

● **EL MARKETING EN UN COMERCIO-E**

● **ANEXO 3: EL EB-XML**

EL eb-XML.

El ebXML es un conjunto de especificaciones que describen los documentos (en XML) y los procesos más habituales entre empresas que desean realizar negocios en Internet. Se espera que sustituya al estándar Electronic Data Interchange (EDI). El objetivo final de esta iniciativa es que tanto las empresas pequeñas y medianas, como las empresas de los países en vías de desarrollo puedan aprovecharse de las ventajas que proporciona Internet para hacer negocios, a diferencia de EDI, que requería una fuerte inversión. Se podría decir que si consideramos que para el e-business Internet es la autopista de la información, el ebXML pretende ser el código de circulación.

El establecimiento de una norma común dará a las compañías de todo el mundo la posibilidad de utilizar un formato único para hacer negocios a través de Internet, un mercado que se espera que crezca espectacularmente en los próximos años. En Mayo del 2001 fue aprobado el primer estándar; las especificaciones aprobadas incluyen una arquitectura técnica, esquema de especificación para los procesos de negocios, registro de servicios y mensajes.

A pesar de la adhesión de parte de la industria informática, muchas empresas continúan con sus proyectos independientes para crear un estándar de XML aplicado al comercio online.

ELEMENTOS PARA TRANSACCIONES BAJO EL ebXML

El ebXML utiliza estándares existentes como HTTP, TCP/IP, MIME, SMTP, FTP, UML y XML. El estándar ebXML ofrece distintas funcionalidades:

Mecanismos para definir procesos de negocio, así como los mensajes y contenidos asociados a los mismos.

Mecanismos para registrar y descubrir dichos procesos de negocio, y los intercambios de mensajes asociados. Mecanismos para definir perfiles de empresas.

Mecanismos para definir acuerdos de colaboración entre empresas.

Una capa de transporte de mensajes uniforme.

Especificar la información concreta a intercambiar, su estructura y los procesos que controlan este intercambio llevado al plano técnico de XML significa convenir en una DTD (Document Type Definition) o un esquema XML.

Aparte de esto, hay que especificar los protocolos para transportar la información, la seguridad o cómo representar los procesos de negocio.

Para definir el tipo de mensajes se utiliza el Collaboration Protocol Agreement (CPA) que es el convenio que las partes del negocio tienen que establecer para poder intercambiar datos.

Para que la negociación sea efectiva se necesita un elemento central llamado "ebXML Registry", en el cual se puede depositar cualquier tipo de información ebXML para que sea accesible a cualquier interesado. Puede contener, por ejemplo, el DTD de una factura o un esquema en XML. Podemos ver un ejemplo propuesto por xml.org, aunque no es conforme al ebXML Registry Service.

Algo importante que dejar en el registro es la publicación de los servicios que ofrece una empresa, en los términos de ebXML, el Collaboration Protocol Profile (CPP).

Es importante hacer resaltar el hecho que no se necesita especificar sus propias definiciones, sino que puede utilizar las existentes siempre que le valgan. De hecho, la reutilización de estas es muy deseable con el fin de simplificar la participación en un entorno ebXML lo más posible y hacerla más accesible para empresas medianas y pequeñas que no pueden invertir en esfuerzos como los requeridos para la definición de estos documentos.

A partir de aquí, los posibles clientes o proveedores interesados en hacer negocios con ella deben acudir al ebXML Registry y localizarla al buscar empresas con sus actividades.

Un posible interesado dispondrá de su propio CPP; ambas empresas tienen que asegurar que entienden lo mismo por conceptos como "Pedido" o "Factura". En el caso más simple las dos CPP serán compatibles, si ambas empresas han acudido a descripciones estándar.

Ante la ausencia de compatibilidad, empieza una negociación para convenir un subconjunto compatible o transformaciones necesarias. Si se llega a un acuerdo, éste se recoge en una CPA, que es el acuerdo de un protocolo de colaboración entre ambas empresas. Ahora sí pueden comenzar las transacciones electrónicas.

CONCLUSIÓN

Después de este exhaustivo estudio donde analizamos los tecnicismos y mostramos la otra cara de lo que a veces parece una simple página de Internet que nos permite comprar, vender, en fin negociar con

gente de todo el mundo, podemos concluir en pocas palabras que el e- business es un negocio vía Internet, pero quizás lo más importante no sea su definición en si, sino el efecto que produce dentro de la sociedad rompiendo paradigmas y marcando nuevas metas tanto para los simples usuarios como empresarios y economistas.

A pesar de esto, es importante comprender que el e-business es sólo la cara visible de los negocios vía Internet, ya que lo principal para que una empresa funcione es arreglar sus problemas internos y después preocuparse de la imagen externa, y para su funcionamiento se necesita servidores, software y sistemas de almacenamiento que deben ser creados por un personal competente, solo después de esto se puede lanzar una página con dichas características y una vez hecha, la empresa puede ocuparse de lo que el consumidor necesita y utilizar el e- business como lo que es, un proceso de expansión y más que nada de retroalimentación.

El e-business a crecido considerablemente en el último tiempo, producto de su efecto masivo y la era globalizada que estamos viviendo, un factor detonante en este hecho podrían ser los medios de comunicación masiva que buscan ser exhaustivos en cuanto a temas y magnitud de alcance, que mientras mayor sea mejor. Es entonces por este intento de alcanzar toda región en el globo que la tendencia se va masificando y el mundo de los negocios entra en este juego de la expansión facilitando las relaciones comerciales a nivel mundial

Hablando ahora entonces sobre los efectos que produce en nuestro diario vivir o mejor aun a gran escala, podemos destacar la capacidad

que tiene de hacer surgir o destruir por completo una empresa. El e-business si bien es una herramienta necesaria para los tiempos actuales en que todo funciona a la velocidad de la luz, también puede producir la muerte de una empresa en una mala inversión como ocurre con los negocios clásicos, es este quizás el paradigma mas real y aterradorante de los empresarios al querer cambiar sus técnicas, pues si bien el e- business entrega una mejora en cuanto a la labor interna de la empresa y un ascenso en la comunicación con el comprador, las garantías de tal método son escasas si no inexistentes. El poder de este proceso es de magnitud global, es por eso principalmente la dimensión el riesgo que se corre al saltar en dicha empresa.

Pero los negocios electrónicos también tienen sus ventajas, tanto para los usuarios o compradores como para los mismos empresarios que ponen su producto en esta nueva ventana a la economía vía red, estas ventajas van de lo mas simple como por ejemplo la facilidad del acceso a compras, lo que ayer estaba en otro hemisferio y parecía inaccequible ahora puede estar en nuestras manos con la simpleza de un numero de tarjeta de crédito y un clic. También abre la posibilidad para los empresarios de crear nuevos socios y hacer crecer su empresa considerablemente, lo que una vez pudo ser una microempresa, o un artesano que vendía a baja escala hoy puede exponer su producto y exportar sin mayores dificultades.

Es por lo que acabamos de explicar porque el e- business es el arma esencial para abrirse mercado a través del mundo, bien sabemos que aunque antiguos métodos son buenos, estos solo se aplican a las aguitas para el dolor de estomago que más de una abuela prepara

hoy, ahora las cosas son distintas y el mundo se mueve cada vez con mayor rapidez y son aquellos que saben aceptar las nuevas tecnologías los que se mantienen firmes en un mercado que más bien funciona bajo una ética naturalista donde el más grande se come al más pequeño. El e-business es la ventana del mercado a nivel mundial y como antes se dijo, el espejo de la sociedad actual.

