

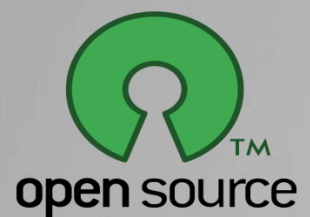
# E-COMMERCE



## MODELOS DE NEGOCIOS EN INTERNET



Avira



# Índice

<b>MODELOS DE NEGOCIOS EN INTERNET</b> .....	<b>2</b>
<b>AVIRA PRO CATALOGADO COMO EL MEJOR ANTIVIRUS DEL AÑO 2016.</b> ¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.	
<b>ONCE MITOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO</b> .....	<b>8</b>
<b>PROTEJA SU NEGOCIO</b> .....	<b>12</b>
<b>RINCÓN DE LOS EXPERTOS</b> .....	<b>13</b>
<b>NOTICIAS</b> .....	<b>14</b>
<b>AMAZON GANÓ CUATRO VECES MÁS EN 2016</b> .....	<b>14</b>
<b>¿QUÉ SE NECESITA PARA COMPRAR ONLINE DE FORMA SEGURA?</b> .....	<b>15</b>
<b>HUMOR</b> .....	<b>17</b>

## CRÉDITOS:

Revista virtual de comercio electrónico, recopilación de los mejores artículos de la prensa internacional.

### Recopilación y edición:

Consuelo de la Torre

[c.delatorre@scprogress.com](mailto:c.delatorre@scprogress.com) (+593 979003123)

Marco de la Torre

[m.delatorre@scprogress.com](mailto:m.delatorre@scprogress.com) (+593 998053611)

### Revisado por:

Arturo de la Torre

[adltorre@scprogress.com](mailto:adltorre@scprogress.com) (+593 999025294)

### Síguenos en:



[www.scprogress.com](http://www.scprogress.com)



[Facebook](#)



[Twitter](#)

# Modelos de negocios en Internet

El e-commerce origina muchos tipos nuevos de modelos de negocio y mejora exuberantemente algunos modelos ya usados, así también, debemos entender que por modelo de negocio, es la manera de alcanzar y crear utilidad para sus clientes, a través de ofertas y actividades que atraigan su atención.

Dentro de este esquema, intervienen dos elementos: la generación de ingresos, aspecto en el que Internet sigue aplicando mayoritariamente los modelos tradicionales aunque adaptados al medio online (publicidad, comisiones, venta de productos y servicios); y, el valor generado para el usuario, aspecto en el que Internet ha cambiado y mejorado en muchos casos la experiencia previa, como ha ocurrido en el sector turismo, en el de las macro tiendas Outlet, los anuncios clasificados o los cupones de descuento, o también ofreciendo servicios completamente nuevos como las redes sociales.

La identificación del modelo de negocios es un intento de simplificar la dinámica de los negocios en la web, pero no es absoluta ni suficiente ya que muchos negocios tienen modelos mixtos. A continuación, detallamos algunos modelos para información de nuestros lectores:



- **Según los participantes que convocan y que son convocados.-**
  - **B2B.-** Business to Business o B-to-B, negocio a negocio, consiste en el comercio electrónico entre empresas a través de internet. Esto incluye la presentación de propuestas, negociación de precios, cierre de ventas, despacho de pedidos y otras transacciones. Con este método se agiliza notablemente el tiempo empleado para esta contratación ya que los pedidos a través de internet se tramitan en tiempo real. También se debe considerar la reducción de costos, comunicación entre empresas de lugares distantes incluyendo otros países con lo cual, el ahorro de tiempo es en sí un valor económico muy importante.
  - **B2C.-** Business-to-Consumer o B to C, negocio a consumidor, se refiere a la estrategia que desarrollan las empresas comerciales para llegar directamente al cliente o usuario final. A pesar del sentido amplio de la expresión B2C, en la práctica, suele referirse a las plataformas virtuales utilizadas en el comercio electrónico para comunicar empresas (vendedoras) con particulares (compradores); por eso, el uso más frecuente es comercio electrónico B2C.
  - **C2C.-** Consumer to Consumer o C to C, se refiere a la estrategia de negocio en la red que pretende relacionar comercialmente el usuario final con otro usuario final. Una estrategia C2C para Internet sería aquella que define un negocio cuyo objetivo es facilitar la comercialización de productos y/o servicios entre particulares, como por ejemplo e-bay o mercadolibre.com. En esta estrategia las transacciones privadas entre consumidores que pueden tener lugar mediante el intercambio de correos electrónicos o el uso de tecnologías P2P (Peer to Peer), es un método sencillo para que las empresas se inicien en el comercio electrónico.
  - **B2G.-** Business to Government o B to G, consiste en optimizar los procesos de negociación entre empresas y el gobierno a través del uso de Internet. Se aplica a sitios o portales especializados en la relación con la administración pública. En ellos las instituciones oficiales pueden ponerse en contacto

con sus proveedores, y estos pueden agrupar ofertas o servicios, podríamos llamarlos de “empresa a administración”.



