"Desafíos y Oportunidades del E-commerce en Paraguay"

MBA. Anahi Barán

COMODIDAD

Principal motivo de las compras online

AHORRO

Segundo factor que considera el consumidor paraguayo

E-COMMERCE = VENTAS ONLINE + COMODIDAD + AHORRO

Ventajas del E-Commerce

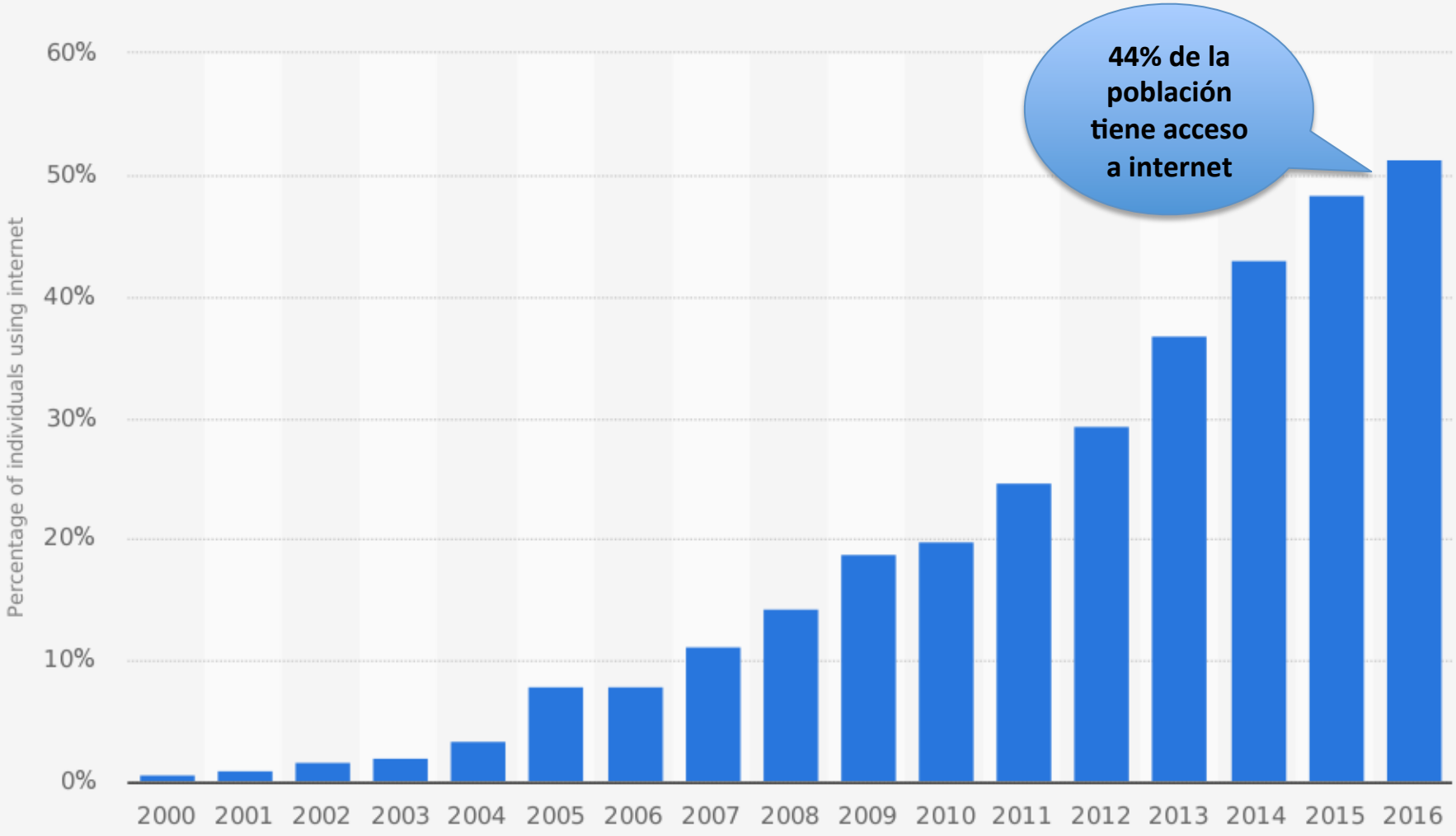
- Bajos Costos
- Mayor Alcance Nacional
- Posibilidad de Expandir la Marca a Nivel Global
- Posibilidad de Medir Resultados
- Aumento de Fidelización del Cliente

