

# Webinar Exportador

MBA Eco.  
Angiolina Galluccio  
[agalluccio@yahoo.com](mailto:agalluccio@yahoo.com)

Asesor de Negocios Internacionales

Seminarios virtuales Miércoles del Exportador

---

## “ESTRATEGIAS PARA LA REINSERCIÓN DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE DURANTE Y POST COVID- 19”

03 de marzo de 2021  
Lima, Perú

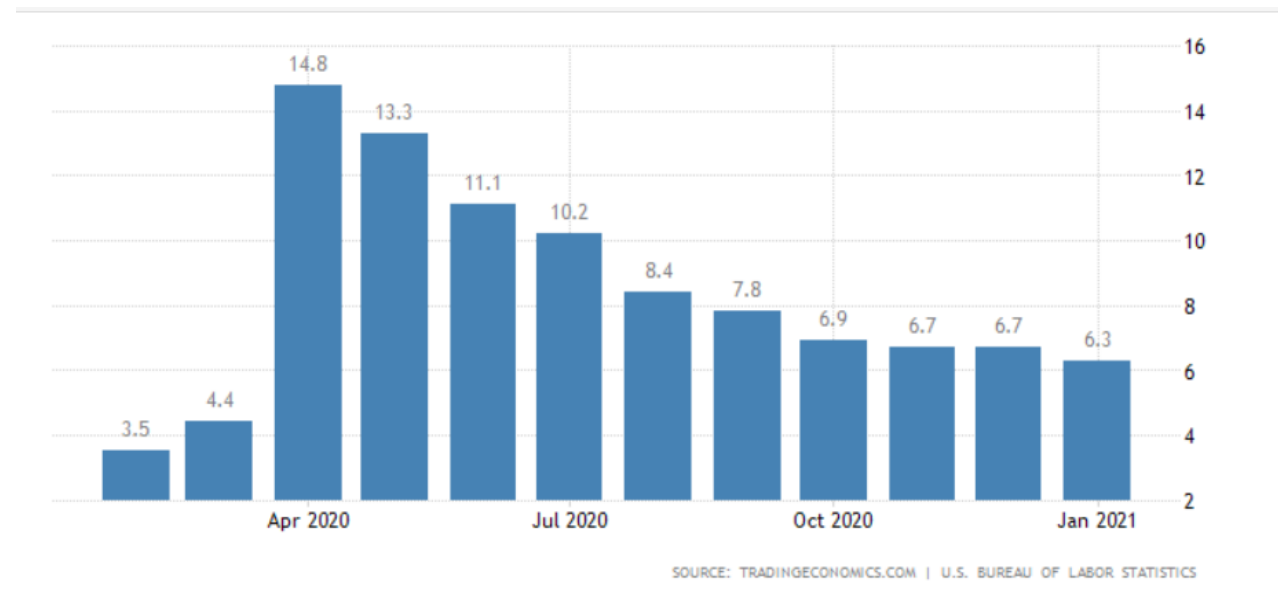
## Contenido:

- Situación Económica actual en EE.UU. 2021
- Industrias Afectadas
- Importaciones Textiles y Vestimenta 2018-2019-2020
- Variación de las ventas 2019-2020 en EE.UU.
- Variación mensual de las ventas en EE.UU.
- Caída en las ventas en EE.UU.
- Déficit Anunciado
- Importaciones textiles en EE.UU. 2018-2019-2020
- Cierre de Establecimientos
- Variación porcentual del volumen de comercio
- Comportamiento del consumidor durante Covid – 19
- Trabajando desde Casa - Vestimenta en demanda
- Distanciamiento Social
- Seguridad en la manipulación de la vestimenta y productos textiles
- Medidas de Protección
- Prácticas recomendadas durante la pandemia del COVID – 19
- Re-apertura de los negocios
- Made in U.S.A.
- Adaptación
- Plataformas virtuales
- Soluciones Estratégicas
- Resultados
- Conclusiones
- Preguntas & respuestas

