



PASOS PARA EXPORTAR A TRAVÉS DE CANALES DIGITALES

.....

Icecomex | consultorio de comercio exterior | **UNIVERSIDAD ICESI**

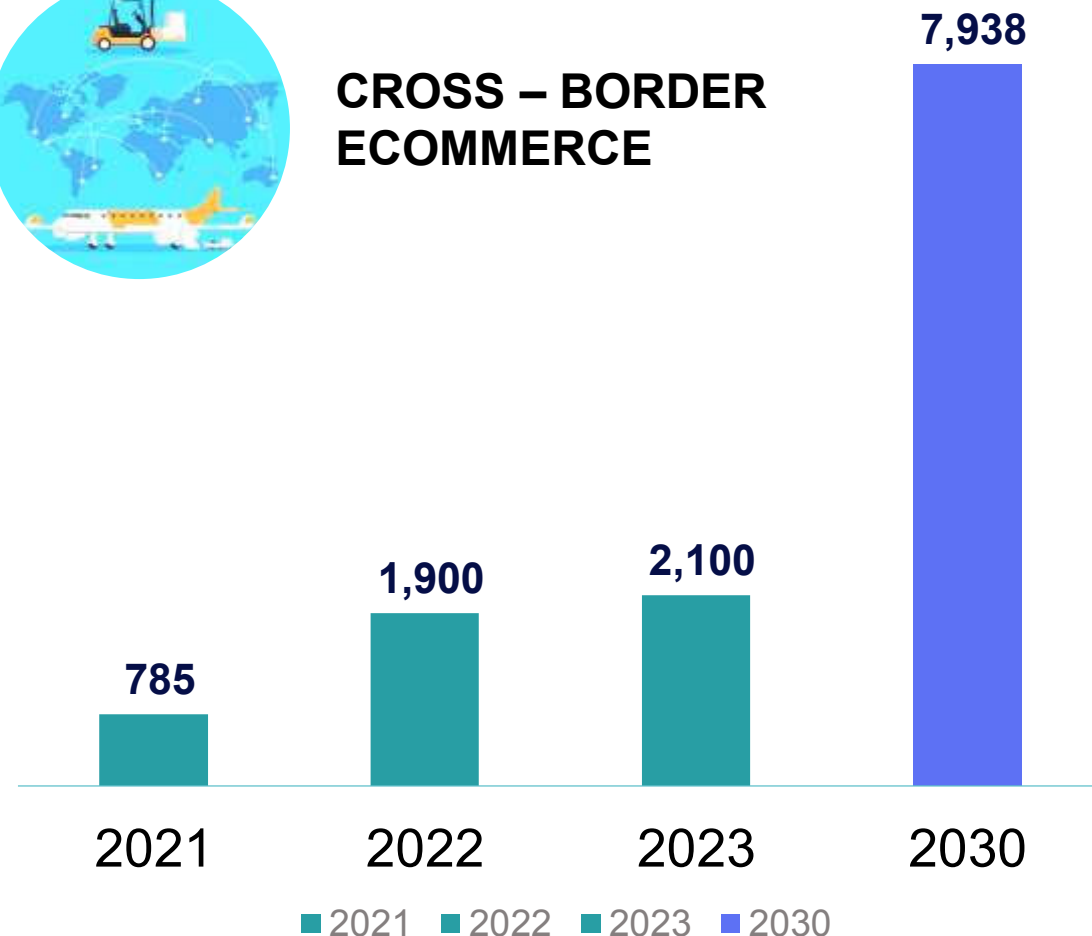


eCommerce que traspasa fronteras.

“Producción, distribución, comercialización, venta o entrega de bienes y servicios por medios electrónicos entre agentes ubicados en distintos países”. OMC



