

**L'**afició dels nord-americans per l'ús d'inicials i acrònims és de sobres coneguda i la nova economia no podria ser una excepció. Per això a l'hora de realitzar una classificació dels negocis lligats a Internet és impossible deslliurar-se d'aquestes sopes de lletres. A més, com el comerç electrònic va començar i s'ha desenvolupat més ràpidament als Estats Units, molts mots que defineixen negocis de la N.E. són paraules angleses. Aquest és un breu diccionari, per ordre d'aparició, per moure's en el món dels negocis d'Internet.

**E-business** és un negoci que opera essencialment a través de la xarxa.

**E-commerce**, o comerç electrònic, és el nom genèric amb què es defineixen les transaccions que es realitzen a través de la xarxa.

**Portal**. És com un gran centre comercial on es concentren tendes virtuals d'altres empreses i el reclam del

# Negocis o sopes de lletres (I)

José García-Montalvo

Professor del departament d'economia i empresa. Universitat Pompeu Fabra

qual són els seus potents motors de recerca, la seva simplicitat d'ús o els seus continguts. Els exemples més famosos són Amazon, AOL, MSN o Terra-Lycos. La seva principal font d'ingressos és la publicitat i, a vegades, les quotes per utilització d'alguns serveis. És un sector bastant madur, molt saturat i amb enormes economies a escala. Fa temps que deixo d'estar *in* en el món d'Internet.

**B2C** (*business to consumer*). Aquest va ser un dels primers sectors a desenvolupar-se, junt amb els portals. El

negoci consisteix en la venda de productes o serveis als consumidors i el seu referent fonamental és Amazon, el supermercat de llibres i CD més gran del món. La major part de les empreses d'aquest sector són tendes virtuals (*e-tailer*), bancs virtuals (*e-banking*) i la compra i venda d'accions a través de la xarxa (*e-brokers*). La sonada desaparició d'algunes de les seves empreses més representatives, com Boo.com, Clickmago, Toysmart o, més recentment, l'espanyola Equality, han convertit les sigles B2C en un concep-

te amb el qual no es desitja estar associat si l'objectiu és obtenir finançament. Els problemes financers de la mateixa Amazon (falta de liquiditat, dificultats per obtenir finançament addicional i espectacular caiguda del preu de les seves accions) només han fet que agreujar aquesta sensació.

**B2B** (*business to business*). Són les noves sigles de moda i es refereixen essencialment al que es coneix per una central de compres o mercat per a empreses. En aquests moments concentren la major part del negoci a Internet i moltes de les B2C estan migrant al territori B2B. La idea fonamental és estar connectats als proveïdors per, d'aquesta manera, reduir al màxim els inventaris i connectar els diferents proveïdors de les fases en la cadena de producció. Als proveïdors també els permet tenir una previsió precisa de les demandes futures. Exemples representatius de B2B són eStell, Ariba i GM/Ford.