



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PANAMÁ**

**FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS COMPUTACIONALES**

**LICENCIATURA EN DESARROLLO DE SOFTWARE**

**DESARROLLO DE SOFTWARE IX**

**Presentación #1**

**Tipos de negocios electrónicos**

**Integrantes:**

**Cristian Castillo**

8-961-547

**Giovanni Buglione**

8-964-1091

**Luis López**

8-932-2048

**Facilitador: Prof. Erick Agrazal**

**Panamá 2023**

## ÍNDICE

- **Introducción**
- **B2B – Business to Business**
- **B2C – Business to Consumer**
- **B2E – Business to Employee**
- **C2C – Consumer to Consumer**
- **G2C – Government to Consumer**
- **Conclusiones**
- **Bibliografía**

## INTRODUCCIÓN

El auge de los avances tecnológicos en el mundo actual acelerado en el que vivimos, de los que los países en vías de desarrollo no se han librado, ha hecho florecer los negocios online de manera rápida por las enormes ventajas que ofrecen.

El uso del Internet puede ayudar en los nuevos modelos de negocio digitales a abaratar costos, eliminar intermediarios, aportar mayor información, aumentar mercados objetivos y estar disponibles en cualquier momento. En cuanto a la definición conceptual, el e-Commerce puede definirse como el conjunto de actividades comerciales realizadas con el uso de las TIC empleadas en Internet y en WorldWideWeb.

Según las últimas estimaciones de Statista Digital Market Insights, el mercado latinoamericano y caribeño del comercio electrónico alcanzó un valor de ventas minoristas de 125.000 millones de dólares estadounidenses en 2022. Para 2027, se prevé que esta cifra casi se duplique y supere los 243.000 millones de dólares.

Podemos decir que la precursora del comercio electrónico y la primera actividad comercial que abrió el juego a la diversificación de canales fue la **venta por catálogo en 1920**. A fines del siglo XX, en los Estados Unidos, esta práctica cobra popularidad, y muchos vendedores comienzan a enviar a los domicilios de potenciales clientes catálogos de productos con imágenes, precios y descripciones atractivas.

Cabe destacar que en la década de 1970 aparece el intercambio de datos electrónicos (EDI), lo que permitió a muchas empresas realizar facturas y transacciones financieras de manera electrónica, mejorando la gestión del negocio y su competitividad en el mercado.

El **Teleshopping**. Fue en los años '80 cuando la televisión se volvió una herramienta fundamental para la venta de productos y/o servicios.

En 1995 nacen las dos compañías más relevantes en el mundo del comercio electrónico: eBay y Amazon.

## CONTENIDO

### **B2B – Business to Business**

El comercio electrónico empresarial, también conocido como B2B (business-to-business), es un tipo de comercio electrónico que se lleva a cabo entre empresas y organizaciones. En este tipo de transacciones, los productos o servicios son vendidos por una empresa a otra empresa. El B2B ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años y se espera que continúe creciendo en el futuro.

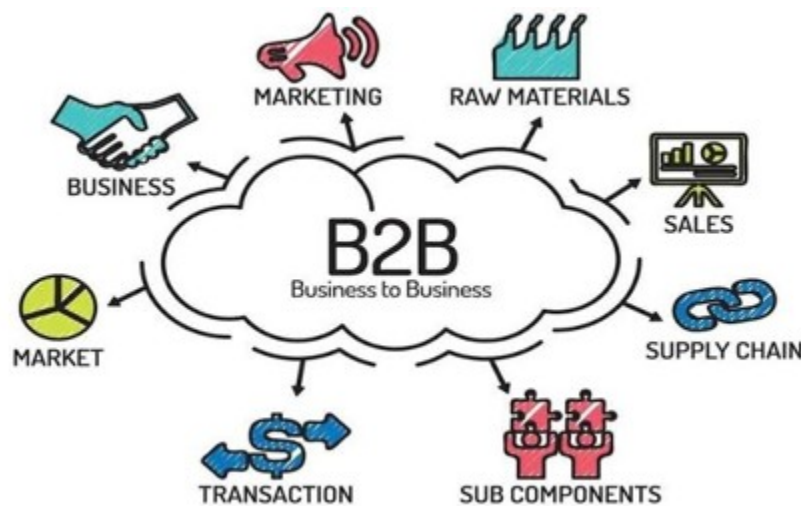


En resumen, el B2B es un tipo de comercio electrónico en el que las transacciones se realizan entre empresas y organizaciones. Este tipo de comercio electrónico ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años y se espera que continúe creciendo en el futuro. Hay una variedad de estudios y recursos disponibles para aquellos interesados en aprender más sobre este tema.

