Webinar
Exportador

Daniel Anteparra Villanueva

Especialista en Oportunidades Digitales

danteparra@promperu.Gob.pe

Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación
Lima - Perú

2021

BICENTENARIO PERÚ 2021

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Programa de comercio electrónico

Lima, 22 de setiembre de 2021

CONTENIDO

PROGRAMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO

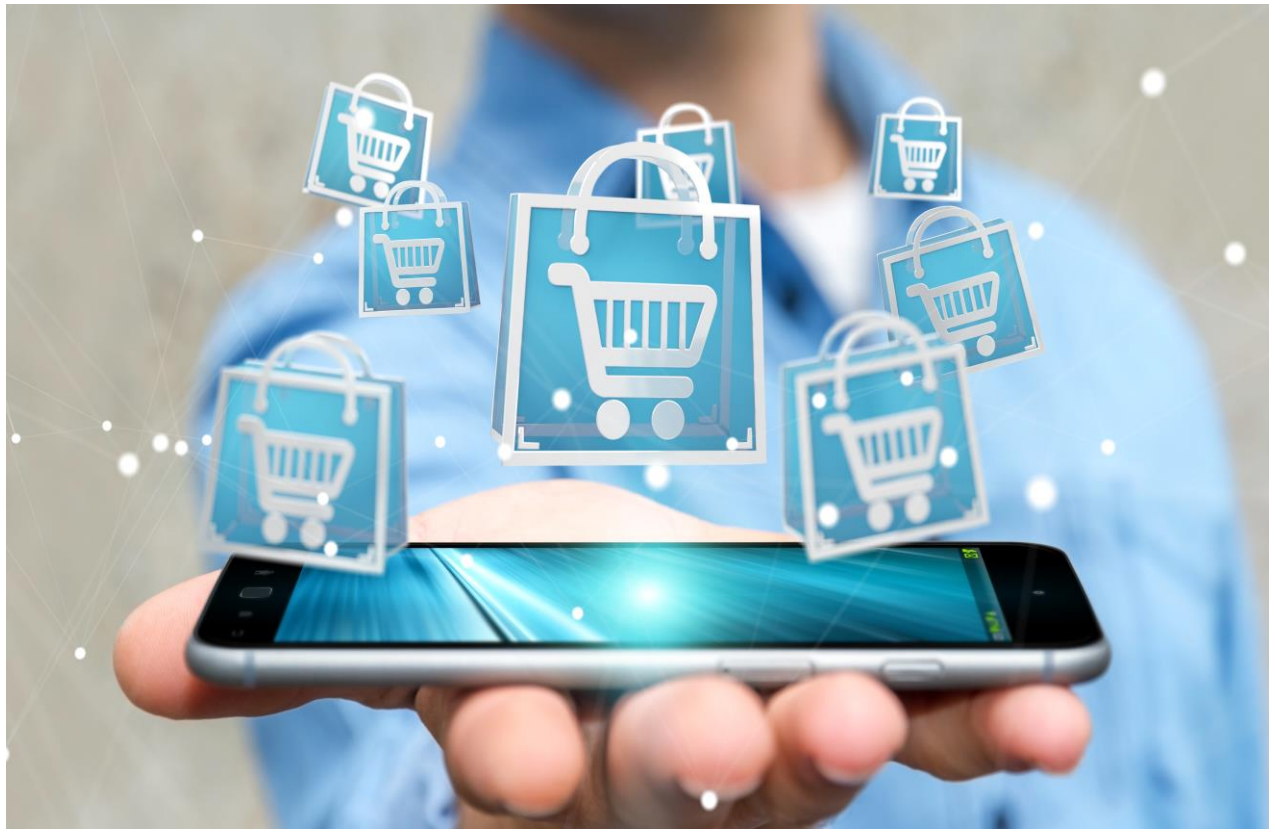
01 **QUÉ ES EL PROGRAMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO METODOLOGÍA, FASES, REQUISITOS Y APLICACIÓN**

02 **LECCIONES APRENDIDAS**

03 **INDICADORES 2019 - 2020**

04 **METAS AL 2021**

¿QUÉ ES EL PROGRAMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO?



- Instrumento para incrementar y diversificar las exportaciones a través de los canales digitales.
- Dirigido a PYMEs de alimentos, confecciones, joyería, artículos de regalo y decoración para el hogar.

