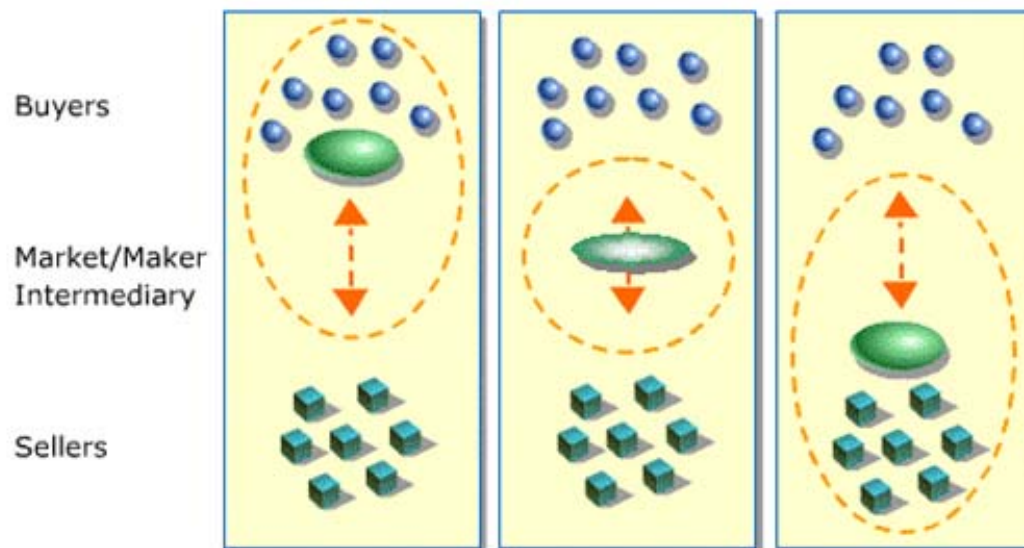


- Son Marketplaces **horizontales** aquellos que sus contenidos y servicios responden a las necesidades de las empresas, independientemente de su sector de actividad. Ejemplos
 - Materiales indirectos (MRO), como [adquira](#) u [opciona](#)
 - Logística, como [intelogística](#)
 - Pymes, como [BiztoB](#) o [Iberpyme](#)
- Son Marketplaces **verticales** los que están especializados en ofrecer servicios a un determinado sector. Ejemplos
 - Alimentación, como [calidalia](#) o [katalixfood](#)
 - Construcción, como [obralia](#) o [construplaza](#)
 - Muebles, como [tractesmuebles](#)

- Los Marketplaces pueden corresponder a iniciativas de una compañía en particular, a un conjunto de compañías e incluso a iniciativas externas al sector. En el primer caso, se califica de Marketplace privado y en las demás como Marketplace público.
- Un **Marketplace privado**, es decir áquel que solo presta servicios a una empresa, equivale a una tienda virtual, si es para vender o a un e-procurement si se utiliza para comprar
- Como **Marketplace público** entendemos el concebido para aprovechar sinergias entre varias empresas, servir como punto de conexión único, y promover un estándar “público” en las relaciones B2B

- La Asociación Española de Comercio Electrónico ha realizado un censo de los Marketplaces que existen en España, según el cual en marzo de 2004 aparece un listado de 53, divididos en:
 - Horizontales (17 marketplaces)
 - E-procurement
 - Pymes
 - Logística
 - Etc
 - Verticales (36 marketplaces)
 - Alimentación
 - Construcción
 - Electricidad
 - Telecomunicaciones
 - etc

- Según el propietario o la influencia dominante del Marketplace se pueden clasificar en
 - De compra, cuando están creados por grupo de compradores para potenciar su poder de negociación con los proveedores
 - De venta, cuando son los vendedores los responsables de su creación para potenciar un nuevo canal de venta hacia un grupo de clientes
 - Neutros, cuando está organizado por terceras partes independientes con conocimiento de los procesos del sector y con capacidad de innovación e inversión,
- La tendencia predominante ha sido la creación de Marketplaces de compra lo que ha dado lugar a una cierta resistencia por parte de los proveedores a formar parte de los Marketplaces





01	Acerca de Adqira	03	Soluciones de compra	05	Servicios
02	Sala de Prensa	04	Soluciones de Venta	06	Promociones

Home | Mapa | Contacto | Ayuda | English

Soluciones de Compra
Negociación Aprovisionamiento

Soluciones de Venta
Ser Proveedor en Adqira

Servicios
Listado de Servicios

Área de acceso a clientes

ACCESO MARKETPLACE >

ACCESO PODIUM >

ACCESO CATALOGACIÓN >

ACCESO DIRECTORIO CLIENTES >

¿No es cliente de Adqira?