## SITUACION ECONOMICA ACTUAL EN EE.UU. FEBRERO 2021

Webinar  
Exportador

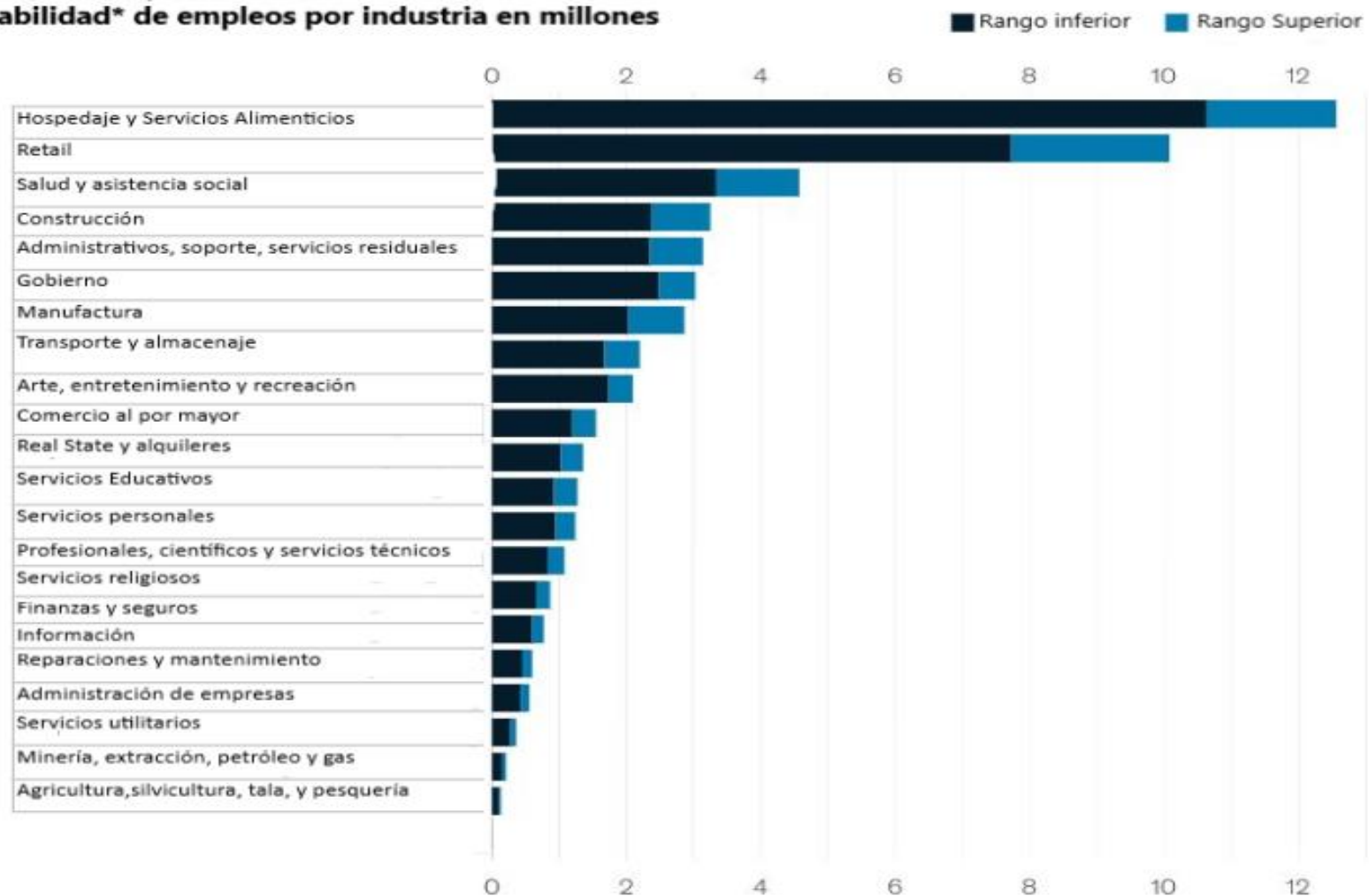
Aproximadamente 27 millones de personas se encuentran desempleadas con un incremento de 900,00 personas semanales empezando con unas 6.5 millones cuando empezó la crisis, entre marzo y Abril 2020. El índice de desempleo real actual es de 12.7%, aunque La Oficina de Census informa que es de 6.3% en el mes de Febrero 2021.



Actual	Previous	Highest	Lowest	Dates	Unit	Frequency
6.30	6.70	14.80	2.50	1948 - 2021	percent	Monthly

# INDUSTRIAS AFECTADAS

Vulnerabilidad\* de empleos por industria en millones



\*"Vulnerable" jobs are subject to furloughs, layoffs, or being rendered unproductive (for example, workers kept on payroll but not working) during periods of high physical distancing.  
Source: LaborCube; McKinsey Global Institute analysis

**Importaciones textiles y vestimenta en EE.UU. 2018 – 2019 - 2020**  
En miles de millones de dólares

Posición	PAIS	2018	2019	2020	% Cambio	% Participación
	Mundo	111055.09	111055.09	89611.604	-19.31	100
1	China Popular	40482.581	36432.11	25265.003	-30.65	28.19
2	Vietnam	12926.678	14425.372	13391.783	-7.17	14.94
3	India	7662.189	8044.892	6816.466	-15.27	7.61
4	Bangladesh	5603.541	6115.842	5418.454	-11.4	6.05
5	Indonesia	4705.26	4713.262	3813.948	-19.08	4.26
6	Mexico	4552.71	4350.292	3400.686	-21.83	3.79
7	Camboya	2557.125	3063.269	3278.222	7.02	3.66
8	Pakistan	2854.388	3045.5	2963.236	-2.7	3.31
9	Turquía	1694.067	1846.009	1973.028	6.88	2.2
10	Honduras	2561.603	2814.299	1848.481	-34.32	2.06
11	Italia	1943.967	2001.477	1570.346	-21.54	1.75
12	Jordania	1488026	1790.41	1530.571	-14.51	1.71
13	Sri Lanka	1738.789	1804.118	1468.026	-18.26	1.64
14	Nicaragua	1555.079	1788.557	1397.736	-21.85	1.56
15	Salvador	1956.215	1916.918	1353.616	-29.39	1.51
16	Guatemala	1472.171	1427.542	1212.057	-15.09	1.35
17	Canadá	1354.256	1252.188	1033.216	-17.49	1.15
18	Tailandia	1044.006	1139.647	980.471	-13.97	1.09
19	Egipto	1008.702	1133.824	953.662	-15.89	1.06
20	Corea del Sur	920.647	980.798	850.511	-13.28	0.95
21	Haiti	926.273	994.257	763.939	-23.16	0.85
22	Filipinas	852.954	890.557	589.491	-33.81	0.66
23	China Taiwan	651.299	649.683	585.045	-9.95	0.65
24	Perú	695.181	705.131	558.263	-20.83	0.62
25	Rep. Dominicana	779.824	739.093	458.346	-37.99	0.51