- **Según la operación que realizan.-** Los modelos pueden ser de venta directa o de intermediación, y su ganancia puede provenir del cobro de comisiones, de la recolección y venta de información estratégica, o de la venta de productos o servicios complementarios o accesorios al principal.
  - **El modelo de venta directa.-** Puede subclasificarse en otras dos categorías, la venta directa del productor o fabricante o el de la venta directa a través de una tienda online. El modelo directo, está fundamentado en la capacidad de la web para permitir a un fabricante alcanzar a los compradores directamente, permitiéndole concentrar la cadena de valor en sus manos. Podemos distinguir:
    - **Vendedor virtual.-** Los vendedores virtuales comprenden cada negocio que a través de una página web vende sus propios artículos diseñados, pero no necesariamente fabricados por él, un ejemplo es Amazon con Kindle.
    - **Vendedor de bits.-** El vendedor a través de un portal web, comercializa directamente sus productos, son los casos de Dell con sus ordenadores, Adobe con sus aplicaciones informáticas o el App Store de Apple.

El modelo directo es idóneo para emprendedores que comercialicen servicios porque la gestión de la logística es más simple y se reduce al mínimo. El problema al que se enfrentan es el posicionamiento de su web.

- **El modelo de intermediación.-** Este tipo de modelo existen varias subclasificaciones, indicaremos las que más se destacan:
  - **Intermediario de mercado.-** Reúne a toda la oferta de un sector determinado en un mismo sitio. Un ejemplo muy ilustrativo es Booking para el alojamiento hotelero o Kayak para alojamiento y vuelos.
  - **Sistema colector de la demanda.-** El cliente final puja lo que está dispuesto a pagar por un servicio para recolectar la demanda, es el caso de Grupalia, Groupon, etc.
  - **Intermediario de subastas.-** El ejemplo más notorio es Ebay, su modelo se basa en que el precio del producto se fija mediante una subasta entre los usuarios interesados.
  - **Intermediario de donaciones.-** Una empresa proporciona una plataforma para la realización de aportaciones económicas para un fin determinado. Si se alcanza el mínimo solicitado por el

recolector de la donación, el gestor de la plataforma recibe una comisión, un ejemplo es Kickstarter.

- **Intermediario de transacciones.-** El mejor ejemplo de este caso es PayPal, una empresa que interviene como intermediario entre los comerciantes y los titulares de las tarjetas de crédito.
  - **Mercado virtual.-** Es un portal donde los proveedores pueden dejar sus productos a la venta y el intermediario es el que se encarga de promover las ventas, los ejemplos más conocidos, Alibaba o Amazon.
- **Según su proyección.-** Los negocios pueden ser locales, regionales o globales. Aunque es poco habitual, otra posible clasificación del negocio electrónico, se puede realizar atendiendo al alcance o proyección del negocio electrónico. Decimos que es poco frecuente ya que todo aquel que va a la web a vender no se pone límites. Según este aspecto se puede hablar de modelos de negocios locales, regionales o globales. Como ejemplo de un modelo de negocio local se puede citar que se limitan exclusivamente a los eventos en la ciudad. Como ejemplo regional o nacional son los comercios electrónicos que sólo funcionan en un país, que no manejan divisas sino únicamente la moneda local y/o sólo se atienden y despachan pedidos a nivel nacional. Como global son los comercios cuya proyección abarca a nivel mundial.
  - **Según su grado de especialización.-** Los modelos de negocios pueden ser horizontales o verticales, los modelos horizontales son aquellos que son muy abiertos y no están definidos dentro de una focalización estricta del negocio, mientras que los modelos verticales son aquellos muy especializados para un nicho de mercado en particular.
    - **Los modelos horizontales.-** La meta es dar una base de experiencia que puede ser explotada por organizaciones en múltiples dominios. Los portales horizontales permiten que las organizaciones con amplias ofertas de productos entren en Internet y provean un marketpace electrónico para sus mercancías. Los portales horizontales funcionan principalmente como entidades operadas por un único dueño; sin embargo, no hay ninguna razón por la que múltiples organizaciones no puedan colaborar en un portal horizontal. Por ejemplo, un portal jurídico o uno de servicios comerciales podrían combinar los talentos de varios especialistas en un solo lugar.
    - **Los modelos verticales.-** Estos sitios apuntan a proveer un lugar centralizado de compras para todo los servicios y de información referentes a un dominio especializado o a un área profesional en particular. Entre los ejemplos que se pueden encontrar están las comunidades en línea o comunidades comerciales verticales tales como, tecnologías avanzadas, comunicaciones, medio ambiente, comida y embalaje, servicios, industria farmacéutica, medicina, servicios de salud, entre otros.
  - **Según el objeto principal de la negociación.-** Dentro de estos modelos pueden ser brick (reales) o click (virtuales), aunque proliferan los negocios que combinan la empresa real con la virtual (brick and click):
    - **Modelo brick.-** Perteneciente a la vieja economía; no realiza actividades de comercio electrónico y genera cantidades considerables de costos fijos provenientes de su infraestructura física.
    - **Modelo click.-** Fundada en los principios de la nueva economía; únicamente realiza actividades de comercio electrónico.



- **Modelo brick & click.-** Tiene participación comercial de forma tradicional y electrónica. En su mayoría fundadas en la vieja economía y recientemente lanzadas al comercio electrónico. Se trata de la combinación de la empresa tradicional y la punto com, ofreciendo dos servicios que operan de forma complementaria; son empresas tradicionales pero modernizadas en Internet y por ello son más eficientes.
- **El brick & click o click & mortar.-** Son modelos de negocio que combinan la venta en tiendas online con la venta en tiendas físicas. De esta forma puedes cubrir el mercado local con las ventajas de ofrecer una venta directa física y las ventajas de un mercado global que ofrece el e-commerce de una tienda online. Este modelo de negocio brick & click suele ser usado por minoristas que poseen muchas cadenas de suministro y son muy conocidos por su presencia física.