Adqira, Negocios en directo

Servicios y soluciones de compra, venta y negociación a través de Internet para todo tipo de empresas, con independencia del tamaño, sector o nivel tecnológico.

Información Adqira

PROVEEDORES: 3.746 ▲

PARTICIPADA POR



Suscríbese a nuestra newsletter:

Introduzca aquí su e-mail >

+ Info Zona Newsletter



Servicios

1. Subastas con Adqira
2. Consultoría de compras
3. Catalogación
4. Medios de pago
5. Formación

Acerca de Adqira

Sala de Prensa

Soluciones de Compra

Soluciones de Venta

Servicios

Promociones

© 2003 Adqira España, S.A. Todos los derechos reservados Aviso Legal

Adqira Argentina | Adqira Brasil | Adqira México | Adqira Chile | Adqira Perú

tractesmueble.com
comercio electrónico entre empresas

Gestión de pedidos, presupuestos rápidos, subastas ...

Inicio

¿Qué es
tractesmueble.com?

Acceso a
tractes.com

Servicios

Enviar
sugerencia

Buscar 

Noticias

Ferias y otros eventos

Informes y estadísticas

Ayudas a la pyme

Formación

Publicaciones

Directorio de entidades

Directorio de empresas

Tablón de anuncios

Enlaces de interés

Foro

Boletín

Entrevistas y reportajes

Sugerencias

¿Su empresa tiene web?

Quiénes somos

ACTUALIDAD

Gerardo Camps anuncia la actualización de todos los planes de competitividad de los sectores industriales tradicionales en el marco del PAVACE.

Generalitat Valenciana - El conseller de Economía, Hacienda y Empleo, Gerardo Camps, ha anunciado hoy que se van a actualizar todos los planes de competitividad de nuestros sectores industriales tradicionales (Iniciativas para el Refuerzo de la Competitividad) en el marco del PAVACE.

NUEVOS INFORMES

El sector productivo del mueble de Córdoba y afines

Este documento expone las características de la actividad comercial y concentración de ventas del mueble de Córdoba, así como el destino geográfico de la producción. Hace bastante hincapié en el comercio exterior del mueble español y los resultados del comercio exterior del mueble en las Comunidades Autónomas.

Memoria de Actividades CETEM 2002

El Centro Tecnológico del Mueble y de la Madera de la Región de Murcia (CETEM) presenta su memoria de actividades para el año 2002. En este documento se resumen las actividades que esta institución llevó a cabo y su interacción con las empresas asociadas. Asimismo, expone los proyectos que se han programado y desarrollado en 2002 y tanto el asesoramiento como la formación brindados a sus asociados.

Federación Rusa: Mercado del mueble de oficina – abril 2003

ATENCIÓN AL CLIENTE
902 455 450

Acceso al mercado

Usuario

Contraseña

Entrar



AUTO REGISTRO

ACCESO A LOS MERCADOS TRACTES

Descubre nuestros mercados sectoriales:

tractes.com

[tractescalzado](#)

[tractesjuquete](#)

[tractesmodainfantil](#)

[tractestextil](#)

