Webinar
Exportador

Daniel Anteparra Villanueva

danteparra@promperu.gob.pe

Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación
Lima - Perú

Especialista en Oportunidades Digitales

2020

Seminarios Virtuales Miércoles del Exportador

Programa de comercio electrónico

17 de junio de 2020

Lima, Perú

TEMARIO

- Tendencias
- Definiciones
- Qué es
- Beneficios
- Metodología
- Fases
- Requisitos
- Proceso de aplicación

TENDENCIAS

Webinar
Exportador

TENDENCIAS

Etapas de consumo

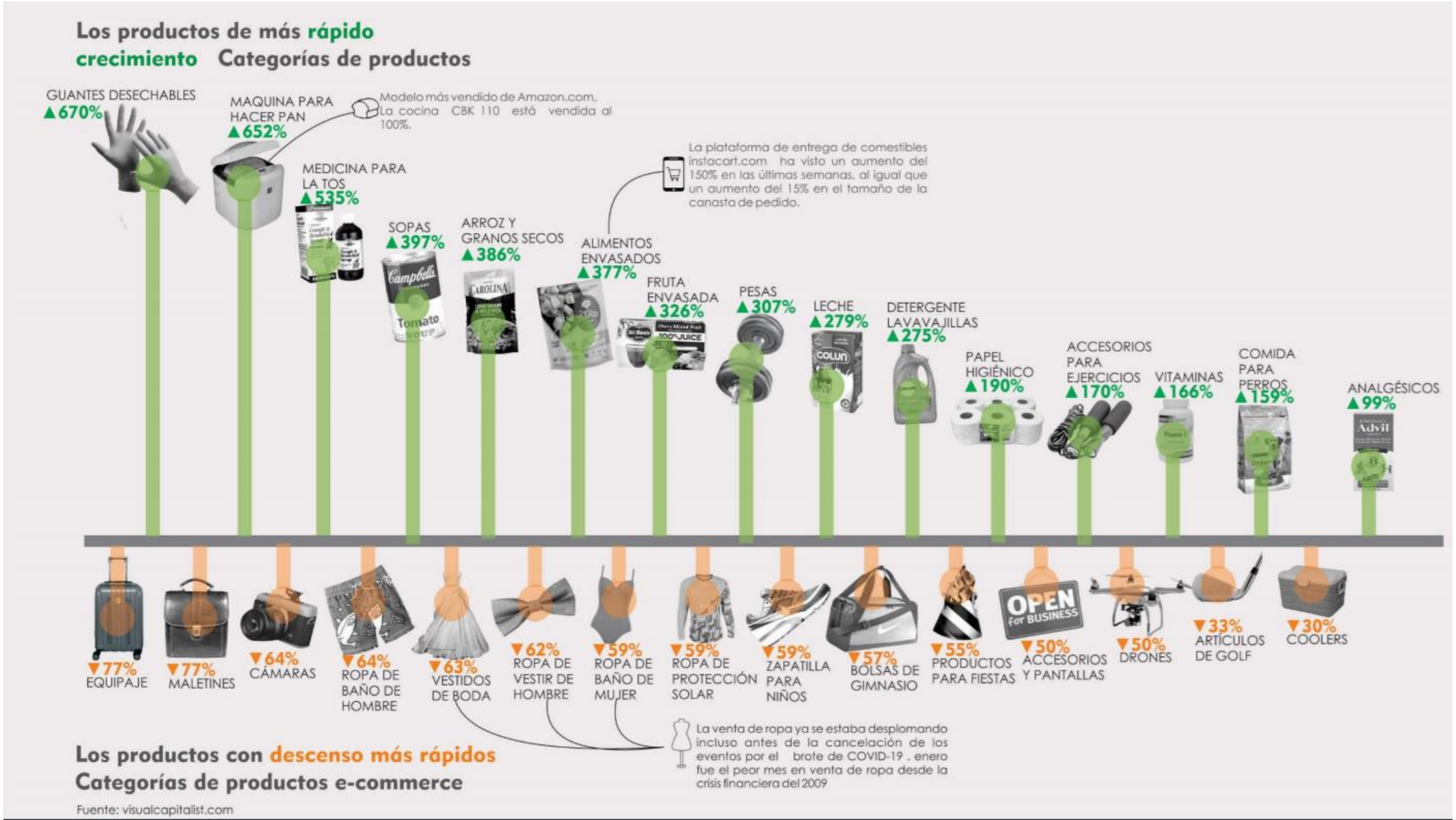
Los consumidores atravesaron **distintas etapas**
a medida que el COVID-19 evolucionó en la región

ETAPA DE PREVENCIÓN (Salud)	ETAPA DE ABASTECIMIENTO (Consumo masivo & alimentos)	ETAPA DE PERMANENCIA (Entretenimiento & Fitness)
Alcohol en Gel	Limpieza	Juguetes
Tapa boca	Higiene	Juegos de mesa
Termómetros	Alimentos	Videojuegos
Antibacteriales	Bebidas	Elementos de gimnasio

Fuente: Mercado Libre

TENDENCIAS

Webinar
Exportador



TENDENCIAS

COMERCIO ELECTRÓNICO	• Poner los productos a través de plataformas digitales apoyando las ventas por call center, chatbots, mensajes sms ó whatsapp. • Para las empresas que tienen un modelo de negocio B2B tendrán que implementar canales para negociar en línea.
MARKETING DIGITAL	•La venta a través de videos en directo y "live streaming" serán muy buenas alternativas para comunicar través de redes sociales. •Desarrollo de contenidos que tengan relación con el mayor tiempo que las personas pasan en casa hoy en día. •Transmisión de la experiencia de usuario a través de influencers.

- Fuente: Walker brand

TENDENCIAS

SÍMBOLOS VIRTUALES DE STATUS	•Algunos grupos o segmentos valoran los productos virtuales es por ello que buscarán tener de cerca la experiencia a través de la tecnología como realidad virtual, inteligencia artificial, block chain, etc.
MARCAS EMPATICAS	• Marcas que muestren solidaridad con el estado y empatía con sus trabajadores y consumidores. • Marcas que muestren los procesos de salubridad que llevan a cabo para el desarrollo o elaboración de sus productos

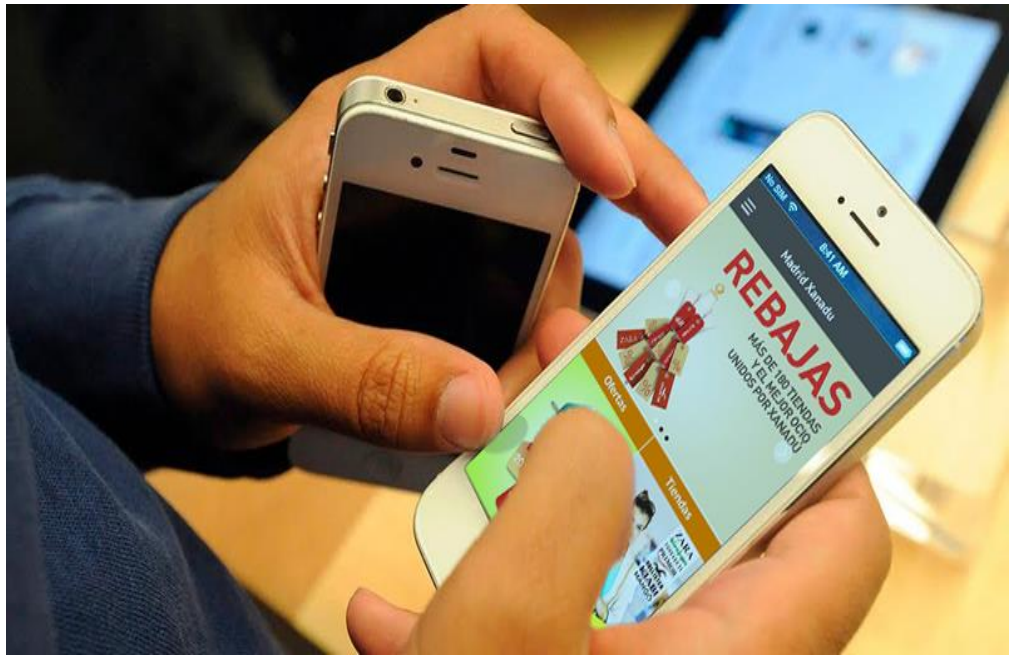
- Fuente: Walker brand

DEFINICIONES

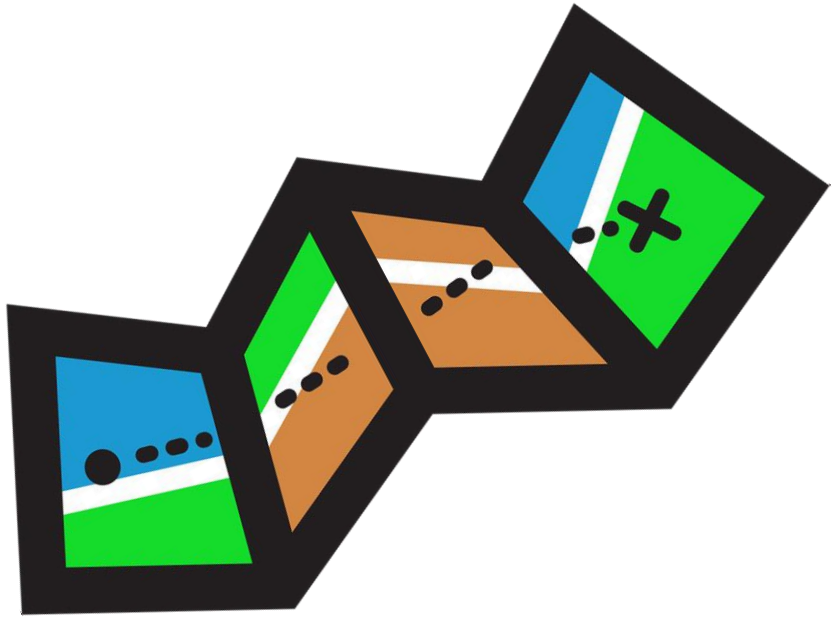
COMERCIO ELECTRÓNICO	•Es solo el proceso de compra y venta de productos por medios electrónicos, como aplicaciones móviles e Internet.
COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO	• El conjunto de operaciones de compraventa de mercaderías que se realiza por medios electrónicos entre un comerciante y un consumidor o entre consumidores, que residen en distintos territorios aduaneros, es decir entre países.

¿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.
- Comprende actividades de capacitación, asistencia y promoción comercial.
- Auspiciado por PROMPERU.



