

Contenido

INTRODUCCIÓN	1
MODELO B2C - Business to Consumer	2
MODELO B2B - Business to Business	3
MODELO C2C - Consumer to Consumer	4
MODELO C2B Consumer to Business	6
MODELO M2B	7
MODELO G2B - Government to Business	9
MODELO B2G - Business to Government	11

INTRODUCCIÓN

Los modelos actuales de **comercio electrónico** por Internet ha obligan a los sectores tradicionales a cambiar de estrategia.

Una de las novedades que ha traído internet es el **comercio electrónico** o **e-commerce**, tanto entre empresas y consumidores finales.

Dicha tendencia de las tecnologías de la información empezó en Estados Unidos, cuando una serie de empresas decidió utilizar Internet para desarrollar y expandir sus negocios tradicionales.

De esa forma el primer modelo conocido en internet como B2C (Business to Consumer), es capaz de rebajar costes y reducir el tiempo de suministro. Al cabo de los años aparecieron negocios que su actividad de ventas era exclusivamente por Internet. En esta unidad nos familiarizaremos con los **Modelos de Comercio Electrónico** enfocando el conocimiento y su uso en el mundo actual.



Objetivos

- Diferenciar los modelos de Comercio electrónico.
- Familiarizar con el B2C.
- Introducir al B2B
- Conocer el C2C
- Comprender el C2B
- Determinar los M2B
- Diferenciar los G2B
- Determinar los B2G

Contenidos

- Introducción.
- B2C
- B2B
- C2C
- C2B
- M2B
- G2B
- B2G

MODELO B2C - Business to Consumer

- Se define como el contrato comercial realizado a través de internet que se materializa cuando un consumidor o particular visita la dirección web de una empresa y se realiza una venta.



Hace referencia a las ventas que se establecen entre una empresa y un usuario final o consumidor con el fin de adquirir un producto o servicio. Los sectores son muy diversos entre ellos (libros, juguetes, viajes, música, ropa).

Las claves de funcionamiento de dicho sector es la efectiva reducción de precios, por no abrir delegaciones, con una dirección accesible a nivel mundial y reducción de costes a nivel de infraestructura.

- La compañía por referencia del modelo **B2C** es **Amazon**, por ser una de las más importantes a nivel mundial en ventas de libros y discos a través de su

portal de internet.
Ejemplo: <http://www.amazon.com/>

MODELO B2B - Business to Business

El modelo de comercio electrónico es dar servicio de empresas a empresas, generalmente es de mayorista a minorista o autónomos.

Dicho modelo **B2B** son direcciones web destinados al intercambio de productos y servicios entre empresas que pretenden reducir costes entre ellos.



Dichas direcciones generalmente son sitios de acceso restringido y sólo pueden entrar las empresas que tiene acceso con un login y password para poder realizar sus transacciones comerciales.

Es un medio para abaratar costes en los procesos de compra, venta, facturación e intercambio de información.



Existe englobado en dicho modelo la “empresa virtual”, donde se activan estándares mediante el outsourcing a empresas especializadas, un ejemplo de viabilidad de dicho modelo son las compañías de General Motors y Ford.

El mercado de **B2B** tiene dos componentes primarios: los **e-frastructure** y **e-mercados**.

E-frastructure es la arquitectura de B2B, consite en lo siguiente:

- La logística - el transporte, almacenaje y distribución.
- Los proveedores de servicios de la aplicación - el despliegue. (Oracle y Linkshare).
- El outsourcing de funciones en el proceso de comercio electrónico, como organización en la Web, la seguridad y soluciones de seguridad para el

cliente (por ejemplo, proveedores del outsourcing como el eShare, NetSales, Access Universal).

- El software de soluciones de subasta para el funcionamiento y mantenimiento de subastas de tiempo real en la Internet (Tecnologías de OpenSite).
- El software de dirección satisfecho para la facilitación del sitio Web, la dirección satisfecha y entrega (por ejemplo, Entretejido y ProcureNet).

