



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

E-commerce y soluciones digitales Cross-Border

Lima, 26 de Octubre de 2022

**Luis Alonso
Miranda Vega**
Economista,
Empresario

CEO

SmartBrands
Advertising

Lmiranda@smartbrands.com.pe



Presentación: Luis Alonso Miranda Vega, es el CEO de SmartBrands, una agencia de transformación digital , marketing y publicidad, dedicada al servicio de la internacionalización de exportadores. Trabaja desde hace 10 años con diversos empresarios, ayudándolos junto con su equipo, a implementar herramientas de marketing digital para la venta de sus productos en los mercados internacionales. Es fundador del marketplace dentro de **Amazon.com**, llamado **PeruWeekend**, donde reúne a exportadores peruanos en un solo pabellón digital para la venta de sus productos a consumidores norteamericanos.

Luis es co-autor del libro, **Emprendimiento e Innovación en el Perú**. Y actualmente lleva cursando un MBA en la **Universidad de Palermo** Argentina.



A nivel académico:

- Economía de la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- Diplomado en Marketing y Ventas por la Universidad de Piura.
- Especialización en Marketing Digital por la Universidad del Pacífico.
- Especialización en Transformación Digital por el BSG Institute.
- Diplomado en Gerencia de Ventas por Centrum Business School.
- Actualmente cursando un MBA en la Universidad de Palermo, Argentina.



¿Qué puntos veremos el día de hoy?

1. El E-commerce en el Perú y el mundo..
2. ¿Que factores impulsan al comercio electronico?.
3. Que es el Cross-Border Ecommerce.
4. Canales Digitales y Marketplaces, diversificando el negocio.
5. PeruWeekend, plataforma peruana cross-border en Amazon.com
6. Conclusiones.

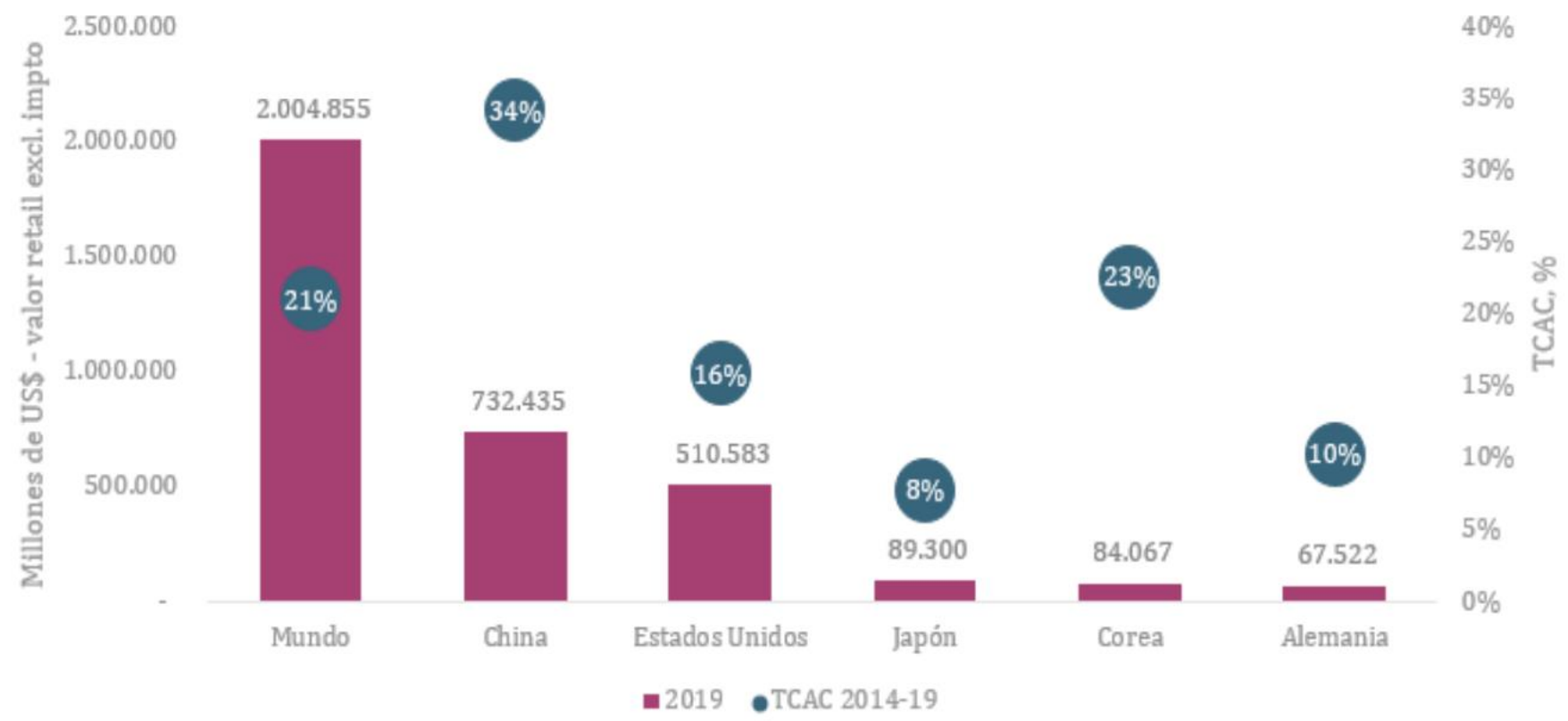
1

“La penetración de compradores online en Perú paso de 36.1% (11.8 millones) , en el 2020, a 41,8% (13.8 millones) al cierre del año pasado

—
Datos Capece

”

Tamaño de mercado e-commerce global y en países seleccionados en millones de dolares, año 2019.