Si bien todavía quedan muchos nichos por explotar y sin apenas competencia, en la mayoría de ellos es feroz. En algunos sectores, competir es muy difícil por la diferencia de precios, experiencia o reputación.

Por este motivo, la elección del nicho y la comprobación de la competencia es esencial, ya que, en muchas ocasiones, este escollo es prácticamente insalvable.

Tener una cartera de clientes estables es, sin duda, una de las grandes ventajas del B2B. Sin embargo, esta esconde también una de las desventajas en su interior: la dependencia de alguno de tus clientes.



Por ejemplo, imagina que proveen servicios a varias empresas, pero una de ellas es la que aporta un 70% de tu facturación. Si esta misma, por cualquier motivo, decide prescindir de tus servicios, puedes encontrarte de manera rápida con dificultades.

A día de hoy, **existen varios ejemplos de modelos de negocio B2**. Algunos de ellos son los siguientes:

**Amazon AWS** Si bien Amazon es el mayor mercado B2C del mundo, esta empresa de Jeff Bezos también tiene una vertiente dirigida al B2B.

Amazon AWS (Amazon Web Services) ofrece un enorme catálogo de servicios en la nube que las empresas pueden contratar de manera flexible y escalable. Sin ir más lejos, en la actualidad, AWS es el mayor proveedor de la nube pública, con una cuota de mercado del 33%, por delante de Microsoft Azure o Google Cloud.

Gracias a los servicios de AWS, cualquier empresa del mundo puede tener su propia infraestructura en la nube de una forma muy económica.

## Deloitte

**Deloitte es una de las consultorías de servicios profesionales más grandes a nivel internacional**, así como un ejemplo de empresa B2B.

Con aproximadamente 312.000 empleados en más de 150 países, Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento financiero, gestión de riesgos y fiscalidad a otras compañías de una amplia gama de industrias.



## **B2C – Business to Consumer**

Abreviatura para business-to-consumer, traducido como negocio al consumidor en español, B2C es el intercambio de servicios, información y / o productos de una empresa a un consumidor, en contraposición a entre un negocio y otro, como sería en el B2B.

- **¿Qué es el B2C?**

El B2C es un modelo de negocio realizado en Internet donde la compra-venta del producto o servicio se hace directamente entre una empresa y un consumidor.

El modelo de negocio B2C se aplica no solo a las tiendas online (E-commerce) si no también a las webs que ofrecen servicios de todo tipo desde plataformas de streaming o academias online en los que el usuario compra directamente al negocio.

- **Modelos de venta de los B2C**

En la venta online B2C hay cinco modelos de negocio:

- 1. Vendedores directos**

Este es el modelo más habitual. En las tiendas online los consumidores compran los productos a las empresas. Pueden ser grandes marcas, grandes almacenes o negocios más pequeños que crean y venden el producto directamente desde una tienda online.

- 2. Intermediarios**

Son plataformas que ponen en contacto tanto a los compradores como a los vendedores pero que no tienen el producto o servicio, como por ejemplo Booking o AliExpress.

- 3. Basados en la publicidad**

La empresa que tiene una web donde ofrece un producto o un servicio y contrata publicidad pagada en buscadores, ya sea en Google Ads o en Microsoft Advertising.

#### **4. Basados en las comunidades**

Este modelo usa las comunidades, construidas alrededor de unos intereses compartidos para segmentar con más acierto el público objetivo y así publicitar sus productos directamente al sitio de los usuarios. Este tipo de comunidades pueden ser foros o redes sociales.

#### **5. Basados en una suscripción**

Estas plataformas, dirigidas directamente al consumidor, cobran una suscripción por el acceso a su contenido.

Pueden incluir un número limitado de contenido gratuito pero exigen pagar una membresía para disfrutar de la mayoría del servicio.

- **Ventajas y desventajas del B2C**

La principal ventaja que presenta el B2C para el consumidor es que le permite conseguir artículos o servicios a unos precios más económicos.

Sin embargo, aún hay muchos artículos que por sus características no son aplicables al comercio online, de la misma manera que aún hay muchos usuarios que son reacios a comprar por Internet.

En cuanto a los inconvenientes del B2C, el principal es la falta de personalización de la venta online y las barreras que implican no poder ver o tocar físicamente el producto que se quiere comprar.



## **B2E – Business to Employee**

El B2E es una plataforma que utilizan las empresas para mantener una relación de comunicación interna con sus empleados.

