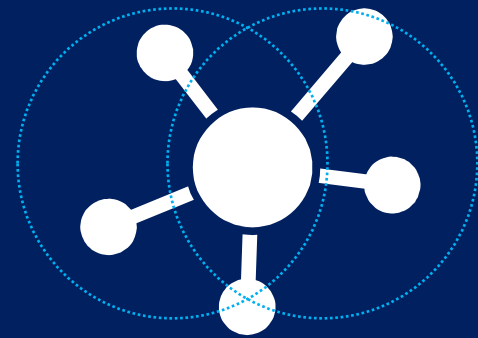




¿Cómo exportar exitosamente?



ARAÚJO IBARRA
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



¿Qué puede motivar a una empresa a exportar a través de canales digitales?

Bajo volumen de exportación

Altos impuestos para ingresar a un país

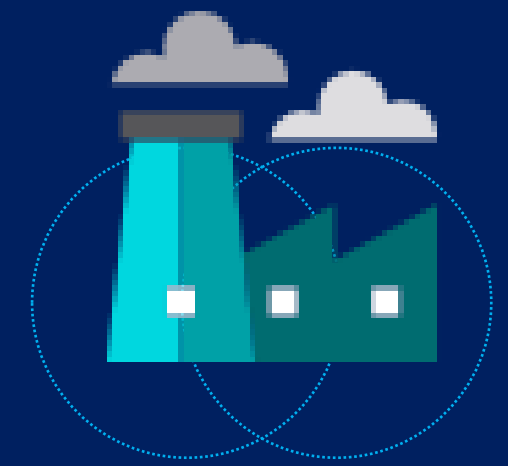
Ampliar cobertura actual, llegando a nuevos segmentos y mercados.

No se han identificado distribuidores que quieran desarrollar su marca.

Éxito del modelo ecommerce nacional

Presión social o moda.

¿Ecommerce, la solución para diversificar la oferta exportable y favorecer el crecimiento de las pymes?



Tiempos de entrega largos

Altos costos de envío

Falta de claridad política de devolución o garantías.

Temor al fraude

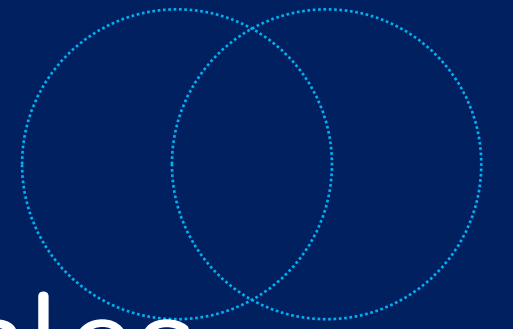
Problemas en aduana

Desconocimiento de la calidad del producto

Problemas de idioma

Normativa de protección de datos y al consumidor

Problemas para pagos en moneda local y manejo cambiario.



Principales barreras de los compradores de ecommerce transfronterizo



Se deben priorizar mercados

4,660

millones de usuarios activos de internet

1,45

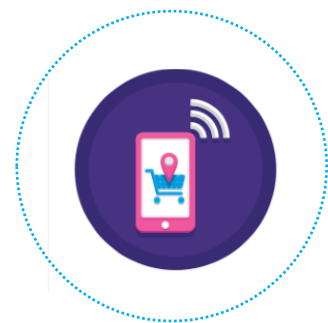
billones compradores en línea +15 años

330

millones compradores cross border



Importaciones



Penetración a internet



Ventas retail
Comercio Electrónico



Internautas



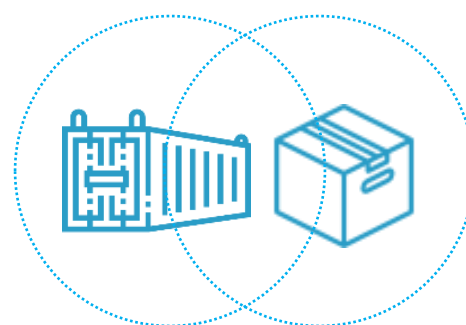
Gasto promedio compra

Las oportunidades son infinitas, todo depende de...

escalabilidad del negocio



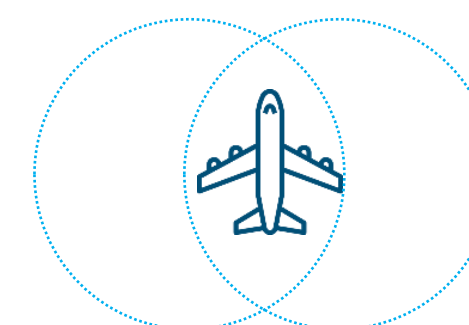
viabilidad de acceder a los mercados.



