



# COMERCIO ELECTRÓNICO

## EN EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

# CONTENIDO

COMERCIO ELECTRÓNICO EN EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

2



Panorama General del  
Comercio Electrónico

01

Tendencias en el  
Comercio Electrónico

02

Casos de Éxito de Exportación  
Utilizando E-Commerce

03



01

# PANORAMA GENERAL

# Existen 10 tecnologías de las cuales se espera que sean esenciales para generar nuevas oportunidades de negocio



Conexión móvil  
(4G/LTE,5G)



La nube



Big Data/  
Data Analytics



Dispositivos  
sensoriales



Telepresencia



Redes Sociales



Virtualización



Comunicaciones  
unificadas



Impresión 3D



Realidad  
aumentada

*Muchos de ellos derivados de internet y relacionados con el comercio electrónico*



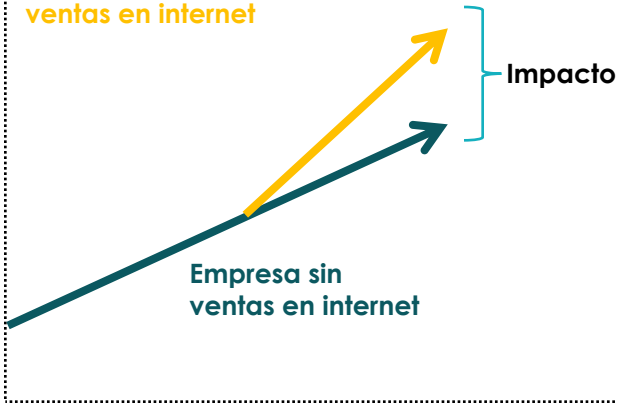
# Las ventas por internet han contribuido al crecimiento de las empresas en valor de venta, el número de productos y destinos de exportación



Las ventas por internet han incrementado 27% el último año en Colombia

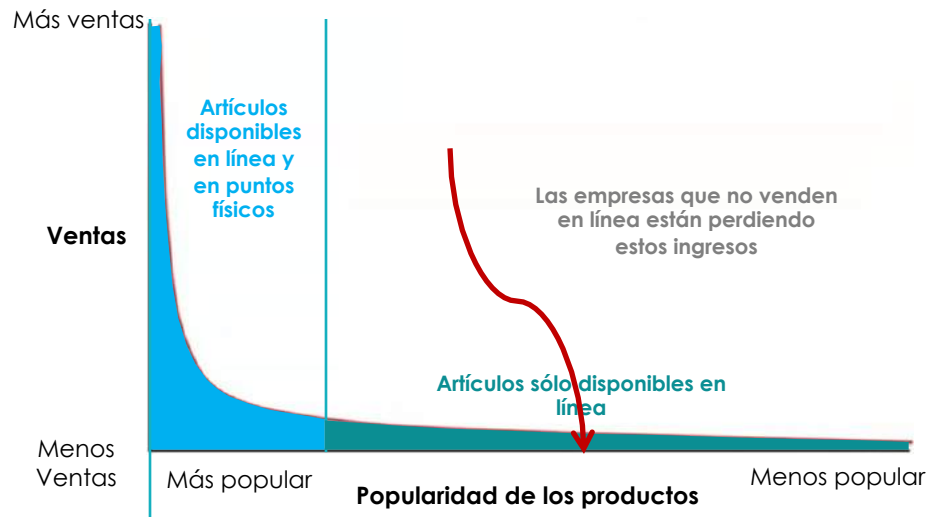
Variable de impacto

Empresa con ventas en internet



Tiempo

Las ventas en línea permiten aprovechar la reducción de costos para ampliar la oferta-demanda y generar mayores ingresos, con variedad de productos para cada gusto.



Fuente: Coursera – Mining databases (2014).