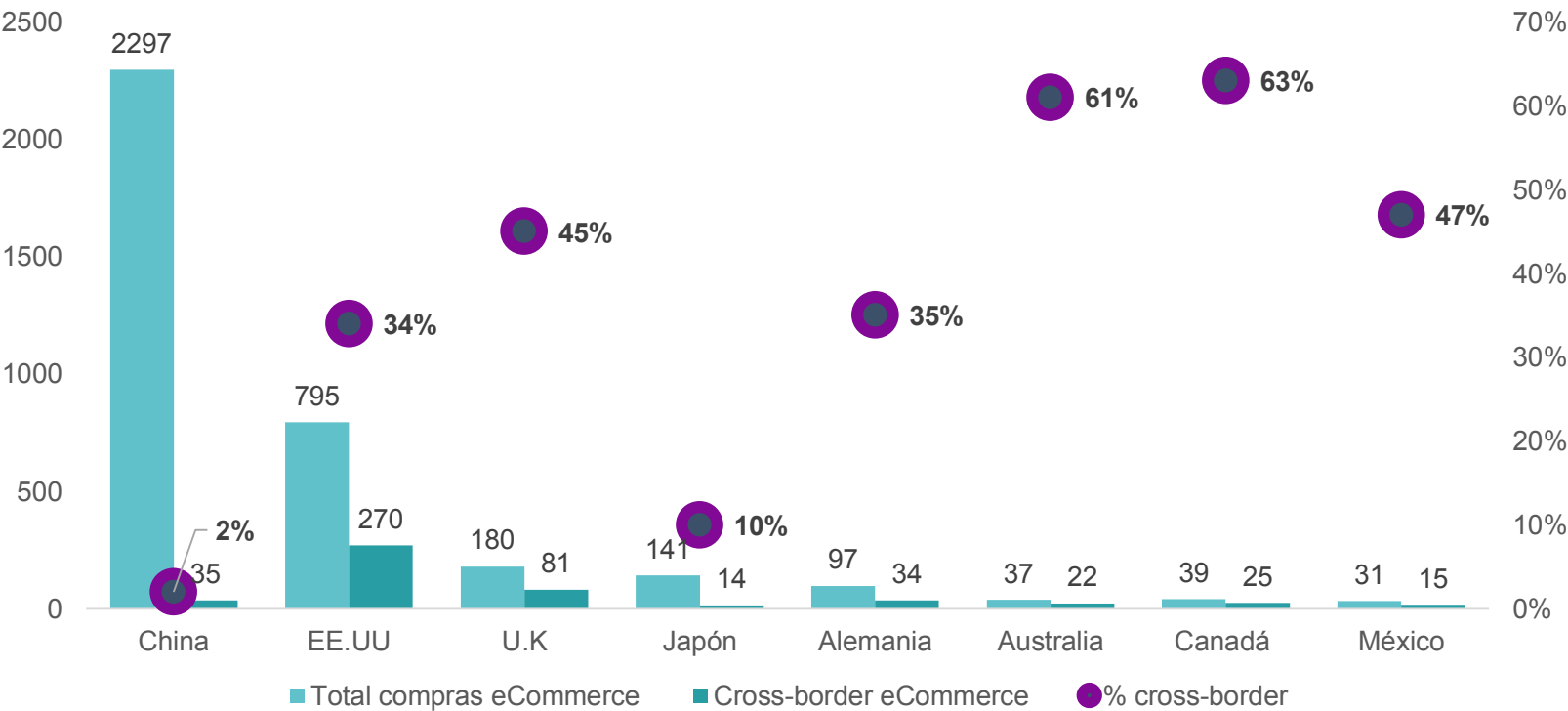
CROSS – BORDER ECOMMERCE



Fuente: CCCE entrevista Nuevo Siglo 2023.. Cifras basadas en Cross-border e-commerce: Emerging Opportunities, Future Challenges & Market Forecasts 2016-2022. freepik.com

EE.UU.: Primer comprador fuera de sus fronteras.

COMPRAS CROSS – BORDER ECOMMERCE SEGMENTO RETAIL
2020
USD Miles de millones



Países que lideran las ventas en Cross-Border eCommerce



46% de EE.UU
45% de U.K
32% de Japón
42% de Alemania
32% de Canadá
35% de México



49% de Canadá
43% de México
30% de Japón

Fuente: Cross-border Ecommerce Purchases by Country, Practical ecommerce.com 2021

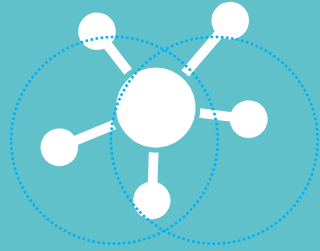
Amazon, el más popular, pero no la única opción de compra y venta



COMERCIOS EN LOS QUE LOS COMPRADORES INTERNACIONALES REALIZARON SU ÚLTIMA COMPRA TRANSFRONTERIZA

2022

Fuente: Statista. 2022, freepik.com



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

Bajo volumen de exportación

Altos impuestos para ingresar a un país

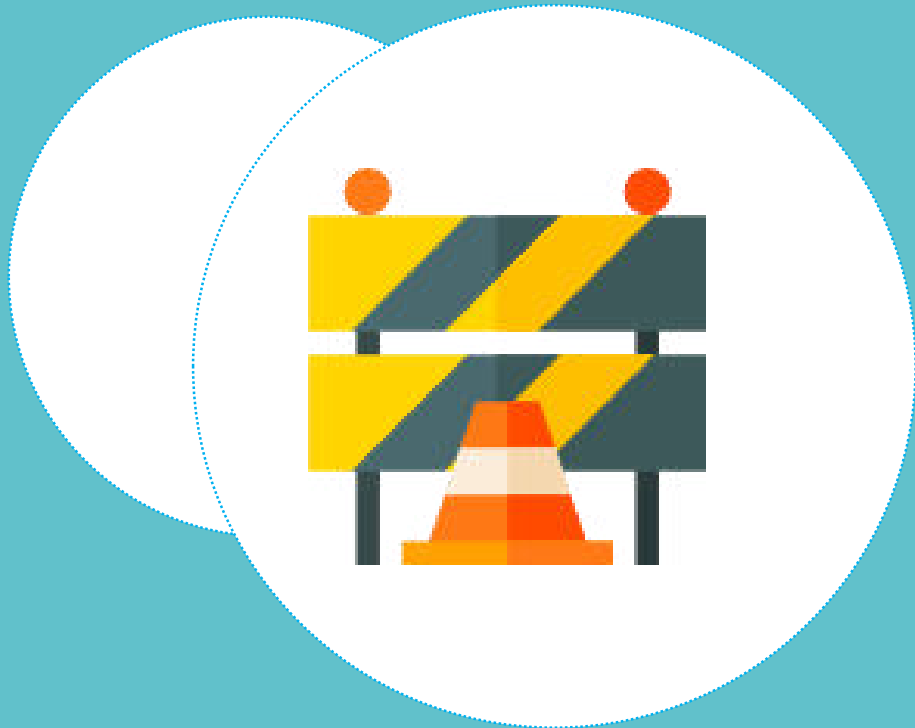
Ampliar cobertura actual, llegando a nuevos segmentos y mercados.

