

Seminarios Miércoles del exportador
Desafíos y oportunidades del
cross-border eCommerce
vendiendo en USA a través del
canal digital

Lima, 12 de noviembre de 2025



Raúl Miranda

rmiranda@smartbrands.com.pe

SmartBrands

Índice

1

Panorama del
cross-border
eCommerce

2

Desafíos del
cross-border
eCommerce

3

Oportunidades
del cross-border
eCommerce

4

¿Cómo
prepararse para
vender en USA?

5

Preguntas y
Respuestas

1 Panorama del cross-border eCommerce



Crecimiento del ecommerce

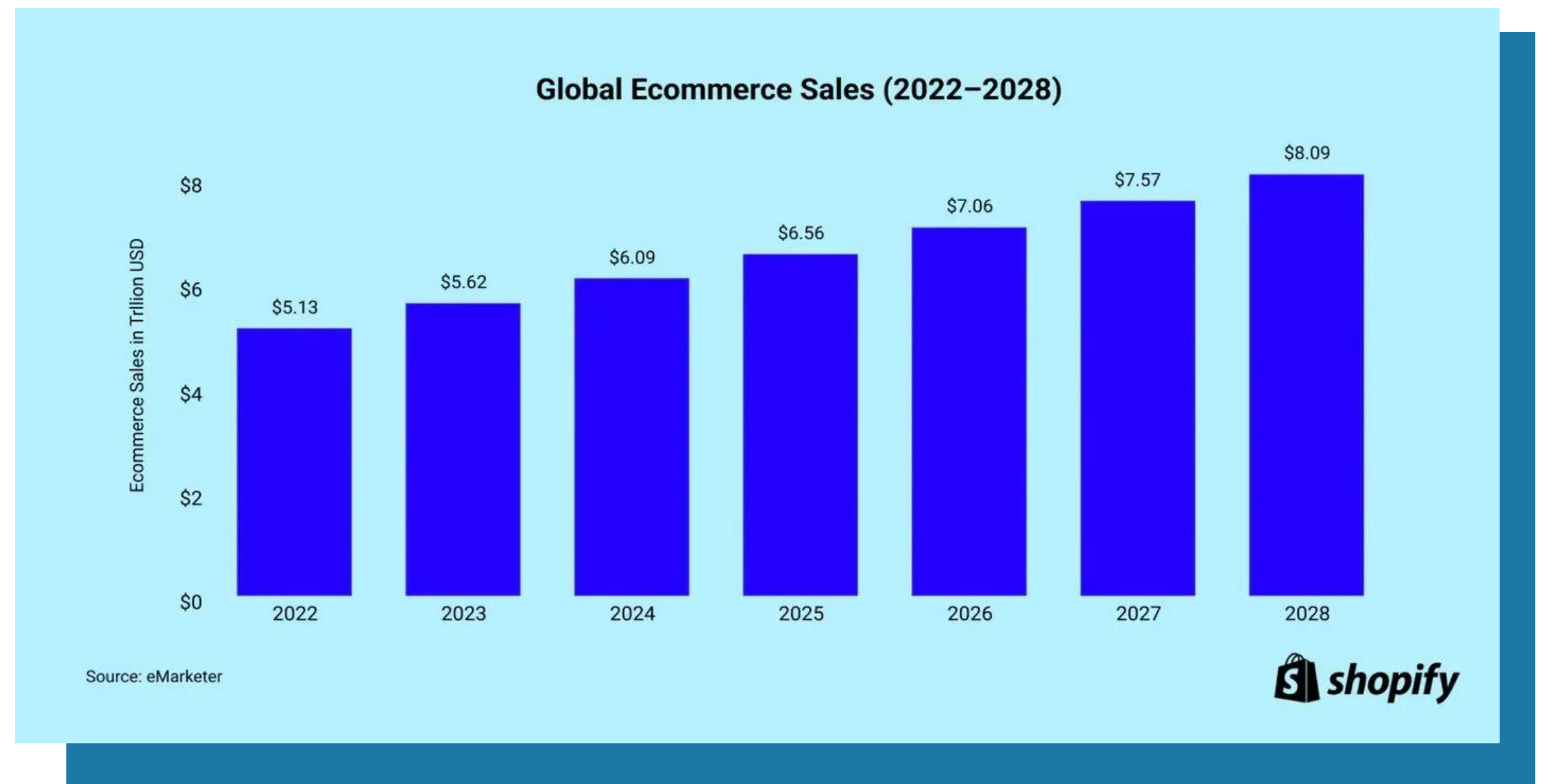
El e-commerce ha tenido una tendencia de crecimiento muy clara y se espera que continúe con el mismo ritmo. El mercado norteamericano es de vital importancia para el comercio electrónico.

Acceder a este mercado puede significar un gran crecimiento y oportunidades para las empresas de e-commerce.

