



Seminarios Miércoles del exportador

Programa de comercio electrónico

**Angela
Aro Díaz**

PROMPERÚ

aaro@promperuext.pe

Lima, 05 de noviembre de 2025

Índice

1

CONTEXTO DE
CROSS BORDER

2

PROGRAMA DE COMERCIO
ELECTRÓNICO

3

LECCIONES
APRENDIDAS Y
VITRINA GRÁFICA

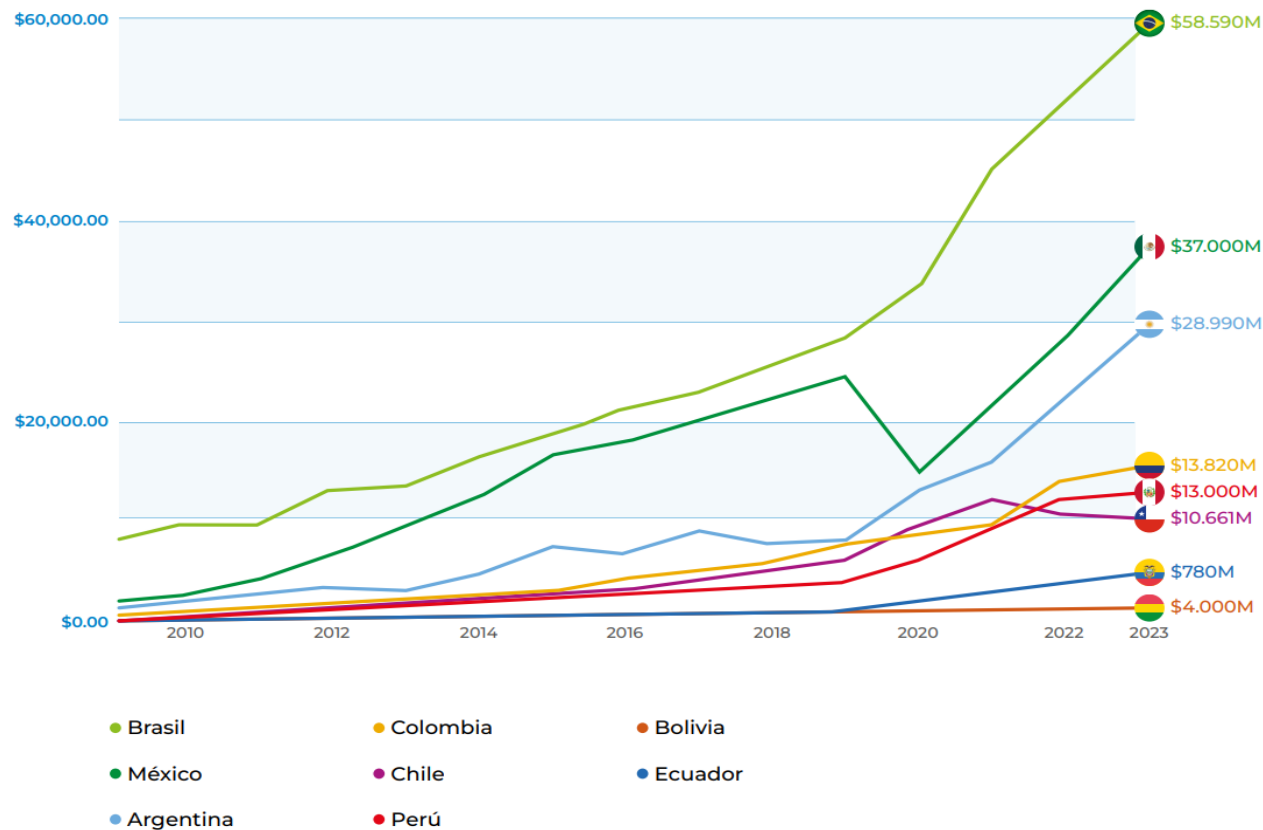
4

HERRAMIENTAS DE
COMERCIO ELECTRÓNICO

1 Contexto de cross border



Ingresos por Ventas E-commerce en Latinoamérica 2023

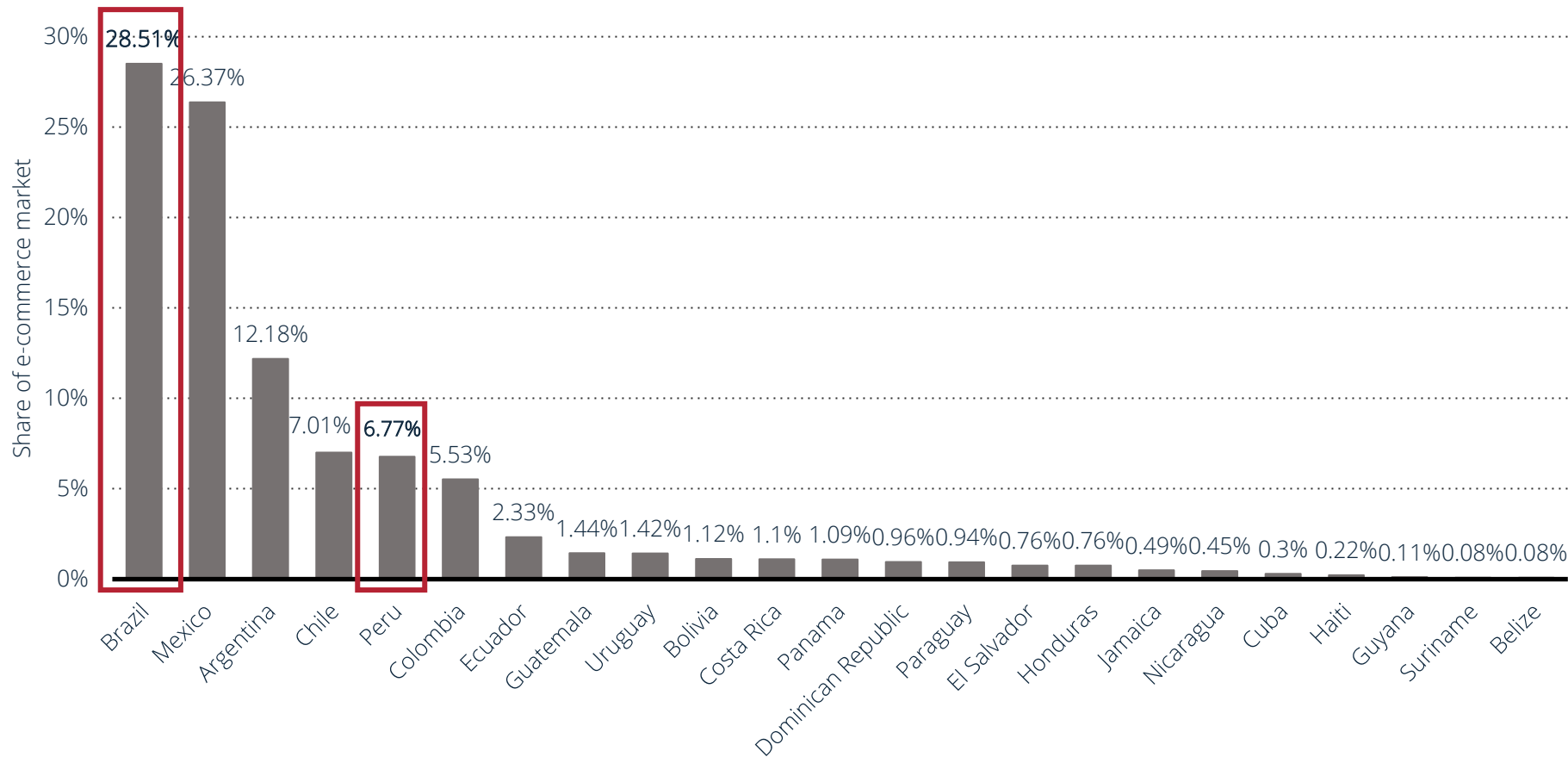


En 2023, Brasil fue el principal mercado de comercio electrónico en América Latina, con una facturación de alrededor de US\$ 58 mil millones. México está en segundo lugar con ventas por valor de US\$ 37 mil millones.

Perú ocupa el 5to lugar con ingresos por ventas online de 13 mil millones en el 2023 y Comparando este monto con Brasil solo es el 22% de los ingresos que generará dicho país.