FUENTES: <http://cibernegocios.netocios.com/negociosweb.htm>.  
[https://www.icesi.edu.co/blogs\\_estudiantes/vanessa/2009/09/17/modelos-de-negocio-en-internet-b2b-b2cc2cb2g/](https://www.icesi.edu.co/blogs_estudiantes/vanessa/2009/09/17/modelos-de-negocio-en-internet-b2b-b2cc2cb2g/)  
<https://www.pymesyautonomos.com/vocacion-de-empresa/modelo-de-negocio-online-de-venta-directa>  
<https://www.pymesyautonomos.com/vocacion-de-empresa/modelo-de-negocio-online-de-intermediacion>  
<https://blogcomercioelectronico.com/aprenda-comercio-electronico-modelos-o-tipos-de-comercio-electronico/>  
<http://www.monografias.com/trabajos901/tiendas-online-desarrollo-estrategico-comunicacional/tiendas-online-desarrollo-estrategico-comunicacional.shtml#ixzz4YaDYcbr8>  
[http://ecommerce.ncsu.edu/business\\_models.html](http://ecommerce.ncsu.edu/business_models.html)  
<https://es.scribd.com/doc/155159812/Modelo-de-Empresa-Brick-and-Click>  
<http://es.slideshare.net/remyor09/modelos-de-negocios-13428983>  
<http://mcmp1989.blogspot.com/2014/07/en-primer-lugar-cuando-nos-referimos.html>  
<http://www.danielrodriguez.info/2012/07/09/modelos-de-negocios-en-internet-cuales-son-y-como-funcionan/>  
<http://infoautonomos.eleconomista.es/ideas-de-negocio/modelos-de-negocio-en-internet/>



**Authorized GSMK  
CryptoPhone Distributor**

# AVIRA PRO catalogado como el mejor antivirus del año 2016.



AV-TEST es un clásico de las pruebas independientes. Su prueba de ataques de día cero es similar a la efectuada por AV-Comparatives, junto a otros laboratorios, sometió de forma continua a diferentes antivirus a rigurosas pruebas de detección de malware, en las que no se admiten falsas alarmas, ni tampoco intentos fallidos, midiendo el porcentaje de virus desconocidos que han sido bloqueados y eliminados con éxito.

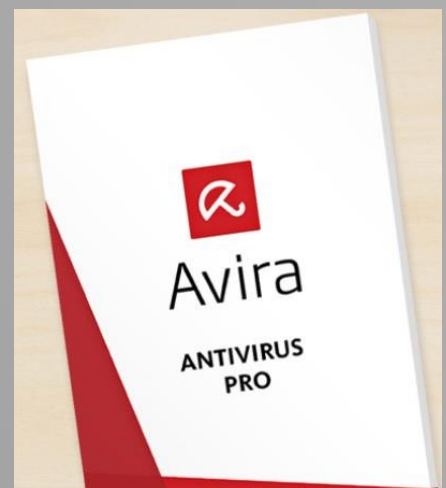
En esta comparativa, los laboratorios encontraron que Avira se encuentra en la cima, como el mejor antivirus, por su rendimiento y eficacia tanto en equipos informáticos como en equipos móviles Android.

El laboratorio de pruebas independiente AV-TEST otorgó a Avira Antivirus Pro un premio consecutivo a la mejor reparación. Antivirus Pro triunfó contra los competidores en la prueba de resistencia de 2016, confirmando que ningún otro software antivirus es mejor en la limpieza de los archivos infectados y la reparación de los equipos infectados con malware.

AV-TEST sometió ocho suites de seguridad para Windows a múltiples rondas de rigurosas pruebas. En la categoría "Reparar", cada solución de software antivirus fue probada para ver si podía recuperar el control del equipo capturado y guardar archivos importantes después de un ataque malicioso con éxito. Avira Antivirus Pro logró los mejores resultados en su clase durante todo el año 2016, emergiendo como la mejor solución de software antivirus para la limpieza y reparación de computadoras infectadas. Con este logro, los usuarios pueden confiar en que su equipo funcionará de nuevo y que todos sus datos estarán accesibles una vez más, incluso después de un ataque malicioso con éxito.

*"Estamos orgullosos de ganar el AV-TEST Best Repair Award nuevamente. Nuestra defensa de este título confirma nuestro alto nivel de protección contra el software malicioso y demuestra que nuestros clientes pueden confiar en nosotros", dijo Alexander Vukcevic, Director de Avira Virus Labs. "Avira Antivirus Pro ha demostrado ser muy eficaz para proteger y ayudar a nuestros clientes contra ataques de software malicioso, además de ayudarles si su computadora se infecta".*

*"Otras marcas no se acercaron a la capacidad de Avira para protegerse frente a cientos de ataques de malware en una variedad de pruebas durante todo el año, Avira Antivirus Pro no sólo fue eficaz en la eliminación de los sistemas de infecciones de Windows, también fue el mejor en la curación de archivos, incluso después de cualquier contaminación por malware ", dijo Andreas Marx, CEO de AV-TEST. "Avira Antivirus Pro demostró ser fiable en caso de un ataque de malware exitoso, ayudando a los usuarios a guardar archivos infectados".*



Avira Antivirus Pro ya había ganado el premio Best Repair de 2015 por el mejor rendimiento durante todo el año, haberlo ganado de nuevo para 2016 demostró que Avira continuará con un enfoque significativo en el desarrollo de protección de calidad para sus clientes.