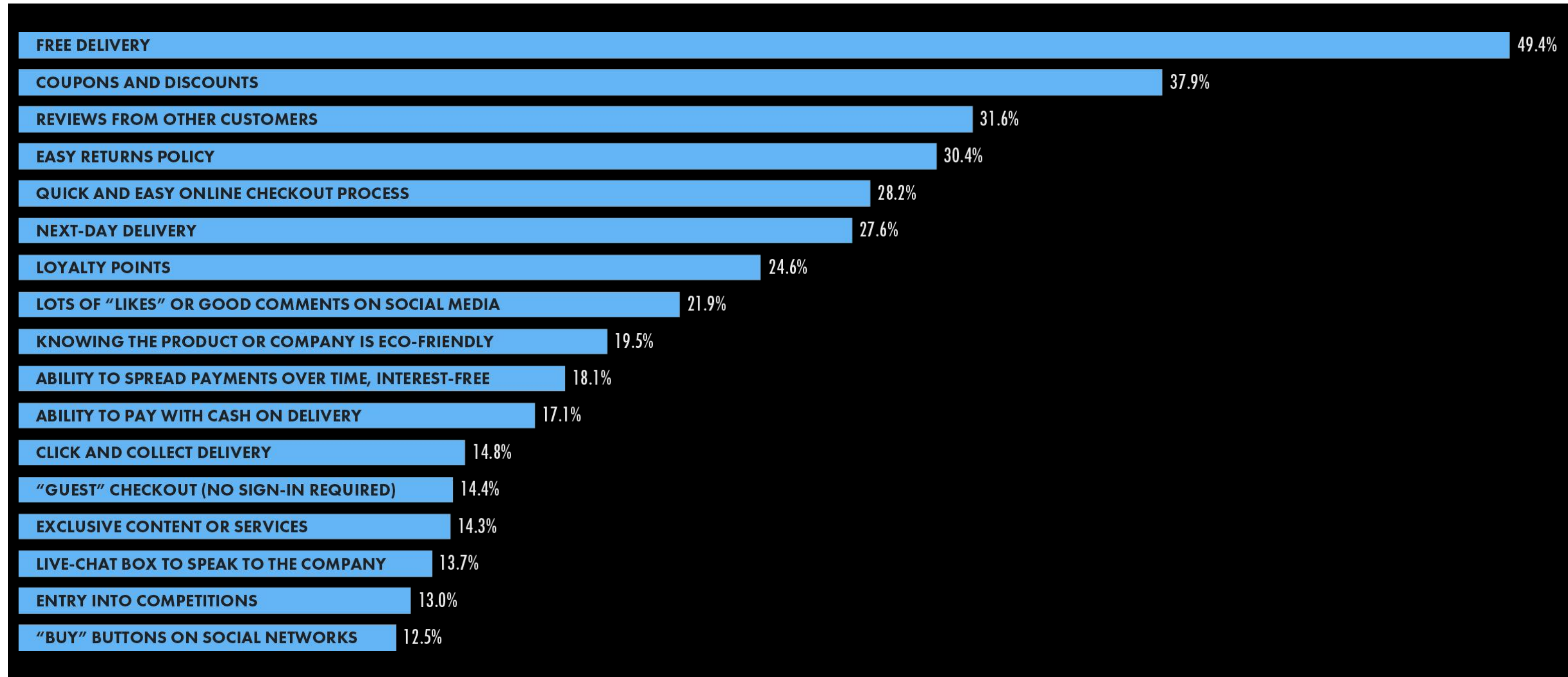
Proyección de ventas al 2028

En 2024, el mercado de comercio electrónico en Perú alcanzó un volumen de US\$37 mil millones, para el 2027 se estima que este llegará a los US\$59,5 mil millones en 2027.

Ventas Globales del Comercio Electrónico (2022-2028)

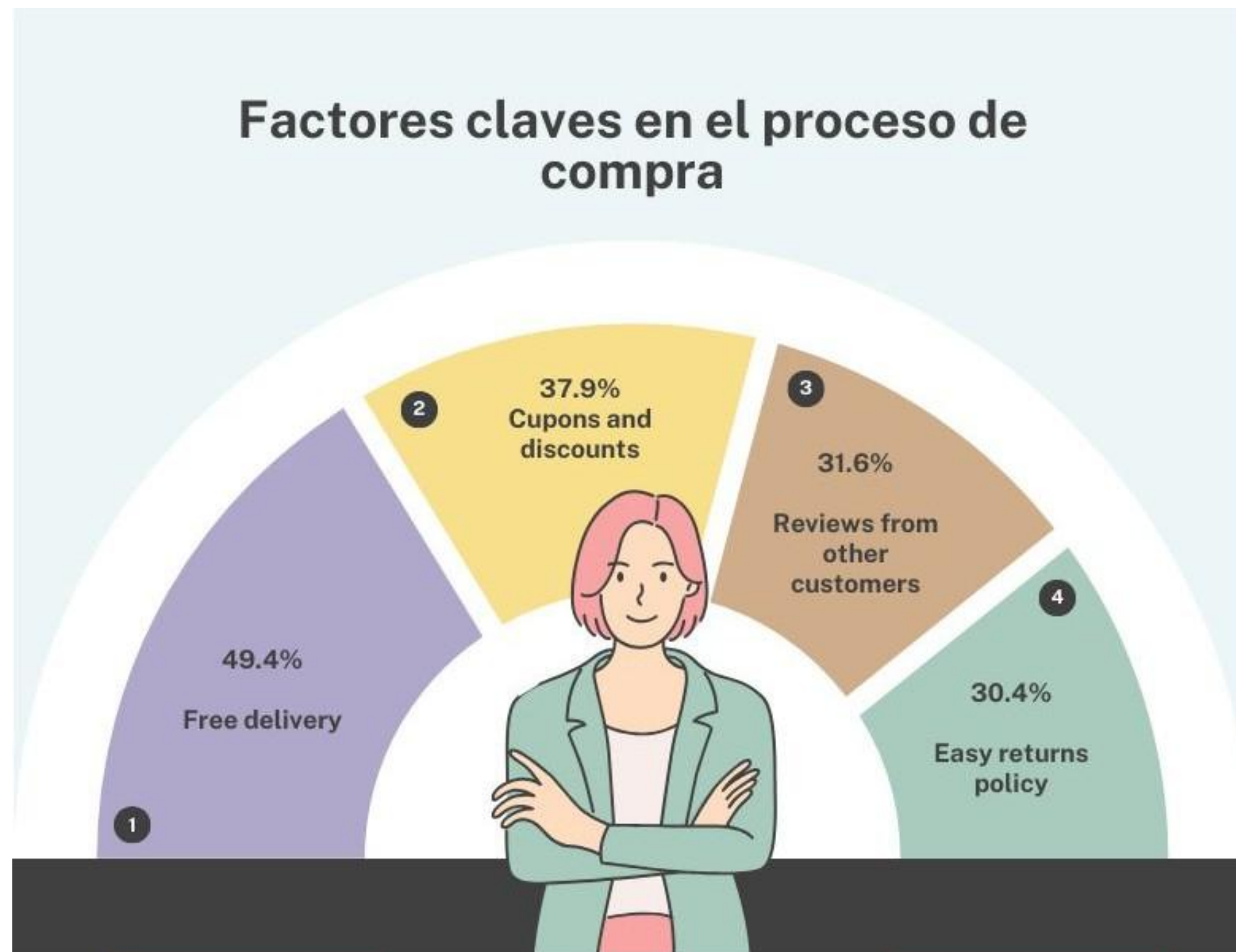


Factores que animan a realizar la compra



Fuente: Statista 2023

Factores que animan a realizar la compra























Fuente: We Are Social 2023

Principales marketplaces

El fenómeno de los marketplaces está en pleno auge en Estados Unidos. Entre la diversidad de opciones disponibles, hay uno que destaca por encima de todos: ¡Amazon!

Una vez más, Amazon reina como el marketplace más visitado, capturando impresionantemente de 2.710 millones de visitas mensuales!

LAS PÁGINAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO MÁS VISITADAS EN LO CORRIDO DE 2025

Sitio web	Visitas mensuales	País
 amazon.com	2.710 millones	 Estados Unidos
 temu.com	1.630 millones	 China
 aliexpress.com	646 millones	 China
 eBay.com	635 millones	 Estados Unidos
 ozon.ru	527 millones	 Rusia
 amazon.co.jp	525 millones	 Japón
 walmart.com	506 millones	 Estados Unidos
 amazon.in	435 millones	 India
 rakuten.co.jp	419 millones	 Japón
 amazon.de	407 millones	 Alemania

Fuente: We Are Social - VisualCapitalist / Gráfico: LR-AT

2

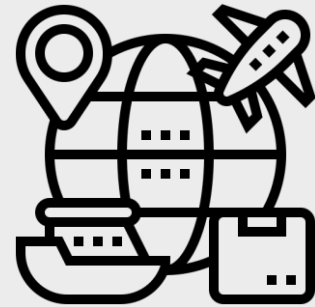
Desafíos del cross-border eCommerce



Principales Desafíos

Los tiempos de entrega son críticos para la satisfacción del cliente, la eficiencia operativa y la reputación de la marca. Cumplir con los plazos promueve confianza, fidelidad y competitividad en el mercado.