Futuro del E-commerce en el Paraguay

1. Conocer los datos de Penetración de Internet en el Paraguay

2. Conocer los usuarios activos en Redes Sociales

Percentage of population using the internet in Paraguay from 2000 to 2016



Source
ITU
© Statista 2018

Additional Information:
Paraguay; ITU; 2000 to 2016

Penetración de Internet en el Paraguay

6.800.000
Población Paraguaya

7.000.000
Conexiones móviles

3.300.000
Acceso a Internet

3.000.000
Usuarios activos en redes sociales desde una conexión móvil

3.300.000
Usuarios activos en redes sociales

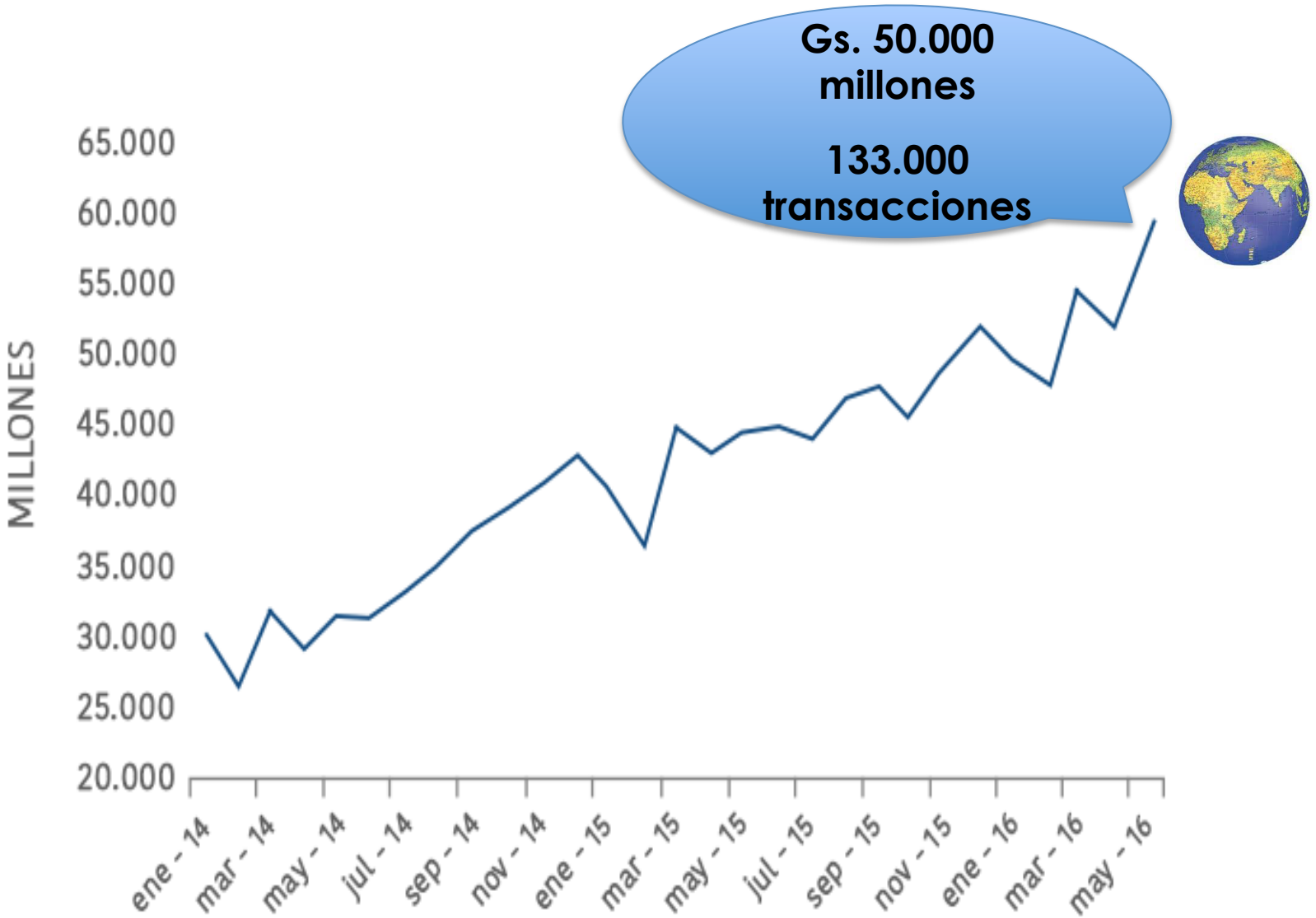
Fuente: Latam Click 2017

Usuarios activos en las redes sociales en Paraguay

3.300.000 Usuarios	**1.000.000** Usuarios	**490.000** Usuarios

