



Capítulo

9

**Internet
como
herramienta
de
negocios**

hat
ideweb
ork
email



CAPÍTULO 9 - Internet como herramienta de negocios.

Internet es una poderosa herramienta que puede darnos la ventaja competitiva necesaria para enfrentar los retos tecnológicos de la época. Cualquier empresa puede incursionar efectivamente en Internet; tanto si se desarrolla en el ámbito industrial, comercial como en el área de servicios. Es de suma importancia tener claros cuáles son los beneficios que pueden derivar de esta forma de trabajo y su importancia dentro de las organizaciones.

El E-commerce (Comercio Electrónico) o lo que es lo mismo: "hacer negocios electrónicamente" permite a las empresas adquirir una fuerte posición estratégica dentro del mercado. En la actualidad, los hombres y mujeres de negocios ven al Comercio Electrónico como una manera de modernizar sus operaciones, alcanzar nuevos mercados y servir mejor a sus clientes.

Juega también un rol muy importante dentro de la reingeniería de los procesos de negocio al interior de una organización; ya que resulta una manera de automatizar los procesos entre departamentos o divisiones de una organización.

Nuevas posibilidades A través del comercio Electrónico es posible:

- Hacer más sencilla la labor de los negocios con los clientes.
- Efectuar una reducción considerable del inventario.
- Acelerar las operaciones del negocio.
- Proveer nuevas maneras de para encontrar y servir a los clientes.
- Ayudar a diseñar una estrategia de relaciones con sus clientes y proveedores, especialmente a nivel internacional.

Mucha gente piensa que el comercio electrónico es todavía una utopía. Sin embargo, si observamos el volumen de negocios que efectúan países como Estados Unidos o Canadá, la perspectiva cambia: es posible pensar al comercio electrónico como una oportunidad de negocio que puede llegar a representar a todos los sectores y países, incluida la Argentina.

En nuestro país el número de operaciones comerciales o financieras que pueden realizarse va aumentando progresivamente día a día. Es alentador observar como las grandes tiendas de electrodomésticos y algunos bancos ya ofrecen la posibilidad de comprar o realizar transacciones a través de Internet.

El e-commerce no solo sirve para comprar un libro, encargar flores o hacer la compra del supermercado; te permite también realizar operaciones bursátiles, comprar suministros para las empresas o formalizar operaciones de comercio internacional. El ámbito de aplicación es infinito y en la actualidad se dispone de programas que automatizan la operación y garantizan el pago seguro de la misma; tanto si se trata de micro transacciones para pagar un juego o un CD musical como de operaciones financieras de envergadura.

En síntesis, el Comercio Electrónico puede mejorar visiblemente la manera de hacer negocios y abre el camino para entablar relaciones comerciales más provechosas y eficientes.

Las ventajas:

El comercio electrónico con respecto al comercio tradicional, ofrece a las empresas notables ventajas relacionadas con el propio comercio y las mercancías:

- Adquirir un canal de comunicación y publicidad de alcance masivo.
- Conseguir una forma de acceso a los evitando a sus intermediarios actuales.
- Establecer empresas virtuales o darles un carácter virtual a las existentes.
- Vender y prestar servicios, como asesoramiento, relaciones postventas, etc.
- Sustituir las actuales mercancías por su equivalente digital.
- Una mayor tecnificación de la empresa.
- Nuevas y más estrechas relaciones entre cliente y proveedor. Además de otro sin número de efectos colaterales.

Componentes

No se requieren instrumentos especiales, sino la utilización de los dispositivos genéricos de Internet para las tareas de marketing, y que es lo que permite una forma de hacer marketing a costos reducidos.

- Páginas Web, constituyen la herramienta principal del marketing. En ellas se pone la información empresarial, y supone el primer contacto de los potenciales clientes con la empresa o comercio. Por ello se requiere que estas páginas estén debidamente diseñadas de forma que transmitan la información necesaria, sin que estas estén recargadas de un contenido excesivo, lo que haría la descarga de la página lenta y fastidiosa.
- Las páginas web contiene en sí misma nuevas herramientas. Banners (banderolas), enlaces y cookies; los cuales son dispositivos que facilitan la navegación por Internet, conducen al usuario hacia las páginas del comercio y permiten al comerciante obtener información del cliente.