01



**Logística y
tiempos de
entrega**

02



**Costos de
envío y
fulfillment**

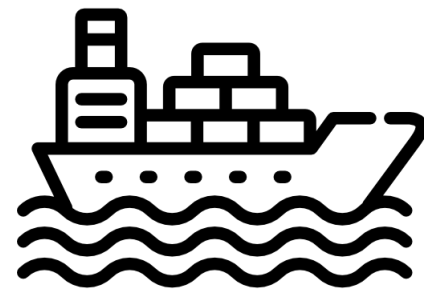
03



**Normativa
aduanera y
aranceles**

Logística

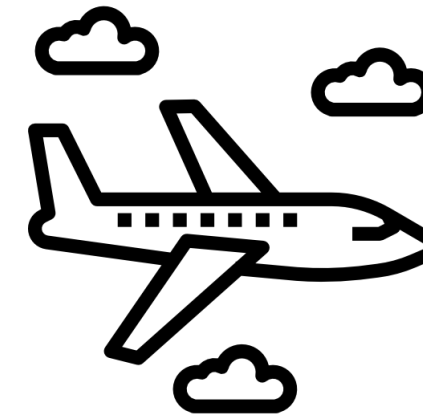
Es importante entender que, aunque el enfoque del cross-border eCommerce se centra en la digitalización de las ventas, no podemos pasar por alto el aspecto logístico. En este sentido, contamos con diversas opciones logísticas que varían según la cantidad de productos y los tiempos de entrega.



15-30 días

Mayor cantidad de productos

Menor costo



2-3 días

Menor cantidad de productos

Mayor costo



En ambos casos se necesita de un paso adicional para la entrega de la mercancía.

Tiempos de entrega

Los tiempos de entrega son críticos para la satisfacción del cliente, la eficiencia operativa y la reputación de la marca. Cumplir con los plazos promueve confianza, fidelidad y competitividad en el mercado.

55%

De los compradores consideran la entrega a domicilio como principal razón para realizar sus compras en internet.

51%

De los compradores digitales en US considera al tiempo tránsito como uno de los factores más importantes para seguir comprando.

36%

De los no-compradores consideran un tiempo extenso como barrera para no comprar.

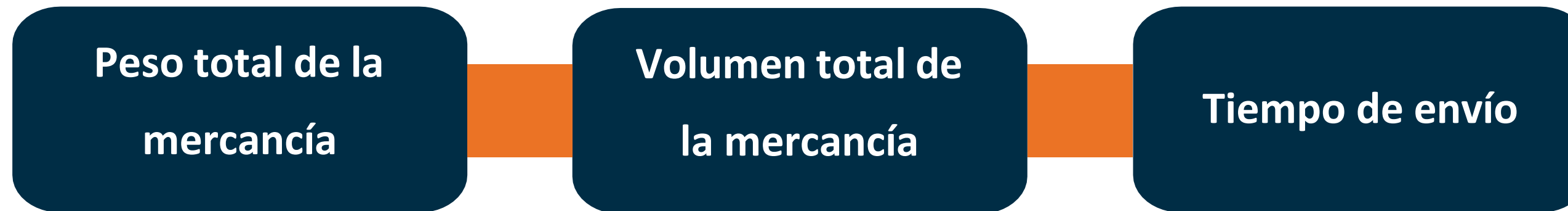


Fuente: 1)Statista (2023)

Fuente: 2)FLOW Cross-border E-commerce Consumer Report (2023)

Costos de envío

Los costos de envío dependerán del:



¿Cómo se debe decidir qué tipo de transporte utilizar?

Aéreo:

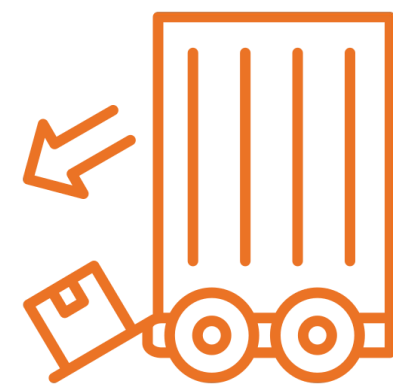
- Poca cantidad de productos.
- Productos que no pueden estar en travesía durante mucho tiempo.
- Productos de alto valor.

Marítimo:

- Gran cantidad de productos (pallets).
- Productos que pueden estar en travesía durante mucho tiempo.

Fulfillment

Para algunas empresas es preferible contratar el servicio de fulfillment que se encargue de:



Recepción de mercancía



Creación de envío



Envío al cliente



Almacenaje de mercancía



Pick & Pack de los productos



Entrega al cliente

Normativa aduanera y aranceles

Antes de proceder con el envío, es fundamental asegurarse de que los productos cumplan con todos los requisitos de entrada establecidos por el país de destino:



Certificados para exportación
(fitosanitario, etc)

SERFOR Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre



SENASA
PERU

Inspecciones



Certificados de origen

Tiempos en trámites y costos de inversión

El ingreso a Amazon requiere cumplir procesos previos que pueden extender los tiempos de inicio, estos trámites pueden generar demoras cuando la empresa no tiene claridad sobre los requisitos o no cuenta con procesos internos formalizados, entre los principales se encuentran:

- Apertura de cuenta bancaria en USA
- Validación de documentos
- Aprobación del registro en Amazon Seller Central

El ingreso implica una inversión inicial que incluye procesos como costos logísticos de envío, adecuación de empaque y etiquetado entre otros, definir estos costos y planificar la inversión desde el inicio es esencial para asegurar la viabilidad del proyecto y evitar retrocesos.



Pricing

El pricing en Amazon debe considerar no solo el costo del producto, sino también tarifas de la plataforma, logística, almacenamiento y publicidad. Estos procesos hacen que el precio final sea más elevado que en otros canales.

Definir el margen de ganancia desde el inicio es clave para asegurar rentabilidad y competitividad frente a otros vendedores.





Oportunidades del cross-border eCommerce



Opciones de ingreso



E-commerce propio adaptado para ventas internacionales



Ventas a través de redes sociales con envíos internacionales



Ventas a través de marketplaces internacionales



¿Qué es un marketplace?

Un marketplace es una especie de "macrotienda" que incluye a diversos vendedores. El ejemplo más conocido es Amazon, en el que cualquiera puede vender a cambio de una comisión.

Tipos de marketplaces

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.

Actores dentro de un marketplace

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.



