

## СЕКЦИЯ 8 (ИСПАНСКИЙ ЯЗЫК)

*Аполенис Д.В.*  
Научный руководитель Мардыко М.Н.

*В современном мире все большая роль отводится электронному бизнесу. Преимуществами этого вида коммерческой деятельности являются повышение рентабельности, увеличение прибыли, налаживание прочных взаимоотношений с клиентами и др.. При разработке системы функционирования электронной коммерции необходимо следовать следующим положениям: упростить систему взаимоотношений с клиентом, ориентироваться на конечного потребителя, сфокусировать систему деловых отношений на конечном потребителе, создать обширную и эволюционную структуру электронной коммерции, и способствовать постоянству клиентов.*

### **LA ORIENTACIÓN CORRECTA DE «E-BUSINESS» AL CONSUMIDOR**

Cosechar beneficios, potenciar la fidelidad de los clientes y ganar en rentabilidad son algunas de las ventajas que la empresa obtendrá con una buena estrategia de «e-business». Para elaborar una estrategia de comercio electrónico eficaz es preciso desarrollar cinco pasos:

1. Facilitar a los clientes que hagan negocio con la empresa. Primero, es necesario tratar de hacer negocios con la propia empresa. Comprobar si para un cliente es fácil hacer negocio con la empresa. Al emprender un viaje por el mundo electrónico, no hay que ignorar los requisitos básicos que pide el cliente:

- El cliente no quiere perder el tiempo.
- Hay que recordar quién es el cliente
- Hacer el sistema de comunicación con el cliente muy sencillo.
- Hay que asegurarse de que el servicio agrade al cliente.
- Adaptar los productos y servicios a las necesidades del clientes.

2. Poner énfasis en el cliente final. Las tecnologías del comercio electrónico están gestionando una profunda revolución. Todas las organizaciones cuentan con los medios para interactuar directamente con el consumidor final.

3. Rediseñar los procesos de negocios que afectan al cliente con la perspectiva del consumidor final. En la década de los años 90, la aplicación de la reingeniería consiguió optimizar los procesos de negocio en cuanto al coste. Los esfuerzos de reingeniería no tuvieron en cuenta al cliente.

4. Diseñar una arquitectura de comercio electrónico amplia y evolutiva. Para encarar la tarea de desarrollar una infraestructura que respalde la estrategia del comercio electrónico, es preciso tener en cuenta los siguientes puntos:

- Desafíos empresariales..
- Desafíos técnicos: integrar la información y las aplicaciones.
- Conceptos útiles para unir el negocio con la tecnología. Estos son: *perfil del cliente, reglas de negocio, acontecimientos de negocio, los objetos de negocio.*

Establecidos estos conceptos, se puede abordar las cinco etapas del comercio electrónico:

- Brindar información sobre la compañía o sobre el producto.
- Dar apoyo al cliente y permitir las interacciones.
- Sustentar la transacción electrónica.
- Personalizar las interacciones.
- Alentar el espíritu comunitario.

5. Fomentar la lealtad del cliente. El comercio electrónico permite forjar relaciones leales y eficaces en terminos de costes los clientes más rentables. La nueva información posibilita nuevos análisis, que respaldan a su vez nuevos tipos de decisiones, tales como:

- Determinar las ganancias por cliente.
- Identificar a los clientes más rentables y a los menos rentables.

- Comprender las características de los mejores clientes.
- Adaptar las compañías de marketing para que sea posible conseguir a los clientes correctos.
- Analizar cómo mejorar el valor que perciben los clientes.

**Вихнина А.А.**

**Научный руководитель Чупин Ю.И.**

*2002 год начался с жестоких и несправедливых нападков на рынок и либерализм. Предлогом послужил экономический обвал в Аргентине. Может ли в Беларуси повториться подобный сценарий?*

*По степени реформированности экономики Беларуси еще далеко до Аргентины. В начале XX века Аргентина была одной из самых богатых стран в мире. Потом наступил период военной дисциплины и правления государственной собственности. В начале 1990-х Аргентина во главе с Карлосом Менемом пошла путем рыночных реформ – приватизация большей части экономики, снижение торговых тарифов и пошлин, привлечение иностранных инвестиций в нефтяной бизнес и добывающую промышленность. Беларусь же столкнулась с развалом системы производства и продаж, гиперинфляцией, и президент решил восстанавливать утраченные хозяйственные связи между республиками бывшего СССР. Как дальше развивались экономические реформы в двух данных странах проанализировано в настоящем докладе.*

## **LA CRISIS EN ARGENTINA Y LA POSIBILIDAD DE SU REPETICIÓN EN BELARÚS**

El año 2002 empezó con la crítica dura y a veces injusta de la economía de mercado y el liberalismo. La causa de esto fue el colapso económico en Argentina. ¿Qué pasó? ¿Puede repetirse lo mismo en nuestro país? ¿Qué conclusiones debemos hacer para evitar tal colapso?

La economía de Belarús no es tan reformada como la de Argentina que a principios del siglo XX era uno de los países más ricos del mundo. Pero en los años 1990 después de una larga época