Comprar y vender se hace popular en web, app y redes

Diario:
El Universo
Miércoles, Marzo 6, 2019

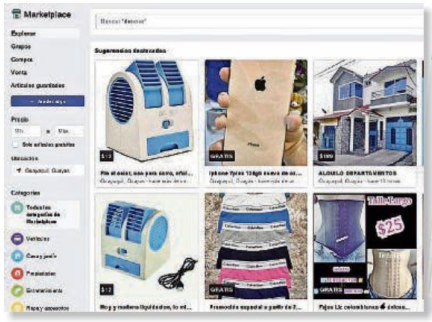
Diario El Universo en su edición del martes 05 de marzo de 2019, publicó sobre la práctica de comprar y vender por interner, que cada vez se hace más común. Existen variedad de sitios para ello: Mercado Libre, OLX, Facebook e Instagram.

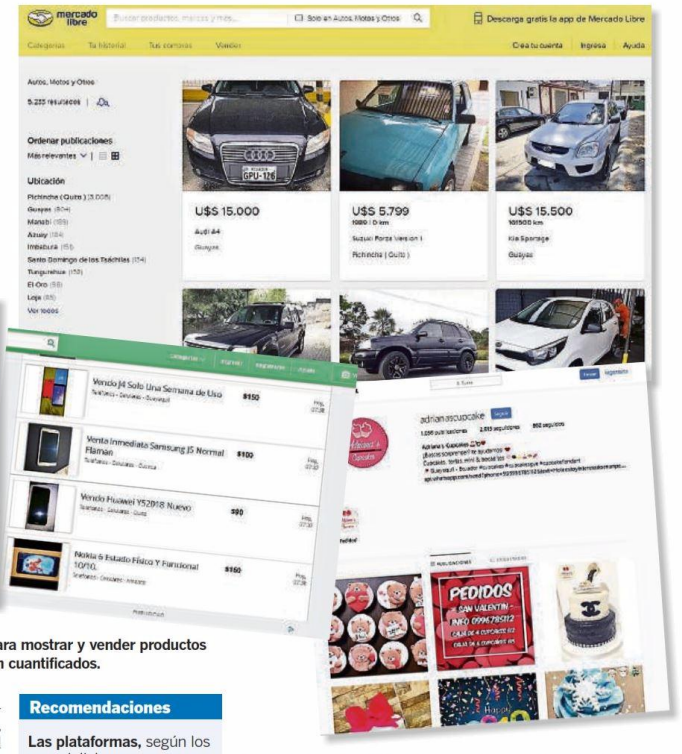
La nota incluye el testimonio de Juan Carlos Torres, docente de la UTPL, quien explica la importancia de estos sitios y de esta práctica.

EN ECUADOR 2,8 MILLONES USAN OLX AL MES

Comprar y vender se hace popular en web, app y redes

Los mejores precios son enganche para compradores, y para vendedores significa no pagar alquiler.





▸ **Las páginas web y las redes sociales sirven cada vez más para mostrar y vender productos de todo tipo. En Facebook hay grupos de compras que no están cuantificados.**

Comprar y vender por internet es una práctica cada vez más común por la comodidad que ofrece. Existe una variedad de sitios como Mercado Libre, OLX, Facebook e Instagram para negociar en ellos desde un vehículo hasta un celular.

Así lo hizo Hernán Peñafiel, ingeniero comercial de 26 años, quien prefiere utilizar estas plataformas por la rapidez: "Nos evitamos los intermediarios y por eso hay menores precios. Yo suelo comprar porque los costos son relativamente iguales al mercado informal".

En cambio, Adriana Alvarado, licenciada en Turismo y Hotelería (27 años), vio en las redes sociales su sustento: "Uso Facebook desde hace cuatro años e Instagram hace dos años en ventas de cupcakes, y me ha ido bien. Evito gastar en alquiler del local y servicios básicos. Además, yo trabajo, esto es un ingreso más que compartimos entre dos personas".