Principales marketplaces en USA

amazon

Etsy

ebay™

COSTCO
WHOLESALE

THE HOME DEPOT

Walmart

BEST BUY

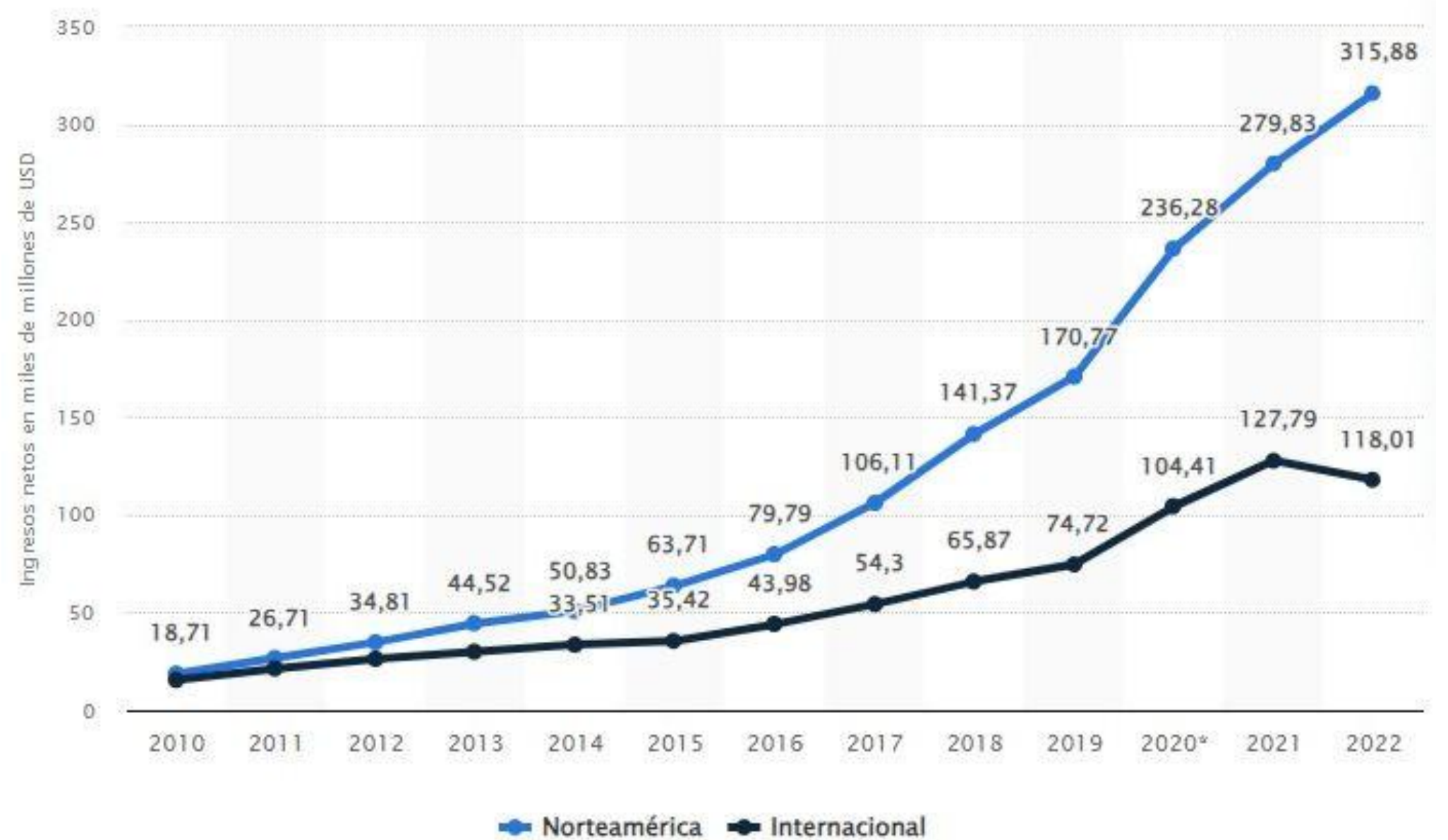
wayfair

Kroger

El ecommerce más importante del mundo



El fenómeno Amazon es una gigantesca empresa de comercio electrónico y tecnología. Se destaca por su **variedad de productos, entrega rápida** y servicios como **Amazon Prime**. Según Statista (2023), en el 2022 Amazon registró una venta anual por encima de los 513,500 millones de dólares a nivel mundial.



Fuente: Statista 2023



300 millones de usuarios activos



Alcance global

amazon

amazon fulfillment

prime

amazon ads

4

¿Cómo prepararse para vender en USA?



Optimización de activos digitales



Web o e-commerce

- Interfaz interactiva.
- E-commerce en dos idiomas.
- Pasarela de pagos segura y que acepte diversidad de métodos de pago.
- Fotos profesionales.
- Información clara.



Redes Sociales

- Publicaciones constantes.
- Contenido de calidad.
- Piezas gráficas y videos profesionales.
- Atención de comentarios y mensajes directos.

Premium Palo Santo

Bursera graveolens, known as Palo Santo in Spanish, is a wild tree native to coastal South America, whose smoke is believed to offer medicinal and therapeutic healing energies, fostering a deeper connection to one's being.

SHOP NOW



Get \$5

< Featured Collection >



Dragon's Blood Pure (Croton
Lechleri) Sangre de Grado(30 ml)
★★★★★ (85)
\$19.99



Palo Santo Smudging Sticks Premium
100 Grams (Approximately 15-20
Sticks)
★★★★★ (74)
\$12.99



Palo Santo Soap Infused
Moisturizing Exfoliating Soap Bar
(Vegan)
★★★★★ (12)
\$14.99



Palo Santo Hand-Rolled Incense
Sticks from 100% Wild Peruvian
Palo Santo
★★★★★ (43)
\$9.99



Palo Santo Essential Oil Peruvian
100% Pure Wildcrafted
★★★★★ (27)
From \$12.99
5 ml 15 ml

Get \$5



luna.sundara

Seguir

Enviar mensaje

689 publicaciones

69,6 mil seguidores

235 seguidos

Luna Sundara

Compras y ventas minoristas

Sustainably sourced wellness and handcrafted home décor items. Empowering Latin American artisans.

www.lunasundara.com/pages/quick-links



The Artisans



Xmas x Peru



Shop



Tips



Palo Santo



How to Use



Did you know?

PUBLICACIONES

REELS

ETIQUETAS



Adaptación de productos



Packaging

Re diseño de packaging con el objetivo de impactar correctamente en el cliente B2B o B2C.



Idioma

Adaptar la información de los productos al idioma inglés de manera obligatoria. El idioma español también se puede añadir, pero es opcional.



Forma de venta

Tomar la mejor opción de venta: individual, pack de 2, pack de 3, cajas, lotes, pallets, etc.