# En Colombia, el porcentaje de compradores online creció 24% respecto a 2013, esta tendencia se mantendrá en los siguientes años



Moda  
35%



Electrónica  
28%



Alimentación  
22%



Belleza  
22%



Cultura  
16%

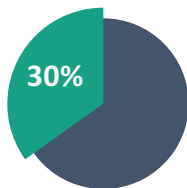


Decoración  
13%

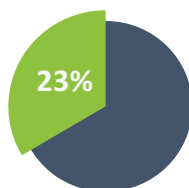


Deportes  
12%

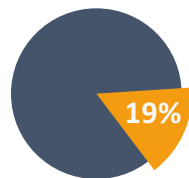
## Servicios



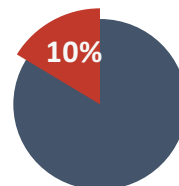
Viajes



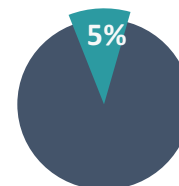
Eventos



Telecomunicaciones



Banca



Seguros

# Entre los aspectos más valorados por los compradores están las opciones de pago, la entrega y la devolución de los productos/servicios

Pago  
**51%**

varias alternativas de pago



Medio de pago más utilizado

**57%**

tarjeta de crédito. Se atribuye a más beneficios

Entrega - Devolución

**49%**

envío gratis

**45%**

facilidades para hacer devoluciones

Comercio electrónico en el PIB

US\$8.283 millones fueron las ventas a través de redes de pago en Colombia en 2013.

● PIB Colombia US380.190 M ● E\_Commerce



# Internet es uno los canales de comunicación más utilizados por los consumidores para tomar decisiones de compra

## Moda

Ayuda a la selección de productos  
Encuentra mejor calidad y precio

## Viajes

Comprar fácilmente  
Comparar la oferta

## Eventos

Conocer disponibilidad  
Seleccionar la mejor localidad (boletas, espectáculos, cine)  
Evita desplazamientos



## Electrónica

Ayuda a la selección de producto  
Conoce mejor el producto

## Belleza

Consulta comentarios/reseñas de otros usuarios

## Servicios

Conoce nuevas alternativas  
Compara precios  
Consulta los comentarios de otros

# El estilo de los compradores en todo el mundo refleja la cultura de cada región y sus preferencias



**ESTADOS UNIDOS**  
**Estilo contemporáneo**  
Satisfechos con su experiencia de compra en línea en un 83%. El 58% agregó artículos a su carrito de compra para reunir los requisitos para un envío gratis.

**MÉXICO**  
**Estilo moderno**  
Compran más artículos en tienda que en línea. El 44% busca en su dispositivo móvil los productos antes de visitar las tiendas. El 80% de los compradores en línea usan redes sociales para tomar la decisión.

**BRASIL**  
**Estilo moderno**  
Más de la mitad (56%) de las compras se realizan en línea, porcentaje más alto de todos los mercados. El 38% de los compradores en línea están dispuestos a esperar 11 días para que sus envíos sean gratis.