- FTP (Protocolo de Transferencia de Archivos), esta herramienta permite acceder a infraestructuras informáticas remotas y obtener de ellas la información necesaria. Son particularmente útiles en los sitios que ofrecen acceso a personas anónimas, usuarios que no estén obligados a registrarse o identificarse, así el comerciante podrá facilitar información de los productos y / o servicios que este ofreciendo al posible cliente.
- Correo Electrónico, el correo electrónico no solo sirve para optimizar los procedimientos de comunicación, ya que ofrece mejores prestaciones y reduce los costos de correo. , Si no que posibilita lo que ha venido a llamarse marketing de base de datos, permitiendo él envió de información de una forma selectiva de acuerdo al perfil del cliente. Así, por ejemplo, amazon.com, mantiene en su nodo tabloneros de noticias con novedades editoriales, realiza críticas de libros, etc., pero además también posibilita a los clientes intercambiar puntos de vistas sobre los libros.

Comprar en Internet

Así como nadie pone en duda que Internet ha tenido un éxito impresionante en el campo de la comunicación, no está teniendo el éxito tan fulgurante que algunos anunciaban en el aspecto de las tiendas on-line. Quizás tenga algo que ver el hecho que los creadores de Internet tenían como principal objetivo desarrollar una tecnología que sirviese para interconectar ordenadores de forma que se pudiese intercambiar información entre ellos, pero seguramente no estaban pensando en crear un lugar para realizar compras.

Internet no empezó a utilizarse para realizar compras hasta algunos años después de su puesta en marcha y fue como consecuencia del gran número de personas que empezó a utilizarla. A partir de ahí comenzó una adaptación de Internet al comercio electrónico, sobre todo en el aspecto de la seguridad y comodidad en los medios de pago, proceso que todavía no ha acabado ya que siguen apareciendo nuevas formas de pago que pretenden ser mejores que el pago con tarjeta de crédito.

Por otro lado las ventajas de la compra a través de Internet son innegables. Se puede comprar cómodamente desde casa y en tiendas de todo el mundo. Todas las tiendas están a la misma distancia del usuario, cuesta exactamente un clic del ratón llegar a cualquiera de ellas.

La rapidez con la que se puede comprar también es algo evidente, entrar en una tienda on-line seleccionar el artículo y hacer el pedido puede costar unos pocos minutos. Para los comerciantes también hay muchas ventajas, a través de una página web pueden llegar a millones de usuarios, no necesitan local ni empleados para mostrar sus productos, los pedidos les llegan instantáneamente, etc.

Las compras on-line siguen aumentando y poco a poco se van haciendo en hueco en los hábitos de los consumidores, vamos a ver aspectos que nos ayudarán a entender cómo funciona todo esto y por lo tanto a comprar con más conocimiento de causa.

¿Qué se puede comprar en Internet?

Alguien puede contestar apresuradamente diciendo que "en Internet se puede comprar de todo", y seguramente eso no es cierto. Por lo menos hay cosas que son apropiadas para comprar por Internet y otras cosas que son menos apropiadas.

Algo que nos puede orientar en este aspecto es conocer qué es lo que está comprando actualmente la gente. Si miramos algunas de las listas de hábitos de compra por Internet veremos que hay unos pocos productos que acaparan casi todo el tráfico de ventas.

Los productos y servicios que mejor se venden son, sin pretender ser exhaustivos, los discos, los libros, los viajes y reservas de hoteles, las consultas de datos bancarios, entradas para el cine, la formación, las subastas on-line, información de bolsa y pocos más.

¿Por qué todavía no se compran habitualmente productos alimenticios y ropa? Porque a la gente le gusta ver el aspecto de la fruta antes de comprarla y probarse un vestido para ver cómo le queda. Esto no quiere decir que no se puedan comprar alimentos por Internet, si las manzanas que nos han vendido no son buenas y las podemos devolver sin ningún problema porque tenemos confianza en la tienda que nos las vende no habrá ningún inconveniente.

¿Por qué se compran libros y discos? Porque si nuestro autor favorito ha sacado un nuevo libro o hemos oído por la radio o TV un disco que nos gusta no necesitamos nada más para decidirnos a comprar ese libro o ese disco. Además sabemos que tanto el disco como el libro van a ser el mismo si lo compramos en una tienda real que en una tienda on-line.

En cuanto a reservar un hotel o un viaje ya lo estamos haciendo habitualmente por teléfono, así que no hay mucha diferencia en hacerlo por Internet. También consultamos el saldo de nuestra cuenta bancaria desde un cajero automático, que no deja de ser un ordenador que conecta con el banco, ahora la pantalla del cajero es la pantalla de nuestro ordenador.

El caso de la formación, la información de la bolsa y las subastas on-line son totalmente diferentes. Estos servicios salen fortalecidos si los comparamos con sus versiones fuera de Internet, es decir son más efectivos a través de Internet que sin ella.

Los cursos de formación on-line comparados con los cursos tradicionales de formación asistida a través de ordenador o CD tienen varias ventajas, la más importante es la posibilidad de comunicación instantánea entre el alumno y el profesor mediante chat, videoconferencia, etc.



