

- PORTADA
- NACIONAL
- ECONOMÍA/EMPRESA**
- MUNDO
- AGRO
- DEPORTES
- ESPECTÁCULOS
- ESTILO
- TECNOLOGÍA
- SALUD
- OPINIÓN
- VIDEOS
- INTERACTIVOS
- ESPECIALES
- SEISGRADOS
- REMATES
- PUBLICACIONES
- BLOGS
- BRÚJULA

Añadir un tag... +

Feedback

SIGNO DEL MES
Virgo
El sol recién ingresó a su signo generando nuevas oportunidades laborales, éxito en estudios, mejoras económicas y logros profesionales. En el amor deje de complicarse tanto por cosas sin importancia. Si busca algo que no está bien, por supuesto que lo encontrará así que mi consejo: concéntrese en todo lo que sí está a su favor.

+ AMPLIAR

SERVICIOS

VERSIONES MÓVILES

CARTAS DE LECTORES

EL TIEMPO

FÚNEBRES

RESTAURANTES

HORÓSCOPO

RADIOS ONLINE

SEGUIMOS EN:

[f] [t] [in] [yt] [p] [g+] 863

Nuestros canales en Twitter

[img alt="Twitter icons for various channels"]

Suscríbese a nuestro RSS

ECONOMÍA/EMPRESAS - CRECIMIENTO

eCommerce uruguayo avanza por el impulso de los móviles

Las tabletas y los smartphones conquistan el terreno del comercio digital y comienzan a quitarle espacio a las computadoras de escritorio

+ Guillermo Losa - 28.08.2013, 05:00 hs Texto: -A / A+



La tienda más grande de Uruguay no existe físicamente, está online, con 1.650.000 de potenciales usuarios desperdigados por el país. Hace pocos años, la proliferación de sitios de descuento colectivo le dio un buen impulso al sector local. A este crecimiento se le suma ahora la llegada de los dispositivos móviles -tabletas y smartphones-, que se convirtieron en el nuevo agente impulsor del comercio digital.

En Uruguay algunos de los principales emprendimientos digitales están probando con éxito aplicaciones de dispositivos android y iOS. Esta tendencia pudo verse claramente la semana pasada durante una nueva y fermental edición del eCommerce Day, que se llevó a cabo en el LATU.

Estado de situación

A nivel global Internet se ha convertido en un espacio pujante. Los números son claros: para 2013 se espera que el comercio digital global llegue a US\$ 1,2 mil millones, según el sitio especializado eMarketer.

Uruguay es apenas una porción diminuta de ese comercio, pero de un tiempo a esta parte parece haber dejado de lado la timidez inicial con la que encaraba este mercado. Según la última encuesta de Grupo Radar sobre el Perfil del Internauta Uruguayo, en 2012 casi 500.000 personas habían comprado alguna vez por internet lo que supone un aumento del 22% en relación a 2010.

Además, la encuesta de Grupo Radar muestra que en Uruguay el 30% de los internautas compró o contrató un servicio a través de internet. En Estados Unidos, el 70% de los internautas realizó una compra al menos una vez, según eMarketer. Mercadolibre, que actúa como intermediario para la compra y venta de productos, es uno de los principales agentes que están desarrollando el mercado digital en el país y la región. Un ejemplo de esto es que en Uruguay, unas 50.000 personas consideran que vender a través de este sitio es una fuente importante de ingresos o un medio de vida, según la encuesta de Grupo Radar.

En los sitios que comercializan cupones de descuento, como WoOw! y Groupon, se realizaron el 20% del total de las ventas online de 2012.

Un ejemplo de este crecimiento es el desempeño de la empresa uruguaya WoOw!, que comenzó imitando el modelo de la estadounidense Groupon, y se convirtió en la líder de este sector en Uruguay. La empresa se fundó en 2010 y no ha parado de crecer: en un año duplicó la cantidad de empleados de 50 en 2012 a 100 en 2013.

Otro agente relevante del mercado es Pedidos Ya!, que permite pedir delivery de comida a través de una plataforma online. Cuando el emprendimiento comenzó, los únicos empleados eran sus tres fundadores (Álvaro García, Ariel Burschtin y Ruben Sosenke). En la actualidad Pedidos Ya! ha logrado expandirse a ocho países y pasó de 50 restoranes adheridos a más de 6.000 comercios.

Aplicaciones móviles

En el último año y medio, Pedidos Ya! incorporó una aplicación para dispositivos móviles android y iOS. La aplicación logró incrementar la tasa de conversión - porcentaje de visitas que se concretaron en una compra-, un 50%.

Para García, los dispositivos móviles “están cambiando el rumbo del negocio”. Cuando Pedidos Ya! lanzó su aplicación solo el 4% de las compras provenían de móviles, hoy son el 36%. Además, según García, los usuarios que compran a través de la aplicación gastan 30% más que lo que un usuario a través de una computadora de escritorio o notebook, y tiene una tasa de retorno 20% mayor.