promperú

METODOLOGÍA

01

Prospección comercial

02

Capacitaciones

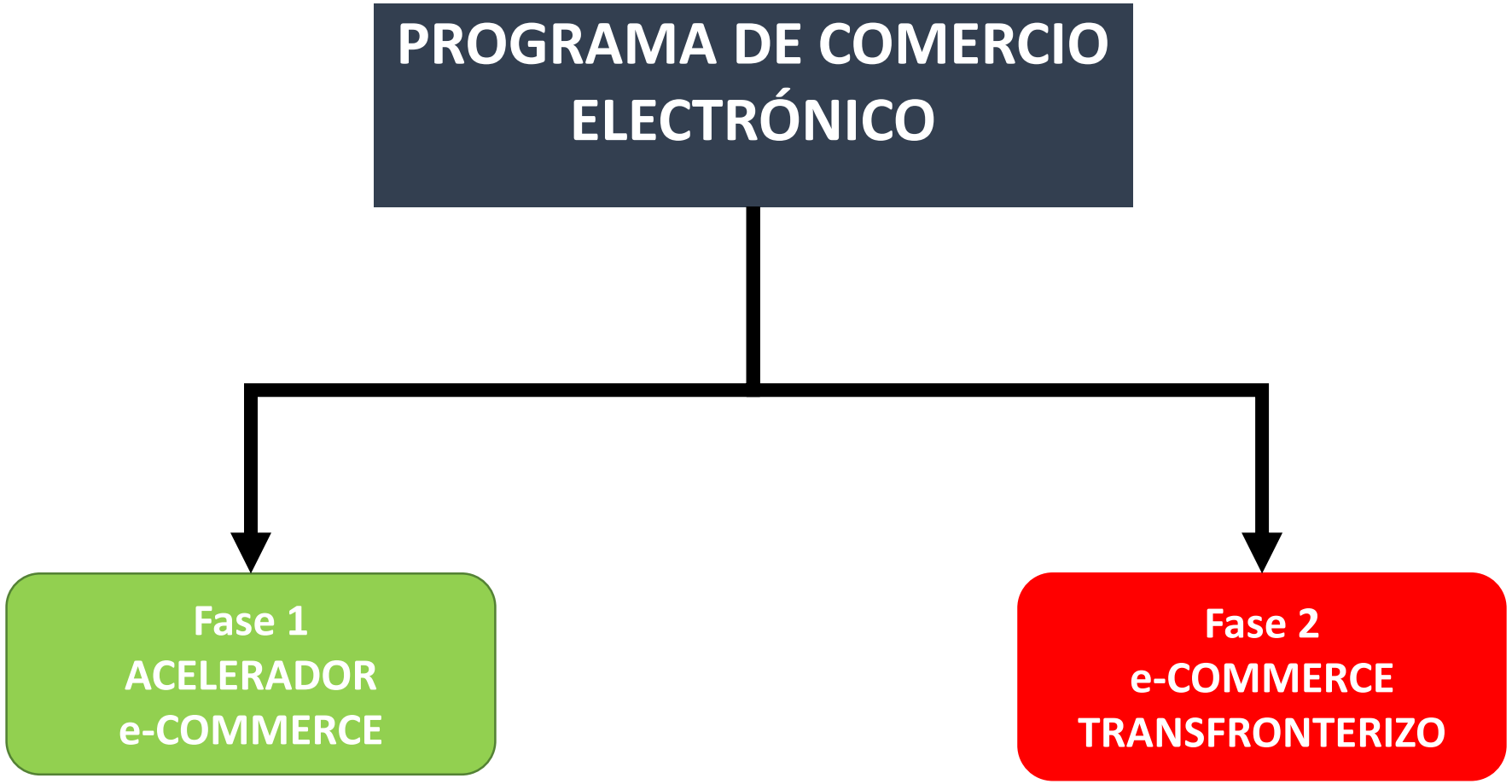
03

Asistencia

04

Articulación

FASES


PROGRAMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO
Fase 1
ACELERADOR
e-COMMERCE
Fase 2
e-COMMERCE
TRANSFRONTERIZO

Características de la Fase 1 – ACELERADOR

Dirigido a

Empresas micro, pequeña y mediana exportadoras o potenciales exportadoras

Objetivo

Fortalecer las capacidades de las empresas participantes en módulos esenciales para el comercio electrónico transfronterizo como: marketing digital, comercio electrónico y logística para comercio electrónico.

Productos y Beneficios

- ✓ Modelo de negocios para comercio electrónico transfronterizo.
- ✓ Plan logístico y estructura de costos para comercio electrónico transfronterizo.
- ✓ Plan de marketing digital (acciones de branding, posicionamiento en redes sociales, campañas digitales en web).
- ✓ Identificación de la plataforma de comercio electrónico más adecuada para su oferta.
- ✓ Asistencia en articulación comercial (pago a suscripción en emarketplaces).

REQUISITOS – FASE ACELERADOR

- Ser una empresa formalmente establecida en el mercado, con un RUC activo y habido
- Tener dieciocho (18) meses como mínimo de tiempo de permanencia de la empresa en el mercado, desde su fundación*.
- Ser una empresa con potencial exportador** o empresa exportadora***
- No tener deudas con PROMPERÚ.
- Tener una página web (no debe estar en construcción)
- Haber completado el test del exportador, ficha ecommerce y la posterior entrevista con PROMPERÚ
- Que la gerencia de la empresa establezca un compromiso formal con PROMPERÚ para ingresar al programa de comercio electrónico de la ruta exportadora.

NOTAS:

*En caso la empresa postulante no cumpla con este requisito, pero si muestra un alto potencial, pasará por la evaluación del especialista sectorial quien determinará su pase a la fase aceleración

**Empresa que ha obtenido un puntaje igual o mayor a 1.5 en el test exportador

***Empresa que muestra registro de exportación en los últimos dieciocho (18) meses por montos igual o superior a los 5000 dólares en valor FOB.

Características de la Fase 2 – TRANSFRONTERIZO

Dirigido a

Empresas micro, pequeña y mediana exportadoras.

Objetivo

Asistir y promover la oferta de las empresas exportadoras a través de su participación en los principales portales de comercio electrónico o emarketplaces.

Productos y Beneficios

- Análisis económico, financiero de la empresa exportadora
- Análisis de acceso a mercados de los productos a vender (tramitología, permisos)
- Adecuación del producto a las exigencias del país de destino
- Análisis de costos en destino (envío, almacén y distribución).
- Consolidación de productos en el centro de distribución en destino.
- Lanzamiento de sus productos en e-marketplaces globales.
- Campaña de posicionamiento en el país de destino.

REQUISITOS – TRANSFRONTERIZO

- Ser una empresa formalmente establecida en el mercado, con un RUC activo y habido
- Tener dieciocho (18) meses como mínimo de tiempo de permanencia de la empresa en el mercado, desde su fundación.
- Ser una empresa empresa exportadora*
- Tener registro de marca ante Indecopi**
- No tener deudas con PROMPERÚ y clasificación de riesgo positivo SBS (Sentinel)***.
- Tener una página web (no debe estar en construcción) y mínimo 02 redes sociales corporativas o de la marca activas (Facebook, Instagram, Linkedin y/o Youtube)
- Haber completado el test del exportador, ficha ecommerce y la posterior entrevista con PROMPERÚ
- Que la gerencia de la empresa establezca un compromiso formal con PROMPERÚ para ingresar al programa de comercio electrónico de la ruta exportadora.

NOTAS:

* Empresa que muestra registro de exportación en los últimos dieciocho (18) meses por montos igual o superior a los 5000 dólares en valor FOB.

** La empresa postulante debe ser titular del registro de marca de Indecopi o contar con un contrato de licencia de uso de la marca, con una vigencia no menor de (1) año a la fecha de postulación al programa.

*** Nivel de riesgo equivalente a un score de 0 a 2.

REQUISITOS – TRANSFRONTERIZO

Agronegocios

- Para productos retail contar con una vida útil no menor a los doce (12) meses.
- Tener la certificación HACCP ó tener el plan HACPP aprobado ó certificados como BRC ó FSSC 22000.

Industria de la vestimenta y artículos de decoración

- Contar productos retail
  - Tener look book, line sheet, brand presentation.

Manufacturas (Cosmética y cuidado personal)

- Para productos retail contar con una vida útil no menor a los doce (12) meses.
- Registro sanitario

Características de la Fase 2 – TRANSFRONTERIZO

Mercado local

Mercado Internacional

Exportador

Programa e-Commerce PROMPERÚ

1

Adaptación Producto

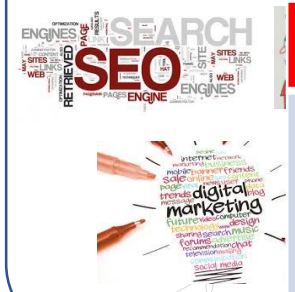
3

Envío / Consignación

5

Marketing digital

4



PROMPERÚ

1 3 4 5

OCEX

1 2 4 6

Canales on line

2

ebay · Rakuten · buyylo · Handmade · Alibaba.com · artesanum · JD.COM · 博客來

9

ación a Exportador

Compra on line

7

Consumidor

Distribución Local

Operador Consolida

Distribución Destino

Aduanas

6

Operador Fulfillment

8

Webinar Exportador

prom perú

PROYECTOS – TRANSFRONTERIZO

Primer Embarque Taiwán

- Fecha de embarque : 13 de setiembre 2019
- **Empresas beneficiadas : 13**
- **Regiones Beneficiadas: Cusco, Lima, Arequipa, Junín, San Martín.**
- **Líneas de productos beneficiados :**
  - **Café, Chocolates**
  - **Joyería**
  - **Confecciones de alpaca**
  - **Artículos de regalo y decoración para el hogar**
- Valor total de las órdenes (Aprox.) : US$ 500,000
- Lanzamiento en Taiwán : 30 de octubre
- Plataforma de comercialización : www.books.com.tw

