CENTRO UNIVERSITÁRIO DE VOLTA REDONDA - UniFOA

Caio Domingues da Silva Santos

(201700550)

E-BUSINESS VS E-COMMERCE

Volta Redonda

2017

# INTRODUÇÃO

***E-commerce***, também conhecido por **comércio virtual** ou **venda não presencial** é um tipo de transação comercial (com ou sem fins lucrativos) feita especialmente através de um equipamento eletrônico, como, por exemplo, computadores e celulares.

**E-business** é o termo que se utiliza para identificar os negócios efetuados por meios eletrônicos, geralmente na internet. Pode-se definir e-business como negócios feitos através da Internet no sentido mais amplo da palavra negócio, desde contatos diretos com consumidores e fornecedores,  como também análises de mercado ou de investimentos, busca de informações sobre o macroambiente e pesquisa de mercados, etc.

# CONCEITOS

**E-commerce:** compreende qualquer tipo de negócio/transação comercial que implica a transferência de informação através da internet. Existem diferentes tipos de negócio que se estabelecem por e-commerce, [B2B](https://pt.wikipedia.org/wiki/B2B) (Business to Business) ou [B2C](https://pt.wikipedia.org/wiki/B2C) (Business to Consumer) que se dirige diretamente ao consumidor, este último está em franco crescimento nas diversas áreas de negócio bens e serviços, com a proliferação também da oferta de criação de lojas on-line. A criação de uma loja on-line está a ser encarada pelas empresas não apenas como uma atualização, acompanhamento das novas tendências, mas também como uma área de negócio alternativa explorando as suas vantagens face aos métodos tradicionais.

**E-business:** Conjunto de sistemas de uma empresa que se interligam e interagem com os sistemas de diversas outras empresas servindo como a infraestrutura do E-commerce.

E-business tem como aplicação a criação de sistemas capazes de prover comunicação entre empresas agilizando os processos de compra e venda entre as mesmas existem inclusive sistemas que fazem pedidos automáticos para outras empresas de acordo com o seu estoque de produtos, facilitando assim todo o processo de fabricação e venda melhorar a disponibilidade de produtos de acordo com a demanda pelos mesmos.

# 2. T.I APLICADO NAS ÁREAS

**E-commerce:** Há uma tendência cada vez mais forte de aplicar os processos de TI para viabilizar mecanismos que melhorem os modelos de negócio das companhias e abram mais canais de venda para a economia globalizada, por meio do **e-commerce**. Hoje, não só sustenta as estratégias do negócio como também permite criar novas estratégias de atuação empresarial.

A Gestão da Tecnologia da Informação ou simplesmente Gestão de TI é a administração da infraestrutura de hardware, software, banco de dados, telecomunicações e pessoas, que visa alinhar essa estrutura aos negócios de uma organização. Também atua na segurança de informações. A gestão de TI, diferentemente das outras áreas do espectro tecnológico digital, desenvolve aspectos humanos, administrativos e organizacionais.

A gestão da informação, hoje, é vital para uma empresa. O uso desses recursos proporciona economia, melhora no atendimento ao cliente e melhora no sistema de governança.

Segundo dados da Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação, o mercado brasileiro de TI, (somado ao de Telecom e Tecnologia de Comunicação), movimentou R$ 441 bilhões em 2014, (16,9% superior ao ano anterior).

Assim como a TI como um todo, o e-commerce já passou da fase de mero suporte na operação empresarial e hoje tem um papel transformador nos negócios. Esse papel fica ainda mais forte em um momento de reestruturação econômica –  o setor de tecnologia faz toda a diferença na hora de economizar e racionalizar custos em uma companhia. No caso do e-commerce, especificamente, é possível economizar no “front” de vendas, pois a interface eletrônica permite vender sem ter de arcar com custos do ponto de venda físico, por exemplo. Além disso, os sistemas de e-commerce, gerenciados pela TI, permitem conhecer melhor o consumidor, aproveitar as oportunidades sazonais e empregar campanhas de marketing mais certeiras do que as tradicionais, voltadas a pontos de venda físicos.

