

EL COMERCIO ELECTRÓNICO, IMPULSOR DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

Pierre Blaise
CEO AMVO



asociación mexicana
de venta online

El comercio electrónico al nivel global

5.7 trillones de dólares

+8.9% versus 2022

19.5% del canal minorista



x10 en 8 años

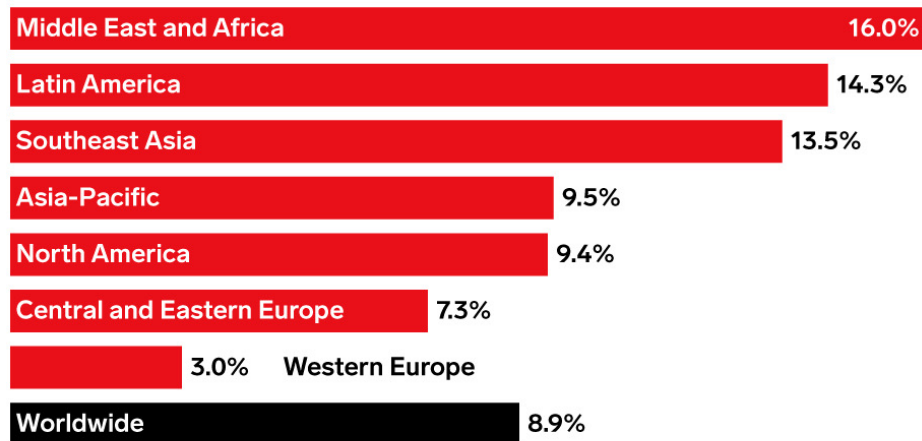
Crecimiento ventas valor anual
comercio electrónico canal minorista México
2017-2022 : 35%

Fuente : Emarketer Junio 2022



Retail Ecommerce Sales Growth Worldwide, by Region, 2023

% change



Note: includes products or services ordered using the internet, regardless of the method of payment or fulfillment; excludes travel and event tickets, payments such as bill pay, taxes, or money transfers, food services and drinking place sales, gambling and other vice goods sales; Southeast Asia is a subset of Asia-Pacific and the Southeast Asia figures are also included in the Asia-Pacific totals

Source: Insider Intelligence | eMarketer, June 2023

282565

Insider Intelligence | eMarketer

América Latina mantiene alto crecimiento en ecommerce a nivel global.

- Será la segunda región de más rápido crecimiento en comercio electrónico este año, solo detrás de Oriente Medio y África por 1.7 puntos porcentuales.
- Es una de las dos únicas regiones que experimentarán crecimiento de dos dígitos en ecommerce hasta 2027.
- En 2026, América Latina recuperará su posición como el mercado de ecommerce de más rápido crecimiento a nivel mundial, manteniendo el primer puesto en el ranking hasta 2027.