La información de la bolsa a través de Internet supera con creces a las que se puede ofrecer por teléfono u otros medios, ya que es más útil y rápido ver una pantalla con los datos y gráficos de las cotizaciones que oír los datos por teléfono.

En las subastas on-line pueden participar miles de personas a la vez sin moverse de casa comprando y vendiendo con lo cual la oferta es muy amplia.

Por lo tanto, hay algunos productos y servicios que o bien no existían fuera de Internet o bien Internet es capaz de potenciarlos, con lo cual sus posibilidades de tener éxito aumentan.

En resumen podemos decir que hay ciertos productos que se prestan más a la compra por Internet porque su calidad es conocida previamente y no variará por el hecho de comprarlos por Internet, como los libros. También hay servicios que su calidad depende más de la profesionalidad del que los presta que del medio por el que se realizan, como las agencias de viajes.

Por último, hay servicios y productos que sólo se pueden encontrar en Internet o que mejoran en su versión on-line como los juegos en red o la formación on-line.

No podemos dar aquí una lista de lugares donde comprar en Internet, ya que sería inacabable, sólo vamos a darte unos ejemplos de buenas tiendas y servicios on-line.

Formas de pago

Aparte de lo que acabamos de comentar acerca de los productos que se adaptan mejor o peor a la venta por Internet el motivo que más frena el despegue de las ventas por Internet es la desconfianza de los usuarios en los sistemas de pago. Esta desconfianza, si bien tiene cierta base real, ha sido magnificada por los medios de comunicación.

Se han aireado mucho los casos de fraude de forma que se ha provocado un rechazo un poco injustificado por parte de los usuarios. Si tenemos en cuenta las cifras de fraude comparándolas con la compra fuera de Internet llegaremos a la conclusión que no hay tanto fraude como parece. Es comprensible que lo desconocido genere desconfianza y las compras por Internet todavía son desconocidas para la mayor parte de la población. Vamos a hablar de las diferentes formas de pagar cuando se compra algo en Internet.

Contra reembolso.

Como ya sabréis, el contra reembolso consiste en pagar cuando se recibe la mercancía en casa. En muchos países el servicio de correos le lleva el paquete a la casa de uno y el cartero cobra el importe. Si no estás en casa deja un aviso para que pases por la oficina de correos a recogerlo. Este es un sistema que se adapta bien a Internet ya que el comprador sólo tiene que dar su nombre y dirección, sin tener que proporcionar datos bancarios. Con este sistema te aseguras de recibir el paquete antes de pagar, lo cual ya es importante. Aunque nadie te garantiza que el contenido del paquete sea el esperado.

Transferencia bancaria.

Mediante transferencia bancaria el comprador realiza en ingreso del dinero en la cuenta bancaria de la empresa vendedora, normalmente hay que hacer el pago antes de recibir la mercancía, con lo cual si después esta no se recibe puede haber problemas para recuperar el dinero. El comprador tampoco tiene que dar sus datos bancarios.

Tarjeta de crédito.

Al comprar por Internet mediante la tarjeta de crédito lo único que tenemos que dar es el número de la tarjeta, la fecha de caducidad y el titular de la tarjeta, a veces ni siquiera hay que dar este último dato. La tarjeta de crédito es un medio de pago muy cómodo y muy rápido, pero además tiene una importante ventaja para el comprador, si no estamos satisfechos con la calidad del producto o servicio recibido podemos reclamar a la entidad que emite nuestra tarjeta como Visa, MasterCard, AmericanExpress, etc. y nos devolverán el importe de la compra.

Las entidades que emiten tarjetas casi siempre suelen dar la razón al comprador cuando hay un conflicto entre el comprador y el vendedor. De hecho la mayoría de los fraudes que se producen en Internet los sufren los vendedores, no los compradores.

El caso más frecuente es que alguien pida un producto, lo pague con su tarjeta y una vez lo tiene en su poder diga que no es de la calidad acordada, reclame a la entidad que emite su tarjeta y esta le devuelva el dinero, el vendedor no recibirá el dinero y quizás no pueda recuperar el producto o los trámites de recuperación le supondrán más pérdida que el propio valor del producto.

El otro caso posible es que alguien compre dando los datos de una tarjeta que no es suya, cuando la factura llegue al verdadero titular de la tarjeta, este reclamará y conseguirá que no le cobren la compra, pero si el comerciante entregó ya la mercancía tendrá muchos problemas para recuperarla. En el punto siguiente Seguridad, hablaremos más sobre cómo utilizar las tarjetas de crédito de forma segura en Internet.



Micropagos.