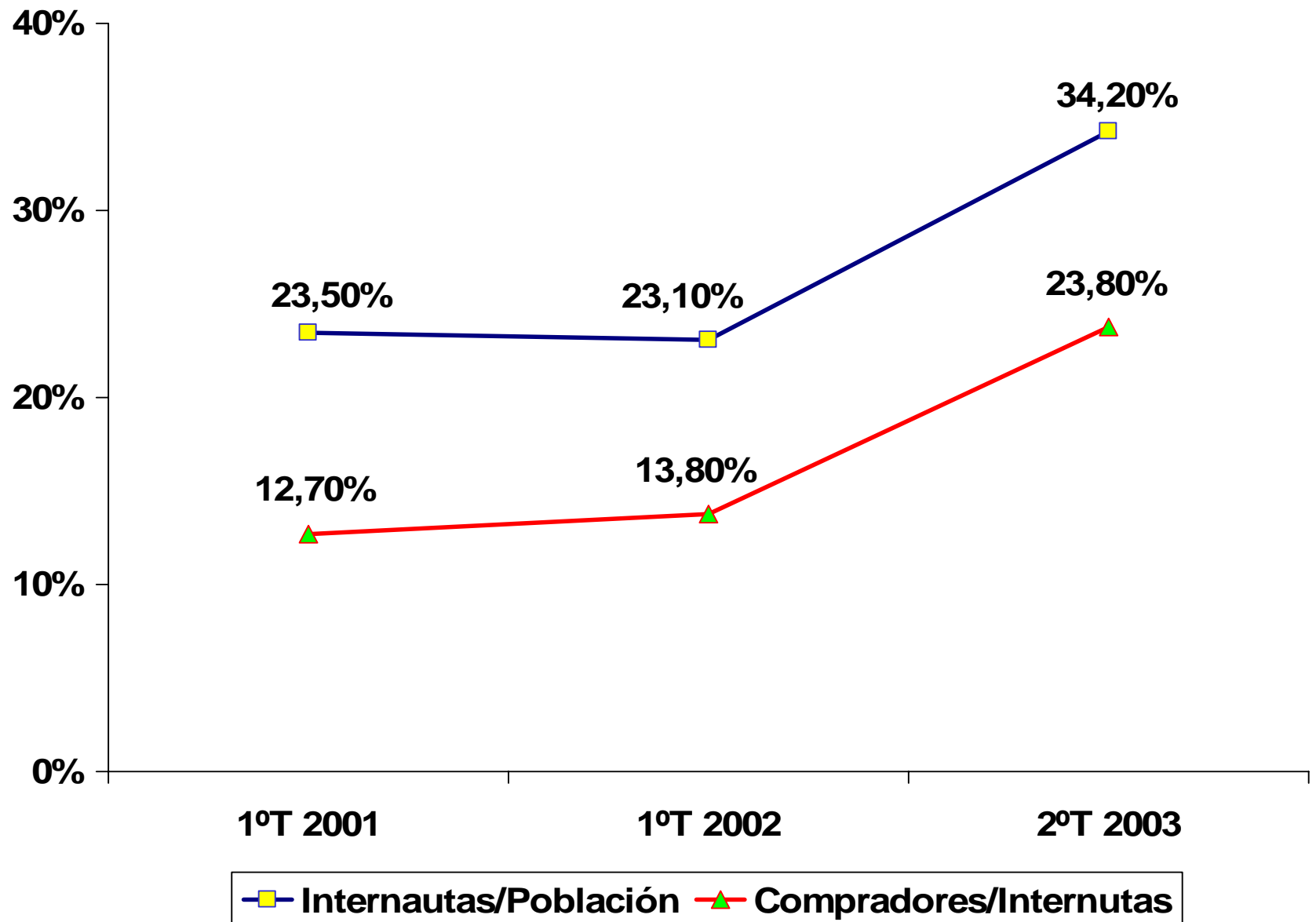
[tractesconstruccion](#)