Fuente: Cámara Peruana de Comercio Electrónico

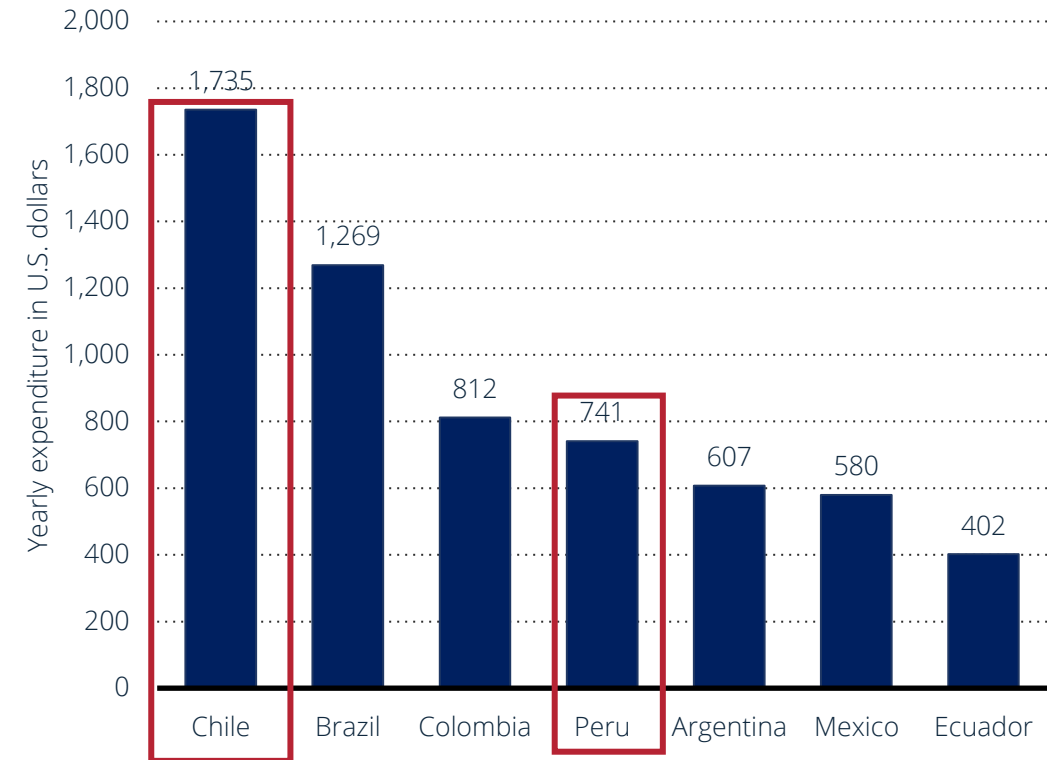
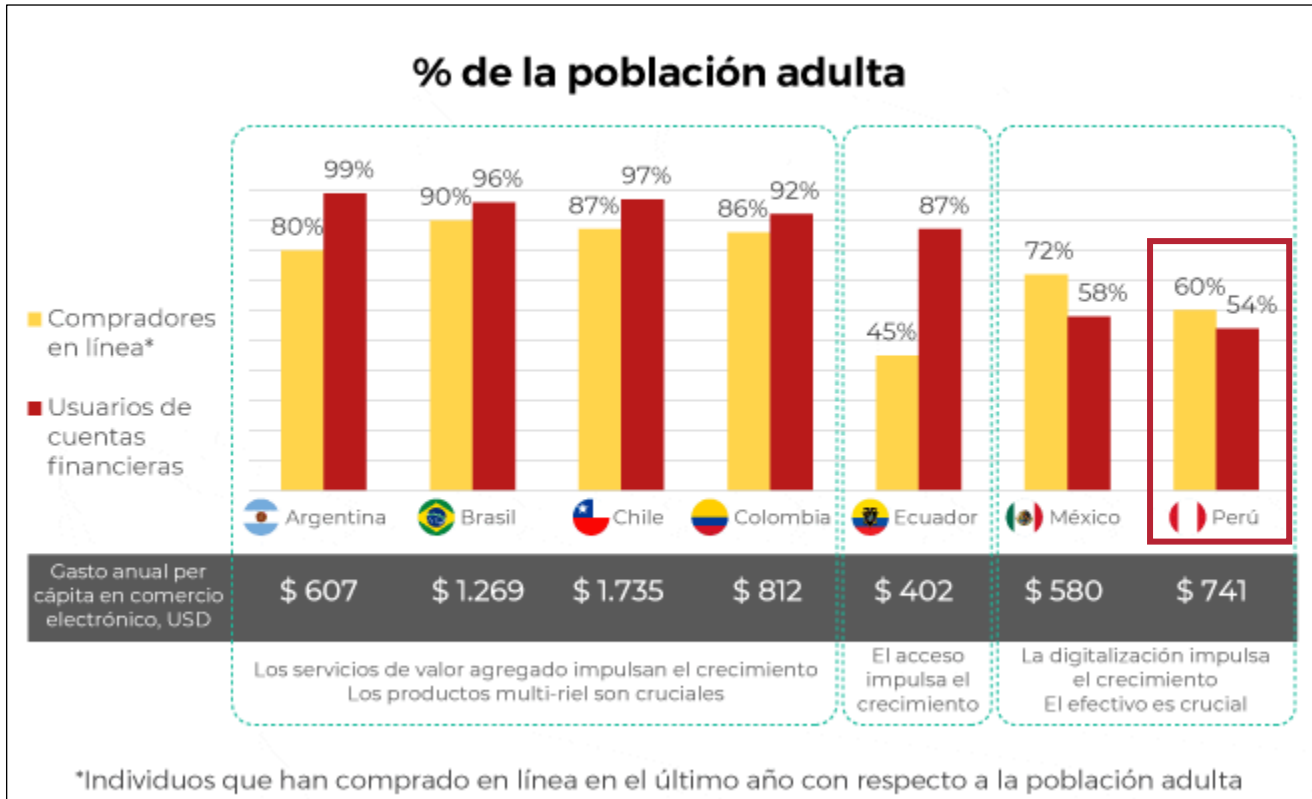
Cuota de mercado E-commerce en Latinoamérica y el Caribe 2024



Fuente: Statista Digital Market Insights

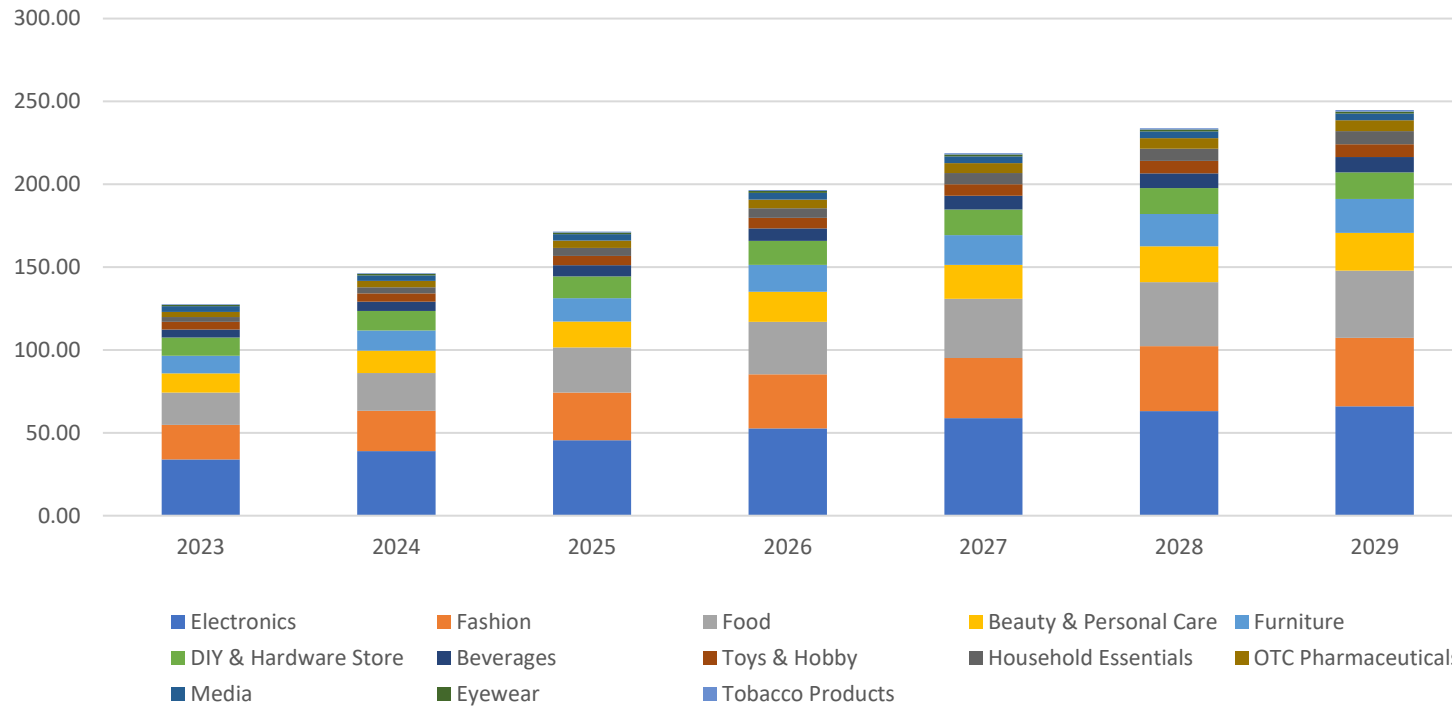
A mayo del 2024, Brasil tuvo el 29% de la cuota de mercado de ecommerce en Latinoamérica y el Caribe, seguido de México con más del 26% y en tercer lugar está Argentina con el 12% del mercado. En el 2023, Mercado Libre (Mercado Libre en Brasil), lideró las ventas por ecommerce y en febrero del año 2024, este mercado atrajo a cerca de 321 millones de compradores a su plataforma, superando Amazon Brasil, en un +11%. Respecto a las ventas ecommerce por dispositivo móvil durante el 2022, Brasil emergió como el líder regional con ventas que ascendieron a unos US\$ 30 mil millones.

