

Universidad Tecnológica de Panamá  
Facultad de Ingeniería en Sistemas Computacionales

Integrantes:

Nicole Quintero 8-949-1219

Fernando Quintero 8-930-1175

Maureth Samudio 8-915-917

Grupo:

1LS-141

Profesor:

Erick Agrazal

Materia:

Desarrollo de Software 9

Tema:

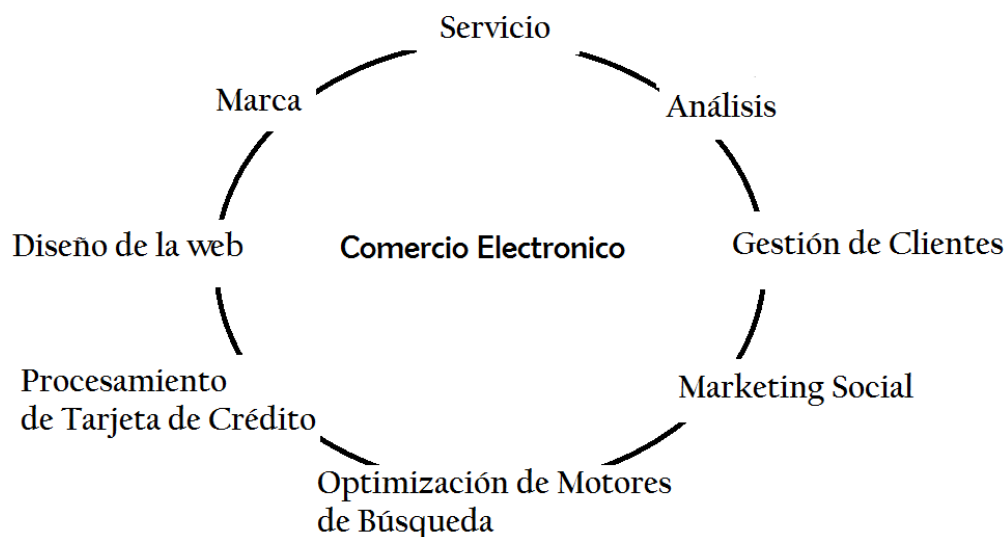
Comercio Electrónico

## Comercio Electrónico

### Definición de Comercio electrónico:

El comercio electrónico consiste en la compra, venta, marketing por medio del uso del internet y aplicaciones de software para hacer negocios. “de una manera formal, comprende las transacciones comerciales digitales que ocurren entre organizaciones, entre individuos, y entre organizaciones”.

Originalmente el término se aplicaba a la realización de transacciones mediante medios electrónicos tales como el Intercambio electrónico de datos, sin embargo con el advenimiento de la Internet y la World Wide Web a mediados de la década de 1990 comenzó a referirse principalmente a la venta de bienes y servicios a través de Internet, usando como forma de pago medios electrónicos, tales como las tarjetas de crédito.



### Ventajas del comercio electrónico

- **Disminución de costos:** se pueden disminuir costos, si solo se cuenta con una tienda online, podemos olvidarnos un poco de gastos de servicios como la luz, agua y más; para al final podremos mejorar nuestros productos o invertir en la seguridad de nuestra tienda.
- **Empatía:** es importante tenerla con los clientes, ya que ellos pueden comprar los productos en la comodidad de su hogar.
- **Disponibilidad 365 días del año, 24 horas al día:** los clientes pueden ver los productos, ordenarlos y revisar su pedido en cualquier momento.

- **Pueden vender en días festivos:** estos días no son impedimento para este tipo de comercio.
- **Excelente oportunidad para emprendedores:** el comercio electrónico soluciona el problema de conseguir un local para los productos que venderán.
- **Aumento de ventas:** no es necesario vender en una zona geográfica determinada, puedes vender en cualquier parte del mundo ya sea el tu país o fuera de él.
- **Aumenta tu ventaja competitiva:** como es una empresa que va al día con la tecnología, eso añade valor a la empresa.