**E-business:** Aplicações da Tecnologia da Informação (TI) possibilitam novas alternativas de estratégias de negócios e novas possibilidades para as empresas, como é o caso do e-business, mas, sempre existirá o questionamento quanto aos reais ganhos advindos dos investimentos em TI, principalmente quanto ao investimento, às vezes, onerosos na Segurança da Informação.

Para avaliar os impactos da TI nas operações e estratégias das organizações, é necessário que haja foco na eficácia e nos resultados das aplicações da TI implementado em relação aos objetivos, metas e requisitos da empresa. Um dos principais pontos é transformam a TI numa real ferramenta de competitividade.

Segundo os autores Kalakota e Robinson (2001) empresas líderes:

*“Utilizam a tecnologia para agilizar operações, impulsionar marcas, melhorar a lealdade do cliente e, finalmente, direcionar o crescimento do lucro”.*

Com o exponencial aumento da competitividade e automatização de tarefas, cada vez mais empreendedores têm entendido a importância do papel da TI dentro das empresas. Afinal, a integração de um setor de TI em uma empresa oferece inúmeros benefícios ao negócio, como por exemplo: *aumento de produtividade*; *redução de custos*; *segurança na produçã*o; *otimização da comunicação interna e extern*a, dentre outros.

O aumento de produtividade com a automação de tarefas é uma tendência que tem transformado o setor empresarial por conta de suas inúmeras vantagens ao negócio, além da possibilidade de substituir trabalhos manuais por sistemas automatizados que reduzem significativamente a possibilidade de erros ou falhas que comprometem a produtividade do negócio.

Existem diversos pontos que devem ser considerados e tratados diferentemente na implantação de uma solução de e-business, como alterações nos Processos e Sistemas. É necessário repensar os processos e o próprio modelo de negócios. A mudança de paradigma sobre os clientes, o mercado, a comunicação, a tomada de decisões, a operacionalização, a gestão e os recursos humanos, relacionada à maneira como as pessoas de uma organização enxergam os desafios e a inovação. O e-business deve ser utilizado como uma ferramenta de comunicação, principalmente com os clientes.

O e-business pode ser classificado em várias modalidades de negócio eletrônico, de acordo com a interação entre canais, parceiros e clientes:

* B2C – Business to Consumer –; Entre lojas virtuais e consumidores.
* B2B – Business to Business – Entre empresas;
* C2B – Consumer to Business – Entre indivíduos e empresas;
* B2B2C – Business to Business to Consumer – empresa-distribuidor-consumidor;
* Consumer to Consumer – Consumidor-consumidor
* *B2E* – Business to Employee – empresa e seus colaboradores (*intranet p.ex*.);
* E-Governement – Aplicações do Governo para os cidadãos.

Daniel Amor (2000), no livro A (R)evolução do e-business propõe as seguintes categorias:

* *E-Auctioning* – Realizações de leilões;
* *E-Banking*– Banco Eletrônico;
* *E-commerce* – Comércio na Internet;
* E-Engineering – Projetos de engenharia;
* E-Franchising – Franquia Eletrônica;
* E-Gambling – Realização de Jogos;
* E-learning – Ensino à Distância (*EAD*);
* E-Mailling – Comunicação via e-mail;
* E-Marketing – Marketing Digital;
* E-Supply – Logística de suprimento;
* E-Trading – Ações em tempo real;

Além disso, temos os Sistemas de Gestão Empresarial – ERP – Enterprise resouce Planning e atualmente sua comunicação externa através do E-ERP; o Gerenciamento da cadeia de suprimento– E-SCM – Supply Chain Management; o Gerenciamento do relacionamento com o Cliente – E-CRM – Costumer Relationship Management; e Estratégias eficientes de “obtenção” – E-Procurement.