Para poderlo implementar se utiliza una plataforma online de intranet, que funciona como una web corporativa. De manera que el proceso de comunicación se usa en forma interna para hacer más eficiente las tareas de la empresa en su relación con los empleados, pero además puede usarse como una plataforma comercial entre estos.

- **Qué logros se han obtenido con el uso del B2E**

Las empresas que han implementado este sistema han logrado muchos logros como los siguientes:

1. **Manejo de metas y objetivos comunes:** La interrelación de todos los miembros permite que todos asuman las mismas metas y objetivos, por lo que no se desperdician esfuerzos, debido a que todos trabajan y se encaminan a la misma dirección.
2. **Mejor comunicación e intercambio de conocimientos:** Se mejora la comunicación y el intercambio de conocimientos, porque todos los integrantes participan de forma activa, lo que evita que se dé un vacío de información, porque toda la información se encuentra interconectada en línea.
3. **Reducción de costos:** Este aspecto es uno de los más evidentes, debido a que con este sistema se gasta una menor cantidad de tiempo, puesto que la interconexión permite que los problemas se resuelvan en tiempo real. De esta forma también se eliminan pasos administrativos y trámites que solo alargan los procesos y los esfuerzos de los empleados.
4. **Aumento de competitividad:** Esto implica que la empresa podrá obtener un mayor nivel de rentabilidad, cuando se compara con otras empresas que compiten dentro del mismo campo de negocios. Hacerse más competitivo, implica ser más productivo, obtener un nivel de ingreso más alto, crecer y

mejorar el bienestar general de la empresa y de los miembros con los que se relaciona.

5. **Aprendizaje organizacional:** El aprendizaje organizacional se logra cuando se adquiere conocimiento mediante la información que se maneja, lo que posteriormente se puede convertir en conocimientos que se pueden usar para transformar e innovar los procesos de la empresa.

## **C2C – Consumer to Consumer**

El comercio entre consumidores se denomina C2C. Esta forma de comprar y vender es frecuente en las plataformas de segunda mano. Donde una persona ofrece su producto y la otra lo demanda, sin ser ninguna de ellas parte de una empresa.



Es la evolución de la venta en mercadillos o en el patio de una vivienda. Sin embargo, Internet hace que podamos llegar mucho más lejos. Además, es una forma de ser responsable con el medioambiente reutilizando productos que ya no nos sirven. Por otra parte, los precios son mucho más asequibles.

Consumer to consumer, cuya abreviatura usualmente utilizada es C2C, es una práctica habitual en marketing por la cual se realiza una actividad comercial o económica entre los propios consumidores aprovechando determinados sitios web o espacios ofrecidos por empresas.

El modelo C2C o Consumer to consumer supone por tanto la existencia de una forma de venta entre individuos que aprovechan cierto tipo de plataformas de intercambio surgidas con la aparición de las nuevas tecnologías y el rápido crecimiento de Internet. De este modo, se hace posible la realización de transacciones económicas en este entorno entre los particulares y sin que las empresas que produjeron dichos productos tengan participación generalmente.

A cambio de dar cabida, herramientas y seguridad para este tipo de operaciones, los portales web que acogen este tipo de actividades comerciales tienen derecho a recibir una determinada comisión atendiendo a cada venta que tenga lugar en su plataforma como pago a sus servicios.

A medida que la Red ha ido extendiéndose y llegando a prácticamente todos los hogares, esta modalidad de transacción ha sufrido un rápido crecimiento hasta

llegar a ser habitual cotidianamente a día de hoy para millones de personas a nivel global. Gran parte de protagonismo en este sentido lo ocupan las ventas entre particulares de productos de segunda mano.

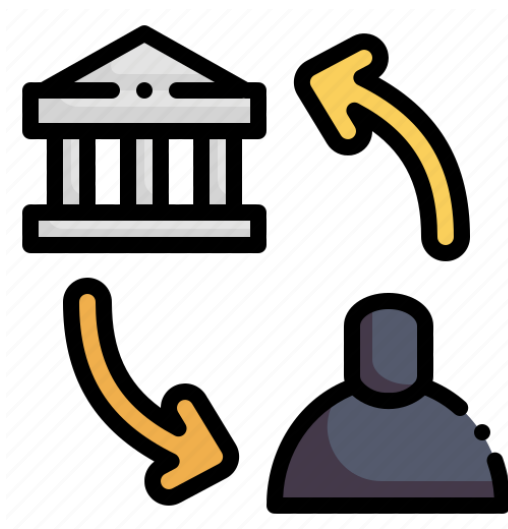
### **Ventajas y desventajas del C2C**

<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
Hace fácil la compra y venta entre individuos	En ocasiones el comprador puede verse desprotegido.
Permite entrar en el mercado a prácticamente cualquier persona.	Los bienes comprados a veces no suelen ser como se presenta en sus descripciones.
Permite la localización de bienes escasos o especiales.	Aparición de casos de fraude o estafa por fallos en seguridad y control de perfiles.
Une diferentes zonas geográficas.	Posibles problemas con los envíos de los artículos.