Por su parte, el CEO de WoOw!, Leonardo Silveira, considera que el uruguayo está comprando más, pero todavía está “a años luz de otros mercados”. Silveira señaló que “el consumo de páginas web a través de dispositivos móviles está creciendo muy rápidamente” y por esto WoOw! está desarrollando una aplicación móvil. De hecho, en las próximas semanas, la empresa lanzará “Buy and go”, una opción que ofrece descuentos para salir a comer sin necesidad de realizar una reserva previa. El nuevo servicio se apoya en dispositivos móviles porque apunta a un público casual, explicó Silveira.

En tanto, el gerente general de MercadoLibre, Federico Procacchini, dijo que la presencia de los dispositivos móviles en el comercio electrónico es una tendencia que está creciendo. Por esta razón, Mercado Libre desarrolló aplicaciones y sitios web adaptados a estos dispositivos.

Procacchini sostuvo que más del 10% del tráfico total de Mercado Libre proviene de los dispositivos móviles, y que cerca del 8% de las ventas se hace a través de ellos. La empresa generó 40 millones de transacciones a nivel regional los primeros seis meses del año, por lo que 3 millones de esas transacciones fueron a través de móviles.

Falta oferta

En Uruguay “cada vez hay más gente que está comprando online”, pero la oferta continúa siendo “muy poca”, opinó Leonardo Álvarez, uno de los directivos de la comisión de Comercio Digital de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (Cuti).

Mientras que en otros países, donde el mercado del comercio digital está más desarrollado, la mayoría de los supermercados tienen su tienda online, en Uruguay todavía son pocas las opciones, cuestionó Álvarez.

La encuesta de Radar muestra que el 30% de los consultados no adquiere productos por internet “porque no le resultaba cómodo” (la principal razón para no comprar). Según Álvarez esto se debe a que la mayor parte de la oferta digital es de mala calidad y no le brinda una buena experiencia de usuario al cliente.

Además, la encuesta establece que el 24% no compra por internet porque “no sabe cómo funciona”. En este sentido, García dijo estar “seguro de que falta oferta de calidad” en cuanto a plataformas, por lo que en determinados sitios puede resultar “complicado” comprar.

Desde que en julio del año pasado comenzó a regir el decreto por el cual es posible comprar encomiendas postales internacionales, sin cargo de impuestos, cinco veces al año y por hasta US\$ 200 cada vez, los uruguayos no han parado de comprar por internet. En el primer semestre del 2013 se hicieron 59.767 compras con un valor aproximado de US\$ 19 millones, lo que representa 70,2% más que el semestre anterior. Según Álvarez, esto es una prueba de que los uruguayos están cada vez más dispuestos a comprar online.

Logística casi inexistente

Según Nicolás Fernández, CEO de Sendstar, la empresa online que vende regalos personalizados o para ocasiones especiales, la conectividad entre la empresa que vende el producto y las compañías que intervienen en la logística de entrega “es casi inexistente”. Por esta razón, Fernández considera que no resulta posible responderle al consumidor las dudas sobre la entrega del producto.

Este es uno de los principales problemas que presenta el comercio digital, según Fernández, lo que se refleja en la encuesta de grupo Radar que establece que la segunda razón por la que la gente no compra en Internet es porque “desconfía de la entrega” (25%).

COMPORTE ESTA NOTICIA

[Recomendar] 13 [Enviar por email] [Imprimela] [Twitter] 6 [Más Opciones]

UBICACIÓN

[Mapa] Uruguay

NOTICIAS RELACIONADAS

eCommerce Day: tendencias y casos de éxito Medios digitales superan a la TV

MÁS LEÍDAS

- Nuevo jugador entra a la producción nacional de caviar
- Uruguay es un gran ejemplo de cómo hacer las cosas
- Larry Summers será el nuevo presidente de la Fed
- eCommerce uruguayo avanza por el impulso de los móviles
- Historias reales y eficientes
- Beneficios impositivos a privados superaron al déficit fiscal en 2012
- BCU evalúa cambiar regulación en mercado de operadores primarios
- Por el camino seguro
- Llega Cristina: lea la larga lista de temas trancados y a negociar
- KEY es la agencia independiente más efectiva en Uruguay

Datos

- 72%. El 72% de las personas que compraron alguna vez en Internet, también lo hicieron el último año.
- 9%. El 9% de los usuarios no compra en Internet porque desconfía de la seguridad de las tarjetas de crédito, según la encuesta de Grupo Radar.
- 35%. Los accesorios de computación son los elementos más vendidos con el 35% del total de las compras.

Resultados relacionados con la búsqueda

[img alt="eCommerce uruguayo avanza por el impulso de los móviles"]

[Twitter] 6 [Recomendar] 13 [G+] 2