UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PANAMÁ

FACULTAD DE INGENIERÍA EN SISTEMAS COMPUTACIONALES

LIC. DESARROLLO DE SOFTWARE

INVESTIGACIÓN #1:

DESARROLLO DE SOFTWARE IX

RAMON CASTRO

MANUEL FERNANDEZ

PEDRO RAMOS

PROFESOR: ERICK AGRAZAL

5 DE ABRIL DE 2018

I SEMESTRE

**Tipos de Comercio Electrónico (E-Commerce)**

**B2E(business to employee) *Negocio a Empleado***: este tipo de negocio se caracteriza por el comercio de las empresas entres sus empleados a manera de incentivo por algún trabajo bien hecho la empresa decidirá si utilizarlo o no con sus empleados este método de comercio es más utilizado por las agencias de viaje o aerolíneas.

Ventaja

* Reducción de costes.
* Ampliación de mercado.
* Aumento de la velocidad.

Desventaja

* Cercanía entre el vendedor y el comprador para proceder con alguna queja del producto
* Cobro o poder al hacer válida la garantía del producto

**B2C(Business to Consumer) *Negocio a Consumidor*:** negocio a consumidores: es el tipo de comercio más utilizado en la actualidad este se caracteriza por la compra de productos por internet en la actualidad muchas empresas ya cuentan o están implementando este sistema. Este sistemas tiene muchas ventajas como la de evitar grandes tráficos de automóviles o personas en días festivas.

Ventajas:

* La compra es más cómoda y rápida
* Los precios están siempre actualizados
* El sistema de atención al cliente está integrado en la web

Desventaja

* Las comisiones por el sistema de cobro son más altas que comprando físicamente
* Posibilidad de reclamación
* Fraudes internacionales

**B2B (*Business to Business*) Negocio a Negocio** : Negocio electrónico en el cual una empresa vende sus servicios o productos a otra empresa, fue el primer comercio electrónico de mayor impacto. Entre las ventajas de este tipo de negocios están:

* - Mejora el control, la precisión y el tiempo requerido en las actividades de distribución (órdenes de pedido, gestión de facturas y reclamaciones, etc.).
* - Reduce el tiempo entre la orden de pedido y el envío de las mercancías, ya que la información se transmite al inventario de manera instantánea.
* - Permite reducir el número de proveedores así como el coste de efectuar un pedido a cada uno de ellos, con lo que es posible reducir plantilla y reducir el ciclo de tiempo necesario para cada pedido.
* - Mediante la unión de la empresa con sus proveedores e intermediarios, el comercio electrónico permite la transmisión electrónica del pago, lo cual redunda en una mayor precisión en la gestión de las facturas, así como en una reducción de los costes de transacción.
* - Los cambios habidos en cualquier aspecto relacionado con la gestión del canal (modificación de precios, cantidades disponibles, especificaciones técnicas, términos del servicio, etc.) se comunican con mayor rapidez a los participantes al existir una conexión electrónica entre ellos.

Ejemplos de empresas con este tipo de negocio: American Express (a través de una plataforma para asesorar a las pequeñas empresas y que estas se acojan entre ellas) , Volvo(promociona sus líneas de camiones para que otras empresas tengan maneras de distribuir sus productos), Intel( vende sus procesadores a las compañías desarrolladoras de computadoras),

**C2C(consumer to consumer) Consumidor a Consumidor:** este tipo de comercio electrónico se caracteriza por el negocio de consumidor a consumidor a tipo de casa de subastas o también en la venta de objetos de segunda o nuevo de persona a persona ejemplo: encuentra24

Ventajas

* Hace fácil la compra y venta entre individuos.
* Permite entrar en el mercado a prácticamente cualquier persona.

Desventaja

* En ocasiones el comprador puede verse desprotegido.
* Los bienes comprados a veces no suelen ser como se presenta en sus descripciones.

**B2G (Business to Government) Negocio a Gobierno**: Este tipo de negocio se caracteriza principalmente porque una empresa presta principalmente sus servicios al Estado o Gobierno. Algunas ventajas de este tipo de negocio son:

* Una mayor tecnificación de la empresa
* · Mejora de la prestación de servicios a los ciudadanos
* · Ayuda a las administraciones públicas a ahorrar tiempo y dinero
* · Procesos simples y estandarizados

Algunas desventajas son:

* · Las relaciones se pueden de trabajo se pueden alterar ante un cambio de gobierno
* · Es más sensible a los cambios del gobierno en turno en temas económicos

Algunas empresas con este tipo de negocios son: Odebrecht(Realiza proyectos de construcción bajo licitaciones del gobierno), sat.gob.mx(sistema de administración tributaria encargada del pago de impuestos de compañías y personas físicas al gobierno mexicano.

**G2C(government to citizen) *Gobierno a Ciudadano***: Este tipo de comercio de dirige a los ciudadanos de un país. Estos se crean para facilitar los trámites como pagar impuestos, registrar vehículos. En Panamá la Autoridad para la Innovación Gubernamental se encarga de crear plataformas para que los ciudadanos puedan hacer trámites gubernamentales.

Por ejemplo: en varios cajeros de Panamá se pueden pagar multas al municipio de Panamá.