Lista de empresas participantes

	Empresa	Línea / Producto
Embarque a Taiwán para ventas por e-Commerce transfronterizo	SHATTELL	Chocolate
	KATA COLLECTION	Alpaca Socks
	URIN HUANCA	Jewelry
	R. BERROCAL SAC	Home Decoration
	ASSOCIACION DE CACAO	Coffee
	TINKUYU	Kid Alpaca Apparel
	PHILOMENA	Women Alpaca Apparel
	SIBLINGS ARMY	Bags
	ALQUIMIAS JEWELRY & DESIGN	Jewelry
	PERU HAND	Home Decoration
	ALPACA KAPCHIY	Home Decoration
	BALIQ	Jewelry
	QUILPA	Coffee
	Total : 13 empresas	

Fuente: Similar Web

Activación primer despacho - Lima

Activación primer despacho - Taipei

www.books.com.tw

Plataforma para venta e-Commerce en Taiwán

www.books.com.tw

Canales complementarios de venta como TV show

PRIMER EMBARQUE – BEIJING, CHINA

- Fecha de embarque : 3ra semana diciembre 2020
- **Empresas beneficiadas : 11**
- **Regiones Beneficiadas: Lima, Arequipa**
- **Líneas de productos beneficiados :**
  - **Snacks saludables (fruta deshidratada, barras energéticas, maíz frito, habas)**
  - **Granos andinos**
  - **Chocolates**
  - **Pisco**
  - **Prendas y accesorio de alpaca**

Lista de empresas participantes

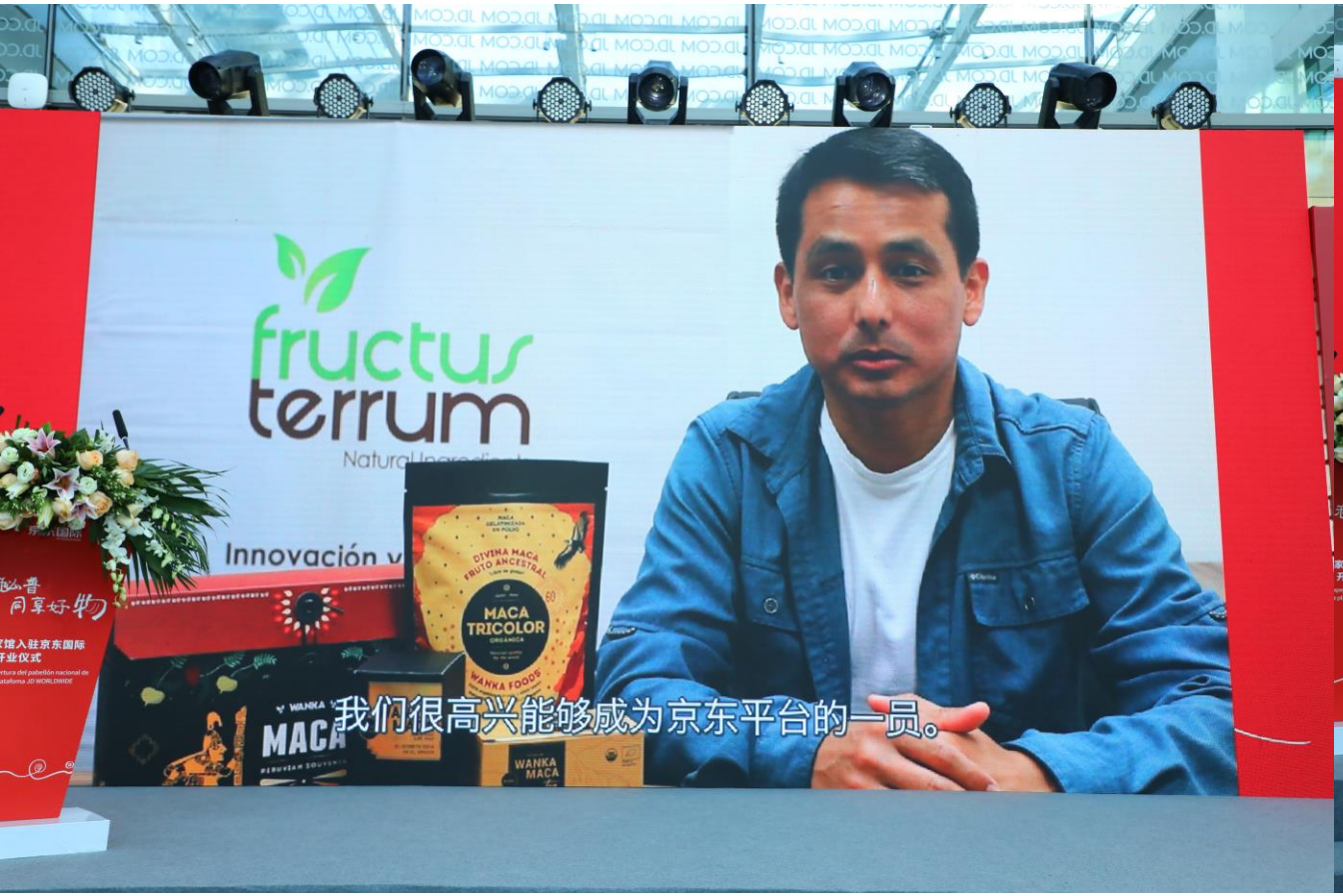
RAZÓN SOCIAL	Marca
Industrias Alimenticias Cusco S.A.	INCASUR
NATURKOST PERU SAC	DEGUSTE
AMAZON ANDES EXPORT SAC	AMAZON ANDES
QULINARIA PERU S.A.C	SHATTELL
PERUVIAN TRADITIONS S.A.C	NORGATE
FRUCTUS TERRUM FRCUTUS	TERRUM
LAURIE & PUJALT S.A.C	LAURIE & PUJALT
Manos del Perú S.A	MANOS DEL PERÚ
Viñas Queirolo	QUEIROLO
Bodegas y Viñedos Tabernero	TABERNERO
OL & VA S.R.L.	ALPACA KAPCHIY