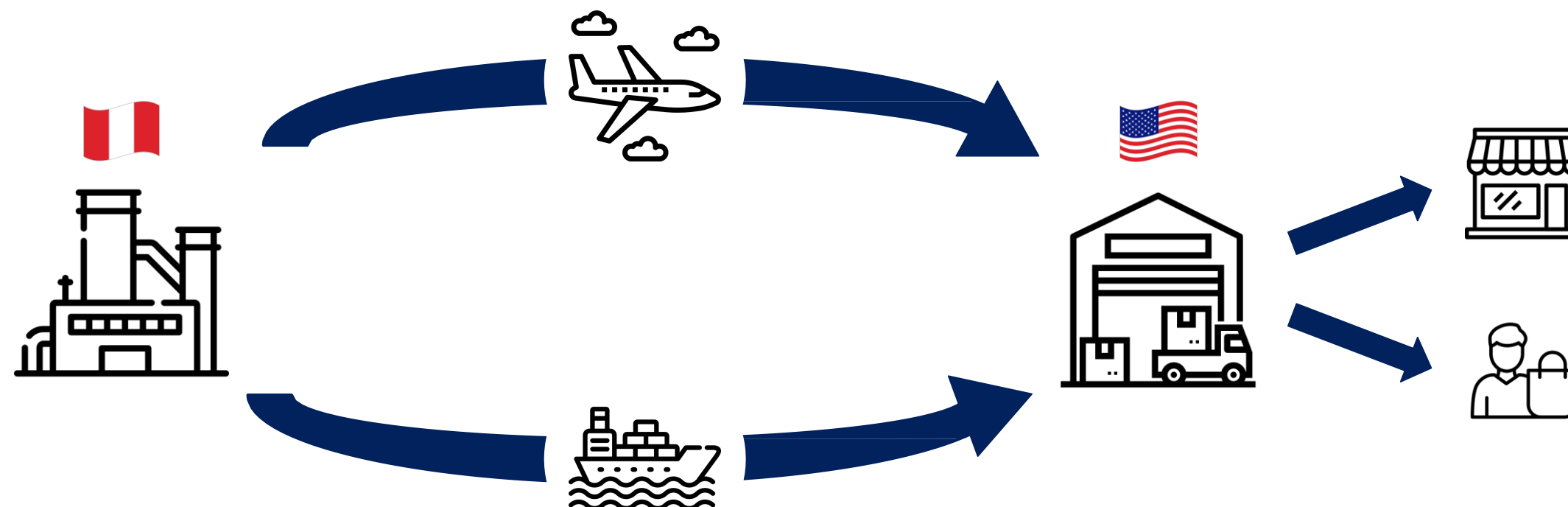
Partners logísticos

Debemos trabajar con partners logísticos que se adaptan a nuestras necesidades y a la de nuestros clientes. Debemos tomar en cuenta el tiempo, el precio, el alcance y la seguridad de estos para asegurar la entrega de los productos de manera correcta.

Partners de envío internacional

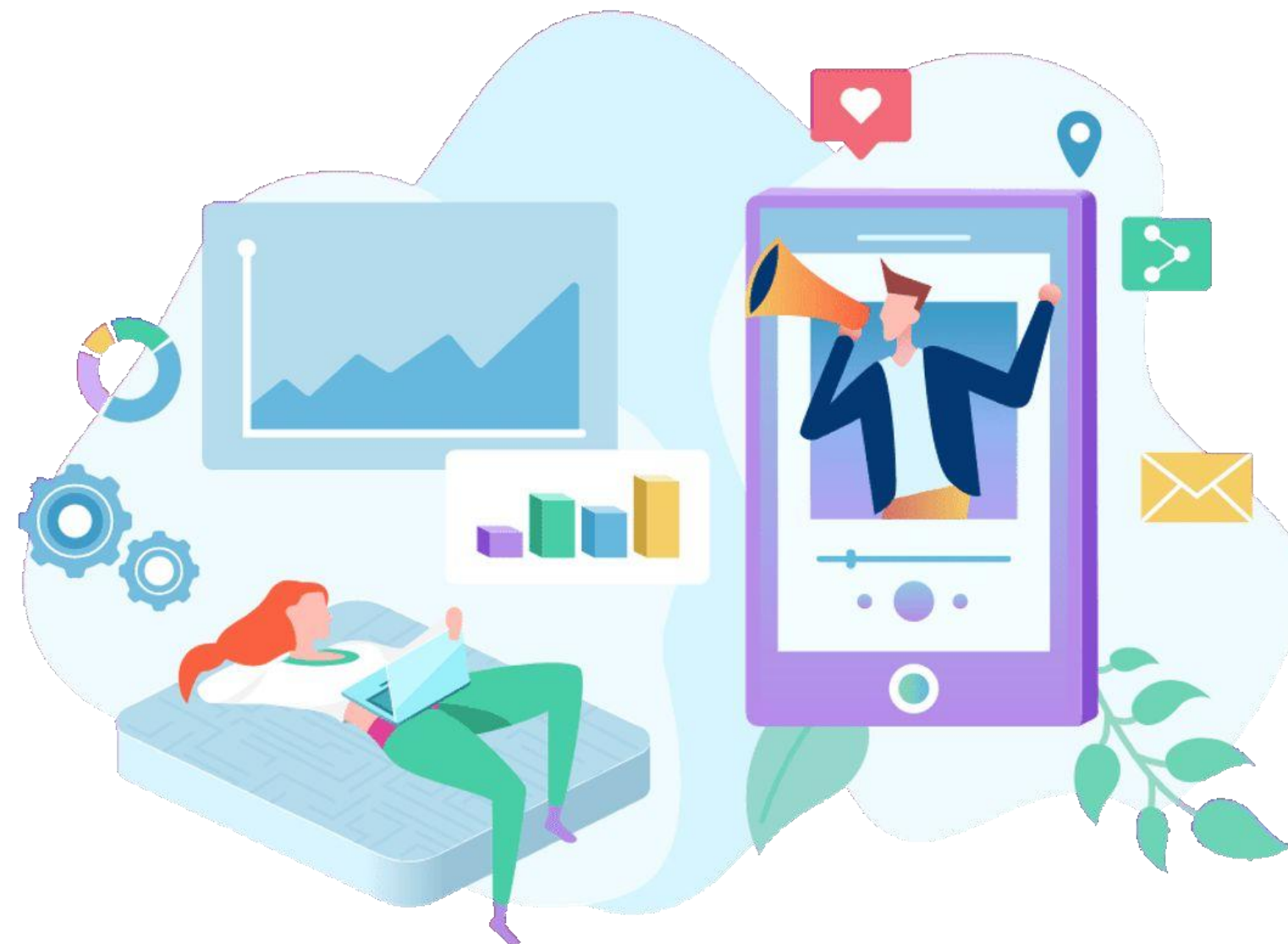


Partner de almacenamiento y fulfillment



Marketing digital

El marketing digital es el conjunto de estrategias que promueve a una marca en **entornos de Internet** y por medio de la comunicación digital, en busca del cumplimiento de objetivos de la compañía. **Busca llegar a los clientes por medio de los buscadores, de las redes sociales, sitios web y correos electrónicos**, entre otros canales.