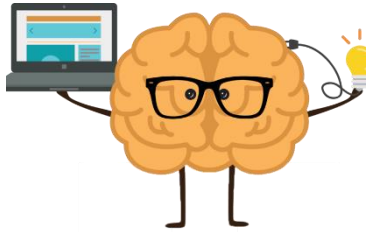
BENEFICIOS



- Acceso y posicionamiento en mercados internacionales.
- Capacitación y asistencia en el desarrollo de modelo y estrategia para e-Commerce transfronterizo.
- Articulación con los principales e-Marketplaces y canales digitales.
- Tarifa preferencial para envíos por Courier.
- Centro de distribución para e-Commerce a través de las OCEX.
- Marketing digital en plataformas seleccionadas.

METODOLOGÍA

Prospección comercial



- Principales tendencias para la venta online de productos peruanos.
- Identificación de principales plataformas e-commerce.
- Líneas de productos y sectores con mayor oportunidad.

Capacitaciones

- Desarrollo de Modelo de negocio para e-Commerce / Desarrollo de una estrategia digital / Imagen corporativa ecommerce
- Plan de marketing digital / Plan e-Logistics / Company profile

METODOLOGÍA

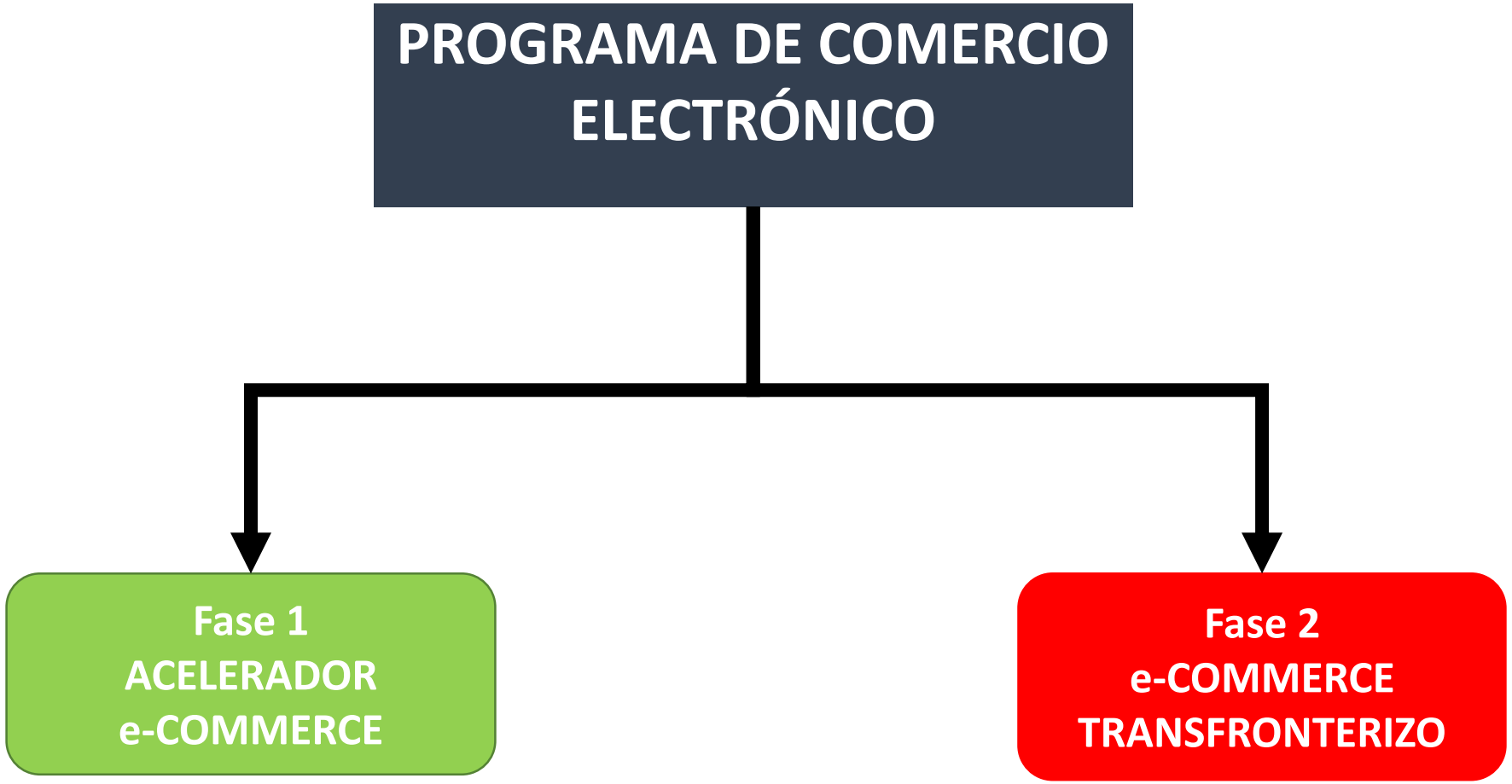
Asistencia

- Negociación e-Commerce / adecuación producto
- Integración con soluciones logísticas y plataformas electrónicas desde origen.

Articulación

- e-marketplaces y portales verticales: Alibaba, ebay, Amazon, Dhgate, PcHome, Books, etc.
- Centros de distribución, operadores e-retail, Sellers
- TV Shopping y otros canales retail online

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.

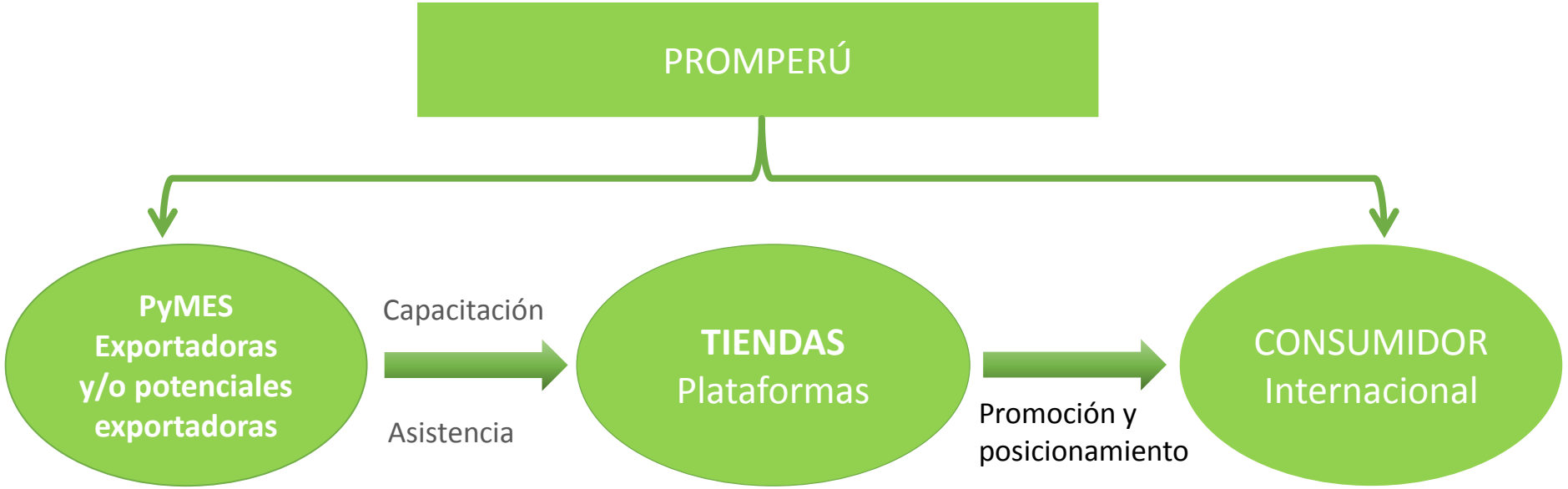
Productos y Beneficios

- ✓ 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).

Características de la Fase 1 – ACELERADOR

RESULTADOS ESPERADOS:

- Reducir la brecha digital de las **PYME exportadoras** a nivel nacional
- Fortalecer las capacidades de las **PYME** para realizar comercio electrónico transfronterizo
- Generar oportunidades comerciales.



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.

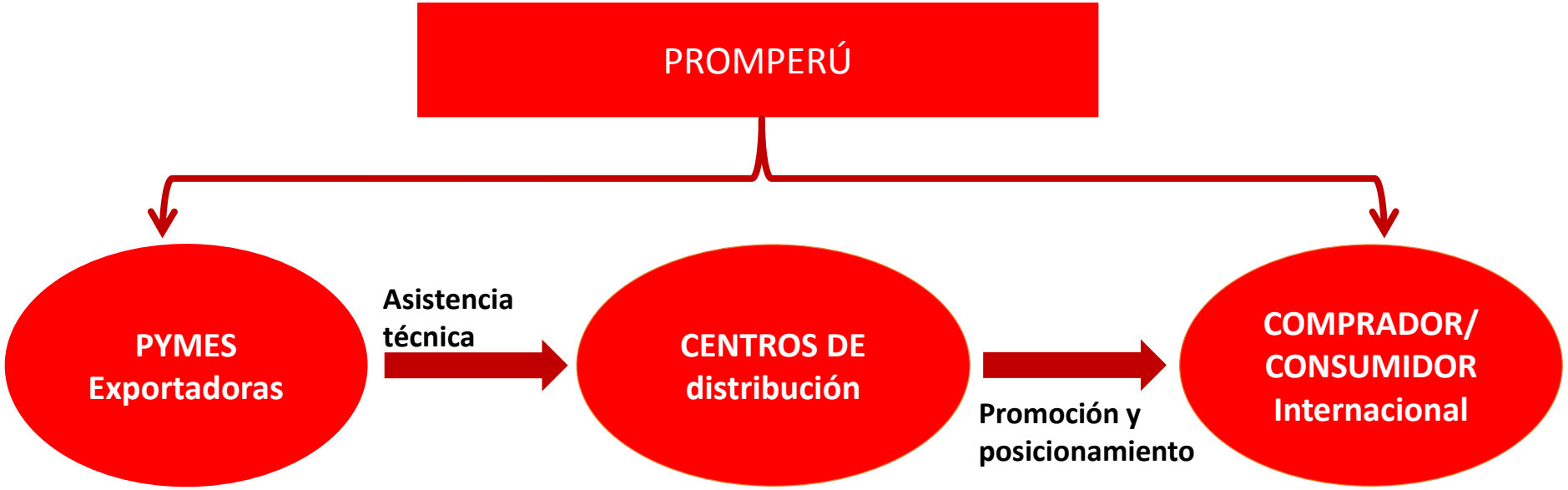
Productos y Beneficios

- 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.

Características de la Fase 2 – TRANSFRONTERIZO

RESULTADOS ESPERADOS:

- Reducir la brecha digital de las **PYME exportadoras** a nivel nacional
- Fortalecer las capacidades de las **PYME** para realizar comercio electrónico transfronterizo
- Incrementar ventas y diversificar mercados internacionales.