### **Desventajas del comercio electrónico**

- Incapacidad de probar los productos antes del compra, porque hay muchos consumidores que les gusta sentir, tocar, oler antes de comprar.
- Siempre se necesitará acceso a internet.
- Pueden tener costos elevados en la seguridad de la página.

### **Características del comercio electrónico**

- ✓ **Ubicuidad:** Significa la capacidad de estar en todas partes, es decir, que se puede acceder desde cualquier parte, donde haya un dispositivo con conexión a internet. Con este se mejora la conveniencia para el cliente y se reducen algunos costos de compra.



*Imagen de: <http://fundacioncompartir.org/noticias/comercio-todo-lo-que-necesita-al-alcance-de-clic>*

- ✓ **Disponibilidad:** Se puede extender a cualquier parte del mundo, no necesariamente son negocios locales del país, hoy en día puedes comprar internacionalmente desde tu hogar y recibir el pedido en tu país, además de que la mayoría ofrece sus servicios 24/7 así que puedes realizar las compras a cualquier hora que desees (se dice "la mayoría" porque los que se enfocan como un negocio exclusivamente nacional, no siempre podrán ofrecer este servicio y de compra y entrega 24/7).

- ✓ Virtualidad: El comercio electrónico facilita la comunicación entre el cliente y el comerciante. No utiliza empleados que se encuentren cara a cara con el cliente, puesto no es necesariamente contratar personas para hacer eso, sin embargo si es necesario tener una persona que administre el sistema para actualizar las ofertas, modificar precios, mantenga la página, etc.
- ✓ Personalización: Se refiere a que tan específico puede ser un anuncio, es posible transmitir audios, videos e imágenes promocionando los productos así mejorando la parte de atraer más al público objetivo.
- ✓ Tecnología Social: Implica la generación de anuncios y publicidades para llegar a más público, ya que las redes sociales mueven al mundo de hoy en día, y sirven como una excelente herramienta para alcanzar a mucho más publico debido al masivo uso de las mismas redes sociales como Facebook, Instagram, etc.
- ✓ Estándares Universales: Son patrones que son compartidos por todas las naciones del mundo, estos estándares técnicos universales de internet y del comercio electrónico reducen considerablemente los costos de entrada al mercado: el costo que deben pagar los comerciantes solo por llevar sus bienes al mercado; para los consumidores estos estándares reducen los costos de búsqueda: el esfuerzo requerido para encontrar el producto adecuado, y el descubrimiento de preciso es más simple.
- ✓ Contactos con el receptor/vendedor: Con el comercio tradicional usualmente comunicarse con el cliente o el receptor puede ser un problema, si este no tiene teléfono, habría que ir directamente con la persona, el comercio electrónico evita esta cosas imprácticas, ya que con la ayuda de las redes sociales o inclusive la misma plataforma, el cliente y el vendedor pueden comunicarse directamente.
- ✓ Inseguridad: Una característica particularmente no muy buena, es el riesgo de que con el comercio electrónico las personas pueden engañar a los compradores, enviando cosas que no funcionan, cosas dañadas, e incluso no enviarle nada de lo que en verdad el promociono, incluso en algunos comercios electrónicos pueden requerir una interacción entre el cliente y el vendedor, pueden producirse robos, secuestros y otros delitos.

- ✓ Capacidad para expandirse: Cuando se tiene un comercio electrónico es fácil añadir nuevos productos y categorías de los que vendes, por ejemplo, si eres una tienda electrónica que solo se dedicaba a la venta de celulares y te sale la oportunidad de expandirte y empezar a vender más computadoras, entonces puede añadir más secciones y categorías a la página y empezar a vender el nuevo producto, en cambio si fuera una tienda real es un poco más difícil, ya que habría que modificar la estructura y organización de la misma, además de contar con el espacio para guardarlas y mostrarlas.
- ✓ Tipo de clientela: Otra característica que posee los comercios electrónicos es que no hay ningún tipo de limitante a quien puede comprar, pueden ser personas adultas, jóvenes, ancianos e incluso niños (a estos hay que ser cuidadoso ya que ellos pueden agarrar la tarjeta de un adulto y gastar el dinero que le dé la gana), saber cuál es tu público objetivo te ayudara a saber cómo promocionarte o como llegar a otro público.

