Seminarios Miércoles del exportador

Plataformas de eCommerce para exportación: Cómo elegir la mejor opción para tu negocio

Lima, 10 de junio de 2026

Nicolás Leal

CEO LAP Global / Consultor CEPAL

nicolas@lapglobal.io

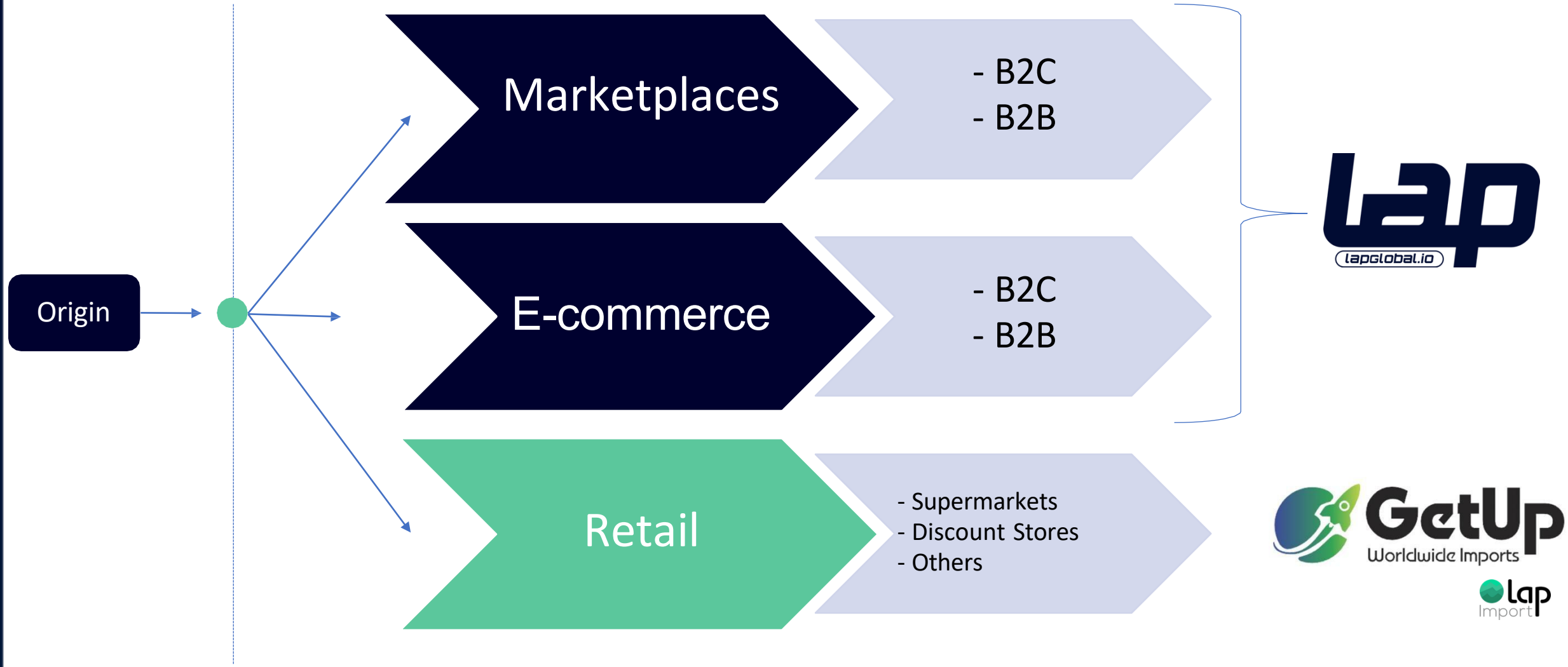
PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

