



**Alibaba.com y
PYMEALMUNDO:
Oportunidades para las
empresas peruanas**



BID

FMIN

Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

Agenda



- COMEXPERÚ
- Situación del Perú
- Tendencias del Comercio mundial
- Alibaba.com
- Programa PYMEALMUNDO



COMEXPERU

Sociedad de Comercio Exterior del Perú



Servicios que brinda

- ✓ **GESTIÓN GRE**
- ✓ **CAPACITACION**
- ✓ **NEGOCIACIONES COMERCIALES**
- ✓ **ASESORÍA E INFO**
- ✓ **COMUNICACIONE**
- ✓ **ABAC PERÚ**
- ✓ **PROYECTO "PYME Peruanas**

COMEXPERU
Sociedad de Comercio Exterior del Perú



Perú, país de oportunidades



- Posición relativamente sólida. Crecimiento dinámico
- Atractivo para negocios e inversiones
- País megadiverso
- Ventajas: climas, suelos, mano de obra hábil, m.p.
- Mercado ampliado: avances significativos en negociaciones comerciales

Ranking de Competitividad
183 países

- 1.- Singapur
- 2.- Hong Kong (China)
- 3.- Nueva Zelanda
- 4.- Reino Unido
- 5.- Estados Unidos

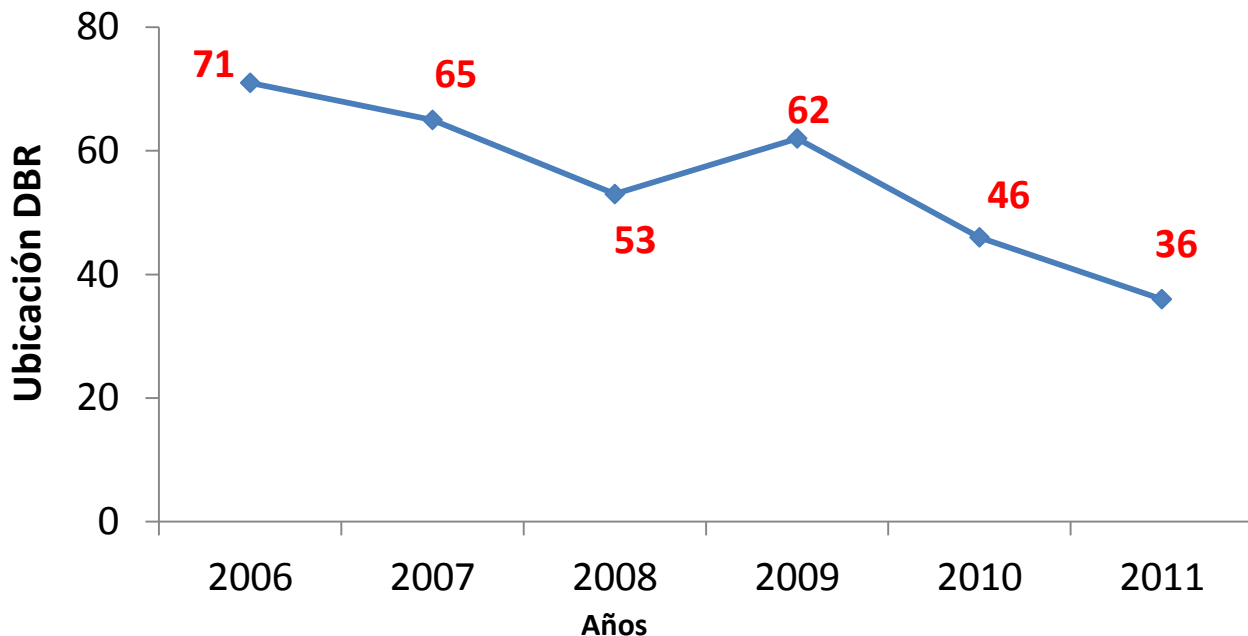
Chile 43

Colombia 39

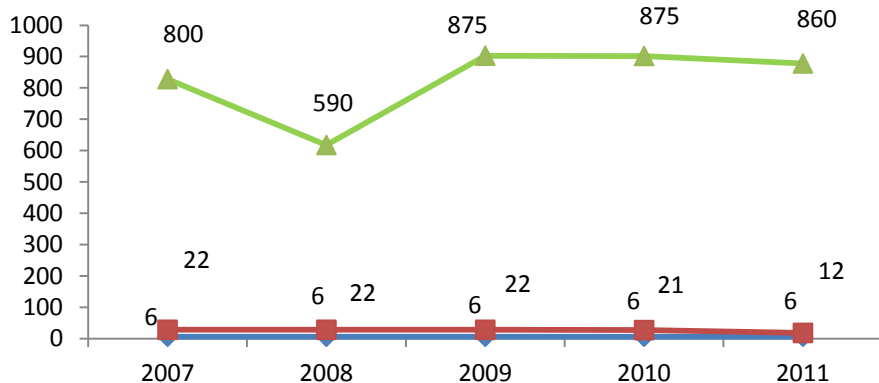
México 35

Doing Business Report 2011

Evolución Ubicación Ranking DBR - Perú

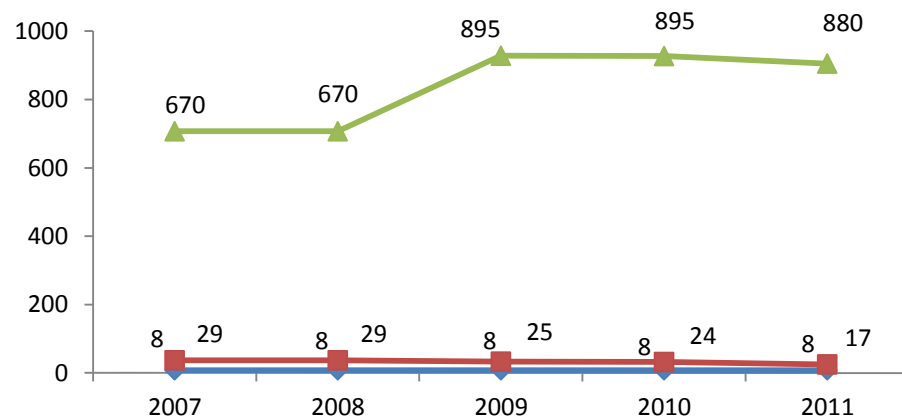


Evolución Exports.



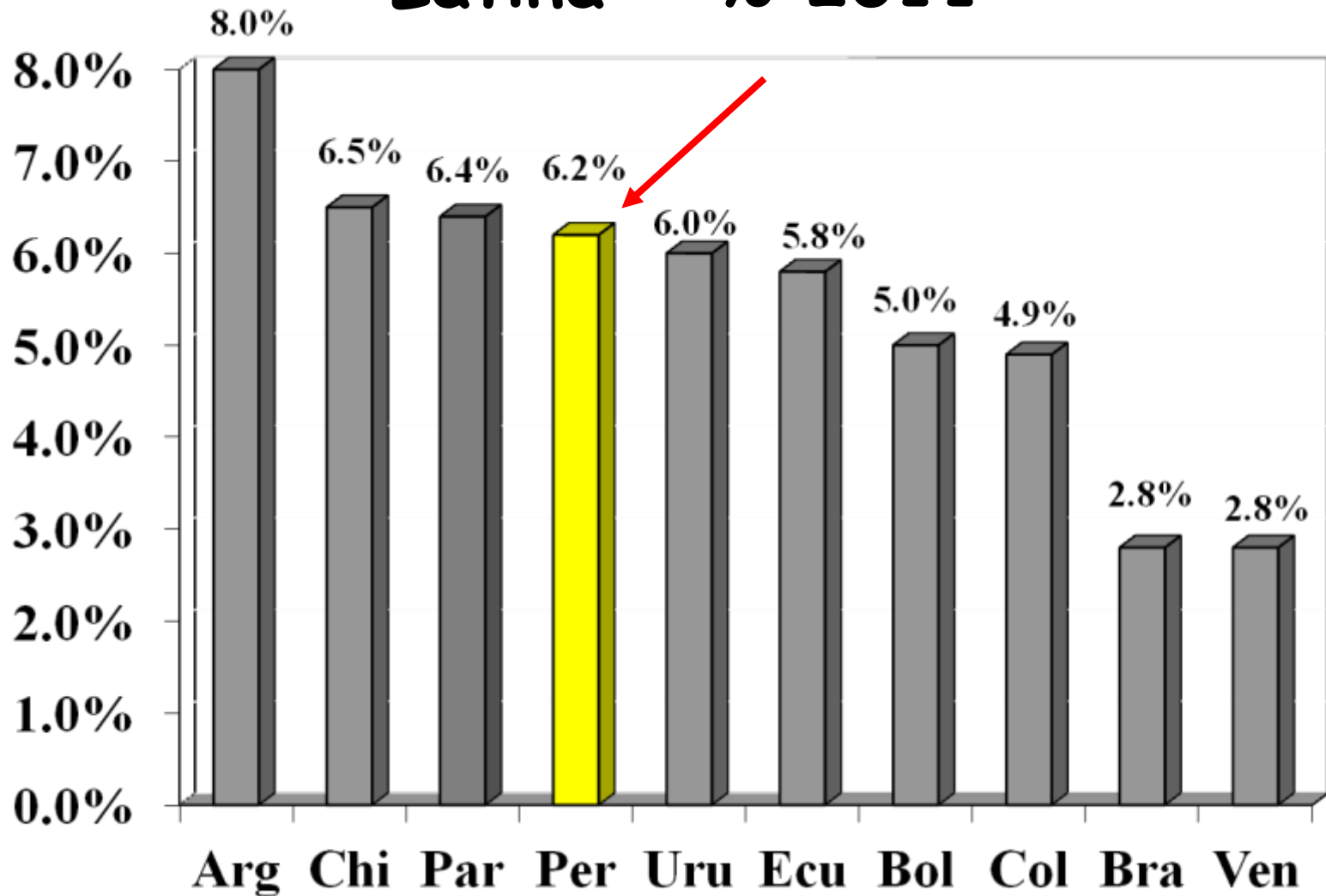
◆ No. Docs. Export. ■ No. Días. Export. ▲ US\$ Export.