Tipos de publicidad digital

Social Ads



TikTok Ads



Ads

Publicidad Nativa



SEM



Search Display



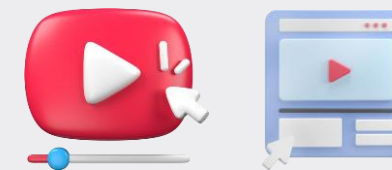
Email marketing



Retargeting On line



Video Ads



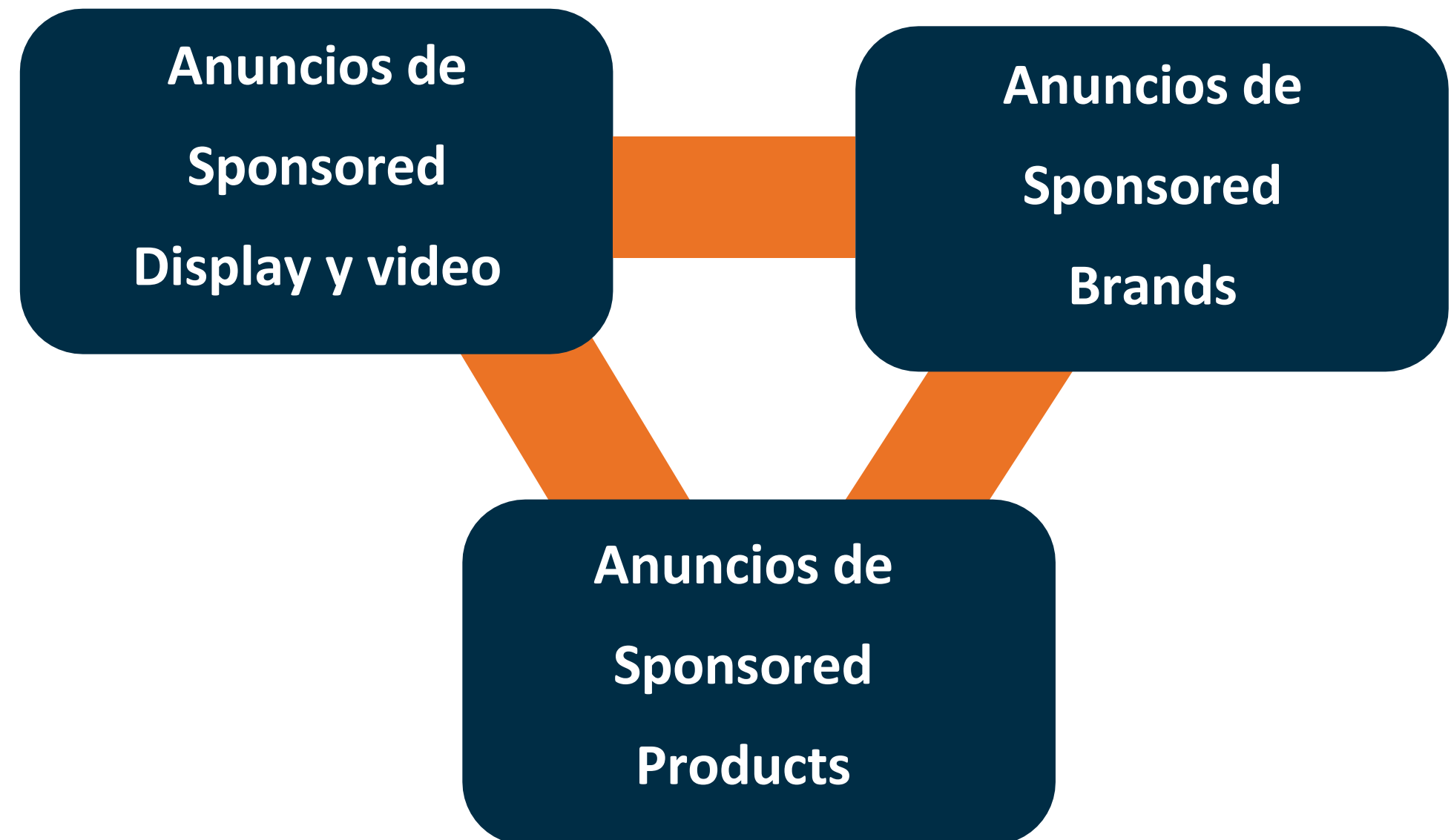
Display



Publicidad digital en Amazon

amazonadvertising

- ✓ + 300 millones de usuarios
- ✓ + alcance
- ✓ Compra promedio + 75\$
- ✓ Frecuencia 2,5
- ✓ Anuncios por CPC.



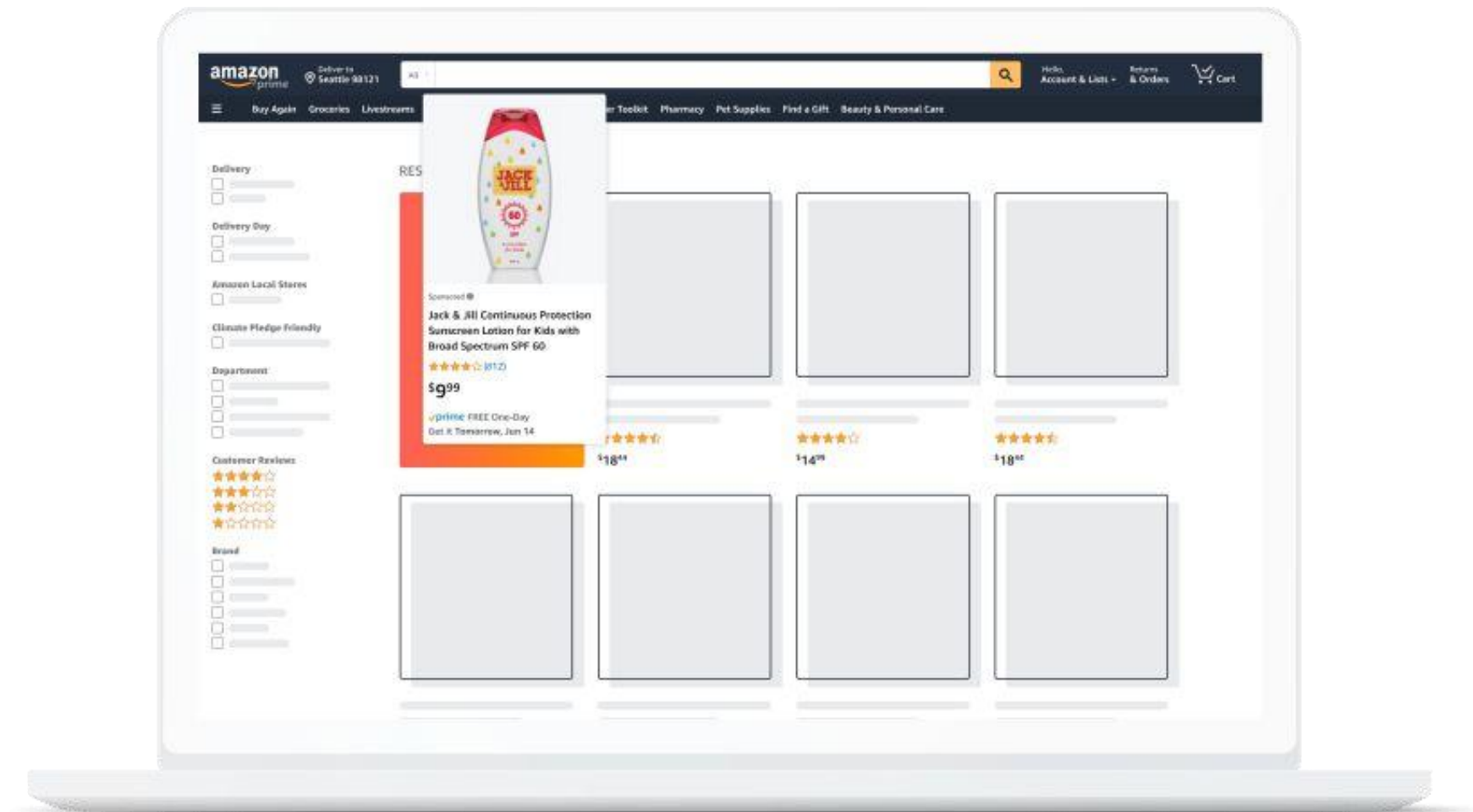
Somos partners de Amazon Ads

The screenshot shows the Amazon Ads Partner search results page. At the top, there is a navigation bar with the Amazon Ads logo, links for 'Small business', 'Enterprise', 'Partners', and 'Learn', and buttons for 'Sign in' and 'Register'. Below the navigation bar, the search results show '1 result' and '0 filters'. The search term 'SmartBrands' is entered in the search box. On the left side, there are several filter categories: 'Accepting new business' (checked), 'Services', 'Products', 'Countries', 'Certifications', 'Industries', 'Partner status', 'Official Partner specialists', and 'More filters'. The main content area displays the profile for 'SmartBrands', which is marked as 'Verified'. The profile includes a description: 'SmartBrands is a company that provides e-commerce and digital transformation services. It helps other companies to establish their presence on platforms like Amazon, Google, Instagram, Facebook, and TikTok, as well ...'. Below the description, there are statistics: '36 Services' and '10 Products'. At the bottom of the profile, there are two buttons: 'Contact partner' (in blue) and 'View profile' (in grey). There is also an 'Add to compare' checkbox.

amazon ads
Verified partner

Anuncios de Sponsored Products

Estos anuncios posicionan productos en los primeros resultados de búsqueda, lo que es clave para atraer a compradores B2B. Para ser efectivos, es esencial elegir palabras clave relevantes para el público empresarial, incluyendo términos específicos de la industria.