Los **E-mercados** están absolutamente definidos como sitios Web dónde los compradores y vendedores actúan recíprocamente entre sí.

Los ejemplos de **B2B** más comunes y los modelos de la práctica más buenos son IBM, Hewlett Packard (HP), Cisco y Dell. Cisco, por ejemplo, recibe encima de 90% de sus órdenes del producto encima de la Internet.

La mayoría de las aplicaciones de B2B está en las áreas de dirección del proveedor.

MODELO C2C - Consumer to Consumer

Es el modelo de comercio electrónico que se refiere a la venta entre consumidores individuales. En un sitio web se provee de una plataforma de intercambio desde donde los consumidores finales hacen sus transacciones económicas.

Se refiere a la venta entre consumidores individuales, presenta un sitio web con una plataforma de intercambio desde la cual los consumidores finales hacen sus transacciones económicas, por ejemplo, subastas basadas en web.

Este modelo consiste en ofrecer dos o más ítems para la venta con el mismo precio y en función de las reglas (mejor oferta, mejor oferente) se cierra la subasta y se ejecuta la compraventa.



El sitio web es un mero intercambio, que si se produce la venta y transacción entre los dos interesados, obtiene una comisión por cada venta realizada.

El **C2C** o comercio electrónico entre usuarios finales/consumidores supone el

retorno de mecanismos transaccionales originarios de la economía tradicional. Se crea una nueva etapa en la cual el usuario final fluctúa entre posiciones de comprador y vendedor.



El ejemplo más importante de empresa que realiza **C2C** es Ebay.com , es sin duda el líder en volumen de negocio de dicho modelo.

Interacción en el C2C

Los sitios de Internet se establecen como un enlace entre consumidores, quienes tienen la opción de ofertar o adquirir productos nuevos o de segunda generación.

Obtención de ingresos:

En subastas tradicionales, invertidas (el potencial comprador dice cuanto está dispuesto a pagar y los ofertantes se ajustan a ese precio máximo), se obtiene como ingreso una Comisión por la venta de los productos subastados, por publicidad y por patrocinar. Ejemplos: subasta.com, subasta2.com, mejorpostor.com, aucland.com, qxl.es, tuhipoteca.es, E-bay.com, onsale.com, priceline.com

Ingresos: Venta de anuncios clasificados digitales. Tarifa por cada anuncio colocado dependiendo del artículo en venta. Cargo extra si el anuncio esta resaltado o tiene características especiales. Se hace un cargo porcentual al vendedor sobre el monto final de la transacción.

CASO PRÁCTICO E-BAY

En la actualidad, lo más impresionante de **E-BAY** no son sus números o su éxito comercial sino su importancia en el desarrollo de uno de los negocios más grandes de la actualidad, el E-commerce; **E-BAY** es una gran mezcla entre comercio y comunidad donde la compraventa se intenta convertir en un acto social, emocionante y divertido dentro de un entorno que busca generar confianza a través de un sistema democrático de valoración.

- 150.000 usuarios viven de **E-BAY** como única fuente de ingresos.
- Mercado equilibrado entre compradores y vendedores.
- El 30% de los nuevos usuarios vienen por referencia de otro.

Modelos de Negocios

- Gran importancia de ser el primero en cada mercado (razón por la que se han realizado compras de web sites tanto en subastas como en clasificados)
- Todos los usuarios tienen las mismas oportunidades y tarifas.
- Canales directos y transparentes disponibles.
- Los usuarios definen la reputación tanto del vendedor como del comprador a través de su historial y opiniones.

CASO PRÁCTICO: MERCADOLIBRE.COM

Mercado Libre justamente es el paradigma del E-commerce en Argentina y también en el resto de la región. La compañía se puso en marcha en agosto de ese mismo año y a pesar de haber nacido como un proyecto pensado únicamente para el mercado argentino en menos de seis meses se había expandido a la mayoría de los países de la región.