### **Tendencias del comercio electrónico**

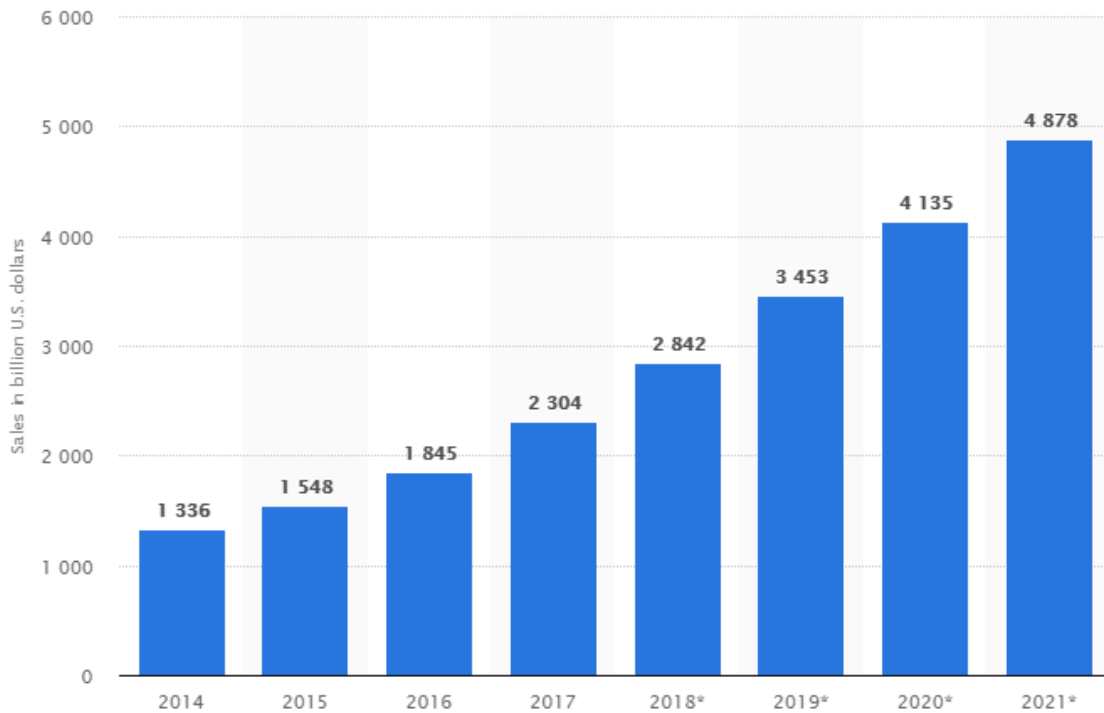
A principio de los años 1970, aparecieron las primeras relaciones comerciales que utilizaban una computadora para transmitir datos, tales como órdenes de compra y facturas. Este tipo de intercambio de información, si bien no estandarizado, trajo aparejadas mejoras de los procesos de fabricación en el ámbito privado, entre empresas de un mismo sector.

A mediados de 1980, con la ayuda de la televisión, surgió una nueva forma de venta por catálogo, también llamada venta directa. De esta manera, los productos son mostrados con mayor realismo, y con la dinámica de que pueden ser exhibidos resaltando sus características. La venta directa se concreta mediante un teléfono y usualmente con pagos de tarjetas de crédito.

El internet comenzó a revolucionar el mundo tanto que fueron apareciendo paginas donde podíamos conocer amigos de otros países, donde podíamos exponer nuestra opinión, hasta para resolver problemas matemáticos y entonces llegamos al punto donde podíamos comprar artículos físicos y digitales

## Ventas a nivel mundial en Retail eCommerce 2014-2021

Statista página sobre estadísticas



Esta estadística proporciona información sobre las ventas minoristas de comercio electrónico en todo el mundo desde 2014 hasta 2021. En 2017, las ventas de comercio electrónico minorista en todo el mundo ascendieron a 2,3 billones de dólares estadounidenses y los ingresos de e-retail aumentarán a 4,88 billones de dólares en 2021.