Fuente: Euromonitor

Se exporta

Se vende

***Espinaca en polvo
USD 4.17/ Kg.***

***Espinaca en polvo
USD 44 / Kg.***



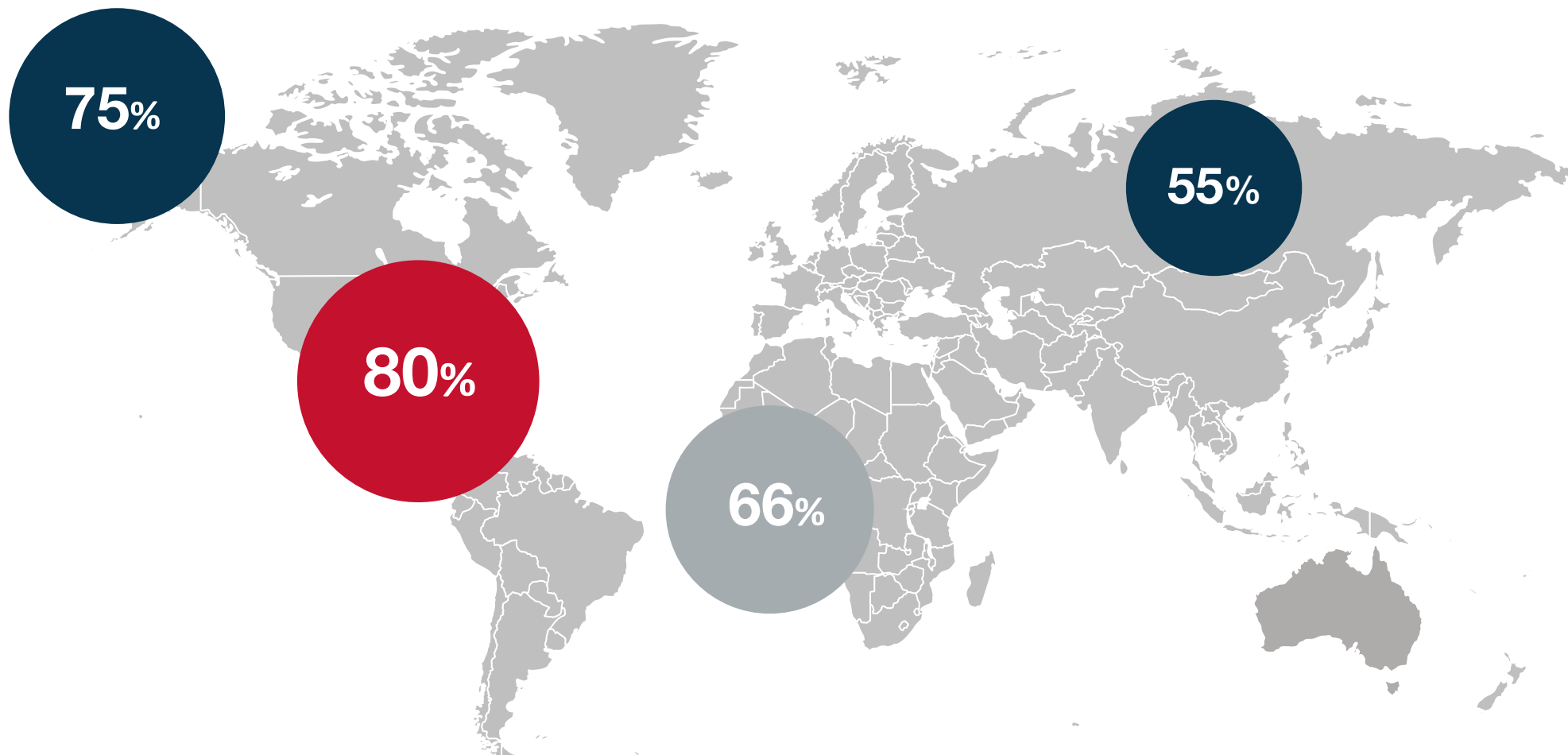
Imagen referencial

Fuente: SUNAT / AMAZON.COM




Elaboración Perú Exporta.TV

E-Commerce en el mundo














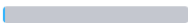

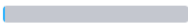

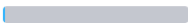

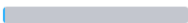


Mapa de tráfico

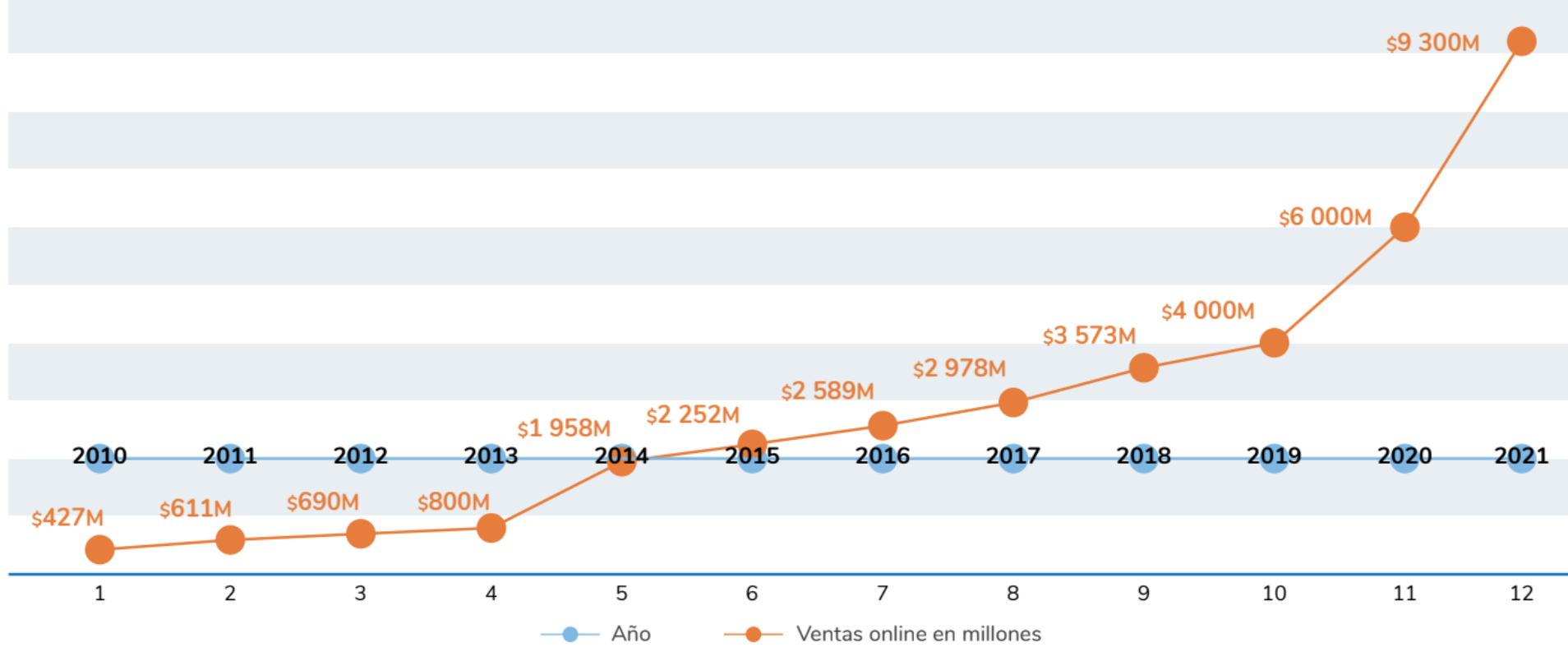


amazon.com |  Todos los dispositivos | jun 2022



País	Cuota de tráfico	Tráfico	Escritorio	Móvil
>  Estados Unidos	 84,1 %	3037,7 M	25,74 %	74,26 %
>  India	 1,73 %	62,5 M	60,75 %	39,25 %
>  Canadá	 1 %	36,2 M	30,83 %	69,17 %
>  Reino Unido	 0,9 %	32,4 M	38,39 %	61,61 %
>  Alemania	 0,79 %	28,6 M	40,51 %	59,49 %
>  Países Bajos	 0,53 %	19,2 M	49,03 %	50,97 %
>  España	 0,52 %	18,8 M	20,66 %	79,34 %
>  Brasil	 0,49 %	17,7 M	16,91 %	83,09 %
>  Francia	 0,45 %	16,3 M	27,57 %	72,43 %