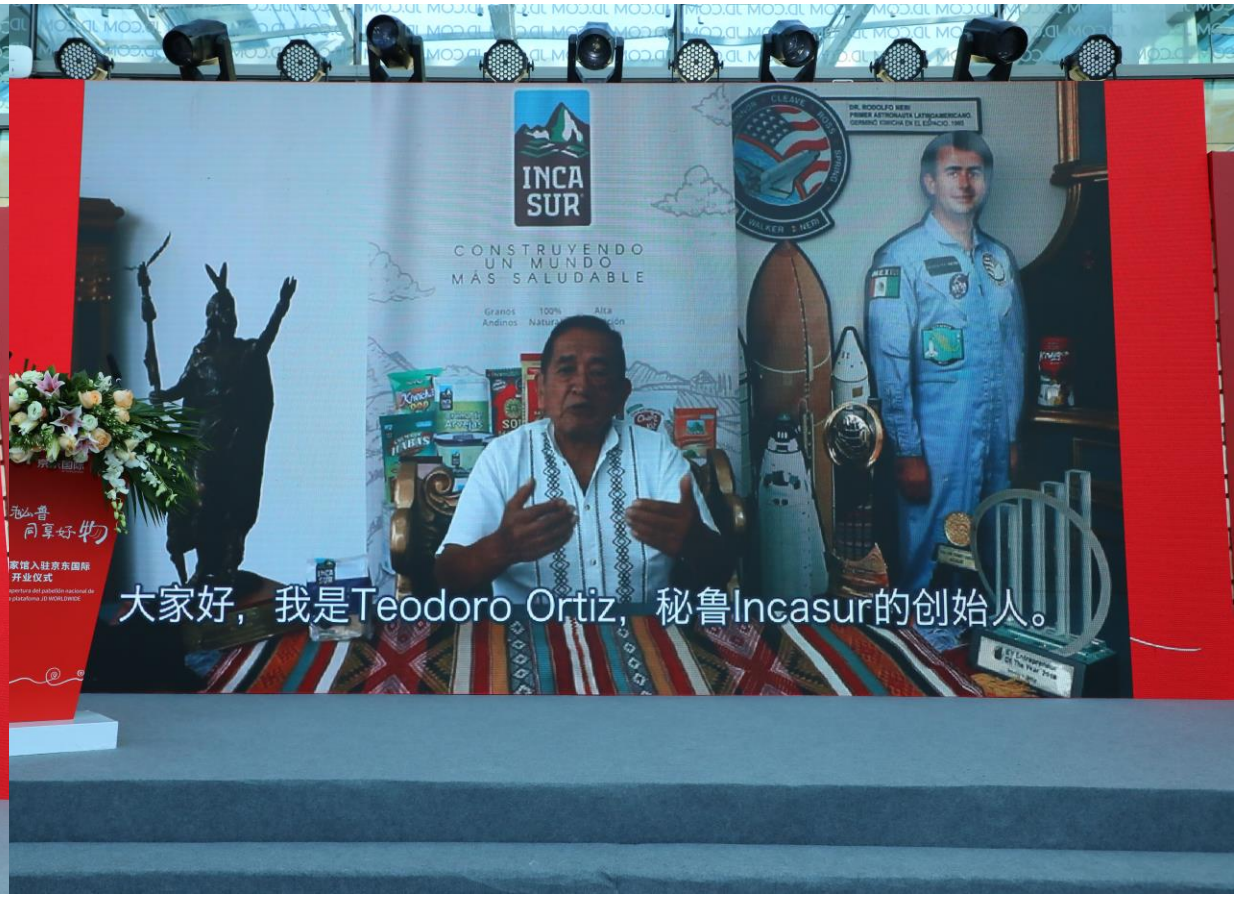
JD.COM


搜商品
精选
商品
活动
新品
动态
Perú
秘鲁国家馆
11月30日开业
盛大入驻京东国际海外馆
首页
全部商品
商品分类
店铺会员
联系客服

ACCIONES DE DIFUSIÓN EN CHINA

ACCIONES DE DIFUSIÓN EN CHINA

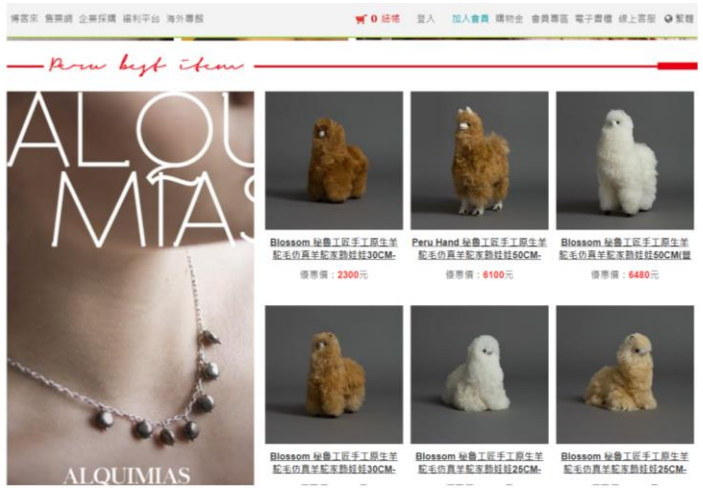




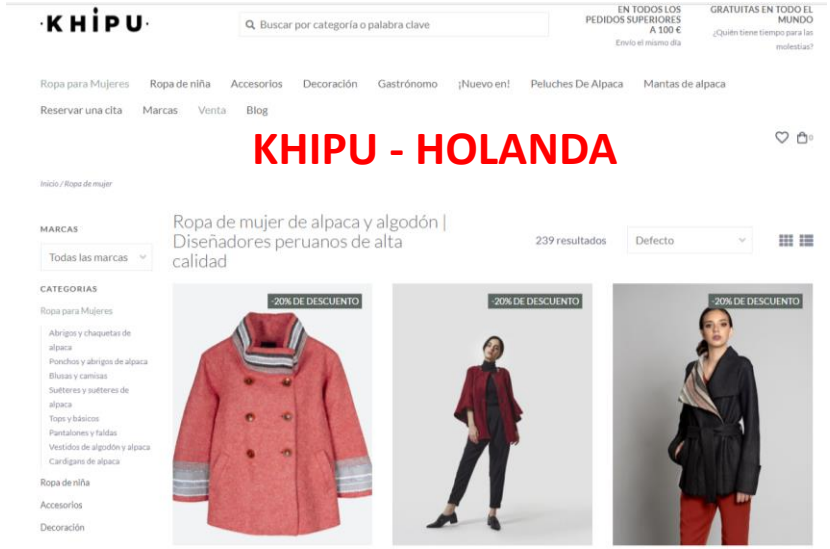
VITRINA GRÁFICA

AMAZON - EEUU

BOOKS - TAIWÁN



KHIPU - HOLANDA



JD.COM - CHINA

CARACTERÍSTICAS DE UN PROYECTO DE COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO

- **Público objetivo:** Empresas exportadoras por línea de producto y mercado
- **Número de empresas:** 10 – 15
- **Duración del proyecto:** Hasta 12 meses
- **Inversión aproximada por empresa en acciones de marketing:** 1500 – 2000 USD
- **Inversión logística:** Venta en términos CIF o DDP
- **Factor de retorno e inversión:** 1 a 4 como mínimo

PROYECTOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO

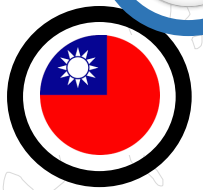
Holanda:
- Desarrollo de centros de distribución para Europa occidental y países nórdicos.
- Estrategia de ingreso B2B2C
- Multisectorial

Reino Unido
- Desarrollo de centros de distribución
- Estrategia de ingreso B2C
- Agronegocios

Francia
- Desarrollo de centros de distribución
- Estrategia de ingreso B2C
- Artículos de decoración

China
- Desarrollo de centros de distribución
- Estrategia de ingreso B2C
- Multisectorial
- Para el 2021, se está coordinando un proyecto para la línea de alimentos frescos.

Japón:
- Desarrollo de centros de distribución
- Estrategia de ingreso B2C
- Industria de la vestimenta



Taiwán
- Centro de distribución
- Estrategia de ingreso: B2B2C
- Multisectorial

CANADÁ
- Centro de distribución
- Estrategia de ingreso B2B2C
- Agronegocios.

EEUU
- Centro de distribución
- Estrategia de ingreso B2C
- Dos proyectos con 24 empresas de agronegocios.

MÉXICO
- Centro de distribución
- Estrategia de ingreso B2C
- Agronegocios

LEYENDA

PROYECTOS 2019

PROYECTOS 2020

PROYECTOS 2021

PROYECTOS EN COORDINACIÓN 2021

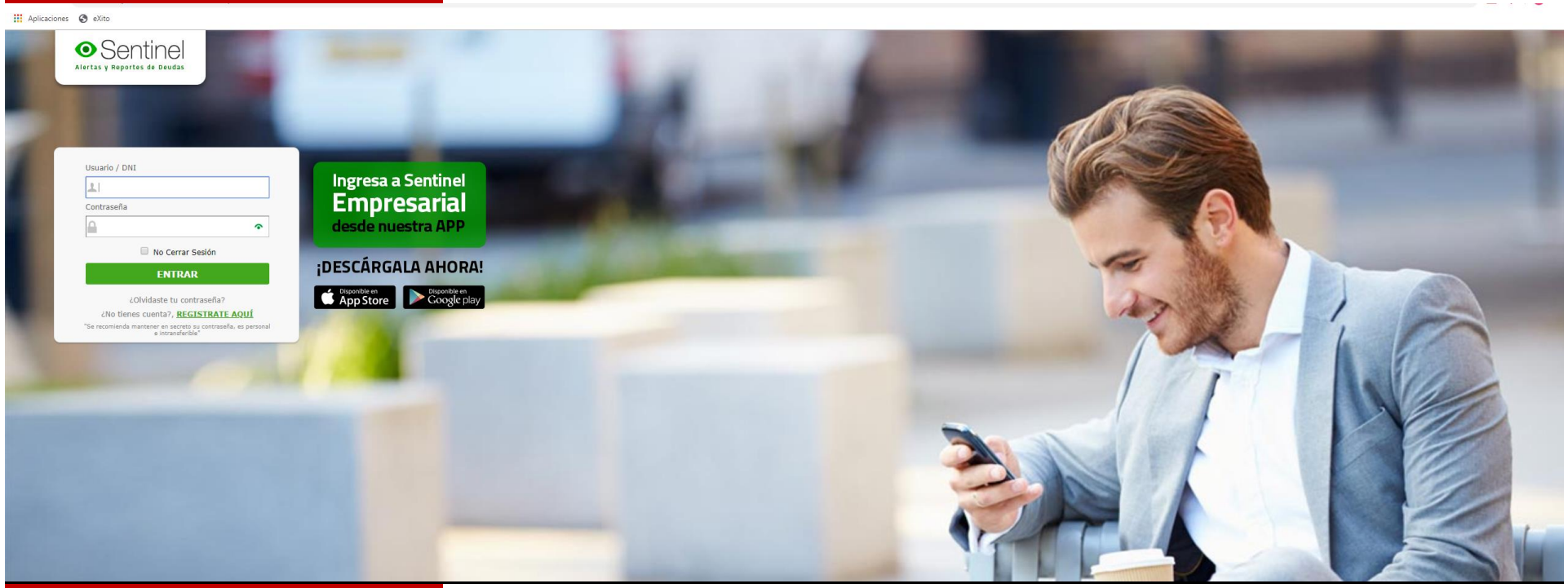
Chile
- Desarrollo de centros de distribución
- Estrategia de ingreso B2C
- Industria de la vestimenta

Argentina
- Desarrollo de centros de distribución
- Estrategia de ingreso O2O
- Multisectorial