prom perú

Perú

1 Intro

prom perú

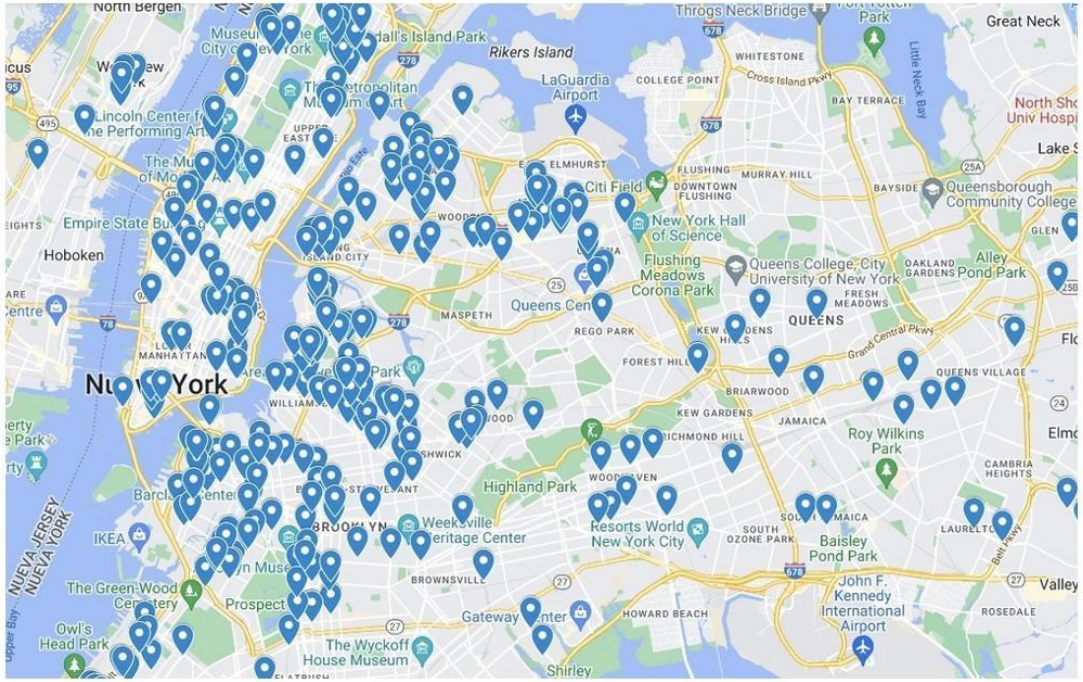

Origin
Marketplaces
- B2C
- B2B
E-commerce
- B2C
- B2B
Retail
- Supermarkets
- Discount Stores
- Others
lap
lapglobal.io
GetUp
Worldwide Imports
lap
Import