Capacidad actual



Costos fulfillment



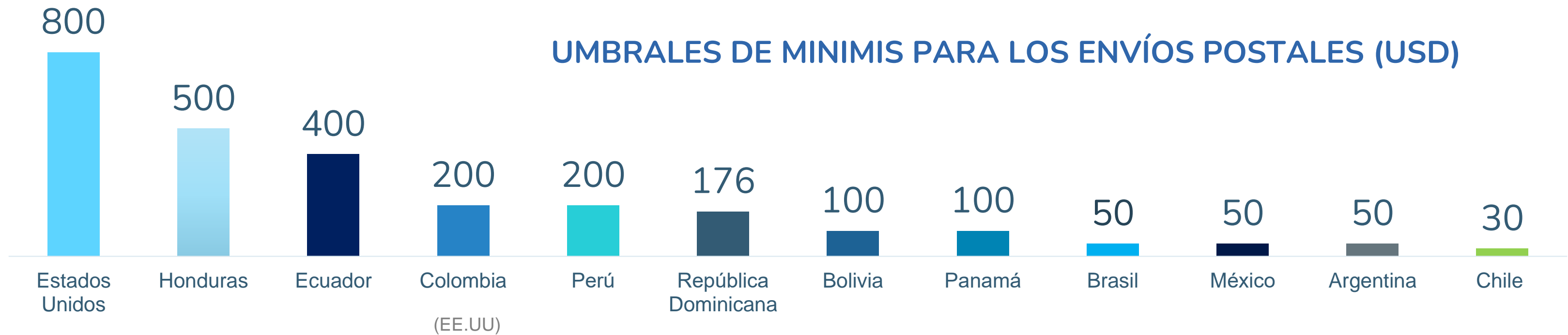
Fletes



Condiciones de acceso, más allá de los aranceles.



Condiciones arancelarias



Registros de productos e instalaciones

Ej. Reg. Sanitarios



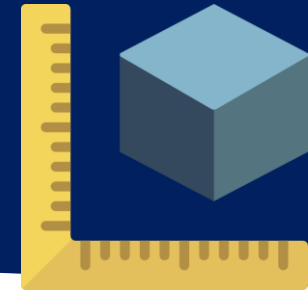
Estándares, Normas y reglamentos técnicos aplicables

Ej. Etiquetado



Reglas de origen

Diseñar el modelo es clave para el éxito.



Canales de venta B2C



Fuente: Fuente: Statista basado en Salesforce, Junio 14-julio2 2019, Freepick, <https://widulife.com/2021/01/15/instagram-shopping/>



Adaptación

Traducción - Vs - Transcreación



Adaptación cultural

Tenis

Colombia y México

Zapatillas

Chile y Argentina

Champions

Uruguay y Paraguay

Gomas deportivas

Venezuela

Medidas

35.5	2.5	4.5
36	3	5
36.5	3.5	5.5

Monedas

Moneda	Código ISO 4217 (Símbolo)
Dólar estadounidense	USD (\$)
Euro	EUR (€)
Yen japonés	JPY (¥)
Libra esterlina	GBP (£)
Franco suizo	CHF (Fr)

Ajustar cantidades



Empaque a prueba de todo



- Funcionalidad
- Seguridad
- Protección
- Costo - eficiencia
- Experiencia Cuenta historia, interactividad
- Sostenibilidad

Cobertura y tráfico



Para lograr la tasa de conversión deseada...

Posicionar marca

Inversión en protección de marca

Invertir en visibilizar marca y productos

SEM + SEO + MULTICANAL + REDES SOCIALES

Diseñar comunicaciones adaptadas al entorno, el segmento y la cultura.

Logística, factor de competitividad

Exportación por tráfico postal o envíos urgentes



Clave la trazabilidad de las operaciones

Exportación consolidada



- No requiere manejo de inventarios en el exterior.
- Seguimiento directo de los envíos.