Dado que muchas compras por Internet son de pequeña cuantía están apareciendo sistemas de pago adaptados para comprar estos productos, como por ejemplo los libros o los discos, de ahí que a estos sistemas se les conozca como micropagos, aunque también se pueden utilizar para pagar cantidades más elevadas.

Estos sistemas se basan en que el usuario establece una cuenta con la empresa de micropagos, introduce un dinero en esa cuenta mediante transferencia bancaria o tarjeta de crédito, y a partir de ahí va haciendo pagos mientras le quede saldo.

Hasta aquí es parecido a una tarjeta de crédito, la ventaja estriba en que no hay que introducir todos los datos cada vez que se quiera hacer un pago, ya que aunque compremos en diferentes tiendas siempre lo haremos a través de la página web de la empresa de micropagos.

De esta forma utilizamos el servidor seguro y otras medidas de seguridad que a la empresa de micropagos le interesa poner en marcha ya que su negocio depende de ello. Mientras que las pequeñas tiendas on-line no pueden disponer en ocasiones de todas las medidas de seguridad que son necesarias. Así la tienda on-line cede la gestión de los cobros a una empresa especializada a cambio de un comisión pero se libera de todo el trabajo que ello supone.

Para que el sistema sea operativo la empresa de micropagos debería disponer de muchas tiendas asociadas de forma que los usuarios pudiesen elegir la tienda que más les guste. En Octubre de 2005 los sistemas de micropagos que más usuarios tienen son PayPal con más de 76 millones en todo el mundo, y el Honor System de Amazon que también se usa para hacer donaciones y que tiene 29 millones de usuarios.

Pagos por teléfono móvil.

Como consecuencia de la desconfianza que suscitan los sistemas de pago basados en dar el número de la tarjeta de crédito a través de Internet están surgiendo otros sistemas que utilizan otros canales de comunicación.

Uno de los que parece que tiene más éxito es el pago utilizando el teléfono móvil.

El sistema funciona de esta manera, el usuario se da de alta en la empresa que gestiona los pagos dando una cuenta bancaria o tarjeta de crédito y un número de teléfono móvil, la empresa le proporciona una clave secreta, cuando el usuario quiere hacer una compra desde una tienda on-line el sistema le llama por teléfono al móvil indicándole la compra que va a realizarse, si el usuario está de acuerdo introduce la clave secreta en el móvil y la compra queda autorizada.

La compra sólo se puede realizar desde tiendas asociadas a este sistema.

La seguridad de este sistema se basa en dos aspectos, en primer lugar la clave se comunica mediante la red de telefonía móvil, no a través de Internet, con lo cual es muy difícil que se pueda interceptar la llamada. En segundo lugar aunque alguien robe la clave secreta no le serviría de nada si no robase también el teléfono móvil, ya que este le haría falta para confirmar la compra. Se considera que es muy improbable que ambas cosas sucedan, siempre que no se grabe la clave secreta en la agenda del teléfono móvil. Además el uso del teléfono móvil también se puede proteger mediante la clave de la tarjeta SIM, con lo cual habría que conocer dos claves secretas, la de la tarjeta SIM y la del sistema de pago.

Envío de Cheques.

Se puede enviar un cheque bancario a la tienda on-line por el importe de la compra. Este sistema es poco usado debido a la posibilidad de que el cheque se pierda por el camino. Si utilizas este sistema siempre conviene enviar el cheque por carta certificada. No es recomendable utilizarlo en países con poca seguridad en el sistema de correos.

Seguridad

Como hemos venido comentando el mayor freno a la expansión de las ventas por Internet es la sensación que tienen los usuarios de falta de seguridad en las transacciones por Internet. La falta de seguridad se apoya en hechos ciertos en algunas ocasiones y en otras ocasiones se basa en rumores poco fundados. La parte real es que los datos que enviamos y recibimos por Internet son susceptibles de ser interceptados por alguien que pueda hacer un uso fraudulento de ellos. Si alguien intercepta los datos podría interpretarlos fácilmente ya que están sin encriptar, salvo que se indique lo contrario. Los datos pasan por muchos ordenadores de la red (nodos) antes de llegar a su destino, también podrían ser leídos en los servidores de salida o de llegada.

La parte menos real de la falta de seguridad se refiere a la frecuencia con la que se producen hechos de este tipo. Si comparamos los fraudes entre las compras por Internet y las compras fuera de Internet la diferencia no será tan grande como creemos, aunque no tenemos datos exactos para poder hacer esta comparación.

