



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PANAMÁ
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS COMPUTACIONALES



Carrera: Licenciatura de Desarrollo de software

Materia: Desarrollo de Software IX

Presentación 1 – Trabajo Escrito

Profesor: Erick Agrazal

Integrantes:

Gabriel Pitti	8-980-1557
Amir González	8-1008-1657
Maxwell Baxter	8-1000-672

FECHA: 19/04/2025

Introducción.

En el mundo empresarial de hoy, los modelos de negocio son esenciales para definir cómo se crea, entrega y captura valor en el mercado. Estos modelos reflejan las diversas maneras en que se establecen relaciones comerciales entre los diferentes actores, como empresas, consumidores y gobiernos. Elegir y aplicar el modelo adecuado puede ser la clave que determine el éxito o el fracaso de una organización.

Entre los modelos más comunes, encontramos el B2B (Business to Business), donde las empresas venden a otras empresas; el B2C (Business to Consumer), que se refiere a la venta directa al consumidor final; y el C2B (Consumer to Business), un modelo más reciente en el que los consumidores ofrecen productos o servicios a las empresas, como sucede con los freelancers. También están el B2G (Business to Government), que implica la venta de productos o servicios al gobierno, y el G2C (Government to Consumer), donde el Estado proporciona servicios directamente a los ciudadanos a través de plataformas digitales.

Entender estos modelos nos ayuda a analizar mejor el entorno comercial y a tomar decisiones estratégicas más informadas. Además, facilita la identificación de oportunidades de negocio, la adaptación a las tendencias tecnológicas y la mejora de la experiencia del cliente o usuario. Cada modelo responde a necesidades distintas, por lo que conocer sus características y aplicaciones es fundamental para el desarrollo empresarial y social en la actualidad.

Negocios electrónicos

¿Qué es un negocio electrónico?

Un negocio electrónico, también conocido como e-business, es mucho más que simplemente vender productos en línea. Se refiere a todas aquellas actividades comerciales que una empresa o persona puede llevar a cabo a través de medios digitales, especialmente utilizando Internet como principal canal de comunicación e intercambio.

Esto incluye desde cosas muy visibles como comprar ropa en una tienda virtual o pedir comida por una app, hasta otras acciones más internas, pero igual de importantes, como la comunicación con proveedores, la atención al cliente por medio de chats en línea, o incluso la gestión de empleados a través de plataformas digitales.

Tipos de negocios electrónicos.

1. B2C – Business to Consumer (Empresa a Consumidor)

► ¿Qué es?

- Este modelo se basa en la venta directa de productos o servicios de una empresa a un consumidor final a través de plataformas digitales. Es uno de los modelos más comunes y visibles en el mundo del comercio electrónico.

Este modelo de negocio donde las empresas venden directamente a los consumidores ya sea de forma física o digital, se llama B2C, que significa Business to Consumer. Sin embargo, es importante destacar que el modelo B2C en el mundo digital ha crecido significativamente, especialmente después de la reciente pandemia, ya que más personas han optado por hacer sus compras en línea.

Como es evidente, las empresas B2C son uno de los tipos de comercio más antiguos que existen. Sin embargo, con el tiempo, las formas fueron cambiando y permitiendo el surgimiento de líderes.

► **Características:**

- Transacciones rápidas y automatizadas.
- Se enfoca en el cliente final (marketing digital, experiencia de usuario).
- Generalmente con pagos instantáneos y entregas programadas.

► **Ejemplos:**

- **Amazon:** vende libros, electrónicos, ropa y más directamente a consumidores.
- **Netflix:** vende acceso a contenido audiovisual por suscripción.
- **Zara:** ofrece sus prendas de vestir a través de su tienda online.

Ventajas:

- Ingresos recurrentes para el negocio.
- Fidelización de clientes.
- Acceso ilimitado mientras se paga.

Desventajas:

- Si el contenido no se renueva, el cliente puede cancelar.
- Necesidad de mantener altos niveles de calidad y soporte.

2. B2B – Business to Business (Empresa a Empresa)

► **¿Qué es?**

- En este modelo, una empresa le vende productos o servicios a otra empresa. Es muy común en sectores industriales, mayoristas, distribución, software empresarial, etc.