Juan Carlos Torres, docente de la Universidad Técnica Particular de Loja, explica que estos sitios rompen las cadenas de intermediación y allí se refleja la diferencia de costos.

"Hace un par de meses necesitaba un trípode para cámara, pregunté uno en mi almacén favorito y me pidió $ 120 sin posibilidad de pedir rebaja. Encontré el mismo trípode en $ 75 más $ 5 de envío en Mercado Libre; siempre hay alguien más que tiene lo que necesito y en mejores condiciones", cuenta.

En el país, según el gerente general de OLX en Ecuador, Rafael Portilla, hay más de 2,8 millones de usuarios únicos al mes, entre compradores y vendedores, de los cuales el 80% son aquellos que compran y venden; mientras que el 20% la utiliza para una sola vía. Lo hace el 65% por la aplicación móvil y el 35% en web.

¿De qué manera? Si el objetivo es vender, debe ingresar al sitio web –sea de OLX o Mercado Libre–, registrarse con un correo electrónico o usuario de Facebook. Luego hacer clic en vender y completar la información del producto (título, categoría, descripción, precio, fotos) y datos de contacto. Al final se publica y las plataformas envían un *mail* de la activación de la cuenta.

Ahora bien, si lo que quiere es comprar, el proceso es más sencillo. Se ingresa a la página o a la aplicación, se busca el artículo y se contacta con el vendedor.

A Torres le impresiona el traslado de esta práctica: "Existen hasta grupos de compras en Facebook que no están cuantificados, pueden ser muchos, este tipo de grupos permite el contacto y muchas veces el intercambio de mercancía se da de persona a persona".

En redes sociales, para comprar y vender el proceso es distinto a las plataformas. Por ejemplo, en Facebook hay dos opciones, la primera participar de grupos, que en algunos casos llevan el nombre de las plataformas mencionadas anteriormente. Ahí todos los integrantes del grupo intercambian promociones. La otra alternativa para ver y postear ofertas es ir a la barra derecha, en la lista está la opción de Marketplace (mercado). Se da clic en vender y se selecciona una categoría: artículos, vehículos, propiedad, y hasta se ofertan empleos. En cambio, en Instagram se crea la cuenta con perfil comercial.

Con la llegada del internet a la economía, para el presidente del Colegio de Economistas del Guayas, Larry Yumibanda, ya no será la misma: "Las redes sociales, así como las plataformas y las creadas por empresas en su web o a través de aplicaciones son algunas de las apuestas desde la oferta para incrementar su volumen de ventas y llegar a más clientes. La mayoría lo hace para obtener información, es a ese público al que apuntan las empresas con el comercio en línea".

Para Torres, las plataformas marcan el futuro de la economía y además van a determinar la transformación de la oferta y la demanda. "Este mercado ya está saturado, pero para grandes volúmenes; para volumen pequeño es un mercado que aún no se explota". (I)

Recomendaciones

Las plataformas, según los especialistas, son seguras si se tienen precauciones: fijarse en la reputación del vendedor antes de comprar (comentarios de clientes), la calificación que le da la plataforma al vendedor, no realizar compras en línea conectados a una red de wifi abierta o desconocida. Las páginas seguras empiezan siempre por https y se visualiza el ícono de un candado en la barra de direcciones. (I)

Enlace a la noticia de origen:
https://www.eluniverso.com/noticias/2019/03/05/nota/7218143/comprar-vender-se-ha... [1]

Compartir

- [2]
- [3]

Source URL: https://noticias.utpl.edu.ec/comprar-y-vender-se-hace-popular-en-web-app-y-redes

Links
[1] https://www.eluniverso.com/noticias/2019/03/05/nota/7218143/comprar-vender-se-hace-popular-web-app-redes
[2] https://noticias.utpl.edu.ec/printpdf/printpdf/node/936
[3] https://noticias.utpl.edu.ec/javascript%3Awindow.print%28%29