Gasto per Cápita Anual en Comercio Electrónico por País 2023



Ingresos por E-commerce en Latinoamérica 2023-2029 por segmento de mercado

E-commerce revenue by segment (Mil millones de US\$)



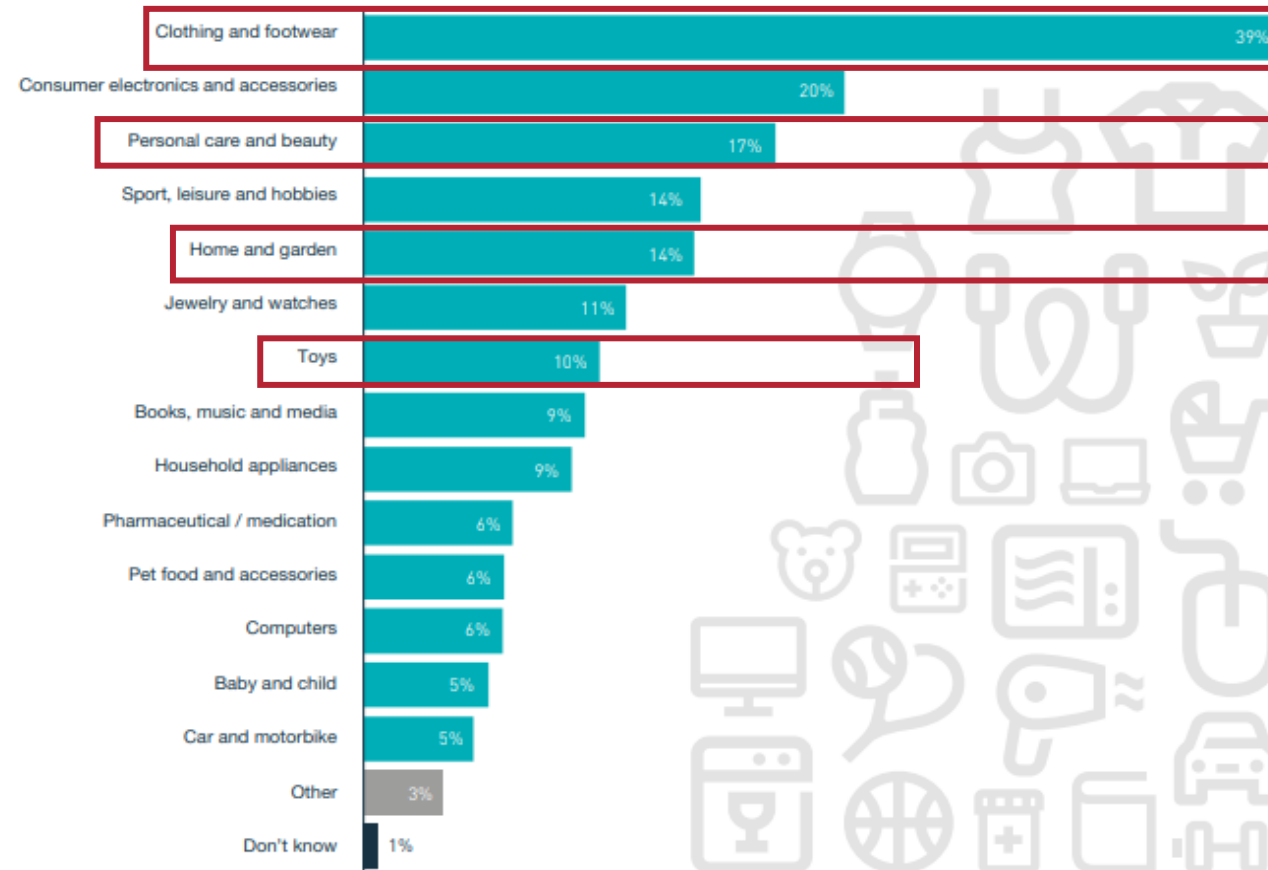
Fuente: Statista Digital Market Insights

Encuesta IPC: E-retailers compras transfronteriza a nivel mundial - 2023



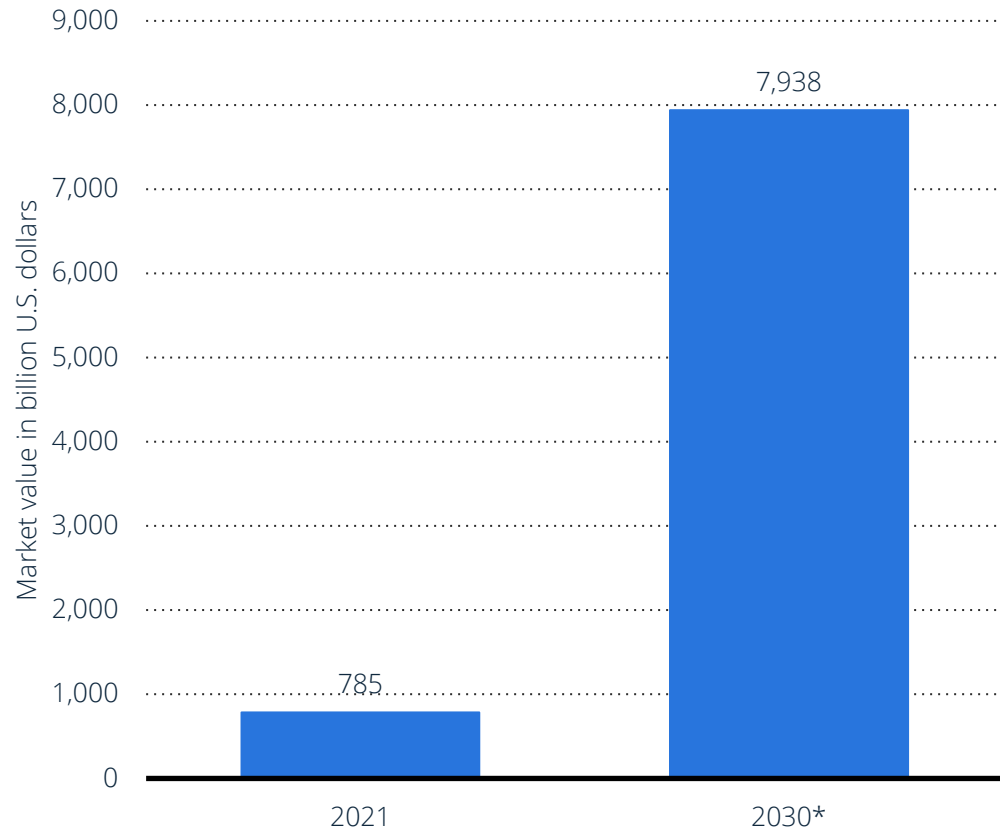
Fuente: Survey International Post Corporation (IPC) 2023 Shoppers: 32,510

Encuesta IPC: Compras globales en el comercio electrónico transfronterizo por categoría - 2023



Fuente: Survey International Post Corporation (IPC) 2023

Valor del mercado del comercio electrónico transfronterizo a nivel mundial - 2021 y 2030



- En el 2021 el comercio electrónico transfronterizo representó US\$ 785 mil millones.
- El tamaño del mercado de comercio electrónico B2C transfronterizo alcanzarán los **USD 7,938 billones** para 2030, con un crecimiento de **CAGR del 26,19%**.

Fuente: Statista Digital Market Insights

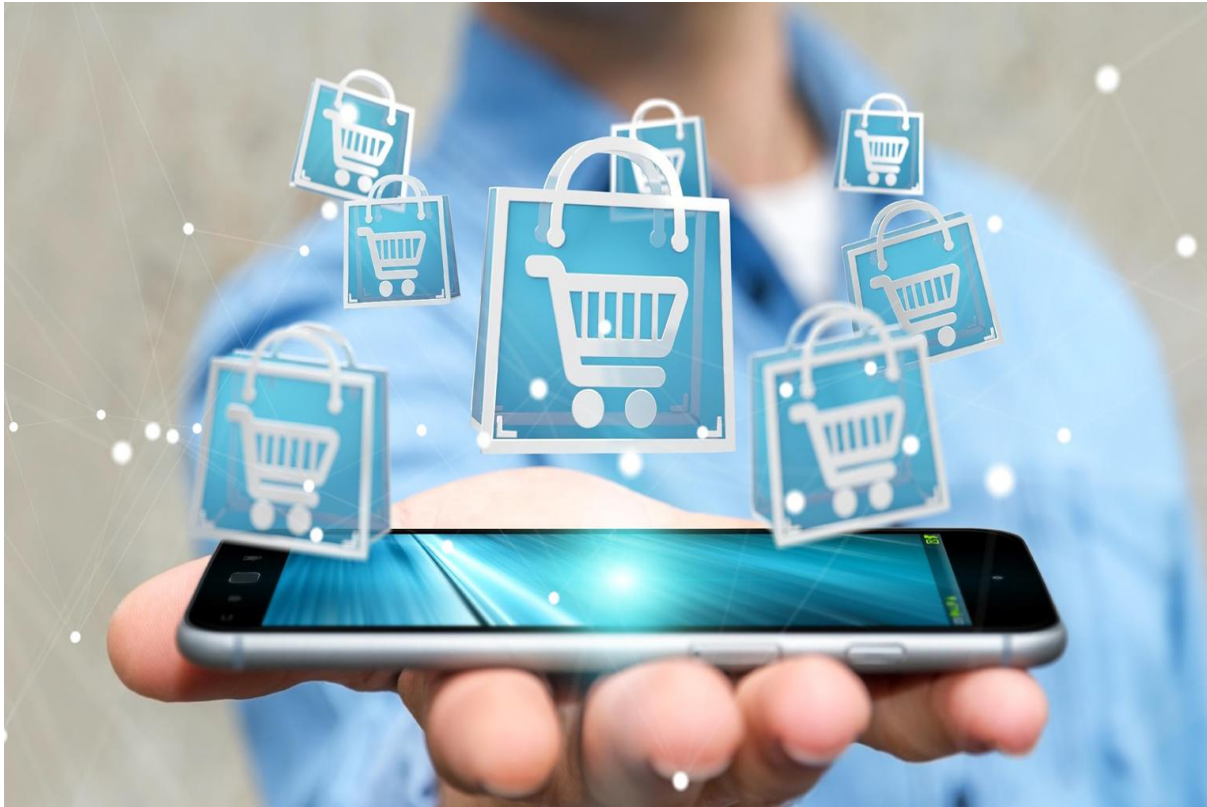
2

Programa de comercio electrónico

(Metodología, fases, requisitos y proceso de aplicación)



¿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.