Crossborder Retail

Inicios

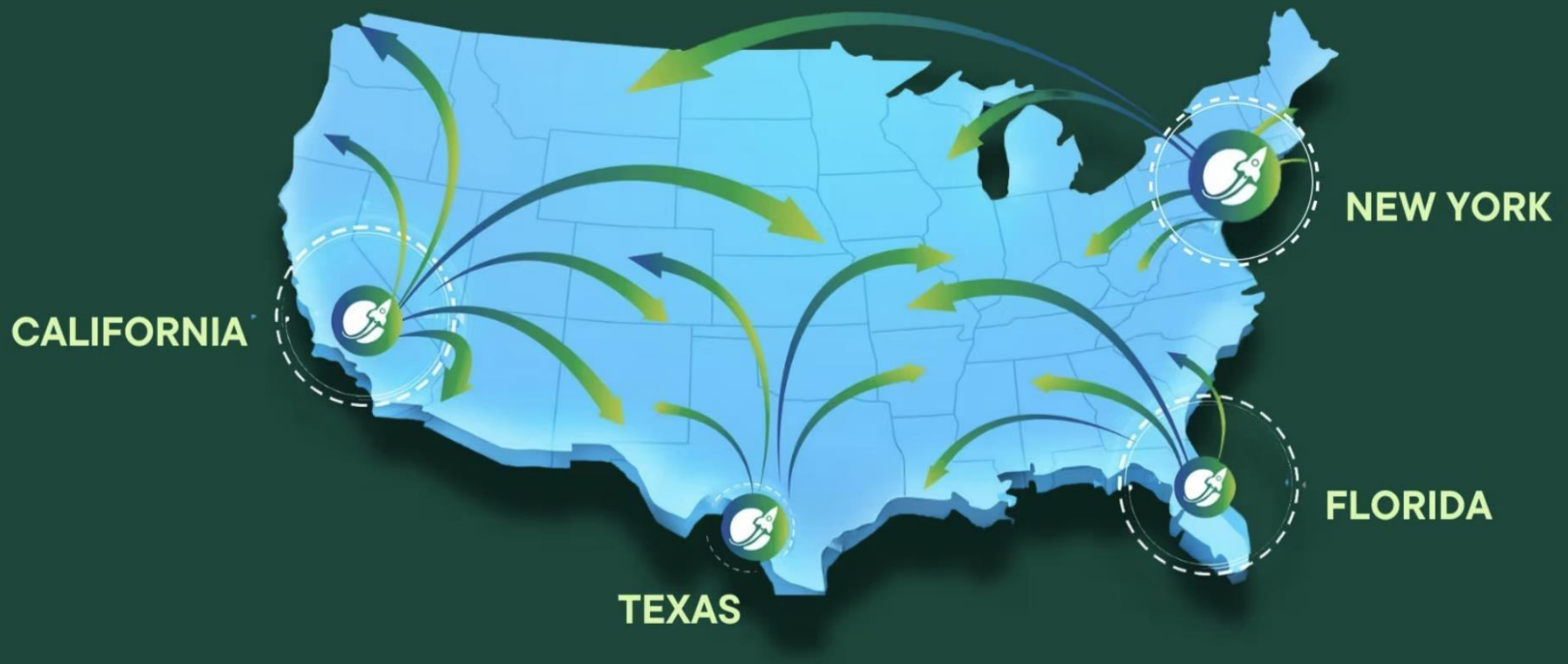
Lap Imports nace en 2014 en Nueva York, dedicándose a la importación y distribución en gran parte del territorio del Noreste. Actualmente, importamos más de 400 marcas mensualmente y las distribuimos a través de distribuidores asociados.

En 2017, ya contábamos con **más de 1,200 puntos de venta** en toda la costa noreste.



Distribución directa hasta el 2017

We Operate In



ESPACIOS PARA
TUS PRODUCTOS

ESPACIOS PARA
TUS PRODUCTOS

ESPACIOS PARA

TUS PRODUCTOS

ESPACIOS PARA
TUS PRODUCTOS

ESPACIOS PARA
TUS PRODUCTOS

“INTRO DEALS”

DEALS ENTRADA

- **Free fill:** Retailer recibe productos gratis para colocarlos en góndolas.
- **BUY 1, GET 1 FREE:** Cliente compra 1 producto y recibe otro igual sin costo.
- **Slotting Fee:** Tarifa que se paga a retailer para garanzitar espacio en góndola.

DEMOS

- **Duración:** Cada demo dura 3 horas.
- **Incluye:** Una promotora, logística y productos necesarios para la muestra.
- **Costo:** Varía entre $130 y $150 si se organiza sin una agencia intermediaria.

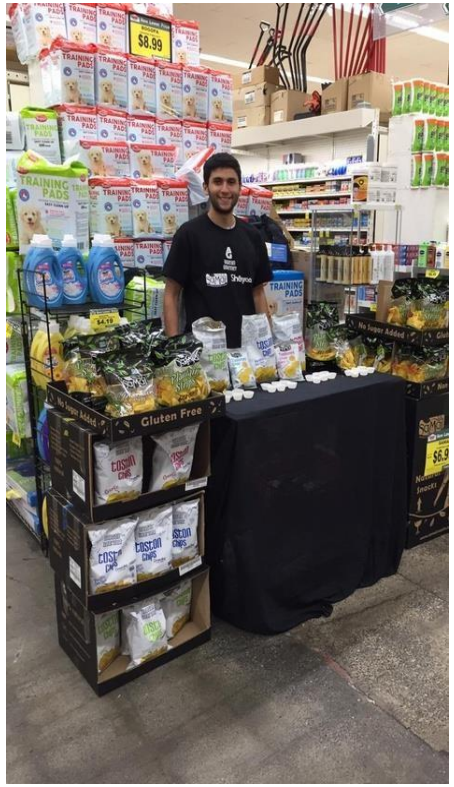
PROMOCIONES TRIMESTRALES (Q1, Q2, Q3, Q4)

- **BUY 2, GET 1 FREE:** Cliente compra dos productos y recibe otro igual sin costo.
- **25% DCTO:** Reducir precio a cliente un 25%
- **MCB (Marketing Contribution Budget):** Presupuesto aportaro por la marca para financiar promociones y actividades de marketing.