Características de la Fase 2 – TRANSFRONTERIZO

Mercado local

Mercado Internacional

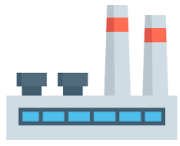
Exportador

Programa e-Commerce PROMPERÚ

1

3

Adaptación Producto



Envío / Consignación

5

Marketing digital

4

PROMPERÚ

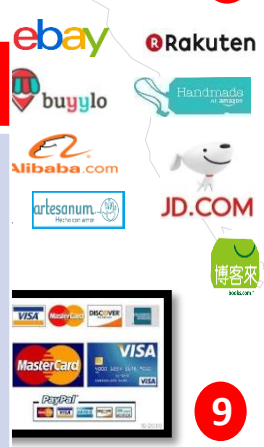
1 3 4 5

OCEX

1 2 4 6

Canales on line

2



9

ación a Exportador

Compra on line

7

Consumidor

Distribución Local

Operador Consolida

Distribución Destino

Aduanas

6

Operador Fulfillment

8

Webinar Exportador

prom perú

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.

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

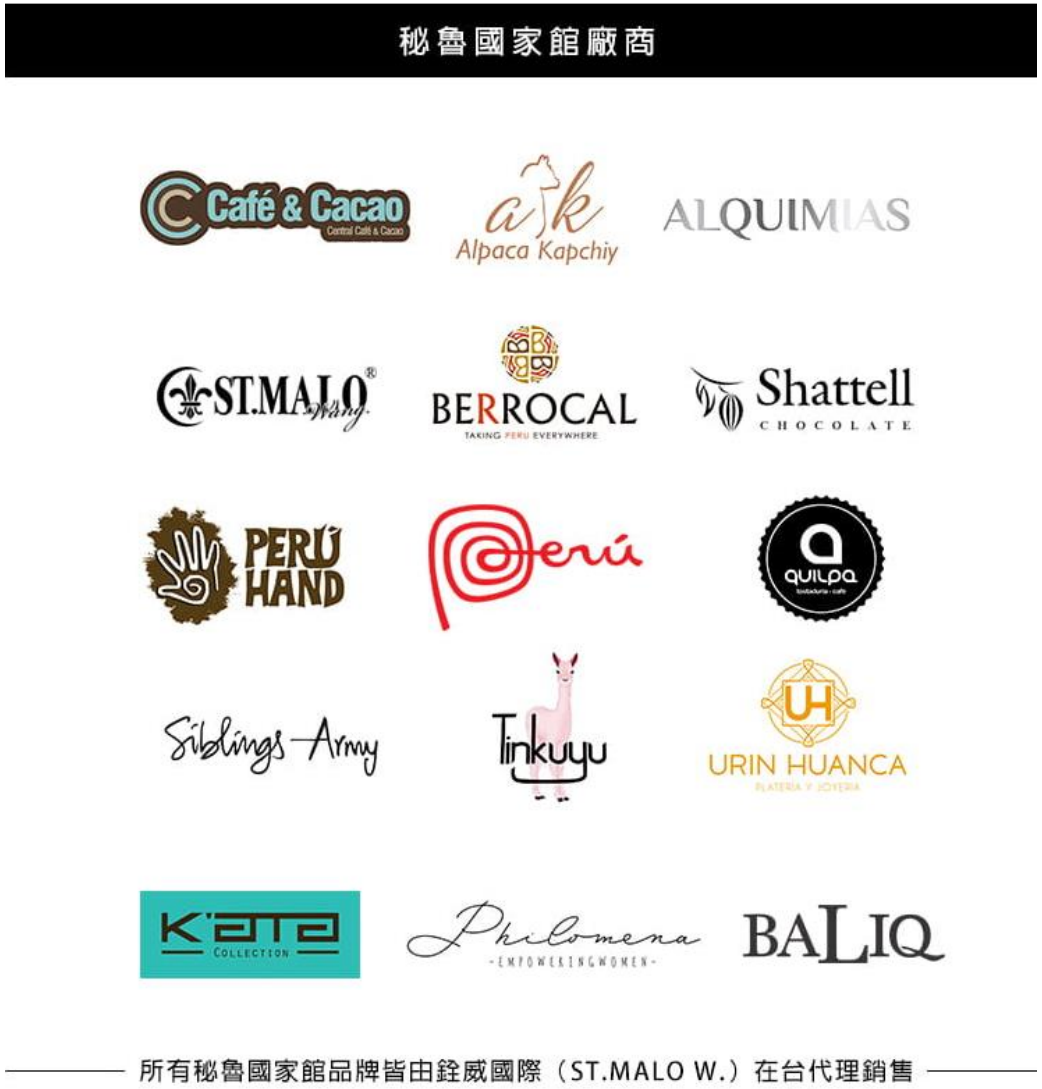
Lista de empresas participantes

	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

www.books.com.tw

Primer embarque multisectorial para e-Commerce

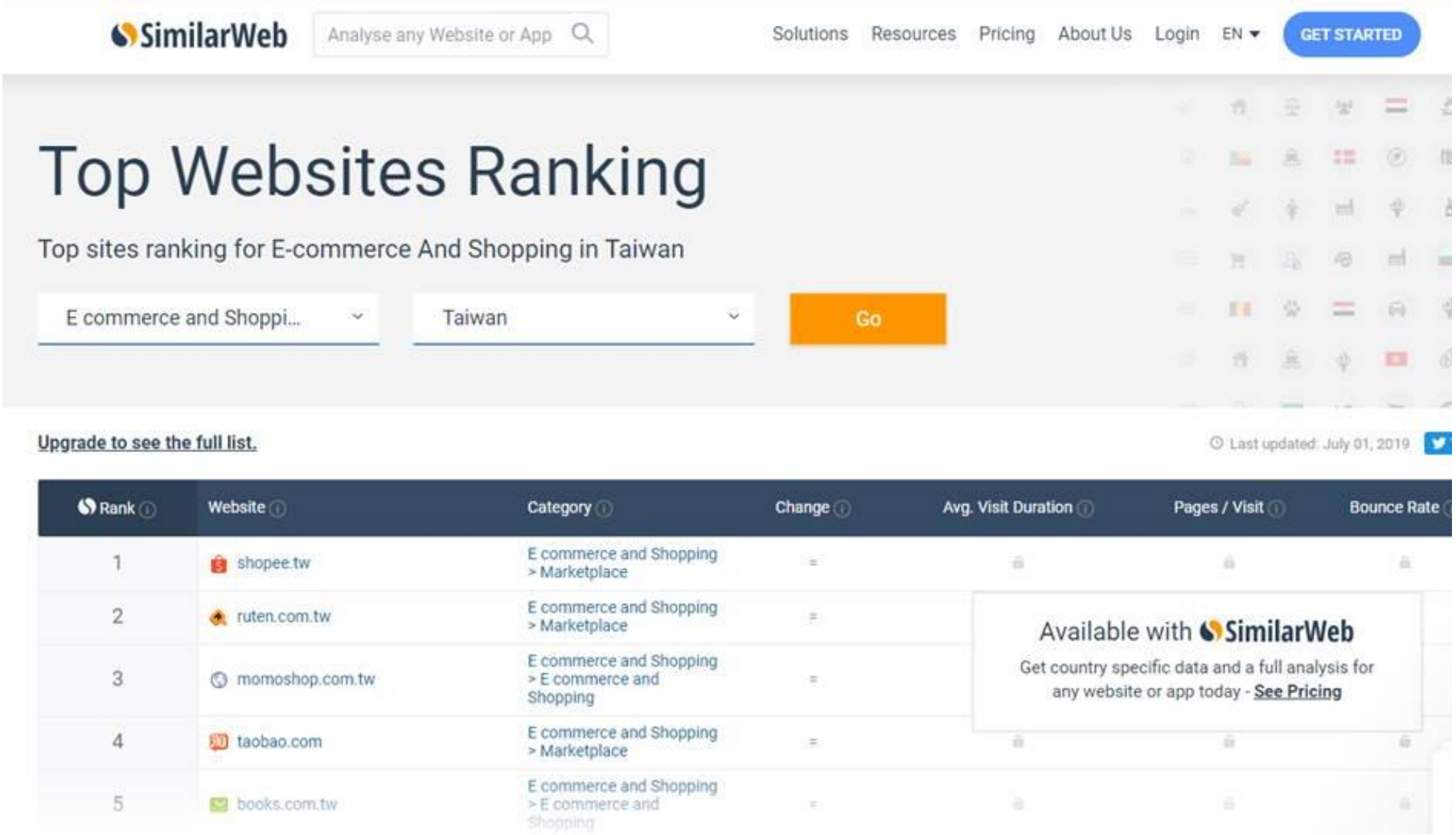


prom perú

Activación primer despacho - Lima

Activación primer despacho - Taipei

Top 5 plataformas e-Commerce en Taiwán



Fuente: Similar Web

www.books.com.tw

Plataforma para venta e-Commerce en Taiwán

www.books.com.tw

Canales complementarios de venta como TV show

PRIMER EMBARQUE – MIAMI, EEUU

- Fecha de embarque : 3ra semana octubre 2019
- **Empresas beneficiadas : 12**
- **Regiones Beneficiadas: Cusco, Lima.**
- **Líneas de productos beneficiados :**
  - **Snacks saludables (fruta deshidratada, barras energéticas, maíz frito, habas)**
  - **Granos andinos**
  - **Chocolates**
  - **Pulpas de frutas**
  - **Pastas de ají**
- Valor total de las órdenes (Aprox.): US$ 200,000
- Peso de la carga : 10 TM.