No se han identificado distribuidores que quieran desarrollar su marca.



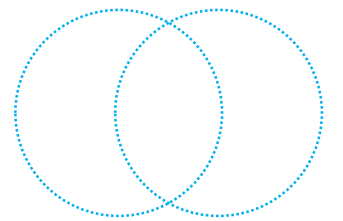
Presión social.

Éxito del modelo ecommerce nacional



1

PRINCIPALES BARRERAS DE LOS COMPRADORES DE ECOMMERCE TRANSFRONTERIZO





¿MI PROPUESTA DE VALOR SOLUCIONA TODOS LOS DOLORES?

DEFINA CLARAMENTE SU PROPUESTA DE VALOR

Tiempos de entrega largos

Altos costos de envío

Falta de claridad política de devolución o garantías.

Temor al fraude

Problemas en aduana

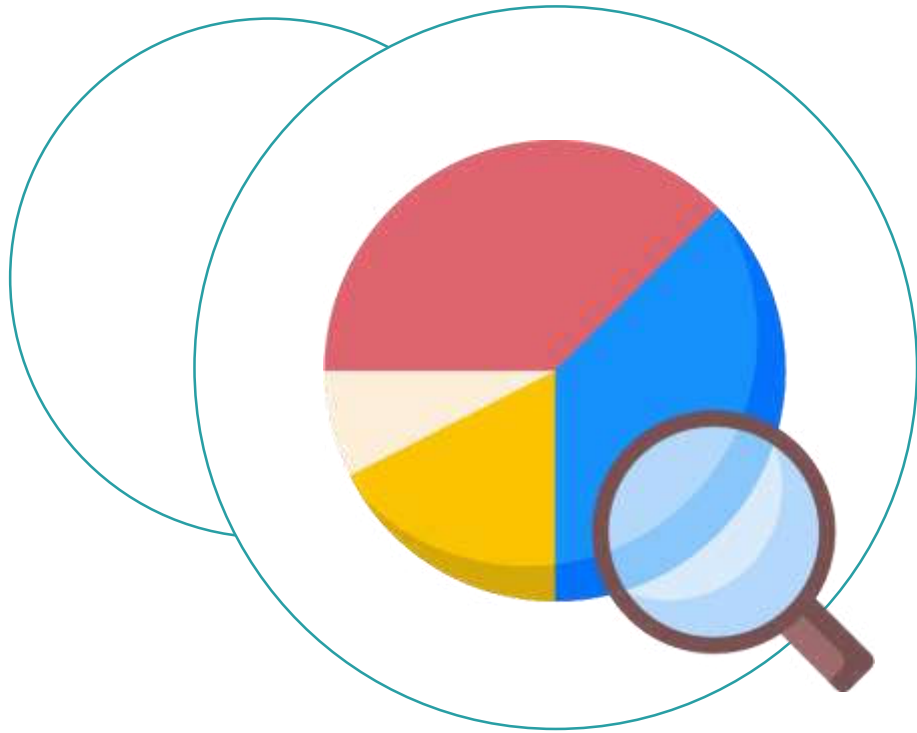
Desconocimiento de la calidad del producto

Problemas de idioma

Normativa de protección de datos

Problemas para pagos en moneda local y manejo cambiario.





2

¿CÓMO MEDIR EL
TAMAÑO DE
MERCADO?