COMISIONES

- **$1 por caja vendida**
- **$10 por cuenta nueva**

TRADE MARKETING: DEMOS



SUPERMERCADOS Y TIENDAS

GetUp Worldwide Imports

TARGET

VONS

Burlington

Ralphs

Walmart

Publix

T.J.maxx

Marshalls

HomeGoods

WHOLE FOODS MARKET

TRADER JOE'S

RITE AID

THE FRESH MARKET

Kroger

CVS

Sedano's

ROSS

Walgreens

Global

Espíritu Global.

Infraestructura de comercio transfronterizo impulsada por IA

Ayudando a marcas a vender globalmente a través de marketplaces—
sin construir su propia infraestructura.

Qué es LAP Global

Infraestructura de Marketplaces Transfronterizos para que las marcas vendan en marketplaces globales—sin construir una propia

Mercados de Origen

Chile · México · Colombia · Brasil · Ecuador · Perú · USA

Mercados de Destino

USA · Canadá · México · Chile · Colombia · Brasil · Perú · Europa

La marca controla

Cuentas de marketplace
Ingresos de ventas
Inventario

LAP proporciona

Tecnología
Optimización
Operaciones
Gestión de crecimiento

De SaaS a SwaS a AwaS

Evolución de los modelos de gestión de marketplaces

1

SaaS

Software as a Service

Herramientas de software, la marca lo hace todo. Modelo tradicional donde las marcas gestionan sus propias operaciones de marketplace.

¿Quién opera? **La marca**

2

SwaS

Software with a Service

Software + equipo humano de operaciones. Modelo híbrido que combina tecnología con soporte operacional.

¿Quién opera? **Marca + Proveedor**

3

AwaS

Agents with a Service

Agentes de IA + KAMs humanos orquestando todo. El nuevo modelo de LAP donde la IA hace el trabajo.

¿Quién opera? **IA + Humanos**

AwaS es el nuevo modelo de LAP

Donde la IA hace el trabajo y los humanos supervisan. Este modelo híbrido permite una gestión escalable y de alto rendimiento de marketplaces, con agentes de IA manejando la carga operativa mientras los KAMs humanos proporcionan supervisión estratégica.

Agents with a Service (AWAS)

