



Universidad Tecnológica de Panamá
Facultad de Ingeniería de Sistemas Computacionales
Lic. en Desarrollo de Software
Desarrollo de Software XI

“Introducción al negocio electrónico,
Definición de negocio electrónico,
Motivos para iniciar un negocio electrónico”

Integrantes:

Rodríguez, Eliecer 8-911-389
Palacio, Jorge 8-912-1530

Facilitador:

AGRAZAL, ERICK

SEMESTRE I

Jueves 5 de abril 2018.

Introducción al negocio electrónico

El comercio electrónico como tal nació hacia el año 1920 en los Estados Unidos con la llegada de la venta por catálogo.

Con este nuevo sistema se dio una gran revolución en ese momento, ya que fue la primera vez que se podía comprar sin antes ver el producto. Este sistema funcionaba mediante fotos o imágenes ilustrativas del producto. Esto permitía además tener mejor llegada a las personas, lo que posibilitó a las tiendas poder llegar a tener clientes en zonas rurales.

Primeros catálogos en Estados Unidos. (*lynkoo blog, La historia del comercio electrónico*).



Ejemplo de catálogo a color. (*lynkoo blog, La historia del comercio electrónico*).



En 1960 Estados Unidos invento una importante forma de intercambio de Datos electrónicos el EDI. La historia del eCommerce comienza en este año cuando Electronic Data Interchange crea el EDI y permite a las empresas realizar transacciones electrónicas e intercambio de información comercial.

En 1980 se modernizo el comercio por catálogo a través de la televisión con la “venta directa”; la cual proporción al comercio por catálogo un mayor realismo de los productos visualizando los atributos y características más importantes de los mismos. La venta directa es concretada mediante un teléfono y usualmente con pagos de tarjeta de créditos.



A finales de los años 90 con Internet funcionando el comercio electrónico creció como nunca antes lo había hecho.

Se crearon portales exclusivamente dedicados a esta actividad tales como:

- eBay
- Amazon

Los cuales se mantienen operativos y en pleno crecimiento hasta el día de hoy.

Definición de negocio electrónico

Un negocio electrónico o *e-business* en inglés es cualquier tipo de negocio que utiliza la tecnología de internet para mejorar su productividad y rentabilidad.

Estos negocios contemplan todos los aspectos de gestión de una empresa la cual vende bienes y servicios, también incluye la comercialización, ganar y retener clientes, la adquisición, el desarrollo de socios de negocios y la educación del cliente.

Con el fin de tener éxito, los negocios electrónicos deben poseer tiendas de alta calidad que permitan a sus clientes navegar y leer fácilmente así como también tener información exacta y completa de su catálogo.

Los negocios electrónicos se convirtieron en una extensión del comercio electrónico (e-commerce) para lograr abarcar todas las características de los negocios que funcionan en línea.

Los negocios electrónicos involucran el comercio electrónico, pero este último no incluye todos los aspectos de los negocios electrónicos.

“Los negocios electrónicos, en su forma inicial de transacciones comerciales, se produjeron a finales de 1970. En este punto, las empresas comenzaron a enviar electrónicamente documentos comerciales a otras empresas. El público en general se introdujo en el Internet en 1994, pero tomó otros cuatro años para crear los protocolos de seguridad necesarios para una conexión de Internet lista. Para el año 2000, las empresas de Estados Unidos y Europa occidental estaban presentando sus productos y servicios en línea. Esto es cuando el comercio electrónico se convirtió en la compra y venta en línea y los negocios electrónicos nacieron. Amazon y eBay fueron dos de las primeras empresas de negocios electrónicos que

permitieron las transacciones electrónicas” (*La voz de Houston, La definición de comercio electrónico y negocios electrónicos*).



(fernandoarciniega.com, *Negocios Electrónicos (E-Business) – Comercio Electrónico (E-Commerce)*).

- **Ventajas para los proveedores:** Los negocios electrónicos poseen ventajas sobre las tiendas físicas. Una de estas es que se pueden encontrar con motores de búsqueda sin la necesidad de costosas campañas publicitarias. Más allá de esto, los negocios electrónicos permiten a los proveedores tener un seguimiento de las compras y preferencias de los clientes, lo que lleva al mercadeo que le interesa a cada individuo. Las ventajas de los negocios electrónicos incluyen grandes ahorros monetarios (debido a un menor número de empleados y gastos generales bajos) y la capacidad de llegar a los consumidores de todo el mundo.
- **Ventajas para los consumidores:** Los consumidores pueden acceder a los negocios electrónicos en cualquier momento del día o de la noche, desde cualquier punto como su lugar de trabajo o en su hogar. Los consumidores tienen la facilidad de buscar a través de innumerables productos y servicios utilizando bases de datos en línea. Los precios son comparados rápidamente en línea para encontrar la empresa que ofrece los mejores productos a los mejores precios. Los consumidores están expuestos de forma rápida a los negocios electrónicos porque utilizan el mercadeo más específico y ofrecen una más profunda educación en comparación con los negocios tradicionales.
- **Características:** “Los negocios electrónicos ofrecen tiendas en línea, con carros de compras virtuales y listas de deseos que pueden ser enviadas por correo electrónico a amigos y familiares. Junto con esto, los negocios electrónicos a menudo tienen una función de chat electrónico que se utiliza para el soporte técnico y atención al cliente. Los sistemas virtuales de computadora permiten a las empresas acceder de forma remota a las

computadoras de sus clientes para corregir problemas o navegar el software y las especificaciones de hardware. Los negocios electrónicos se extienden a partir de estas características para trabajar con los procesos internos como el desarrollo de productos, la gestión de riesgos, la producción y la gestión de inventarios, entre otras cosas” (*La voz de Houston, La definición de comercio electrónico y negocios electrónicos*).