Fuente: Imágenes tomadas de flaticon.com

ANÁLISIS DE MERCADO



USD 5,717

Ingresos Miles de millones USD

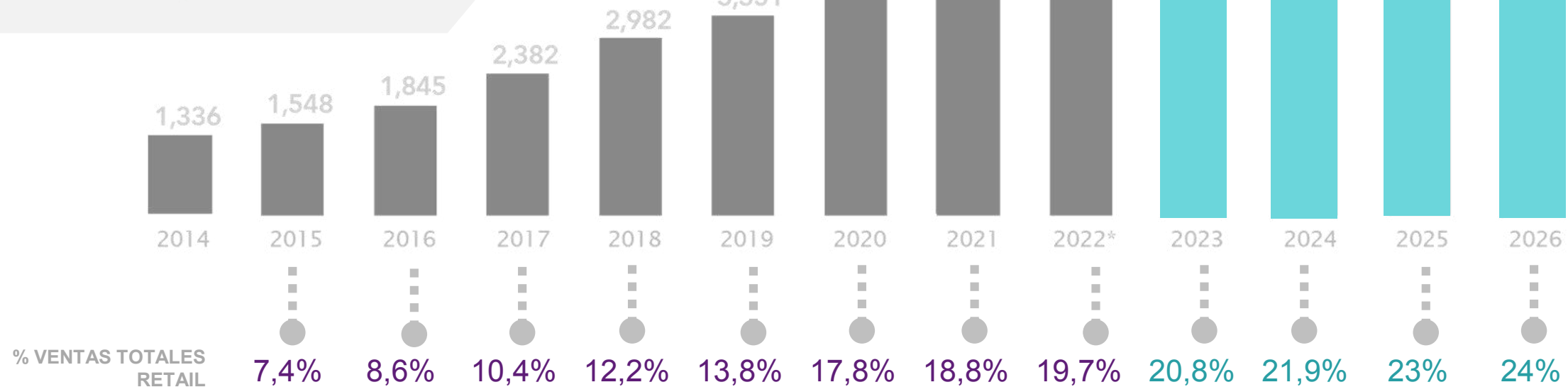
11,34%

CAGR 2027

20,8%

total Retail

VENTAS MUNDIALES RETAIL
ECOMMERCE
2014 - 2026
(billones dólares)



Fuente:
Statista

ANÁLISIS DE MERCADO

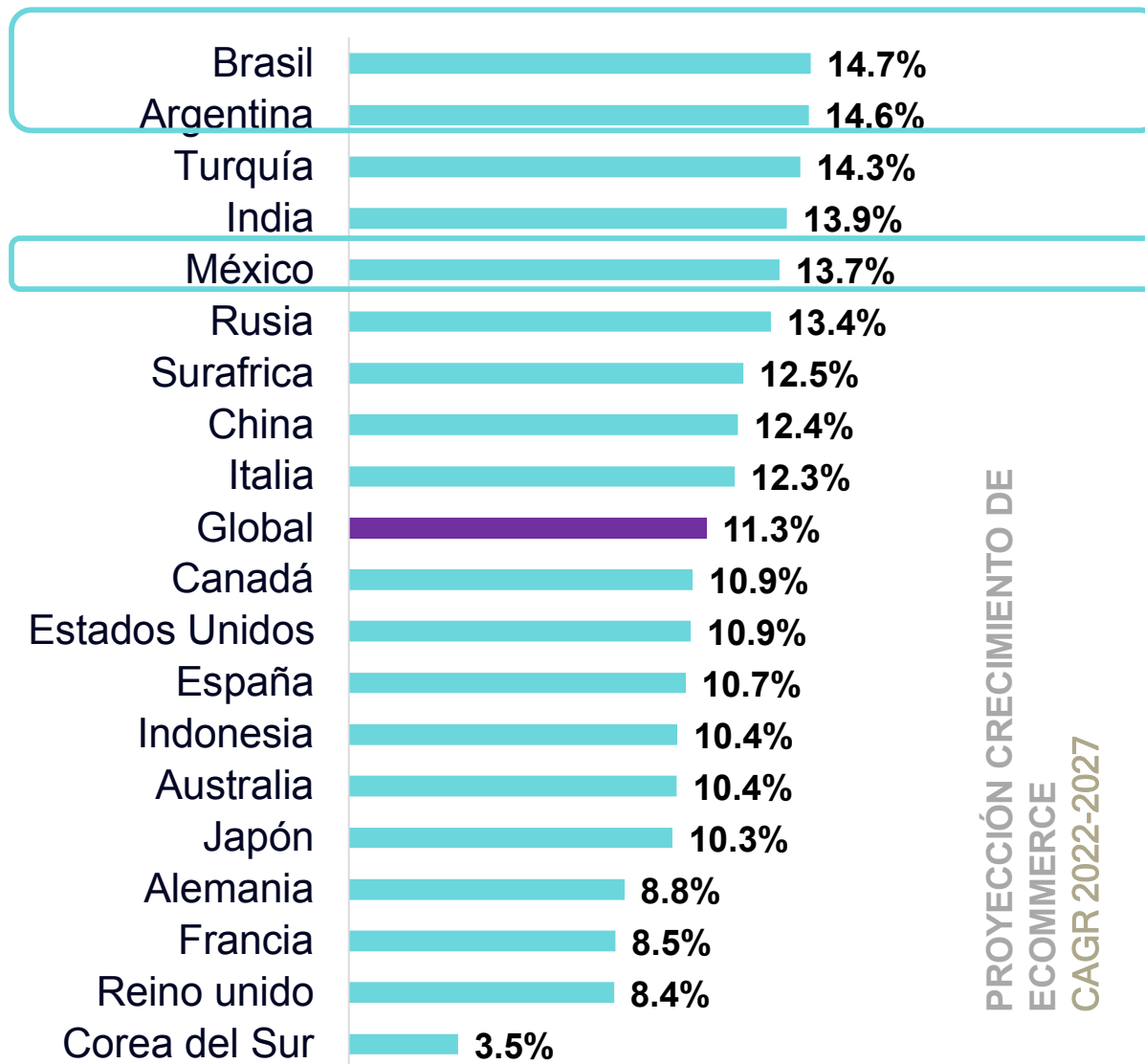
Es clave hacer parte de mercados dinámicos.