El Premio a la Mejor Reparación fue entregado a Avira por AV-TEST en una celebración de premios el 1 de febrero de 2017.

Adicionalmente, AV-Comparatives nombró a Avira Antivirus Pro, como el mejor producto, luego de haber sometido al antivirus a rigurosas pruebas durante todo el año.

Avira tuvo el mejor desempeño en el Real Time Protection, en detección de malware y en la reparación de archivos infectados. Además de su bajo impacto en los sistemas operativos.

Para obtener información sobre Avira Antivirus Pro, visite el sitio web [www.scprogress.com](http://www.scprogress.com), o solicite una demostración directamente al **correo electrónico: avira@scprogress.com**.

FUENTES: <http://www.businesswire.com/news/home/20170202005787/es/>  
<http://finance.yahoo.com/news/avira-does-twice-row-antivirus-144400711.html>  
<https://articulos.softonic.com/comparativa-antivirus-windows-2016>  
<https://www.av-test.org/es/antivirus/moviles/android/noviembre-2016/avira-antivirus-security-4.5-164406/>



## ARREGLO Y CONFIGURACIÓN DE SWITCHES DE CORE CISCO Y HP

- ⇒ PARTES Y PIEZAS PARA TODOS LOS MODELOS DISPONIBLES
- ⇒ TÉCNICOS ESPECIALIZADOS
- ⇒ DIAGNÓSTICO GRATUITO



MÁS INFORMACIÓN:  
 TELF:(02)2900865  
 INFO@SCPROGRESS.COM



# Once mitos del comercio electrónico

El nuevo canal de negocios es el comercio electrónico o e-commerce, razón por la cual es conveniente definir los objetivos y estrategias en base a las necesidades y problemáticas específicas del negocio online, por lo que presentamos los once mitos más relevantes del comercio electrónico:

## 1. Es fácil montar tu negocio online.

*"...mañana le digo a mi pariente que me monte una tienda online, él es muy bueno en los ordenadores, seguro que en media hora la tiene lista..."*

Crear una tienda online es como montar una tienda física. Necesitas un plan de empresa, unos objetivos. ¿Qué vas a vender?, medios de pago, empresas de transporte, servidores, proveedores, stock del catálogo y un sinfín de cosas que debes gestionar. La diferencia más importante es que tienes que ganarte al cliente de manera virtual, no lo tienes cara a cara para usar tus habilidades sociales-comunicativas.

## 2. Es gratis.

*"...crear una tienda online es gratis, y con que venda un producto, ya me sale rentable..."*

Puedes registrarte en un hosting gratuito que te permite tener una base de datos y algo de ancho de banda. También puedes instalar en ese hosting un motor de comercio electrónico gratuito como Prestashop. Lo que no va a ser gratuito es contratar más ancho de banda porque el que tienes se satura con 10 usuarios en línea. Tampoco va a ser gratuito contratar más potencia de máquina para el servidor web o servidor de base de datos para que no se caiga la tienda cada 3 horas. ¿Quieres montar tu negocio online? Hazlo sobre unos buenos cimientos que te permitan construir un negocio estable.

## 3. No necesitas experiencia.

*"...eso de montar una tienda en Internet es para cualquier persona... mañana mismo me creo yo una..."*

¿Cuánto vale tu hora de trabajo o tiempo libre? Si no has montado nunca una tienda online y no tienes conocimientos informáticos, una persona experta puede hacer en 10 minutos lo que tú tardarías en hacer 2 horas.

Una tienda online es negocio, ¿tienes experiencia en llevar negocios? ¿Sabes algo de administración de empresas? Al igual que el párrafo anterior, si no tienes ningún conocimiento sobre cómo llevar un negocio orientado a la venta de productos, apóyate en alguien que sepa hacerlo.

## 4. No es un negocio.

*"...yo tengo la tienda online como secundaria, no le hago mucho caso... para mí es un juego..."*

Si no quieres que funcione tu negocio online, sirve la frase descrita anteriormente.



Si decides ingresar en el mundo de los negocios online, ingresas o no ingresas, pero toma una decisión, ya que la competencia es dura, y si te decides, tienes que hacerlo con todas las consecuencias, con dinero para invertir en catálogos, campañas de marketing, publicidad, SEO (Search Engine Optimization), servidores, logística, etc., siempre con el objetivo de conseguir el retorno de inversión esperado.

## 5. Sólo importa el precio.

*“...tengo los precios más bajos, soy el rey del mambo...aunque de vez en cuando me llama un cliente enfadado porque le ha llegado el paquete roto”*

Como cliente habitual de tiendas online, busco siempre los precios más competitivos, pero no me importa pagar un poco más si la tienda donde lo hago me da mayor confianza. La confianza en los negocios online es muy importante ya que no estamos viendo a la persona de forma física y, de manera virtual, tenemos que conseguir que confíe en nuestra tienda para las actuales y futuras compras que quiera realizar. Un usuario de Twitter con un número importante de seguidores, que esté enfadado con nuestra tienda, puede causar un gran daño a nuestra imagen corporativa.

Un factor importante en el proceso empieza cuando el cliente ha comprado el producto, hasta que lo tiene en su casa, tiene un nombre: Logística. Mensajes como el “Envíos gratuitos dentro de la localidad”, o “Entrega en 24/48h”, ganan muchos puntos. Ahora sí, es recomendable poner lo que sí se va a cumplir, y para ello seguramente tengan que negociar bien con la empresa de transporte o buscar y analizar los tiempos de entrega de dichas empresas.