Lista de empresas participantes

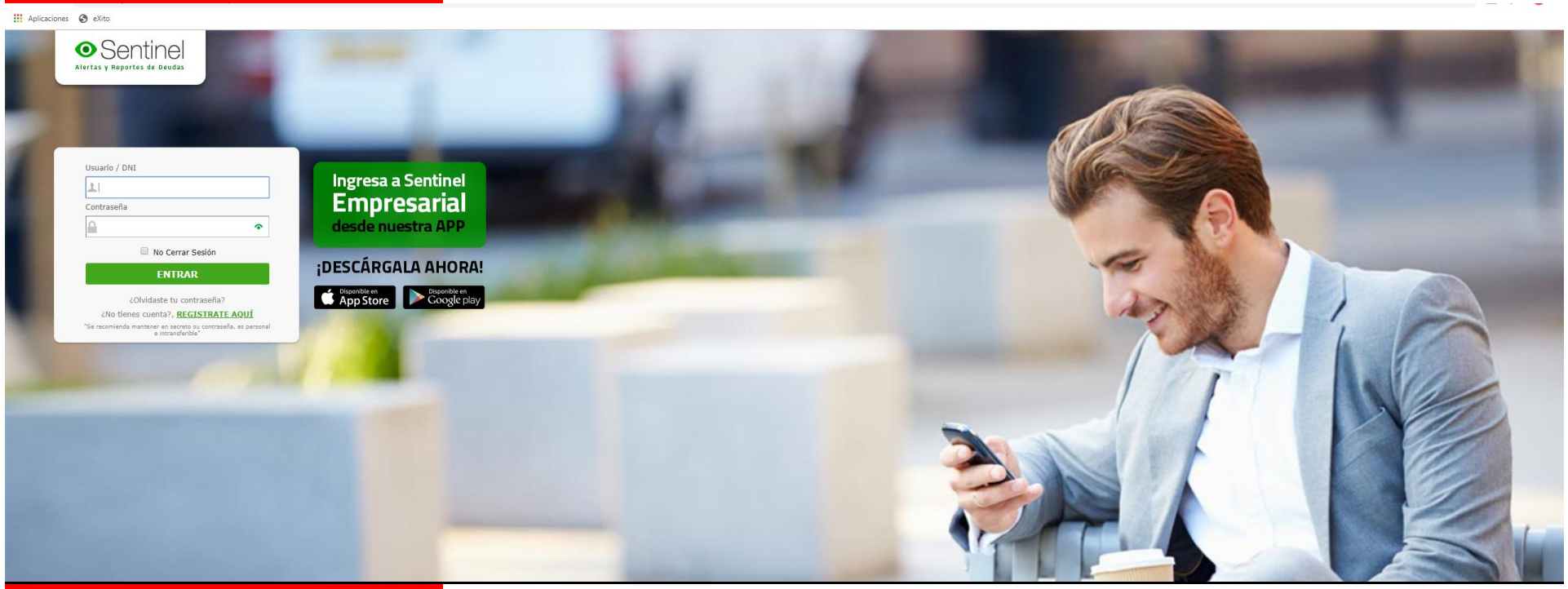
	NOMBRE COMERCIAL	REGIÓN	PRODUCTOS*
Embarque a EE.UU. Para ventas por Amazon	**WIRACCOCHA DEL PERU**	LIMA	1. Quinoa Flakes 2. Quinoa Soup 3. Quinoa Pancakes 4. Quinoa Pop 5. Quinoa Extruded
	ASEPTIC PERUVIAN FRUIT S.A.	LIMA	1. Pulpa maracuya 2. Pulpa mango 3. Pulpa piña
	VALLE FERTIL	LIMA	1. Salsas y aliños 2. Delicatessen
	GOLDEN FRESH PERU	LIMA	1. Capsulas de café alternativo Nesspreso
	INDUSTRIAS TINKIY	LIMA	1. Barras de chocolate premium
	MAIA S.A.C.	LIMA	1. Purple Corn Chips 2. Pasta de almendras, castañas y cacao
	MUNAY	CUSCO	1. Granola energetica 2. Barras energeticas 3. Snacks de mote, maiz chulpi y habas
	KUSKI	CUSCO	1. Snacks de frutas deshidratadas 2. Snacks de maiz gigante, cancha y habas
	CUSCO MARA	CUSCO	1. Productos de kiwicha, quinua y cañihua 2. Emoliente 3. Galleteria
	NATUSNACKS	LIMA	1. Barras energeticas 2. Snacks Quinoa Sticks
	PIKI	LIMA	1. Salsas 2. Aderezos
	CACAOSUYO	LIMA	Barra de chocolate

Webinar Exportador

prom perú

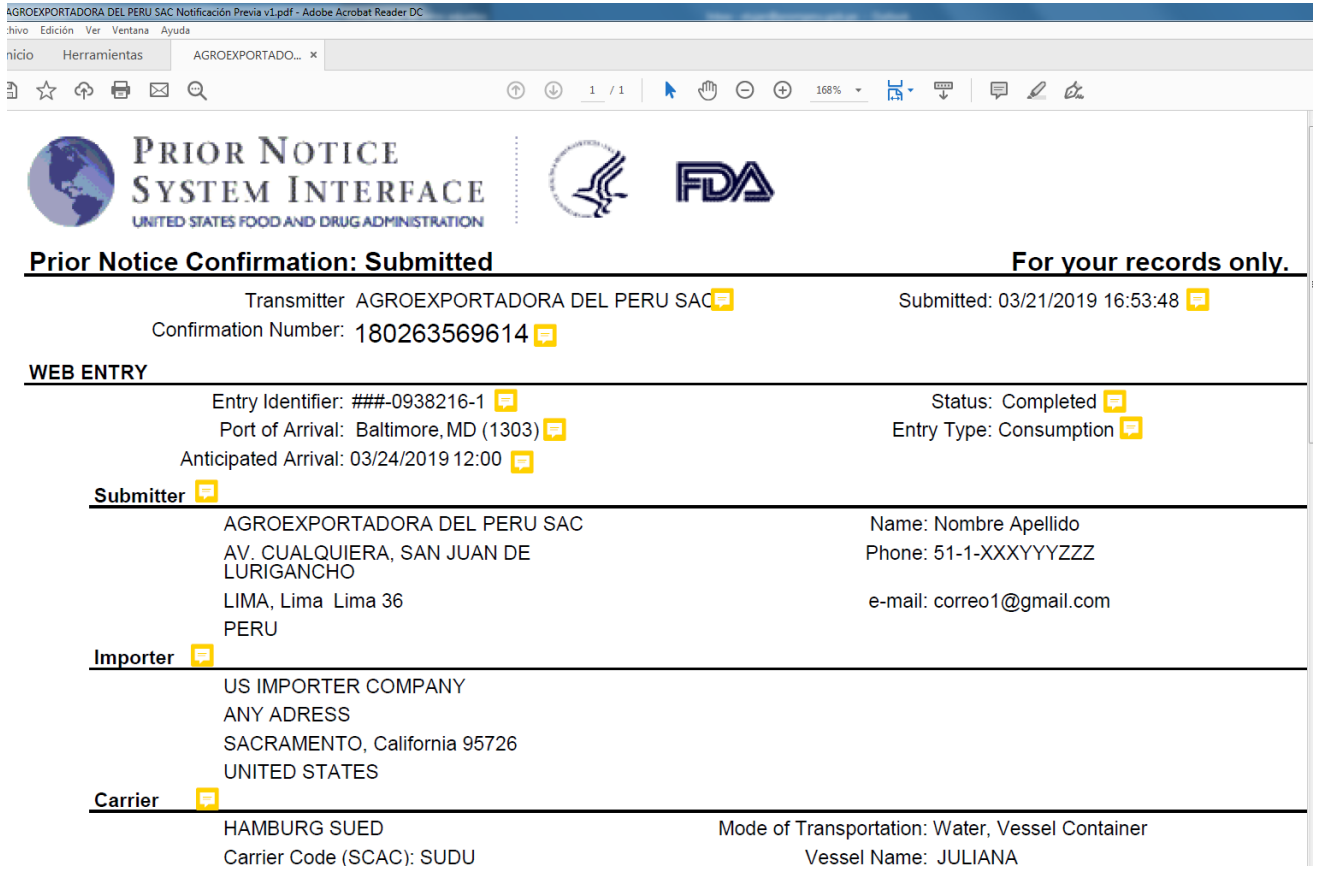
Primer Embarque EE.UU.

Diagnóstico financiero



Primer Embarque EE.UU.

Registro FDA



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

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

Primer Embarque EE.UU.

Normas de Etiquetado EE.UU.

Current Label

Nutrition Facts

Serving Size 2/3 cup (55g)
Servings Per Container About 8

Amount Per Serving

Calories 230	Calories from Fat 72
	% Daily Value*
Total Fat 8g	**12%**
Saturated Fat 1g	**5%**
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	**0%**
Sodium 160mg	**7%**
Total Carbohydrate 37g	**12%**
Dietary Fiber 4g	**16%**
Sugars 12g	
Protein 3g	
Vitamin A	10%
Vitamin C	8%
Calcium	20%
Iron	45%

* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily value may be higher or lower depending on your calorie needs.

	Calories:	2,000	2,500
Total Fat	Less than	65g	80g
Sat Fat	Less than	20g	25g
Cholesterol	Less than	300mg	300mg
Sodium	Less than	2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate		300g	375g
Dietary Fiber		25g	30g

New Label

Nutrition Facts

1 8 servings per container
Serving size **2/3 cup (55g)**

2 **Amount per serving**
Calories **230**

	% Daily Value*
3 **Total Fat** 8g	**10%**
Saturated Fat 1g	**5%**
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	**0%**
Sodium 160mg	**7%**
Total Carbohydrate 37g	**13%**
Dietary Fiber 4g	**14%**
Total Sugars 12g	
4 Includes 10g Added Sugars	**20%**
Protein 3g	
5 Vitamin D 2mcg	10%
Calcium 200mg	15%
Iron 8mg	45%
Potassium 235mg	6%

6 * The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.

Primer Embarque EE.UU.

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.

Primer Embarque EE.UU.

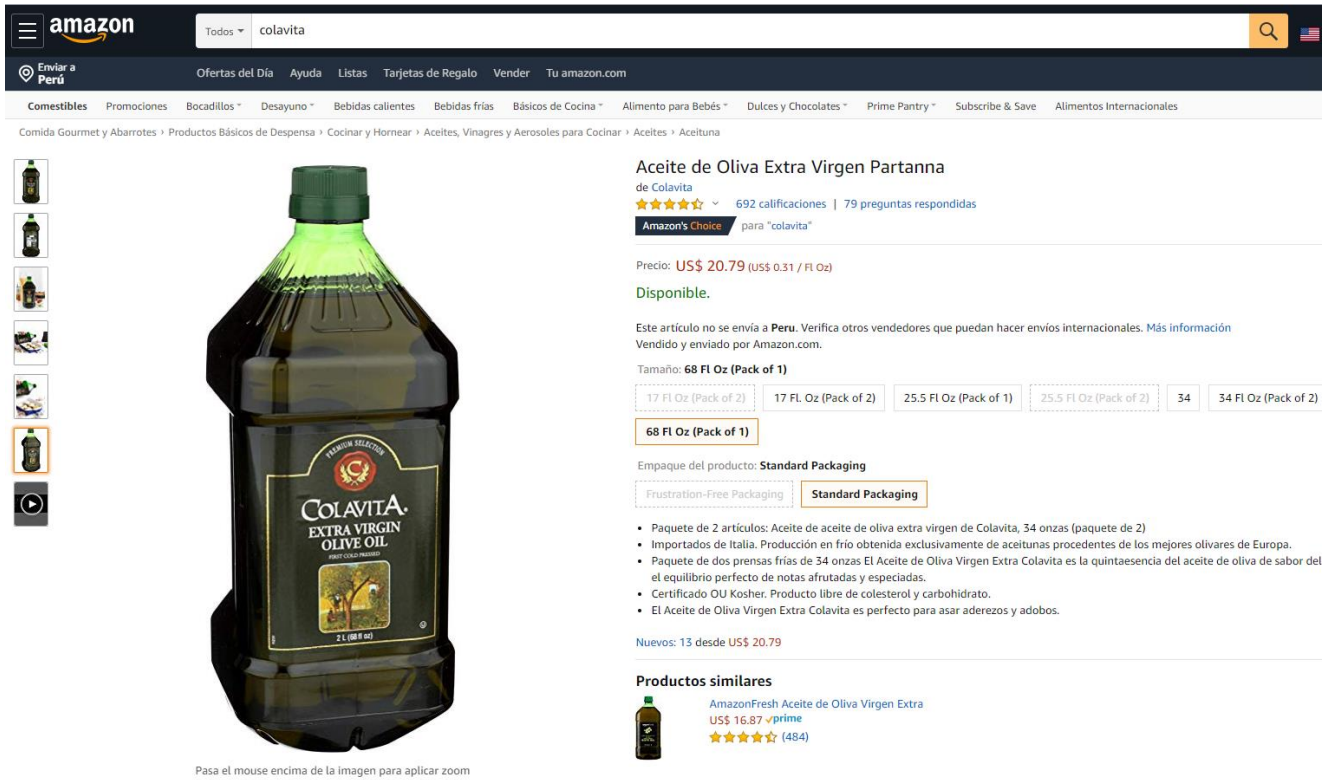
Estructura de costos

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 %**

Primer Embarque EE.UU.