9,7
0%

MERCADOS MÁS DINÁMICOS
2022

Singapur	36%
Indonesia	34%
Filipinas	25,9%
India	25,5%
Argentina	25,3%
Australia	20%
Malasia	18,3%
Tailandia	18%
México	18%
Brasil	17,2%

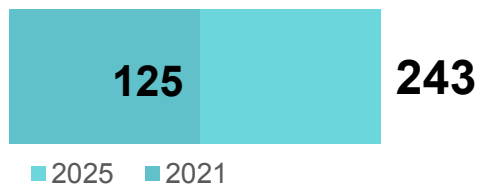


PROYECCIÓN CRECIMIENTO DE
ECOMMERCE
CAGR 2022-2027

Fuente:
Statista

ANÁLISIS DE MERCADO

TAMAÑO MERCADO ECOMMERCE
MINORISTA LATINOAMÉRICA Y CARIBE
2022 – 2027
Miles de Millones USD



Fuente: Statista.

337 millones de compradores digitales

+20% 2025

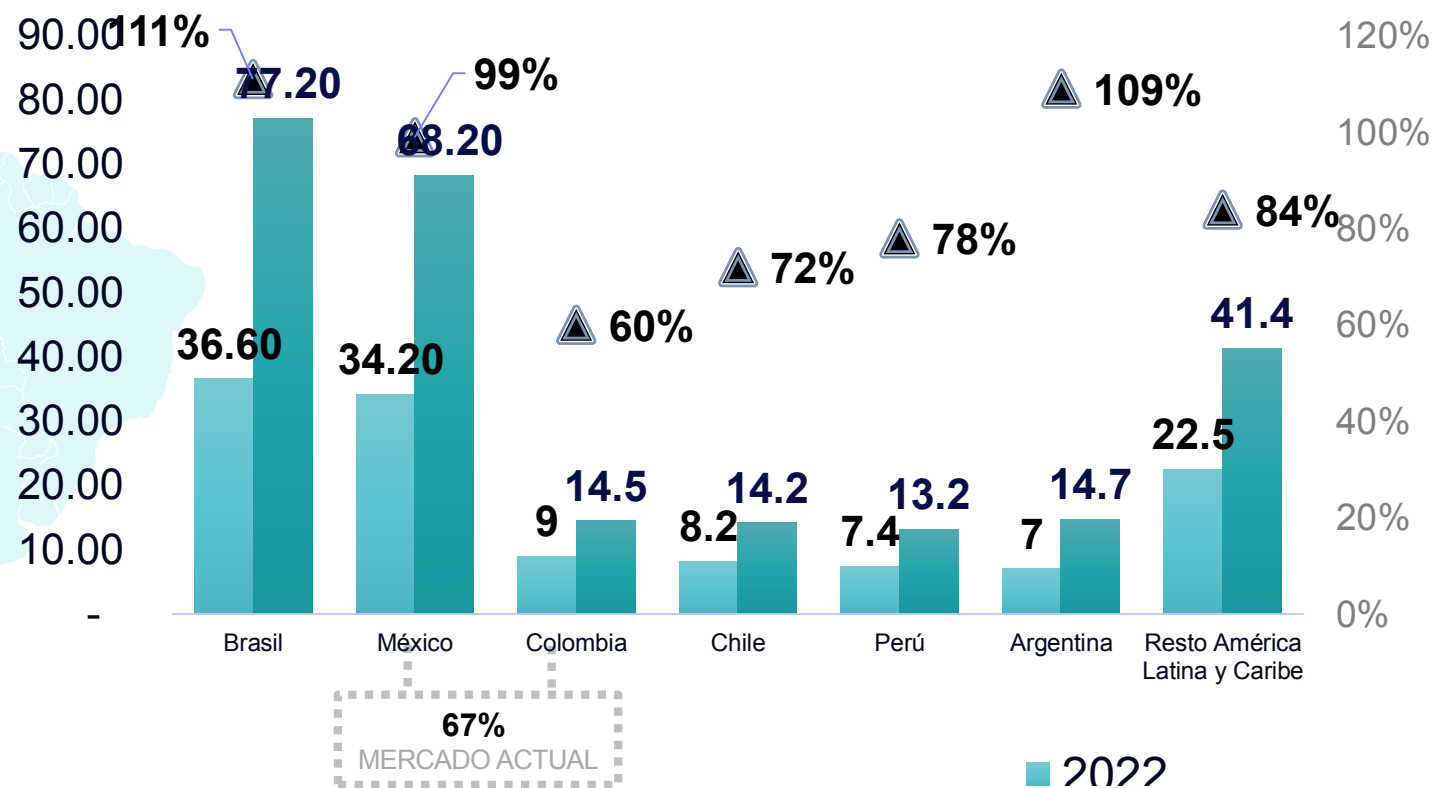
8% de los compradores digitales del mundo están en Latam (2019)

2% de las ventas globales retail

Fuente: Marina Pasquali, Statista Digital Market Insights, 2023

Los mercados vecinos, también ofrecen oportunidades.

MERCADOS MAYOR TAMAÑO EN
LATINOAMÉRICA Y CARIBE
2022 – 2027
Miles de Millones USD



Fuente: Statista. Cálculo bienes físicos.