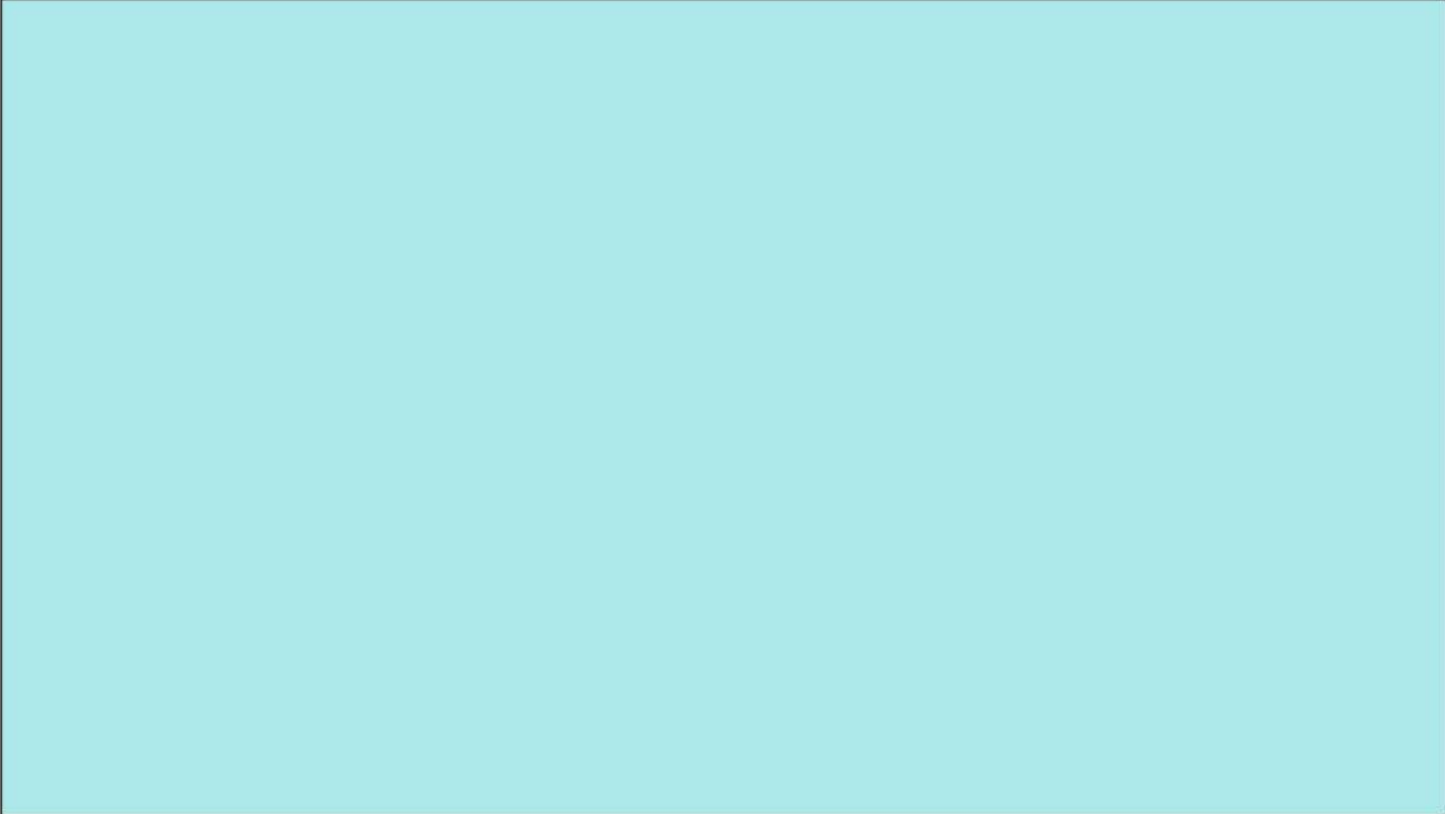
**EUROPA**  
**Estilo clásico**  
1 de cada 3 de los compradores en línea prefieren entregas en el hogar. 90% de los compradores revisarán la política de retorno del minorista.

**ASIA**  
**Estilo innovador**  
Grandes consumidores de tecnología. 48% espera entregas al día siguiente de pedidos nacionales.



## 02 TENDENCIAS

# La tecnología es muy importante para nosotros por razones que no reconocemos abiertamente



# El panorama para el año 2033 traerá importantes cambios para el mundo y Colombia



Se vivirá en un **mundo** completamente **digitalizado**. Las telecomunicaciones permitirán **la masificación del comercio electrónico**, vía dispositivos. Muchos servicios serán prestados a través de internet.



Los **servicios de comunicación, financieros**, y de **asesoría** alrededor de internet ya son un componente fundamental y seguirá su crecimiento al ritmo de los cambios de la economía.



Los **celulares** se incorporan a otros **aparatos** cotidianos. A los servicios de datos se podrá acceder desde los aparatos cotidianos, de ahí la comunicación y manejo de software. Todos con acceso a datos online.



En las próximas dos décadas se espera que operen más empresas con prácticas y estrategias de **teletrabajo**. El entrenamiento será más individual, personalizado y digital.



**Bancarización del 32,8%** de la población en Colombia que falta será un objetivo. Promover el uso de servicios adquiridos y diseñar productos a la medida, será clave. Salto a lo digital. Cada vez **se comprará más por internet**.