Evolución Imports. Perú -

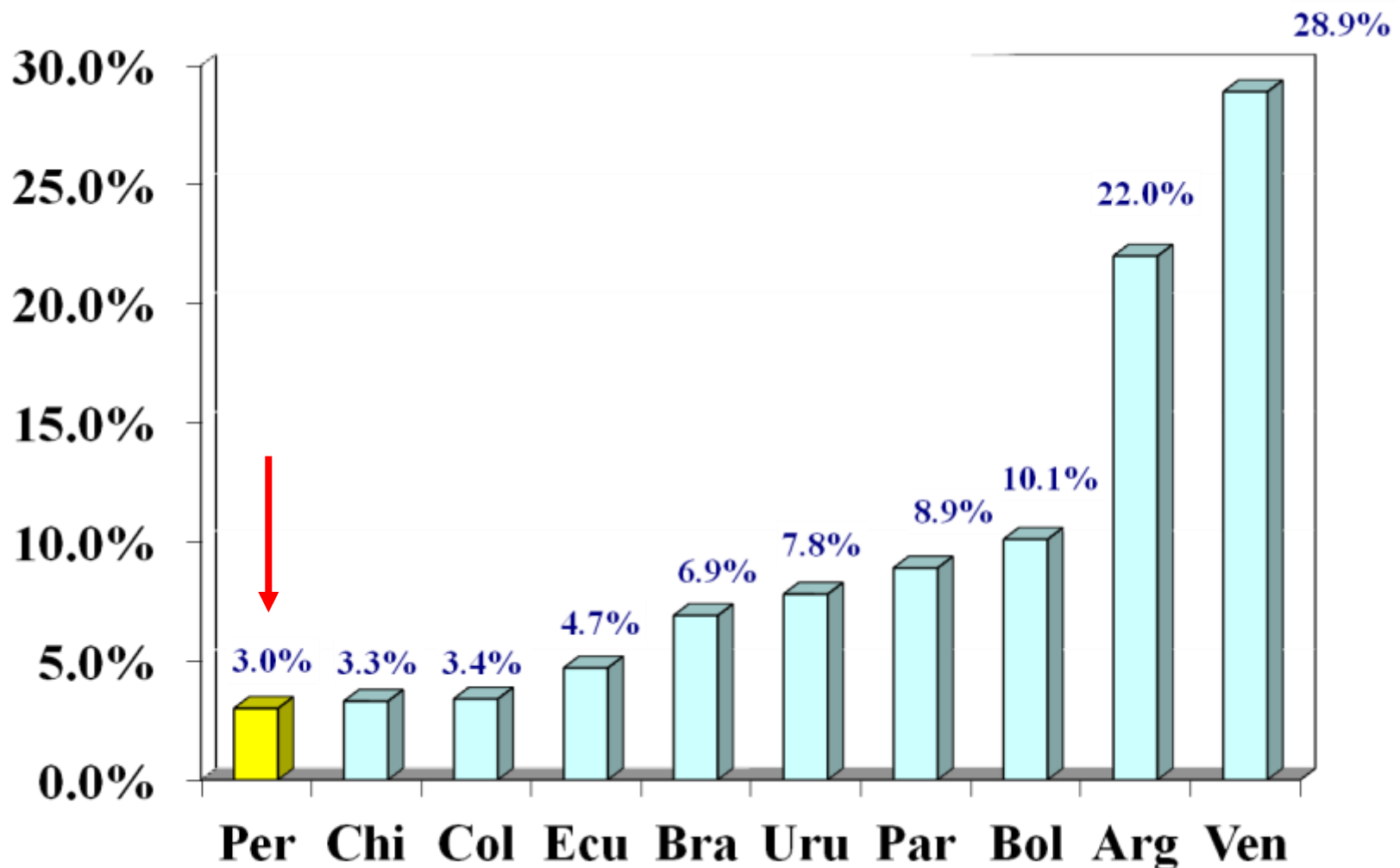


◆ No. Docs. Import. ■ No. Días. Import. ▲ US\$ Import.

Crecimiento del PBI en América Latina - % 2011

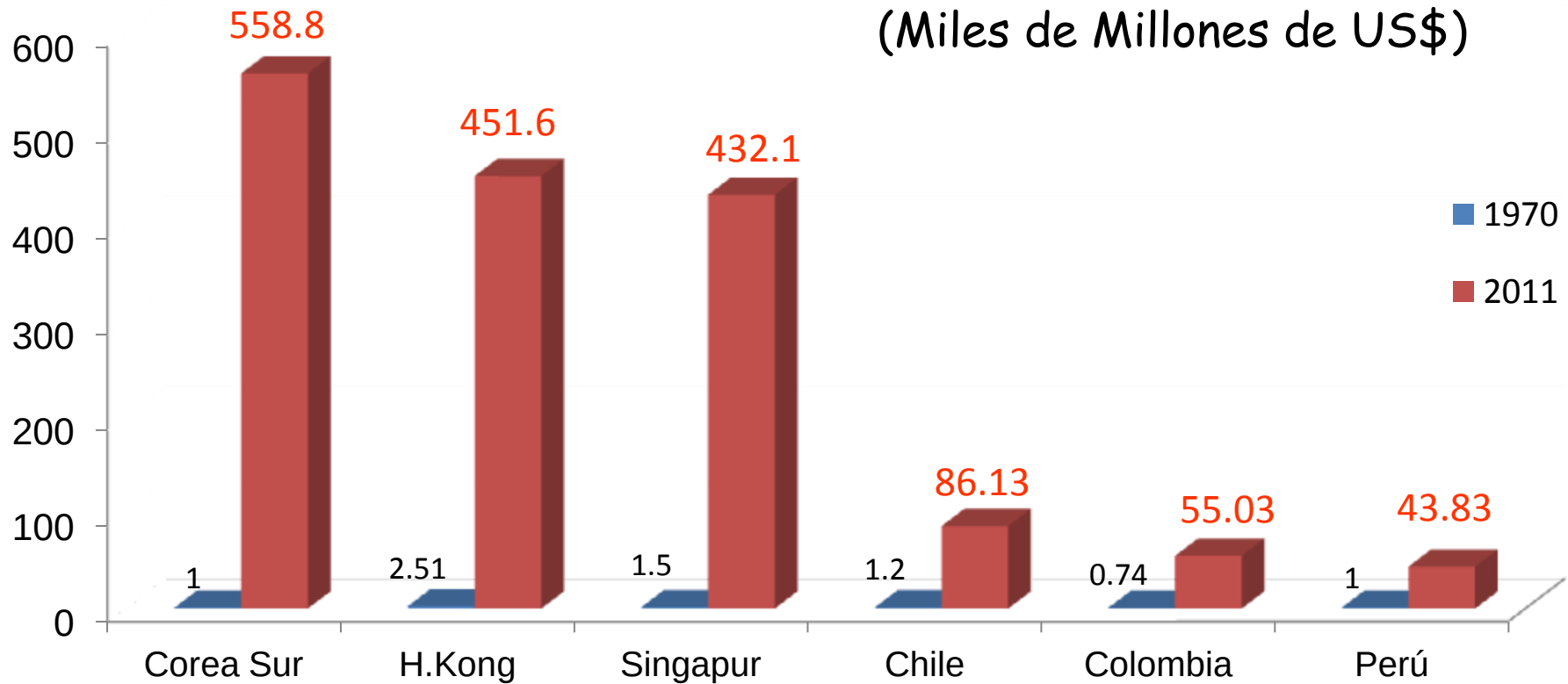


Baja inflación comparada con el resto de América Latina 2011



El Perú mira al mercado internacional en serio

Exportaciones Totales 1970 / 2011 (Miles de Millones de US\$)



Buscamos desarrollar y consolidar presencia PyME en la cadena exportadora

Empresas exportadoras según tamaño (2011)

Tamaño de Empresa	Número	% Número Total	Exportaciones (millones US\$)	% Valor Total	
Grande	295	3.73%	41,437	90.72%	
Mediana	1,058	13.36%	3,369	7.38%	} 9.29%
Pequeña	2,106	26.60%	766	1.68%	
Micro	4,459	56.31%	103	0.23%	
Total	7,918	100.00%	45,677	100.00%	

Las Micro y Pequeñas empresas representan el 96.27% del total de empresas exportadoras. Sin embargo, concentran el 9.29% del monto exportado

Debemos aprovechar esas oportunidades

- Crear, desarrollar y consolidar emprendimientos
- Elevar competitividad de empresas
- Productividad, calidad, innovación, valor agregado a productos, cultura empresarial, crear entorno favorable



Panorama general

Nuestra evolución - Las comunicaciones

En 1857 Antonio Meucci construyó un equipo para conectar su oficina con su dormitorio, lo llamó el teletrófono. Sin embargo, no pudo patentar su invento por falta de dinero.

En 1876 Alexander Graham Bell, con una versión mejorada, patentó el teléfono.



Nuestra evolución - Las comunicaciones

En 2007 Apple Inc introduce el iPhone, más tarde la revista Time lo nombra "el invento del año"



Nuestra evolución - Las Noticias

El televisor desarrollado y comercializado a inicios de los años 20 revolucionó la historia de las comunicaciones, del mismo modo que lo hizo la radio a finales del siglo XIX



Nuestra evolución - Las Noticias

En 2012

Los líderes políticos y artistas informan a través de medios electrónicos.

Algunas emisoras de radio ofrecen Podcast para escuchar sus programas.

Luego de un temblor ya no tenemos que esperar al día siguiente para conocer el epicentro y los daños causados.

Internet permite obtener información gratuita en el lugar y momento oportuno.



Nuestra evolución - El comercio

Desde el intercambio de bienes, piedras y metales preciosos, conchas, sal, dinero impreso, tarjetas de plástico y dinero virtual. El intercambio comercial seguirá existiendo por ser una necesidad humana.



Nuestra evolución - El comercio



[Home](#) | [About Us](#) | [Investor Relations](#) | [Safaricom Foundation](#) | [Dealer Login](#) | [Careers](#) | [T&Cs](#) | [Take A Survey](#) | [Subscriber Registration](#) | [Contact Us](#) |

Google Custom Search x

[Voice](#)

[Internet on Mobile](#)

[Value Added Services](#)

[M-PESA](#)

[Bonga Loyalty Program](#)

[Safaricom Shop](#)

[Business](#)

[Brand](#)

[How to Register](#)

[M-PESA Services](#)

[M-TICKETING](#)

[My M-PESA](#)

[International Money Transfer \(IMT\)](#)

[Corporate M-PESA](#)

[M-PESA Agents](#)

[M-PESA Resource Centre](#)



***"M-KESHO IS THE NEW
WAY TO BANK FOR ME
SO I CAN LOOK AFTER
MY BUSINESS"***



M-PESA



n.co.ke/index.php?id=250#

M-KESHO



Buy Goods



Huawei VF845

- Android Operating System
- Full Touch screen
- 3G Internet
- E-mail alert support
- 3.2 Megapixel camera
- Memory card support
- Wi-Fi enabled

12,999/-



LG GU285 Popcorn

- 3G Internet
- 1.3 Megapixel Camera
- Memory card support
- Music player
- Bluetooth enabled
- FM radio

4,999/-



Nokia ES

- QWERTY Keyboard
- 3G Internet
- 5 Megapixel Camera
- E-Mail Alert Support
- Memory Card support
- Wi-Fi Bluetooth Enabled
- FM Radio

19,999/-



Nokia N8

- AMOLED Touchscreen
- 3G Internet
- Email Alert Support
- 3.2 Megapixel Camera
- High Definition Video Camera
- Accelerometer for Auto Rotation

38,999/-

Tendencias Internet

Pierre Omidyar, fundo Ebay cuando tenia 28 años. Actualmente eBay es el mayor centro de compra y venta en Internet: un lugar en el que se reúnen compradores y vendedores para intercambiar prácticamente de todo.



Tendencias Internet

Reid Hoffman cofundó LinkedIn en el 2002, hoy se ha convertido en la red profesional más utilizada del mundo.



Tendencias Internet

60 horas de video en 1 minuto

Youtube es un sitio web en el cual los usuarios pueden subir y compartir vídeos. Fue creado por Chad Hurley, Steve Chen y Jawed Karim, tres antiguos empleados de PayPal en febrero de 2005. En noviembre de 2006 Google Inc. lo adquirió por 1650 millones de dólares



Tendencias Internet

Google, es el motor de búsqueda más popular en la actualidad, es resultado de la tesis doctoral de Larry Page y Sergey Brin, dos estudiantes de doctorado en Ciencias de la Computación de la Universidad de Stanford, que lograron mejorar las búsquedas en Internet.



Tendencias Internet

Twitter es una aplicación web gratuita de microblogging que reúne las ventajas de los blogs, las redes sociales y la mensajería instantánea. Fue fundada por Jack Dorsey, Biz Stone, Evan Williams en el 2006.



Tendencias Internet

Historia conocida!



Mark Zuckerberg

800 millones de usuarios!



¿Qué pasa en la red
durante 60 segundos?