**B2B2C(Business to Business to Consumer) *Negocio a Negocio a Consumidor***: Este tipo de negocio agrupa los tipos de negocio B2B(Negocio a Negocio) y B2C(Negocio a Consumidor), se caracteriza por ser una empresa la cual le vende sus productos y servicios a otras empresas y/o a sus clientes. Ejemplos: alcar transport(empresa encargada del transporte de empleados y de tours privados)

Ventajas

* Reducción de costos y tiempo en acciones burocráticas
* Mejora en la distribución.
* Mediante la adopción de estrategias de eCommerce [B2B](https://www.ecured.cu/B2B), las [PYMES](https://www.ecured.cu/index.php?title=PYMES&action=edit&redlink=1) y [microPYMES](https://www.ecured.cu/index.php?title=MicroPYMES&action=edit&redlink=1) logran importantes ventajas relacionadas con las conexiones con otros.
* Permite encontrar un producto a menor costo.
* Realiza mejor negociación con el vendedor.
* Mejora la experiencia del cliente.

**Desventajas**.

* Un negocio vende a clientes usando un vendedor como intermediario.
* Es menos seguro que los demás modelos.
* Cercanía entre el vendedor y el comprador para proceder con una queja del producto.
* Cobro o poder hacer válida la garantía del producto.

**B2A(Business to Administration)*negocios a administraciones***: se refiere a todas las transacciones entre empresas y organizaciones gubernamentales algunos ejemplos son:Agencia Tributaria,seguridad Social.

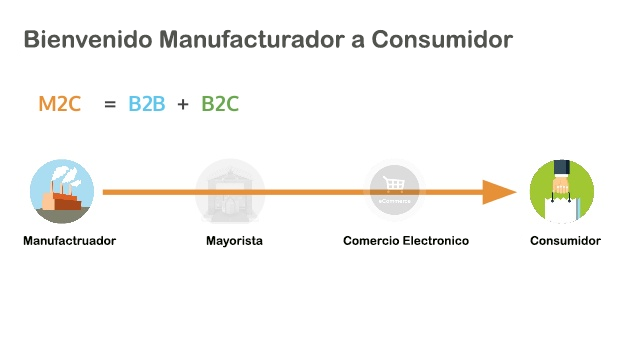
Ventajas

* Ahorro considerable de tiempo y esfuerzo.
* Información siempre actualizada.
* La posibilidad de descargarse formularios y modelos de los procedimientos administrativos.
* Disponibilidad las 24 horas del día.
* Facilidad de acceso a la información administrativa.

Desventaja

* Coste de mantenimiento
* Preocupación constante por seguridad.

**M2C (manufacturer to consumer) Manufacturador a Consumidor**



En este tipo de negocio los manufacturadores hacen llegar sus productos directamente a los consumidores. El M2C es especialmente bueno para pequeños negocios ya que como muestra la imagen el manufacturador se puede saltar la parte de vender su producto a un mayorista para que este lo meta en una plataforma electrónica y de ahí pase al consumidor, el consumidor también se beneficia porque puede contactarse directamente con el manufacturador del bien que quiere comprar.

Ventajas

* El manufacturador puede ganar más dinero ya que no tiene que negociar con los mayoristas.
* El consumidor puede contarse directamente con el manufacturador.

Desventajas

* El manufacturador tiene que correr con todo el negocio, es decir al contrario que un mayorista que puede tener una plataforma de logística ya creada, el manufacturador tiene que correr con todos los problemas.

**Conclusiones**

**Pedro ramos**: el comercio electrónico en la actualidad es la manera más fácil e integrar de hacer negocios ahorrando los problemas clásicos que son las largas y molestas filas o portar demasiado efectivo para una compra adicional la compra salen más económicas actualmente en panamá las empresas están usando más el comercio electrónico para mejorar sus servicios o negocios.

**Ramón Castro**: Desde que el Internet se volvió accesible a casi la gran mayoría de las personas en el mundo rápidamente se ha vuelto un medio para realizar diferentes tipos de negocios debido a su rapidez y sencillez, esto provocó la creación de varios negocios apuntando a diferentes mercados lo que ayudó a la creación de nuevas empresas o la actualización de estas.

**Manuel Fernández**: Ahora que conocemos todos los tipos de comercio electrónico, tenemos una ventaja en este mundo cambiante donde cada vez que vemos las tecnologías se vuelven más necesarias para poder ser exitoso en los negocios. Es interesante ver como varias empresas tradicionales están teniendo que entrar al mundo del comercio electrónico para permanecer relevantes.

**Bibliografia**

**G2C (Government to Citizen)**

<https://managementmania.com/en/g2c-government-to-citizen>

B2E,B2B,B2C,C2C

<https://okhosting.com/blog/comercio-electronico/#C2C_consumer_to_consumer>

B2A

<https://www.ecured.cu/B2A>

C2C

<http://economipedia.com/definiciones/consumer-to-consumer.html>

B2B

<http://aprendamoscomercioelectronico.blogspot.com/2014/04/business-to-business-b2b-comercio.html>

<http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAEAE1OMQ7CMAz8TUbUdoApS4ANIQQFsbqN1UaEBGKntL_HUAYsWT6dT3f3zJimGkfWpjKKphDDdNd1yqgYGtKFgpYz-E1sdfnBbsAaGuFjspjMJIgjgz8i6bJQ1MfXHgbXAbsYDKTZy1mrt9fiM1W1KpdqwEQi0BfXYWBUvev6nSzPekJIbX-ADvXOEYO4Z89gIy2AHqPy4SaNTl_VL4HOQboR-H929jGZWbIaDvNPtV7uBhjX4DHYX8s3MonENQwBAAA=WKE>

B2G

<https://sites.google.com/site/mercadotecniaelectronica93/unidad-2-modeo-de-negocios/2-3-negocios-a-gobierno-b2g>

<https://sites.google.com/site/mercadotecniaelectronica93/unidad-2-modeo-de-negocios/2-3-negocios-a-gobierno-b2g>

B2B2C

<https://es.wikipedia.org/wiki/B2B2C>

<https://www.ecured.cu/B2B2C#Ventajas_y_desventajas>