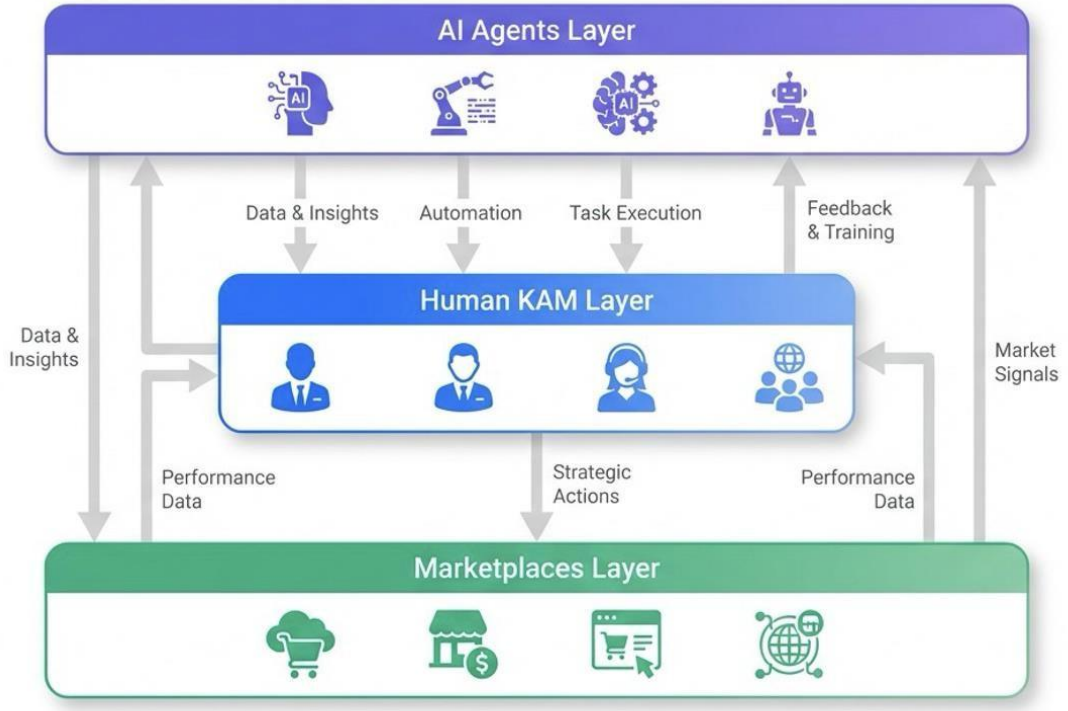
Operaciones de marketplace gestionadas por agentes IA orquestados por KAMs humanos

Los agentes IA automatizan

- Análisis de datos
- Optimización de listings
- Ajustes de precios
- Monitoreo de inventario
- Generación de contenido
- Gestión de tickets
- Categorización
- Alertas y reportes

Los KAMs humanos proporcionan

- Estrategia y objetivos
- Gobierno y cumplimiento
- Relaciones con marketplaces
- Coordinación logística
- Manejo de excepciones
- Priorización de crecimiento



Modelo híbrido → gestión escalable y de alto rendimiento con IA haciendo el trabajo y humanos supervisando

Cómo escalan las marcas con LAP

14 sub-etapas en 3 fases para el éxito en marketplaces globales

+400 clientes activos

Three fases: Pre-Export | Set Up | Growth

Pre-Export + Set Up = Onboarding | Growth = Ciclo continuo

PRE EXPORT → SET UP → GROWTH

(Etapas 1-3)	(Etapas 4-6)	(Etapas 7-14)
1. Regulations Compliance, taxes, import rules, FDA	**4. Account Creation** Data collection, compliance validation	**7. Listing Opt. • 8. Logistics Opt.**
2. Market Research Volume, keywords, demand analysis	**5. Product Catalog Creation** SKU structuring, images, specs	**9. Inventory Mgmt • 10. Mkt**
3. Pricing Strategy Landed cost, profitability model	**6. Listing Uploads** SEO titles, attributes, content	**11. Brand Registry • 12. Reviews**
		13. Dynamic Pricing • 14. Finance

Agentes IA + Infraestructura operativa + Experiencia humana. **Pre-Exportación + Set Up = Onboarding** | **Growth = ciclo continuo impulsado por IA**

Etapa 1 — Pre-Exportación

Preparando a la marca para Marketplaces Globales

1. Regulaciones

Cumplimiento, impuestos, reglas de importación, requisitos FDA y documentación regulatoria para el comercio transfronterizo.

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 1g	
Protein 3g	
Vitamin A	10%
Vitamin C	8%
Calcium	20%
Iron	45%

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

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

Nutrition Facts
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	
Includes 10g Added Sugars	20%
Protein 3g	
Vitamin D 2mcg	10%
Calcium 260mg	20%
Iron 8mg	45%
Potassium 235mg	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.

- ✓ Compliance
- ✓ Impuestos
- ✓ FDA
- ✓ Reglas import

2. Investigación de Mercado

Análisis de volumen, investigación de keywords, ajuste de categoría, análisis de demanda y evaluación de competencia.