Anuncios de Sponsored Products

The screenshot shows the Amazon search results for 'pack of milk'. The search bar at the top contains 'pack of milk' and the location is set to 'Hallandale 33009'. The search results are filtered by 'Todos' and show 'Más de 30,000 resultados'. The first product is highlighted with a red box.

Resultados
 Consulta cada página del producto para ver otras opciones de compra.

Patrocinado

Ripple Leche no láctea para niños, leche vegana con 0.31 onzas de proteína de guisante,...
 ★★★★★ 1,298
 800+ comprados el mes pasado
 US\$ **33⁹⁹** (US\$0.18/Fl Oz)
 US\$32.29 con el descuento de Subscribe & Save
 ✓prime
 Entrega GRATIS el **lun, 2 de sept** en US\$35 de artículos enviados por

Más vendido

Horizon Organic Cajas de leche bajas en grasa, vainilla, 8 onzas, paquete de 12
 ★★★★★ 13,237
 3 K+ comprados el mes pasado
 US\$ **12⁵³** (US\$0.13/Fl Oz)
 US\$11.90 con el descuento de Subscribe & Save
 Elegible para SNAP EBT
 ✓prime
 Entrega GRATIS el **lun, 2 de sept** en US\$35 de artículos enviados por

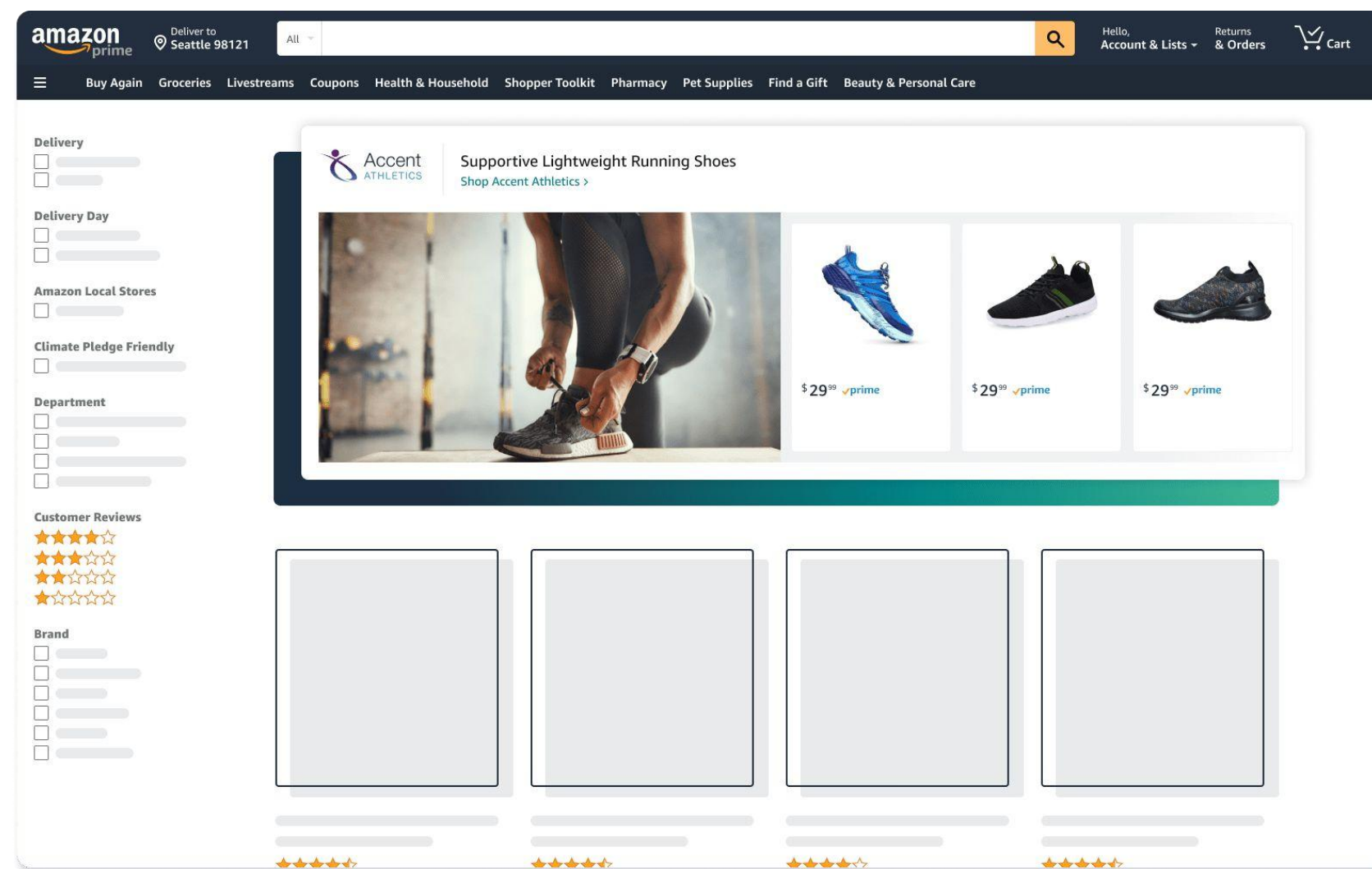
Selección general

Horizon Organic Caja de leche orgánica baja en Grasa Plus DHA Omega-3
 ★★★★★ 13,641
 8 K+ comprados el mes pasado
 US\$ **18⁸⁰** (US\$0.13/Fl Oz)
 US\$17.86 con el descuento de Subscribe & Save
 Elegible para SNAP EBT
 ✓prime
 Entrega GRATIS el **lun, 2 de sept** en US\$35 de artículos enviados por

NESQUIK Leche de chocolate baja en grasa, 8 onzas líquidas, paquete de 12 – Deliciosa y...
 Opciones: 2 tamaños y 2 sabores
 ★★★★★ 2,969
 1 K+ comprados el mes pasado
 US\$ **12²⁴** (US\$0.13/Fl Oz)
 Típico: ~~US\$13.99~~
 US\$11.63 con el descuento de Subscribe & Save
 Elegible para SNAP EBT
 ✓prime

Cajas de leche entera orgánica de almacenamiento entero, leche entera Horizon Single...
 ★★★★★ 66
 200+ comprados el mes pasado
 US\$ **19⁹⁹** (US\$0.42/Fl Oz)
 Típico: ~~US\$23.87~~
 Entrega GRATIS el **mié, 4 de sept**
 O entrega más rápida entre el **30 de ago - 3 de sept**
 1 característica de sostenibilidad

Anuncios de Sponsored Brands



Los anuncios de Sponsored Brands son ideales para promocionar tu marca y múltiples productos. Permiten destacar tu logo, crear un título personalizado para reforzar tu mensaje y mostrar productos relevantes para el mercado B2B.