Hoy en día, las empresas tienen una gran oportunidad para fortalecerse gracias a este modelo. Esto se debe a lo fácil que es acceder a la información, a la capacidad de llevar a cabo procesos administrativos en varias plataformas y a la comunicación efectiva que se puede tener con otros miembros de la cadena de suministro a través de diferentes canales.

► **Características:**

- Volúmenes de venta más altos.
- Procesos de compra más complejos, con cotizaciones, facturación y contratos.
- Relaciones comerciales de largo plazo.
- Personalización en el servicio o producto según el cliente empresarial.

► **Ejemplos:**

- **Alibaba:** conecta fabricantes con empresas que buscan comprar al por mayor.
- **Salesforce:** vende software de gestión de relaciones con clientes (CRM) a otras empresas.
- **Intel:** fabrica y vende procesadores a fabricantes de computadoras como Dell o HP.

► **Diferencias de B2C Y B2B:**

A diferencia del negocio a Business-to-Consumer (B2C) que se enfoca en el cliente final, el B2B se dirige hacia el proveedor de bienes o a la parte intermedia de la cadena de comercialización, la cual juega un papel crucial para asegurar la efectividad de un negocio.

En pocas palabras, el B2B es un modelo en el que las empresas venden sus productos o servicios a otras empresas (business to business), teniendo a las grandes organizaciones como su principal objetivo.

Entre sus características más destacadas se encuentra un mayor volumen de ventas, ya que suelen manejar pedidos a gran escala. Sin embargo, el nivel de exigencia es más alto y se necesita una gestión de riesgos más avanzada.

Hoy en día, muchas plataformas de e-commerce B2C también ofrecen servicios B2B y viceversa. Pero para tener éxito, es fundamental mantener separadas ambas estrategias, considerando los aspectos clave que las diferencian.

3. C2C – Consumer to Consumer (Consumidor a Consumidor)

► ¿Qué es?

- Este modelo permite que los consumidores vendan productos o servicios directamente a otros consumidores utilizando plataformas que actúan como intermediarios.

► Características:

- Interacción entre particulares.
- Plataformas que ofrecen sistemas de reputación, pagos y logística.
- Popular en productos usados, coleccionables, servicios independientes.

► Ejemplos:

- **eBay**: usuarios venden subastas o productos usados entre ellos.
- **MercadoLibre**: muchos consumidores publican y venden sus productos directamente.
- **Facebook Marketplace**: personas publican artículos para vender en su área local.

4. C2B - Consumer to Business (Consumidor a Empresa)

► ¿Qué es?

Se trata de un modelo de comercio electrónico en el que los consumidores generan valor que las empresas utilizan. En lugar de que las empresas vendan directamente a los consumidores, son estos últimos quienes ofrecen productos, servicios o ideas a las empresas. Este enfoque se está volviendo cada vez más popular en la economía digital de hoy en día.

Este modelo de negocios es bastante nuevo, ya que surge con la llegada de internet y la capacidad que tienen los usuarios de interactuar directamente con las empresas a través de redes sociales, blogs y otros medios como los correos electrónicos empresariales.

Un claro ejemplo de esto es el marketing de influencers, donde el consumidor (en este caso, el influencer) recomienda o reseña un producto o servicio de una empresa, y a cambio, esta última le paga por la colaboración.

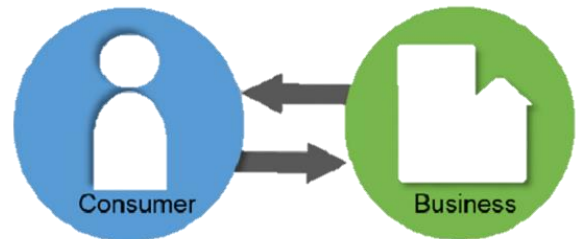
Otro ejemplo común de este modelo de negocio se da cuando un usuario deja una reseña en la sección de comentarios de un producto o servicio y recibe una compensación por ello. Las empresas a menudo contratan a consumidores para que evalúen sus productos o servicios, utilizando sus opiniones para identificar áreas de mejora.

► Características:

- Inversión del modelo tradicional: el poder de oferta está en manos del consumidor.
- Tecnología como intermediaria: la mayoría de las interacciones C2B ocurren en plataformas digitales que conectan a los consumidores con las empresas.
- Flexibilidad: los consumidores pueden ofrecer servicios de forma freelance, temporal o bajo demanda.
- Gran variedad de sectores: diseño gráfico, redacción, fotografía, programación, marketing digital, encuestas, etc.
- Importancia de la reputación: muchas plataformas permiten calificaciones o portafolios, lo que da confianza a las empresas.

