



“NORMAS ”

Francisco Burelo Murillo

Ingeniería En Sistemas Y Diseño De Software, Instituto Universitario de Yucatán

24040801 : Derecho Informatico

Perla Alejandra Landero Heredia

19 de Octubre de 2025

COMERCIO ELECTRONICO

¿Qué es el negocio?

Es un conjunto de procesos integrados dentro de la empresa tales como la compra de materia prima, diseño de productos, producción, almacenaje, transporte, venta, facturación, cobro, atención al cliente, gestión de recursos.

¿Qué es el negocio electrónico o e-bussiness?

Es el conjunto de procesos integrados dentro de la empresa y relacionados con internet, gracias al potencial de las nuevas tecnologías de la información TIC'S

Negocio electrónico o e-bussiness

Internet:

- Colaboradores, pedidos/ofertas
- Bancos, créditos, pagos
- Admin. Publica, normativa legal
- Clientes, pedidos
- Proveedores, aprovisionamiento
- Transportes, logísticas, distribución

Ventajas y desventajas del comercio electrónico vs comercio tradicional

Comercio Electrónico (Online)

☒ Ventajas

- **Disponibilidad 24/7:** los clientes pueden comprar en cualquier momento.
- **Alcance global:** se puede vender a clientes en cualquier parte del mundo.
- **Menores costos operativos:** no requiere renta de locales físicos ni tantos empleados.
- **Comodidad para el cliente:** compra desde casa o desde el celular.
- **Mayor variedad:** se pueden mostrar catálogos amplios sin límite de espacio físico.
- **Marketing digital efectivo:** segmentación precisa (anuncios, redes sociales, email).

☒ Desventajas

- **Falta de experiencia física:** el cliente no puede tocar ni probar el producto antes de comprar.
- **Competencia alta:** muchos negocios ofrecen lo mismo en línea.
- **Problemas logísticos:** retrasos en envíos, costos de paquetería, devoluciones.
- **Seguridad:** riesgo de fraudes, robo de datos o desconfianza en pagos.

- **Dependencia de la tecnología:** si falla la web o el sistema de pagos, se detienen las ventas.
-



Comercio Tradicional (Físico)

☒ Ventajas












- **Experiencia directa:** los clientes pueden ver, tocar y probar los productos.
- **Confianza:** trato personal con el vendedor, genera cercanía.
- **Entrega inmediata:** el cliente se lleva el producto en el momento.
- **Menor dependencia tecnológica:** no requiere conexión a internet ni plataformas.
- **Atención personalizada:** mejor manejo de dudas y objeciones en el momento.

☒ Desventajas

- **Limitado por ubicación y horario:** solo atrae a clientes cercanos y dentro del horario laboral.
- **Costos más altos:** renta, servicios, empleados, inventario físico.
- **Menor alcance:** difícil llegar a clientes de otras ciudades o países.
- **Menos variedad:** el espacio físico limita la cantidad de productos exhibidos.
- **Gastos de publicidad tradicionales:** más caros y menos segmentados que el marketing digital.

Conclusión

- Comercio electrónico tiene mayor flexibilidad ante el comercio tradicional
- El comercio electrónico se preocupa por la atención al cliente
- Ambas se adaptan a las necesidades del usuario

Aspecto	Comercio Electrónico (Online) 	Comercio Tradicional (Físico) 
Disponibilidad	24/7, cualquier lugar del mundo 	Limitado a horarios y ubicación 
Alcance	Global, clientes de diferentes países	Local, principalmente clientes cercanos
Costos operativos	Menores (sin renta de local físico)	Mayores (renta, servicios, empleados)
Experiencia del cliente	No se puede probar/tocar el producto ✕	Experiencia física y directa <input checked="" type="checkbox"/>
Entrega del producto	Depende de envíos, puede tardar 	Inmediata, el cliente se lo lleva al momento
Seguridad	Riesgo de fraudes y robos de datos 	Mayor confianza en pagos en persona
Variedad de productos	Amplia (catálogos digitales) 	Limitada por espacio físico
Marketing	Digital, segmentado y más barato 	Tradicional (radio, TV, volanteo) más caro 
Competencia	Muy alta, fácil comparar precios 	Menor, depende de ubicación
Relación con el cliente	Menos personal, más automatizada 	Atención personalizada y cercana 