PRIORICE MERCADOS



Importaciones



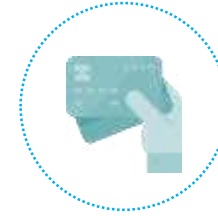
Penetración a internet



Ventas retail
Comercio
Electrónico



Internautas



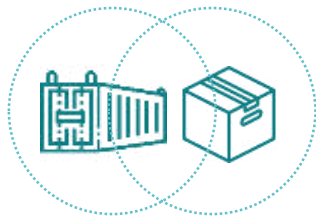
Gasto promedio compra

Las oportunidades son infinitas, todo depende de...

ESCALABILIDAD DEL NEGOCIO



VIABILIDAD DE ACCEDER A LOS MERCADOS.



Capacidad actual



Costos fulfillment



Fletes

MIDA SU CAPACIDAD ESCALABILIDAD

ACTUAL - LÍNEA BASE DE PRODUCCIÓN / PRESTACIÓN PARA EXPORTAR

¿Cuánto tengo disponible para exportar?



PAQUETE



PALLET



CONTENEDOR



HORAS
HOMBRE



EQUIPO



PROYECTOS

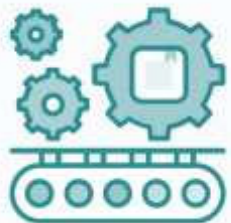
CAPACIDAD MÁXIMA DE ESCALABILIDAD

¿Hasta qué punto puedo crecer mi oferta en el corto plazo?

X2

X 5

X 10



Talento
Humano

Materias primas

Logística

Tecnología

Infraestructura

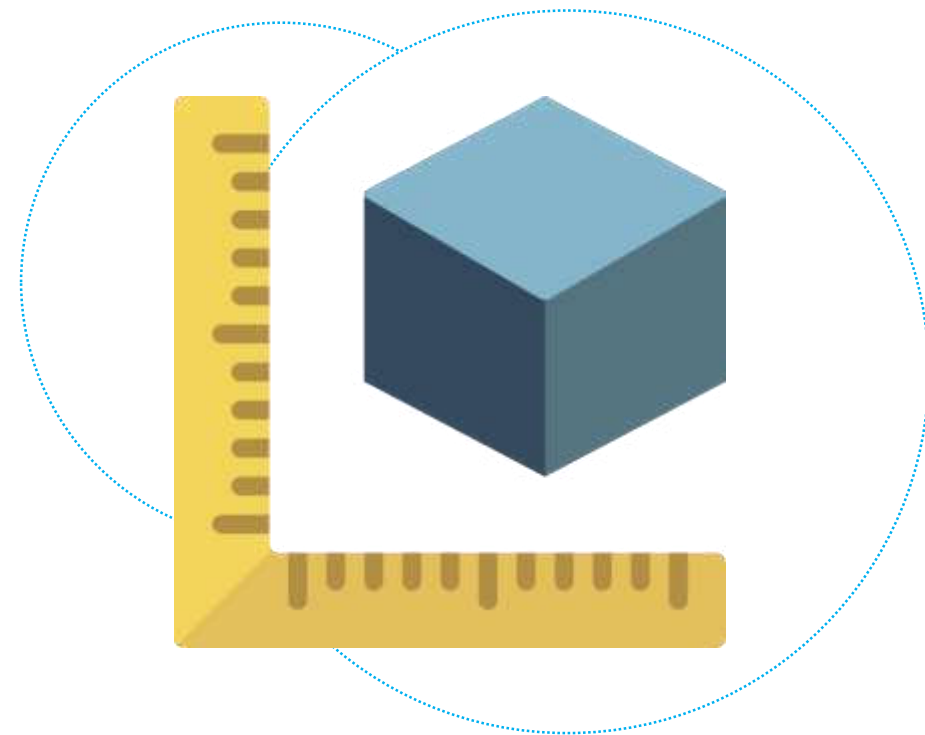
Recursos
financieros

DEFINA UNA ESTRATEGIA POR MERCADO



3

EL ÉXITO DE SU
MODELO
ECOMMERCE
TRANSFRONTERIZO
ESTÁ EN DISEÑARLO
A LA MEDIDA.



DEFINA SU CANAL DE VENTA



Cobertura y tráfico

¿Cuál es la tasa de conversión deseada?

Exposición marca

¿Qué tan reconocida es tu marca internacionalmente?

Logística

¿Cómo voy a hacer llegar los productos a los clientes finales?

Inversión

¿Tengo recursos para invertir en una tienda propia, mantenimiento, marketing, etc.?