► Diferencia de c2b y b2c:

Las diferencias entre C2B (Consumer to Business) y B2C (Business to Consumer) son claras, pero como tienen nombres parecidos, a veces se confunden.



Modelo	C2B	B2C
Dirección del intercambio	El consumidor ofrece productos, servicios o valor a la empresa.	La empresa vende productos o servicios al consumidor.
Rol del consumidor	Proveedor de servicios, creador de contenido, generador de valor.	Cliente final o comprador de un producto/servicio.
Ejemplos	Freelancers en Upwork Influencers que promocionan marcas Usuarios que venden fotos a bancos de imágenes	Tiendas en línea como Amazon Servicios de streaming como Netflix Compra de ropa, comida, tecnología en sitios web o tiendas físicas
Relación comercial	Empresa compra al consumidor.	Consumidor compra a la empresa.

Objetivo principal	a empresa busca aprovechar el valor generado por el consumidor.	El consumidor busca satisfacer una necesidad o deseo.
--------------------	---	---

► **Ejemplos:**

- Plataformas Freelancer: Personas que ofrecen sus habilidades a las empresas ya sea con diseño gráfico, traducción, programación etc.
- Influencers: Personas famosas en redes sociales que ofrecen sus servicios promocionando el producto a su audiencia.

5. B2G - Business to Government (Empresa a Gobierno)

► **¿Que es?**

En el mundo del marketing electrónico, hablamos más bien de las relaciones comerciales que se establecen entre empresas y el gobierno, todo a través de Internet. Esto incluye transacciones electrónicas para llevar a cabo contrataciones o compras, así como la posibilidad de realizar licitaciones gubernamentales de manera digital. Este tipo de comercio electrónico no solo simplifica las compras, sino que también mejora la comunicación entre las empresas y el gobierno en temas como impuestos, registros comerciales, licencias, información legal, programas, políticas, procesos de negociación y productos, entre otros.



► **Características:**

- Contratos Formales: La mayoría de las transacciones se formalizan mediante contratos públicos.
- Regulación estricta: Se deben cumplir normas legales, técnicas y éticas muy claras.
- Transparencia: Por ley, debe haber claridad y equidad en los procesos de selección y compra.
- Relaciones a largo plazo: Muchos contratos son de meses o incluso años.

► **Ejemplos:**

- Proveedor de software para el gobierno: Cable & Wireless Panamá ha trabajado en conjunto con el Ministerio de Educación (MEDUCA) ofreciendo servicios de conectividad e infraestructura tecnológica como parte del programa “Internet para Todos”.
- Suministro de equipos tecnológicos: Empresas panameñas como Grupo F. Internacional o Multimax han sido proveedoras del Estado, suministrando equipos tecnológicos a instituciones como el Tribunal Electoral y la Autoridad Nacional para la Innovación Gubernamental (AIG).

6. G2C - Government to Consumer (Gobierno a Consumidor)

► **¿Qué es?:**

Se trata de un modelo en el que el gobierno brinda servicios directamente a los ciudadanos a través de plataformas digitales o en persona. La idea principal es hacer que el acceso a los servicios públicos sea más fácil, aumentar la eficiencia del Estado y promover la transparencia.



► **Características:**

- Accesibilidad: Permite que los ciudadanos realicen trámites sin tener que desplazarse a oficinas físicas.
- Digitalización: Se basa en el uso de plataformas web, apps móviles o portales estatales.
- Transparencia: Al digitalizar los servicios, se reduce la corrupción y se mejora la trazabilidad de los procesos.
- Ahorro de tiempo y recursos: Reduce filas, papeleo y tiempos de espera.

► **Ejemplos:**

- Pago de impuestos en línea: Pago de impuesto sobre la renta, ITBMS, sobre bienes inmuebles etc.

- Solicitud de cedula o pasaporte: Solicitud de documentos personales vía web.
- Inscripción en programas sociales o becas.
- Citas médicas en línea en la CSS o MINSA.
- Consulta de antecedentes policiales o trámites legales por medios digitales.

7. G2B (Government to Business)

► ¿Qué es?