>  México	 0,44 %	16 M	31,15 %	68,85 %

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas Online en millones	\$611M	\$690M	\$800M	\$1 958M	\$2 252M	\$2 589M	\$2 978M	\$3 573M	\$4 000M	\$6 000M	\$9 300M



Fuente: Cámara Peruana de Comercio Electrónico®



El Ecommerce en Perú

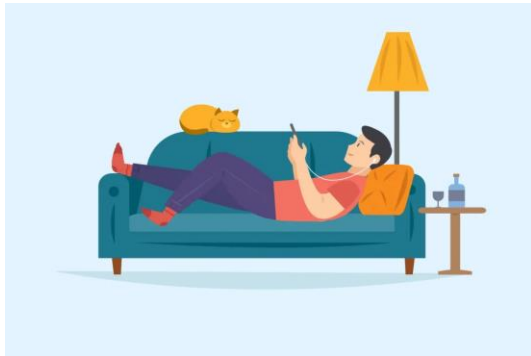
Si bien, los datos muestran que el ecommerce ha tenido un crecimiento preponderante a raíz de la pandemia, esta industria recién está despegando. Prueba de ello es que las ventas online solo representan el 4.5% del comercio en general, mientras que en países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), supera el 9%.



	2019	2020	2021
Penetración del ecommerce en el consumo con tarjeta	12.5%	35%	45%
Crecimiento Ecommerce (YTY)	30%	50%	55%
Compradores online	6M	11.8M	13.9M
Ticket promedio	S/171	S/231	S/250
Penetración retail	2.8%	8%	7%
Comercios que venden online	65,8k	263,2k	300k
Penetración de Internet	58%	67%	76%

2

¿Que factores impulsan al comercio electrónico?.