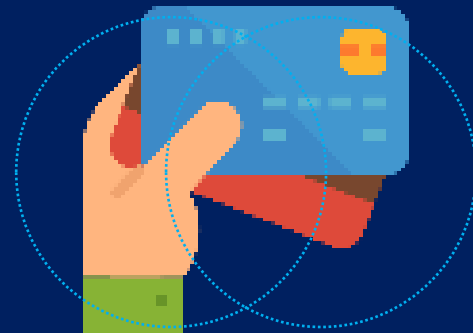
- Altos costos por unidad.
- Dificultad promesa de tiempo.
- Poco control en logística inversa.



- Cumplimiento tiempos -48 horas.
- Menores costos de transporte- envío consolidado.
- Posibilidad manejo logística inversa.

- Exportación bajo consignación y luego legalización de DEX.
- Costos por manejo de inventario y gestión fulfillment.

Gestionar los pagos



Importador Vs Comprador

¿Qué medio de pago es más usado?

T.C, debito, Ewallet, contra entrega

¿Quién factura?

Datos de los clientes

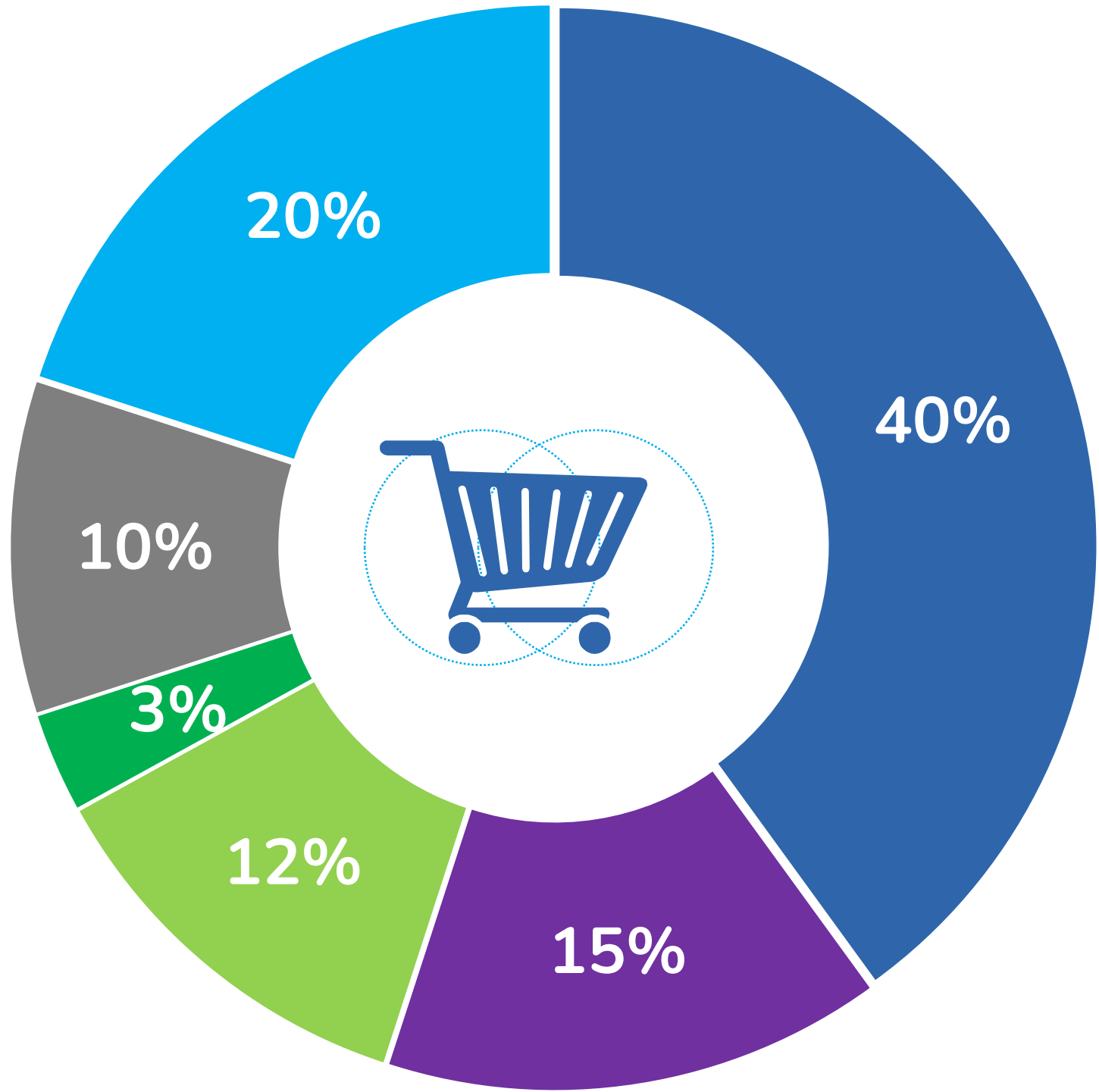
Facturación
electrónica
+
Protección de
datos