ANTECEDENTES



METODOLOGÍA

01



Prospección comercial

03



Asistencia

02



Capacitaciones

04

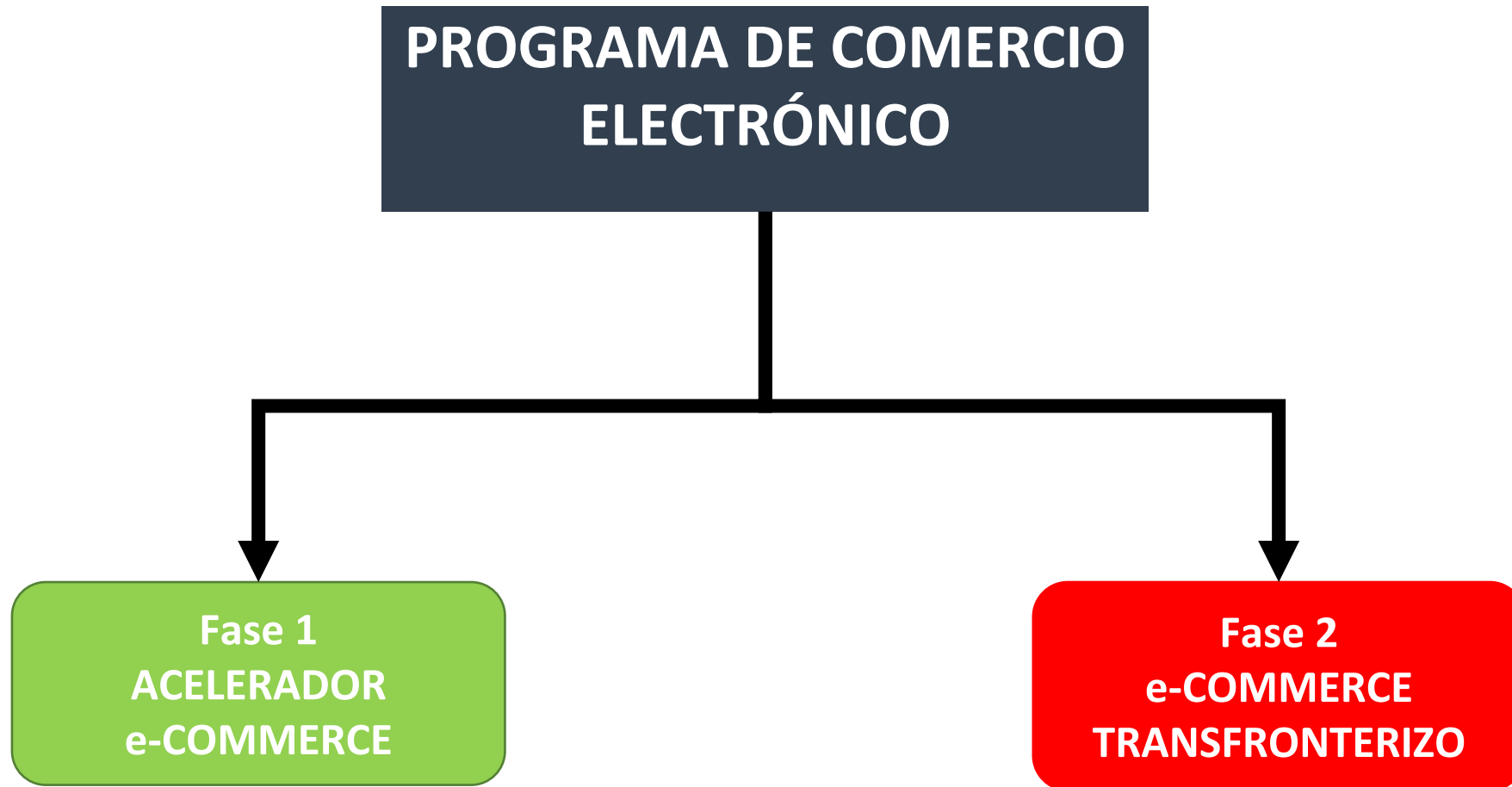


Articulación

BENEFICIOS DEL PROGRAMA

- Acceso a mercado global.
- Desarrollo de una estrategia digital.
- Capacitación y asesoría especializada.
- Articulación con los principales e-Marketplaces a nivel internacional.
- Tarifa preferencial para envíos por Courier.
- Posicionamiento de marcas propias
- Prospeccionar la venta de productos con valor agregado en presentación retail

FASES



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.
Metodología	Capacitación
Productos y Beneficios	<ul style="list-style-type: none">✓ 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).

INDICADORES DE ACELERACIÓN

EMPRESAS Y PROGRAMAS



5160

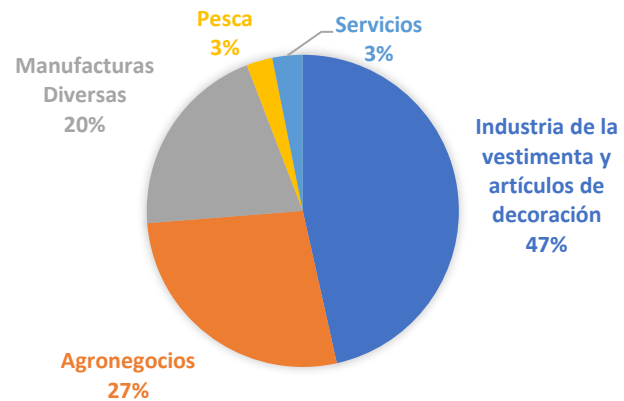
Empresas capacitadas a nivel nacional



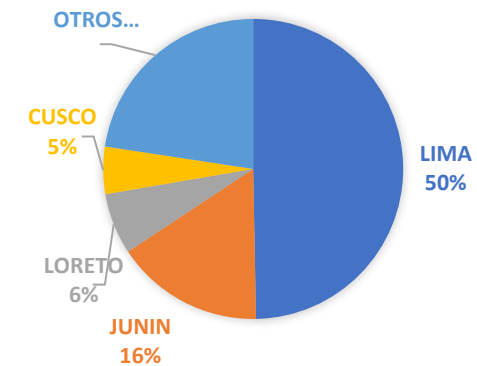
59

Programas de capacitación

SECTORES



REGIONES



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 marketplaces.
Metodología	Prospección, asistencia focalizada y articulación.
Productos y Beneficios	<ul style="list-style-type: none">• 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

Requisitos obligatorios:

- 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.
- Estar registrado en SUNAT en Actividad de Comercio Exterior como IMPORTADOR/EXPORTADOR.
- Ser una empresa con potencial exportador o empresa exportadora.
- No tener deudas con PROMPERÚ.
- Tener una página web (no debe estar en construcción) y mínimo 01 red social corporativa o de la marca activas (Facebook, Instagram, LinkedIn y/o YouTube).
- La empresa no debe contar con penalización que impida participar en los programas y talleres LABORATORIO EXPORTADOR.
- La empresa no debe haber participado durante el presente año en el mismo programa.
- La empresa debe tener un mínimo de 5 colaboradores (sin contar al gerente general y/o dueño(a)).

3

LECCIONES APRENDIDAS Y VITRINA GRÁFICA



VITRINA GRÁFICA

APALANCAMIENTO LOGÍSTICO



NEGOCIACIÓN A TRAVÉS DE ESPACIOS DIGITALES


Transmision de Powerpoint - PRESENTACION AMAZON ANDES - PowerPoint

SUPPORT FROM AMAZON ANDES

DIGITAL MATERIAL FOR MARKETING PURPOSES.
WE CAN TRANSLATE ALL OUR WEBSITE INTO CHINESE IN ORDER TO INCREASE SALES ON YOUR PLATFORMS IN TAIWAN.

ADVANTAGES

TO HAVE THE EXCLUSIVITY OF AMAZON ANDES BRAND IN TAIWAN



Wang Tsu-Chieh

ORGANIC GELATINIZED MACA POWDER



- ✓ Presentation: 200gr bag
- ✓ Packaging material: Stand up Kraft paper bag with zipper.
- ✓ Customs tariff: 1106.30.90.00
- ✓ Scientific name: Lepidium meyenii
- ✓ MOQ: 500 units
- ✓ Shelf life: 2 years
- ✓ Available all year

BENEFITS

- ✓ Increases the body's immune level.
- ✓ Invigorating and restorative and rejuvenating.
- ✓ Restores the capacity and balances de mind.
- ✓ Relevant supplement in Sports.
- ✓ Reduces stress.
- ✓ Increases fertility in both sexes.