Motivos para iniciar un negocio electrónico

- **Ampliación del Mercado** (Obtener experiencia con un nuevo segmento público) :
Una de las ventajas principales del Internet es su disponibilidad global. Con una empresa pequeña es muy simple ampliar el mercado de modo de incorporar otras zonas geográficas y nuevos segmentos de público. Si bien así se alivian algunas presiones por parte de los competidores que ya están en Internet y que intentan ingresar en los mismos mercados. La primera fase consistiría en obtener experiencia con un nuevo segmento de clientes y con el nuevo medio que es Internet” (*mailxmail.com, Curso de E-Business*).
- **Visibilidad** (Generar más visibilidad en el mercado target y lograr más reconocimiento) :
“Otro objetivo importante sobre todo para las pequeñas y medianas empresas es adquirir más visibilidad. En Internet puede presentarse a muy bajo costo. Tal vez no sea barato comprar una computadora e instalar una conexión a Internet, pero después, armar nuevas páginas Web y agregar precios, productos e información cuesta muy poco, y la reproducción no cuesta prácticamente nada” (*mailxmail.com, Curso de E-Business*).
- **Relaciones Comerciales** (Ofrecer información en tiempo real para aumentar las ganancias de todos los participantes):
“Si bien el sector IT no necesariamente debe controlar las decisiones comerciales de la empresa, es un sector indispensable para realizar negocios en línea. Es fundamental que IT se adapte a las necesidades que planea la Nueva Economía y que contrate expertos en Internet sin reducir el personal que conoce los sistemas usados actualmente. Para que el sector IT adquiera experiencia en Internet, se puede instalar primero una Intranet” (*mailxmail.com, Curso de E-Business*).
- **Capacidad de Respuestas** (Incrementar la eficiencia para responder a los clientes):
“Internet aumenta la capacidad de respuesta a los clientes y demás empresas, con lo cual los clientes sienten que la organización los trae bien” (*mailxmail.com, Curso de E-Business*).
- **Nuevos Servicios** (Brindar nuevos servicios a los clientes):

“Brindar nuevos servicios es otro motivo que impulsa a las empresas a entrar en la red. Si bien en los mercados tradicionales es difícil, en Internet es posible ofrecer nuevos servicios a muy bajo costo no solo a los clientes y a otras compañías sino también a los empleados. Un servicio para los empleados podría ser, por ejemplo, un motor de búsqueda ya que, cuando más crece la empresa, más complejo se torna buscar información en la red” (*mailxmail.com, Curso de E-Business*).

- **Reducción de costos:**

“La mayoría de los negocios poseen costos fijos que deben ser pagados con puntualidad cada mes. Muchas veces éstos son muy altos y no se equiparan con las ventas mensuales obtenidas, por lo que comienzan las cifras negativas. Tener una empresa que venda vía online ahorra gran parte de los gastos.

Y en caso de que las tiendas tengan lugar físico e internet, podrá generar una estabilidad entre las ventas y los costos. Claramente las ventas por Internet puede resultar una gran ayuda para los negocios, debido a que en una tienda virtual sólo se deben pagar los servicios de hosting, al inicio el diseño y la programación, y el manejo del sitio. Sin embargo, si apuestas por una tienda en Facebook los costos son prácticamente inexistentes” (*Entrepreneur, 9 motivos para usar e-commerce*).

Conclusión

El negocio electrónico, es sin duda, una actividad al alcance de todos, que nos puede hacer, mucho más fácil la compra, venta o transacciones, y es por ello, que consideramos que es sumamente importante poner atención en el mismo, sobre todo porque al no estar presentes las personas físicamente, creemos que se puede prestar a el mal uso de esta actividad y sin duda crea desconfianza en muchos de nosotros.

Jorge Palacio.

El comercio electrónico ha evolucionado de una manera muy rápida en la actualidad y es una buena opción para ingresar en el mundo de los negocios a través del internet y en esta nueva sociedad tenemos que adaptarnos a los cambios y lo nuevo que la tecnología no pone, ya que si no seguimos el paso de la misma tal vez en el futuro no seremos competitivos con los productos o servicios que ofrecemos o llegamos a ofrecer.

Eliecer Rodríguez

Infografía

Comunicación lynkoo. (2012). La historia del comercio electrónico. 05 abril, 2018, de Comunicación lynkoo Sitio web: <http://www.lynkoo.com/comercio-electronico/la-historia-del-comercio-electronico>.

Carlos-vialfa. (2017). Introducción al comercio electrónico. 5 abril 2018, de es.ccm.ne Sitio web: <https://es.ccm.net/contents/200-introduccion-al-comercio-electronico>

Kristie Lorette . (2012). La definición de comercio electrónico y negocios electrónicos. 5 abril 2018, de pyme.lavoztx Sitio web: <https://es.ccm.net/contents/200-introduccion-al-comercio-electronico>