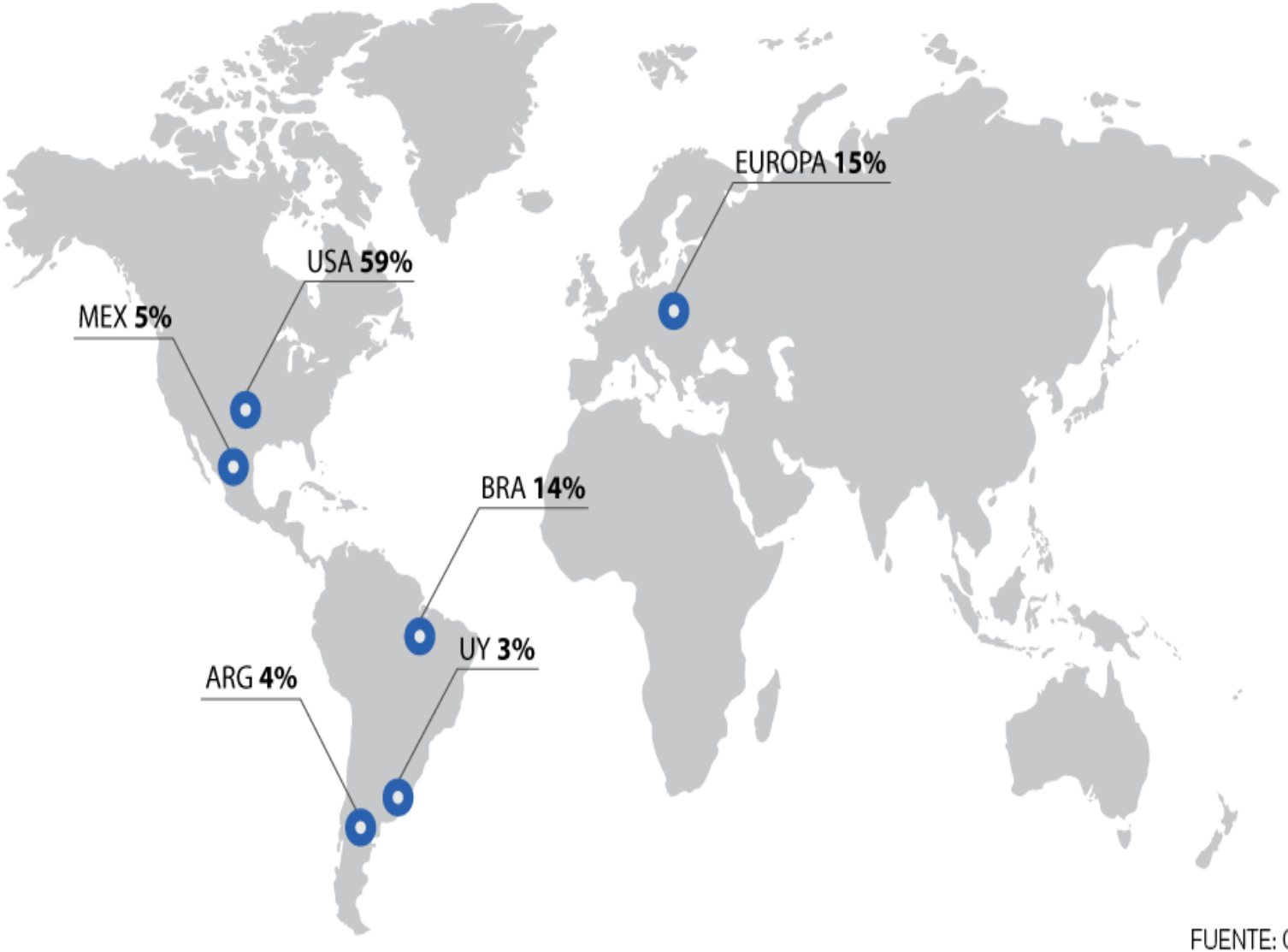
Fuente: Latam Click

Compras realizadas en el Exterior



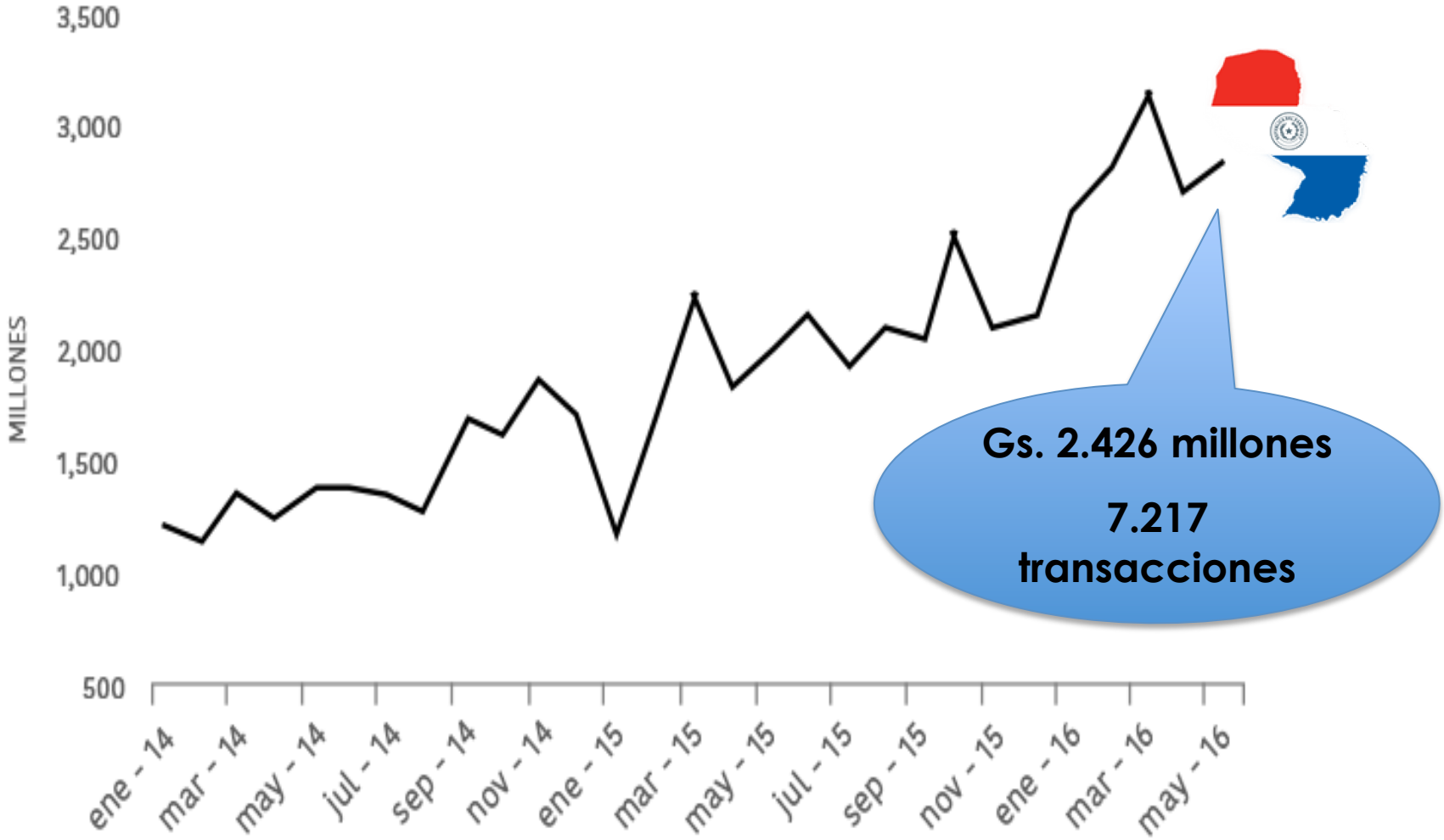
FUENTE: CAPACE

Compras realizadas en el Exterior



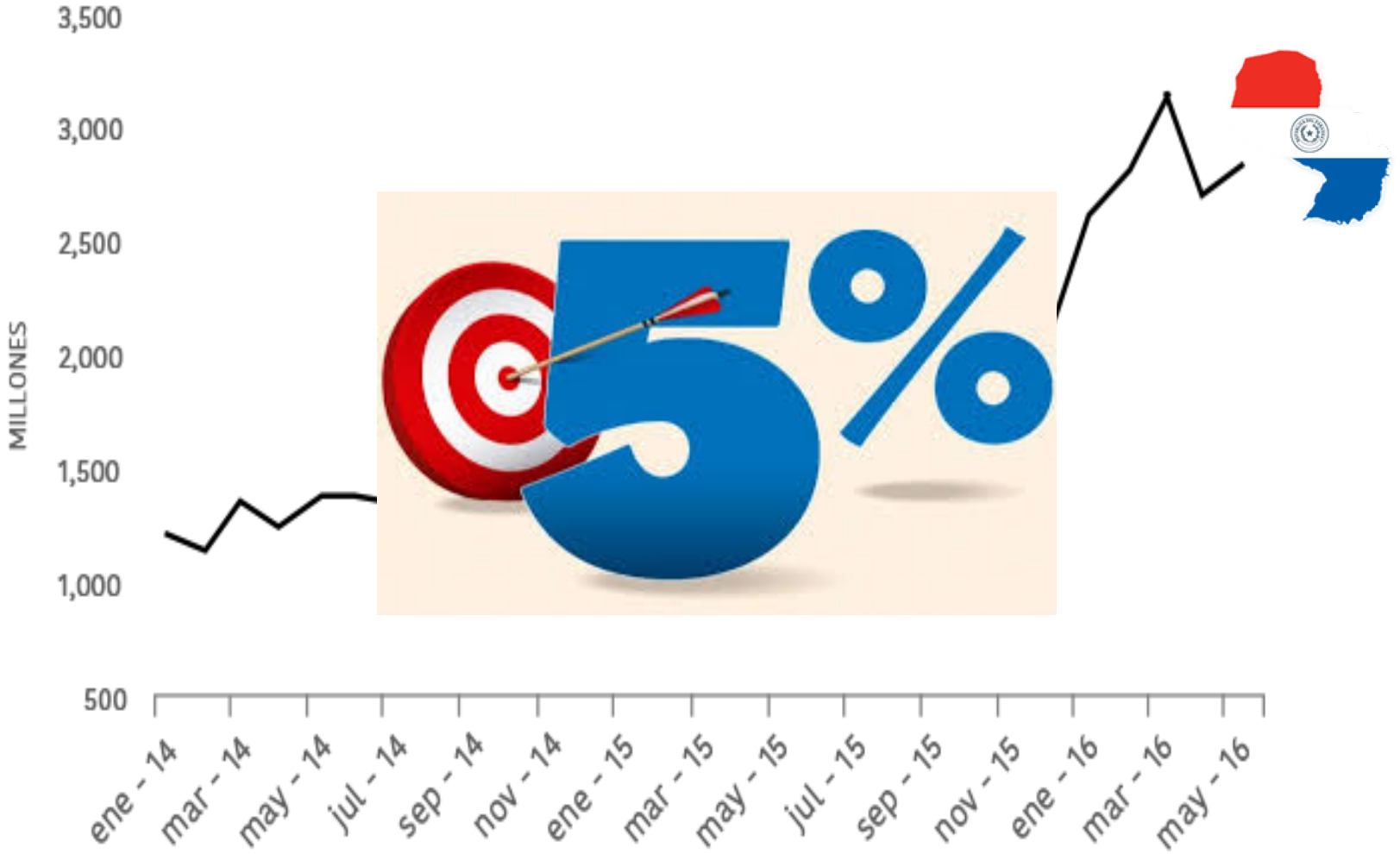
FUENTE: CAPACE

Compras E-commerce en Paraguay



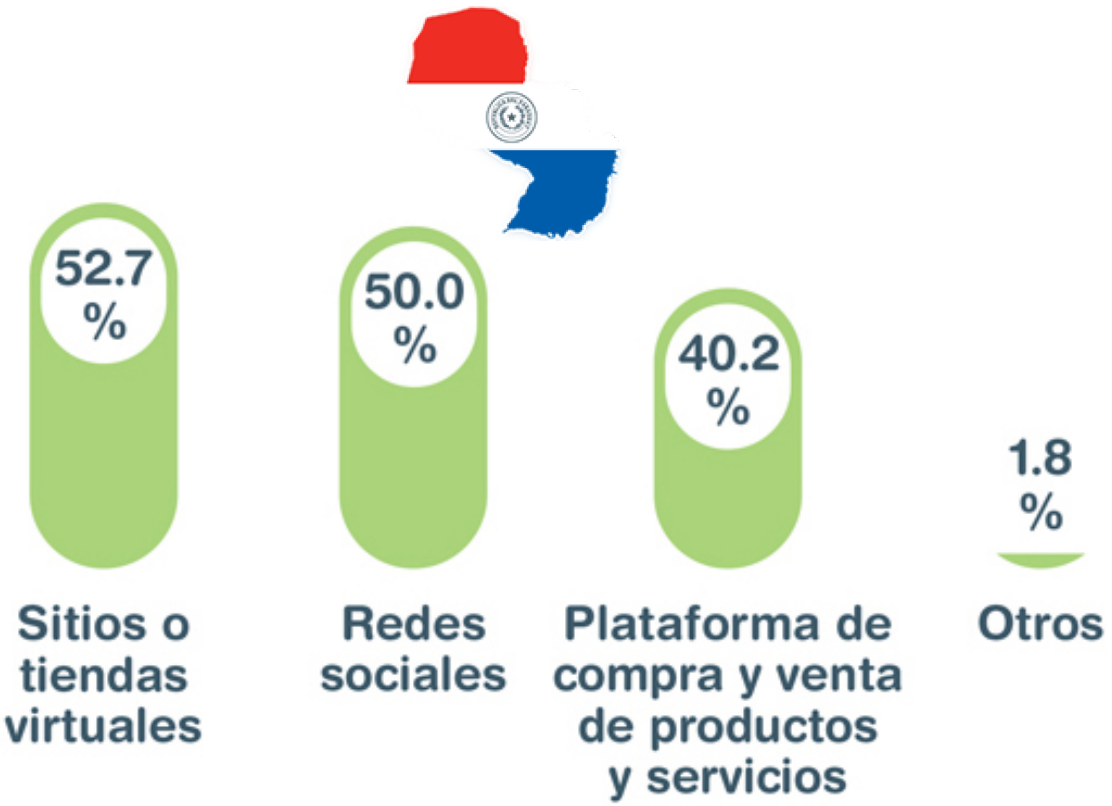
FUENTE: CAPACE

Compras E-commerce en Paraguay



FUENTE: CAPACE

COMPRAS E-COMMERCE EN PARAGUAY
Sitios Donde Hizo Sus Compras Online



FUENTE: SENATICS 2017
MUESTRA: 900 casos
RANGO ETARIO: Ciudadanos entre 13 y 65 años de edad
MARGEN DE ERROR: +- 3,5% con un índice de confianza del 95,0%
*Respuestas Múltiples

COMPRAS E-COMMERCE EN PARAGUAY
En sus compras por Internet, ¿Le Ofrecieron Factura?

