

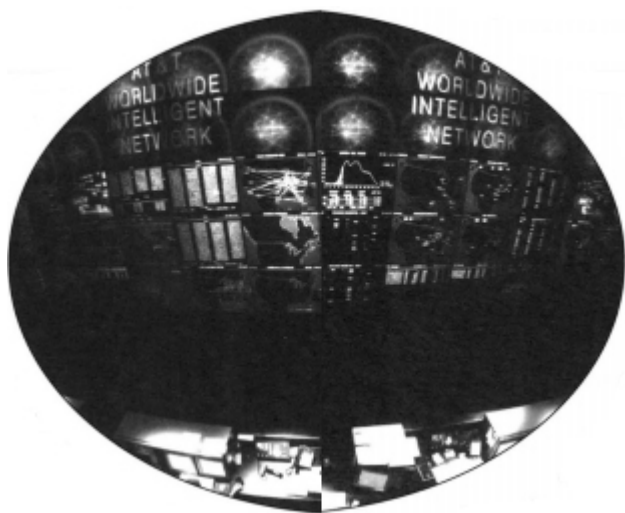


Las soluciones e-business

Descripción

Internet está cambiando permanentemente las formas en las que funcionan las empresas, aunque su potencial apenas ha sido aprovechado. El *e-commerce*, la publicación web y las mejoras de las comunicaciones externas e internas sólo representan los esfuerzos iniciales en esta época tan interesante. Ahora, otra oportunidad va a transformar e impulsar a las empresas: las soluciones *e-business*.

A medida que Internet aumenta la velocidad de los negocios, las compañías deben afrontar nuevos retos. Cada ejecutivo debería preguntarse cómo seguir el ritmo de los cambios acelerados que ocurren en Internet; cómo mantener los costes bajos y la alta calidad de los productos y de los servicios; cómo crear una lealtad por parte de los clientes para competir con las compañías basadas en Internet; y cómo, finalmente, competir con la creciente globalización y confiar en suministradores y socios que se encuentran a miles de kilómetros de distancia.



Las compañías con visión de futuro están desarrollando unas soluciones de negocio Internet para competir mejor en la Nueva Economía. Una empresa combina el poder de Internet con las nuevas estructuras y procesos empresariales para eliminar las viejas barreras corporativas y geográficas. Las cadenas de suministros en red crean rutas de comunicación sin problemas entre socios, suministradores, fabricantes, minoristas y clientes.

La solución *e-business* de Cisco ayuda a que las compañías puedan desarrollar una *e-empresa* que

maneje unos pedidos de mayor tamaño, minimizando al mismo tiempo los costes generales administrativos. Un ejemplo de solución de negocio Internet, impulsada por la tecnología de redes de Cisco y las mejores prácticas del sector, es la solución de cadena de suministros (socios, suministradores, fabricantes, distribuidores, minoristas y clientes) en una ampliación en red de una única empresa para ofrecer todos los servicios a sus clientes.

Cada elemento dentro de la cadena de suministros tiene un gran valor y cuenta con un acceso seguro a la información empresarial clave para tomar sus propias decisiones. Entre las ventajas de una cadena de suministros en red se incluyen:

- Un control más rápido de las existencias a través de la cadena de suministro, reduciendo las existencias que incurren en gastos y una reducción de los costes generales de los productos.
- Una mejora de la satisfacción del cliente mediante el registro y configuración de productos a través de Internet.
- Mayor brevedad del ciclo desde el diseño del producto hasta su producción, para mejorar así el *time to market*.
- Flexibilidad en el diseño, acceso y retirada del producto y, a la vez, externalizar las partes más importantes del proceso de entrega del producto.

La *e-empresa* ha sido un elemento clave para generar el aumento de ventas netas en un impresionante aumento anual conjunto del 78%.

La solución *e-business* de Cisco ofrece una rápida transformación de sus relaciones empresariales, minimizando los riesgos y maximiza las oportunidades de éxito. Se basa en una red de comunicaciones segura y flexible, y en unos servicios profesionales de socios consultores y de unas aplicaciones de fabricantes independientes,

Los cuatro elementos de la Solución Cisco para *e-business* son las siguientes.

LAS PRÁCTICAS MÁS IMPORTANTES DEL MERCADO

Cisco ofrece a sus clientes una amplia gama de herramientas para la instalación de *e-empresas*, desde estrategias y tácticas empresariales hasta elementos clave para garantizar el éxito y modelos de conectividad. Las hojas de cálculo que muestran las cantidades ahorradas y la valoración de las oportunidades permiten que las compañías analicen el rendimiento potencial de sus inversiones económicas.

BASE DE LA RED

Una base sólida de la red de comunicaciones es el distintivo más importante de una *e-empresa*. Esta base proporciona una integración total de la red, consolidando las redes y los recursos de suministradores y socios.