¿Cómo se formaliza el pago?

Almacenamiento de
la información

¿Cómo canalizo las divisas?

Distribución de los costos en ecommerce



- Costo de fabrica
- Marketing
- Plataforma
- Pasarela de pagos
- Shipping + logística
- Utilidad

Aunque el ecommerce elimina los intermediarios tradicionales, requiere incluir nuevos costos al modelo

Fuente: Everpeaks.com

Costos

OPERACIÓN LOGÍSTICA Y DE EXPORTACIÓN

Costo transporte puerto de destino

Agenciamiento aduanero en origen

Costos de cargue, descargue e inspecciones

Flete y seguro - Envío internacional

Gastos de Aduana en destino

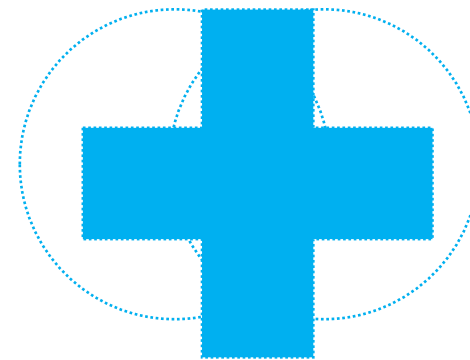
Pago de impuestos de entrada

Transporte interno - almacenamiento

Tarifa de Gestión y manejo del inventario

Costo del envío local al cliente final

Gestión de devolución



OPERACIÓN COMERCIAL

Comisión por venta

Comisión pasarela de pagos

Marketing SEO, SEM (PPC)

Gestión productos y análisis de KPI

Mantenimiento (dominio, SSL, mejoras, etc).

Garantías y devoluciones internacionales, impactan directamente la rentabilidad.



Promedio mundial
Devoluciones
Online

ecommerce

Tienda física



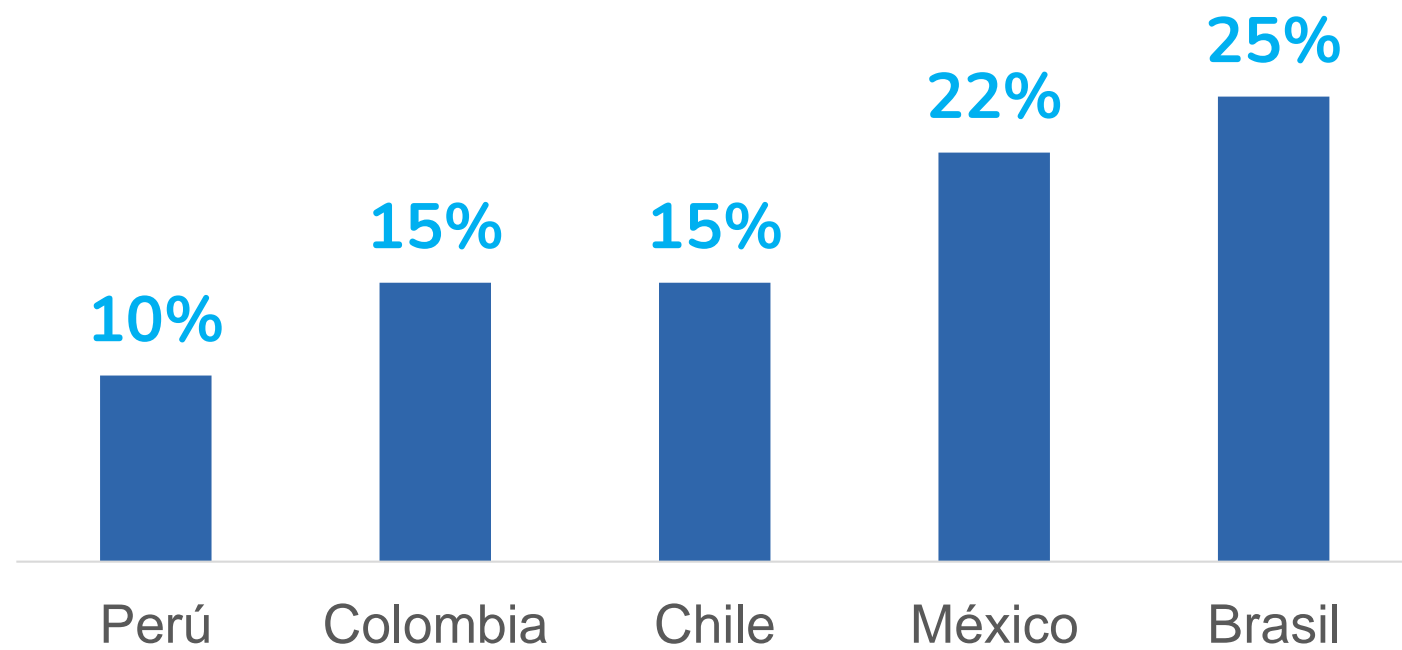
- 20% Recibieron producto dañado
- 22% Producto lucía diferente
- 23% Ítem incorrecto