710
COMPUTERS
SOLD



232
COMPUTERS
GOT INFECTED
BY
MALWARE

2.6 MILLION
CD'S
1,820 TB
OF DATA
CREATED

450
Windows 7
CDs SOLD

12
WEBSITES
GOT HACKED
416
ATTEMPTS

redbox
1,400 DISCS
ARE RENTED
ON ONLINE
MOVIE RENTAL
SERVICE

180+
BY MOBILE



555
OF THEM
WITH



925
iPhone 4 S
SOLD



81
iPad
SOLD

11
XBOX 360
CONSOLES SOLD



18
amazon.com
kindle fire



38 tons
E-WASTE
GENERATED



4,000
USB
DEVICES
SOLD



2,500
INK
CARTRIDGES
SOLD



2,100
CHECK-INS



575,000
ADDED TO
GOOGLE
REVENUES



2 MILLION
INTERNET
USERS WATCHED
PORN ONLINE

11 MILLION
CONVERSATIONS
ON INSTANT
MESSENGERS



103
BlackBerry
SOLD



1,100
ACRES OF LAND
FARMED IN



\$219,000
OF TOTAL PAYMENTS

PayPal

950+
PURCHASES ON



\$10,000
BY MOBILE



IN
60
SECONDS
v2

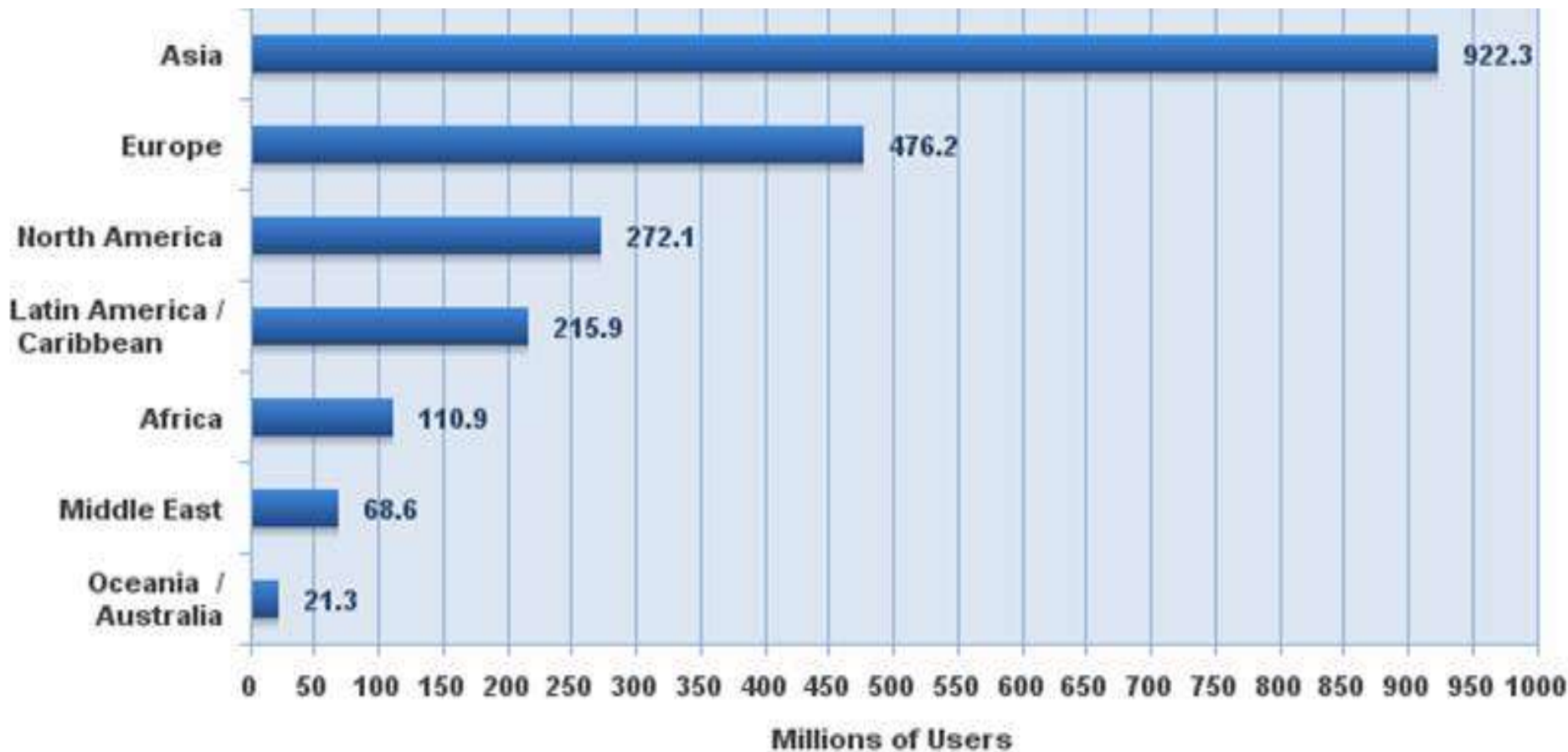


Usuarios Internet en el mundo

Perú: 9,2 millones (30% de población)

6tos en A.L.

2011 US\$ 700 millones



Source: Internet World Stats - www.internetworldstats.com/stats.htm

Estimated Internet users are 2,095,006,005 on March 31, 2011

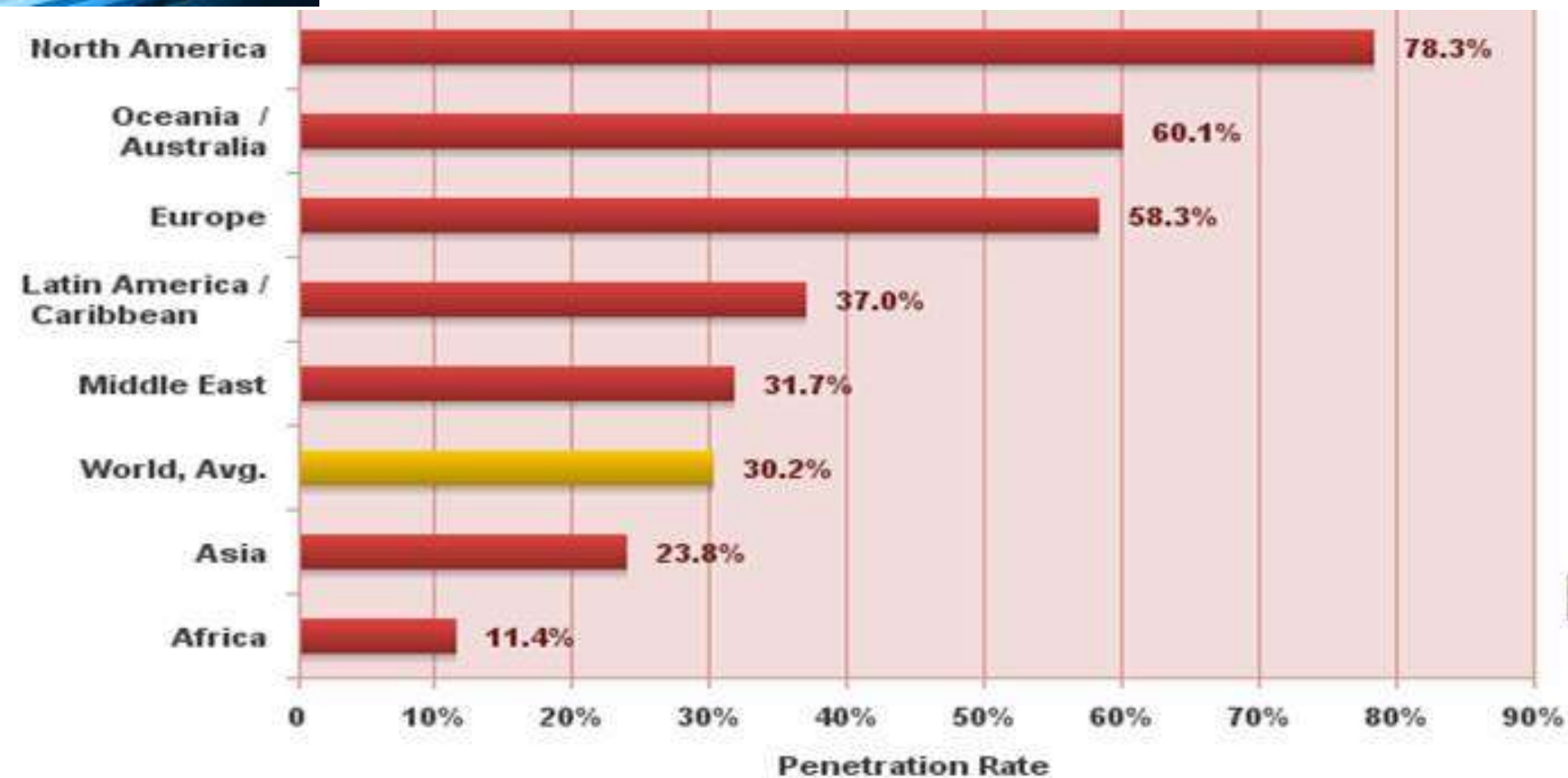
Copyright © 2011, Miniwatts Marketing Group





Penetración Internet en el mundo

Perú 31,3%



Source: Internet World Stats - www.internetworldstats.com/stats.htm
Penetration Rates are based on a world population of 6,930,055,154 and 2,095,006,005 estimated Internet users on March 31, 2011.
Copyright © 2011, Miniwatts Marketing Group