Anuncios de Sponsored Brands

The screenshot shows the Amazon search results for 'water'. The top navigation bar includes the Amazon logo, location (Hallandale 33009), search bar with 'water', and user account options. Below the navigation bar, there are filter buttons for 'Filtros', star ratings, price, delivery options, brands, and discounts. The main content area features a sponsored brand advertisement for Waiakea volcanic water. The ad includes the Waiakea logo, the text 'Agua volcánica naturalmente alcalina', and a 'Comprar Waiakea' button. Below this, there are three product listings for Waiakea water, each with a product image, title, star rating, and number of reviews. The first two listings have a 5-star rating and 10,382 reviews, while the third has a 4.5-star rating and 32 reviews. A 'Patrocinado' (Sponsored) label is visible in the bottom right corner of the ad area.

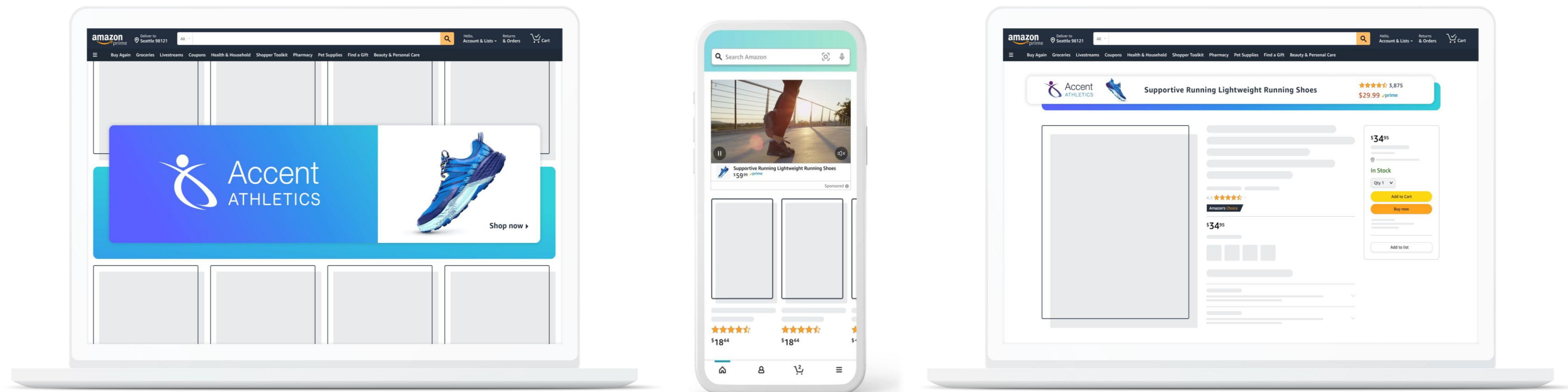
Resultados

Consulta cada página del producto para ver otras opciones de compra.



Anuncios de Sponsored Display y video

Los anuncios de Sponsored Display son útiles para retargeting, lo que significa que sirve para mostrar los productos a usuarios que ya han interactuado anteriormente o que han mostrado interés en productos similares.



Anuncios de Sponsored Display y video

US\$19.90 (9 ofertas nuevas)

O entrega más rápida el **sáb, 31 de ago**

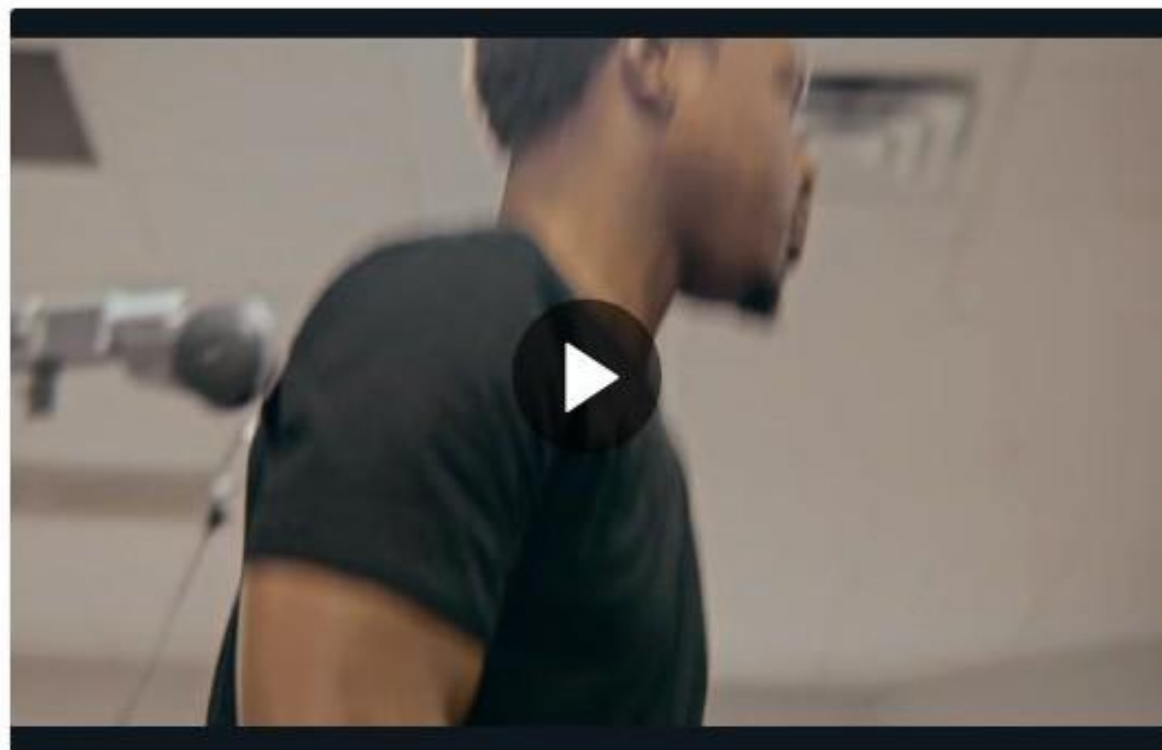
Agregar al carrito

O entrega más rápida el **vie, 30 de ago**

Agregar al carrito

US\$35 de artículos enviados por Amazon
O entrega más rápida **Mañana siguiente 7 a.m. - 11 a.m.**

Agregar al carrito



Patrocinado

Nirvana Agua de manantial natural, botellas de agua fresca, alta en calcio, sin...

★★★★☆ 41

US\$ **34⁹⁹** (US\$0.09/Fl Oz)

US\$31.49 con el descuento de Subscribe & Save

Descuento adicional de 15% al suscribirte

Entrega GRATIS el **vie, 6 de sept**

O entrega más rápida el **mar, 3 de sept**

Más resultados



Seminarios Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas



Raúl Miranda

rmiranda@smartbrands.com.pe

SmartBrands