→ www

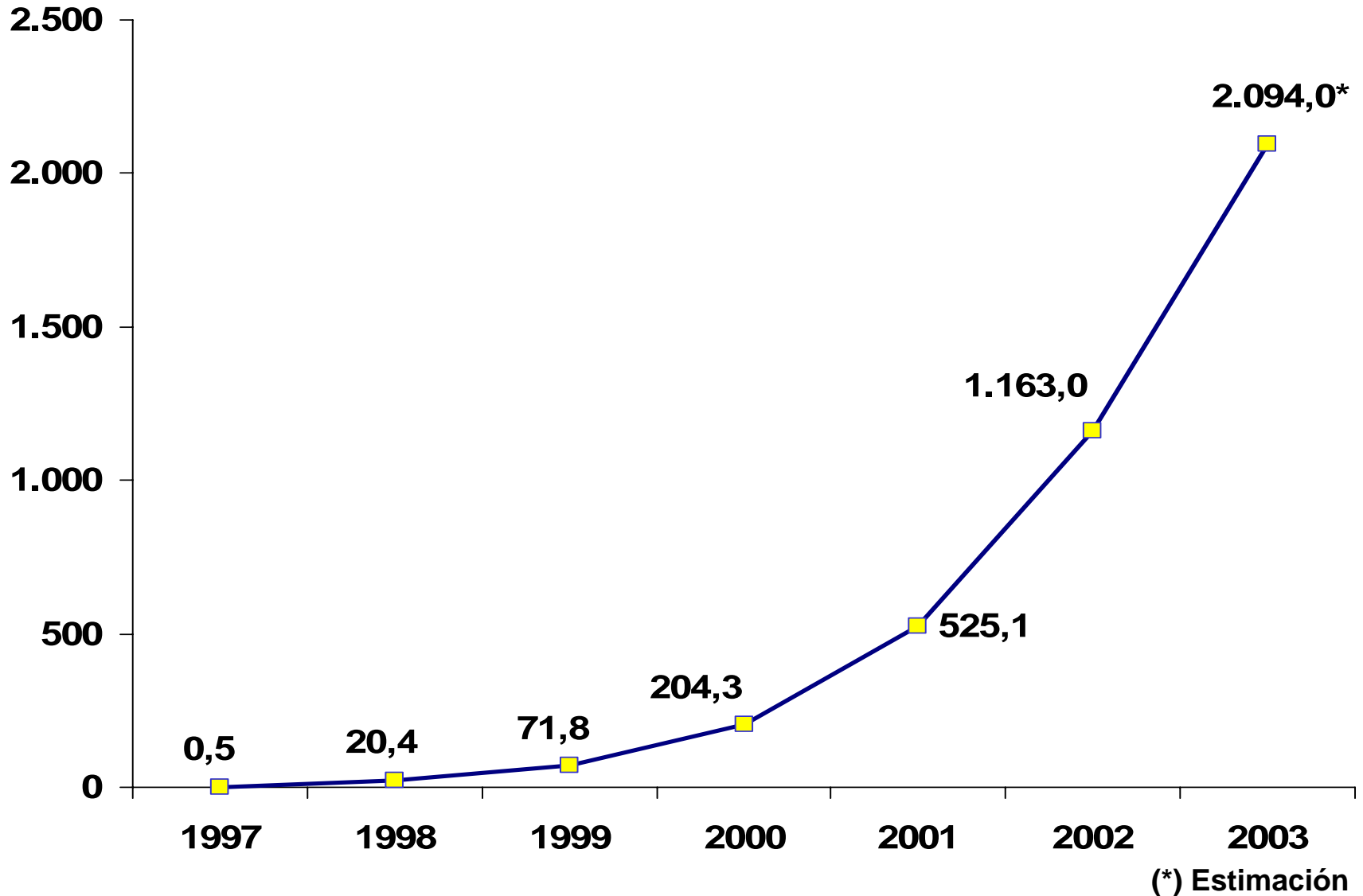
**Integramos
tu catálogo en
tu página web**

- Las nuevas transacciones comerciales: la importancia del cliente frente a la del producto
- El eCommerce como herramienta de ahorro de costes e incremento de ventas
- Adaptación de la empresa al eCommerce
 - Sistema de Gestión de Relaciones con Clientes, CRM
 - Compras por Internet (eProcurement o eSourcing)
 - Venta por Internet
- **Situación actual**