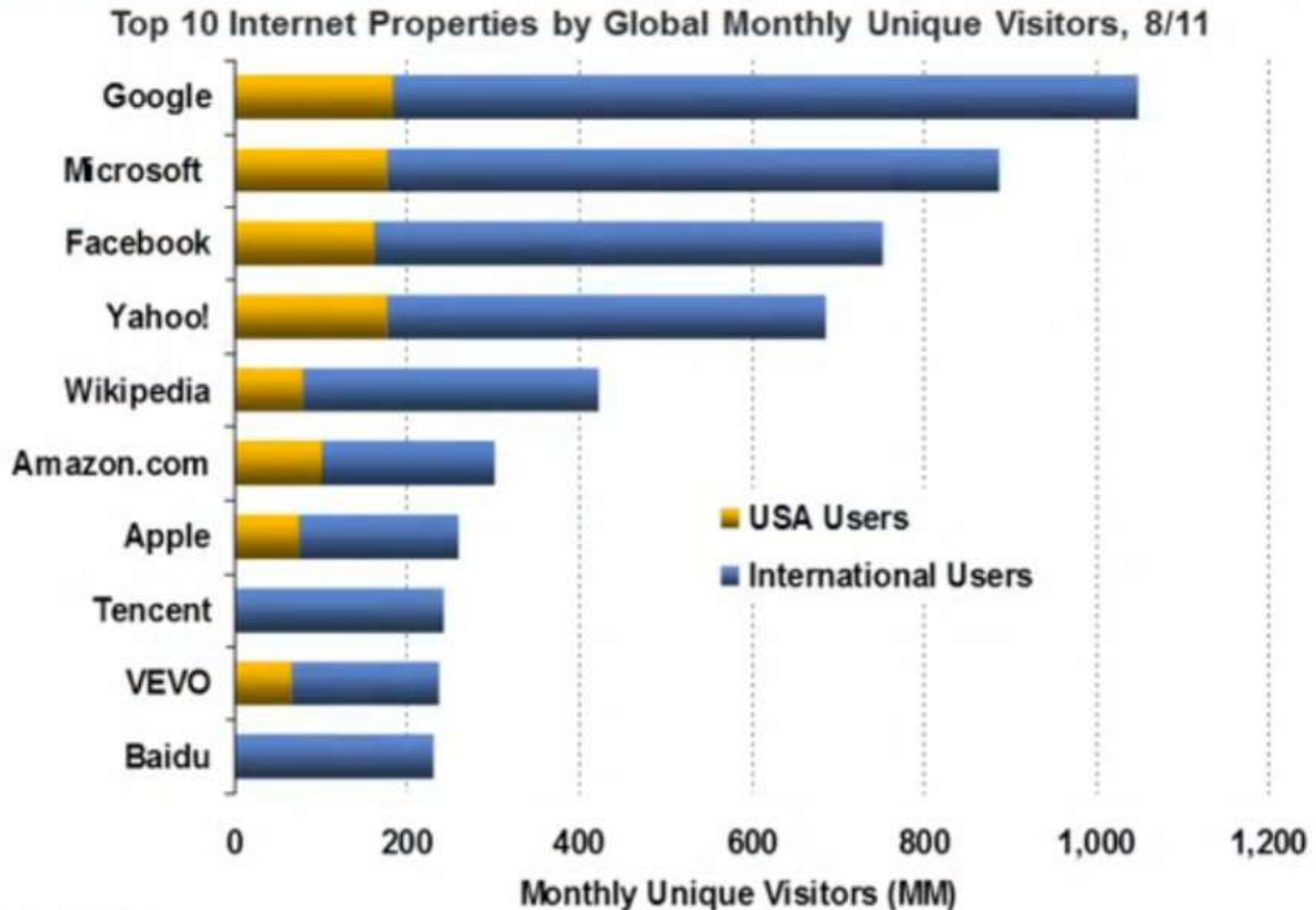


Tendencias Internet

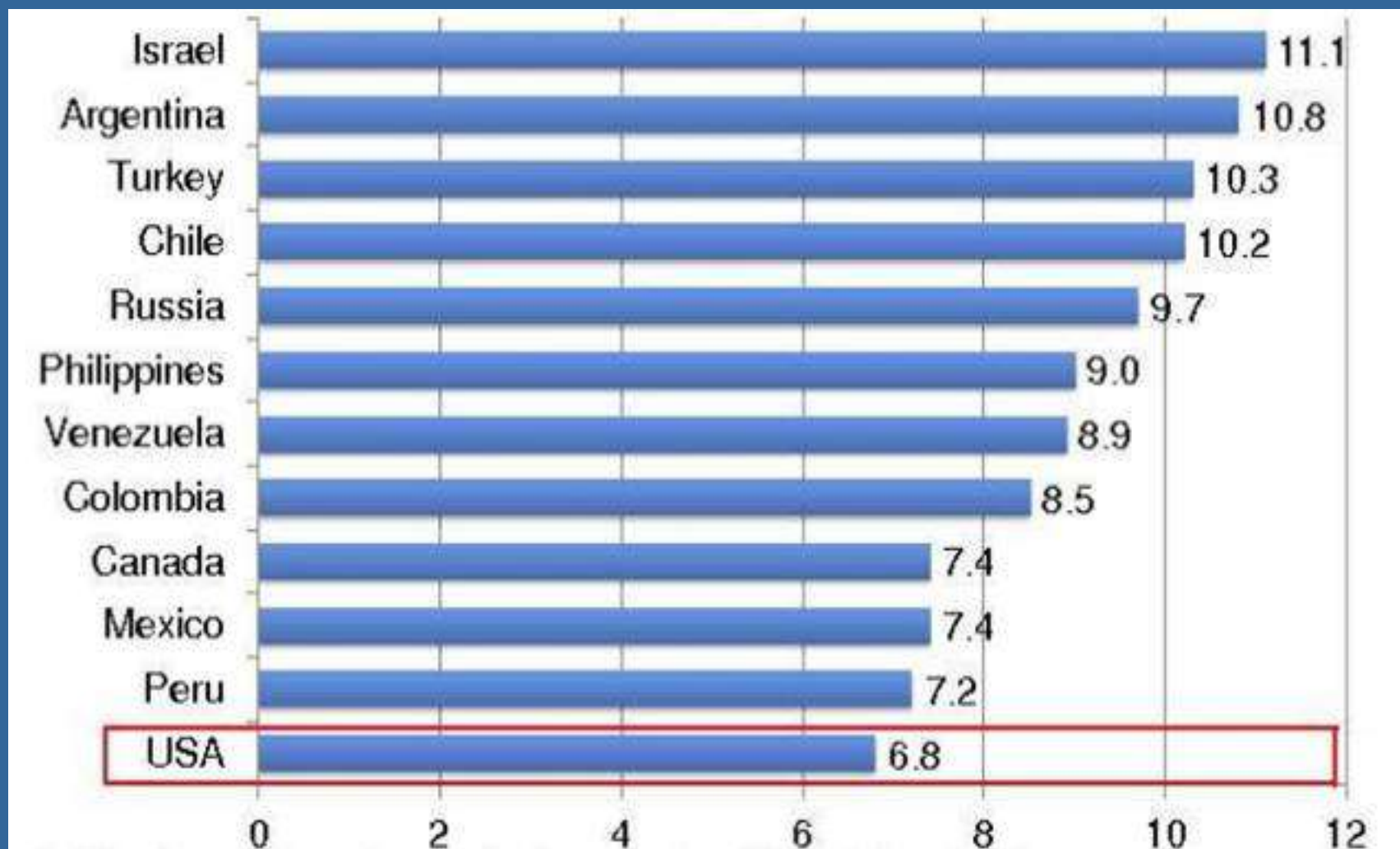
GLOBAL, Cada vez menos barreras.

KP
CB

81% of Users of Top Global Internet Properties =
Outside USA



Horas mensuales invertidas por usuarios en redes sociales (Oct. 2011)



Comercio electrónico = OPORTUNIDAD

A pesar de crisis en EEUU,
el 29/11/2011 “Cyber
Monday”:



más de US\$ 1,250 Millones
en un solo día!!

Compra promedio \$ 198

Compras con celulares
10,8%



A diario más empresas
usan INTERNET como
herramienta estratégica



Investigación

Promoción





Vs.



Aún no ha reemplazado a formas convencionales de comercio,

pero...



Excelente complemento para tu negocio

Mayores beneficios: fácil acceso y menor costo



Barrera: Inseguridad

Tendencia de los negocios

¿Por qué e-commerce es diferente?

8 características

1. Ubicuidad

- Tecnología Internet/Web disponible en todos lados y a toda hora: Trabajo, casa, etc.

- Efectos:



- Mercados pasaron de ser ubicaciones geográficas y temporales a “virtuales”
- Comodidad del cliente y reducción costos compras

¿Por qué e-commerce es diferente?

8 características (cont.)

2. Alcance global

- Tecnología al alcance de todos
- Efectos:
 - E-Commerce no tiene fronteras. Traspasa culturas y límites entre países
 - No hay modificación en su funcionamiento
 - Los mercados virtuales incluyen miles de millones de usuarios a nivel mundial



¿Por qué e-commerce es diferente?

8 características (cont.)

3. Estándar Universal



- Sólo un standard en tecnología: Internet
- Efecto:
 - Diferentes sistemas fácilmente comunicados entre sí
 - Bajos costos de entrada
 - Menor costo búsqueda de clientes
 - Menor esfuerzo para encontrar productos necesarios

¿Por qué e-commerce es diferente? 8 características (cont.)



4. Más información y recursos

- Soporte con videos, audio y mensajes en texto
- Efectos:
 - Posibilidad de ofrecer mensajes con textos, audio y video en forma simultánea a gran mercado
 - Marketing con videos, audio y texto pueden ser integrados en un solo mensaje y particular mercado

¿Por qué e-commerce es diferente?

8 características (cont.)

5. Interactividad

- Tecnología trabaja integrada al consumidor
- Efectos:
 - Consumidor: permanente diálogo con proveedores
 - Consumidor se convierte en pieza clave de gestión
 - Debemos buscar prescribir lo que se necesita



¿Por qué e-commerce es diferente?

8 características (cont.)

6. Información

- Importante crecimiento de la información
- Mejora en calidad de información
- Efectos:
 - Crecimiento de transparencia en precios
 - Mejoras en costos
 - Mercado más abierto. Mejores precios



¿Por qué e-commerce es diferente?

8 características (cont.)

7. Personalización

- Tecnología permite personalizar mensajes y productos
- Efectos:
 - Mensajes personalizados pueden ser enviados en forma individual o a grupos definidos
 - Productos y servicios pueden atender preferencias individuales



¿Por qué e-commerce es diferente?

8 características (cont.)



8. Tecnología aplicada a redes sociales

- Tecnología promueve uso de redes sociales
- Efectos
 - Nuevo modelo de mercado
 - Creación de nuevas metodologías para llegar a satisfacer a clientes: creación de productos y estrategias de comercialización

¿Cuál es la tendencia de los negocios actuales?

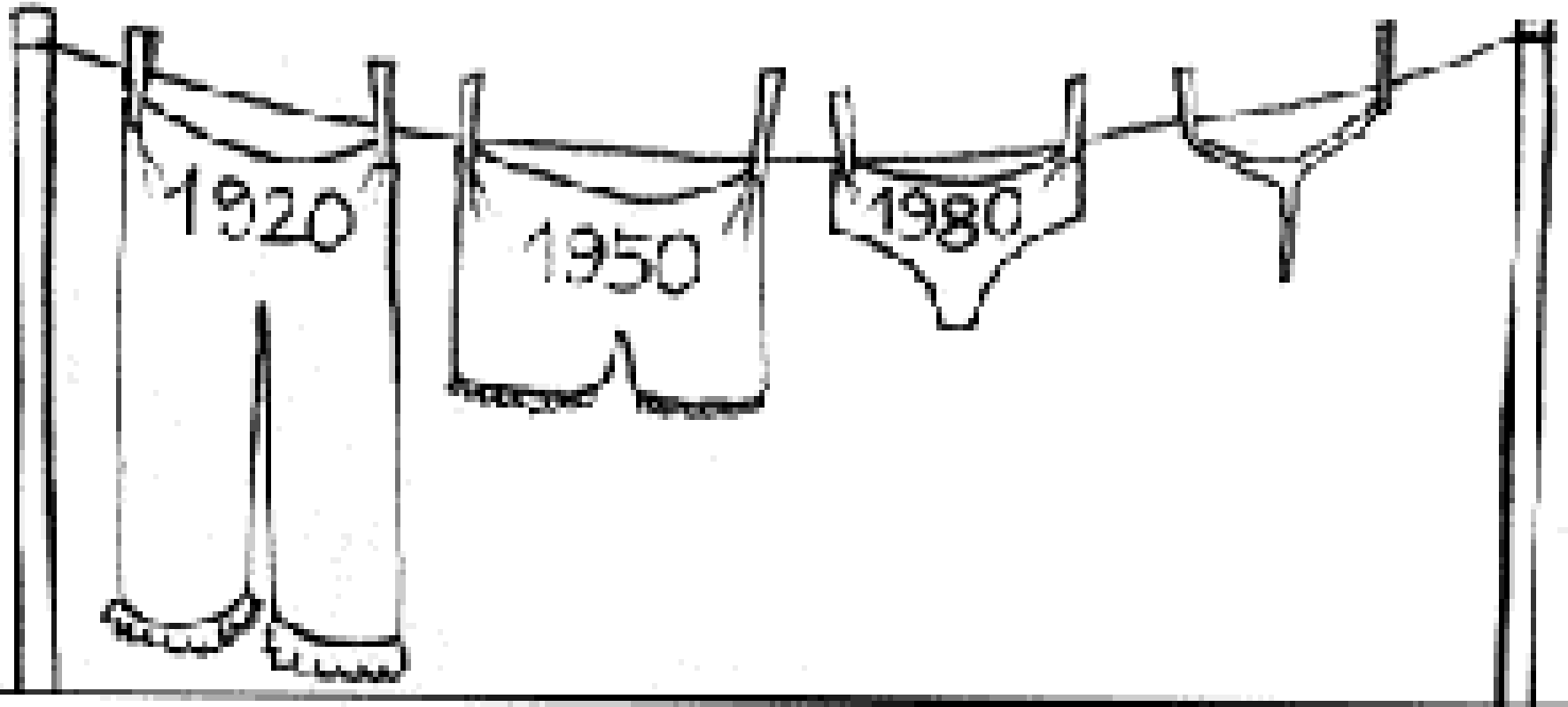
- Economía abierta + digital
- Entorno competitivo
- Mcdo. con mucha información

Cliente:

- + exigente
- + informado
- tiempo
- > poder de decisión



Definitivamente, el mercado cambia



¿Por qué tener un negocio en línea?