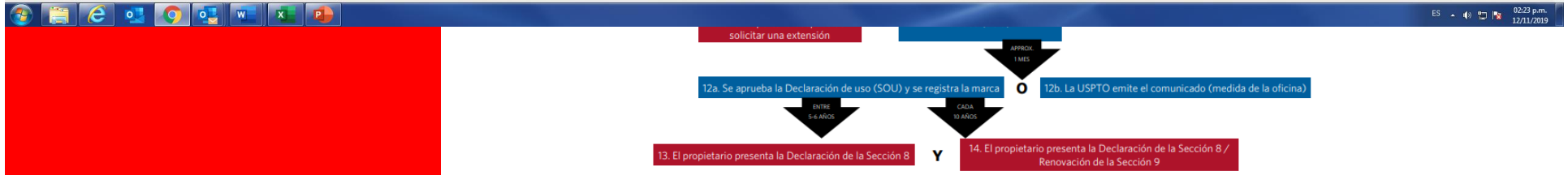
Elaboración de imágenes



Primer Embarque EE.UU.

Registro de Marcas en Estados Unidos

OFICINA DE PATENTES Y MARCAS REGISTRADAS DE LOS ESTADOS UNIDOS



Primer Embarque EE.UU.

Registro de Marcas en Estados Unidos

Registro de marcas

Primer Embarque EE.UU.

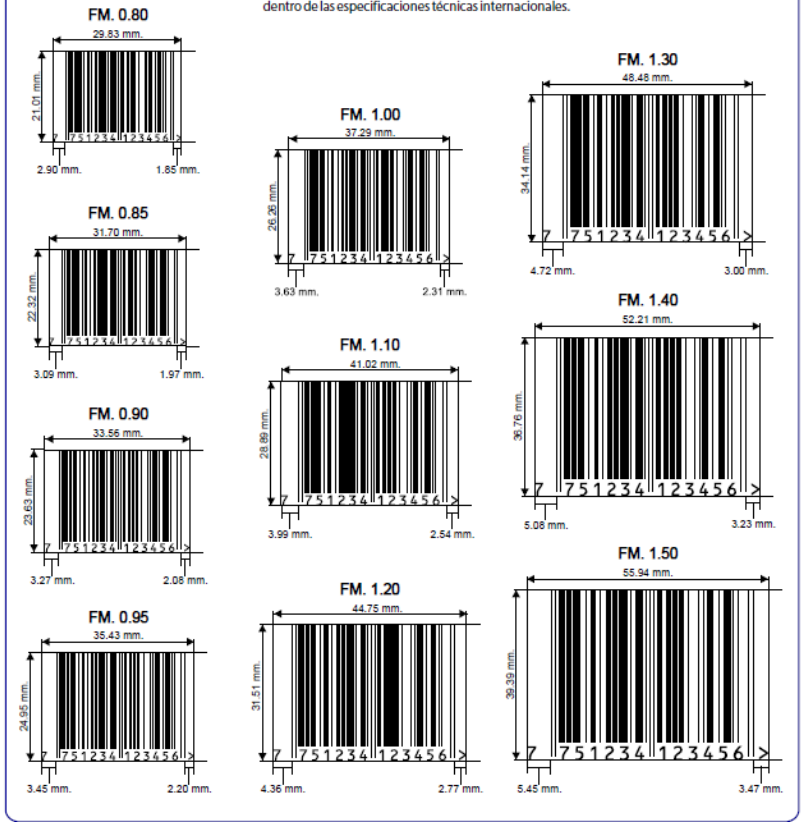
Código de barras

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.



Primer Embarque EE.UU.

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.

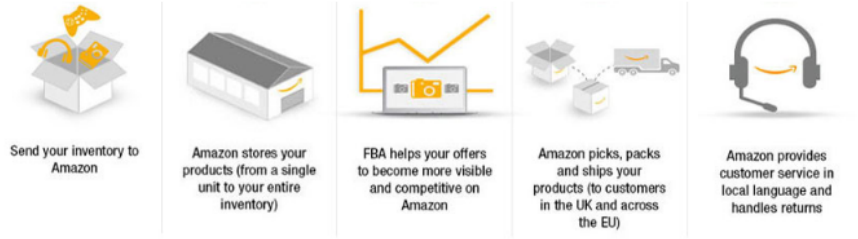
2. Listar los productos en la plataforma de seller central: Si aún no sabes como, puedes ver nuestro post Cómo Vender en Amazon un Producto.

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

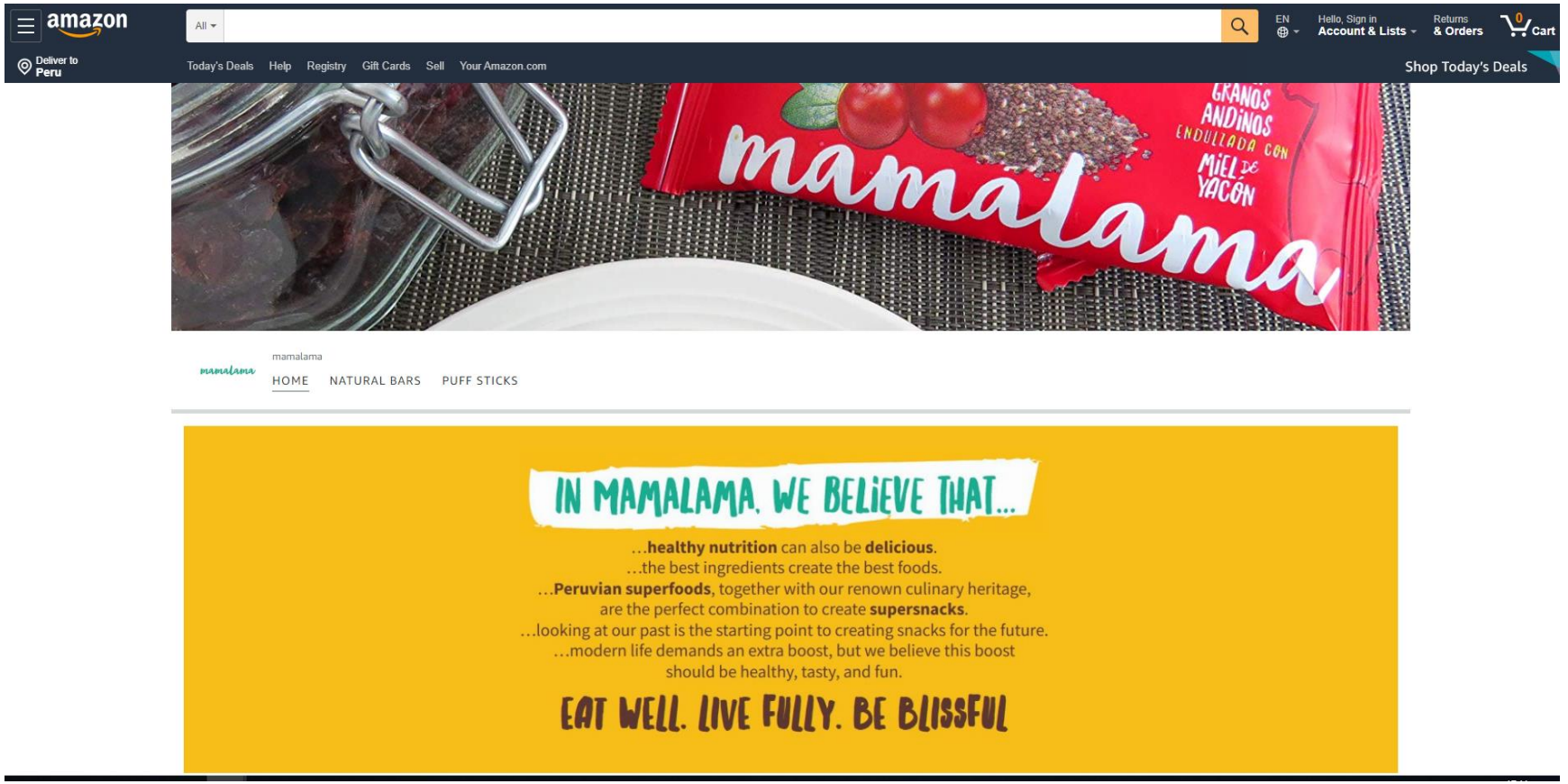
6. Amazon ofrece soporte al cliente sobre los productos que vendemos: El equipo de servicio al cliente de amazon gestiona las consultas de los clientes, reembolsos y devoluciones de los pedidos, 24 horas al día, 7 días a la semana.