- ✓ Volumen
- ✓ Keywords
- ✓ Demanda
- ✓ Competencia

3. Estrategia de Precios

Cálculo de costo landed, análisis de take rate, planificación de gastos publicitarios y desarrollo de modelo de rentabilidad.

GROCERY & GOURMET FOOD (PVP >$15) · REF.15.0% · ARANCEL 10.0%

PVP marketplace	$19.99
— Referral Fee (15.0%)	($3.00)
— FBA Fee (0.302 kg fact.)	($3.52)
— Storage 2m (0.0,534 ft³)	($0.08)
— Inbound Placement	($1.75)
— Flete marítimo/u	($0.68)
— Inland USA/u	($0.20)
— Arancel (10.0% FOB)	($0.95)
— Comisión LAP (0%)	($0.00)
= Neto para FOB	$9.81
FOB solicitado	$9.53
Precio mínimo rentable	$19.66

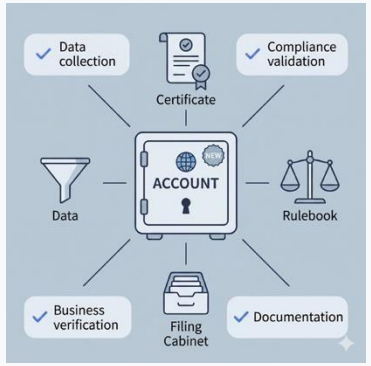
- ✓ Costo landed
- ✓ Take rate
- ✓ Gastos ads
- ✓ Rentabilidad

Etapa 2 — Configuración

Construyendo la Infraestructura de Marketplace

4. Creación de Cuenta

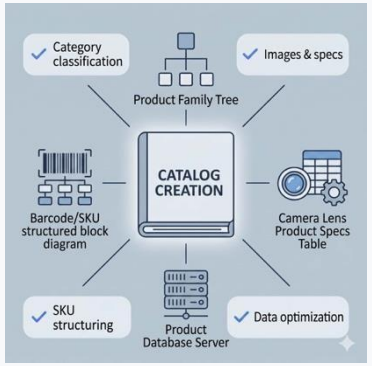
Recolección de datos y validación de compliance antes del envío al marketplace, incluyendo verificación documentación.



- Validación compliance
- Recolección datos
- Verificación negocio
- Documentación

5. Creación de Catálogo

Estructura de SKUs, imágenes, especificaciones, clasificación por categoría y optimización de datos para integración con marketplaces.



- Estructura SKU
- Imágenes y specs
- Clasificación cat.
- Optimización datos

6. Carga de Listings

Títulos SEO, atributos, optimización inicial de contenido y mejoras de primera pasada para visibilidad en marketplace.

- Títulos SEO
- Atributos
- Optimización contenido
- Visibilidad

Etapa 3 — Growth

Escalando el rendimiento en Marketplaces — Ciclo de mejora continua

Iteración siempre activa

Impulsada por agentes IA y orquestación KAM para optimización continua.

Experimentos basados en datos

En listings, anuncios, precios y gestión de inventario.

8 Pilares de Crecimiento

- Gestionado vía framework LAP
- Optimización impulsada por IA

1. Listing Optimization
2. Logistics Optimization
3. Inventory Management
4. Marketing & Ads
5. Brand Registry
6. Reviews Management
7. Dynamic Pricing
8. Financial Performance