- + OPORTUNIDADES
- Prestigio
- Reducción costos
- Incremento relaciones comerciales
- Atender 24/7/12
- Aplicación tecnología: videos + audio
- Ofrecer > surtido de productos
- Acceso a mercado int`l
- No necesitamos espacio físico
- Opinión del cliente = Competitividad
- Contribuimos a compra más informada

DEBILIDADES PYME

1

**LAS PYMES
INDIVIDUALES
TIENEN ESCASA
CREDIBILIDAD Y
CONFIANZA Y DEBIL
PODER DE
NEGOCIACION**

2

**LAS PYMES
NECESITAN
ACCEDER A
FUENTES DE
FINANCIAMIENTO
PARA PODER
INVERTIR EN I&D Y
CRECER**

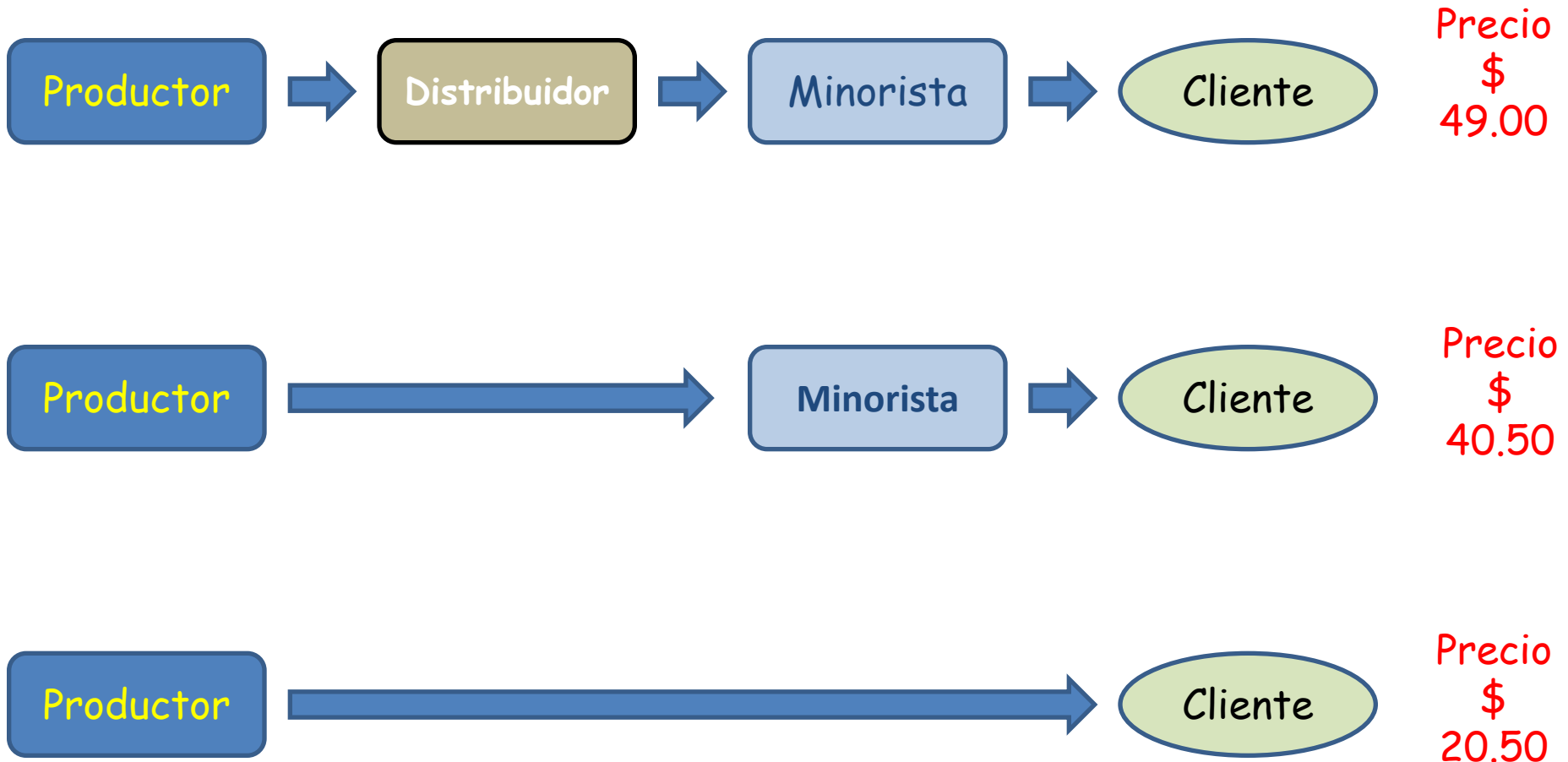
3

**ESCASO
PRESUPUESTO
PARA CAMPAÑAS DE
PUBLICIDAD Y
PROMOCIÓN LOCAL
E INTERNACIONAL.**

Internet permite
que pequeñas y
grandes empresas
compitan de igual
a igual para
conseguir clientes
en mercados
externos



E-Commerce permite eliminar intermediarios



Canales convencionales tienen varios intermediarios que añaden costos al producto

Pero, si no deseo invertir...
¿Qué puedo hacer?



Usar una plataforma
electrónica gratuita

Tipos de e-marketplaces

@ Verticales

- Una industria específica



www.freshseafood.com



www.agrotrade.net

@ Horizontales

- Varias industrias



www.ebay.com



www.alibaba.com

¿Por qué una plataforma virtual?

- Exposición de productos o servicios en internet, sin necesidad de Web
- Permiten llegar fácilmente a mercados internacionales: miles visitas/día
- Enlace a nuestra Web: más tráfico
- Permiten crear un catálogo virtual
- Promoción productos gratis o a bajo precio









*Alain Delorme Photography



Expandir oportunidades de crecimiento de empresas en mercados nacionales e internacionales

Apoyo a empresas para acceder a nuevos mercados vía comercio electrónico

La historia

Jack Ma llega a Gamarra



En el año 2008, durante la CUMBRE PYME de APEC, el Sr. Luis Alberto Moreno, Presidente del BID y Mr. Jack Ma decidieron iniciar un proyecto en Perú con la finalidad de apoyar a las empresas peruanas

Las PYME peruanas y las Chinas son muy parecidas y se busca replicar el caso chino en el Perú

La historia

Similitud de culturas





¿Por qué

?



Visión de Alibaba.com



Marketplace

Que sea fácil hacer negocios en cualquier parte

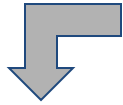
Comunidad

Ser el socio estratégico para toda persona de negocio

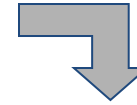
Vision de largo plazo

Construir una empresa que dure por lo menos 102 años

Plataforma de eCommerce integrada



Alibaba China - B2B



Taobao - C2C & B2C

Compradores / vendedores

Consumidores

Búsqueda

Compra

Selección

Transacción

Pago

Exportadores

Mayoristas

Retailers



Muchos servicios para pequeños y medianos Exportadores

www.alibaba.com

(International Marketplace)

www.alibaba.com.cn

(China Marketplace)



Exportación
internacional

Exportar
a China

SMEs

Exportar a
Japón



www.alibaba.co.jp

(Japan Marketplace)



Alibaba - Considerada en el 2008 dentro de las Top 10 en innovación

The Hidden Truth About Greenwashing

FAST COMPANY

MARCH 2008

THE WORLD'S 50 MOST INNOVATIVE COMPANIES

15 REASONS GOOGLE IS NO. 1

Why Alibaba and Nike Are in the Top Ten

Why Toyota and Wal-Mart Aren't

Does Apple Beat Facebook?

INNOVATION IS SUPER FRAGILE. IT'S VERY EASY TO KILL. WE NEED A STUBBORN, REBELLIOUS ATTITUDE.

—GOOGLE CHIEF INFORMATION OFFICER DOUGLAS MERRILL

1. Google	18. HP	35. Burton
2. Apple	19. Tesco	36. Whole Foods
3. Facebook	20. Ausra	37. Cisco Systems
4. GE	21. Timberland	38. Corning
5. Ideo	22. IBM	39. Toyota
6. Nike	23. Arup	40. Real D
7. Nokia	24. Anomaly	41. Microsoft
8. Alibaba	25. Autodesk	42. Payless
9. Amazon	26. Herman Miller	43. AirAsia
10. Nintendo	27. RealNetworks	44. Current TV
11. Procter & Gamble	28. Boeing	45. Sun Microsystems
12. News Corp.	29. LG Electronics	46. BMW
13. Affymetrix	30. Omniture	47. Tata Group
14. Disney	31. iRobot	48. AKQA
15. Samsung	32. Wal-Mart	49. Prosper
16. Method	33. Live Nation	50. Baidu
17. Target	34. Intel	



Premios y reconocimientos mundiales

FORTUNE® SMALL BUSINESS

"Best Sites for Global Entrepreneurs"
by *FSB* magazine



"Top Website for Entrepreneurs"
by US-based *Entrepreneur*
magazine



"Best of the Web"
by *Forbes* magazine



"Most Popular B2B Website"
by readers of
Far Eastern Economic Review



"Most-visited website in International
Business and Trade category"
"Most-visited website in E-commerce
category"

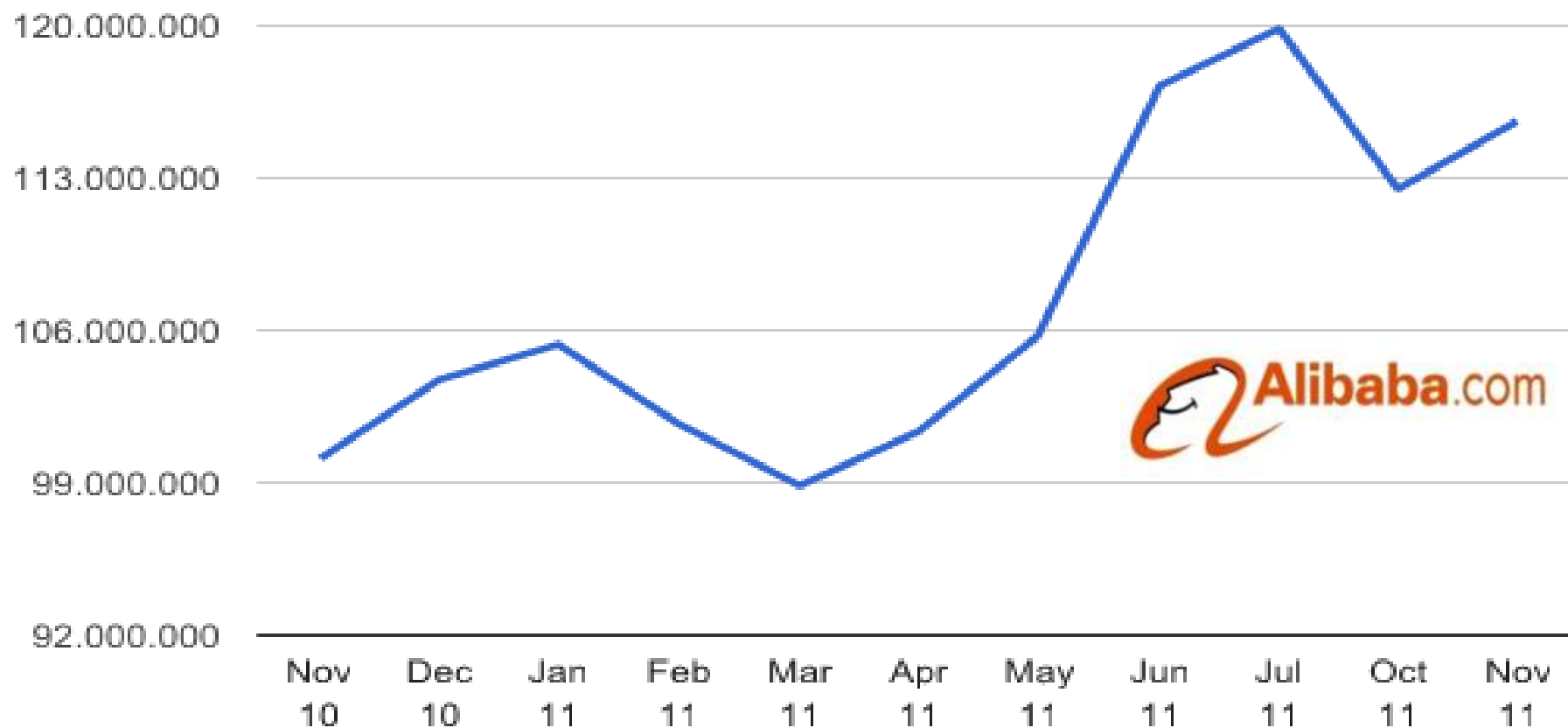


"Top 10 Website in Shopping and
Classifieds section for Wholesale
and Relationship Sales industry" by *Hitwise*



"The World's Most
Innovative Companies"
by *Fast Company* magazine

Alibaba.com: Estimación del tráfico mensual



Visitantes mensuales a la web se incrementan 15.4% año a año

Alibaba.com - plataforma B2B líder en comercio internacional

Cerca de 73 millones de usuarios!!