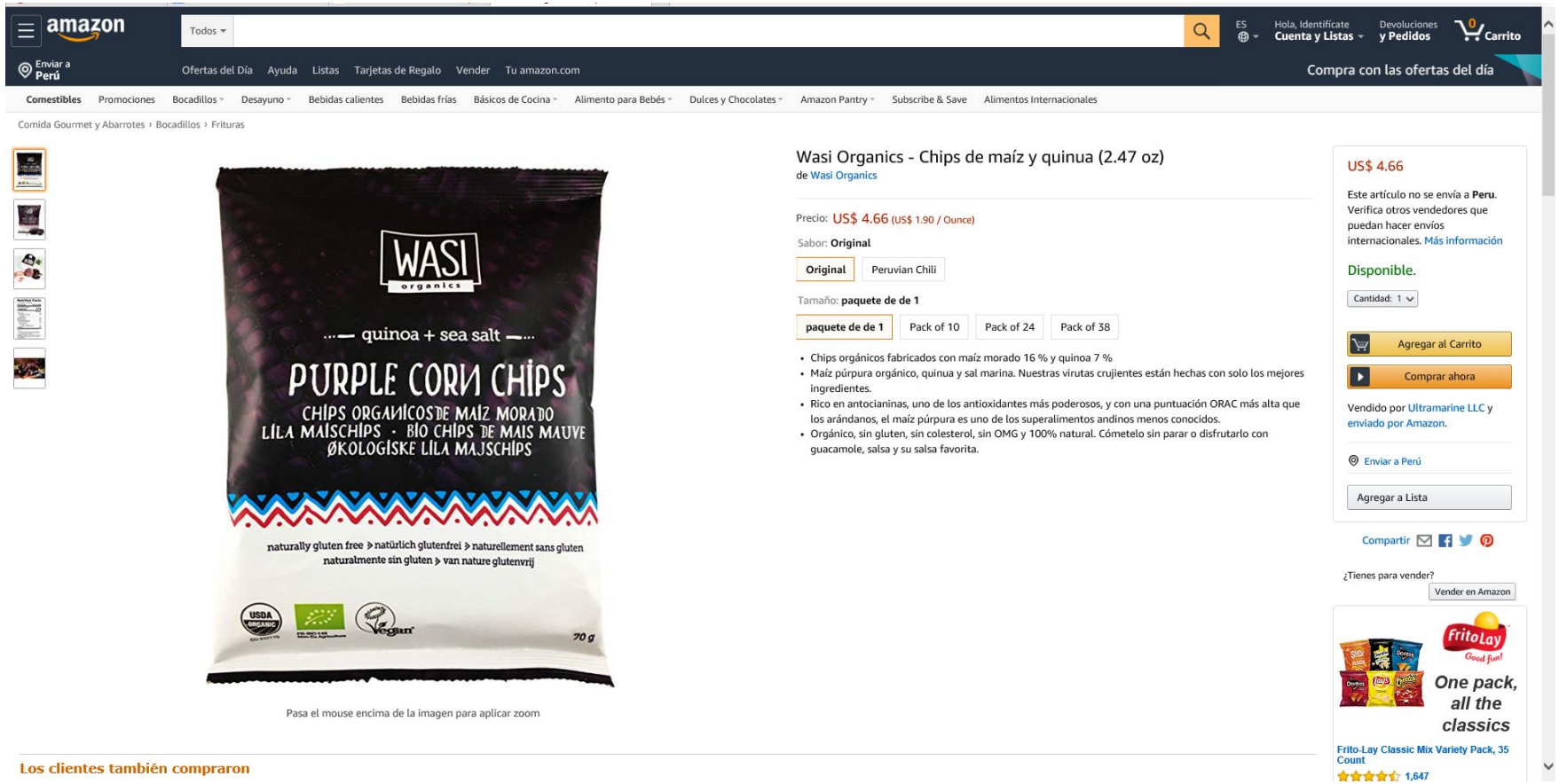
Primer Embarque EE.UU.