El sistema C2C se ha ido extendiendo gradualmente hasta su momento actual gracias al considerable abaratamiento de costes que ofrece Internet y la eliminación de distintos intermediarios en las transacciones. Además, la mejora de los sistemas de pago por tarjeta de crédito o débito y los monederos electrónicos y la seguridad que ofrecen estos métodos ha dado confianza al público que cada vez más frecuentemente entra en la dinámica de la compra-venta en la Red.

Importantes plataformas online como Ebay o Mercadolibre se han convertido en sitios web de referencia en el comercio a nivel mundial gracias a su enorme volumen de negocio y su número de usuarios a lo largo y ancho del mundo.

## G2C – Government to Consumer



Los trámites de la administración en línea también son considerados e-commerce siempre que requieran un pago. Por ejemplo, cuotas de actividades o facturas de suministros de carácter municipal.

Este tipo de comercio electrónico supone un ahorro de tiempo importante. A la vez, descongestionar las oficinas de tramitaciones sencillas. El inconveniente es la protección de datos, este tipo de

plataformas requieren grandes medidas de seguridad para garantizar que la información personal está bien almacenada.

En cuanto a las ventajas de este tipo de comercio además de la seguridad y la rapidez para efectuar trámites es que el consumidor tiene acceso a las plataformas de pago a cualquier hora y desde cualquier lugar.

### Ejemplos de G2C

A primera instancia, puede parecer difícil encontrar ejemplos de comercio electrónico G2C, pero la realidad es que casi todo el mundo los ha usado en algún momento.

- Los trámites digitales con costo, por ejemplo, el pago de la licencia de conducir.
- El pago de multas vehiculares.
- Un negocio que paga sus impuestos a través de un portal web.

## CONCLUSIONES

- **Cristian Castillo:** En conclusión, los tipos de negocios electrónicos son una variedad de modelos de negocio que utilizan Internet y otras tecnologías digitales para llevar a cabo transacciones comerciales. Cada tipo de negocio electrónico tiene sus propias características y beneficios, y puede adaptarse a diferentes objetivos empresariales y necesidades del mercado. En resumen, los negocios electrónicos son una parte integral de la economía digital y su uso continúa creciendo en todo el mundo.
- **Giovanni Buglione:** En esta investigación sobre los tipos de negocio electrónico puedo familiarizarme con aplicativos que utilizo en mi día a día para poder tener presente ejemplos de cada una de las abreviaturas y como es su mecanismo, estas formas se pueden adaptar a las organizaciones o empresas que quieran ofrecer un servicio y definirlo con los distintos tipos mencionados ayuda a centrar perfectamente o enfocar hacia quien se estará ofreciendo el producto final.
- **Luis López:** Personalmente considero que el comercio electrónico es, hoy en día, una estrategia obligatoria para poder mantener una empresa u organización en competencia equilibrada y no tanto una ventaja sobre las demás. Estas facilidades que brinda el comercio electrónico muchas veces son lo mínimo que se nos debería ofrecer al comprar o adquirir un producto. Todo esto ha hecho que incluso los gobiernos y entidades públicas opten por estas alternativas donde es posible, por dar un ejemplo, renovar una licencia de conducir completamente vía web.

## BIBLIOGRAFÍA

- Andrada, A. M. (2020, 23 noviembre). Tipos de comercio electrónico en detalle. Universidad Americana de Europa.  
<https://unade.edu.mx/tipos-de-comercio-electronico/>
- Galán, J. S. (2022, 24 noviembre). Consumer to consumer (C2C). Economipedia.  
<https://economipedia.com/definiciones/consumer-to-consumer.html>
- Quiroa, M. (2022, 24 noviembre). *Business to employees (B2E)*. Economipedia.  
<https://economipedia.com/definiciones/business-to-employees-b2e.html>
- Pino, C. (2022, 19 mayo). *Qué es B2C - Definición, significado y ejemplos*. Arimetrics. <https://www.arimetrics.com/glosario-digital/b2c>
- Universidades, S. (26 de 09 de 2022). *becas-santander*. Obtenido de <https://www.becas-santander.com/es/blog/b2b-que-es.html>