



¡Expande las fronteras de tu negocio digital! Se llevó a cabo por primera vez el eCommerce Day Global focalizado en Cross-border eCommerce

Conozca las conclusiones más relevantes que se debatieron durante el eCommerce Day Global Online [Live] Experience para más de 50.000 espectadores.

Noviembre 2021

La iniciativa del eCommerce Institute, **el eCommerce Day Global Online [Live] Experience se llevó a cabo entre el 18 y 26 de octubre, centrado en el Cross-border eCommerce, donde de la mano de profesionales de la industria digital se exploró el panorama para llevar los negocios digitales al próximo nivel accediendo a mercados Internacionales.** El evento contó con la colaboración de las cámaras representativas de la industria digital de Argentina, Colombia, Chile, México y Brasil como son la **Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE)**, la **Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE)**, la Cámara de Comercio de Santiago (CCS), la **Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO)**, y la **Câmara Brasileira da Economia Digital - Camara-e.net** y el apoyo institucional de USAID, eTrade Alliance, UK Government y Brazil Trade Facilitation, entre otros.

Durante el evento los asistentes pudieron participar de conferencias online en vivo como Keynote Sessions y talleres focalizados por país; más contenido relacionado on demand y desarrollado por los principales actores del ecosistema. Además se brindaron herramientas, recursos y oportunidades para establecer contactos para expandirse a los mercados globales.

En el transcurso de 9 días, **80 referentes nacionales e internacionales** presentaron en las distintas plenarios y conferencias compartiendo información de los negocios digitales, sus experiencias, datos relevantes de la industria y casos de éxito en la región.





>>> Resumimos datos de interés y tendencias con foco en Cross-border que se debatieron durante el encuentro

El día Martes 19 de octubre, Marcos Pueyrredon, Presidente del eCommerce Institute, dio la bienvenida al Cross-Border eCommerce Overview – Global Strategy Keynote.

A través de una mirada general sobre el mercado digital global y las oportunidades para América Latina, se debatió sobre la tendencia del Cross-Border en la región. Aquí compilamos los datos más relevantes.

> Datos del Cross Border en el ecosistema digital:

- Las empresas que venden en medios digitales han conseguido exportaciones en un 70%, logrando de esta manera diversificarse.
- El uso del comercio electrónico facilita a entrada de las PYMES a nivel global
- A partir de la pandemia hubo un crecimiento importante en la exportación de servicios digitales en línea, sobre todo en Argentina
- El comercio electrónico está nivelando el campo entre mujeres y hombres. En cuanto a los servicios, las mujeres se encuentran exportando casi un 10% más que los hombres.
- Entre los principales desafíos a cumplir se destacan aquellos implicados en términos de procedimientos aduaneros y ciberseguridad.
- En relación con el Cross-border las empresas se clasifican en 5 niveles. En el nivel superior se encuentran las que venden en marketplaces globales. En el nivel 4 se encuentra el vendedor en marketplaces regionales. El siguiente nivel está comprendido por los llamados vendedores en línea, son empresas que tienen tiendas online con capacidades de pago digital. El nivel 2 refiere al vendedor a través de las redes sociales. Finalmente en el nivel inferior se encuentran quienes no venden y compran en línea.
- Se mapearon más de 100 políticas gubernamentales en 52 países en cuánto al comercio electrónico para evaluar qué medidas están fomentando los gobiernos para impulsar el eCommerce. El resultado arrojó que varios países de América Latina están muy bien en este índice, principalmente México, Chile, Brasil y Costa Rica.



- Para el año 2026 se pronostica que el tamaño del mercado global de ecommerce tenga un incremento mayor al 30%.
- Uno de los factores que implica el crecimiento del Cross-border en la última década radica en las redes sociales.
- La mayor parte del comercio electrónico hoy es doméstico, mientras que un 17% es a ciudadanos extranjeros o que compran a comercios extranjeros. Eso proyecta que en los próximos años se irá incrementando para acercarse al 25%.
- Los principales impulsores de las compras Cross-border fueron los precios y variedad de productos, liderando el ahorro de costos y mejores precios con el 64%, productos que localmente no se consiguen el 60%, acceso a productos especiales el 51%, bajo costo de envío o entrega gratis el 39%, y productos de mayor calidad el 18%
- Para obtener una estrategia Cross Border exitosa es preciso contar con procesamiento de tarjetas nacionales, procesamiento en monedas locales, APM relevantes y reducción de la complejidad local
- El Cross-border hoy representa 1 de cada 4 ventas.

¡Revive el eCommerce Day Global Online [Live] Experience 2021
ingresando [aquí!](#)