Las denuncias de pérdidas de dinero por parte de los compradores en Internet no parecen ser excesivas, lo que quizás ocurre es que se dan muchos casos de falta de seguridad en otros aspectos de Internet que no tienen nada que ver con el comercio on-line y repercuten en la imagen general de una Internet insegura. Nos referimos a los casos de hackers que entran en servidores web para alterar el contenido de sus páginas, en ocasiones para reivindicar algo o sólo por el hecho de demostrar que son capaces de hacerlo, también hay muchos casos de falta de seguridad en el correo electrónico, que permite que los virus se propaguen rápidamente.



En realidad los datos de las transacciones en las que están implicados datos bancarios y tarjetas de crédito no son tan fáciles de robar, ya que si bien los datos por Internet van sin encriptar estos datos sí viajan encriptados en la mayoría de las ocasiones. Si alguien consigue los datos no será capaz de leerlos ya que no podrá desencriptarlos.

SSL

Existen protocolos que permiten encriptar los datos cuando son transmitidos por Internet, el protocolo más utilizados es SSL (Segure Sockets Layer) creado por Netscape en 1994. Este sistema utiliza claves para cifrar la información, cuanto mayor es la longitud de la clave más segura es. Se utilizan claves de 40 bits y de 128 bits. Los sitios web que trabajan con datos que necesitan ser protegidos deben utilizar un servidor seguro de este tipo.

¿Cómo podemos saber si los datos de nuestra tarjeta viajan por Internet de forma segura?

Antes de dar el número de nuestra tarjeta en un sitio web debemos asegurarnos que utiliza un servidor seguro, para ello hay que fijarse que en la barra de dirección del navegador aparece `https://` en lugar de `http://` o que en la línea de estado, en la parte inferior del navegador se ve este icono.

Certificados Digitales

Los certificados digitales permiten identificar a alguien en la red de la misma forma que el DNI (Documento Nacional de Identidad) nos identifica fuera de la red.

Los certificados digitales son expedidos por autoridades reconocidas oficialmente en cada país, cada persona que quiera obtener un certificado digital deberá solicitarlo a una autoridad de certificación.

Los certificados digitales son seguros porque utilizan sistemas con dos claves, la clave pública y la clave privada. La clave privada nunca viaja por Internet por lo que no puede ser descubierta, un mensaje se encripta con la clave pública pero sólo puede ser desencriptado con la clave privada.

Los poseedores de un certificado de este tipo pueden firmar digitalmente sus documentos y obtener los servicios de autenticidad, confidencialidad, integridad.

Autenticidad quiere decir que el autor del documento es quien dice ser, no puede ser falsificado.

Confidencialidad quiere decir que nadie ha podido leer el documento.

Integridad quiere decir que nadie ha alterado el contenido del documento.

Precauciones

Es muy importante asegurarse de que el sitio web donde vamos a comprar algo sea un sitio de confianza. Para ello hay que fijarse en algunos detalles que nos pueden ayudar a identificar un sitio de confianza.

- Los sitios web que tienen también una actividad fuera de Internet es más difícil que sean sitios web artificiales sin una empresa sólida.
- Los sitios web que piden la tarjeta de crédito o datos bancarios deben disponer de un servidor seguro (SSL)
- Los sitios web sin una dirección física y una ciudad donde estén ubicados no son muy recomendables.
- Los sitios web que ofrecen productos de muy bajo precio o productos de dudosa legalidad son poco fiables.
- Cuanto más tiempo lleva un sitio web en activo más garantías ofrece. Los sitios recién creados pueden ser menos fiables.
- Una tienda on-line debería ofrecer otros medios de pago, aparte de la tarjeta de crédito.
- El pago contra reembolso ofrece bastantes garantías de seguridad. Como mucho podríamos perder el dinero de esa compra, pero no podrían vaciarnos la cuenta de la tarjeta de crédito.
- Es conveniente no utilizar una tarjeta de crédito asociada a una cuenta que tenga muchos fondos, si en la cuenta hay poco dinero, poco nos podrían robar.
- Es preferible realizar las compras en tiendas de tu propio país, si tienes que denunciar un fraude puede que tengas problemas si la empresa está fuera de tu país ya que la legislación a aplicar será la del país donde reside el comercio.

Realizar compras y ventas de productos por Mercado Libre o similares

Mercado Libre ofrece a todos los usuarios un lugar donde vender artículos (nuevos y usados) y donde realizar las mejores compras.

Para vender en Mercado Libre sólo necesitas publicar tu artículo, completar sus datos y elegir la modalidad de venta y el precio. Millones de compradores podrán verlo cada día.

Como comprar

¿Quién vende el artículo?

Se trata de usuarios individuales, o bien empresas reconocidas y locales a la calle que utilizan Mercado Libre como su vidriera en Internet. Se identifican por su Apodo y su Reputación en el sitio.