## 6. Crear y vender.

*“...mañana monto la tienda y al día siguiente estoy vendiendo...”*

Durante tres días monto la plataforma tecnológica de la tienda. Los siguientes días necesito planificar la estrategia de marketing y publicidad online, diseñar un buen plan de optimización para los motores de búsqueda, para subir posiciones en los resultados de búsqueda, negociar con la empresa de transportes las condiciones del contrato, etc.

## 7. La interfaz no importa, sólo el catálogo.



*“...yo pongo todo mi catálogo ahí, paginado, y ya está...”*

Siempre hay excepciones a la regla. Las tiendas online deben tener una mínima navegabilidad que apoye a la usabilidad del sitio. No querrás que un usuario entre en tu tienda y que por tener un buscador malo no encuentre lo que quiera, que en realidad lo tienes y se vaya a otra tienda. Cosas como esas son las que hay que evitar.

## 8. En el momento en el que aceptas PayPal y tarjetas de crédito, ya eres una empresa global.

*“... mi informático me ha activado PayPal, ya puedo vender a Suecia...”*

¿Te has planteado los gastos de envío a otros países? ¿Das soporte en el idioma de ese país o al menos en inglés? ¿Cómo gestionas las devoluciones?

## 9. Fraude electrónico y seguridad en las compras.

*"...no me confío de comprar en Internet, eso no es seguro..."*

El 80% de los fraudes electrónicos son causados por los compradores y no por los vendedores.

Con respecto a la seguridad, sólo queda decir que es más seguro comprar en una tienda online con un cifrado SSL 128 bits, que dejarle la tarjeta a un camarero de un restaurante y que se la lleve para realizar el cobro. Podría ocurrir que el camarero puede tener un portátil en la cocina del restaurante con una compra lista, sólo necesita una tarjeta de crédito para finalizarla, que mejor que la de un cliente que se la acaba de dejar para cobrarle por la comida.

## 10. En el e-commerce es todo tecnología.

*"...pffff necesito una infraestructura de tamaño bíblico para tener una tienda online..."*

El 5% de los recursos para mantener una tienda online son tecnológicos, el 95% restante son recursos que hacen referencia a la gestión del negocio, marketing, publicidad, logística, etc.

## 11. El mejor sitio de E-business

*".....para vender por Internet, basta con tener una página vistosa y listo....."*

Tener una página vistosa en línea para vender o promocionar una tienda no es la mejor opción, la misma debe estar desarrollada con el conocimiento de usabilidad que los usuarios le dan a tu sitio, analizar la tasa de conversión entre visitas únicas y ventas realizadas. **SCProgress** tiene la experiencia para el diseño y desarrollo de tu sitio E-business, y asegurar que los objetivos previstos sean alcanzados con éxito.

Con lo expuesto en el presente artículo esperamos haber solventado la mayoría de las preocupaciones al momento de montar un negocio online, así también, debemos recordarles que la seguridad de la infraestructura es la más importante de todas, por lo que es indispensable que la tomen muy en serio, e instalen el software y hardware necesario para la protección de la misma y de la información que almacenen.

FUENTE: <http://www.brainsins.com/es/blog/top-10-mitos-del-comercio-electronico/74307>

**SCProgress brinda cursos de capacitación en diversas áreas tecnológicas enfocadas en las TICs. Nuestra amplia experiencia y la de nuestros técnicos, tanto a nivel nacional como internacional, nos da las competencias necesarias para brindar una formación completamente certificada en las siguientes áreas:**

- **Ciberseguridad**
- **Seguridad perimetral de la red**
- **Seguridad endpoint**
- **Zimbra - Correo electrónico y listas de difusión**
- **Comercio electrónico/E-business**
- **Criptografía**
- **Análisis forense de datos en la red**





# Cooperativa de Ahorro y Crédito “General Rumiñahui”



***Promoviendo el desarrollo y bienestar de sus socios militares y civiles desde 1993.***

- Créditos sin garante hasta 3.000 dólares.
- Otorgamos créditos para consumo, emprendedores y microempresarios.
- Las tasas de interés más bajas del mercado.
- Inversiones a plazo fijo.
- Pagos de créditos y ahorros, a través de ventanillas o con autorización de débitos bancarios del Banco Pichincha, General Rumiñahui e ISSFA.
- Asistencia ambulatoria  
Consultas médicas de primer nivel ilimitadas en cualquiera de las patologías derivadas de: medicina general, ginecología y pediatría.
- Cobertura en asistencia dental.
- Examen clínico y diagnóstico.
- Higiene dental, alivio del dolor.
- Rayos X periapical, profilaxis (Limpieza dental profunda).
- Restauraciones en resina simple.
- Extracciones simples.



**Suites en Tonsupa – Esmeraldas por mantener las cuentas activas, pagos puntuales e inversiones.**

# Proteja su negocio

Con el mejor sistema de seguridad para Internet



El continuo crecimiento de las transacciones a través del comercio electrónico hace que las empresas sean grandes o pequeñas, se extiendan hacia esta forma de promoción de sus productos y servicios, incrementando las compras y ventas en línea, la mayoría de comercios han evolucionado y realizan sus pagos a través del internet, por lo que se convierte en indispensable considerar la seguridad de los datos propios, como de sus usuarios, a través de mecanismos, técnicas y algoritmos adecuados para evitar los continuos riesgos a los que se encuentran expuestos.