NO OLVIDE EL MUNDO B2B

MARKETPLACE ONLINE



DHgate.com



global sources



PLATAFORMAS ESPECIALIZADAS

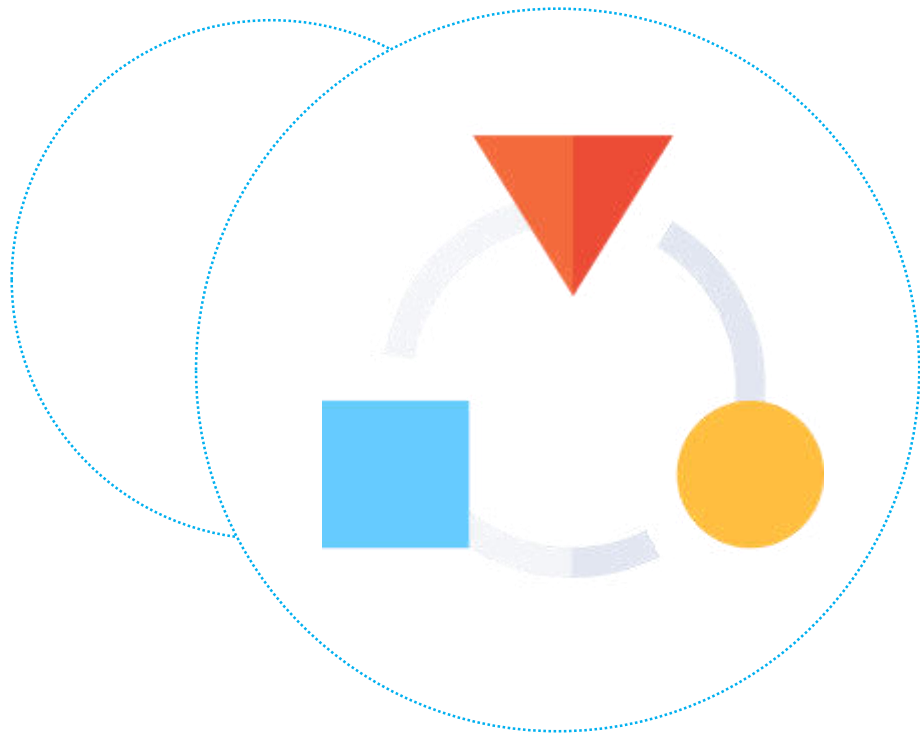


INTEGRACIONES CON SERVICIOS PRECONSTRUIDOS O DESARROLLOS PROPIOS



NOTA: Existen muchos proveedores, los presentados son solo como referencia para ejemplificar la categoría.

Fuente: Imágenes <https://innovergent.com/software-solutions/netsuite-solution-consultant/netsuite-suitecommerce/>
<https://www.cleverreach.com/es/integraciones/woocommerce/>
<https://www.ecommerce-nation.es/bigcommerce-ventajas-de-elegir-esta-plataforma-para-tu-e-commerce/>
<https://www.discolabs.com/shopify-plus/>



4 NO PIENSEN QUE SI SU MODELO LOCAL ES EXITOSO, LO SERÁ INTERNACIONALMENTE, LA ADAPTACIÓN ES LA CLAVE

ADAPTE SU PRODUCTO / SERVICIO

TRADUCCIÓN - VS - TRANSCREACIÓN



ADPATE MEDIDAS

PLUS TOPS, SWEATERS & OUTERWEAR

ALPHA SIZE	WOMEN'S SIZE (US)	BUST	NATURAL WAIST	HIP	ARM LENGTH
1X	14W	43"	37"	46 1/4"	32"
	16W	45"	39"	48 1/4"	32 1/4"
2X	18W	47"	41"	50 1/4"	32 1/2"
	20W	49"	43"	52 1/4"	32 3/4"
3X	22W	51"	45"	54 1/4"	33"
	24W	53"	47"	56 1/4"	33 1/4"

HOW TO MEASURE

BUST

Measure the bust circumference horizontally around the body under the arms, at the fullest part, keeping the tape parallel to the floor.

NATURAL WAIST

Measure the waist circumference horizontally around the body at the smallest part of the torso, keeping the tape parallel to the floor.

HIP

Measure the hip circumference of the body by standing with heels together and measure at the fullest part and keep the tape parallel to the floor.

ARM LENGTH

With arm bent 90-degrees and hand placed on the hip, measure from the center back neck and across the shoulder to elbow over to the wrist.

Tenis

Zapatillas

Champions

Gomas deportivas

Colombia y México

Chile y Argentina

Uruguay y Paraguay

Venezuela



Funcionalidad

Seguridad

Protección

Costo - eficiencia

Experiencia
Cuenta historia,
interactividad

Sostenibilidad

EMPAQUE A PRUEBA DE TODO

CONOZCA LAS CONDICIONES DE ACCESO DE SU PRODUCTO

Market Access Conditions

Identify customs tariffs, tariff rate quotas, trade remedies, regulatory requirements and preferential regimes applicable to your product.

EXPORTING COUNTRY: Chile | ORIGIN COUNTRY: Mexico | PRODUCT: 210310 - Sauces and preparations thereof... | NATIONAL TARIFF LINE CODE: [dropdown] | SEARCH

PRODUCT NATIONAL TARIFF LINE CODE: 21031001 - Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazonadores, compuestos; harina de mostaza y m...