Mercado Libre no vende artículos.



¿En qué se diferencia la compra a precio fijo de la subasta?

La Subasta y la compra a Precio fijo son las 2 modalidades de venta que el vendedor tiene a su disposición para ofrecer sus artículos.

Precio fijo: compras el artículo en el momento al precio fijo que figura en la publicación.

Subasta: ingresas el precio que estás dispuesto a pagar por ese artículo. El sistema te asignará la oferta mínima para que seas el ganador. Si otro usuario oferta, el sistema volverá a ofertar por ti hasta alcanzar el monto máximo que ingresaste. Al terminar la duración de la publicación quien haya ingresado el precio más alto es el comprador.

Precio: **\$ 669⁹⁹** (Artículo usado)

Ubicación: Capital Federal (Caballito)

Subasta

Ofertar

Conoce al vendedor

Reputación: [Más Información](#)

¿Cómo compro el artículo? En sólo 3 pasos

Para comprar debes estar registrado. Es gratis.

1. Encuentra el artículo que deseas navegando las categorías o usando el buscador.
2. Lee atentamente la publicación del artículo, la reputación del vendedor y hazle preguntas si te quedan dudas.
3. Haz clic en el botón Comprar si se trata de una compra a Precio fijo o en Ofertar si es una Subasta. En este último caso, podrás utilizar la Auto-oferta para indicar el precio máximo que estás dispuesto a pagar. Una vez que hayas realizado la compra, te llegará un e-mail con los datos para contactar al vendedor y el vendedor recibirá los tuyos.

Como vender

Para publicar un artículo debes hacer clic en el botón 'Publicar ahora' en la Página Principal de Mercado Libre y seguir estos pasos.

1. Elige la Categoría

Elegir la categoría apropiada para tus artículos ayudará a los compradores a encontrar fácilmente tus artículos. Al publicar en la categoría incorrecta ¡pierdes ventas!

Selecciona la categoría utilizando el menú.



The screenshot shows a web form titled "Vende tu artículo" with three steps: "1. Elige una categoría", "2. Describe y destaca tu artículo", and "3. Confirma y publica". The first step is active. It contains a search bar and a list of categories. The selected category is "Bebés" and the subcategory is "Corralitos".

Vende tu artículo 1. Elige una categoría 2. Describe y destaca tu artículo 3. Confirma y publica

Elige una categoría

Seleccionar Categoría Busca la Categoría Categorías recientemente utilizadas

1. Categoría

- Accesorios para Vehículos >
- Animales y Mascotas >
- Arte y Antigüedades >
- Autos, Motos y Otros >
- Bebés >**
- Cámaras Digitales y Foto >
- Celulares y Telefonía >
- Coleccionables y Hobbies >
- Computación >
- Consolas y Video Juegos >
- Deportes y Fitness >
- Electrodomésticos >
- Electrónica, Audio y Video >
- Entradas para Eventos >
- Hogar y Muebles >
- Indumentaria y Accesorios >
- Industrias y Oficinas >
- Inmuebles y Propiedades >
- Instrumentos Musicales >
- Joyas y Relojes >

2. Subcategoría

- Andadores
- Alimentación para Bebés
- Artículos de Bebés para Baño
- Asientos de Bebés para Autos
- Cochecitos para Bebés >
- Corralitos**
- Cunas y Caires >
- Juguetes para Bebés >
- Moisés
- Películas infantiles >
- Ropa y Accesorios de Bebés >
- Seguridad para Bebés
- Sillas de Comer
- Sábanas y Acolchados de Bebés
- Triciclos y Kartings
- Otros

Continuar >>

[<< Volver a empezar](#)

Categoría seleccionada: **Bebés >** **Corralitos**

2. Describe tu artículo y destaca tu publicación

Es imprescindible que completes:

Es imprescindible que completes:

Un buen título

¡Ayuda a que los compradores encuentren tu artículo y aumenta tus posibilidades de venta!

- Utiliza los 60 caracteres disponibles.
- Intenta incluir marca, modelo, especificaciones y características importantes.
- Incluye palabras clave que puedan ser elegidas para las búsquedas.



El tipo de venta

**Compra
Inmediata**

El precio de venta es fijo.

**Subasta
Normal**

Eliges el precio de inicio de la subasta y al finalizar el período de la publicación, el producto se venderá al mayor precio que haya alcanzado.

**Subasta
Base \$1**

La subasta comenzará a \$1.

Precio y Cantidad

- Cuando fijes el precio asegúrate de tener en cuenta los precios de productos similares publicados por otros vendedores.
- La cantidad refiere a la cantidad de productos que tienes disponibles para vender por el precio.
- En el caso de colecciones, si vendes los ejemplares juntos, ingresa cantidad 1.