John Echenque

VITRINA GRÁFICA

Estamos entregando a tu región con opciones de envío limitadas. Por favor anticipa un periodo de entrega prolongado. Más información.

Comestibles Promociones Bocadillos Desayuno Bebidas calientes Bebidas frías Alimentos Internacionales

Comida Gourmet y Abarrotes Productos Básicos de Despensa Comida Enlatada, Envasada Pulsa **F11** para salir del modo de pantalla completa



Filetes de caballa fresca de cosecha peruana en salsa de olivo Botija 6 oz (170 g) EZ lata (paquete de (1))
 Marca: Peruvian Harvest Fresh Catch

No disponible por el momento.
 No sabemos si este producto volverá a estar disponible, ni cuándo.

Nombre del sabor: **En Botija morado oliva**

En Botija morado oliva 1 opción desde US\$ 6.98	En adobo peruano 1 opción desde US\$ 6.98	Con sal rosa Maras 1 opción desde US\$ 6.98
--	---	---

Con quinoa
 1 opción desde **US\$ 6.98**

Tamaño: **1**

- Una línea gourmet conveniente y versátil de tapas de mariscos peruanos Harvest Fresh Catch's latas de 6.00 oz ofrecen deliciosas tapas, con sabores tradicionales que combinan con cualquier ocasión, o como una adición a tus recetas favoritas.
- Filetes de caballa en una salsa única fabricada con aceitunas moradas Botija peruanas, aceite de oliva virgen extra, sal Maras del Valle Sagrado de Cusco, cebolla, tapioca de ajo y pimienta negra.
- Una fuente de omega-3 y fósforo. Wild Catch



Shattell
BEAN TO BAR CHOCOLATE

秘鲁藜麦单源黑巧
2017国际巧克力金奖

- 多国有机认证
- chuncho可食
- 56%可可含量

秘鲁原装 | 包邮包税

MADE IN PERU 秘鲁使馆重点支持

世界仅

INCA SUR

秘鲁进口藜麦饼干

- 芝麻藜麦饼干
- 营养全面代餐
- 轻食主义选择

秘鲁原装 | 包邮包税

MADE IN PERU 秘鲁使馆重点支持

180g 超级食品标识

ACCIONES DE DIFUSIÓN – PROGRAMA CHINA

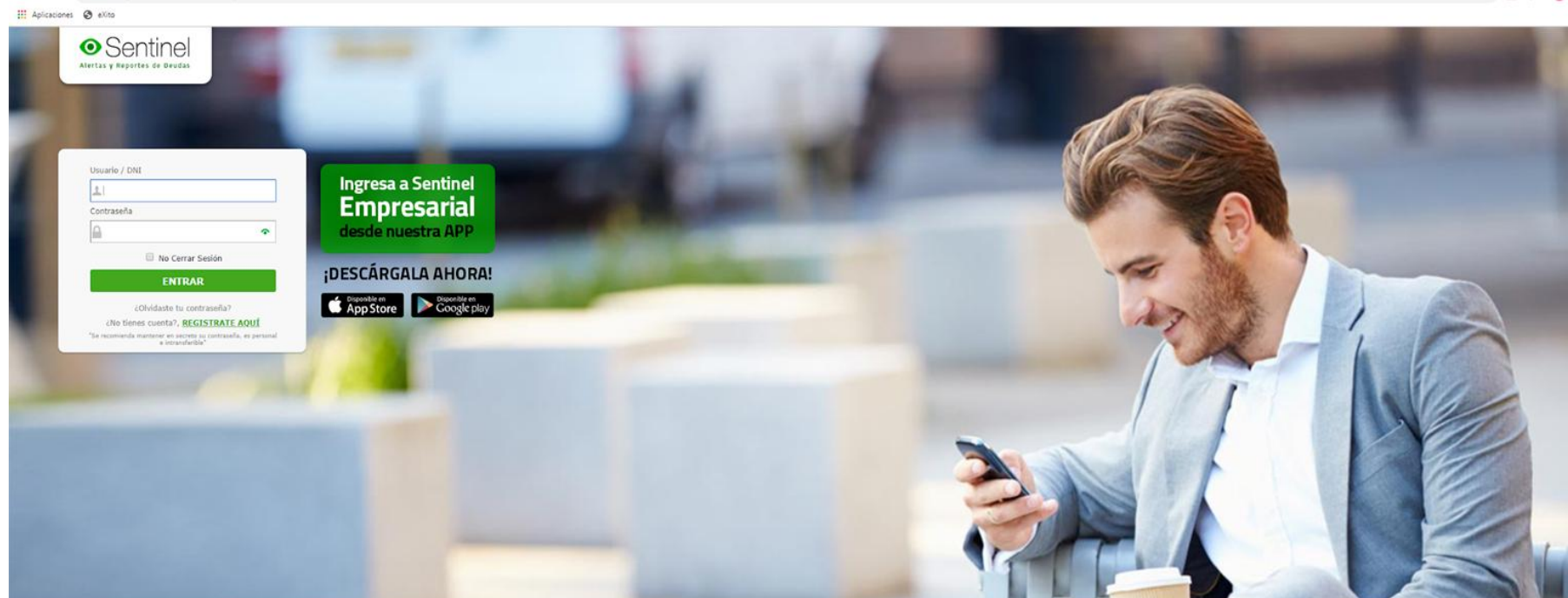


ACCIONES DE DIFUSIÓN – PROGRAMA CHINA



ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Diagnóstico financiero



ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Regulaciones de acceso.
Registro FDA

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

Inicio Herramientas AGROEXPORTADO... x

1 / 1 168%

PRIOR NOTICE SYSTEM INTERFACE
UNITED STATES FOOD AND DRUG ADMINISTRATION

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

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

WEB ENTRY

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

Submitter

AGROEXPORTADORA DEL PERU SAC
AV. CUALQUIERA, SAN JUAN DE LURIGANCHO
LIMA, Lima Lima 36
PERU
Name: Nombre Apellido
Phone: 51-1-XXXXYYZZZ
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

Regulaciones de acceso. 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 diet of other people's misdeeds. 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)	
Amount per serving	
Calories	230
% Daily Value*	
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.	

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Ficha de producto

FICHA TÉCNICA



ESPECIFICACIONES

Denominación del bien	: HOJUELAS DE AMARANTO (KIWICHA)
Denominación técnica	: HOJUELAS DE KIWICHA CON MIEL DE CAÑA
Nombre científico	: Hojuelas de <i>kiwicha</i> (<i>Amaranthus caudatus</i>) y miel de caña (<i>Saccharum officinarum</i>)
Grupofamilia/clase	Alimentos, Bebidas y Tabaco/ Alimentos Preparados y Conservados/ Materiales y Mezclas Instantáneas
Empresa	:
RUC	:
Dirección de la empresa	:
Partida Arancelaria	: 1904.20.00.00
Unidad de medida	: Gramos (g)
Registro Sanitario	:
Descripción General	: Hojuelas de <i>kiwicha</i> con miel, muy útil para ser consumido de manera instantánea en los desayunos con los jugos, yogurts, ensaladas de frutas, entre otros.
Procedencia	: Perú

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL BIEN

A. Características

Es el producto elaborado a partir de los granos de amaranto conocido como *kiwicha*, pre cocidos, laminados para formar hojuelas, mezclados con miel de caña y horneado, todos nuestros procesos son ejecutados por personal capacitado que garantiza un producto libre de microorganismos patógeno.

B. Atributos del bien

Inocuo y adecuado para el consumo humano. No contiene olores o sabores extraños, causados por agentes químicos, físicos o microbiológicos. Asimismo, deberá cumplir con lo siguiente:

CALIDAD – FÍSICO SENSORIAL		
ATRIBUTO	ESPECIFICACIÓN	REFERENCIA
- Olor y sabor:	De acuerdo a la naturaleza del producto, libre de sabor y olor amargo, rancio o indeseable (fungoso u otros).	NTP 205.201.2019 CEREALES Y LEGUMINOSAS. Hojuelas precocidas de avena con <i>kiwicha</i> . Requisitos. 1ª Edición
- Color	De acuerdo a la naturaleza del producto.	

