

# Negocis o sopes de lletres (i II)

José García-Montalvo

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

**P**er completar el diccionari d'inicials i sigles dels negocis d'Internet cal incloure-hi els següents termes:

**C2B** (*consumer to business*). Suposa un negoci en el qual els consumidors prenen la iniciativa i l'empresa els respon. Per exemple, a Pricelini.com els possibles passatgers realitzen ofertes per a bitllets d'avió i l'empresa decideix si les accepta o no.

**C2C** (*consumer to consumer*). En aquest cas els consumidors són els que ofereixen i demanden i l'empresa només fa d'intermediari virtual cobrant per l'esmentada tasca. Aquest és el cas de les botigues de subhastes com eBay.com o l'espanyola iBazar.

**B2E** (*business to employee*). És un negoci basat en vendre serveis o software perquè els empleats puguin accedir a la informació necessària de l'empresa des de qualsevol punt, evitant

que hagin d'aprendre tots els diferents programes que s'utilitzen a l'empresa a partir d'un disseny gràfic molt simple d'utilitzar i fent molt senzilla l'actualització de documents i manuals. És un negoci acabat de néixer, encara que ja existeixen alguns exemples de la seva utilització com Procter&Gamble o Comcast.

**B2G** (*business to government*). Recull el sector de comerç electrònic organitzat entorn de les administracions públiques. La idea fonamental és evitar

que tant empreses com particulars (C2G) hagin de fer cua quan intentin obtenir informació, impressos, etc. de les administracions públiques o realitzar-hi pagaments. És un sector que té un potencial molt gran però cal resoldre-hi alguns problemes importants (firma electrònica generalment acceptada, recuperació del cost...).

Ja que Internet està en contínua evolució, els sectors i les inicials es multiplicaran amb el temps. En moltes ocasions no és possible assignar

amb claredat una empresa a un sector concret, ja que les seves fronteres són molt difuses.

Posem per exemple About.com, un dels llocs més visitats de la xarxa. Encara que la seva principal activitat és el B2C, també té moltes característiques de portal. Per acabar-ho d'adobar, alguns voluntaris o els mateixos consumidors proporcionen gran part dels continguts, amb la qual cosa apareix també una faceta C2C a l'empresa.

En altres ocasions, les empreses agafen bocins d'un tipus de negoci a un altre, com és el cas del pas del B2C al B2B causat pel recent daltabaix d'alguns comerços digitals destinats a la venda de productes als consumidors i la creixent popularitat del B2B. Aquesta transició s'anomena B2C2B2B. Esperem que després de tantes inicials no s'hagin ennuegat amb la sopa de lletres.