Fotos y Video

- Incluye fotos de calidad que muestren el producto claramente.
- Puedes incluir hasta 6 fotos.

Formatos: .jpg, .jpeg, .png o .gif. Peso máximo 2 MB.

- También podrás subir a tu publicación un video de tu producto del tipo .mpg, .avi, .mpeg o .mov. Peso máximo 80 Mb.

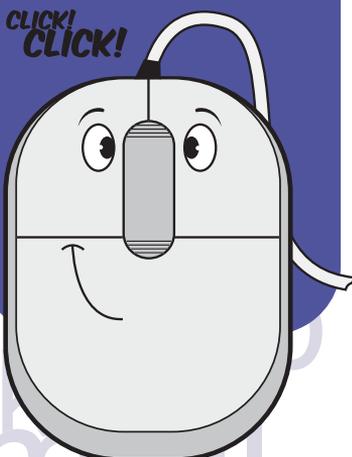
Una descripción completa

- Detalla todas las características del producto.
- Asegúrate que esté en castellano.

ELBIBLIOTECOM

http://
red.c
worldw
netw

Ten en cuenta que no está permitido colocar datos personales ni de contacto en ningún lugar de la publicación, excepto en los artículos de las categorías de clasificados.



Medios de pago y envío qué prefieres utilizar.

Es recomendable que aclares los medios de pago y entrega que aceptes y sus costos correspondientes. Te recomendamos que aceptes MercadoPago en todas tus publicaciones, ya que les da mayor seguridad a tus operaciones y facilita el cobro de las mismas. Tu publicación es la vidriera de tu negocio, cuanto más atractiva sea, mayores serán tus posibilidades de venta.

Si quieres tener publicaciones aún más creativas y exitosas:

3. Revisa y confirma

Lee atentamente toda la información sobre tu artículo y los cargos que corresponden. Si deseas hacer alguna modificación haz clic en el botón Modificar.



Vende tu artículo 1. Elige una categoría 2. Describe y destaca tu artículo 3. Confirma y publica

Revisa y confirma tu selección

Categoría: Computación > Cartuchos, Toner y Tintas > Tintas Sueltas y Recargas [Modificar](#)

Título: producto de testeo, no ofertar... [Modificar](#)

Precio: \$1990.00 Cantidad: 1

Duración: 30 días Repubicación automática: No

Datos adicionales

Cargos

Cargo de publicación*	\$ 1990.00	(aplica el cargo mínimo)
Sin Promoción	\$ 0.00	(destaca tu artículo más)
	\$ 1990.00	

Cargo por venta exitosa \$ 1990.00 (aplica la comisión mínima por unidad vendida)
Sólo en caso de venta exitosa, MercadoLibre cobra un cargo por venta.

[Confirmar y publicar](#) [Cancelar](#)

Búsqueda de artículos

Cuentas con varias herramientas de búsqueda para encontrar lo que deseas.



Buscador por palabras clave



En el menú de Mercado Libre encontrarás el campo para ingresar las palabras clave. Las palabras deben estar escritas correctamente y ser atributos o descripciones concretas del artículo que deseas

Ejemplo

Para buscar un celular puedes ingresar:

- Nokia: el resultado incluirá todos los artículos que lleven la marca Nokia.
- Celular Nokia: de todos los artículos de Nokia, se muestran sólo los que están relacionados con celulares.
- Nokia 3773: de esta forma encuentras un modelo específico.

Selección por tipo de producto

- Para ver el listado completo de cierto tipo de artículos publicados, navega las categorías desde el menú de Mercado Libre.

[¡Regístrate, es gratis!](#)

[Navegar](#) [Vender](#) [Bus](#)

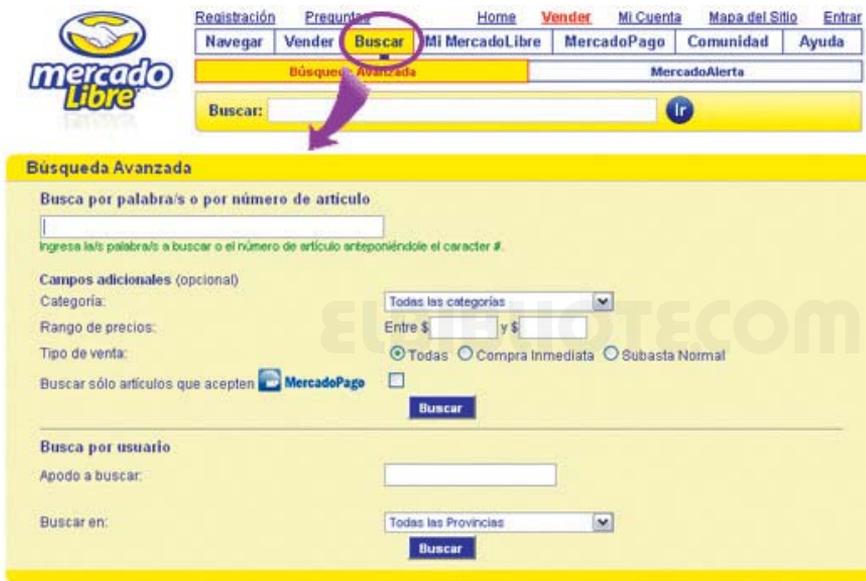
Buscar:

http://
red
worldw
netw

Búsqueda por código o Vendedor

Si conoces el código del artículo o el apodo del vendedor, puedes hacer una búsqueda más ajustada. Código o palabras clave: en este caso también podrás seleccionar categoría, precio y modalidad de venta.

Apodo del vendedor: ingresando el Apodo.



Filtros para refinar la búsqueda

¿La búsqueda arrojó muchos resultados?



Filtra los resultados siguiendo los parámetros que te convengan más. Por ejemplo: Categoría | Ubicación | Precio | Tipo de producto.

Inicio > Celulares y Telefonía > Celulares > "celulares motorola"

Categorías
Motorola - Otros Modelos (224)
RAZR V3 (318)
A1300 (205)
R90 (239)
* Más opciones

Ubicación
Capital Federal (1003)
Gran Buenos Aires (521)
Buenos Aires (526)
Córdoba (147)
* Más opciones

O refinar por
Apagar en cuotas
Nuevo | Usado
Mejores Vendedores
Precio Fijo | Subasta

Listado | Galería de Fotos | Artículos 1 - 30 de 384 | Ordenar por: Más Relevantes | Menor Precio | Mayor Precio

	Celular Motorola V3 Black Nuevos Libres Caja Gta Stock Yal! 100% Seguridad Local A La Calle. Zona Microcentro Electrónica	\$ 499⁹⁹	Artículo nuevo 45 vendidos Capital Federal
	Motorola RAZR2 V9 3g 2 Gb Negro Deluxe. Cam 2.0 Mp Español	\$ 1.549⁹⁹	Artículo nuevo 18 vendidos Capital Federal

ELBIBLIOTECOM

http://
red.c
worldw
netw

Avisos programados sobre nuevos productos que se publiquen
¿Mercado Libre me avisa si alguien publica lo que busco?

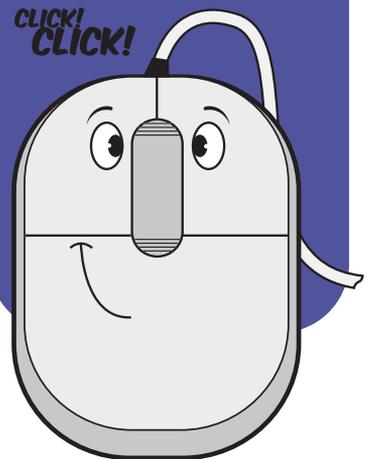
¡Sí! Para eso debes crear una Mercado Alerta.



The screenshot shows the Mercado Libre website interface. At the top, there is a navigation menu with links for 'Registración', 'Preguntas', 'Home', 'Vender', 'Mapa del Sitio', and 'Entrar'. Below this is a secondary menu with 'Navegar', 'Vender', 'Buscar', 'Mi MercadoLibre', 'Seguridad', 'Comunidad', and 'Ayuda'. A search bar is visible with the text 'Búsqueda Avanzada' and 'MercadoAlerta'. A purple arrow points from the search bar to the 'MercadoAlerta' section. The 'MercadoAlerta' section has a yellow header and contains the text: 'MercadoAlerta te avisa por e-mail cuando un artículo de tu interés es publicado en MercadoLibre'. Below this, there is a sub-section titled '¿Qué es MercadoAlerta?' with a description: 'Es la herramienta que te informa periódicamente por e-mail sobre los nuevos artículos publicados que coincidan con tu búsqueda.' To the right of the text is an illustration of a computer mouse with a clock, a camera, and a red shirt, with a green arrow pointing towards it.



Mercado Libre y De Remate se han fusionado y hoy son la misma empresa, el mismo portal y la misma metodología. Las empresas dedicadas a intermediar este tipo de transacciones cobran un porcentaje determinado del valor del artículo publicado. En muchos se cobra además un valor por la misma publicación y en el caso de destacar el producto publicado también se le agrega un monto extra.



hat
ideweb
ork
email