La **tercerización de procesos** se transformará para 2033. El *outsourcing* del futuro analizará a **cada industria**. Mundo más intenso en servicios (análisis de información, transacciones por internet, entre otros).

# La tendencia del uso de dispositivos móviles se posiciona a todo nivel



Más del 50% de los **empleados** usan un **dispositivo móvil inteligente** para su negocio. Así mismo, la población en general utiliza internet con mayor frecuencia para hacer compras. En el último minuto:



Esto significa la necesidad de **adaptarse** en temas como:

- Administración de **software propietario** y **licenciado**.
- Cambios en el modelo de **contrato de trabajo** (teletrabajo).
  - Estrategia de **movilidad** y **trabajo** en casa.



03

# CASO DE ÉXITO

## EXPORTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS EN EL MUNDO



# Es momento de aprovechar las nuevas tecnologías y modelos de negocio para empezar a exportar o incrementar las ventas en el exterior



## Productos y servicios de valor agregado

Diferenciados.

Imagen de producto según estándares.

Información suficiente de los productos.

Respuesta a tiempo a inquietudes de los clientes.

Capacidad para exportar y reponer a tiempo.



## Clientes de todo el mundo

En búsqueda de nuevos productos y servicios.

Informados.


Con alto poder adquisitivo.

Dispuestos a promover y recomendar.


Con ideas novedosas.




# Internet ha reducido los costos de transacción, esto ha desarrollado nuevas oportunidades y modelos de negocio




Más productos en línea que el almacén más grande.




Más estudiantes que la universidad más grande.



Más oferta de clientes que en un establecimiento físico.



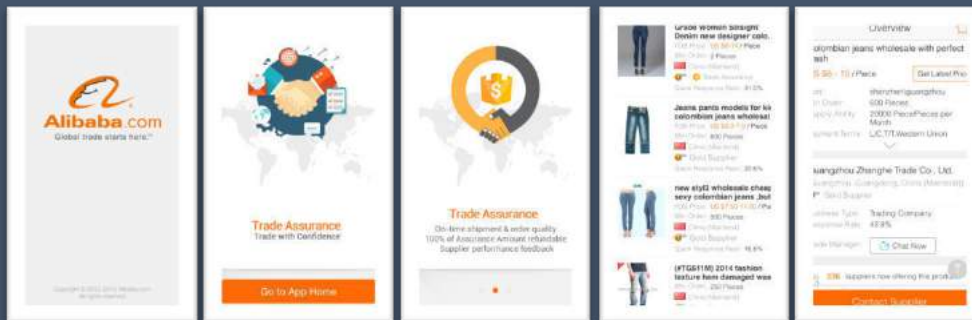
Más películas que cualquier sitio de alquiler.



Más títulos que en la librería más grande.