Vendedores

- La mayoría: PYME
- Más de 23,000 empleados
- 5,900 categorías de productos en más de 46 industrias*



Compradores

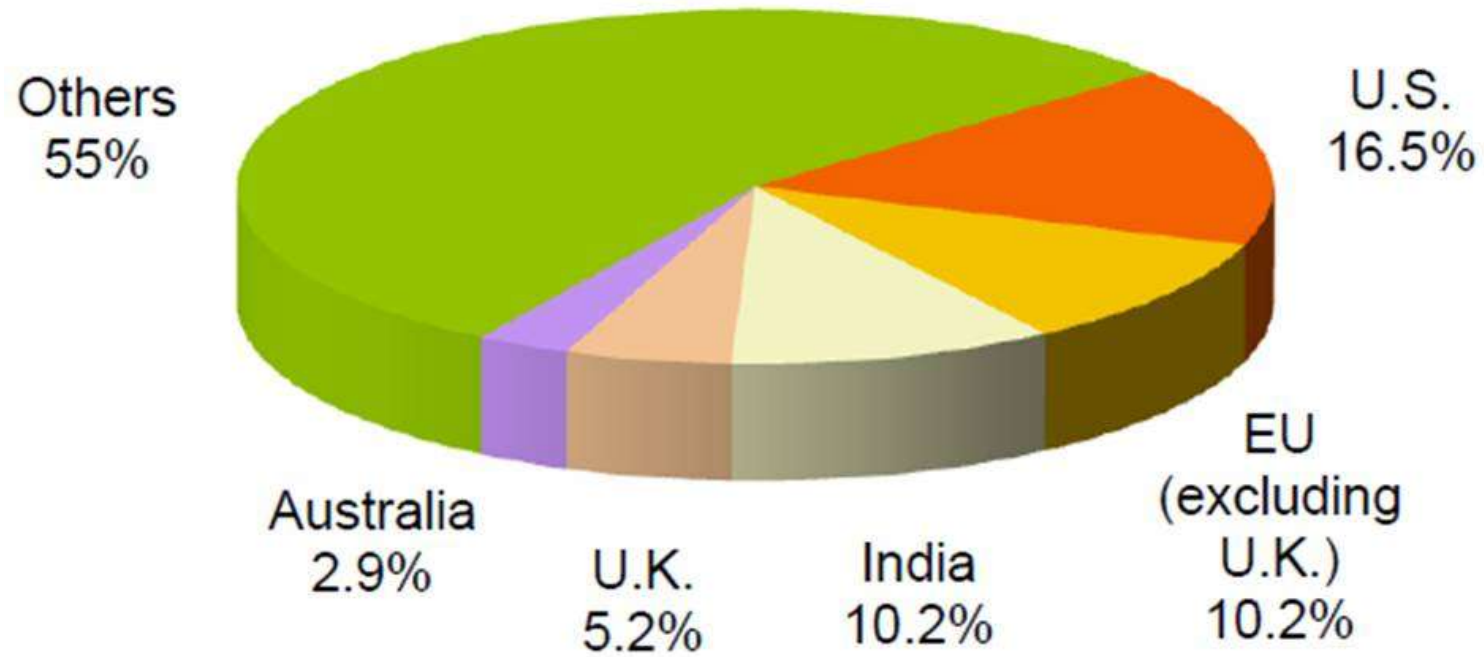
- Pertenecen a más de 240 países
- Empresas de todo tamaño
- Diferentes mercados de destino

Plataforma virtual de comercio electrónico, de alcance global y diverso

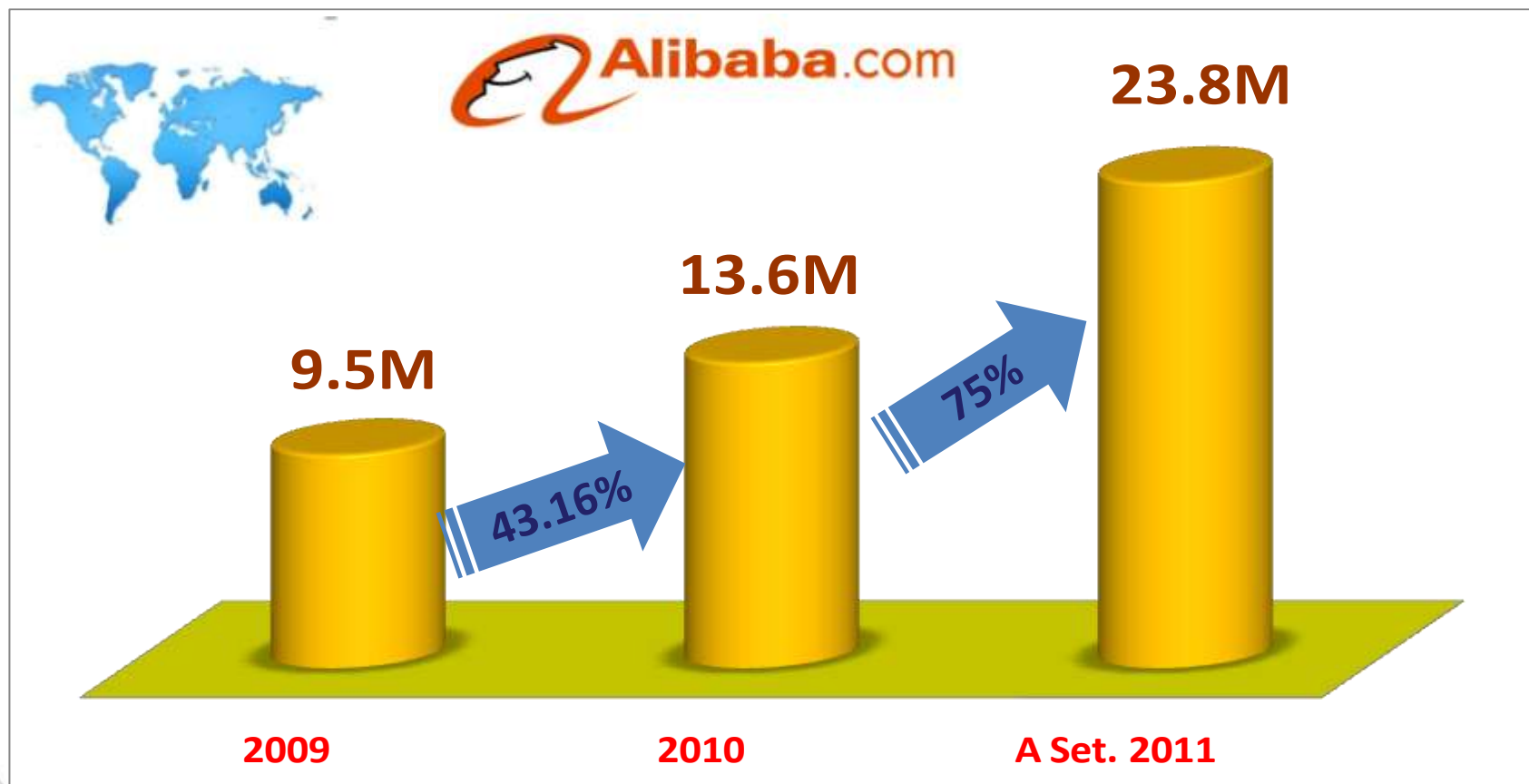


Cerca de 73 millones de usuarios

23.8 millones de usuarios en plataforma internacional!!



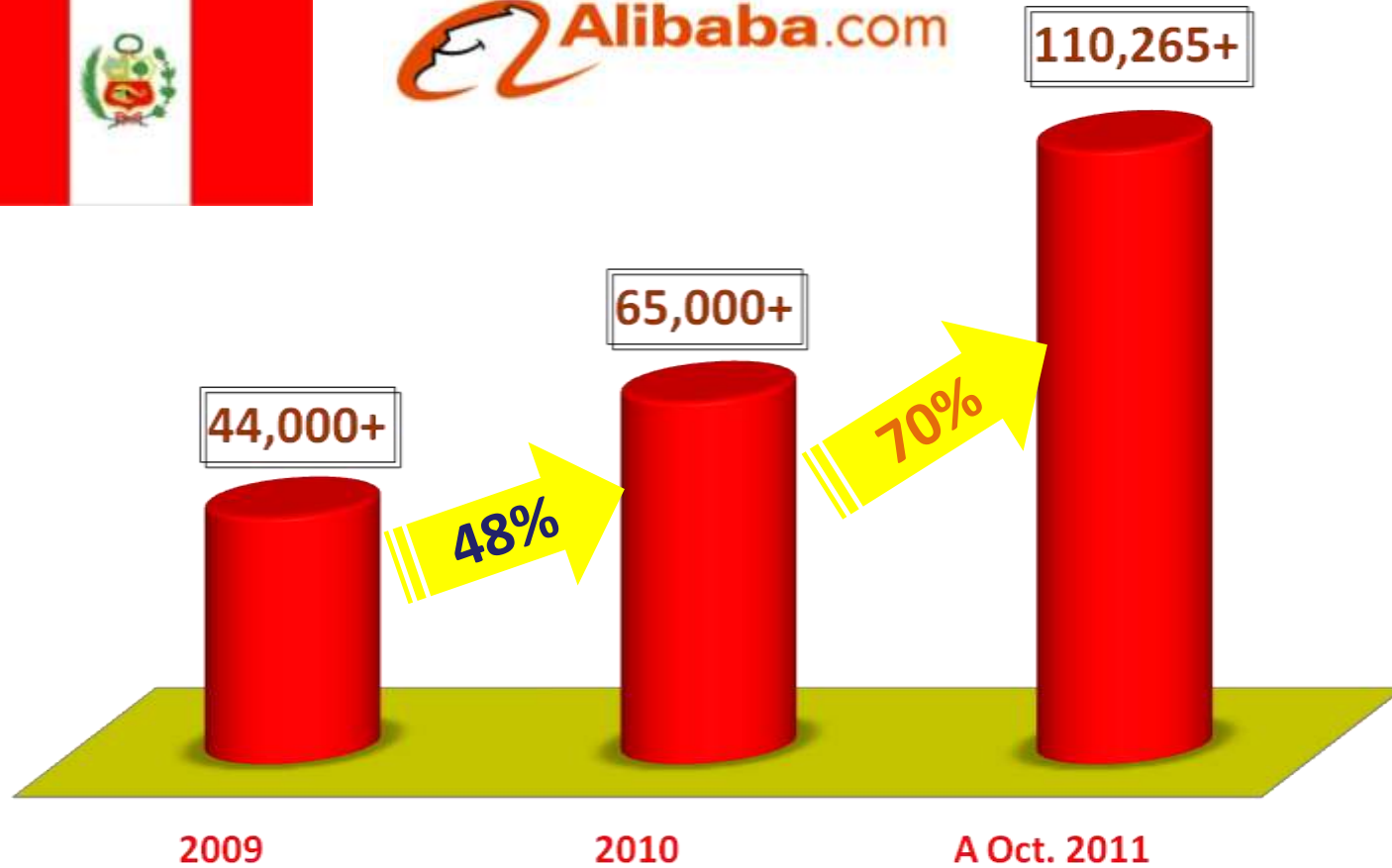
Usuarios plataforma internacional Alibaba.com