La seguridad es un aspecto esencial, ya que hace posible que sólo las personas autorizadas tengan acceso a la información apropiada, impidiendo el acceso no autorizado a la red. La calidad de servicio de Cisco garantiza las aplicaciones empresariales críticas, priorizando el tráfico de la red y asegurando que el tráfico de tareas esenciales se suministre por delante del tráfico con menor prioridad. Por cada empleado de Cisco encargado de la fabricación de sus productos, existen seis

trabajadores virtuales que utilizan los procesos de Cisco, que se miden por la escala de Cisco y están localizados en todo el mundo.

La instalación rápida y eficaz de la aplicación en red es la clave del éxito en la Nueva Economía de Internet. Por esto, Cisco a menudo recomienda la compra de aplicaciones en red a fabricantes de aplicaciones independientes cuando se precisan las nuevas capacidades, en vez de perder el tiempo y el dinero desarrollando aplicaciones personalizadas.

Los fabricantes de *software* diseñan con éxito aplicaciones para ocuparse de las necesidades específicas que precisan las mejores prácticas industriales. Los fabricantes de *software* proporcionan una funcionalidad esencial y unas mejoras continuas de sus productos. A medida que se desarrollan las nuevas tecnologías, los fabricantes de *software* amplían las capacidades de sus aplicaciones, para que las compañías que las utilicen puedan continuar cumpliendo con sus necesidades empresariales.

SOCIOS CONSULTORES

La integración sin problemas de una base de red y de unas aplicaciones precisan una experiencia especializada. Para acelerar la propia instalación de estas aplicaciones, Cisco se ha vinculado con unos socios consultores para desarrollar, mejorar y personalizar aplicaciones impulsadas por Internet.

Cisco ha colaborado con los socios consultores más importantes del sector. Estos han sido formados por Cisco y proporcionan muchas de las ventajas a las compañías que desean desarrollar una empresa ampliada, como por ejemplo: el suministro de implementaciones rápidas y de gran calidad; la obtención del máximo provecho de los grandes conocimientos de las industrias verticales; la garantía de un gran porcentaje de éxito del proyecto gracias a su experiencia; el conocimiento del cambio organizativo y del proceso que se requiere y cómo se debe llevar a cabo.

Las aplicaciones interactivas basadas en la web proporcionan a los clientes un acceso directo a una información y unos servicios críticos. Los clientes pueden realizar pedidos o ver el estado de estos de forma independiente y cuando lo deseen, con lo que pueden realizar sus propias gestiones.

La creciente coordinación y conectividad entre los socios reduce los costes operativos de todos los elementos de la cadena. Funcionando como una única entidad para servir a los clientes, las empresas y sus suministradores pueden compartir acciones que antes se realizaban de forma aislada dentro de cada compañía. Los procesos automatizados eliminan los pasos repetidos y añaden eficacia a cualquier proyecto.

Una acción empresarial única es el desencadenante de las transacciones comerciales entre las diferentes empresas. Los cambios en la demanda del mercado se comunican directamente a través de Internet. Los suministradores pueden responder de la mejor manera posible para reducir al mínimo las existencias de productos, manteniendo los niveles de calidad y funcionamiento de la forma más rentable.

En muchos sectores industriales, los ciclos de vida del producto son breves, y cuanto antes llegue el producto al mercado, más probabilidad tienen de lograr una porción de la cuota de mercado. Las soluciones *e-business* aceleran el tiempo de colocación de un producto en el mercado mediante una colaboración con suministradores y clientes. Los pasos que se requieren para el prototipo, los cambios en el diseño, las pruebas de calidad y la ejecución de los cambios, se transforman en flujos de trabajo

en los que la información se distribuye sin problemas a los socios para crear el diseño apropiado en un periodo de tiempo más breve.

Las empresas con soluciones *e-business* desarrollan una capacidad de ampliación en sus operaciones comerciales pasando la ejecución de procesos de funciones críticas pero no esenciales a sus suministradores y socios, como son la fabricación o la realización de todo el proceso de venta de los productos. Estos socios tienen capacidad para ampliar sus operaciones de forma rápida y rentable, y las aplicaciones en red proporcionan una conexión sin problemas dentro de la *e-empresa*.

Las *e-empresas* ofrecen una mayor capacidad de respuesta a los clientes, comunicando de manera rápida las demandas de los clientes y los cambios a través de la red. Los suministradores pueden así cumplir con los pedidos de forma rápida y pueden enviarlos directamente a los clientes. Los clientes reciben los productos a tiempo con una mayor efectividad y tienen un mayor control de su capacidad de «autoservicio», realizando el pedido, configurando el producto y comprobando el estado del pedido a través de Internet.

Los socios de fabricación de Cisco se ocupan de más del 55% del proceso de venta de los productos, sin que la compañía se involucre directamente en este proceso, y un 97% de los envíos se realizan en la fecha acordada por el cliente. Los clientes realizan más de un 97% de sus pedidos a través de Internet, y estos pedidos se comunican de forma automática a Cisco y a sus socios de fabricación. La solución *e-business* permite que Cisco tenga una mejor capacidad de respuesta para las necesidades de los clientes que sus competidores.

Fecha de creación

29/07/2000

Autor

José Manuel Petisco