# Alibaba es una empresa que permitió a las Mipymes de China y de otras partes del mundo exportar sus productos



# Alibaba tuvo tasas de crecimiento exponenciales que le permitieron superar en ventas a Amazon

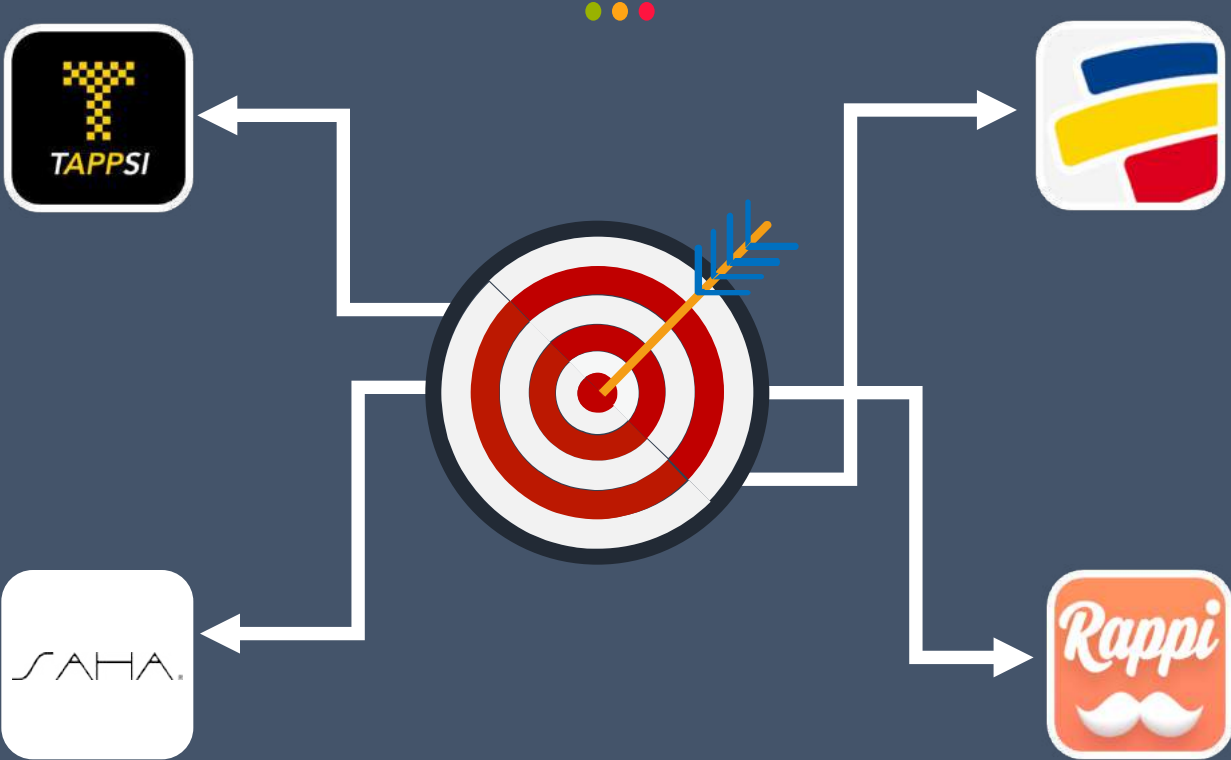


## ALIBABA'S SINGLES DAY VS AMAZON'S CYBER MONDAY

China's Singles Day dwarfs Cyber Monday