Source: Comparison
Overview for Q2 of 2009,
2010, 2011

151%

Usuarios Peruanos en Alibaba.com



Source: Comparison Overview for Q2
of 2009, 2010, 2011

Crecimiento 151% en últimos 2 años



Características y beneficios del alibaba.com

 **Alertas comerciales Gratuitas**
Informan últimas portunidades en Alibaba.com.

Esta información enviada a su correo permite conocer:

- ✓ Nuevos productos
- ✓ Tendencias del comercio
- ✓ Nuevos compradores o vendedores

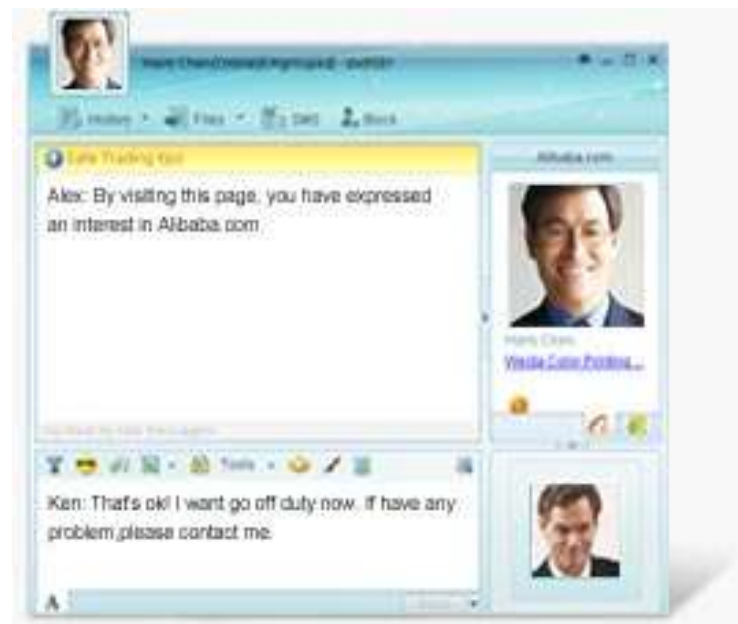
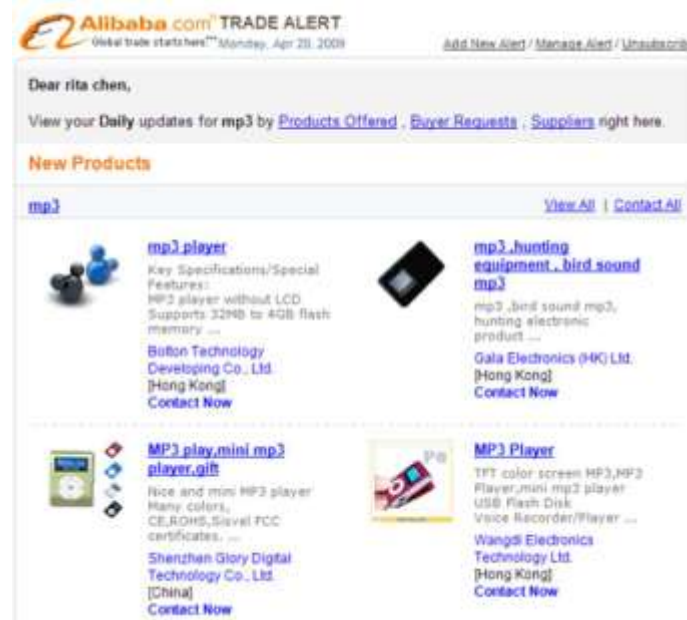
http://us.my.alibaba.com/tradealert/myalibaba/sub_scription_trade_alert.htm

 **TradeManager** sistema de comunicación en línea que permite dialogar con socios comerciales en tiempo real.

Con este servicio se puede:

- ✓ Contar con traducción
- ✓ Enviar archivos
- ✓ Revisar alertas comerciales

<http://trademanager.alibaba.com/>



Otras características y beneficios de alibaba.com



Tendencias del mercado

Obtener últimas tendencias de los productos más buscados, categorías con menos competencia y otros detalles más



http://www.alibaba.com/activities/latest_sourcing_trends.html



Centro de Comercio seguro

En Alibaba.com, su seguridad y la seguridad en línea es nuestro principal interés. Nuestro centro de seguridad puede ayudarlo a aprender cómo cuidarse y cuidar su negocio.

Services & Products

- Escrow
- Verification Services
- Inspection Service
- Fair Play Fund

Safe Trading Class

- Safe Buying
- Safe Selling
- Fraud Case Studies
- Banned Paid Members

Policies & Rules

- Product Listing
- IPR Protection
- Fraud & Dispute
- Service Agreement

Fraud Case Studies

- 8 tips for how to verify suppliers (summarized by Expert Member of Alibaba.com)
- 1. Check: How long supplier is there in market and dealing online if it is good to do business with a supplier which has...
- What is Gold Supplier? Is Gold Supplier trustworthy?
- Is Gold Supplier safe and trustworthy? What does the Gold...

Popular Tips

- How do I know if a Supplier is Reliable?
- 10 Signs of Online Scams
- Accounts Suspected of Fraud by Alibaba.com
- Member's Collection 1 (2010 - 2011)
- Be Cautious of Gold Supplier identity Theft

Report a Dispute

- Online Trade Dispute? Report It!
- Report Now!

Notices & Announcements

- Trade Dispute Rules ("Rules")
- Millions of website passwords posted online in hacker attack
- Accounts Suspected of Fraud by Alibaba.com Members
- The 25 Most Popular (and Worst) Passwords of 2011

Banned Paid Members

- Banned Paid Members (December, 2011)

http://resources.alibaba.com/trade_safe/home.htm

Alibaba.com - Publicaciones



Newsweek
PROMOTIONAL NEWS

The Essential Sourcing Tool
How to make the most of your sourcing trip

Alibaba.com
SuperDeals

Great products with pricing and details provided upfront.
To see what promotions are available, visit us at:
<http://www.alibaba.com/newsweek>

Where smart buyers find suppliers online

The graphic features a collage of various products including a clock, a lamp, a fan, a basket of goods, a pot, and a key, arranged in a grid-like pattern. A large orange banner with the Alibaba.com logo is prominently displayed in the center.



Find automotive, accessories & parts on Alibaba.com!

- Get direct access to thousands of quality suppliers
- View the latest products and designs
- Find new products worldwide instantly

Search

Go to www.alibaba.com
Start your search for new auto parts & accessories today!

Alibaba.com
"Global trade starts here."

The graphic features three small images of automotive parts: a car wheel, a car battery, and a car tire. A large orange banner with the Alibaba.com logo is prominently displayed in the center.

Alibaba.com - Participando en Tradeshows



Alibaba.com - Llegando a compradores



Travel costs eating away at your profits?

Sourcing on Alibaba.com is free, and can save you time, too

Alibaba.com®

This panel features a background image of several coins and a laptop displaying the Alibaba.com website. A large orange arrow points from the text towards the laptop. The Alibaba.com logo is at the bottom right.

Where smart buyers find suppliers online.



Problems reaching quality suppliers?

Chat with suppliers live, or send them a message now

Alibaba.com®

This panel features a background image of a man sitting at a desk with a laptop displaying the Alibaba.com website. A large orange arrow points from the text towards the laptop. The Alibaba.com logo is at the bottom right.

Where smart buyers find suppliers online.



Still lugging around samples?

Suppliers on Alibaba.com deliver worldwide

Alibaba.com®

This panel features a background image of a woman with a suitcase walking towards an airplane. A large orange arrow points from the text towards the laptop. The Alibaba.com logo is at the bottom right.

Where smart buyers find suppliers online.



Still sourcing the old fashioned way?

Search, browse and get in touch with quality suppliers instantly

Alibaba.com®

This panel features a background image of a person looking at a large document with a red highlighter. A large orange arrow points from the text towards the laptop. The Alibaba.com logo is at the bottom right.

Where smart buyers find suppliers online.

PYMEALMUNDO

Objetivos	Indicadores (Ago. 2013)
Expandir oportunidades para crecimiento de empresas peruanas en mercados nacionales e internacionales Desarrollar modelo de apoyo a empresas peruanas para acceder a mercados vía comercio electrónico	• 25.000 empresas peruanas beneficiarias del Programa • 6,000 empresas ofrecen productos en internet • Exportaciones de empresas beneficiarias crecen 12% al final del programa

Logros Vs Objetivos

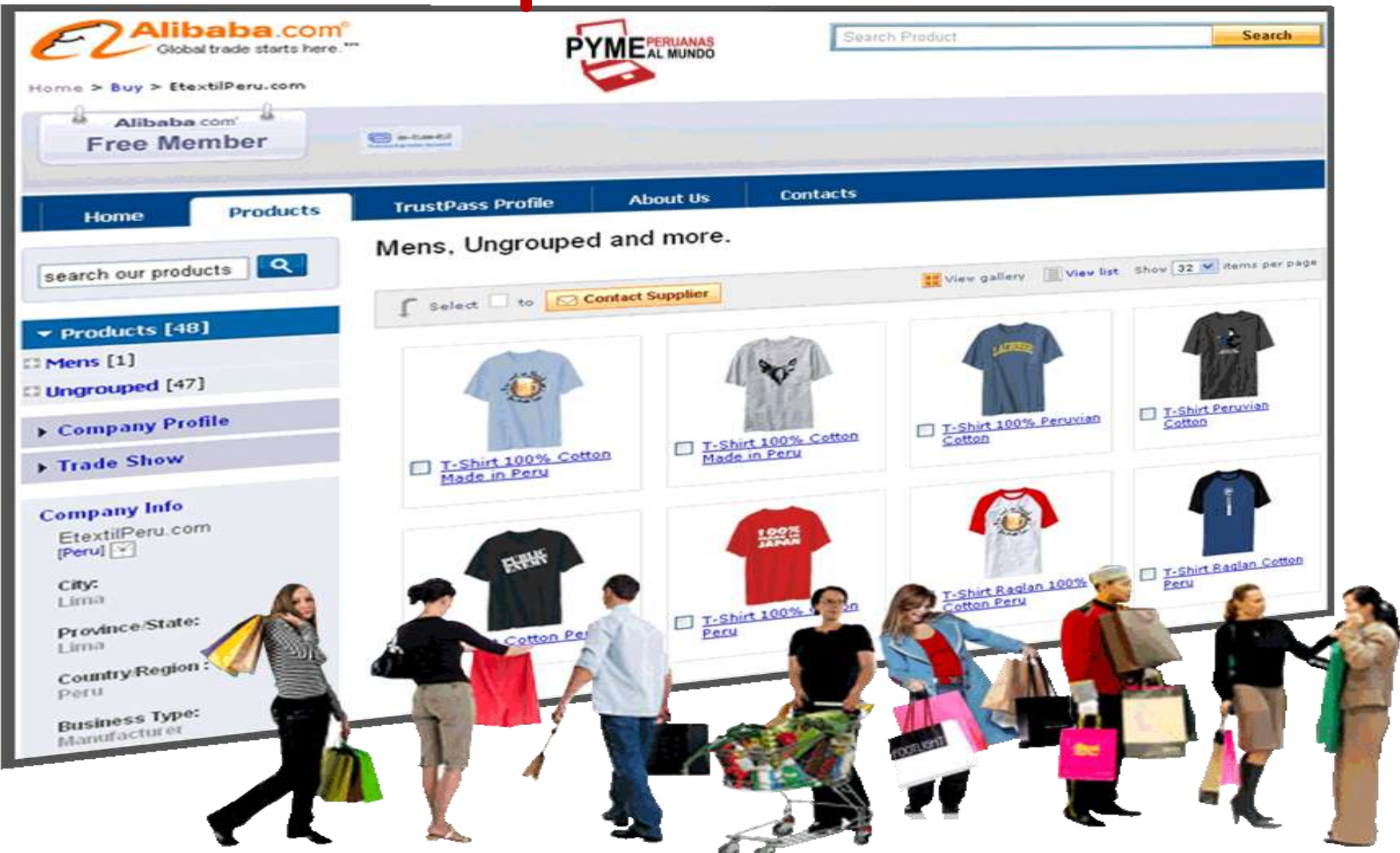
Objetivos - 31/12/2011
■ 7,000 beneficiarios ■ 1,000 beneficiarios ofreciendo sus productos