**3. E-BUSINESS VS E-COMMERCE**

Enquanto o E-commerce trabalha diretamente com as vendas no ambiente virtual, o E-business engloba todo o processo de negociação da empresa na rede, podendo tratar da integração com fornecedores, clientes ou até outras empresas e governo.

Basicamente, os processos habituais de uma empresa agora atuam com o auxílio da internet, permitindo uma maior integração entre setores, com maior alcançabilidade, integração e agilidade no tempo de resposta. Assim, podemos dizer que o E-business é um conjunto de todos os sistemas utilizados nos processos de um negócio, incluindo um ERP (Enterprise Resource Planning), que basicamente lida com a produção, um SCM (Supply Chain Managment), trabalhando com a rede de fornecedores, um DSS (Decision Suport System) ou um processo de BI(Business Intelligence),que trabalha a inteligência do negócio e tomada de decisões estratégicas, um CRM (Customer Relationship Managment), que trabalha com a relação do cliente com a empresa e, finalmente, um processo de commerce, que lida diretamente com as transações comerciais.

É importante ressaltar que nem todos os modelos de negócio atuarão em todos esses subníveis e que, todo o processo que é realizado através da internet, recebe o prefixo ‘E-’, com a indicação de “electronic”. O E-commerce então está inserido dentro do E-business.

**4. CONCLUSÃO**

Pôde-se observar que para as empresas executarem suas atividades com segurança, precisão e eficiência, ela deve implantar um sistema de informação gerencial. Devido o mercado competitivo, as organizações necessitam estar atentas e adotar softwares dos mais atualizados, pois para treinar seus funcionários e alcançar seus objetivos pelo uso eficiente dos recursos disponíveis, portanto, as informações podem decidir o futuro da organização. Como foi visto também, o SIG. Possui suas classificações, que estas se especificam em seus tipos organizacionais dentro da empresa, dando suporte ao gerenciamento e aos colaboradores da empresa. Quando as empresas adotam um SIG. Ela colabora para com seus funcionários também, pois ajuda no processo de atividades tornando mais eficiente dentro da empresa em relação às atividades diárias da organização.

Os Sistemas de Informação Gerencial são parte integrante das estratégias empresariais, pois a comunicação e a informação são de grande valor nas organizações. A qualidade da decisão tomada pelo gerente vai depender da qualidade e relevância das informações disponíveis. Por isto é muito importante investir em um SIG para oferecer informações rápidas, precisas e principalmente úteis, que irão garantir uma estruturação de gestão diferenciada, o que resultará em vantagem competitiva sobre as demais empresas.

# REFERÊNCIAS

* E-COMMERCE. Em: WIKIPÉDIA, a enciclopédia livre. Flórida: Wikimedia Foundation, 2017. Disponível em: <https://pt.wikipedia.org/w/index.php?title=Com%C3%A9rcio\_eletr%C3%B4nico&oldid=48844578>. Acesso em: 25 mai. 2017.
* E-BUSINESS. Em: WIKIPÉDIA, a enciclopédia livre. Flórida: Wikimedia Foundation, 2017. Disponível em: <https://pt.wikipedia.org/w/index.php?title=E-business&oldid=48485515>. Acesso em: 25 mai. 2017.
* REZENDE, Artur Emílio de. O PAPEL DA TI NAS EMPRESAS E O E-BUSINESS RELACIONADOS A SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO. Disponível em:  
  <http://www.arquivosdigitais.info/arquivos/3322>. Acesso em: 25 de mai. 2017.
* FONSECA, Gabriela. E-COMMERCE X E-BUSINESS – ELES NÃO SÃO A MESMA COISA!. Disponível em:  
  <https://www.profissionaisti.com.br/2011/11/e-commerce-x-e-business-eles-nao-sao-a-mesma-coisa/>. Acesso em: 25 de mai. 2017.