Comodidad



Conectividad



Ahorro de tiempo



Preferencias de compra por categoría en el Perú



Muebles y electrodomésticos (24%)



Juguetes y hobbies (20%)



Moda y Accesorios (19%)



Alimentos (18%)



Tecnología y accesorios (18%)

“El futuro del retail” de Euromonitor Internacional proyectó un crecimiento del 110% en el comercio electrónico en el país durante los próximos cinco años. A su vez, esta alza podría lograr que para el 2025 el e-commerce alcance el 10% de participación en el mercado de ventas retail en Perú

Datos Euromonitor



3

¿Qué es el comercio electrónico transfronterizo?



El comercio electrónico transfronterizo puede referirse al comercio en línea entre una empresa (minorista o marca) y un consumidor (B2C), por ejemplo, a través de plataformas de mercado como como Amazon o eBay.

El **comercio electrónico Internacional** es el conjunto de prácticas comerciales y de marketing que tienen como objetivo principal hacer que las ventas de una tienda virtual traspasen las fronteras nacionales. De esta manera, se busca rentabilidad, escalabilidad y alcance.

Beneficio del comercio electrónico internacional



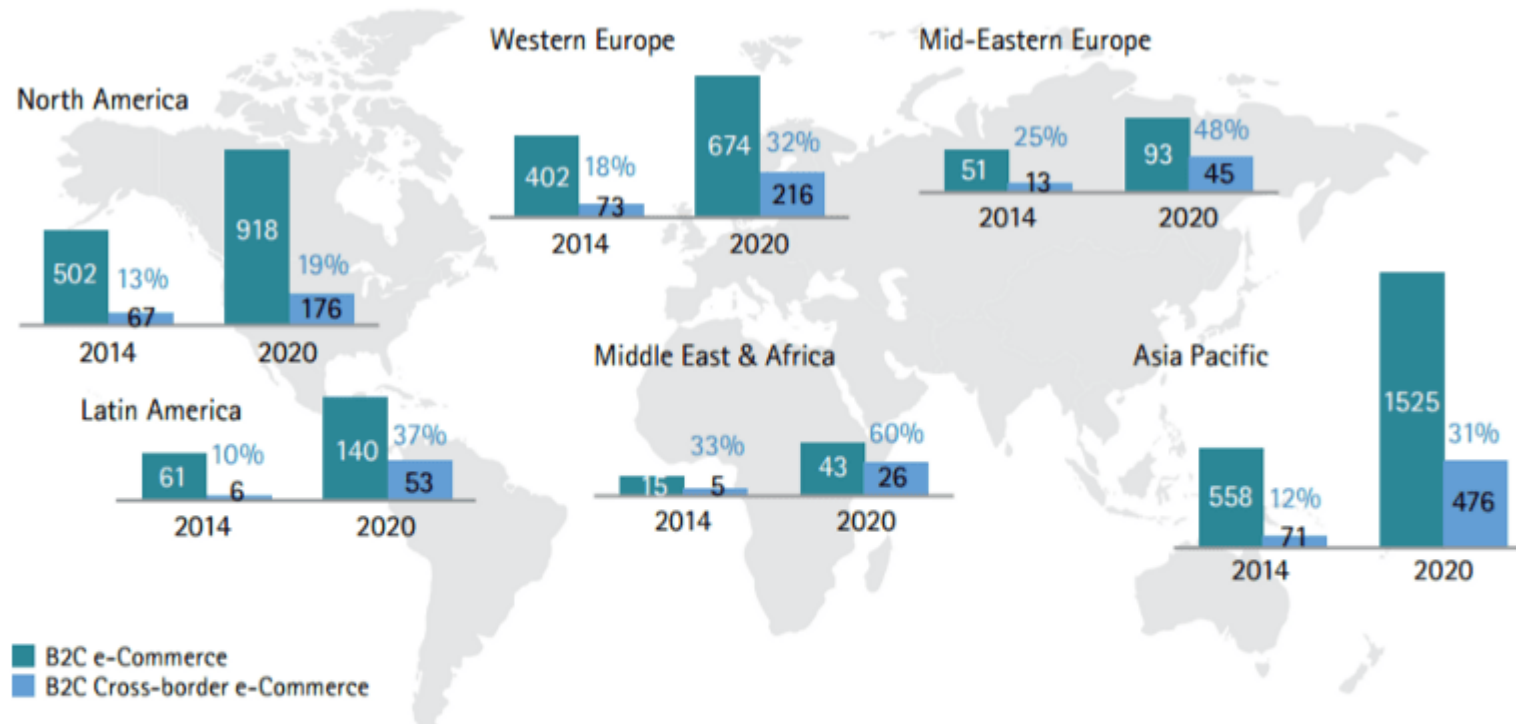
Cost
Reduction

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur
 adipiscing elit, sed diam nonummy nibh eu
 tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat



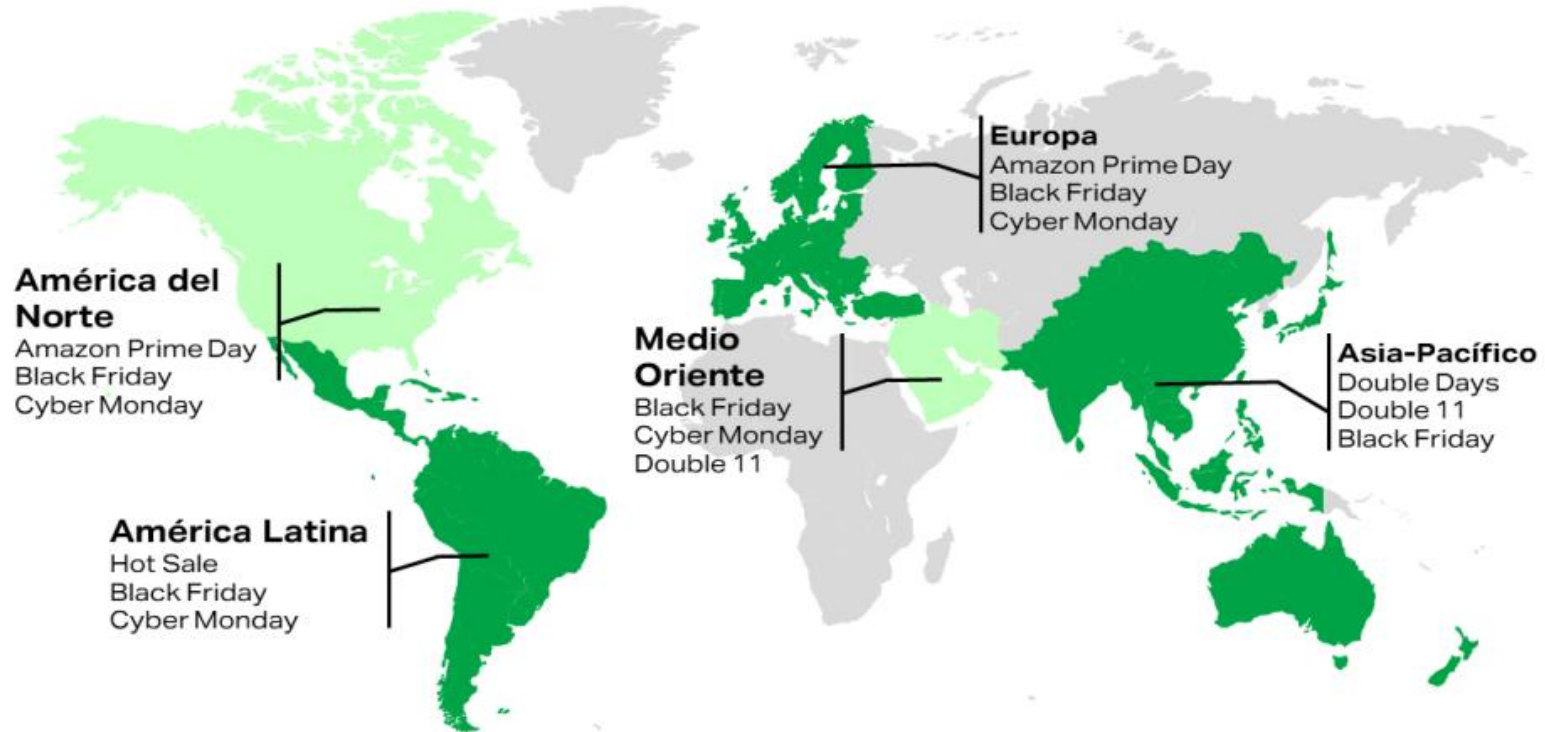
¿Qué tan grande es el tamaño de la oportunidad?

Global cross-border B2C e-Commerce transaction value (US\$ billion)



	2014-20 incremental B2C cross-border e-Commerce trade volume (billion dollars)	Contribution of global total incremental trade volume (%)
Asia Pacific	405	53.6%
Western Europe	143	18.9%
North America	109	14.4%
Latin America	47	6.2%
Mid-eastern Europe	32	4.2%
Middle-East and Africa	21	2.7%

¿Su negocio está preparado para estos grandes eventos mundiales de compras online?



El comercio electrónico Cross-border y el ecosistema digital

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 la 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.
- El Cross-border hoy representa 1 de cada 4 ventas.



4

MARKETPLACES

Vendedores: Técnicamente conocidos como sellers, son las empresas que promocionan sus productos dentro de la plataforma.

Consumidores: Son usuarios con una necesidad que busca ser resuelta mediante la compra de productos y/o servicios que se ofertan dentro del marketplace.

Operador logístico: Este tercer jugador es el encargado de trasladar los bienes desde el seller al consumidor. En nuestro país, es natural que el marketplace también desempeñe labores de logística y distribución.



**NEO Consulting*

Marketplaces Verticales:

Están especializados en una tipología de producto o mercado concreto. Estos marketplaces permiten llegar a un nicho de consumidores cuyas necesidades son cumplidas perfectamente por nuestros productos.

Marketplaces Horizontales:

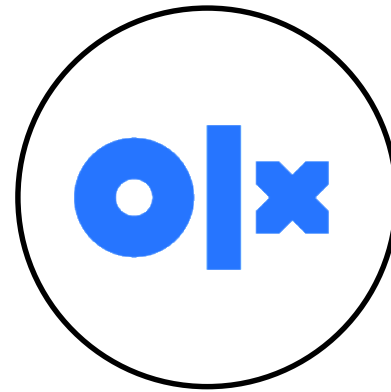
la finalidad es la misma, sin embargo normalmente son más conocidos los horizontales porque atraen a más público que los verticales al poseer una mayor variedad de productos.

Uno de los puntos críticos a la hora de vender por internet es la elección de la tecnología que vamos a utilizar.