# En Colombia han surgido diferentes ideas de emprendimiento y de alto impacto



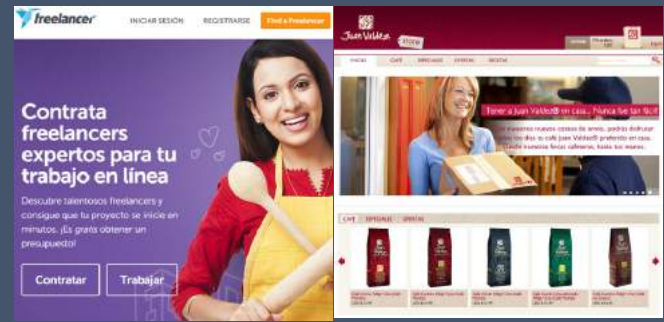


# PASO A PASO

# Para empezar, lo más importante es tener un producto o servicio diferenciador

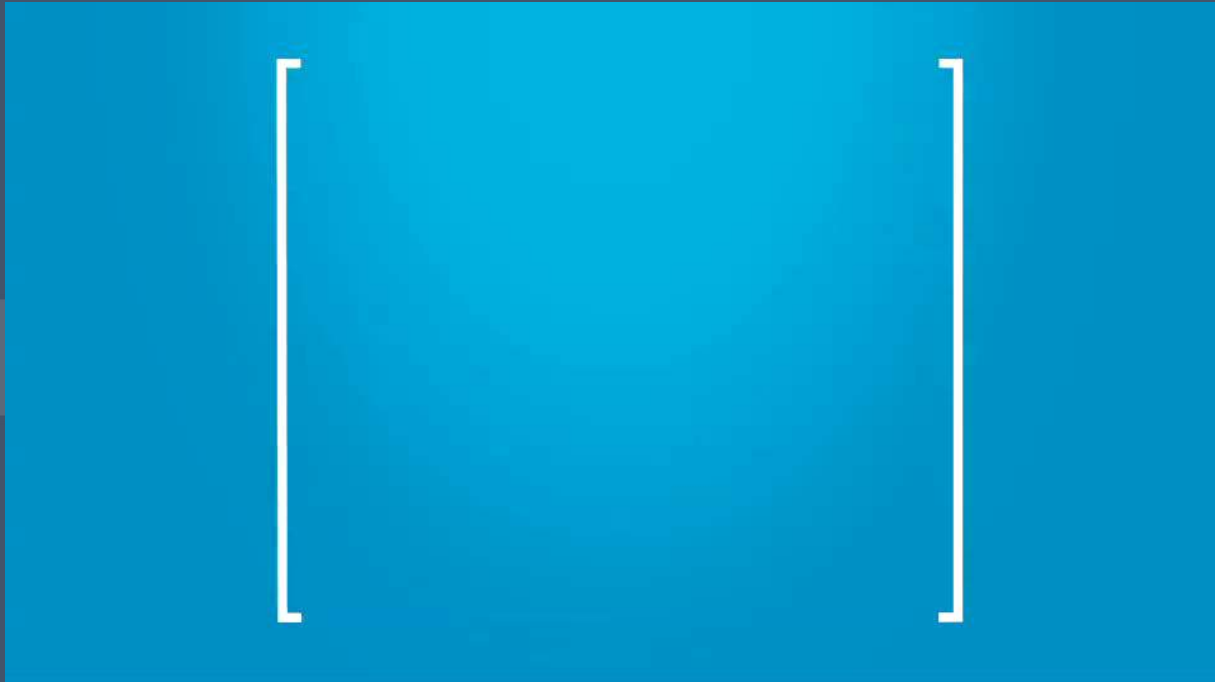


Para ello, se requiere:



