



## TODO SOBRE ON DEMAND

[http://www-306.ibm.com/e-business/la/mx/about\\_ondemand/index.shtml](http://www-306.ibm.com/e-business/la/mx/about_ondemand/index.shtml)

### La evolución del e-business

La irrupción de Internet revolucionó los negocios, con empresas en todo el mundo implementando nuevas tecnologías de informática para transformar sus operaciones. Este fue el nacimiento del e-business, un término creado por IBM en 1996. Desde entonces, han habido tres eras distintas en el desarrollo del e-business.

- **Acceso:** En la primera etapa del e-business, las empresas comenzaron ofreciendo acceso a la información en simples sitios Web. Los consumidores podían buscar cualquier cosa desde información de vuelos, hasta estados de cuenta bancarios. En la mayoría de los casos, los sitios web no hacían mucho más que replicar información que ya existía en forma escrita. La información resultó más accesible, pero en su mayor parte permaneció estática, limitando su utilidad.
- **Integración:** En la segunda etapa, Internet se transformó en un medio para realizar transacciones comerciales. Los bancos permitieron a sus clientes mover dinero entre cuentas. Las aerolíneas tomaron reservas online. A medida que las empresas integraban sistemas internos y procesos comerciales detrás de escena, se posibilitaban transacciones de todo tipo. La información cobró mayor utilización. Las empresas descubrieron nuevas herramientas a partir del e-business; herramientas como CRM, SCM, Wireless y más - los componentes del e-business.
- **On demand:** Hoy, la mayoría de las empresas se encuentran bien avanzadas en la primera etapa del e-business. Más y más empresas se concentran ahora en la segunda etapa de su adopción. Algunas de éstas están construyendo procesos comerciales integrados completamente, sin interfases, que posibilitan un amplio rango de nuevas interacciones entre sus componentes. Estas organizaciones están comenzando a optimizar totalmente el potencial real del mundo en red. Están descubriendo una nueva herramienta, una forma más dinámica de hacer e-business. Esto se llama e-business on demand.

### La era on demand

Actualmente, la tecnología puede contribuir a integrar completamente los procesos de negocio de dentro de la empresa y con sus asociados, proveedores y clientes claves. Ahora, la tecnología puede ayudarlo a responder con flexibilidad y rapidez a cualquier demanda de cliente, oportunidad de mercado o amenaza externa. Y ahora, puede dejar que la tecnología se

maneje sola, mientras usted se concentra en sus objetivos de negocios.

**IBM llama a esto e-business on demand.**

De la misma manera que la transformación al e-business no ocurrió de la noche a la mañana, la migración al e-business on demand también ocurrirá a lo largo del tiempo. A partir del trabajo con clientes en proyectos de e-business, IBM ha identificado cuatro características indispensables de una empresa on demand:

- **Proactivo:** sienta los cambios en el ambiente y responda dinámicamente.
- **Variable:** adapte estructuras de costo y procesos de negocio flexiblemente.
- **Enfocado:** concéntrese en capacidades centrales y diferencie tareas y activos.
- **Resistente:** Prepárese para cambios y amenazas inesperados y reaccione en tiempo real.

En última instancia, el negocio on demand le permite considerar y manejar su empresa como un todo integrado- incluso si áreas importantes de ella son gestionadas por otros.