EL POTENCIAL ENORME DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

LOS RETOS

**INCLUSIÓN
FINANCIERA**

LOGÍSTICA

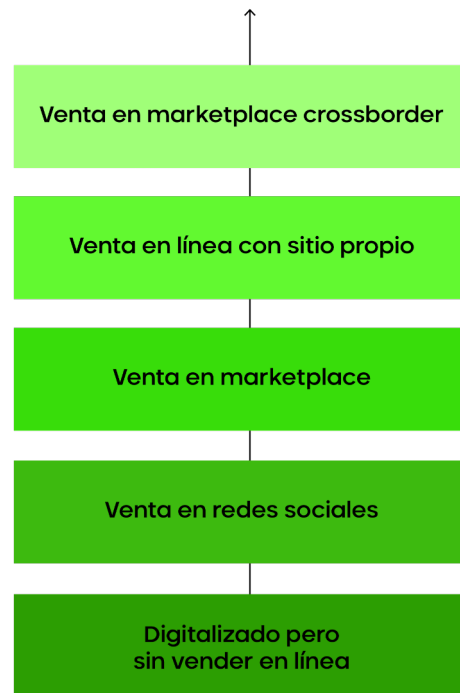
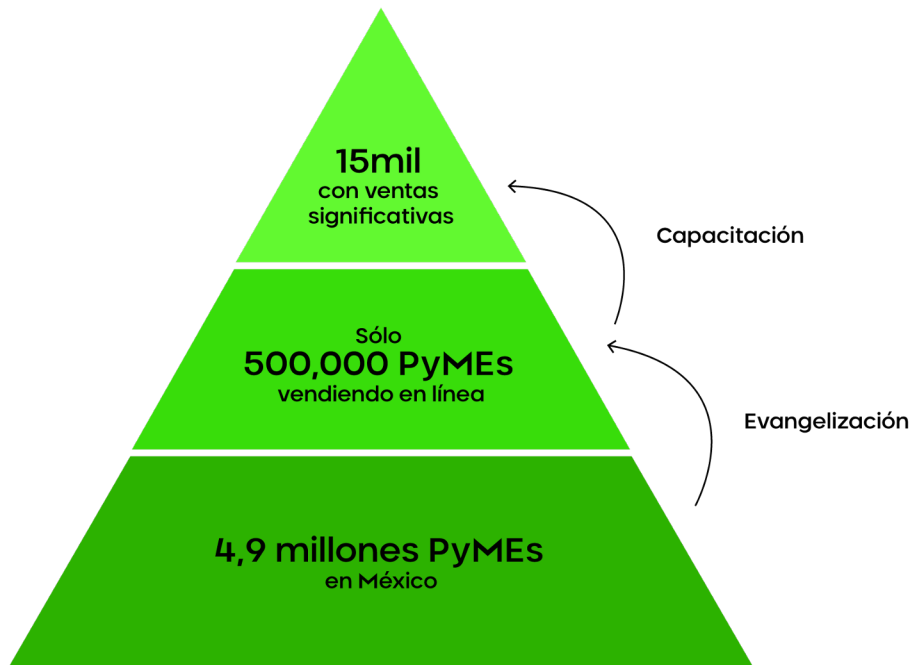
**CONFIANZA DEL
CONSUMIDOR**

PYMES

LOS FACTORES A FAVOR

- El aumento de la penetración de internet
- Más penetración en los niveles socioeconómicos bajos
- Crecimiento del m-commerce
- Mejor manejo de la omnicanalidad
- Desarrollo del Social commerce
- Más frecuencia de compra
- Nuevas categorías ganando relevancia
- Opciones más amplias de métodos de pago
- La mejora de los servicios como la logística
- Desarrollo del comercio electrónico en zonas rurales
- Crossborder ecommerce

EL POTENCIAL ENORME DEL COMERCIO ELECTRÓNICO



asociación mexicana de venta online

asociación mexicana de venta online

A background image showing a large stack of colorful shipping containers in various colors including red, blue, green, and yellow, under a clear blue sky with some white clouds. The containers are stacked in a way that creates a sense of depth and scale.