prom perú

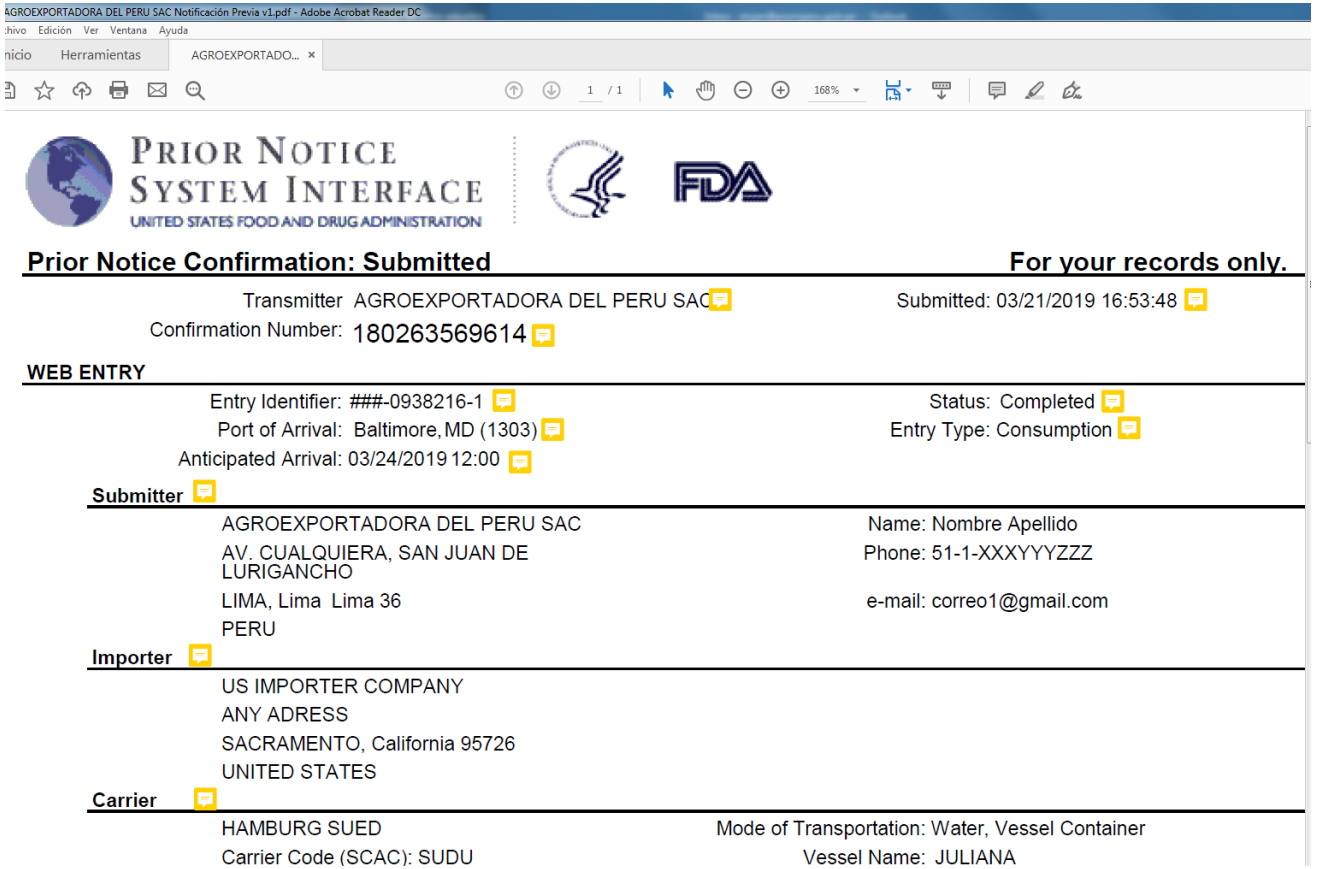
ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Diagnóstico financiero



ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Registro FDA



AGROEXPORTADORA DEL PERU SAC Notificación Previa v1.pdf - Adobe Acrobat Reader DC

Archivo Edición Ver Ventana Ayuda

Inicio Herramientas AGROEXPORTADO...

PRIOR NOTICE SYSTEM INTERFACE
UNITED STATES FOOD AND DRUG ADMINISTRATION

FDA

Prior Notice Confirmation: Submitted **For your records only.**

Transmitter AGROEXPORTADORA DEL PERU SAC
Submitted: 03/21/2019 16:53:48
Confirmation Number: 180263569614

WEB ENTRY

Entry Identifier: ###-0938216-1
Status: Completed
Port of Arrival: Baltimore, MD (1303)
Entry Type: Consumption
Anticipated Arrival: 03/24/2019 12:00

Submitter

AGROEXPORTADORA DEL PERU SAC
AV. CUALQUIERA, SAN JUAN DE LURIGANCHO
LIMA, Lima Lima 36
PERU
Name: Nombre Apellido
Phone: 51-1-XXXYYYZZZ
e-mail: correo1@gmail.com

Importer

US IMPORTER COMPANY
ANY ADRESS
SACRAMENTO, California 95726
UNITED STATES

Carrier

HAMBURG SUED
Carrier Code (SCAC): SUDU
Mode of Transportation: Water, Vessel Container
Vessel Name: JULIANA

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Normas de Etiquetado EE.UU.

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Ficha de producto

QATAY Perú

FICHA TÉCNICA

Revisión: 01
Revisado por: Jefe Producción
Aprobado por:Jefe Producción
Fecha:19/09/19

Cod. Producto:	QP0119	
Producto:	Poncho Cuello Tortuga con Punto	
Modelo:	Saco	
Cliente		
Diseñador(a):	Qatay Perú	
Colección:		
Tallas	OZ	
Composición:	Producto	% de Composición
	Alpaca 2/16	100%
Maquinas:	Tarjetera manual y eléctrica	
Bordes:	A crochet	

ESTRUCTURA DEL TEJIDO		COLORES	
Tejido:	Con Punto	Tejido:	Green QIA_008, Yellow QIA_003, Pink QM_024, Blue QIA_007, Brown QM_005
Pretina:	A crochet		
Tension de la Máquina		Fondo:	
Tension de Antenas		Manga con diseño Boucle	
		Cuello con diseño Boucle	
ESTRUCTURA DEL ACABADO:		Pretina crochadot:	
Costura:	Espalda y pecho		
Remallado::	Cuello y mangas		
Acabado Final:	total de la prenda		
Control de Calidad:	Prenda Final		

PESOS	
Paño Tejido de espalda y pecho:	406g.
Paño tejido de cuello y manga	
Pretina de cuerpo:	

OBSERVACIONES O COMENTARIOS ADICIONALES

La tensión varia de acuerdo a la maquina y mano del maquinista.

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Estructura de costos

Tabla de costos generados durante el proceso de exportación

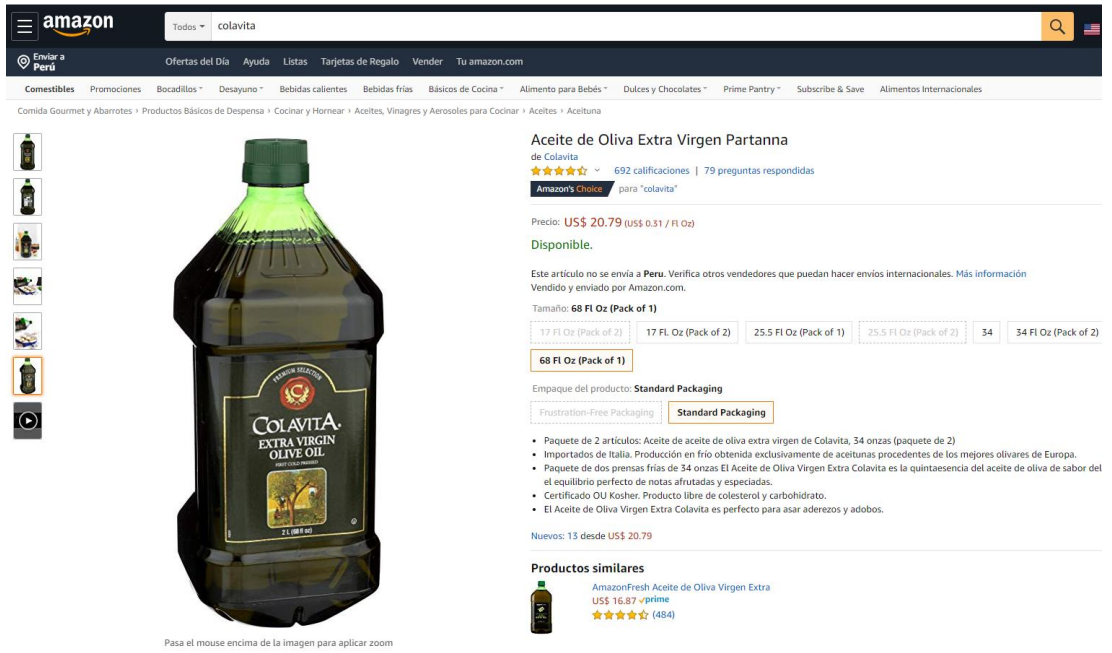
CONCEPTO	COSTO	PORCENTAJE DEL PRESUPUESTO TOTAL
COSTO DE PRODUCTO	**97,000.00**	**36%**
Costo de producción	10,000.00	
Materia prima	6,000.00	
Renta de Local	6,000.00	
Utilidades	5.000.00	
Empaque y embalaje	6,000.00	
Salarios	20,000.00	
Maquinaria y equipo	30,000.00	
Almacenamiento	5,000.00	
Distribución	9,000.00	
COSTO PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	**29,000.00**	**11%**
Ferias comerciales	15,000.00	
Radio y televisión	10,000.00	
Página Web.	4,000.00	
COSTO DE VENTAS	**80,000.00**	**30%**
Salarios	40,000.00	
Administración de ventas	15,000.00	
Capacitación	10,000.00	
Gastos de viajes	15,00.00	
OTROS GASTOS	**62,000.00**	**23%**
Investigación de mercados	15,000.00	
Agente aduanal	25,000.00	
Impuestos y seguros	7,000.00	
Correo internacional	5,000.00	
Transporte y seguro	10,000.00	
TOTAL PRECIO DE EXPORTACIÓN	**268,000.00**	**100 %**