CALIDAD – FÍSICO QUÍMICO		
ATRIBUTO	ESPECIFICACIÓN	REFERENCIA
Aspecto	Hojuelas o escamas, exento de materias extrañas (tallos, piedrecillas, arenilla, tierra, insectos vivos o muertos en cualquiera de sus estados fisiológicos u otros).	NTP 205.201.2019 CEREALES Y LEGUMINOSAS. Hojuelas precocidas de avena con <i>kiwicha</i> . Requisitos. 1ª Edición

INOCUIDAD – CRITERIO MICROBIOLÓGICO			
ATRIBUTO	VALOR	ESPECIFICACIÓN	REFERENCIA
- Criterio microbiológico Aerobios Mesófilos (UFC/g)	10 ⁴	10 ³ -10 ⁷ UFC/g	Criterios microbiológicos establecidos - NTS N° 071- MINSA/DIGESA-V.01 "Norma Sanitaria que establece los criterios microbiológicos de calidad sanitaria e inocuidad para los alimentos y bebidas de consumo humano" (R.M. N° 591-2008/MINSA).
- Criterio microbiológico Mohos (NMP/g)	10 ³	10 ³ -10 ⁴ UFC/g	
- Criterio microbiológico Levaduras (NMP/g)	10 ⁴	10 ³ -10 ⁴ UFC/g	
- Criterio microbiológico Coliformes (UFC/g)	10 ²	10 ² -10 ³ UFC/g	
- Criterio microbiológico <i>Bacillus cereus</i> (UFC/g)	10 ²	10 ² -10 ⁴ UFC/g	
- Criterio microbiológico Salmonella Detención / 25g	Ausencia	Ausencia/25g -----	

ALERGENOS

Cereales que contengan gluten y derivados (*1):	-
Crustáceos y productos derivados:	-
Huevos y productos derivados:	-
Pescado y productos derivados:	-
Cacahuets y productos derivados:	✓
Soja y productos derivados:	-
Leche y productos derivados (incluida lactosa):	-
Frutos de cáscara (*2):	✓
Apio y productos derivados:	-
Mostaza y productos derivados:	-
Granos de sésamo y productos derivados:	✓
Dióxido de azufre y sulfitos (*3):	-

Ausencia de alérgeno T: Puede contener trazas (*1) Trigo, centeno, cebada, avena, espelta, kamut e híbridos. (*2) Almendras, avellanas, nueces, anacardos, pacanas, pistachos, nueces de Brasil, nueces de macadamia o nueces de Australia y sus derivados. (*3) Concentraciones > 10 mg/kg o 10 mg/l expresados como SO₂.

Observaciones: maní, almendra, ajonjolí, pecanas, nueces.

CERTIFICACIÓN

Certificación HACCP
Certificación de Biocomercio
Certificación Orgánica

ENVASE - PRESENTACIÓN

El envasado se realiza en recipientes de un material resistentes e inocuos, que garantizan la estabilidad del mismo, evitando su contaminación y no alterando su calidad ni sus especificaciones sensoriales.

- Las siguientes presentaciones son:

Tipo de Envase	Presentación
Envase primario: Envase <i>doypack</i> trilaminado, metálico	XXX g
Envase primario: Envase <i>doypack</i> trilaminado, plástico	XXX g

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	15,000.00	
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

SUPPORT FROM AMAZON ANDES

DIGITAL MATERIAL FOR MARKETING PURPOSES.
WE CAN TRANSLATE ALL OUR WEBSITE INTO CHINESE IN ORDER TO INCREASE SALES ON YOUR PLATFORMS IN TAIWAN.

ADVANTAGES

TO HAVE THE EXCLUSIVITY OF AMAZON ANDES BRAND IN TAIWAN

Wang Tsu-Chen

ORGANIC GELATINIZED MACA POWDER

- ✓ Presentation: 200gr bag
- ✓ Packaging material: Stand up Kraft paper bag with zipper.
- ✓ Customs tariff: 1106.30.90.00
- ✓ Scientific name: Lepidium meyenii
- ✓ MOQ: 500 units
- ✓ Shelf life: 2 years
- ✓ Available all year

BENEFITS

- ✓ Increases the body's immune level.
- ✓ Invigorating and restorative and rejuvenating.
- ✓ Restores the capacity and balances de mind.
- ✓ Relevant supplement in Sports.
- ✓ Reduces stress.
- ✓ Increases fertility in both sexes.

John Echenque

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Elaboración de imágenes

The screenshot displays the Amazon product page for Colavita Extra Virgin Olive Oil. The main product image is a large bottle of 68 FL Oz. To the left of the main image is a vertical strip of smaller images showing different views and related items. The product title is "Aceite de Oliva Extra Virgen Partanna de Colavita". The price is listed as US\$ 20.79 (US\$ 0.31 / Fl Oz). The page indicates that the product is available and provides options for different sizes and packaging types. Below the main image, there is a list of product features and a section for similar products.

Amazon Todos colavita

Enviar a Perú Ofertas del Día Ayuda Listas Tarjetas de Regalo Vender Tu amazon.com

Comestibles Promociones Bocadillos Desayuno Bebidas calientes Bebidas frías Básicos de Cocina Alimento para Bebés Dulces y Chocolates Prime Pantry Subscribe & Save Alimentos Internacionales

Comida Gourmet y Abarrotes > Productos Básicos de Despensa > Cocinar y Hornear > Aceites, Vinagres y Aerosoles para Cocinar > Aceites > Aceituna

Aceite de Oliva Extra Virgen Partanna
de Colavita
★★★★☆ 692 calificaciones | 79 preguntas respondidas
Amazon's Choice para "colavita"

Precio: **US\$ 20.79** (US\$ 0.31 / Fl Oz)
Disponibile.

Este artículo no se envía a Perú. Verifica otros vendedores que puedan hacer envíos internacionales. Más información Vendido y enviado por Amazon.com.

Tamaño: **68 Fl Oz (Pack of 1)**

17 Fl Oz (Pack of 2) 17 Fl Oz (Pack of 2) 25.5 Fl Oz (Pack of 1) 25.5 Fl Oz (Pack of 2) 34 34 Fl Oz (Pack of 2)

68 Fl Oz (Pack of 1)

Empaque del producto: **Standard Packaging**

Frustration-Free Packaging Standard Packaging

- Paquete de 2 artículos: Aceite de aceite de oliva extra virgen de Colavita, 34 onzas (paquete de 2)
- Importados de Italia. Producción en frío obtenida exclusivamente de aceitunas procedentes de los mejores olivares de Europa.
- Paquete de dos prensas frías de 34 onzas El Aceite de Oliva Virgen Extra Colavita es la quintaesencia del aceite de oliva de sabor del equilibrio perfecto de notas afrutadas y especiadas.
- Certificado OU Kosher: Producto libre de colesterol y carbohidrato.
- El Aceite de Oliva Virgen Extra Colavita es perfecto para asar aderezos y adobos.

Nuevos: 13 desde US\$ 20.79

Productos similares

AmazonFresh Aceite de Oliva Virgen Extra
US\$ 16.87 prime
★★★★☆ (484)

Pasa el mouse encima de la imagen para aplicar zoom

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Registro de
marcas

The screenshot shows the homepage of MARGARIA.com, a trademark search platform. The page features a blue header with the logo 'MARGARIA.com TRADEMARK SEARCH', a 'Menu' button, a language selector set to 'Español', and a 'Iniciar sesión' button. Below the header is a banner image of a city skyline with the text 'Búsqueda de Marcas en Estados Unidos' and a search icon. Underneath the banner, there is a search form with a text input field containing the placeholder 'Ingrese la marca que desea buscar...', a blue 'Buscar' button, and three dropdown menus for 'Selección su Clase' (set to 'Todas las clases'), 'Estado de la marca' (set to 'Todas'), and 'Modo de búsqueda' (set to 'Búsqueda normal'). A link for 'Buscador de Clases' is located below the form.

MARGARIA.com
TRADEMARK SEARCH

Menu Español Iniciar sesión

América > Estados Unidos

Búsqueda de Marcas en Estados Unidos

Busque marcas en la Oficina Estadounidense de Marcas. Busque por Nombre de Marca, Número o Solicitante

Ingrese la marca que desea buscar...

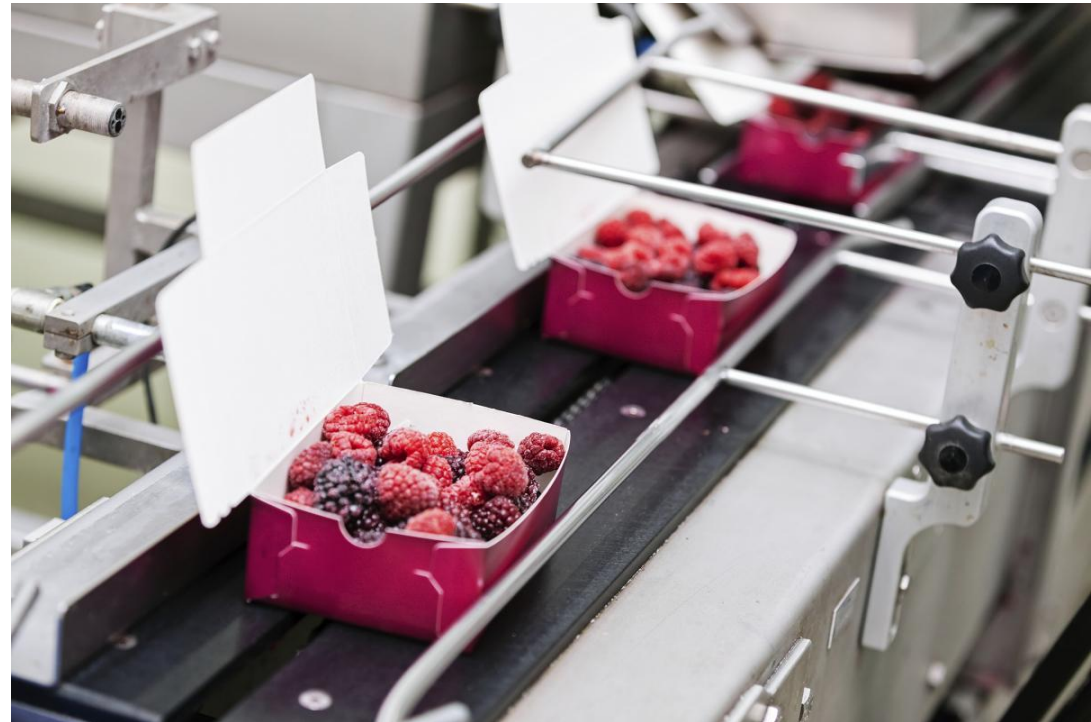
Selección su Clase Estado de la marca Modo de búsqueda