La versión **online** de los grandes **centros comerciales**, en los que podemos encontrar tiendas dedicadas a la venta de todo tipo de artículos y que disfrutan de una gran afluencia de público.

Las características principales:

- Solo necesitas, **fotos**, buenas **descripciones** y precios
- No necesitas habilidades técnicas
- Garantizan **tráfico online**
- Algunos brindan **servicios logísticos integrados**
- Gestionan **devoluciones**
- Cuentan con **pasarela y seguridad de pagos**



MERCADO LIBRE	GRUPO FALABELLA	GRUPO INTERCORP	RIPLEY
MELI: 12.9M	Falabella: 9.7M	Plaza Veja: 5.4M	Ripley: 6.9M
	Linio: 4.8M	Promart: 3M	
	Sodimac: 3.7M	Oechsle: 2.6M	
	Tottus: 3M	Shopstar: 435.2k	
		Real Plaza: 1.2M	
		Inkafarma: 2.2M	
TOTAL VISITAS: 12.9M	21.2M	14.8M	6.9M

Fuente: Similarweb.com (Tráfico estimado)
(Consultado a Diciembre 2021)

4.1

Si tu intención es vender tu producto en el mundo, entonces Amazon es la opción, Este **marketplaces** es el más grande del mundo, por lo cual puede vender sus productos en 60

países. A pesar de no tener presencia local, es el 6° sitio web más visitado en Perú, llegando a vender S/.336 millones de soles durante el 2019 (Fuente: Euromonitor)

COMISIÓN POR VENTA	VISITAS	TIENDAS
Depende de la categoría, entre 7% al 45%	2.7B	4.7M de marcas venden en su plataforma

Fuente: Similarweb.com (Tráfico referencial)
(Octubre 2021)

Plataformas E-Commerce Especializadas - USA

Los marketplaces continúan creciendo liderados por Amazon.com que tiene un modelo de negocio híbrido porque comercializan productos de terceros (marketplace) y de inventario propio, concentrando el 35.6% del mercado (2019). La segunda plataforma más grande es eBay con 5.5% del mercado a través de su marketplace, seguido por Walmart (4.1%), Apple (4.0%) y la tienda departamental Macy's (1.8%).



Se exporta

Se vende

***Espinaca en polvo
USD 4.17/ Kg.***

***Espinaca en polvo
USD 44 / Kg.***



Imagen referencial

Fuente: SUNAT / AMAZON.COM



Elaboración Perú Exporta.TV



EXPORTADOR PERUANO

Requisitos para acceso mercado Norteamericano.

El comerciante crea una cuenta y elige un plan sea vendedor individual o comerciante. La información que se necesita es:

- Dirección comercial (local o extranjera)
- Dirección de correo electrónico
- Información de una tarjeta de crédito (internacional)
- Número de teléfono
- Cuenta bancaria norteamericana
- Identificación tributaria norteamericana (o el número de seguridad social de un número FEIN2 (Este documento se otorga a compañías extranjeras incluso si no están localizadas en los EE.UU. o que no pagan impuestos. No genera la obligación de pagar impuestos en los Estados Unidos). El comerciante registra sus productos que deben contar con un código UPC3 en el Seller Central de Amazon. Algunas categorías pueden salir a la venta inmediatamente, otras pueden ser consideradas como restringidas. (Puede estar sujeto a fianzas por exportación).
- Contabilidad americana.
- Broker americano para importación.
- Registrar una marca en USA para acceder a más beneficios.

PERU
weekend

PERÚ
weekend

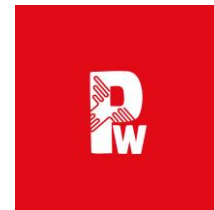
amazon

Nuestro proposito:

Llevar a más **exportadores peruanos** a insertarse en plataformas digitales, para colocar nuestros productos en **mercados internacionales**.

Somos una compañía que a través del **comercio digital**, tiene el proposito de **promover** la **producción** y la **promoción** de las exportaciones peruanas en los mercados de **Estados Unidos, Canada y Mexico**, y **acompañar** a nuestros clientes en todo su proceso de la digitalización de las ventas.

Impulsando la transformación digital en las exportaciones.



Qué es PeruWeekend?

Es una macro tienda virtual (Pabellon) que está situada en Amazon.com, el cual **mostrará productos 100% peruanos al publico extranjero.** Con envíos a Estados Unidos, México y Canadá. En PeruWeekend podras encontrar:

- Rubro Textil: Ropa de alta calidad Pyma y algodón peruano.
- Agro Exportación: Café premium cultivado en Perú.
- Artesanias: Ornamentos decorativos alusivos peruanos.
- Superfoods: Quinoa, maiz, trigo, chifles, producido y epacados en Perú.



Cómo se vera mi tienda en

PeruWeekend:

Crearemos tu perfil o conocido como listing dentro de nuestra macro tienda, **es la ventana que será vista por el cliente final**, aquí podrás colocar:

- **Fotos y videos:** Donde podras mostrar detalles de tu producto y el lado humano de tu marca.
- **Caracteristicas:** Tendras un espacio donde podras describir los detalles de tu producto, el valor agreado y los beneficios para tu clientes.
- **Titular Principal:** Nos encargaremos de crear el mejor titular para su tienda, y asi aparezca en las busquedas de Amazon, puedes colocar la marca de tu producto.
- **Gestión de plataforma:** Tendremos el control de tu inventario dentro de Amazon, revisar y supervisar en tiempo real las ventas que estas realizando en la plataforma.