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Negociación a través de espacios digitales

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Elaboración de imágenes

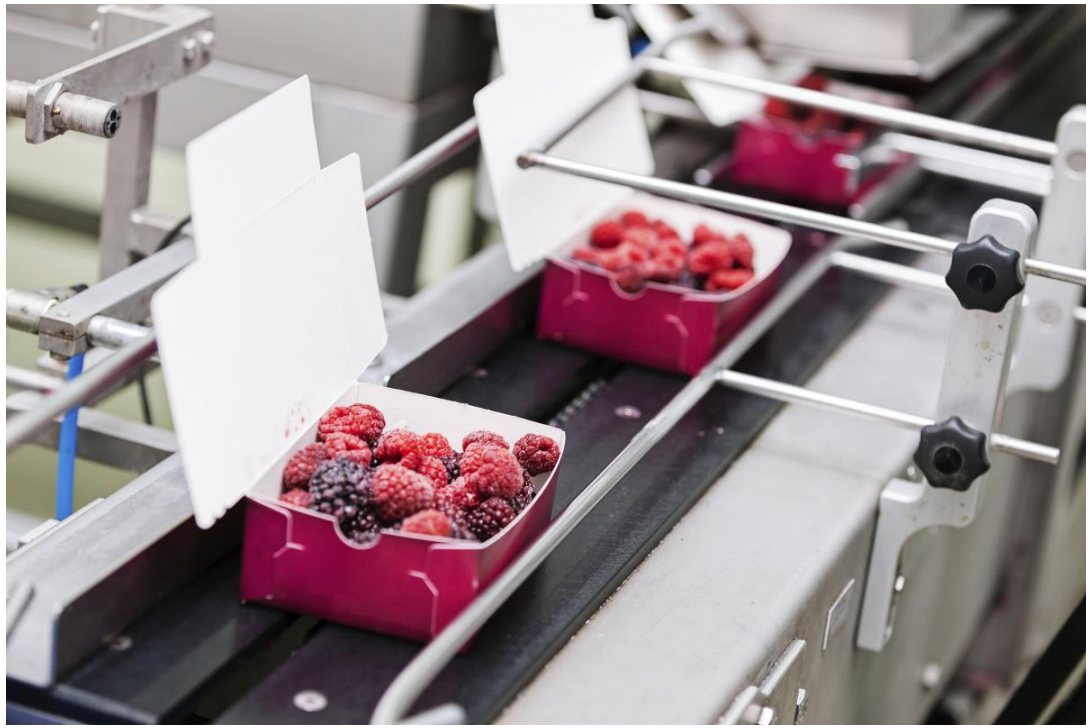


ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Registro de marcas

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Control de calidad



ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

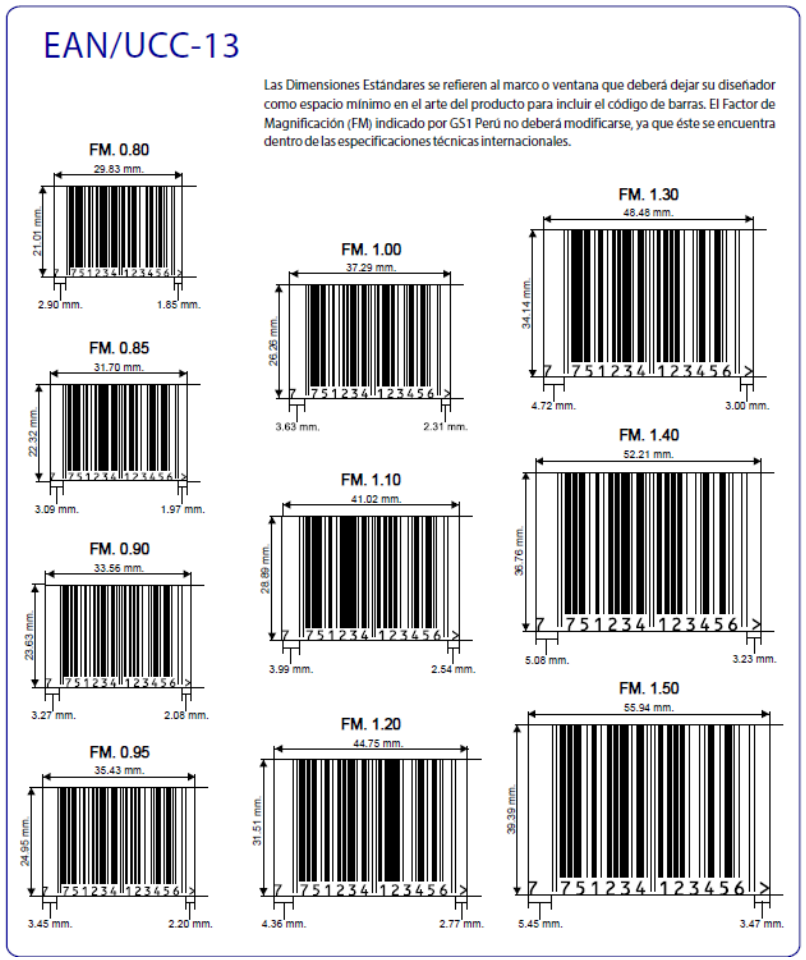
Código de barras

GS1 Peru

Plantilla de Dimensiones Estándares

EAN/UCC-13

Las Dimensiones Estándares se refieren al marco o ventana que deberá dejar su diseñador como espacio mínimo en el arte del producto para incluir el código de barras. El Factor de Magnificación (FM) indicado por GS1 Perú no deberá modificarse, ya que éste se encuentra dentro de las especificaciones técnicas internacionales.



ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Requisitos de Amazon

1. Crea una cuenta como vendedor profesional: Si usted no tiene una cuenta puedes ver nuestro post Abrir una Cuenta de Vendedor Profesional en Amazon. Si ya tienes una cuenta puedes iniciar sesión aquí.

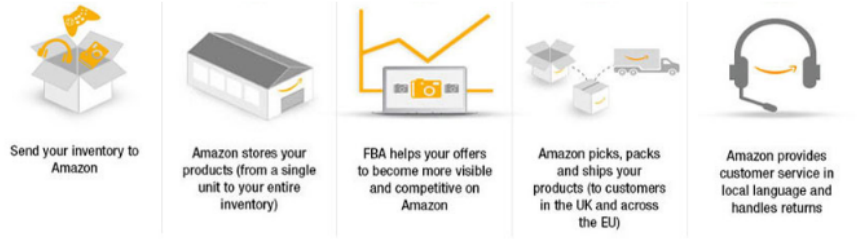
2. Listar los productos en la plataforma de seller central: Si aún no sabes como, puedes ver nuestro post Cómo Vender en Amazon un Producto.

3. Prepare sus productos: Asegúrese de que sus productos están listos para que puedan ser transportados de manera segura hasta las manos del cliente.

4. Enviar sus productos a Amazon: Crea planes de envío a las bodegas de amazon, rastrea el inventario, haz seguimiento y espera a que amazon los reciba y habilite para ponerlos en venta.

5. Los clientes ordenan sus productos, Amazon prepara los paquetes y envía a los clientes: Los clientes que tengan la membresía PRIME tendrán un beneficio de envio rápido y gratis elegibles por Amazon

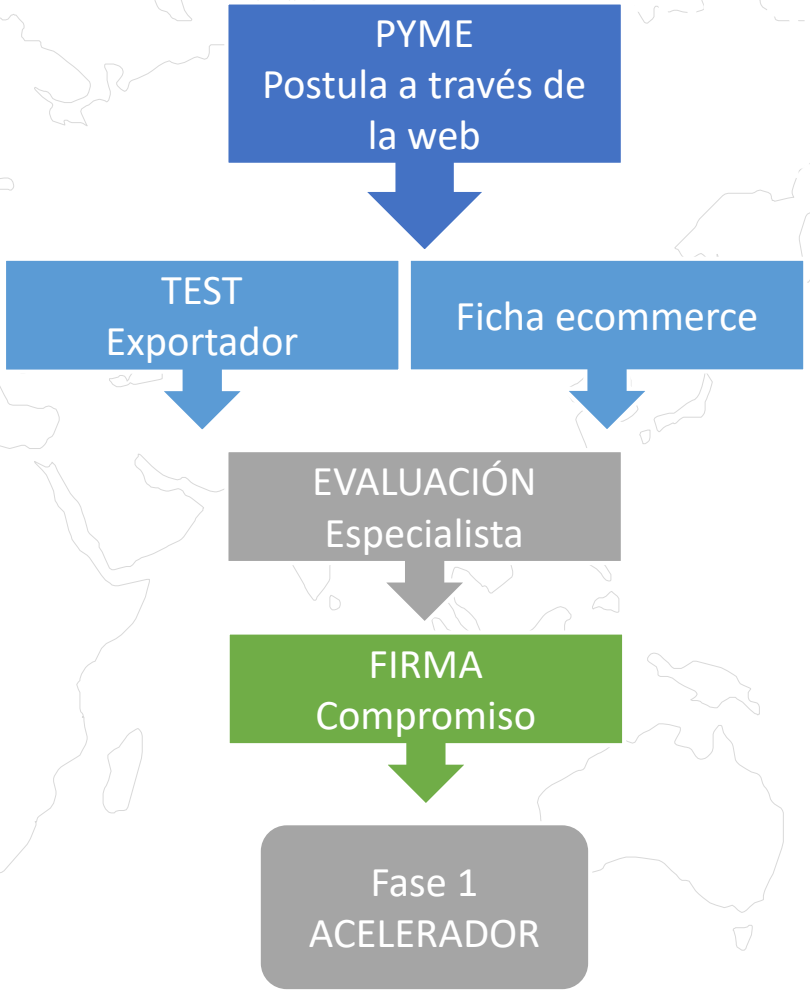
6. Amazon ofrece soporte al cliente sobre los productos que vendemos: El equipo de servicio al cliente de amazon gestiona las consultas de los clientes, reembolsos y devoluciones de los pedidos, 24 horas al día, 7 días a la semana.



ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Provisión continua de productos

PROCESO DE APLICACIÓN



1. DAR CLIC EN EMPEZAR AHORA (https://ecommerce.promperu.gob.pe)
2. LLENAR EL TEST EXPORTADOR Y FICHA ECOMMERCE
3. EVALUACIÓN DEL ESPECIALISTA
4. FIRMA COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN

INDICADORES AL 2021

PROGRAMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO

+600

EMPRESAS CAPACITADAS EN MATERIA DE COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO

VESTIMENTA
HOME DECO
AGROINDUSTRIA

SON LOS SECTORES PRIORIZADOS Y CON MAYOR OPROTUNIDAD

+70

EMPRESAS DESARROLLANDO COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO EN MARKETPLACES

+300

PRODUCTOS PERUANOS DISPONIBLES EN LOS DISTINTOS MARKETPLACES.
VESTIMENTA: + 50 SKUS
HOME DECO: +20 SKUS
AGROINDUSTRIA: +130 SKUS

+US$ 3 M

EXPORTADOS POR COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO

+10

PROYECTOS EN MATERIA DE COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO

TMALL
JD.COM
DHL

CONVENIOS CON OPERADORES DE COMERCIO ELECTRÓNICO (MARKETPLACES, SELLERS, OPERADORES LOGÍSTICOS)

PROGRAMA COMERCIO ELECTRÓNICO – Metas al 2021

- Creación de un **ecosistema digital.**
- **Articular la oferta de 750 empresas** en nuevos canales digitales a nivel internacional.
- Alcanzar **US$ 10 millones en ventas** en comercio electrónico transfronterizo, hacia el 2021.
- Generar alianzas con operadores logísticos para la implementación de **centros de distribución en destino.**
- **Alianza con principales plataformas** electrónicas B2B y B2C a nivel internacional y **operadores e-retail.**