



Gobierno del
Estado de México

Escuela Preparatoria Oficial No. 82 "José Revueltas"

"Hay que alcanzar la exaltación verdadera, para lograrlo, hay que ser serenos, sin prisas, estudiar, trabajar y disciplinarse"

Materia de INFORMATICA Y COMPUTACION IV

Profesor: Juan Gerardo Brito Barrera

Lectura Practica 13



Comercio electrónico (e-commerce)

Para (Carazo Alcalde, s/f) nos da una semblanza general de e-commerce, y nos dice que:

El comercio electrónico (conocido popularmente como e-commerce), es la compraventa y distribución de bienes y servicios a través de internet u otras redes informáticas.

Constituye un nuevo soporte para la actividad comercial porque carece de materialidad y de pautas físicas (espacio y tiempo) pero le da accesibilidad y rapidez. De tal modo que se pueden realizar transacciones todos los días del año a cualquier hora y en cualquier lugar del mundo.

Origen y desarrollo del e-commerce

El comercio electrónico es la última fase en la evolución del comercio, entendido como el intercambio de bienes y servicios que se viene dando a lo largo de la historia.

En la década de los 70 aparecen los primeros ordenadores y con ellos, las primeras relaciones comerciales. Estas primeras transacciones ofrecen servicios muy limitados como órdenes de compra o facturas. Sin embargo, no fue hasta 1989 cuando se creó la www (World Wide Web), el sistema que potenció la transmisión de información a nivel mundial. Es decir, las páginas webs a las que ahora estamos habituados a acceder.

Durante los 90, comienza el auge del comercio electrónico, tal y como lo conocemos hoy en día. En esta época, se crean los gigantes del sector Amazon o Ebay.

Es en 1995 cuando el G7 y G8 crearon un Mercado Global para PYMES, con el objetivo de impulsar el comercio electrónico de este sector y brindarles la posibilidad de abrirse a nuevos mercados.

En el siglo XXI el comercio electrónico es un método más de compra integrado entre los consumidores a nivel mundial. Se realiza desde distintos

dispositivos móviles, y la web 2.0, así como las redes sociales, ayudan a su difusión y expansión.

Jurisdicción del comercio electrónico

En el comercio electrónico mundial existen tres áreas de protección: nacional, intracomunitario e internacional. Con el fin de tener un derecho uniforme del comercio electrónico internacional, se elabora en 1996 la Ley Modelo sobre Comercio Electrónico. Es el primer gran texto jurídico que formula las bases y limitaciones del e-commerce, a partir de ahí, cada territorio elabora su jurisdicción.

Tipos de comercio electrónico

Estos son los principales modelos de negocio en el comercio electrónico según los agentes que intervienen:

B2B: Compraventa entre empresas

B2C: Venta de bienes y servicios de empresas a consumidores. La tradicional tienda online. Una tienda offline puede tener su canal online o únicamente realizarse a través de internet.

B2G: Empresas que venden sus bienes y servicios a instituciones públicas.

C2B: Particulares que venden sus bienes y servicios a empresas. Por ejemplo, blogs de particulares que ofrecen su espacio para insertar publicidad de empresas.

C2C: Compraventa de bienes y servicios entre consumidores, lo que se conoce como economía colaborativa.

| | BUSINESS | CONSUMERS | GOVERNMENT |
|------------------|--|--|---|
| BUSINESS | B2B (entre empresas) Ej: un fabricante y su distribuidor | B2C (venta de empresas a consumidores) Ej: Amazon | B2G (venta de empresas a instituciones públicas) |
| CONSUMERS | C2B (venta de particulares a empresas) | C2C (marketplace entre consumidores) Ej: Ebay | |

Ventajas y desventajas del comercio electrónico

Vamos a analizar las ventajas y desventajas según la perspectiva de compradores y vendedores:

Beneficios para los consumidores

- Flexibilidad: posibilidad de compra las 24 horas del día y en cualquier lugar del mundo sin salir de la web.
- Posibilidad de personalización de productos y acceso a una mayor oferta de los mismos.
- Mayor acceso a información de los productos, comparación de precios, opiniones de otros consumidores...

Beneficios para los vendedores

- Reducción de costes de distribución, comunicación y precio final.
- Facilita que cualquier persona pueda tener un pequeño negocio. Los costes de apertura y mantenimiento son inferiores al comercio offline tradicional.
- Mercado global: ofrece la posibilidad de acercarse a consumidores de cualquier lugar del mundo y abrirse a nuevos mercados de manera más sencilla.

Inconvenientes para consumidores

- Riesgo más alto de insatisfacción, ya que no se pueden ver ni probar los productos antes de la compra. Los métodos y garantías de devolución tienden a ser menos claros que en tiendas físicas.
- Riesgo más alto de estafa en los métodos de pago: existe una gran desconfianza a ceder datos bancarios y personales a través de internet, debido a los múltiples engaños que se pueden producir.
- Dificultades en la comunicación para transmitir una queja o una incidencia: los formularios de contacto pueden quedar en el olvido o no hay una persona física a quien dirigirse para estos trámites.

Inconvenientes para vendedores

- Falta de conocimientos técnicos: para desarrollar un e-commerce, es necesario un equipo técnico que programe y diseñe la plataforma. Es necesario una mejora constante de la experiencia de usuario, el posicionamiento web, promoción y la actualización de la información. En muchas ocasiones, cuesta encontrar profesionales que lo lleven a cabo.

- Competencia más elevada: vender por internet significa competir con los grandes *players* del sector, y eso implica que hay que estar muy diferenciado o bajar los precios tanto como ellos. Para un pequeño e-commerce, puede que no compense entrar en un mercado tan amplio.
- Gastos de envío elevados; Si es el vendedor el que asume estos costes, en muchas ocasiones, supone una cantidad elevada y reduce los márgenes de beneficio cuantiosamente.

También es importante mencionar algunos portales de venta económica que a nivel municipal se han estado posesionando del mercado como: Amazon, Ebay, Alibaba, Aple.com, Rakuten, Wal-Mart, Hewlett-packard, Mercado Libre, entre otros.

Bibliografía

Carazo Alcalde, J. (s/f). *Economipedia*. Recuperado el 03 de mayo de 2020, de Comercio electrónico (ecommerce): <https://economipedia.com/definiciones/comercio-electronico-ecommerce.html>