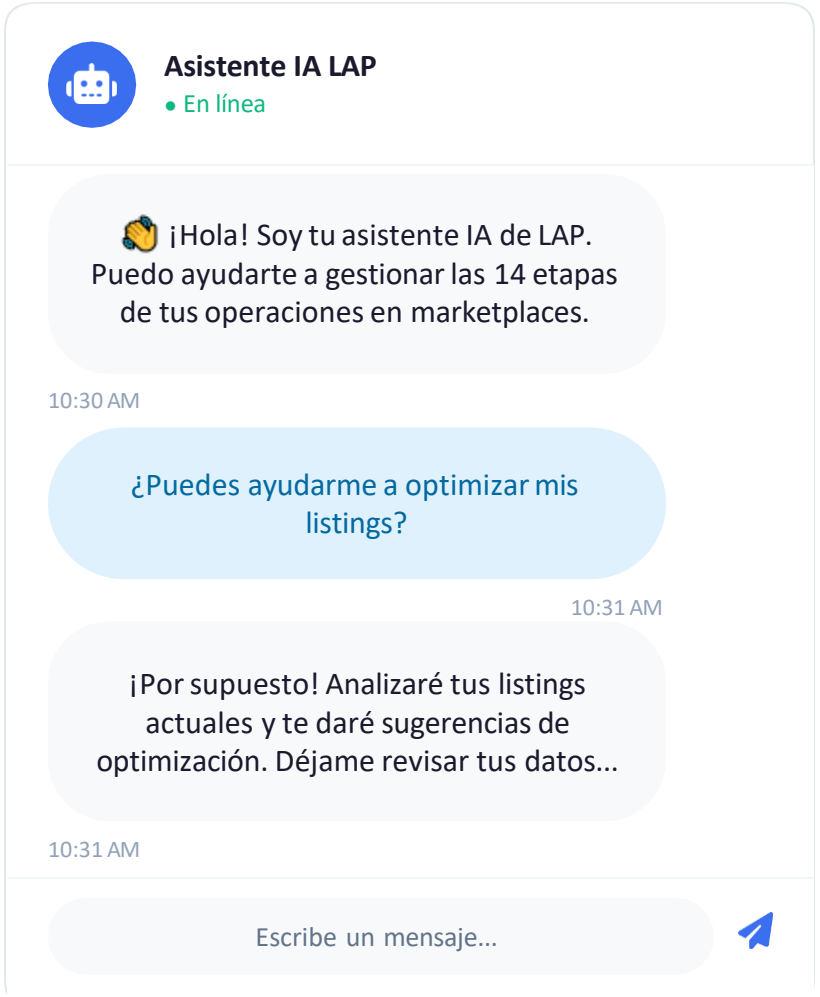
Un Chat. 14 Sub-Etapas. Totalmente Orquestado.

La infraestructura de IA de LAP gestiona todas las etapas de operación en marketplaces desde una interfaz de chat unificada.

Onboarding (Etapas 1-6)

1. Regulaciones
2. Investigación de Mercado
3. Estrategia de Precios
4. Creación de Cuenta
5. Carga de Catálogo
6. Optimización Listings

Capacidad KAM: 15 → 50+ clientes por KAM con automatización IA



Crecimiento (Etapas 7-14)

7. Optimización
8. Logística
9. Inventario
10. Marketing
11. Registro
12. Reseñas
13. Precios
14. Performance

Cada sub-etapa es gestionada por un agente de IA dedicado, accesible desde una única interfaz.

Agentes Growth

AI-powered marketplace optimization system with dedicated agents for each growth pillar

Entrada: Pilares de Growth

- Optimización de Listings
- Marketing y Publicidad
- Precios Dinámicos
- Gestión de Inventario
- Gestión de Reseñas

Cluster de Agentes IA

- Agente de Optimización de Listings
- Agente de Optimización de Ads
- Agente de Precios Dinámicos
- Agente de Monitoreo de Inventario
- Agente de Análisis de Sentimiento

Salida: Métricas

CTR↑
Tasa de Clics

Conv↑
Conversión

Buy Box↑
Visibilidad

Revenue↑
Ventas

Capa de Orquestación KAM

Estrategia
Posicionamiento de mercado

Gobernanza
Supervisión de cumplimiento

Alineación
Establecimiento de metas

Cada pilar de crecimiento está soportado por agentes de IA dedicados, todos orquestados a través de la capa KAM para un rendimiento óptimo.

La Ventaja Lograda

Por qué las marcas eligen LAP

Expansión Global Rápida

Operaciones impulsadas por IA + expertise en marketplaces

Acelera tu expansión global con operaciones impulsadas por IA y expertise profundo en marketplaces. Lanza y escala más rápido con procesos optimizados.