Todas las clases Todas Búsqueda normal

[Buscador de Clases](#)

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Control de
calidad



ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

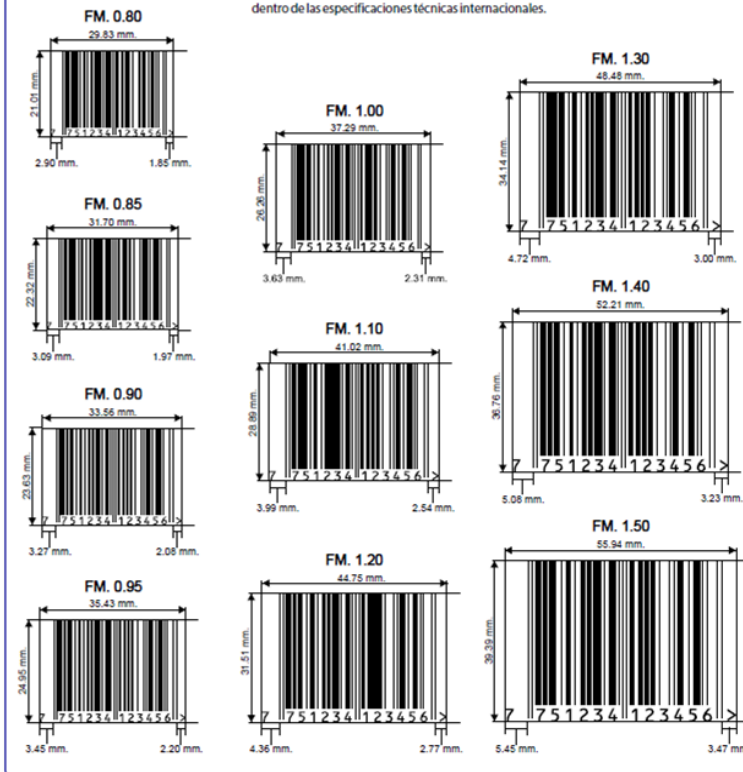
Código de barras



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 las distintas plataformas



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 envío 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.



Send your inventory to Amazon



Amazon stores your products (from a single unit to your entire inventory)



FBA helps your offers to become more visible and competitive on Amazon



Amazon picks, packs and ships your products (to customers in the UK and across the EU)



Amazon provides customer service in local language and handles returns

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Provisión
continua de
productos



4

HERRAMIENTAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO



TEST ECOMMERCE

- Es una herramienta de diagnóstico que permite evaluar la madurez digital en comercio electrónico transfronterizo.
- Permite identificar y recomendar acciones necesarias para una preparación integral en su incursión en mercados extranjeros, mediante el comercio electrónico transfronterizo.
- Los indicadores obtenidos facilitarán la evaluación del nivel de desarrollo y capacidades digitales de las empresas, promoviendo el aprovechamiento de oportunidades comerciales en el ámbito internacional y apoyando su crecimiento en el mercado global.



DIMENSIONES QUE ABORDA EL TEST ECOMMERCE

**ANALYTICS Y
EXPERIMENTACIÓN**



ESTRATEGIA CRM



ECOSISTEMA DE VENTAS



**DISEÑO DE LA
EXPERIENCIA**



**ESTRUCTURA
ORGANIZACIONAL Y
CAPITAL HUMANO**



ESTADIOS GENERALES

Etapa Fundamental: La empresa está dando los primeros pasos en el comercio electrónico transfronterizo. Está comenzando a documentar ventas y a identificar su público objetivo. Aunque el enfoque es básico, está estableciendo una base importante al crear material promocional inicial y empezar a formar relaciones con socios comerciales. La capacitación de personal está en una fase inicial, con roles y responsabilidades aún generales.



Etapa Intermedia: La empresa muestra un nivel significativo de madurez. Utiliza herramientas analíticas más avanzadas y experimenta de manera regular para mejorar estrategias de venta. La infraestructura de ventas es robusta y trabaja estrechamente con socios estratégicos. Tienen roles especializados dentro de la organización y se utilizan herramientas sofisticadas para gestionar las relaciones con los clientes. Además, se recolecta y analiza feedback de manera sistemática para mejorar la experiencia del cliente.

Etapa Básica: La empresa ha avanzado en la formalización de procesos. Está registrando ventas por canales específicos y utilizando datos para tomar decisiones más informadas. Ha mejorado la presencia en línea y acepta métodos de pago variados. Los equipos están más estructurados y dedica recursos a mejorar la relación con tus clientes. La capacitación de personal es más frecuente y los procesos operativos están más definidos.

Etapa Avanzada: La empresa está en un punto muy maduro del desarrollo en comercio electrónico transfronterizo. Utiliza analítica avanzada para predecir tendencias y optimizar todas las áreas del negocio. El ecosistema de ventas está completamente optimizado con una red sólida de socios estratégicos y logísticos. Cuenta con una estrategia CRM integrada y sofisticada, personalizando interacciones basadas en análisis avanzados. La estructura organizacional está alineada con los objetivos estratégicos y fomenta una cultura de innovación y mejora continua. Ofrece una experiencia del cliente excepcional, con estándares de servicio de alta calidad y guías de uso detalladas.



TEST ECOMMERCE



Test de Comercio Electrónico Transfronterizo Promperú 2024

¡Bienvenido!

¡Bienvenido!

Por favor, ingrese sus datos para enviarle los resultados al final del test.
Luego haga clic en el botón "Siguiete".

1. Nombre del Responsable de Completar el Test *

2. Área del Responsable de Completar el Test *

3. Cargo del Responsable de Completar el Test *

4. Correo del Responsable de Completar el Test *

5. Celular del Responsable de Completar el Test *

Next

Enlace: <https://survey.alchemer.com/s3/7901643/Test-de-Comercio-Electr-nico-Transfronterizo-Promper->



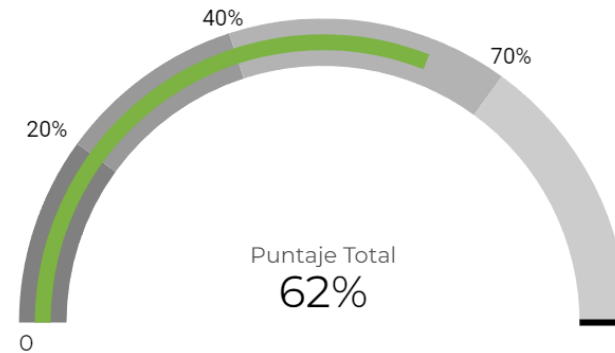
DASHBOARD DE RESULTADOS

Test de Diagnóstico de Comercio Electrónico Transfronterizo

Resultado General

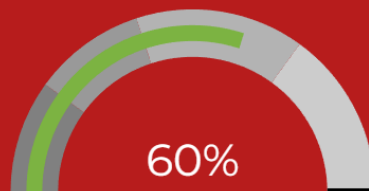
Introduce RUC

RUC
20603605471

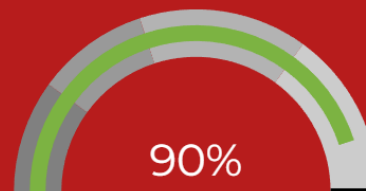


Desglose del resultado

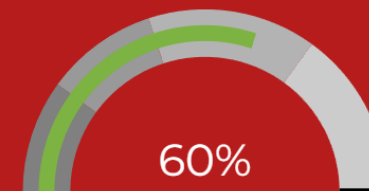
Analytics & Experimentacion



Ecosistema de Ventas

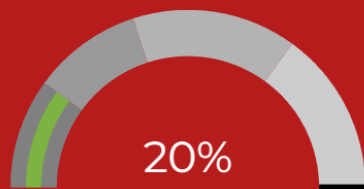


Estrategia CRM

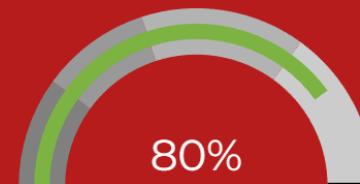


DASHBOARD DE RESULTADOS

Estructura Organizacional y Capital Humano



Diseño de la Experiencia



Estadío

Etapa Intermedia (41% - 70%)

La empresa muestra un nivel significativo de madurez. Utiliza herramientas analíticas más avanzadas y experimenta de manera regular para mejorar estrategias de venta. La infraestructura de ventas es robusta y trabaja estrechamente con socios estratégicos. Tienen roles especializados dentro de la organización y se utilizan herramientas sofisticadas para gestionar las relaciones con los clientes. Además, se recolecta y analiza feedback de manera sistemática para mejorar la experiencia del cliente

Recomendación

Para alcanzar la etapa avanzada, la empresa debe integrar sistemas analíticos y de experimentación en todas las áreas del negocio, utilizando datos para predecir tendencias y optimizar operaciones. Fortalece el ecosistema de ventas con tecnologías avanzadas y una red sólida de socios estratégicos y logísticos. Mejora la personalización y automatización en la estrategia CPM, utilizando análisis

