

























Subtema: Comercio electrónico transfronterizo

Comercio electrónico transfronterizo	
	<p>¡Qué bonito stand, María!</p> <p>Dime, ¿estos productos son los que exportas? ¡Realmente se ven muy interesantes!</p>
	<p>¡Gracias, Exporberto!</p> <p>Y quisiera ampliar mi mercado. ¿Tú crees que el comercio electrónico podría ayudarme a vender más?</p>
	<p>Claro que sí, María.</p> <p>Como somos exportadores, la mejor opción para nosotros es el comercio electrónico transfronterizo.</p>
	<p>No me suena para nada familiar. ¿En qué consiste?</p>
	<p>El comercio electrónico transfronterizo se refiere a las compras que realizan por internet los clientes desde el extranjero a través de dispositivos electrónicos como computadoras, teléfonos móviles o <i>tablets</i>.</p> <p>¡Hay que ponernos las pilas, María! Si queremos incrementar nuestras ventas, tenemos que participar en mercados electrónicos y estar preparados para la internacionalización de nuestros productos utilizando el internet como canal de comercialización.</p>
	<p>Tú siempre tan actualizado, Exporberto. Quisiera saber más sobre cómo funciona.</p>
	<p>El comercio electrónico transfronterizo no solo se trata de exportar usando Internet. Si no, que hay variables que se deben tomar en cuenta.</p>
	<p>Umm, variables... ¿Cómo cuáles?</p>
	<p>Por ejemplo, si el Estado está creando un ecosistema digital favorable para los inversionistas y empresarios en el ámbito del comercio electrónico.</p> <p>También, hay que considerar que las marcas globales pueden ofrecer un único producto para todos sus mercados mientras que las marcas pequeñas podrían tener restricciones en algunos mercados.</p>
	<p>¡Esos tips sí que son importantes! ¿Alguno más que deba tener en cuenta?</p>

	<p>Sí, hay que tomar en cuenta el idioma, la estrategia de ingreso al país de destino utilizando un <i>e-marketplace</i> bien posicionado.</p> <p>Esto ayudará a que tu producto sea más visible y puedas vender más rápido.</p>
	<p>¡Perfecto! Ya sé cómo quiero que sea mi página web. ¿Eso es todo?</p>
	<p>No, María. Además, se debe de realizar un análisis de partida arancelaria y revisar todas las regulaciones vigentes en el mercado destino.</p> <p>Finalmente, elegir si el modelo de negocio será B2C, es decir, si el producto va directamente al consumidor final o B2B, con ventas de mayor cuantía.</p> <p>De acuerdo a ello, se deberá definir los volúmenes que se podrán enviar y qué tipo de operador o almacén se requerirá.</p>
	<p>¡Wow! En estos tiempos, parece que es una excelente oportunidad hacer comercio electrónico. Pero tenemos que ir bien preparados, ¿no?</p>
	<p>¡Así es! No se trata solo de saber vender <i>online</i>, entregar el producto y cobrar lo vendido, sino que para tener éxito hay que capacitarse y tener toda la información necesaria.</p>
	<p>Y, cuando uno toma la decisión de hacer comercio electrónico transfronterizo, ¿dónde y cómo se ofrecen los productos?</p>
	<p>Ah, para tomar la decisión de hacer comercio electrónico transfronterizo, primero tienes que tener claro: los costos de producción, embalaje y distribución de tus productos.</p> <p>Además, tener en cuenta los aspectos regulatorios de tu producto.</p> <p>Considera también que cuando vendes <i>online</i> la respuesta a los consumidores es inmediata.</p> <p>Una vez que determines los costos y embalaje de tu producto, hay que analizar en qué plataforma digital o <i>e-marketplace</i> vas a promocionar y vender tus productos.</p>
	<p>Perfecto, y una vez que tenga definido mi modelo de negocio, ¿cómo hago para hacer comercio electrónico transfronterizo? ¿Hay requisitos que debo cumplir?</p>
	<p>Bueno, necesitas tener una empresa formalmente establecida en el mercado, con RUC activo, y tú ya cumples con eso.</p> <p>Lo que te faltaría, es tener un plan de marketing digital, disponer de una página web con dominio propio o articular tu oferta a través de los portales más conocidos a nivel mundial, cumpliendo con los requerimientos del mercado.</p>
	<p>¡Listo! Ya sé, qué pasos debo seguir para incrementar las ventas de mi empresa con el comercio electrónico transfronterizo. Pero ¿mi producto será el adecuado?</p>

	<p>Por supuesto. Los productos más populares para ventas a través del comercio electrónico transfronterizo son confecciones, calzado, artículos de regalo y decoración para el hogar, artículos de belleza y salud, joyería, alimentos, entre otros.</p>
	<p>Es perfecto para mis productos, porque veo que el comercio transfronterizo abrirá muchas puertas en el futuro.</p>
	<p>¡Exporberto! ¡Olvidé preguntarte algo! Una vez que consiga clientes, ¿cómo hago para trasladar mi mercadería hasta entregársela al cliente?</p>
	<p>¡Ah! Ese proceso se llama logística para comercio electrónico. De eso hablamos mañana.</p>