Para empezar, lo más importante es tener un producto o servicio diferenciador

### Pasos



# Para empezar, lo más importante es tener un producto o servicio diferenciador

## Pasos

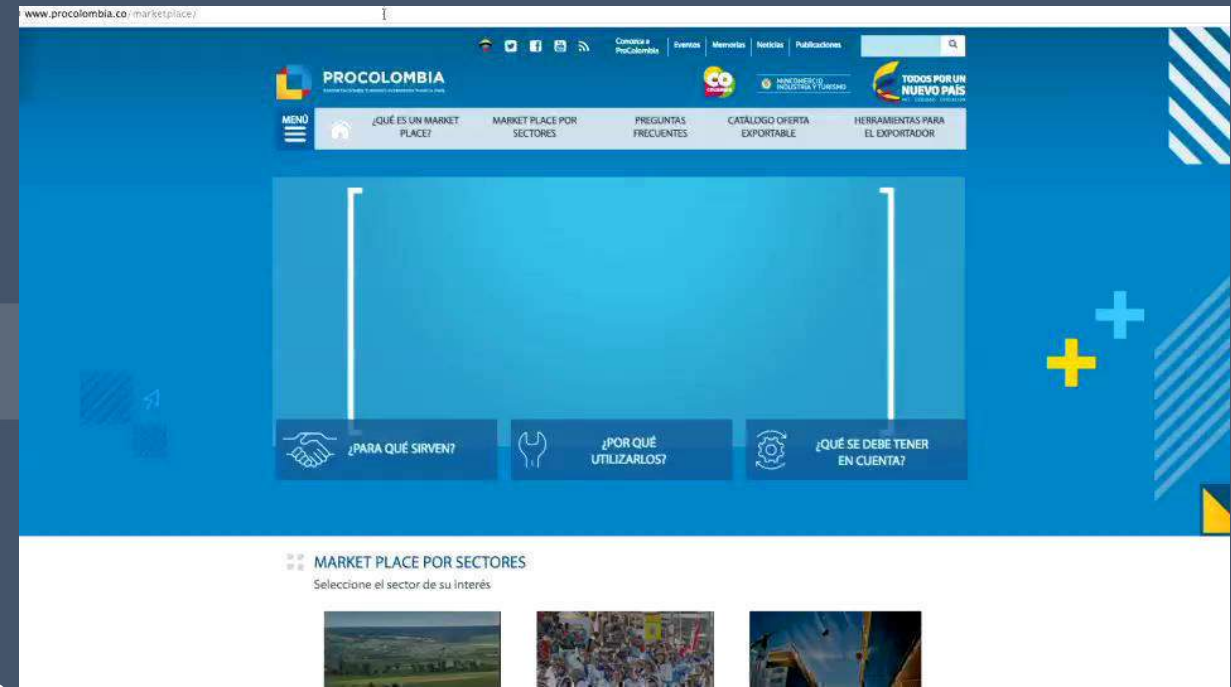


Producto o servicio



Marketplace o plataforma

Informativo  
Conectividad  
Asesoría





Para empezar, lo más importante es tener un producto o servicio diferenciador

# Pasos

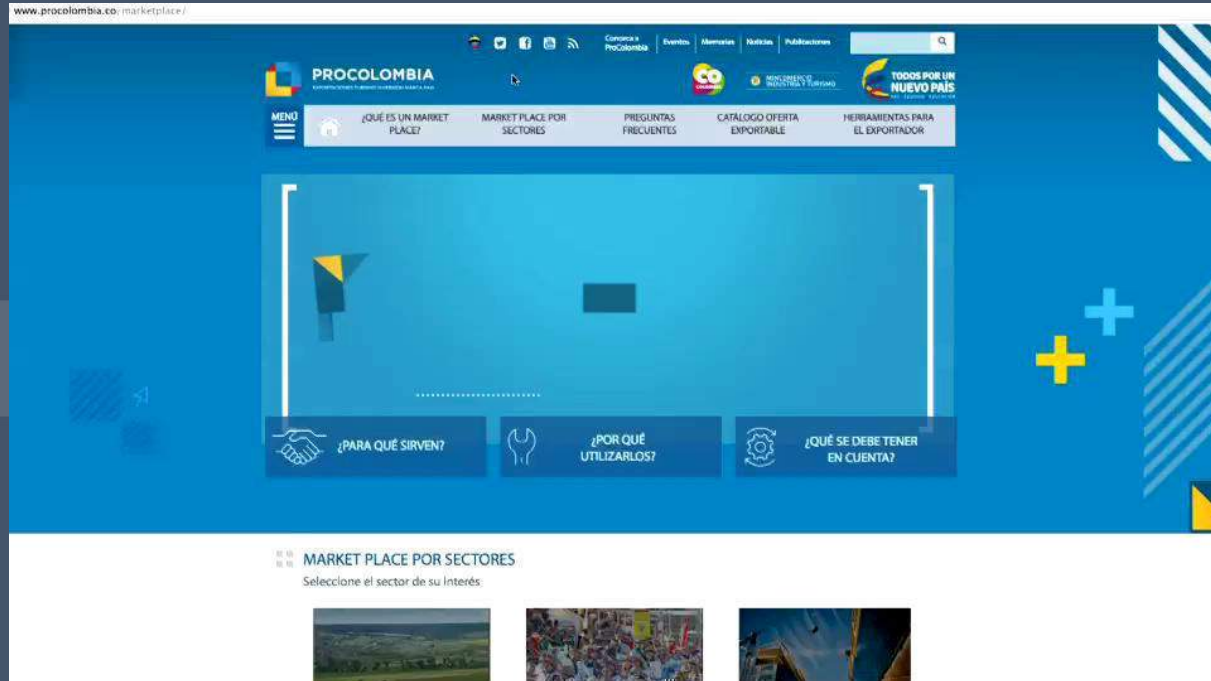


Producto o servicio



Marketplace o plataforma

Informativo  
Conectividad  
Asesoría



Para empezar, lo más importante es tener un producto o servicio diferenciador

# Pasos



Producto o servicio



Marketplace o plataforma

Informativo  
Conectividad  
Asesoría