Provisión continua de productos

EMPRESAS EN AMAZON - MAMALAMA

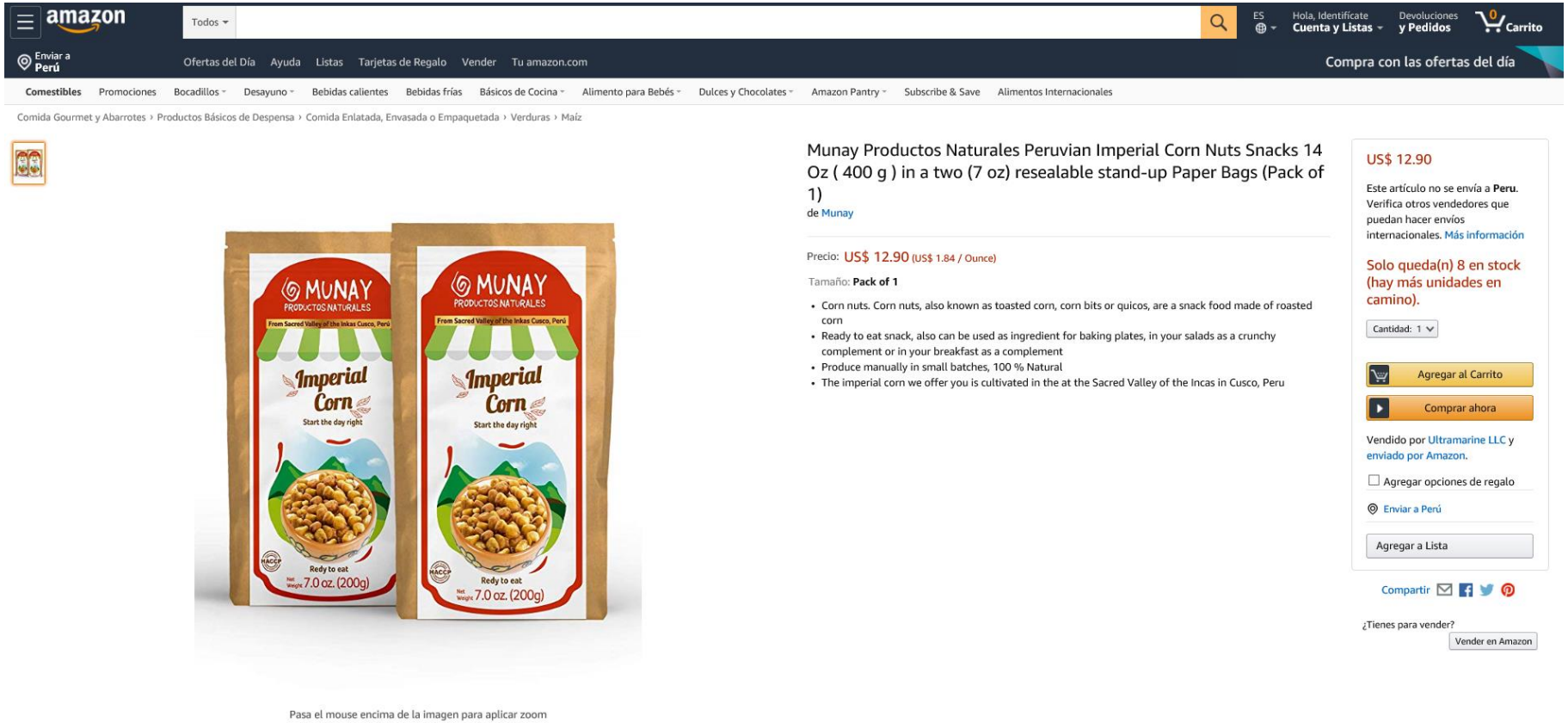


EMPRESAS EN AMAZON - WASI

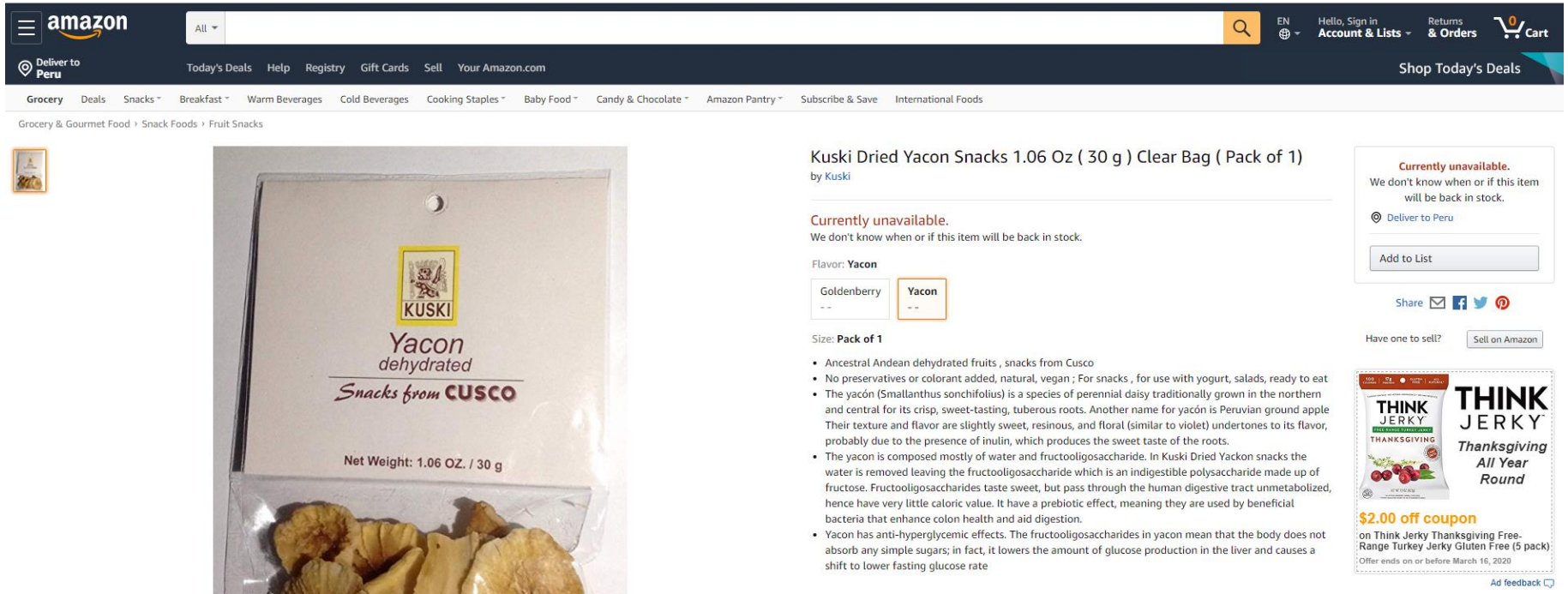


EMPRESAS EN AMAZON - WIRACOCHA

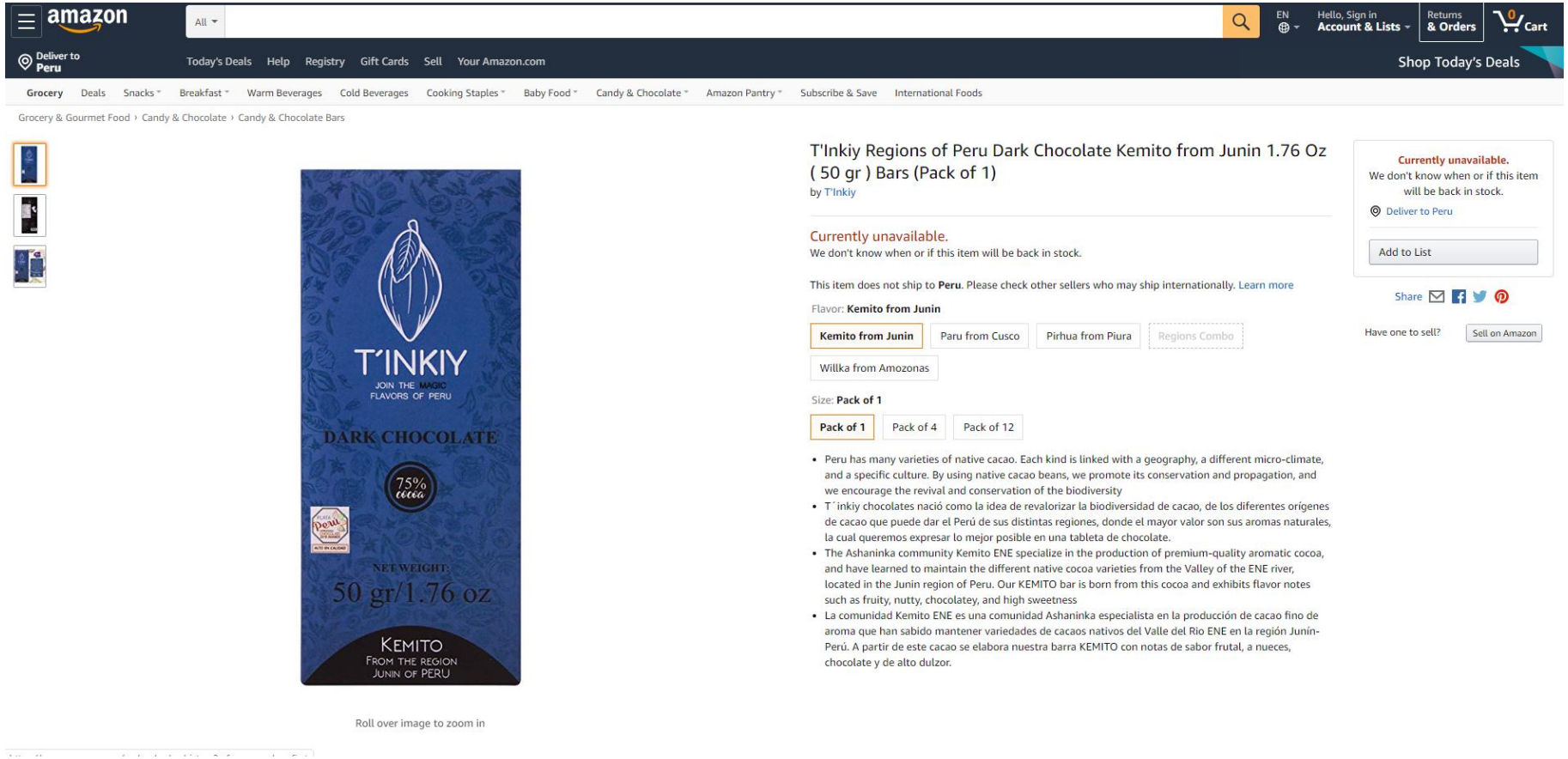
EMPRESAS EN AMAZON - MUNAY



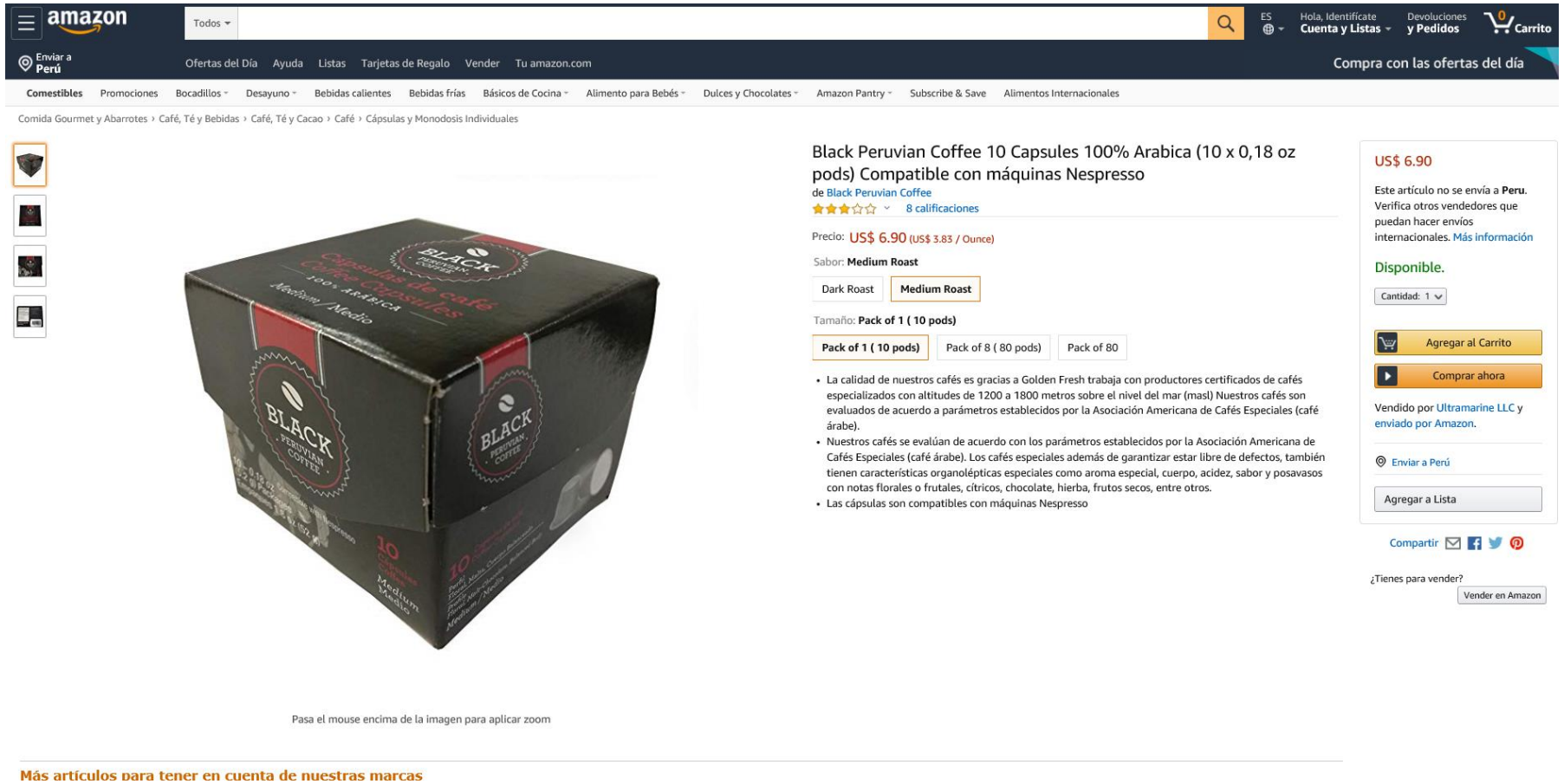
EMPRESAS EN AMAZON - KUSKI



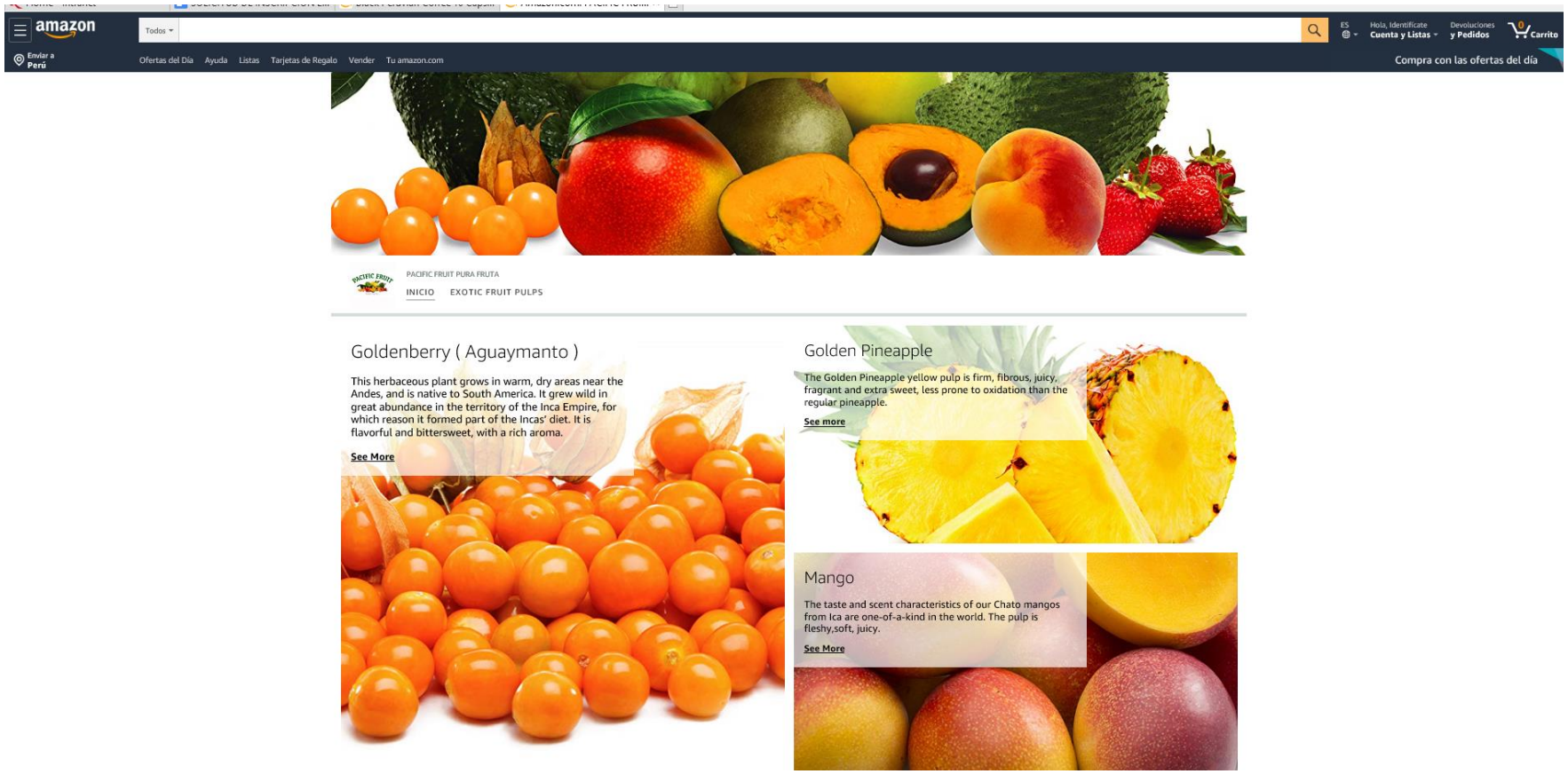
EMPRESAS EN AMAZON - TINKIY



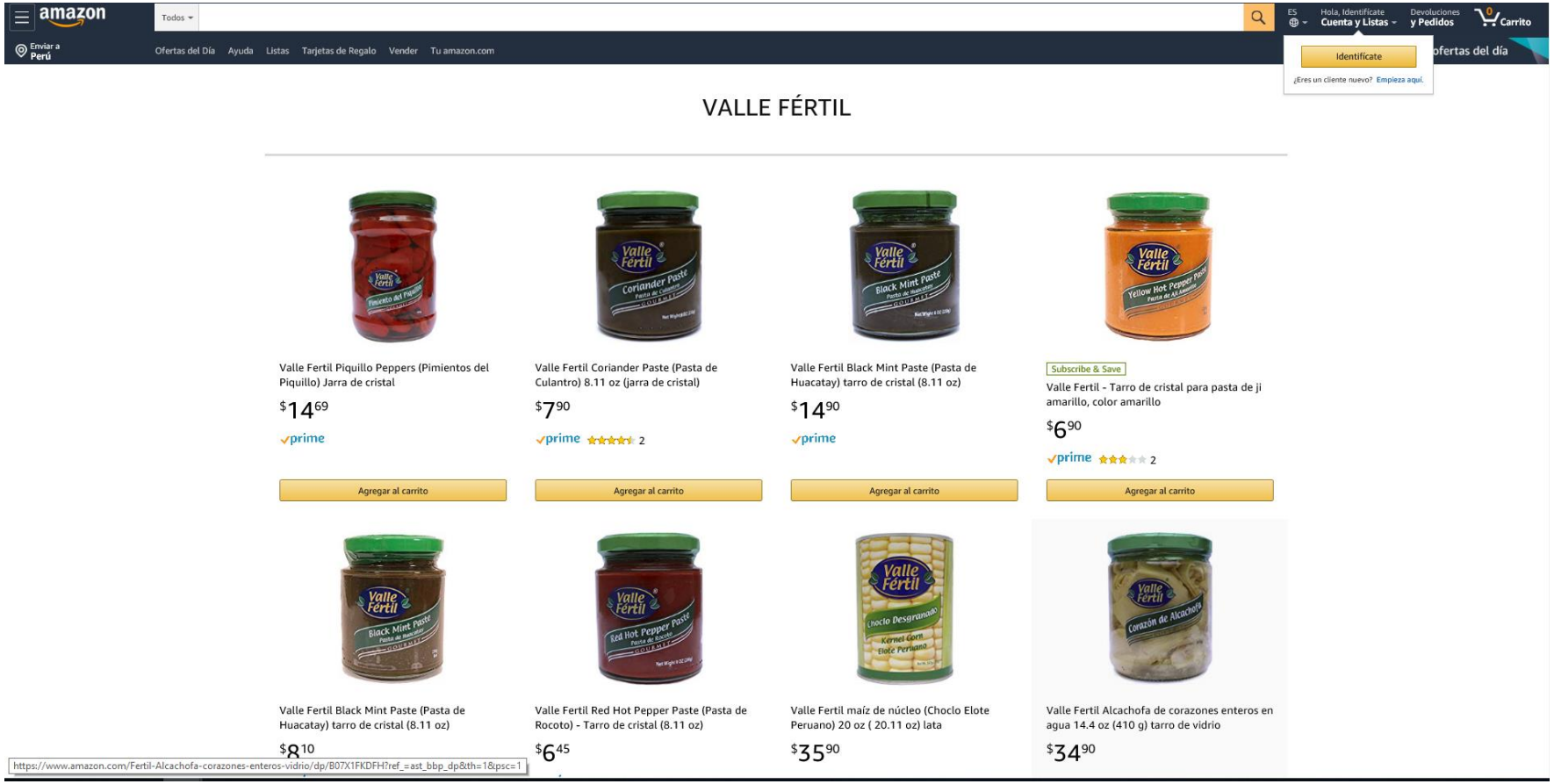
EMPRESAS EN AMAZON - GOLDEN FRESH



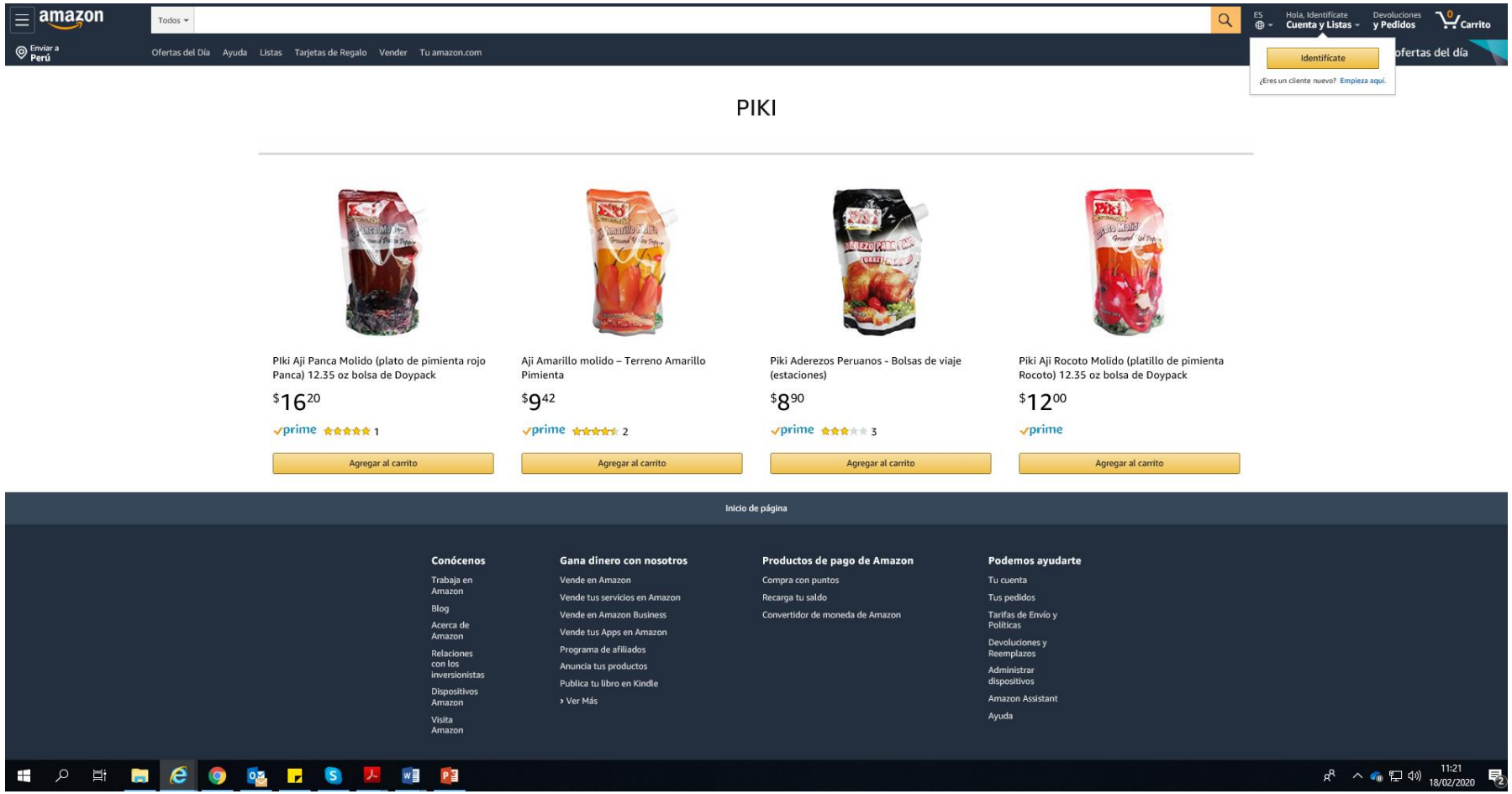
EMPRESAS EN AMAZON – PERUVIAN ASEPTIC



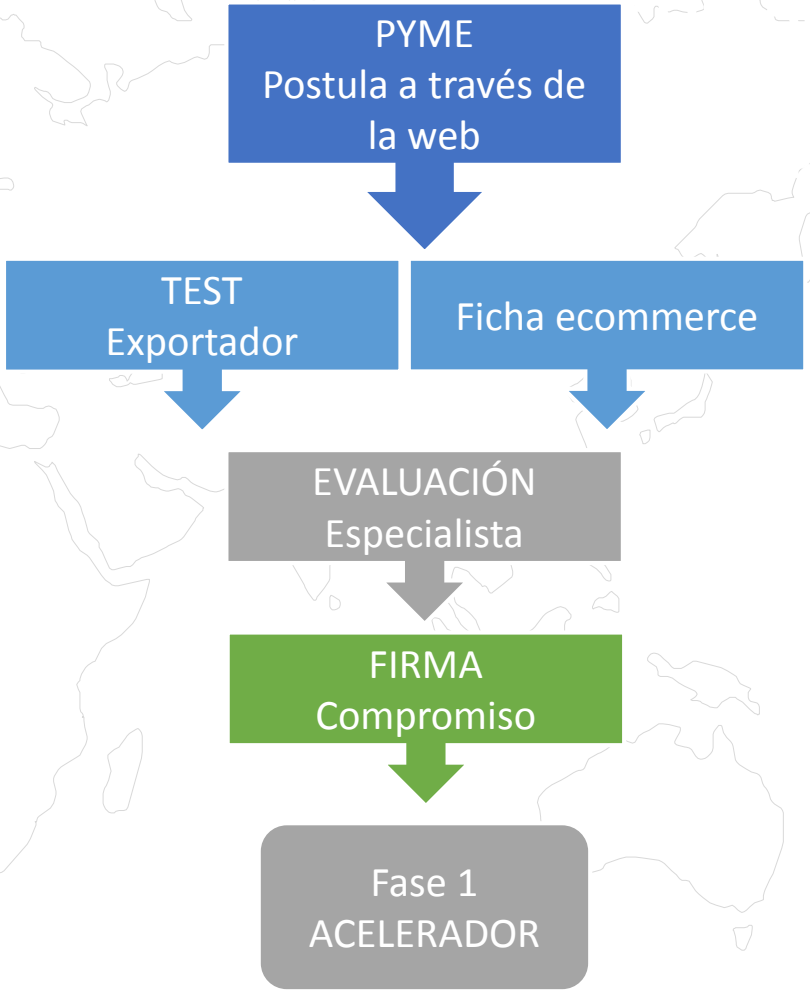
EMPRESAS EN AMAZON - VALLE FERTIL



EMPRESAS EN AMAZON – PIKI



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

PROGRAMA COMERCIO ELECTRÓNICO – Metas al 2021

- Creación de un **ecosistema digital.**
- **Articular la oferta de 500 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.**

Webinar
Exportador

Daniel Anteparra

Especialistas en Oportunidades Digitales
Lima - Perú

danteparra@promperu.gob.pe

Seminarios Virtuales Especializados OCEX

Preguntas y respuestas

¿Más consultas sobre el programa de comercio electrónico?

www.ecommerce.promperu.gob.pe

¡Gracias por haber sido parte de este Webinar!

Recuerda que puedes encontrar mayor información sobre todas nuestras actividades y webinars en nuestras redes sociales y página web.