ROJAS DUARTE MARTHA BEATRIZ
TTE. RAMOS CI ARMANDO ESPINOZA
021 291 451

TIMBRADO N° 11096569
CÓDIGO CONTROL 85DC07DA
INICIO DE VIGENCIA 03/06/2015
RUC 3528944-9
FACTURA VIRTUAL
001-002-0000001

FECHA DE EMISIÓN: 03/06/2015
CONDICIÓN DE VENTA: CONTADO: X CRÉDITO
RUC / CÉDULA DE IDENTIDAD: 800248274-6
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: MINISTERIO DE HACIENDA
DIRECCIÓN:
NÚMERO DE NOTA DE REMISIÓN:

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Valor Venta		
			Exentas	IVA 5%	IVA 10%
	REMUNERACION EXTRAORDINARIA CORRESPONDIENTE AL MES DE MAYO/2015	525.000	0	0	525.000
	Valor Parcial		0	0	525.000
	Total a Pagar				525.000
	Liquidación del IVA:		(5%) 0	(10%) 47.727	(Total) 47.727

Fuente: SENATICS 2017

Formas de pago en el E-Commerce Paraguayo

Paga online
42.0%

Paga de forma presencial
58.0%

63.1 %
Va al local

12.3 %
Le envían el Pos a su casa

16.9 %
Le envían un cobrador sin Pos

7.7 %
Otros

50.0 %
Efectivo

42.9 %
Tarjetas de crédito

16.1 %
Giros

8.9 %
Tarjetas de débito

7.1 %
Billetera electrónica

7.1 %
Transferencia interbancaria

Fuente: SENATICS 2017

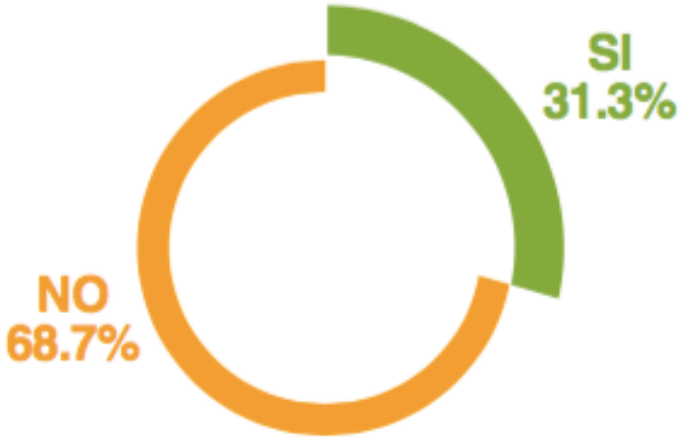
*Respuestas Múltiples

Dificultades en las compras online

¿Recibió productos que no correspondía?