LA OPORTUNIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO

38%

**Es lo que representará
el comercio electrónico
transfronterizo de todas las
ventas al nivel global
a final de 2023**



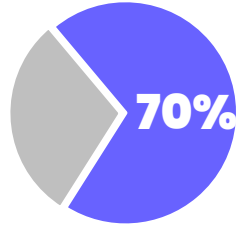
572 millones

de compradores crossborder
en el mundo

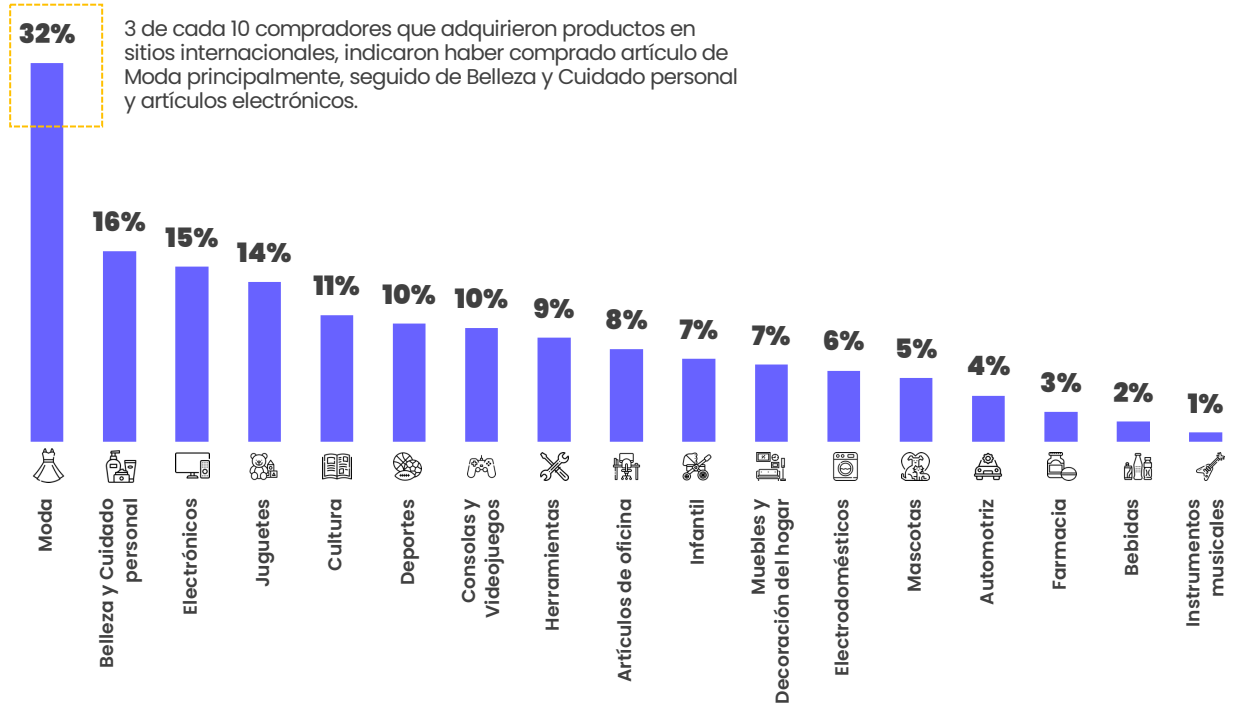
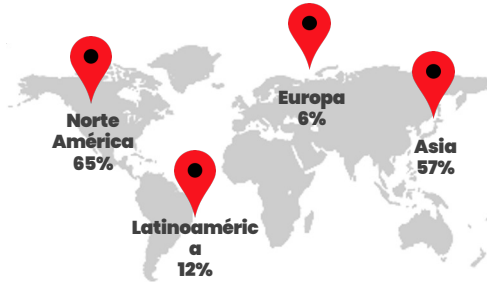
**Un potencial enorme
para el crossborder ecommerce
en todo el mundo**