Proteja su organización o negocio contra todo tipo de ataques, intentos de intrusión, malware, troyanos, ataques DoS y DDoS, transmisión de código malicioso, actividades de backdoor y amenazas combinadas. Con Sistemas de Prevención de Intrusos basado en firmas, que permiten una óptima protección contra las últimas vulnerabilidades.

Cyberoam NGFW ofrece inspección y control de aplicaciones en línea, filtrado Web, inspección HTTPS, sistema de prevención de intrusos, VPN (IPSec y SSL) y controles de ancho de banda granulares. También se encuentran disponibles características adicionales, tales como: WAF, puertos expandibles (FleXi), Antivirus y Antispam perimetrales, ofreciendo un alto rendimiento, seguridad, conectividad, productividad y una arquitectura de seguridad extensible (ESA) para su seguridad.

Recuerde que la productividad y crecimiento de su negocio, depende principalmente de la seguridad de su infraestructura tecnológica. **SCProgress** cuenta con la mejor tecnología y personal especializado en seguridad informática. **Solicite una demostración al correo electrónico [ventas@scprogress.com](mailto:ventas@scprogress.com).**

# Rincón de los expertos

En un mundo cada vez más enfocado en los sistemas de E-business, la analítica web es el cerebro de funcionamiento de todos estos negocios. La analítica web es una de las disciplinas con mayor crecimiento del marketing online ya que es la brújula que te permite mejorar la calidad de tu trabajo y los resultados que obtienes. En Internet existe una vasta fuente de recursos y bibliografía dedicadas a la analítica tanto aplicando google analytics con sus herramientas SEO y SEM, como también la analítica con herramientas de Facebook.

Te recomendamos revisar las principales herramientas para que aprendas a optimizar tu sitio de E-business en la URL: <https://www.40defiebre.com/los-mejores-blogs-de-analitica-web/>

**“La Red o Internet es considerada un gran aliado a la hora de potenciar la creatividad. Además, utilizamos la Red para acceder a la información, comunicar, almacenar datos y divertirnos.”**

**— Tony Buzan —**

# Noticias

## Amazon ganó cuatro veces más en 2016

**El negocio de gestión de datos le genera el 75% del beneficio operativo**



La expansión de Amazon continúa, alimentada por el cambio en los hábitos de consumo y el negocio de la gestión de datos, el gigante del comercio electrónico se anotó un incremento del 27% en los ingresos para el conjunto del ejercicio 2016 alcanzando los 135.990 millones de dólares. De ese total, 43.740 millones corresponden al cuarto trimestre, el de las compras navideñas. El beneficio para el conjunto del año rondó los 2.370 millones, un incremento del 300% frente a 2015.

Los resultados de Amazon se están convirtiendo en un termómetro de la marcha de la economía, comparable a Walmart, General Electric o Caterpillar. La compañía fundada por Jeff Bezos se llevó el 43% de todos los ingresos generados el año pasado en EE UU por las ventas online y fue responsable, además, de la mitad del incremento.

Amazon es el líder claro en el negocio del comercio electrónico, le está marcando el terreno a la cadena de hipermercados Walmart que está incrementando el número de artículos disponibles en su portal con entrega gratuita a domicilio, sin embargo, tres cuartas partes del beneficio operativo lo genera su infraestructura de gestión de datos, con 3.110 millones. Esa división le aportó 12.220 millones en ingresos, un 55% de incremento en un año.

Obsesionados con la logística la compañía acaba de presentar los planes para establecer un centro de conexión en un aeropuerto próximo a Cincinnati (Kentucky), desde el cual gestionará su flota de aviones. De esta manera logrará reducir aún más su dependencia en los servicios de mensajería como UPS, DHL y FedEx.

El complejo costará 1.490 millones y tendrá capacidad para operar 200 vuelos diarios. El propósito es acelerar los plazos de entrega de los paquetes a sus clientes y reducir de paso los costes de envío. Amazon está operando en la actualidad 16 aviones B767 para mover la mercancía, aunque contempla elevar la flota hasta 40 aeronaves en dos años.

La ambición de Jeff Bezos es mayor ya que el aeropuerto tendrá capacidad para acoger un centenar de aviones. La compañía, que ya está presente en pequeños aeropuertos donde tiene centros de distribución, precisa que es un suplemento al servicio de entrega que ya realiza con sus socios. Amazon cumple las entregas en un plazo promedio de tres días y medio, dos días menos que el resto.

Amazon también vende sus propios dispositivos electrónicos y produce contenido original para su plataforma. La compañía tiene en la actualidad una valoración de 403.200 millones de dólares, lo que le coloca como la quinta firma cotizada entre Berkshire Hathaway y Facebook, logrando que sus acciones se aprecien en un 50% durante el último año.

FUENTE: [http://economia.elpais.com/economia/2017/02/02/actualidad/1486059973\\_383331.html](http://economia.elpais.com/economia/2017/02/02/actualidad/1486059973_383331.html)

# ¿Qué se necesita para comprar online de forma segura?



Seguramente a todos nos ha surgido esta pregunta. Hoy se puede comprar de manera segura por Internet aunque hay que hacerlo con cuidado. Con esto queremos decir que es necesario tener una serie de consideraciones en cuenta.