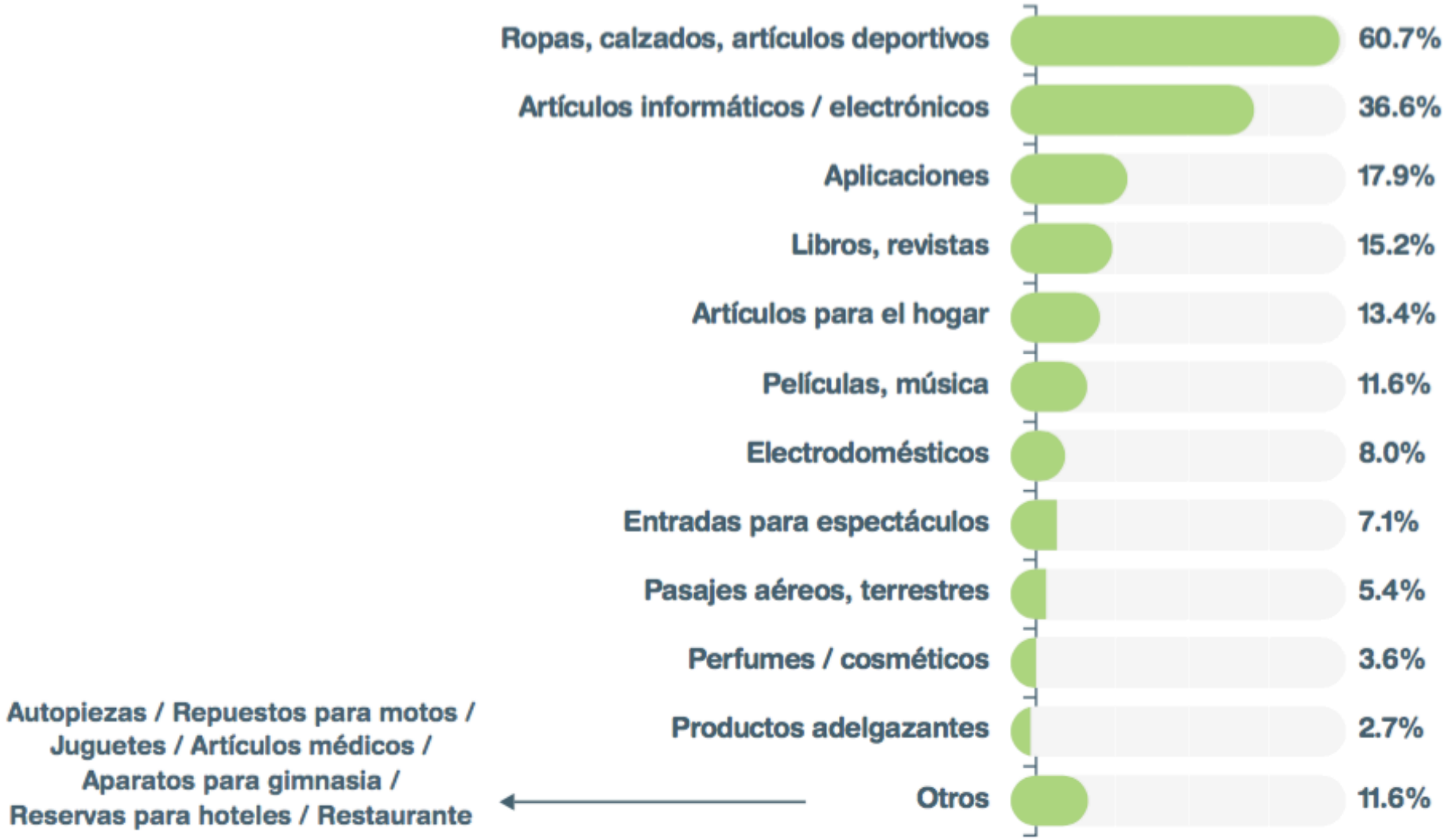
¿Le cambiaron el/los producto/s?

¿Le devolvieron el importe?