- Operaciones IA
- Expertise marketplaces
- Rápida escalabilidad

Infraestructura Escalable

KAMs gestionan 50+ clientes (vs. 15 hoy)

Escala tus operaciones con automatización IA y procesos estandarizados. Los KAMs pueden gestionar 50+ clientes eficientemente.

- 50+ clientes por KAM
- Automatización IA
- Procesos estandarizados

Crecimiento Basado en Datos

8 pilares de crecimiento, optimización continua

Aprovecha 8 pilares de crecimiento para optimización continua. Experimentos respaldados por datos en listings, ads, pricing e inventario.

- 8 pilares
- Optimización continua
- Respaldado por datos

Automatización Primero

Listo para cross-border, escala con demanda

Diseñado para comercio transfronterizo con automatización en su núcleo. Escala sin problemas con las demandas de tu negocio.

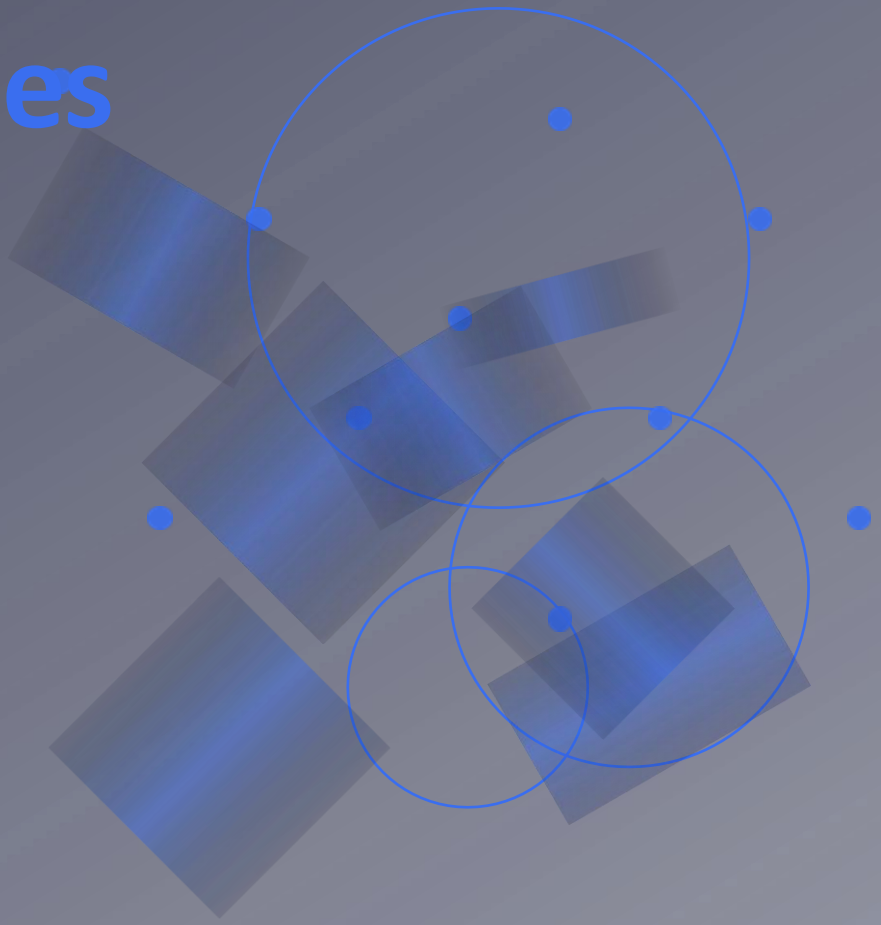
- Automatización primero
- Listo para cross-border
- Escala con demanda

Conectando Marcas
con Marketplaces Globales

Comercio Transfronterizo Impulsado por IA

Transforma la presencia global de tu marca con nuestra infraestructura inteligente de marketplaces. Orquestamos cada aspecto del comercio transfronterizo, desde el cumplimiento hasta la optimización de crecimiento.

- 14 Sub-Etapas
- Agentes IA
- Soporte 24/7
- Alcance Global



400+
Clientes Activos

50+
Países

98%
Tasa de Éxito