PERU MARKETPLACE

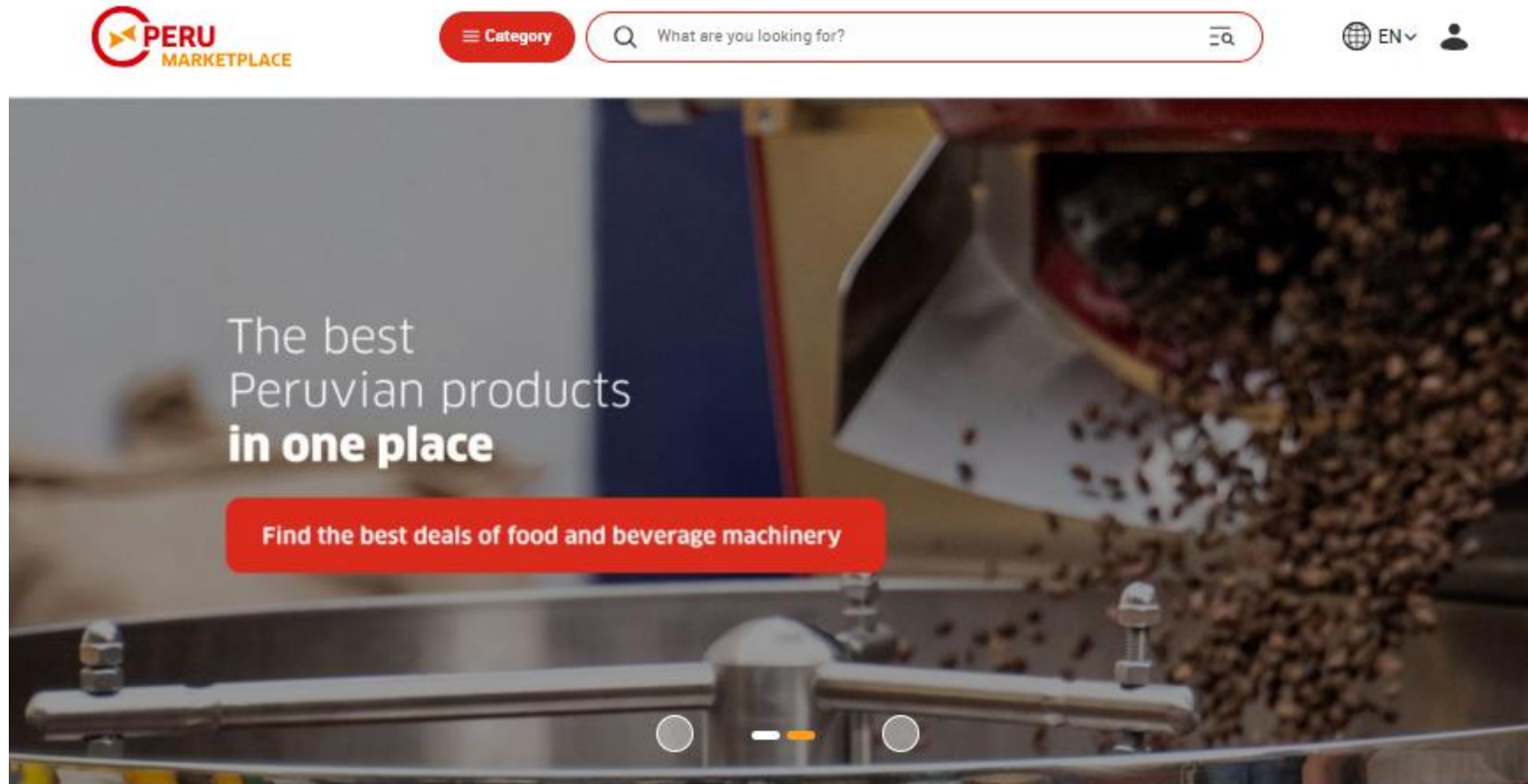
Es la vitrina virtual para promocionar y posicionar la mejor oferta exportable peruana en el mundo .

Es una herramienta clave en la estrategia de internacionalización para la consolidación de las MIPYMES exportadoras

Enlace: <https://www.perumarketplace.com/en>



PERU MARKETPLACE



Agriculture & Food

BUSCADOR DE MARKETPLACES

El Buscador de Marketplaces es una herramienta desarrollada por Promperú que permite a los empresarios identificar los principales marketplaces a nivel mundial. Esta plataforma facilita la toma de decisiones estratégicas al ofrecer filtros avanzados por país, sector, posición en el mercado, facturación, comisión y otros datos clave. Con esta herramienta, los usuarios pueden comparar y seleccionar los marketplaces que mejor se alineen con sus necesidades comerciales y objetivos de exportación.



Enlace: <https://ecommerce.promperu.gob.pe/marketplaces>

BUSCADOR DE MARKETPLACES



Sectores

- Manufacturas diversas
- Agronegocios
- Industria de la vestimenta y decoración
- Exportación de servicios

[Ver todos](#)

Mercados

- Alemania
- Arabia Saudí
- Argentina
- Armenia

[Ver todos](#)

Ventas ?

Ingrese un rango de ventas:

<https://ecommerce.promperu.gob.pe/beneficios-ranking> ?

amazon.com

Principales sectores ?

Manufacturas diversas
Agronegocios
Industria de la vestimenta y decoración
Exportación de servicios
Productos pesqueros

Principales mercados ?

Estados Unidos De América, Japón, Alemania, Reino Unido, Canadá, Francia, Italia, India, España.



Principales sectores ?

Manufacturas diversas
Agronegocios
Industria de la vestimenta y decoración
Exportación de servicios
Productos pesqueros

Principales mercados ?

China.

淘宝网
Taobao.com

Principales sectores ?

Manufacturas diversas
Agronegocios
Industria de la vestimenta y decoración
Exportación de servicios
Productos pesqueros

Principales mercados ?

China, Estados Unidos De América, Corea, Japón, Singapur, Australia, Malasia, Vietnam, Tailandia.

Plus: AULA VIRTUAL

The screenshot displays the 'aulavirtual' interface. On the left is a navigation menu with the following items: Inicio, Cursos Disponibles, Mis cursos, Notificaciones, Mis Calificaciones, Mis constancias, Enlaces de Interés, Asesorías, and Próximos Eventos. The main content area features a grid of course cards. Each card includes a title, a star rating, the number of ratings, a brief description, and a 'Conocer más' button. The visible course cards are:

- Requisitos de acceso para alimentos a los EEUU**: 7 calificaciones. Descripción: Este módulo te permitirá conocer los procesos que debe llevar a cabo un exportador ante la FDA (Food and Drug Administration), entidad que verif...
- Comercio electrónico**: 11 calificaciones. Descripción: Este módulo te permitirá conocer las principales herramientas utilizadas en el comercio electrónico transfronterizo, además de informar sobre el progr...
- Empresas familiares de éxito**: 4 calificaciones. Descripción: Este módulo te permitirá conocer las principales recomendaciones para que una empresa familiar pueda ser escalable en el tiempo y durante la transició...
- Exporta fácil**: 16 calificaciones. Descripción: En este módulo aprenderás las principales consideraciones sobre el uso de Exporta fácil, mecanismo logístico que facilita el traslado de las mercancía...

Enlace: <https://aulavirtual.promperu.gob.pe/>

Laboratorio exportador

The screenshot displays the website for the Laboratorio Exportador. At the top, there are logos for 'prom perú', 'Ruta Exportadora', and 'Laboratorio Exportador'. A navigation menu includes 'Acercas de', 'Actividades', 'Cronograma', 'Enlaces de interés', 'Test', and 'Contáctanos'. The main image shows a man in a suit presenting to a group of people seated at desks in a classroom. A large screen displays a presentation slide. Below the image is a red banner with the text 'Laboratorio Exportador' and 'Centro de Innovación y Desarrollo Exportador'. Underneath, a section titled 'Principales resultados' features three white boxes with red text: '5160 Empresas intervenidas', '13840 Número de colaboradores capacitados', and '400 Número de Actividades desarrolladas en todo el país'.

prom perú | Ruta Exportadora | Laboratorio Exportador

Acercas de | Actividades | Cronograma | Enlaces de interés | Test | Contáctanos

Laboratorio Exportador > Centro de Innovación y Desarrollo Exportador

Principales resultados

- 5160**
Empresas intervenidas
- 13840**
Número de colaboradores capacitados
- 400**
Número de Actividades desarrolladas en todo el país

Enlace: <https://exportemos.pe/laboratorioexportador>

PRONTO



The banner features a red background on the left with white text and logos. On the right, there is a photograph of a person's hands typing on a laptop, with a small metal shopping cart containing a cardboard box placed on the keyboard. The background of the photo is a blurred warehouse or store aisle.

 **PERÚ** Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

**FORO
INNOVACIÓN,
TRANSFORMACIÓN
DIGITAL Y COMERCIO
ELECTRÓNICO
TRANSFRONTERIZO**

Fechas:

20 y 21 de noviembre de
2025

**Formato: HÍBRIDO Y
VIRTUAL**



Seminarios Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas

Lima, 05 de noviembre de 2025

Angela
Aro Díaz

PROMPERÚ

aaro@promperuext.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.