# EE.UU. Variación de las ventas 2019-2020

## 4243: Prendas de vestir, piezas y nociones: Total de EE. UU. - Ventas ajustadas estacionalmente - Mensualmente [Millones de dólares]

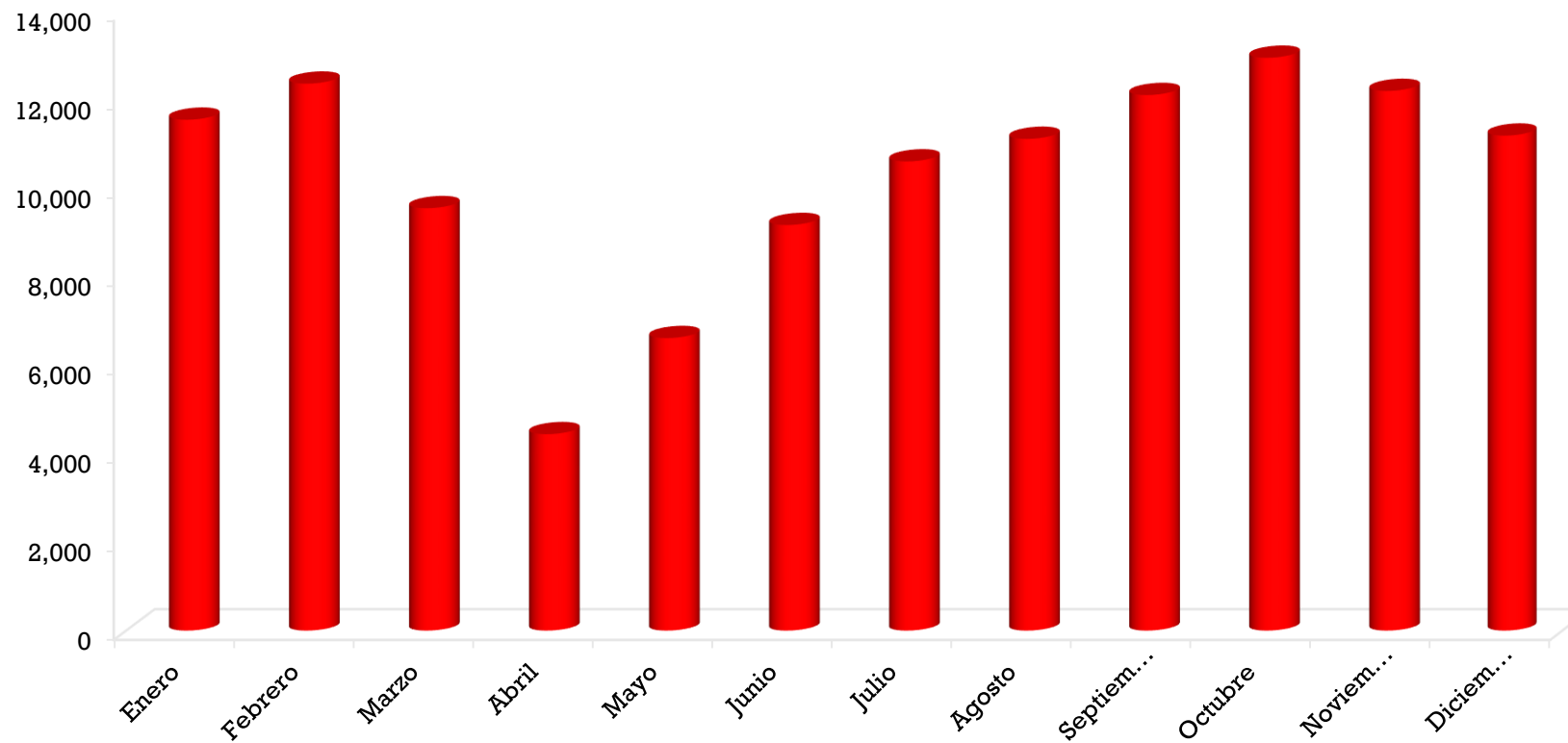
Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2019	13,398	13,715	13,641	13,978	13,529	12,936	12,861	12,459	12,694	12,380	12,509	12,596
2020	12,715	12,637	9,496	4,894	7,078	9,545	10,358	10,350	10,769	11,083	11,851	12,388

## 4243: Prendas de vestir, artículos por pieza y nociones: Total de EE. UU. - Ventas no ajustadas estacionalmente - Mensualmente [Millones de dólares]

Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2019	12,219	13,139	13,300	12,594	13,367	11,785	13,144	13,966	13,760	15,054	13,047	10,921
2020	11,558	12,372	9,562	4,463	6,632	9,182	10,617	11,126	12,115	12,956	12,207	11,199