Identificate

¿Eres un cliente nuevo? Empieza aquí.



Morse Code Pulsera para mujer, regalos inspiradores para mejores amigos, joyería única para mamá, papá, hija, hijo, hermana, tía, abuela, aliento, divertido, pulseras hechas a mano, ajustables, Sin gemas.

★★★★★ 185

\$13.97 prime

Ropa, Zapatos y Joyería ▸ Mujeres ▸ Joyería ▸ Pulseras ▸ Elásticas



Marca: Generic

Pulsera de perlas suaves para mujer, modelo único, pulseras estéticas, Cerámica Vidrio, nácar

Precio: US\$15.00

Sin depósito de derechos de importación y US\$20.13 de envío a Perú Detalles ▾

Material	Cerámica Vidrio
Marca	Generic
Tipo de metal	Cobre
Dimensiones del artículo LxWxH	8 x 8 x 0.59 pulgadas

Sobre este artículo

- Material: cuentas de cristal, perlas Feux, cuentas de cerámica
- Tamaño: 8 pulgadas
- Color: azul, amarillo, blanco

US\$15.00

Sin depósito de derechos de importación y US\$20.13 de envío a Perú Detalles ▾

Entrega el **Viernes, Julio 15**.
Realiza el pedido en 5 hrs 26 mins

📍 Enviar a Perú

Solo queda(n) 1 en stock
(hay más unidades en camino).

Agregar al Carrito

Compra ahora

🔒 Transacción segura

Enviado por Amazon

Vendido por Peru Weekend

Política de devoluciones:

Elegible para devolución,
reintegro o sustitución dentro
de los 30 días posteriores a la
recepción ▾

Agregar un recibo de regalo
para facilitar las
devoluciones

Pasa el mouse encima de la imagen para aplicar zoom

amazon Sign in

Search Amazon

Deliver to Hallandale 33009

Oker Coffee, Ground Coffee, Dominican Gourmet Coffee, ...
\$16.95

Sponsored

Brand: PeruWeekend

SAMAY - Specialty Roasted Coffee 12 oz - Single Origin - Micro lot (1)



Number of Items: 1

\$18⁰⁰ (\$1.50 / Ounce)

Local Business

\$7.98 delivery **November 16 - December 8.** [Details](#)

Or fastest delivery **Friday, October 28.** Order within **20 hrs 22 mins.** [Details](#)

[Deliver to Hallandale 33009](#)

In Stock.

Qty: 1

Add to Cart

Buy Now

Secure transaction

Ships from PeruWeekend
Sold by PeruWeekend

Return policy: [Eligible for Refund or Replacement](#)

[ADD TO LIST](#)

Details

Brand	PeruWeekend
Item Form	Powder
Caffeine Content	caffeinated
Unit Count	12.0 Ounce
Number of Items	1

Search Amazon 


 Deliver to Hallandale 33009

Brand: PeruWeekend

ME & MY BABY - Set 3 Pieces baby girls - Footie without feet, Body and Pants without feet - Bunnies Print



 Deliver to Hallandale 33009

See All Buying Options 

ADD TO LIST

Product Details

Fabric Type
100% Peruvian Pima Cotton

Care Instructions
Machine Wash

Origin
Imported

About this Item

- 100% Peruvian Pima Cotton, hypoallergenic and soft cotton for your baby's skin.
- Footie with open collar at front, Ruffles detail, Hidden snaps for ease of wear and changing.
- Bodysuit shoulder snaps, with ruffle detail on the neckline.
- Pants with high waistband ideal for keeping your baby's tummy warm. Ruffles detail.
- Machine wash in delicate mode with similar colors.
- Designed and manufactured in Peru.

 See less

La estrategia comercial en

PeruWeekend

Es importante saber que al tener **tu tienda virtual nueva, no** tendrás por el momento **comentarios y valoraciones**, por ello te recomendamos:

- La inversión en publicidad dentro de Amazon.com es clave, el valor va desde los \$50 a \$500, al inicio empezaremos de menos a más.
- Posicionamiento: Te ayudaremos a ubicarte en las primeras ubicaciones de búsqueda con una estrategia de publicidad a través de Amazon.com.
- Promociones y descuentos: En la tiendas podrás colocar, descuentos, bonos, envíos gratis, entre otras estrategias para elevar tus ventas.
- Artículos dispuestos a regalar: PeruWeekend tiene una comunidad en Estados Unidos de America, los cuales pueden recibir sus productos a cambio de valoraciones y comentarios positivos, todo con el fin de crear confianza a futuros compradores.

¿Por qué contratar un **servicio** **profesional?**



Inteligencia
comercial,
investigación
de mercado.