Fuente: invespro.com

8% - 10%

Fuente: clevertap.com

30%



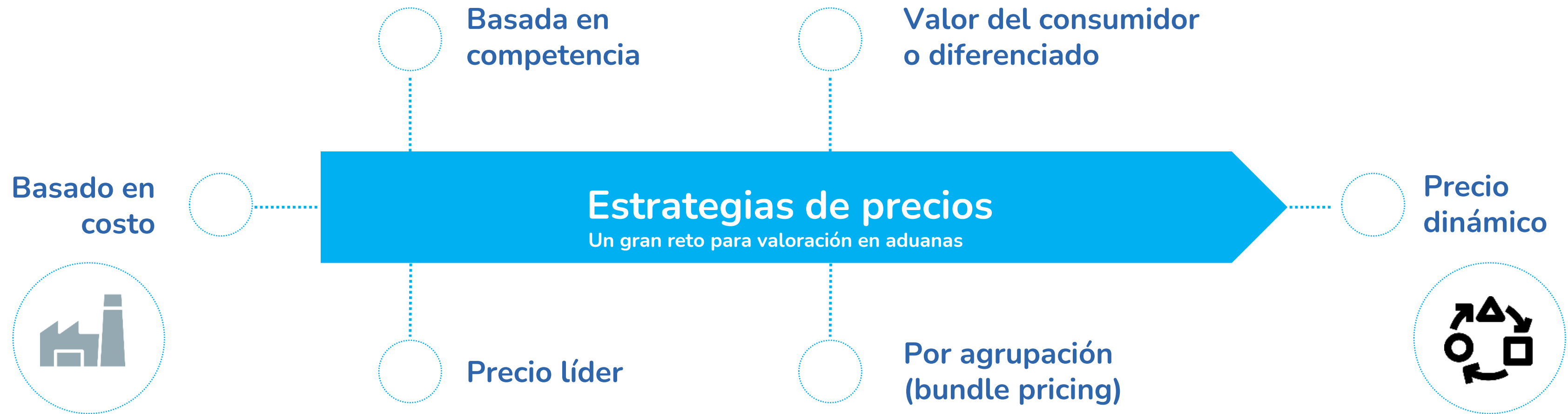
Devoluciones Online Latonoamérica



Clave el conocimiento
normativas de protección
de consumidor



Los precios cambian a la velocidad de un clic, es necesario invertir en tecnología.



Impacto entorno y competencia

Conocimiento clientes

Uso business intelligence

Para generar una dinámica exportadora a través de canales digitales, se debe tener una visión integral del negocio y facilitar herramientas prácticas que viabilicen las operaciones.



ARAÚJO IBARRA

CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Tatiana Ocampo López

Directora de Innovación y estrategia de negocios.
Araujo Ibarra Consultores Internacionales

+57 3144130276

tocampo@araujoibarra.com