Fuente: SENATICS 2017

LO QUE MÁS SE COMPRA POR INTERNET

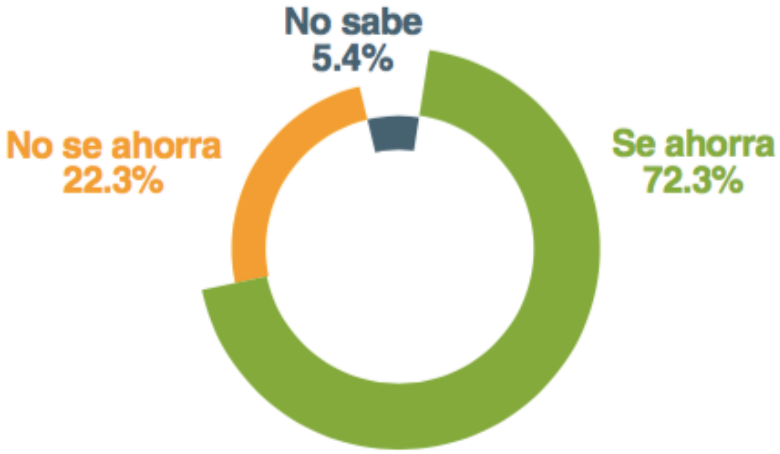


Fuente: SENATICS 2017

*Respuestas Múltiples

NIVEL DE IMPORTANCIA DE CONOCER LA EMPRESA EN DONDE VA A REALIZAR LA COMPRA

PERCEPCIÓN DE AHORRO AL REALIZAR COMPRAS POR INTERNET

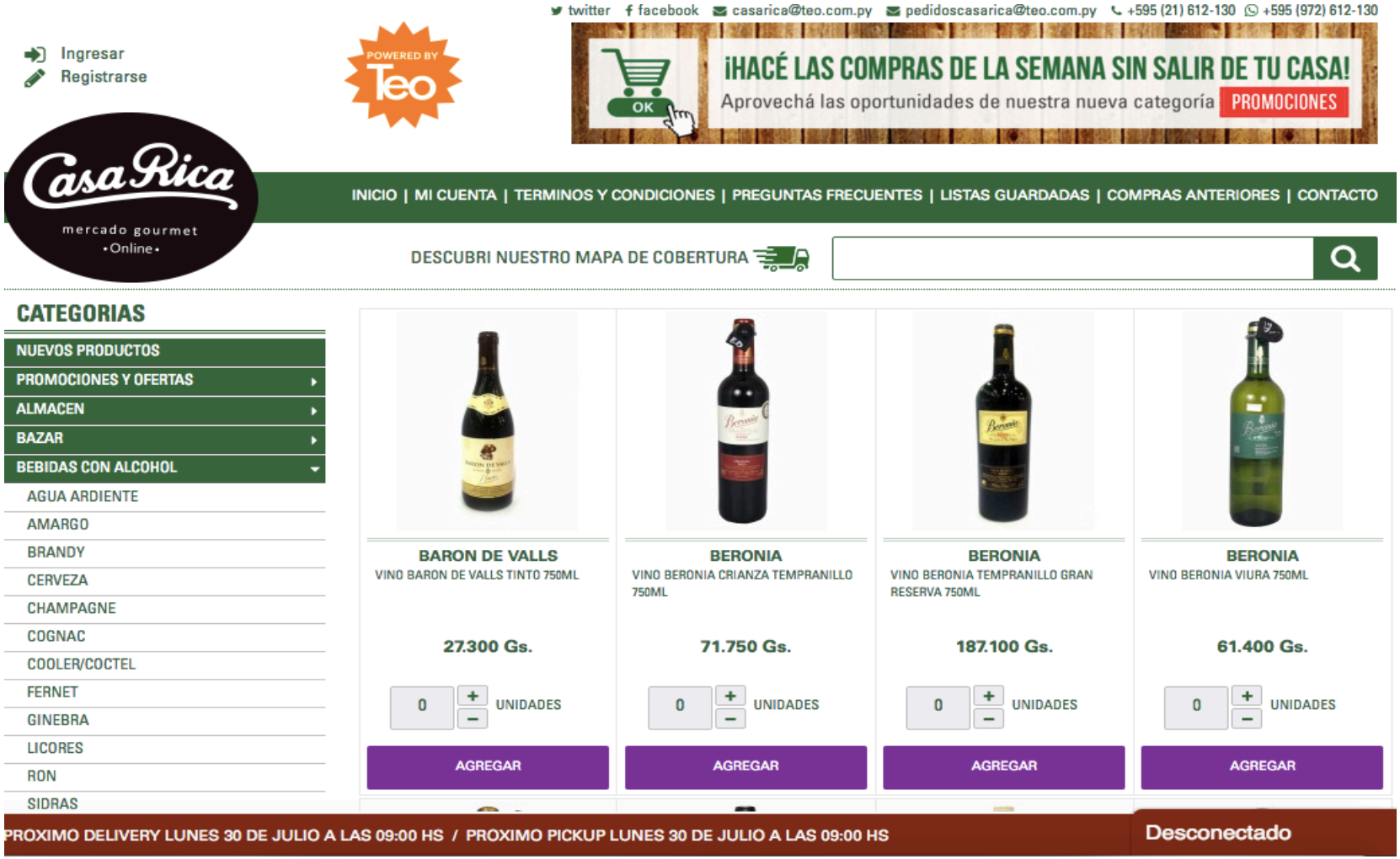


Fuente: SENATICS 2017

CASO DE ÉXITO

Entre los rubros más destacados que implementaron una tienda online en nuestro país se encuentran los **supermercados**, que supieron adaptarse a una era moderna en la cual el cliente no cuenta con mucho tiempo disponible para recorrer lugares; pero sí para navegar por internet y por sobre todo, tiene ganas de comprar.

CASO DE ÉXITO



CASO DE ÉXITO

Casa Rica
mercado gourmet
•Online•

Crecimiento Anual de Usuarios
47,9%

Duración de compra
-21% (Bajó de 11 a 9 minutos)

FORMAS DE PAGO

26%
Vpos

45%
Pos

20%
Efectivo

9%
Cheque

MEDIOS DE COMPRA

54%
Web

6%
Mail

18%
Whatsapp

22%
Teléfono

Desafíos para el despegue del E-Commerce en Paraguay

- Desarrollo de medios de pago (Tarjetas, Billeteras móviles y electrónicas, tarjetas prepagas, Paypal, Criptomonedas)
- Desarrollo de logística
- Aumentar la oferta de productos y servicios
- Promover las buenas experiencias de compras (respuestas al cliente, cambios de productos, referencias mutuas)
- Generar confianza en los nuevos canales (utilizando tecnologías confiables con respaldo nacional)
- Formalizar el mercado local (emitir facturas)

Oportunidades del E-Commerce en Paraguay

- El consumidor paraguayo está cada vez más familiarizado con lo digital
- Espacio disponible para nuevos competidores
- Categorías inexistentes dentro del E-commerce
- Oportunidad de innovar y crecer para las empresas
- El uso de información que nos brinda el Comercio Electrónico
- Desarrollo de tecnologías seguras, fáciles, amigables y rápidas
- Aumento de la penetración de internet

MUCHAS GRACIAS

MBA. Anahi Barán

abaran@cba.com.py