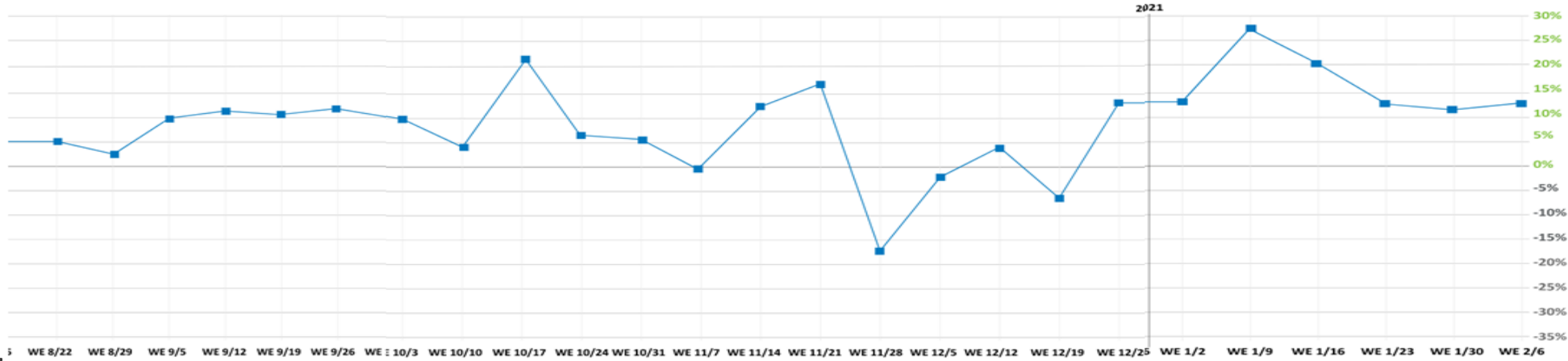
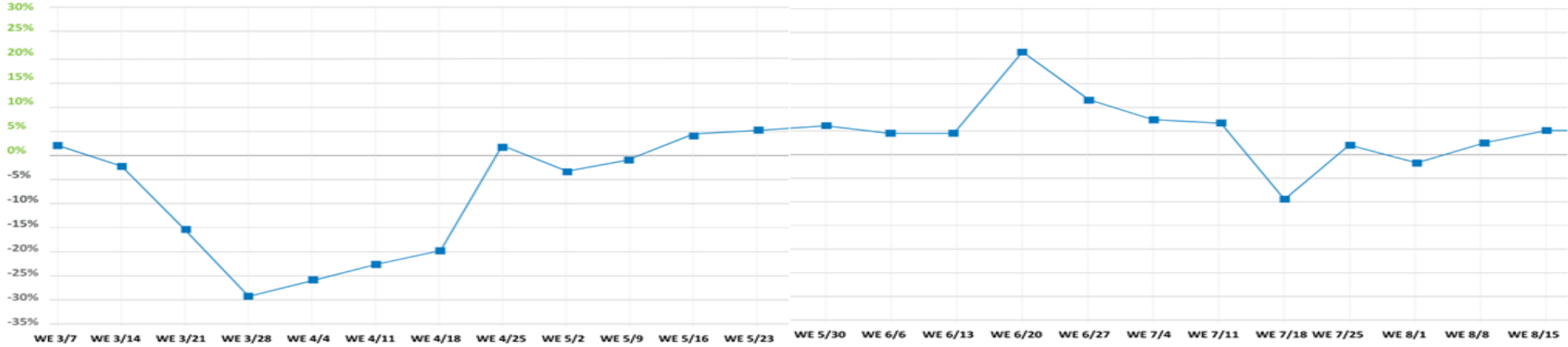
Fuente: US Census

# Variación mensual ventas vestimenta 2020



Fuente: US Census Bureau Feb. 2021

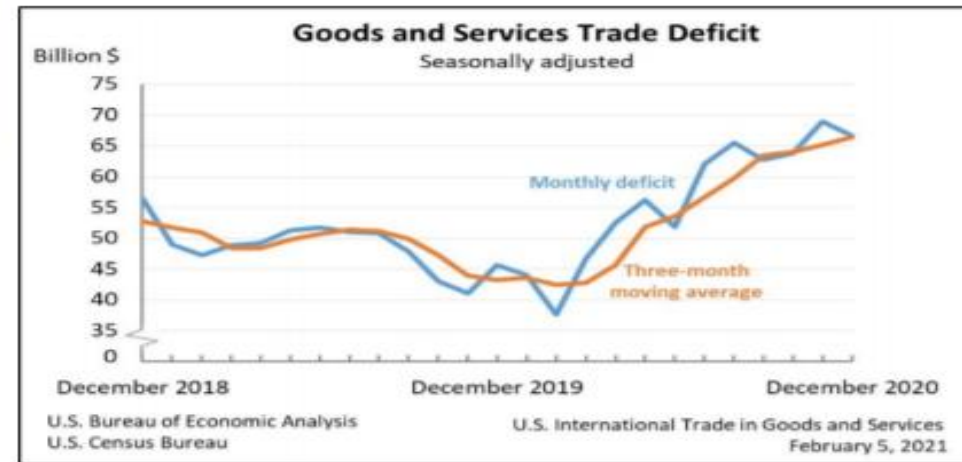
# Caída en las ventas 2020 - 2021



# Déficit anunciado

El 5 DE FEBRERO DE 2021 - La Oficina Censos de EE. UU. Y la Oficina de Análisis Económico de EE. UU. anunciaron que el déficit de bienes y servicios fue de \$ 66.6 mil millones en diciembre, \$ 2.4 mil millones menos que US\$ 69 mil millones en noviembre, revisado.

