**TP: COMERCIO ELECTRONICO EN ARGENTINA**

Usar la web, comentarios en clase y fundamentalmente la nota sobre el tema en el blog #Cyberia de Prince Consulting (Medium): [https://medium.com/prince-consulting/el-comercio-electr%C3%B3nico-en-argentina-2018-e2c8d32c8207](https://medium.com/prince-consulting/el-comercio-electrónico-en-argentina-2018-e2c8d32c8207)

1. Busque en la web, y defina y diferencie a su criterio y en pocos renglones y claramente e-business, e-marketing y e-commerce.

**El e-Business** no es comprar y vender por Internet. Se trata de establecer una estrategia global orientada a gestionar los procesos y operativas de negocio, de modo parcial o total, sobre una infraestructura digital, integrando diferentes componentes que representan la gestión de la cadena de valor de la empresa.

**El e-Marketing** es aplicar tecnologías digitales para contribuir a las actividades de marketing enfocadas a obtener nuevos clientes y/o retener a los existentes.

Y dentro del e-Marketing podríamos situar el e-Commerce. **El e-Commerce** es comprar y vender a través de medios electrónicos. Por tanto, el e-Marketing engloba muchas más actividades que las transacciones comerciales.

1. Busque en la web el tamaño (ventas anuales) del comercio electrónico B2C o minorista (en u$d) a 2018 (o 2017) en Argentina, Estados Unidos, Colombia, Chile y Brasil. También busque la cantidad de usuarios de internet en esos países. La población y el PBI Cite las fuentes y fechas del dato. Use el cuadro para poder visualizar y comparar

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **País/ Dato 2018** | **Volumen del**  **e-commerce b2c en millones de U$D** | **Usuarios de internet en millones** | **PBI en millones**  **de U$D** | **Población**  **en millones** |
| **Argentina** | 10.673 | 41.586,960 | 518.475,13 | 44.688,864 |
| **Chile** | 5.000 | 14.108,392 | 298.231,14 | 18.197,209 |
| **Brasil** | 5.400 | 149.057,635 | 1.868.626,09 | 210.867,954 |
| **Colombia** | 6.000 | 31.275,567 | 330.227,87 | 49.464,683 |
| **Estados Unidos** | 513.600 | 292.892,868 | 20.494.099,85 | 329.093,110 |

Links de referencia:

<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>

[https://www.internetworldstats.com/stats15.htm#south](https://www.internetworldstats.com/stats15.htm" \l "south)

<https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/comercio-electronico-en-chile-llega-us5000m-en-2018-y-se-ubica-tercero-en>

<https://www.canal-ar.com.ar/27629-El-Comercio-Electronico-en-Argentina-en-2018.html>

<https://ecommerce-news.es/el-ecommerce-en-usa-supera-los-500-000-millones-de-dolares-de-facturacion-en-2018-96701>

<https://ecommerce-news.es/el-ecommerce-en-brasil-crece-un-121-y-factura-mas-de-e4-900-millones-84229>

<https://www.dinero.com/tecnologia/articulo/asi-avanza-el-comercio-electronico-en-colombia/275169>

1. Del blog de Prince, conteste cuál ha sido el crecimiento del e-commerce b2c (incluye el c2c) medido en dólares en los últimos 10 años.

Una relación importante es que desde 2008 a la fecha el b2b más el c2c juntos han crecido en dólares 9 veces. Aproximadamente es 7.876.050 millones de U$S el crecimiento del e-commerce en los últimos 10 años.

1. Del mismo blog, indique cuál es (en Argentina y aproximadamente) el porcentaje de compradores online a fin de 2018 respecto del total de usuarios de internet.

A fin de 2018 los compradores son casi el 80% de los 37,2 millones de internautas locales.

1. Enuncie 5 o 6 de los principales factores que han hecho crecer en el país, en los últimos 10 años al e-commerce.
   * El aumento de empresas vendedoras y revendedoras, y de los rubros, productos y servicios ofrecidos.
   * Mejoras relativas en la calidad y eficiencia del servicio logístico y entregas.
   * Un incremento de la proporción de compradores en relación al total de usuarios de Internet.
   * El crecimiento de los usuarios de Internet y de la proporción de estos que compran en línea.
   * La explosión de la conectividad y de la movilidad.
   * La mayor frecuencia de compra y del monto de compra por parte de los compradores más antiguos fruto de la curva de aprendizaje.
2. Cuál ha sido, en dólares y en promedio el gasto anual por comprador online en Argentina de 2008 a 2018? Estima que en 2019 ese valor caerá o subirá, porque?

Si lo comparamos en dólares, el gasto promedio anual por comprador en línea se mantiene alrededor de los U$D 290 desde 2008 a 2018. Estimo que para el 2019 crecerá, aunque exista una situación de alta inflación y devaluación del país, además de los factores mencionados, el e-commerce ofrece distintos tipos de financiación acorde al tipo de cliente.

1. Qué porcentaje aproximado de las ventas totales minoristas (on y offline) representa en el país la venta online? Y en Estados Unidos a cuánto asciende ese porcentaje según diversas fuentes?

Las ventas en línea en el país representan un 1,7 % (tal vez algo mas este año) de la ventas o consumo total minorista en el país. Tomando en cuenta que en los Estados Unidos la venta en línea representa un 9% a un 14 % de la venta total minorista, nos queda mucho por crecer en términos reales en el comercio electrónico.

1. Que piensa que pasará/está pasando con la venta online en Argentina en este año, dada la situación macroeconómica y la fuerte devaluación? Recuerde los factores que hicieron crecer a este mercado de 2008 a 2018.

Lo que puede pasar es que tenga un mayor incremento respecto del 2018 puede variar en cuanto a que productos pasen a ser pioneros o que tengan mayor porcentaje en la ventas, dado que la venta online no es ajena a la macroeconomía y con una fuerte devaluación imagino que ganaran las ventas online aquellos productos que tengan mejores ofertas y mejores promociones respecto a sus facilidades de pago o descuentos respecto del mismo y por supuesto también todo depende de la necesidad del comprador.

1. Ha comprado algo online la última semana? Qué? En qué sitio?

Sí, lo último que compré fue un Televisor LCD 32 pulgadas, lo compré en mercado libre.