Para los ciberdelincuentes cualquier oportunidad es buena para realizar robos de información. El dinero es uno de los mayores atractivos existentes y las operaciones a través de servicios de Internet facilitan mucho más este tipo de operaciones que en muchas ocasiones se realizan a gran escala. El temido *phishing* es el medio utilizado para alcanzar su meta.

En este artículo vamos a ofrecer algunos consejos y prácticas que pueden evitar que se conviertan en víctimas y en caso de serlo, minimizar los daños provocados.

En la actualidad la mayoría de las entidades bancarias asocian seguros antifraude a sus tarjetas, algunos son gratuitos y por otros hay que pagarlos. Siempre es interesante preguntarse si ya está asociado a dichos seguros, y si no es así, preguntar qué condiciones tiene, ya que suelen cubrir una cantidad de dinero importante e incluso la totalidad de lo estafado.

También tienen servicios que ayudan saber qué ocurre con sus tarjetas, como el aviso por SMS de las operaciones o movimientos, aunque últimamente con las aplicaciones de los bancos en nuestros Smartphone también podemos recibir notificaciones push. Si estos avisos están activados, con una llamada rápida al banco, pueden cancelar o bloquear temporalmente las tarjetas y evitar un fraude mayor. Incluso algunas entidades te permiten tener una tarjeta que sólo sirve para comercio en línea, en la cual haces un ingreso determinado de dinero y la puedes utilizar. Con este tipo de tarjetas en caso de robo no hay problema, porque no podrán hacer nada, a no ser que se haya dejado con saldo.



Otra manera de comercio electrónico seguro es utilizar PayPal, aunque no todos los comercios lo admiten. Este es un servicio gratuito para pagar en establecimientos online y para enviar dinero a amigos o familiares. PayPal es una empresa que vigila las transacciones y hace que pagar sea más seguro, además, en caso de conflicto median entre los involucrados para ver qué ha pasado realmente, es de las plataformas más seguras de pago hoy en día.

## ¿Qué antivirus debo tener instalado en el PC?

En la PC se puede instalar software gratuito, pero si queremos tener una seguridad extra habría que instalar un software comercial (antivirus), **como Avira Pro o Avira Internet Security**. Esto es debido a que es el mejor antivirus de pago, que lleva asociado servicios que velan por nuestra seguridad cuando realizamos compras a través de internet; lo que hacen es proteger las comunicaciones para que nadie pueda robar nuestra identidad y tampoco nuestros datos para realizar el pago.

También influye el navegador que se utilice para navegar, muchos piensan que todos los navegadores son igual de seguros, pero no es así. Deberías realizar un análisis de tu navegador favorito, verificando si cumple con las seguridades correspondientes para las transacciones en línea.



Otro punto débil es nuestro correo electrónico, aquí no hay un software para instalar a aparte de un antivirus que inspeccione tu correo electrónico. Pero sí hay prácticas que se pueden seguir, como mirar el remitente del correo, sino es de una dirección conocida no abrirlo, si está en no deseados puede ser porque contenga *malware*. Así que extremar las precauciones con los correos al leerlos. Si ven algo que puede ser malicioso, deben bloquear al remitente o marcarlo como no deseado y eliminarlo. De este modo, el próximo correo que nos envíen no aparecerá en la bandeja de entrada de nuestro correo electrónico.