U.S. INTERNATIONAL TRADE IN GOODS AND SERVICES DEFICIT		
<b>Deficit:</b>	<b>\$66.6 Billion</b>	<b>-3.5%*</b>
<b>Exports:</b>	<b>\$190.0 Billion</b>	<b>+3.4%*</b>
<b>Imports:</b>	<b>\$256.6 Billion</b>	<b>+1.5%*</b>
<b>Next release: Friday, March 5, 2021</b>		
(*) Statistical significance is not applicable or not measurable. Data adjusted for seasonality but not price changes		
Source: U.S. Census Bureau, U.S. Bureau of Economic Analysis; U.S. International Trade in Goods and Services, Friday, February 5, 2021.		



Exportaciones, importaciones y saldo (Gráfico 1)

Las exportaciones de diciembre fueron de US\$ 190.000 millones, 6.200 millones más que las exportaciones de noviembre. Las importaciones de diciembre fueron US\$ 256.6 mil millones, US\$ 3.8 mil millones más que las importaciones de noviembre. La disminución de diciembre en el déficit de bienes y servicios reflejó una disminución en el déficit de bienes de US\$ 2.8 mil millones a US\$84,2 mil millones y una disminución en el superávit de servicios de US\$ 0,4 mil millones a US\$ 17,5 mil millones. Para 2020, el déficit de bienes y servicios aumentó US\$ 101,9 mil millones, o 17,7%, desde 2019. Las exportaciones disminuyeron en US\$ 396,4 mil millones o 15,7 por ciento. Las importaciones disminuyeron \$ 294.5 mil millones o 9.5 por ciento.

Promedios móviles de tres meses (Anexo 2)

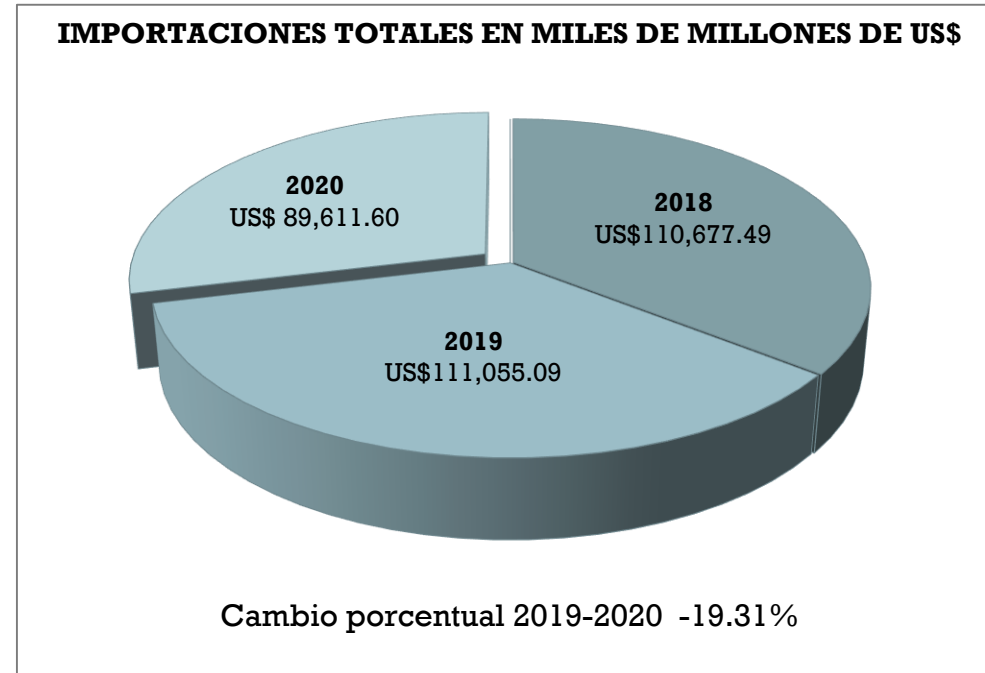
El déficit promedio de bienes y servicios aumentó US\$ 1.3 mil millones a US\$ 66.5 mil millones durante los tres meses que terminaron en Diciembre.

- Las exportaciones promedio aumentaron US\$ 4.0 mil millones a US\$ 185.2 mil millones en diciembre.