- Este modelo se refiere a las interacciones electrónicas que se dan entre las **instituciones gubernamentales y las empresas** privadas. Se utilizan plataformas digitales para agilizar trámites, emitir permisos, pagar impuestos o gestionar contrataciones estatales, promoviendo así una relación más eficiente y transparente.

► Características:

- Digitalización de trámites administrativos.
- Reducción de costos y tiempos operativos.
- Aumento de la transparencia en procesos públicos.
- Fomento del cumplimiento normativo a través de herramientas digitales.

► Ejemplos:

- **DGI Panamá:** Declaración y pago de impuestos en línea.
- **Sistema PanamáCompra:** Plataforma para licitaciones públicas.
- **Registro Público:** Inscripción y consulta de sociedades en línea.

► Ventajas:

- Menor burocracia para las empresas.
- Mayor trazabilidad y acceso a información pública.
- Facilita el cumplimiento legal y tributario.

► Desventajas:

- Dependencia de la conectividad y sistemas del Estado.
- Riesgos de seguridad y protección de datos.
- Posible exclusión de empresas pequeñas sin acceso digital.

8. B2E (Business to Employee)

► ¿Qué es?

- El modelo B2E se centra en la relación digital entre **la empresa y sus propios empleados**. A través de plataformas internas, se facilita la gestión de recursos humanos, la comunicación organizacional y el acceso a servicios laborales, buscando aumentar la productividad y satisfacción del personal.



► Características:

- Uso de portales web o apps para gestión de recursos humanos.
- Información personalizada para cada empleado.
- Integración con sistemas de nómina, beneficios y capacitación.
- Mejora en la comunicación y motivación del equipo.

► Ejemplos:

- **SAP SuccessFactors**: Plataforma de gestión de talento humano.
- **GenteBanistmo (Panamá)**: Acceso interno a boletas de pago, vacaciones, etc.
- **Intranet empresarial**: Para noticias internas, capacitaciones, manuales.

► Ventajas:

- Automatiza procesos como pagos, permisos, evaluaciones.
- Facilita la autogestión del trabajador.
- Fomenta la cultura organizacional digital.

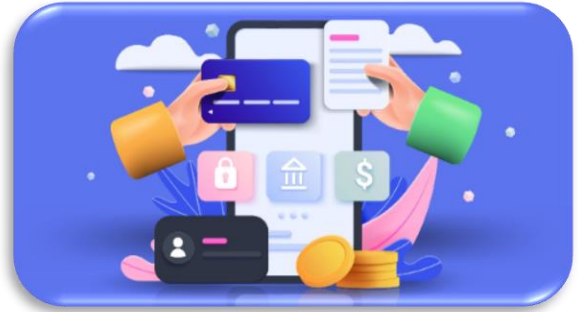
► Desventajas:

- Requiere formación y adaptación del personal.
- Inversión inicial en plataformas y mantenimiento.
- Posible desconexión si no hay acceso remoto adecuado.

9. M-Commerce (Mobile Commerce) – Comercio Móvil

► ¿Qué es?

Es una forma de comercio electrónico que se realiza a través de dispositivos móviles, como teléfonos inteligentes o tabletas. Permite comprar, vender o realizar pagos desde una app o sitio web optimizado para móviles.



► Ejemplos:

- Comprar ropa en la app de **Shein**.
- Pedir comida con **Uber Eats**, **Rappi** o **PedidosYa**.
- Reservar un hotel desde **Booking** o **Airbnb**.
- Enviar dinero con **Nequi** o **Yappy**.

► Ventajas:

- Mayor comodidad para el usuario.
- Disponibilidad 24/7.
- Notificaciones push que mejoran la experiencia.
- Uso de métodos de pago móviles (Apple Pay, Google Pay, etc.).

► Desventajas:

- Dependencia de conexión a internet.
- Riesgo de ciberataques o fraudes si la app no es segura.
- Limitaciones en pantallas pequeñas para ciertos procesos.

Conclusiones

Amir González: Los diferentes modelos de negocio, como B2B, B2C, C2B, B2G y G2C, representan las diferentes maneras en que se pueden establecer relaciones comerciales, dependiendo de los actores involucrados, ya sean empresas, consumidores o entidades gubernamentales. Cada uno de estos modelos tiene sus propias características que se adaptan a necesidades específicas del mercado.