### Cuidado con la red Wi-Fi

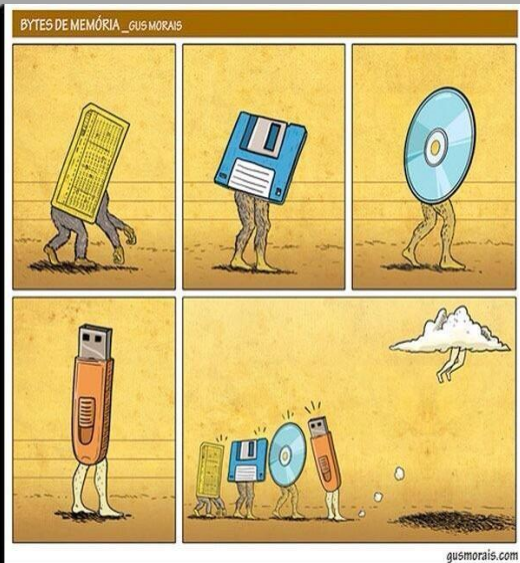
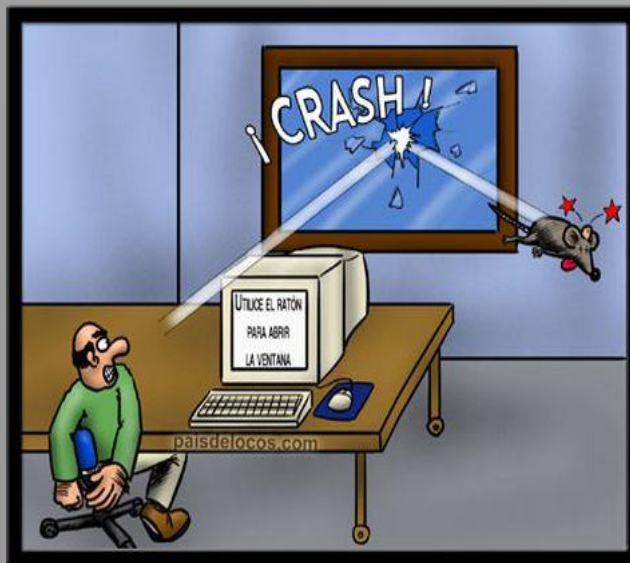
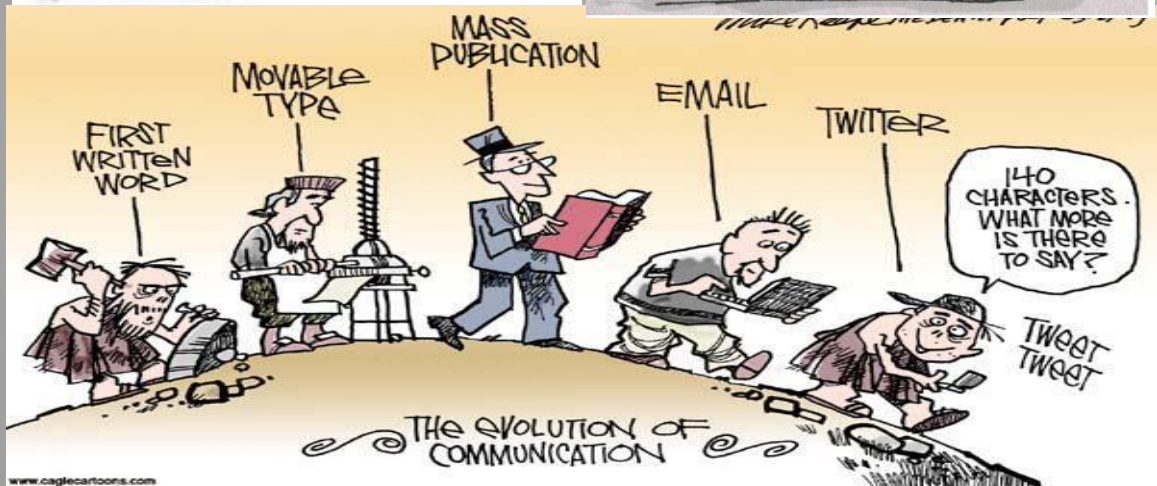
Hay que tener cuidado con las redes Wi-Fi públicas ya que son visibles y no tenemos la certeza de los usuarios que están accediendo a ella. En definitiva, tener los firewalls activos en los equipos para evitar que puedan ingresar, indicar al ordenador que están en una red pública, para que el sistema operativo restrinja las operaciones que puede realizar en la red, y nunca entrar a las páginas webs de pago o del banco si no utilizan medidas para proteger nuestras comunicaciones, como un proxy SSL o una VPN.

En cuanto a la red Wi-Fi de nuestra casa, lo mejor que se puede hacer es añadir toda la seguridad que podamos, tener una clave WPA2-Personal con cifrado AES y contar con una contraseña robusta es fundamental, además, debemos siempre desactivar el protocolo WPS de nuestro router.

Esperamos que con estos consejos básicos pierdan el miedo a comprar online, y se den cuenta que se pueden hacer cosas para prevenir. Recordar además, buscar siempre tiendas conocidas y, no aventurarse porque vean un buen precio, podría ser una estafa.

FUENTE: <https://www.redeszone.net/2017/02/11/se-necesita-comprar-online-forma-segura/>

# Humor



Empresas o personas interesadas en promocionarse en nuestra revista, por favor contactarse con [c.delatorre@scprogress.com](mailto:c.delatorre@scprogress.com)

# SCProgress cuenta con todo lo que necesita para su infraestructura de cableado estructurado

Los sistemas de cableado estructurado constituyen una plataforma universal para la transmisión de voz, datos y video, el diseño e implementación de infraestructuras de fibra óptica y cableados que cumplan con los estándares se vuelven cada vez más imprescindible para el éxito de sus empresas.



## SCProgress brinda el mejor servicio en:

- Diseño e instalación de sistemas de cableado estructurado con las mejores marcas.
- Certificación de sistemas de cableado estructurado
- Diseño e instalación de fibra óptica.
- Asesoría técnica para la implementación de sistemas de cableado estructurado.
- Personal altamente calificado, certificado y con amplia experiencia.

En caso de requerimiento del cliente, nuestro personal cuenta con experiencia en marcas como Panduit, Dexon, así como marcas nacionales.

Para más información no dude en contactarnos en [ventas@scprogress.com](mailto:ventas@scprogress.com)



*Nuestro país se encuentra ubicado sobre el cinturón de fuego del pacífico, por lo que nos encontramos expuestos a eventos naturales que pueden afectar nuestras actividades, razón por la cual, debemos tomar acciones y ejecutar procedimientos para mitigar posibles siniestros, ya sean causados por la fuerza de la naturaleza o por accidentes humanos.*

*Contamos con personal especializado en la gestión, planificación, capacitación e implementación de estrategias para la reducción de riesgos y ponemos a su disposición, asesoramiento en la elaboración de planes de gestión de riesgos, diseñados exclusivamente para las características de su empresa, así como, capacitación en áreas a fines, principalmente en:*

- *Primeros auxilios.*
- *Brigadas de emergencia.*
- *Prevención de incendios*
- *Seguridad industrial.*
- *Normas de seguridad.*
- *Prevención y manejo de emergencias y evacuaciones.*



[www.gesrica.com](http://www.gesrica.com)

E-mail: [info@gesrica.com](mailto:info@gesrica.com)

Teléfonos: 0984489267 - 0996620889 - 0979003123

Dirección: 18 de Septiembre 07-04-009 y Panamericana Norte.

[www.scprogress.com](http://www.scprogress.com)

**Febrero 2017**