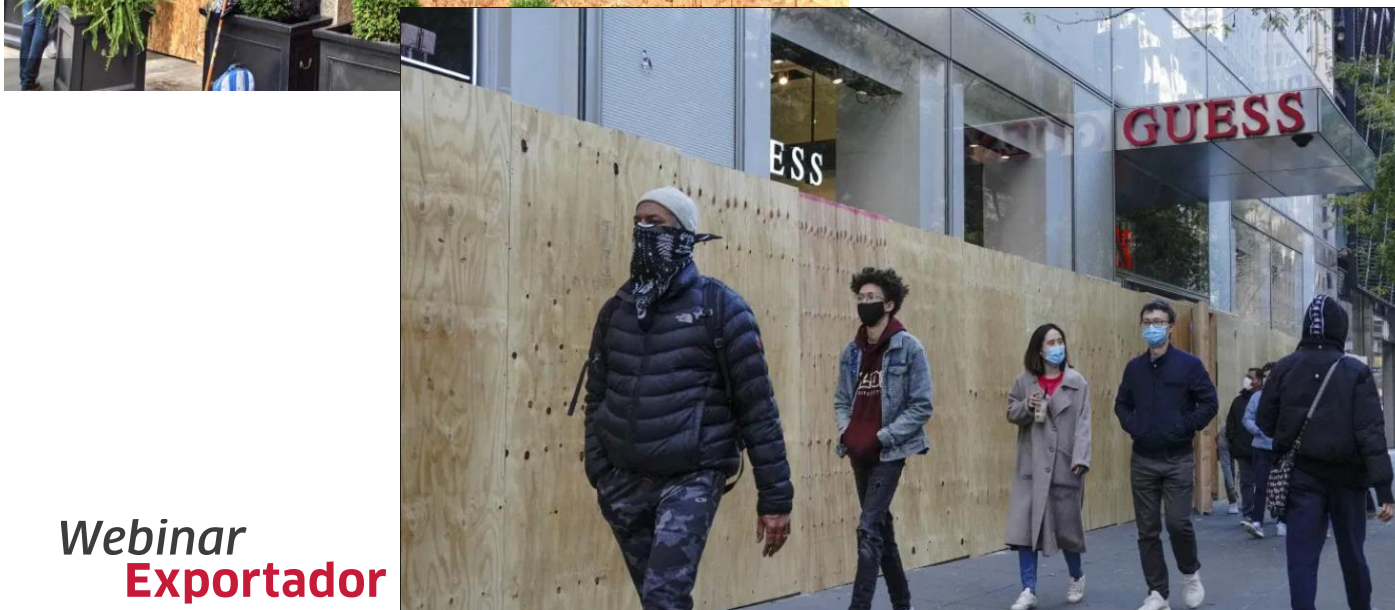
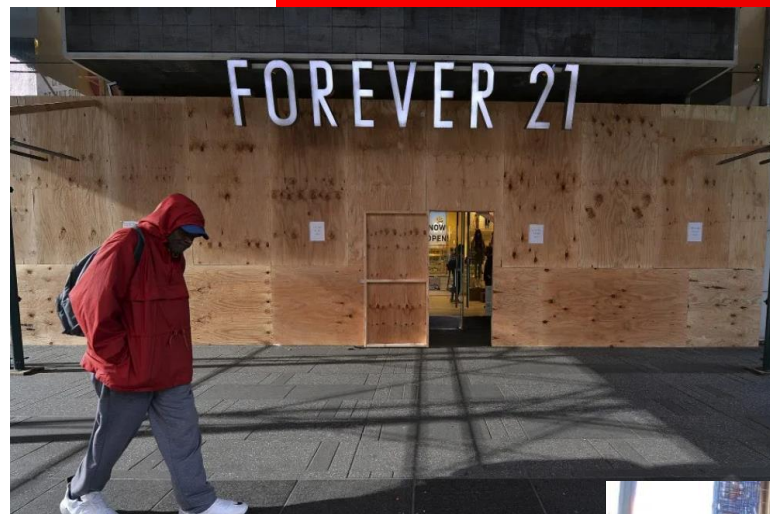
**Webinar**  
**Exportador**

## Importaciones de Textiles y Vestimenta en EE.UU

En 2020, China se vio envuelta en una guerra comercial en curso con Estados Unidos y los aranceles impuestos por la administración Trump, además de los cierres de fábricas al inicio de la crisis de Covid-19 y una fuga general de abastecimiento para evitar riesgos



# Cierre de establecimientos



# COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DURANTE Y POST COVID -19

Durante la crisis		Post COVID-19	
Sourcing:	Paralización total de importaciones provenientes del Asia principalmente desde China y del resto del mundo.	Sourcing:	Moverán su producción a otros países. Comprarán en menor cantidad.
Retail :	Aunque permanecen cerrados físicamente, el comercio online en muchos establecimientos sigue funcionando, tanto para vestimenta como alimentos.	Retail :	Se reactivarán paulatinamente, con una estrategia de compra a precios bajos, en cantidades pequeñas, buscando la re-inserción en el mercado.
Ofertas en retails:	Van desde 20% al 75% (para generar cash)	Ofertas en retails:	Los descuentos jugarán un papel importante para atraer un mayor número de ventas, y los créditos pueden alargarse para generar un mayor consumo.
Consumidor final:	Compra lo necesario para subsistir	Consumidor final:	Irà comprando productos según necesidad y conveniencia.

# TRABAJANDO DESDE CASA



Trabajando desde casa  
Conservando la elegancia y comodidad



# Conservando la elegancia





# Confort



# Seguridad en la manipulación de la vestimenta y productos textiles



La acción mundial para superar la crisis del COVID-19 es crucial para prevenir una catástrofe laboral, dice la OIT a los ministros del G20

“Es preciso hacer más para proteger a los trabajadores y ayudar a las empresas, en especial, en los países de ingresos bajos y medios”, dice el Director General de la OIT a los Ministros de Trabajo y Empleo.