Administración
del perfil



Creación de
piezas
gráficas



Valoraciones



Categorización
de productos

Rastreado productos:

Proporciona el **historial de ventas de un producto** en particular. Entre los datos que expone están:

- Precio promedio
- Calificación
- Cantidad de búsquedas
- Tendencias de ventas

Mostrando 50 de 244,822 Descargar CSV Página 1 de 4,897

Título de producto ASIN Marca	Ingresos mensuales	Ventas mensuales	Precio (Neto Cargos)	Calificación	Opiniones
3 B08R43Q8T7 Dunkin'	\$11,314,800.00	26,940	\$168.00 (\$168.00 \$0.00)	87	7,802
1 B097G8CT5V FOLGERS, K CUPS	\$9,499,644.00	22,770	\$417.20 (\$417.20 \$0.00)	87	21,615
5 B0949LWVJG Nestle Nespresso	\$9,233,692.20	30,780	\$156.98 (\$156.98 \$0.00)	29	12,490
1 B08Q2SQ1DL Dunkin'	\$8,514,450.00	33,390	\$255.00 (\$255.00 \$0.00)	38	19,990

Perfil y reviews:



Compartir

Visita la tienda de TINKUY

TINKUY Peru - Chaleco de lana de alpaca para mujer con botones

★★★★☆ 44 calificaciones | 3 preguntas respondidas

US\$ 61⁶⁹

Devoluciones GRATUITAS

Talle: Adecuado

Color: Camel



Tamaño :

S

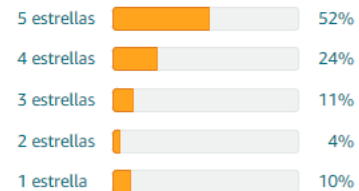
- Mezcla de lana de alpaca peruana
 - Hecho en Perú
 - Cierre de Botón
 - Lavar a mano
 - Cálido y suave: chaleco de lana de alpaca para mujer muy cálido, suave y cómodo
 - Chaleco de suéter con botones y dos bolsillos laterales
 - El chaleco de alpaca casual y de moda de gran tamaño te dará el aislamiento perfecto para protegerte del frío con un diseño de rombos muy bonito
- Mostrar más

Reportar información de producto incorrecta

Opiniones de clientes

★★★★☆ 4.1 de 5

44 calificaciones globales



Cómo funcionan las opiniones y calificaciones de clientes

Escribir opinión de este producto

Comparte tu opinión con otros clientes

Escribir mi opinión

Filtrar opiniones por

Español Inglés

Opiniones principa...

Opiniones destacadas de los Estados Unidos

Traducir todas las opiniones al Español

Amazon Customer

★★★★☆ Gives you that instant feeling of warmth

Calificado en Estados Unidos el 25 de enero de 2022

Color: Verde Oliva | Tamaño : L | Compra verificada

I use it around the home or for a walk.

It is very versatile.

Útil

Informar de un abuso

Traducir opinión al idioma Español

Seleccionamos las mejores keywords

Si no realizas una investigación de las palabras clave, difícilmente tendrás éxito. Para comenzar, al vender un producto debes asegurarte de que las personas **en verdad lo buscan**. SmartBrands, se encargará de entregar tu tienda optimizada para ello y con keywords adecuadas para los productos.

Results 5,454 Palabras clave Descargar CSV ↓

Seleccionar todo Página 1 de 22

Palabra clave	Volumen de búsquedas en 30 días (exacto)	Tendencia en 30 días	Categoría dominante	Puja PPC (exacta)	Puja PPC (amplia)	Facilidad de clasificar	Puntuación de relevancia
<input type="checkbox"/> coffee	411,383	↓ 25%	Grocery & Gourmet Food	\$2.48	\$1.68	Very Difficult	-
<input type="checkbox"/> coffee pods	183,388	↓ 30%	Grocery & Gourmet Food	\$3.07	\$2.96	Very Difficult	10
<input type="checkbox"/> k cups	100,593	↓ 14%	Grocery & Gourmet Food	\$4.55	\$2.87	Easy	8
<input type="checkbox"/> coffee k cups	69,919	↑ 18%	Grocery & Gourmet Food	\$2.68	\$2.83	Easy	7
<input type="checkbox"/> keurig coffee pods	69,299	↓ 22%	Grocery & Gourmet Food	\$3.19	\$2.43	Easy	5
<input type="checkbox"/> starbucks coffee	47,624	↓ 11%	Grocery & Gourmet Food	\$1.38	\$1.46	Easy	8

Abastecimiento de **productos**:



Alquiler de espacio para
almacenamiento en Miami
Fl.



Control de stock
de productos



Envío rápido a
los almacenes de
Amazon

¿Qué necesitamos?

- No tener problemas para ingresar al mercado Norte Americano.
- Conocer tu producto en físico, envío
- Contar con una página web.
- Contar con Redes Sociales.
- Tener un mínimo de 18 meses en el mercado.
- Tener constitución de empresa en Perú, toda la documentación del producto para el exterior.
- Que tengas un presupuesto para invertir en marketing.

CONCLUSIONES

Vamos a resumir nuestras conclusiones en puntos:

- El crecimiento del comercio electrónico en el Perú es una realidad, se esperan tasas de crecimiento por encima del 10%.
- La nueva tendencia de las exportaciones será tener presencia en la venta internacional a través del canal digital.
- Las plataformas como Amazon, Ebay, Alibaba, Walmart, etc, son marketplaces que nos permitirán diversificar nuestro negocio y estrategia para alcanzar a ese consumidor extranjero.
- Una página web es tu ventana abierta al mundo.
- Recuerda que tu página web es solo el primer punto de partida o la punta del iceberg.

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Preguntas y Respuestas

**Luis Alonso
Miranda Vega**

Ceo - SmartBrands
Advertising

Lmiranda@smartbrands.com.pe

+51994636444



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