Logros - 31/12/2011
■ 7,000 beneficiarios ■ 1,395 beneficiarios ofreciendo sus productos

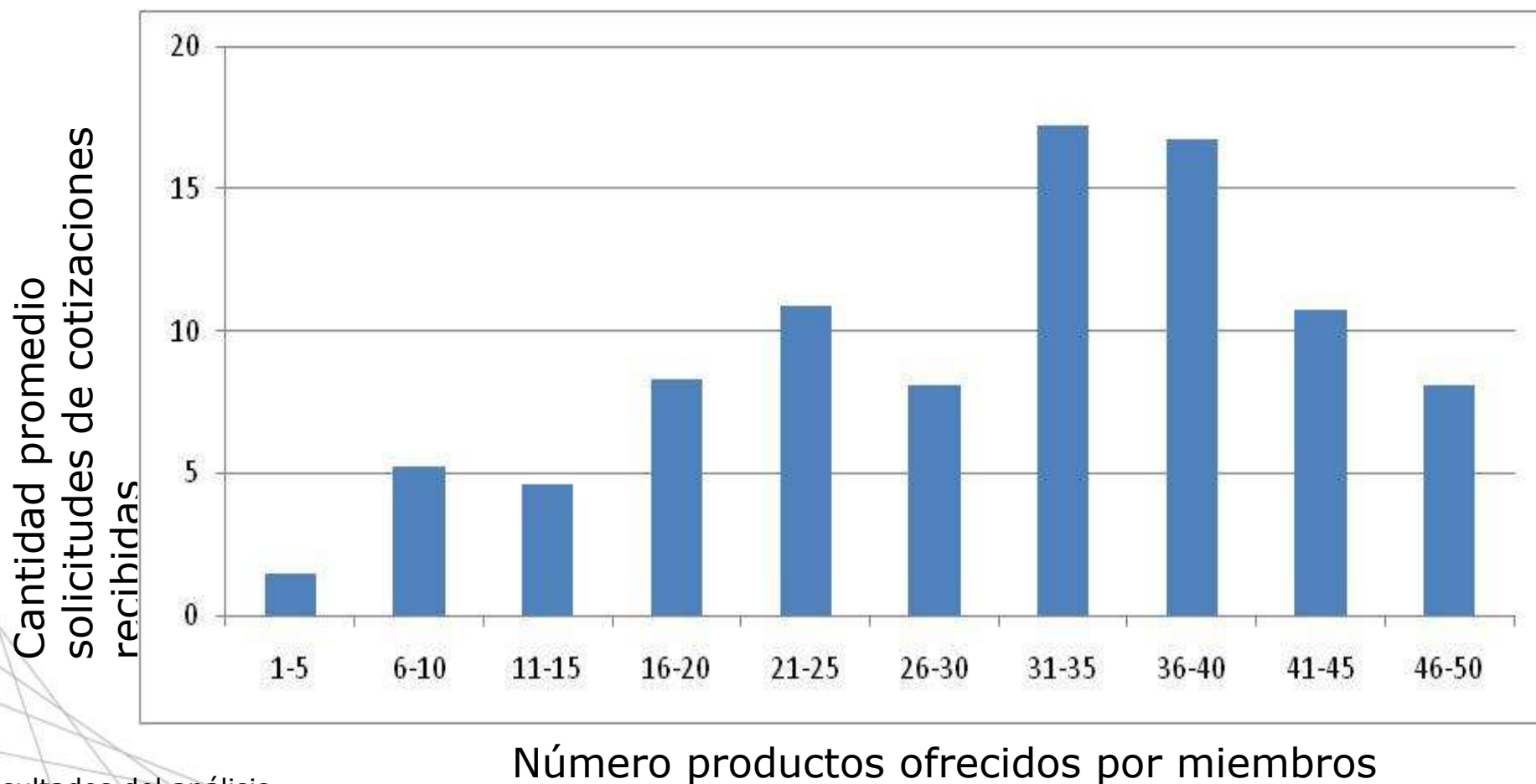
+ 7,000 empresas



1,395 empresas ofrecen productos



El 100% de beneficiarios que ofrecen productos en alibaba.com han recibido al menos una solicitud de cotización



De Oct. 2010 a Dic. 2011

50

Seminarios y charlas

+ 8,500

Asistentes



85 talleres

Capacitación práctica
¿Cómo usar
alibaba.com?

+ 1,250 personas
capacitadas



Empresas peruanas en Pymealmundo y Alibaba.com





*"Internet y los mercados b2b como alibaba, han empezado a marcar el inicio de un nuevo orden en la economía global. Hoy es posible reunirnos con un cliente en Nueva York y un proveedor en La Victoria al mismo tiempo, coordinar y resolver problemas sin movernos de nuestro escritorio."
(Carolina y Jorge Luis Filinich - Impulsa Perú*



[Join Free](#) | [My Alibaba](#)

Search Product:

Search



impulsa IMPULSA PERU

[Home](#)

[Products](#)

[TrustPass Profile](#)

[About Us](#)

[Contacts](#)



Welcome to our site!

We believe in great service every time, all the time

We are pleased to introduce our company as an alternative in the manufacturing of garments and fabrics.

We are specialized in knitted fabrics, as well as, in the manufacture of garments for the export markets offering a quick response over your ...

[▶ Read more](#)



[Contact Supplier](#)



search our products

Go

IMPULSA PERU

[Lima, Peru]

A&V Checked

[Add Company to Favorites](#)

◆ [Product Showcase \[7\]](#)

» [Products \[37\]](#)

✚ [PERUVIAN TEXTILES \[21\]](#)

✚ [Health Food \[12\]](#)

✚ [Ungrouped \[4\]](#)



"Pensaba posicionar nuestra marca con clientes en China y USA, pero gracias a PYMEALMUNDO y el apoyo de Alibaba.com, empresas de Latinoamérica ingresan a nuestro portal. Estamos cerrando trato con empresa Uruguaya para introducir todas nuestras líneas. PYMEALMUNDO y Alibaba.com sirven efectivamente para generar negocios!" (Carlos Cruz - Corp. Gráfica Navarrete)

Alibaba.com
Free Member



Corporacion Grafica Navarrete S.A.

Home

Products

TrustPass Profile

About Us

Contacts

search our products



Stickers, Collectables, Books and more.



Select ☐ to

Contact Supplier



View gallery



View list

Show

32

items per page

Products [14]

Stickers [8]

Collectables [2]

Books [4]

Company Profile

Trade Show

Company Info



☐ [Books](#)



☐ [Catalogues Brochures](#)



☐ [sketch books](#)



☐ [Sticker Albums](#)

MOLI EXPORT

"Mi negocio se inició con poco capital. Ingresé a Alibaba.com hace un tiempo atrás. Ahora exporto productos naturales Peruanos y he podido encontrar clientes en Holanda, Austria, Finlandia, EEUU, Australia y Alemania" (Rodolfo García - Moliexport).



Search Product

Alibaba.com®
Free Member

 Moli Export

Home

Products

TrustPass Profile

About Us

Contacts

▼ Products [23]

⊕ Aquatic Products [5]

⊕ Health Food [13]

⊕ Ungrouped [5]

► Company Profile

► Trade Show

We are a growing company in Lima-Peru, who can produce and export many products from food industry relationated with exotic fruits and vegetables like pulps concentrated, jams, nectars, dry spices, vegetables, etc.

We also have a big range of dry sea food like sea cucumbers, fish maws, abalones, scallops, giant top shell meat, etc

In Moliexport we have multipropose facility that let us produce any requiremente that you might have.

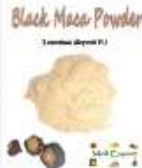
Please contact Us for further information.

[Read more](#)



New Products

[See more](#)

 <u>Aquaie Capsules</u> <u>100% natural</u>	 <u>Dry Limpets</u>	 <u>Cat's Claw Powder</u> <u>(Uncaria Tormentosa)</u>	 <u>Aquaie Powder</u> <u>(Mauritia Flexuosa)</u>	 <u>Jatropha Macrantha Powder 100% Pure</u>
 <u>Red Maca Powder</u> <u>100% Pure from Peru</u>	 <u>Black Maca Powder</u> <u>100% Pure</u>	 <u>Dry Top Shell Meat</u> <u>(Thais Chocolata)</u>	 <u>Camu Camu Powder</u>	 <u>Lucuma Powder</u> <u>100% Pure</u>



"Mi empresa comercializa accesorios textiles; la inscribí en PYME Peruanas al Mundo, obtuve mi cuenta en Alibaba.com, colgué 10 productos y a las 2 semanas tuve un primer pedido de Australia".
(Michael Vidal - Garment Solutions SAC)

Alibaba.com
Free Member

GARMENT SOLUTIONS S A C

COMEXPERU
Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Home

Products

TrustPass Profile

About Us

Contacts

New Products

[See more](#)

search our products



Ungrouped [22]

Company Profile

Trade Show

Company Info

GARMENT SOLUTIONS
S A C

[Peru] ☐

City:
LIMA

Province/State:
LIMA

Country/Region :



[Peruvian artisanal socks](#)



[Peruvian artisanal socks](#)



[Peruvian artisanal socks](#)



[Peruvian artisanal socks](#)



[Inka pants](#)



[Inka pants](#)



[Peruvian finger puppets](#)



[Peruvian Mittens without fingers](#)



[Peruvian Mittens without fingers](#)



[Peruvian artisanal gloves](#)

Busquemos algunos productos
peruanos en internet

Ahora está en tus manos...



No dejes pasar esta oportunidad!!



Regístrate en pymealmundo.com.pe



www.pymealmundo.com.pe



Encuétranos en



Buscar

Viernes 20 de enero del 2012 | 9:59 am

[Enlaces](#) [Preguntas Frecuentes](#) [Ayuda](#)

[Inicio](#)

[Nosotros](#)

[Blog](#)

[Foro](#)

[Aula Virtual](#)

[Contáctenos](#)

EVENTOS

DIAPPOSITIVAS

VIDEOS



REGÍSTRATE y ofrece
tus productos **ON-LINE**
fácil y SIN costo

a más de **70** **MILLONES**
DE PERSONAS

[Regístrate ahora](#)

En coordinación con



Organiza:



SEMANARIO



REGÍSTRATE
EN NUESTRO
PROGRAMA
Y RECIBIRÁS
GRATIS EL

PUBLICACIONES DESTACADAS



Visita nuestro
Aula Virtual



Caso de éxito: Corporación
Gráfica Navarrete

Aprendiendo a exportar



Artículo destacado
Diario El Comercio



Diapositivas del
Seminario en Promperu
21 de Octubre de 2011

Muchas Gracias!

COMEXPERU

Sociedad de Comercio Exterior del Perú



pyme@pymealmundo.com.pe

Bartolomé Herrera No. 254, Miraflores

Teléfono: 625-7700

Fax: 625-7701

www.pymealmundo.com.pe