La OIT celebra la acción conjunta tomada para hacer frente a las amenazas del COVID-19 en la industria mundial de la confección. Empleadores, trabajadores y grandes marcas de la industria de la confección constituirán un grupo de trabajo internacional – por iniciativa de la Organización Internacional del Trabajo – a fin de enfrentar los graves daños sufridos por el sector a causa de la pandemia del COVID-19.

El personal de trabajo deberá usar máscaras de protección y guantes para evitar un brote del virus. Se está analizando la reglamentación en el uso de materiales de protección a los trabajadores, en el manejo de los artículos o prendas de vestir, así como una certificación sanitaria que acompañará a la documentación de embarque en las exportaciones. La FDA, OIT, ITC, y OTEXA, están trabajando en conjunto para esta reglamentación.

# Medidas de Protección



# Prácticas recomendadas durante la pandemia del COVID - 19

<b>ESTÉ LIMPIO, ESTÉ SANO</b>			
<b>LIMPIE Y DESINFECTE</b>			
<b>DISTANCIAMIENTO SOCIAL</b>			
<b>LLEVAR Y ENTREGAR</b>			

# Re-apertura de los negocios

Racionalización del flujo de transeúntes

Transporte público



Reuniones virtuales



Protección en el centro de trabajo



# Made in U.S.A.

El gobierno de Estados Unidos, para reducir el índice de desempleo, promueve el “Made in U.S.A.”



# Adaptarse a la nueva forma de hacer negocios:

- **¿Cómo deben evolucionar las relaciones de la cadena de suministro?**
  - Reactivar la comunicación con sus clientes y contactos que hayan tenido en visitas previas al país de destino.
- **Los beneficios de la verdadera innovación de procesos**
  - Manufacturar productos sostenibles con menor pérdida en los materiales.
  - Las nuevas normas exigen que los productos sean manipulados con extremo cuidado de higiene y en algunos casos, acompañen un certificado de higiene para su aceptación en el mercado de destino.
- **La promesa de la fabricación a pedido de lotes pequeños**
  - Adaptarse a fabricar en menor cantidad y a menor precio reduciendo costos de producción y obteniendo un mayor margen de ganancias.

## Consecuencias:

- Muchos importadores abandonarán masivamente la producción en los países Asiáticos y principalmente China al no ofrecer garantías sanitarias, o desconfianza en los consumidores.
- Podría crearse un incentivo para abrir la industria nacional, principalmente en la industria textil. Ya en Los Angeles se viene trabajando en ello en empresas pequeñas.
- En la industria alimentaria, México y Canadá son los socios estratégicos de Estados Unidos. Ello no debe desanimar a los exportadores peruanos, hay diversas opciones para el exportador peruano.
- La mejor manera de garantizar que su empresa siga siendo productiva es mantener la calma y hacer planes lógicos. Evite ceder al miedo y concentre sus energías en explorar opciones para superar la crisis, por ejemplo, estableciendo sistemas de pago virtuales, ajustando los flujos de trabajo actuales, educando a los empleados sobre cómo usar los recursos virtuales gratuitos. Además, planifique el futuro buscando formas de posicionar mejor su negocio. Organice su empresa con personal preparado profesionalmente en las áreas de producción, administración, y exportaciones.

# PLATAFORMAS VIRTUALES

www.joor.com  
www.wayfair.com  
www.etsy.com  
www.amazon.com  
www.faire.com

The screenshot displays the JOOR website interface. At the top, the JOOR logo is on the left, and navigation links for BRANDS, RETAILERS, VIRTUAL SHOWROOM, DIGITAL TRADE SHOW, and RESOURCES are in the center. On the right, there are buttons for REQUEST A DEMO and LOG IN. The main content area features the headline "THE WORLD'S PREMIER DIGITAL PLATFORM FOR WHOLESALE MANAGEMENT" and a sub-headline: "The future of wholesale is here. Discover how modernizing your wholesale business with JOOR delivers efficiencies, intelligence and revenue growth." Below this are two buttons: REQUEST A BRAND DEMO and CREATE A RETAILER ACCOUNT. A product image of a woman in a pink cocktail dress is shown, with a detailed product information panel on the right. The panel includes the product name "Cocktail Dress F203316BP", a delivery window of "01/15/2021 - 01/15/2021", wholesale price of "USD 63.20", and suggested retail price of "USD 158.00". It also lists color, size (custom), and style details. A shopping cart table is visible at the bottom right of the product panel:

OS	Quantity	Wholesale (USD)	Sugg. Retail (USD)
	0	0.00	0.00
	0	0.00	0.00

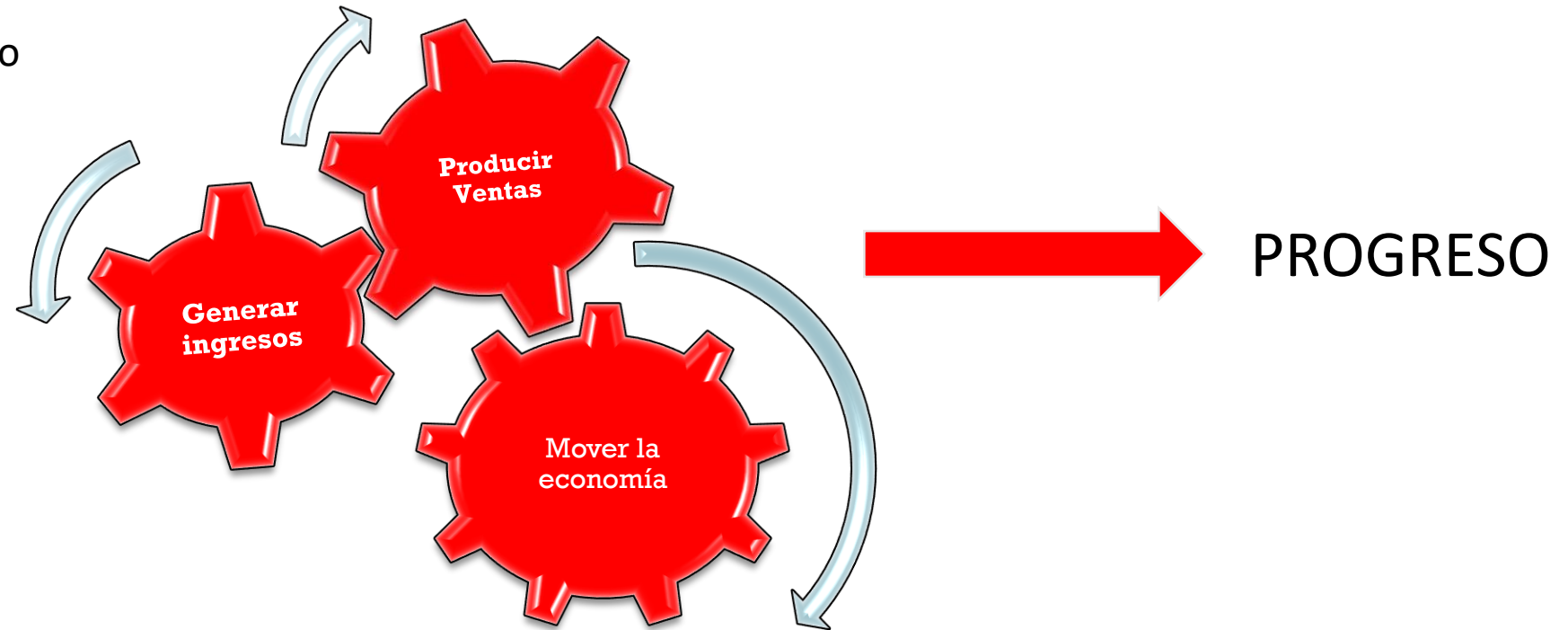
Below the main content, there is a search bar for FAIRE and a navigation menu with categories like Featured, New, Home Decor, Food & Drink, Women, Beauty & Wellness, Jewelry, Paper & Novelty, Kids & Baby, and Pets. The bottom section of the screenshot shows a banner for "Your one-stop shop for wholesale" with the text "Shop over 15,000 independent brands, all in one place." and buttons for "Sign Up to Shop" and "Apply as a Brand". Below the banner are three columns of benefits: "Net 60 terms with all brands", "Unique products curated for your store", and "Free returns on opening orders".

# Soluciones Estratégicas

- ✓ Mantener comunicación constante con todos los clientes contactados.
- ✓ Trabajar con una base de datos que puede ser proporcionada por algún gremio y contactar nuevos clientes.
- ✓ Contactar a un agente en el mercado de destino.
- ✓ Afiliarse a plataformas de negocios en el mercado de destino.
- ✓ Participar en ferias virtuales.
- ✓ Marca propia: contactar red de venta y distribución en destino.
- ✓ Adecuar su página web para el mercado de destino, con información concreta y completa de la empresa y sus productos y en dos idiomas inglés y español.
- ✓ Reducir las cantidades de producción a mínimos considerables y manejables.
- ✓ Ofrecer términos de pago que sean beneficiosos para ambos.
- ✓ Interactuar en los medios sociales, como Instagram o Facebook.
- ✓ Contactar a Promperú para el apoyo en programa de comercio electrónico “Contigo en La Ruta”
- ✓ Programar una rueda de negocios con el apoyo de los gremios Adex, Promperú y Ocexs, en cuanto haya la seguridad y confianza de poder viajar.
- ✓ Afiliarse a programas de apoyo que pueda otorgar el gobierno para sobrepasar la crisis y no terminar cerrando la empresa.
- ✓ Actuar con cautela en cada una de sus decisiones.

# RESULTADOS

- ✓ Mantener la empresa funcionando
- ✓ Crear fuentes de trabajo
- ✓ Mejorar la economía
- ✓ Disminuir el desempleo



**Webinar**  
**Exportador**



**MBA Eco. Angiolina Galluccio**

Consultor de Negocios Internacionales

[agalluccio@yahoo.com](mailto:agalluccio@yahoo.com)

**Seminarios virtuales Miércoles  
del Exportador**

---

**Preguntas  
y respuestas**

¿Alguna consulta?