El comercio electrónico ha evolucionado tanto que ya hay empresas que no tienen un local físico todo se maneja por su página web, y las empresas que tienen locales o tiendas se integraron al mundo del comercio electrónico; Por defecto si una empresa vende algo esta tiene su sitio de compras online.

### **Empresas que llegaron al éxito a través del comercio electrónico:**

#### **Amazon:**

Cuando hablamos de marcas consolidadas y reconocidas a nivel global en comercio electrónico seguramente venga a nuestra mente la palabra “Amazon”. Creada en 1994 con Jeff Bezos bajo el nombre de “cadabra.com” funcionaba como una plataforma de venta de libros online. Comenzaron realizando pedidos a través del correo electrónico y la única forma de pago posible era contra reembolso. Hoy día cuentan con uno de los portales de referencia en el comercio

electrónico con varios almacenes por todo el mundo que gestionan los pedidos y los envíos de los usuarios.

### **Ebay:**

Otro de los grandes referentes y pioneros en el mundo del comercio electrónico es el portal Ebay. Creados en 1995, funcionan como un portal de compra y venta de productos a través de subastas y anuncios clasificados.

### **Forever 21, Nike, Under Armour, Aeropostale, etc:**

Estas empresas tenían años vendiendo ropa, accesorios, ect de forma tradicional decidieron lanzarse a la expansión del comercio electrónico consiguiendo un crecimiento que posiblemente fue mucho mayor que sus expectativas.

### **Despegar.com, Trivago, airbnb, etc:**

Son empresas que explotaron el comercio electrónico a través paquetes de viaje, boletos, vacaciones, tours a las personas que desean vacacionar en su país o en el extranjero, los ingresos de estas empresas son diarios en todo el mundo.

## **Conclusión**

- Maureth Samudio: En conclusión gracias a la evolución del comercio. El comercio electrónico nos ayuda de una gran forma con la compra y la venta de productos, porque facilita a todos los comercios que están surgiendo, los más desarrollados a tener credibilidad por la tecnología que utiliza
- Fernando Quintero: El comercio electrónico ha revolucionado el mercado actual, facilitando la vida del comerciante y de los clientes, con esto las personas pueden comprar y vender donde y cuando sea, además de que puedes anunciar lo que vendes con más facilidad, anunciando en redes sociales y en páginas web y entre otras cosas.
- Nicole Quintero: El comercio electrónico ha revolucionado a todas las empresas, hoy en día todos quieren vender online y a si duplicar sus ingresos; Sin Embargo muchos aun no compran online por miedo a que sus tarjetas de crédito sean clonadas o robadas, pero tiene muchos beneficios como conseguir artículos más baratos, mejor calidad y también aunque sea comprado por internet estos tienen garantías.



## Infografía

- Seguridad en el Comercio Electrónico ,<https://books.google.com.pa/books?id=AIT7GxqzKtYC&printsec=frontcover&dq=comercio+electronico+definicion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiSp-HuoKPaAhUEoVMKHd-RBnYQ6AEIJTAA#v=onepage&q=comercio%20electronico%20definicion&f=false>
- [https://es.wikipedia.org/wiki/Comercio\\_electr%C3%B3nico](https://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_electr%C3%B3nico)
- Ventajas del comercio electrónico,<https://www.quantummarketing.mx/ventajas-del-comercio-electronico>
- Ventajas y desventajas del comercio electrónico, <https://www.actualidadecommerce.com/ventajas-y-desventajas-del-comercio-electronico/>
- <https://www.caracteristicas.co/comercio-electronico>
- *Ecommerce 2013, Negocios, Tecnología y Sociedad*, por Kenneth C. Laudon y Carol Guercio Gradel
- <https://ticnegocios.camaravalencia.com/servicios/tendencias/tendencias-del-comercio-electronico-hacia-donde-vamos/>
- <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales>
- <https://www.actualidadecommerce.com/5-ejemplos-de-sitios-ecommerce-con-exito/>
- <https://socialcodes.es/blog/casos-de-exito-en-e-commerce-nacional-e-internacional>