Si bien en un principio la estrategia de negocios de la empresa tomó básicamente el modelo de **E-BAY**, es decir un sitio de subastas, el mercado los fue llevando hacia operaciones de precio fijo, tanto así que hoy el 90 por ciento de las operaciones de **Mercado Libre** son de precio fijo.

Paradójicamente, la empresa que tomó como uno de sus modelos a **E-BAY** con el tiempo terminó sirviendo de ejemplo para el gigante norteamericano.

E-BAY ha comenzado a implementar el modelo de precio fijo, a pesar de la arraigada tradición estadounidense del sistema de subastas, buscando revitalizar y hacer más rentable su negocio actualidad.

Mercado Libre cobra una comisión del 5 por ciento sobre los productos vendidos, más un 0,5 por ciento por la sola publicación. **Mercado Libre** es hoy uno de los 50 sitios con más tráfico del mundo, líder el comercio electrónico en Latinoamérica y con llegada también a España, Centroamérica y la región hispana de EE.UU. Cuenta con más de 1.100 empleados y según un estudio de la consultora Nielsen, más de 40.000 personas generan gran parte o todos sus ingresos apartir de sus ventas en el sitio.

MODELO C2B Consumer to Business

Se basa en una transacción de negocio originada por el usuario final o consumidor, siendo éste quien fija las condiciones de venta a las empresas.



El modelo es muy interesante, existen páginas que los usuarios ofrecen sus casas como alquiler y las compañías de viajes pugnan por dichas ofertas, aquí podemos ver muchas web que se dedican a dicho negocio como pagar noches de hotel, billetes de avión , una cena romántica en una casa rural.

Un ejemplo de **C2B** es el sitio:

<http://www.priceline.com/>

MODELO M2B

Este modelo nace con los entornos de **Internet móvil** (teléfonos, PDA, Ipod , Iphone), utiliza el teléfono y otros dispositivos móviles para conectar al usuario con la web, fomentando las ventas de muchos productos, sobre todo tonos, juegos, imágenes, música, videos.



Gracias a la proliferación de dichos dispositivos las ventas por **M2B** será el **futuro de muchas empresas a nivel comercial**.

Las TIC's (Tecnologías de la información y Comunicación) como **SMS, WAP, GPRS, UMTS y JAVA**, serán las que empujen dicho modelo a niveles importantes de **m-commerce**.

El **M-Commerce** o comercio móvil (del anglicismo Mobile Commerce) toma sus bases del **e-commerce**, solo que llevando todas las transacciones a nivel de poder ser ejecutadas desde un celular o algún otro dispositivo inalámbrico móvil.

Usos Generales

- Localización (GPS).
- Comercio Electrónico.
- Navegación Web.
- Multimedia.
- Entretenimiento y ocio.
- Juegos.
- Banca.
- Transacciones financieras tales como débito o crédito.
- Transacciones.

Usos para las empresas

- Acceso a base de datos.
- Conexión a Internet, correo electrónico.
- Conexiones intranet.
- Conexión a redes virtuales (VPN).
- Conexión remota.

MODELO G2B - Government to Business

G2B - Government to Business, son las iniciales de **GE(gobierno electrónico)** destinadas a brindar servicios administrativos y de información a las empresas a través de las Internet. La estrategia de desarrollo del **G2B** se refiere a todas las transacciones llevadas a cabo entre compañías y las diferentes organizaciones de gobierno. Mediante este esquema el gobierno genera interacción con diferentes organizaciones de forma electrónica.

El uso de la web permite a las empresas participar en numerosas licitaciones no solo de su localidad sino de otras entidades federativas, además de minimizar la posibilidad de la asignación dudosa de contratos. Cabe hacer mención que también se ofrecerán servicios de intercambios electrónicos para realizar transacciones como el regreso del **IVA** y el pago de **impuestos corporativos**.



En los sistemas de **G2B**, toma especial importancia la consideración sobre el tipo de empresas y el sector.