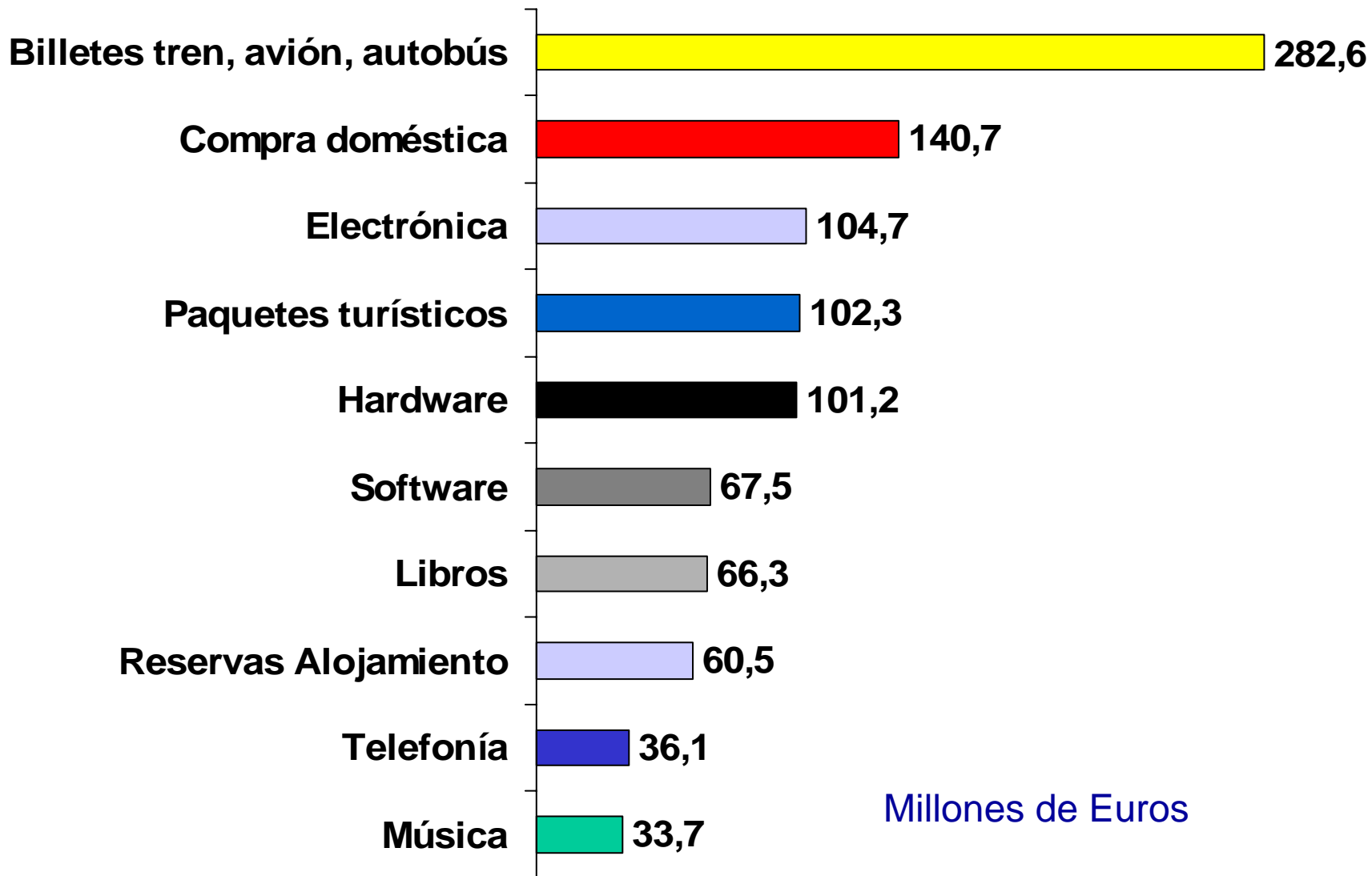


■ Internautas/Población ▲ Compradores/Internutas

Millones de Euros

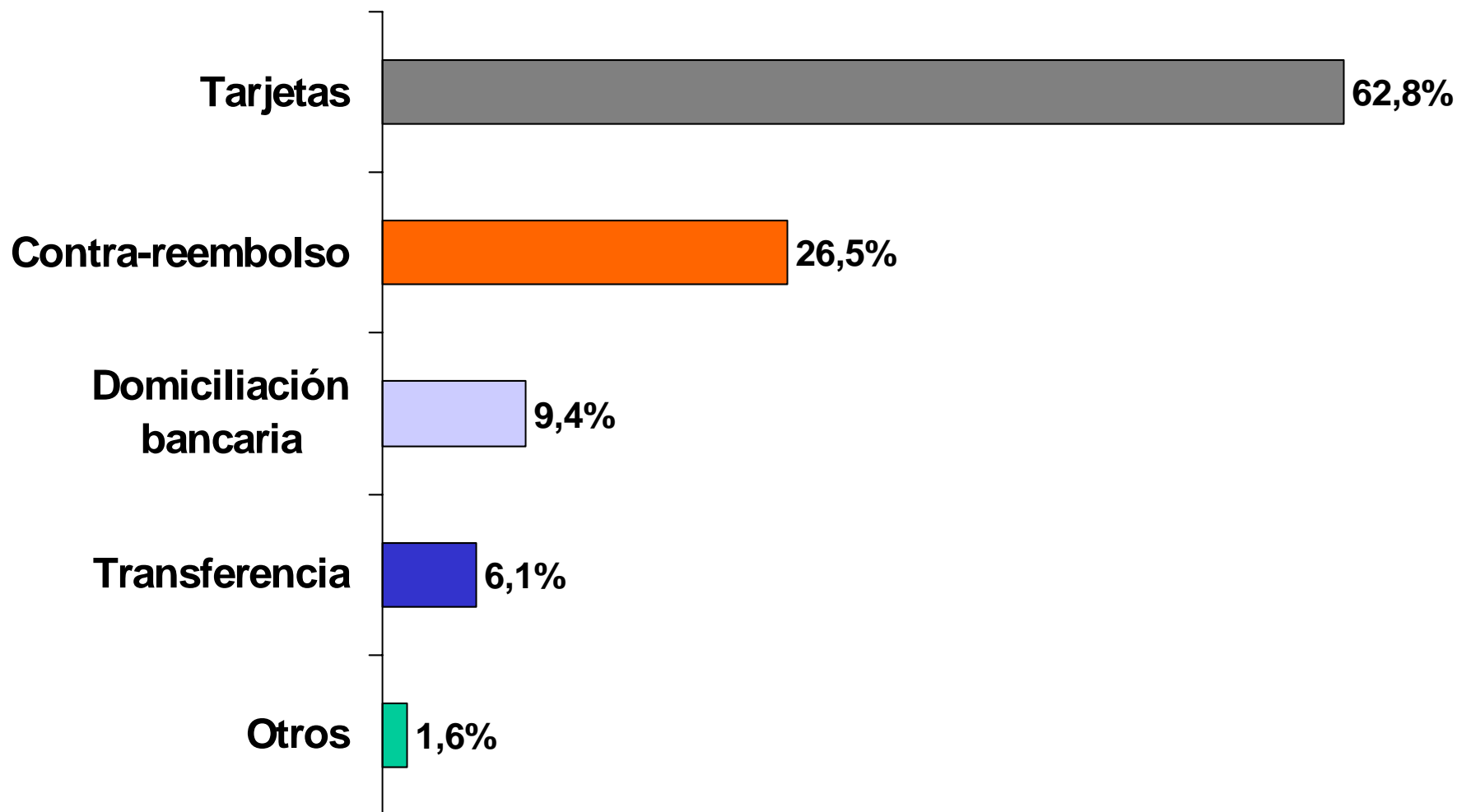


Productos más comprados



Millones de Euros

Sistemas de pago utilizados



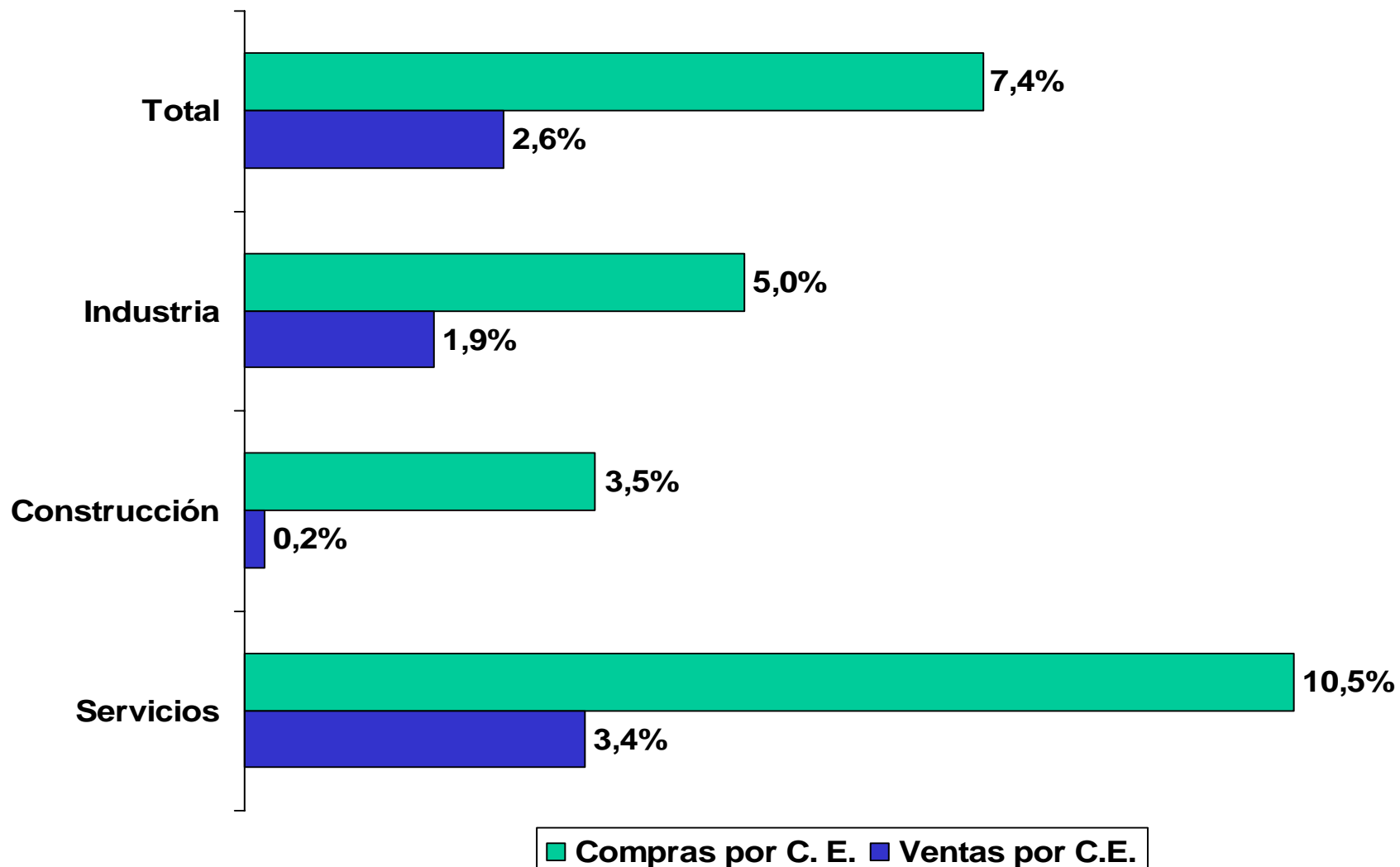
	Total Empresas	Industria	Construcción	Servicios
Empresas con ordenadores en 2002	95,01%	93,03%	93,04%	97,49%
Empresas con conexión a Internet	81,73%	77,92%	74,20%	86,49%
Empresas que interactúan con las AAPP por Internet (1)	53,73%	49,52%	46,35%	58,47%
Empresas con página web (1)	40,94%	35,28%	21,14%	47,31%

(1) Del total de empresas que tienen conexión a Internet

% de empresas que hacen eCommerce

%	Pequeñas	Medianas	Grandes	Total
Compran por EDI u otros sistemas	0,46	1,1	5,55	0,66
Compran por Internet	6,1	9,94	20,56	6,93
Total empresas que compran	6,49	10,66	23,97	7,43
Venden por EDI u otros	0,36	3,68	11,52	1,05
Venden por Internet	1,31	2,79	9,53	1,69
Total empresas que venden	1,6	6,07	19,67	2,6

Porcentaje de las Empresas que realizan Comercio Electrónico según su Sector de Actividad



Millones €	B2C	B2B	AAPP	Total
Por Internet	1.237	4.101	40	5.379
Por EDI		17.922		17.922
Por otros sistemas		4.412		4.412
Total	1.237	26.435	40	27.714

Millones €	B2B
Por Internet	4.129
Por EDI	17.840
Por otros sistemas	2.270
Total	24.239



¡Gracias por vuestra atención!

**Más información en
<http://www.mundoconectado.com>**