Maxwell Baxter: Desde mi punto de vista en el mundo digital actual, los negocios electrónicos han dejado de ser una opción para convertirse en una necesidad. Tipos como el comercio móvil (m-commerce), el dropshipping, los modelos de suscripción digital y el marketing de afiliados no solo demuestran la evolución del comercio tradicional, sino que también reflejan una transformación profunda en la forma en que las personas consumen, emprenden y generan ingresos.

Gabriel Pitti:

Después de investigar y comprender qué es un negocio electrónico y conocer los diferentes tipos que existen, me doy cuenta de que este modelo ha cambiado por completo la manera en la que las personas y las empresas se relacionan en el mundo comercial.

Algo que realmente me sorprendió fue ver cómo la tecnología ha derribado muchas de las barreras que antes limitaban el crecimiento o la posibilidad de emprender. Hoy, cualquier persona con una buena idea y acceso a Internet puede vender sus productos a alguien en otro país, una empresa puede hacer negocios con otra sin importar la distancia, y hasta nosotros mismos podemos vender cosas que ya no usamos desde la comodidad de casa.

Me queda claro que el e-business no es solo una tendencia pasajera. Es parte de la forma en que vivimos y trabajamos actualmente. Entender cómo funciona y conocer sus distintas formas como el B2C, B2B o C2C no solo me ayuda a nivel académico, sino que también me abre los ojos a un montón de oportunidades que existen en el mundo digital. Sin duda, es una herramienta muy poderosa para crecer, emprender y adaptarse a los cambios que estamos viviendo.

Bibliografía

1. Wikipedia contributors. (n.d.). *Modelos de comercio electrónico*. Wikipedia, The Free Encyclopedia. https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Modelos_de_comercio_electr%C3%B3nico&oldid=165736527
2. de Expertos en Empresa, E. (2022, October 17). Qué es el e-business, beneficios y tipos de negocios electrónicos. *VIU Universidad Online*. <https://www.universidadviu.com/ec/actualidad/nuestros-expertos/que-es-el-e-business-beneficios-y-tipos-de-negocios-electronicos>
3. Search. (n.d.). Pearson.com. Retrieved April 14, 2025, from <https://www.pearson.com/store/p/e-commerce-business-technology-society/P100002657>
4. Turban, E., King, D., Lee, J. K., Liang, T.-P., & Turban, D. C. (2015). *Electronic commerce: A managerial and social networks perspective* (8th ed.). Springer International Publishing.
5. Search. (n.d.-b). Pearson.com. Retrieved April 14, 2025, from <https://www.pearson.com/store/p/digital-business-and-e-commerce-management/P100002658>
6. Wikipedia contributors. (n.d.). *Modelos de comercio electrónico*. Wikipedia, The Free Encyclopedia. https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Modelos_de_comercio_electr%C3%B3nico&oldid=165736527
7. Clavei. (2024, 8 abril). B2C, ¿Qué es? | Clavei. Clavei | Software Solutions For Business. <https://www.clavei.es/que-es/b2c/#:~:text=B2C%20o%20business%20to%20consumer,asociado%20con%20el%20comercio%20online>.
8. C2B: Ejemplos | SendPulse. (2024, 16 octubre). SendPulse. [https://sendpulse.com/latam/support/glossary/c2b#:~:text=El%20Customer%20%20Business%20\(C2B,ser%C3%A1%20consumida%20por%20una%20empresa](https://sendpulse.com/latam/support/glossary/c2b#:~:text=El%20Customer%20%20Business%20(C2B,ser%C3%A1%20consumida%20por%20una%20empresa).

9. Kenton, W. (2024, 4 junio). Business to Government (B2G): Selling to The Government. Investopedia. [https://www.investopedia.com/terms/b/business-to-government.asp#:~:text=Business%20to%20government%20\(B2G\)%20is,%2C%20state%2C%20or%20local%20agencies.](https://www.investopedia.com/terms/b/business-to-government.asp#:~:text=Business%20to%20government%20(B2G)%20is,%2C%20state%2C%20or%20local%20agencies.)
10. Hotmart. (2024). *Guía para afiliados: gana dinero recomendando productos digitales*. Recuperado de: <https://www.hotmart.com/es/blog/afiliado>
11. Statista. (2023). *Revenue in the Mobile eCommerce market worldwide from 2017 to 2028*. Recuperado de: <https://www.statista.com>