El desarrollo del **Gobierno Electrónico** se debe traducir necesariamente en innovaciones de servicio al ciudadano, a las empresas y a los funcionarios, tratando de alcanzar resultados en cuatro 'áreas de trabajo' específicas: **Gobierno a Gobierno (G2G)**, **Gobierno a Ciudadano (G2C)**, **Gobierno a Negocio o Empresa (G2B)** y **Gobierno a Empleado (G2E)**.

Sin embargo, existen categorías amplias que son comunes a todas las sociedades. Estas son:

- Mejora de la prestación de servicios a los ciudadanos.

Modelos de Negocios

- Mejora de la productividad (y eficiencia de los organismos gubernamentales).
- Fortalecimiento del sistema judicial y cumplimiento de la ley.
- Promoción de los sectores económicos prioritarios.
- Mejora de la calidad de vida de las comunidades menos favorecidas y,
- Fortalecimiento de una buena gobernabilidad y ampliación de la participación ciudadana.

El **Gobierno Electrónico** es un medio para modernizar la gestión pública a través de las tecnologías, en busca de mejores prácticas, mayor control y transparencia, y más agilidad. En definitiva, una mejor prestación de servicios al país en su conjunto.

Pasos para crear un Comercio G2B

Una forma de comenzar con la modernización del gobierno electrónico, es simplemente hacer que los procedimientos sean transparentes a los ciudadanos.

Por lo tanto, otra estrategia es realizar encuestas a la ciudadanía y a las empresas, con el propósito de identificar sus necesidades más apremiantes y la mejor forma de solucionarlas.

Se debe establecer un plan de trabajo centrado al menos en seis elementos principales:

1. **Desarrollo de contenido:** deberán incluir el desarrollo de aplicaciones, estándares abiertos, interfaces de lenguaje local, guías de usuarios y materiales de aprendizaje por medios electrónicos (e-learning).
2. **Creación de capacidad:** deberán implementarse programas de recursos humanos y de capacitación, a todo nivel.
3. **Conectividad:** Deberán instalarse redes locales y conexiones de Internet en todas los organismos y empresas relevantes.
4. **Leyes cibernéticas:** A fin de ofrecer un marco legal que apoye los objetivos de las políticas y los proyectos de gobierno electrónico.
5. **Interconexión con los ciudadanos:** Se necesitará una mezcla apropiada de canales de suministro, para asegurar que el gobierno electrónico esté al alcance de los ciudadanos y que los usuarios puedan tener acceso al mismo.
6. **Capital:** los planes de trabajo del gobierno electrónico deben identificar flujos de ingresos, tales como cobro a los usuarios, suscripciones o presupuestos, que ayudarán a alcanzar el equilibrio financiero.

Ejemplos de G2B

Declaración de impuestos

Declaración de aduanas

Regulaciones productivas

Un sitio de ejemplo es: <http://compraspublicas.gov.ec/>

MODELO B2G - Business to Government

B2G - Business to Government

Consiste en optimizar los procesos de negociación entre empresas y el gobierno a través del uso de Internet.

Importancia:

Permite a las empresas establecer relaciones comerciales o legales con las Entidades Gubernamentales, suministrar productos y servicios a los gobiernos.

Características:

- Transparencia en el desarrollo de convocatorias y licitaciones.
- Mayor rapidez en el desarrollo de los trámites.
- El gobierno puede encontrar los mejores precios y condiciones de pago.



Ventajas:

- Ayuda a las Administraciones Públicas a ahorrar tiempo y dinero.
- Mayor transparencia de mercado, accediendo eficientemente a la oferta de los proveedores, comparando productos y realizando pedidos.
- Proceso simple y estandarizado.



Aplicaciones:

- Se aplica a sitios o portales especializados en la relación con la administración pública. Pueden ponerse en contacto con sus proveedores, y estos pueden agrupar ofertas o servicios.

Ejemplo:

- Relaciones comerciales (especialmente tributarias) entre el Estado y los contribuyentes.
- Grande, mediano y pequeño.
- Tejido social basado en redes de información.

Ejemplo:

<http://www.sri.gob.ec/web/guest/>