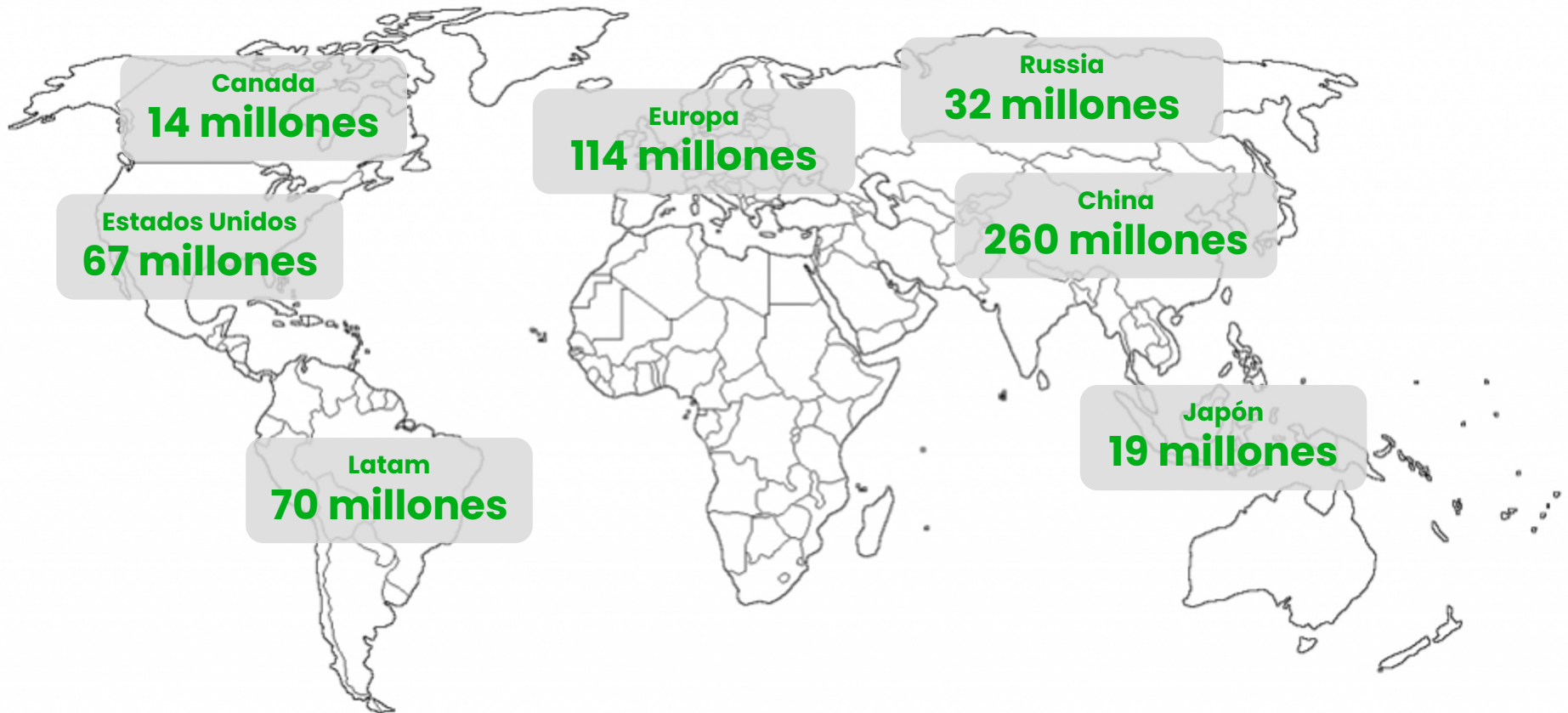
7 de cada 10 compradores digitales
compran en sitios internacionales con
envío a México, principalmente de Norte
América y Asia.

Compra en línea en Sitios Internacionales



7 de cada 10 compradores digitales compran en sitios internacionales con envío a México, principalmente de Norte América y Asia.





**Un potencial enorme para el crossborder
ecommerce en todo el mundo**

Menos de **20 mil pymes** que venden
en línea **exportan a otros países**

**El 60% de las ventas
de vendedores mexicanos en eBay
se realizan en Estados Unidos**

MUCHAS VENTAJAS

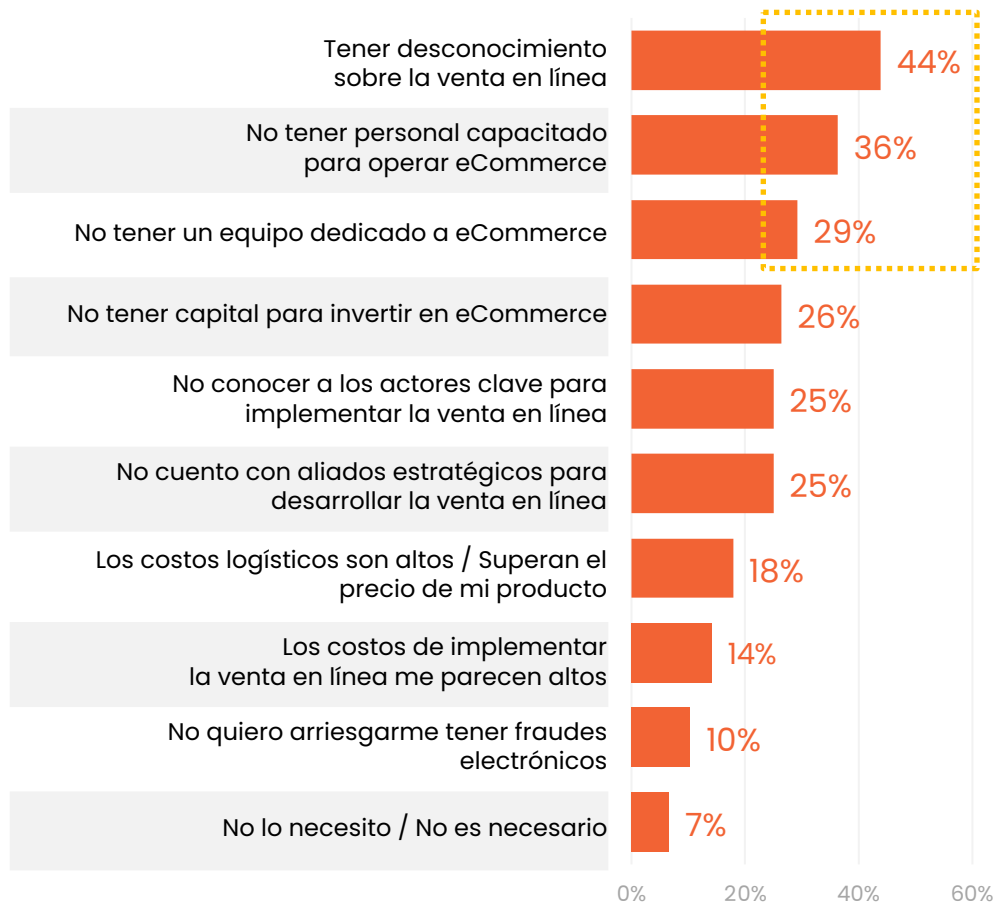
Vender en línea de forma cross-border, es decir, expandirse a mercados internacionales a través del comercio electrónico, ofrece varias ventajas significativas:

- Acceso a un mercado global
- Mayor potencial de crecimiento
- Diversificación de riesgos
- Aprovechamiento de ventajas competitivas
- Flexibilidad y adaptabilidad
- Menores barreras de entrada
- Reducción de costos operativos
- Aprovechamiento de herramientas digitales
- Aprendizaje y crecimiento
- Potencial para construir una marca global

Las barreras que enfrentan al vender por Internet

NO vende por Internet

Las principales barreras que siguen impidiendo que más PyMEs vendan en línea se enfocan en desconocimiento, falta de capacitación para operar el canal digital y la falta de equipo dedicado a eCommerce.



LOS RETOS A SUPERAR

Vender en línea de forma cross-border, es decir, expandirse a mercados internacionales a través del comercio electrónico, ofrece varias ventajas significativas:

- Normativas y Regulaciones Aduaneras
- Cuestiones Fiscales
- Diferencias Culturales y barreras del idioma
- Logística Internacional
- Protección de Datos
- Pagos Internacionales
- Servicio al Cliente
- Gestión de la Cadena de Suministro
- Competencia Local e Internacional
- Estrategia de Precios

***Una colaboración público-privada,
empresas y Autoridades,
socios en el fomento de un ecosistema
acogedor para las MiPyMEs***

4 EJES DE POLÍTICA PÚBLICA PARA APOYAR AL DESARROLLO DE LAS PYMES

PAGOS SEGUROS, ÁGILES Y SIN FRICCIÓN

- El libre acceso a la infraestructura de pagos
- La interoperabilidad de los distintos sistemas de pagos
- La seguridad y prevención de fraudes

UN SISTEMA LOGÍSTICO EFICIENTE

- Transparencia, claridad en las regulaciones, certeza jurídica, permanencia regulatoria y coordinación entre autoridades
- Eficiencia en los trámites transfronterizos y de última milla, aumentar despacho simplificado y diseñar una política para retornos.
- Desarrollo de una infraestructura básica en zonas rurales
- Procesos aduaneros eficientes

INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN

- Carecen de las herramientas internas para la correcta utilización de las facilidades financieras
- Facilitar el uso de firmas electrónicas (reemplazo de firmas físicas)
- Mejorar la disponibilidad y la calidad de la información pública para que terceros puedan acceder a la data para toma de decisión,
- la formalización, para la creación de historial crediticio, y la disponibilidad de esa información

CAPACITACIÓN

- Campañas de evangelización
- Programas de colaboración entre el Sector Público y la iniciativa privada
- Mejor coordinación entre todas las iniciativas
- Programas de incentivos a las Pymes

onda digital

Tu plataforma
para **aprender**
a vender en línea

Powered by



asociación mexicana
de venta online



**La fortuna está al lado
de quien se atreve**

EL COMERCIO ELECTRÓNICO, IMPULSOR DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

Pierre Blaise
CEO AMVO



asociación mexicana
de venta online