Import requirements applied to this product

Total measures 11

- A830 - Certification requirement 3
- A840 - Inspection requirement 2
- A890 - Conformity assessment related to SPS, n.e.s. 1
- B310 - Labelling requirements 2
- B330 - Packaging requirements 1
- B820 - Testing requirement 1
- C300 - Requirement to pass through specified port of customs 1

Customs tariffs

For product: 21031001 - Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazonadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada : Salsa de soja (soya)

Exported from Chile to Mexico

Tariff year: 2022 (HS Rev.2017)

Source: ITC (Market Access Map)

Tariff regime	Applied Tariff	AVE	Note
MFN duties (Applied)	20.00%	20.00%	
Preferential tariff (AAP/CE41) for Chile	0.00%	0.00%	Trade agreement details
Preferential tariff for Chile	0.00%	0.00%	Trade agreement details

B330 - Packaging requirements

Packaging requirements

- Legislation title:** Norma Oficial Mexicana NOM-002-SCFI-2011. Secretaría de Economía. Modificada por Resolución de 13/05/13.
- Legislation summary:** Establece las tolerancias y los métodos de prueba para la verificación de los contenidos netos de productos preenvasados y los planes de muestreo usados en la verificación de productos que declaran.
- Implementation authority:** Secretaría de Economía
- Validity:** from 11.2012
- Other countries affected:** World

<https://m.macmap.org/>

HAGA LO NECESARIO PARA CUMPLIR LA NORMATIVA DE DESTINO



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 240mg	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.

ALTO en **AZÚCAR**

MEDIO en **GRASA**

BAJO en **SAL**



Animales y productos relacionados con animales	Coche y moto	Productos de madera mixta	Cosméticos y cuidado de la piel y el cabello	Dispositivos limpieza y desinfección aparatos PPCVR
Divisa, monedas, equivalentes en efectivo y tarjetas regalo	Suplementos alimenticios	Medicamentos y productos para consumo de drogas	Electrónica	Explosivos, armas y productos relacionados
Controles de exportación	Alimentación y bebidas	Productos prohibidos y peligrosos	Productos láser	Iluminación
Dispositivos para robar y forzar cerraduras	Dispositivos médicos y accesorios	Material de carácter ofensivo y controvertido	Otros productos excluidos	Productos de control de plagas y pesticidas
Productos vegetales y semillas	Productos retirados	Reciclaje de productos electrónicos	Cerillas de encendido universal	Equipos de vigilancia
Tabaco y productos relacionados	Certificado de conformidad EPA EE. UU.	Calzado para niños	Ropa y accesorios para niños	Neumáticos, ruedas y llantas para coche y moto

Fuente: Imágenes tomadas de mercadolibre.com, freepik.com, Porterpotty, FDA

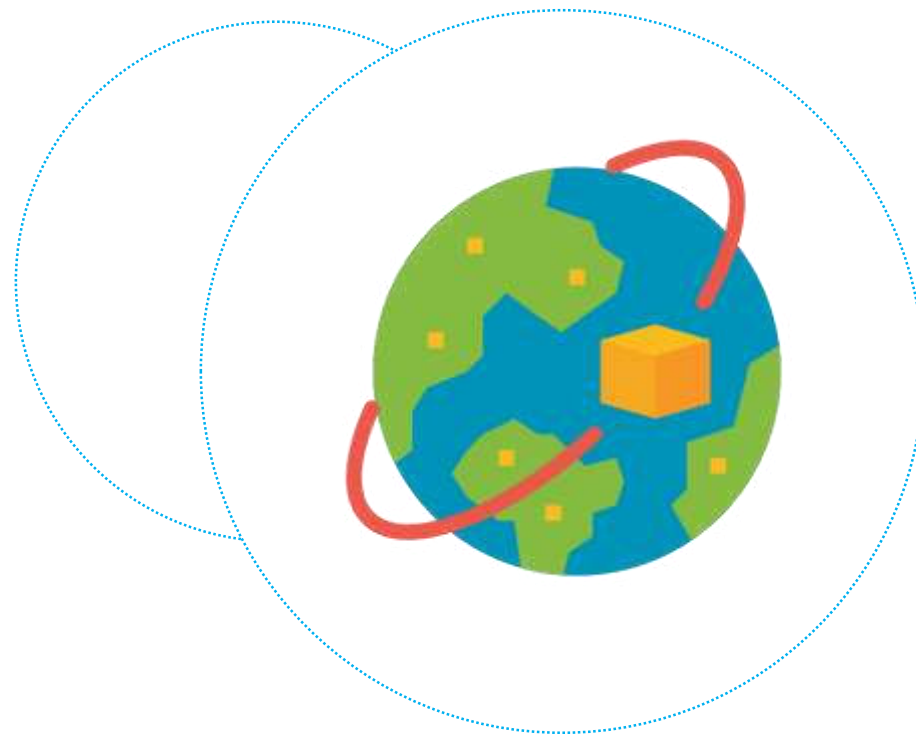


Ej. Productos excluidos por Amazon o con requisitos especiales

5

LOGÍSTICA, LA
VARIABLE QUE
MUEVE EL
ECOMMERCE.

Fuente: Imágenes tomadas de flaticon.com

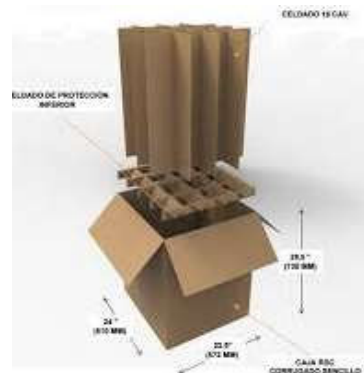


HAGA LOS CÁLCULOS BÁSICOS

Establecer cantidades y características básicas de la mercancía es clave



PACKAGING DESIGN



Verificación condiciones especiales



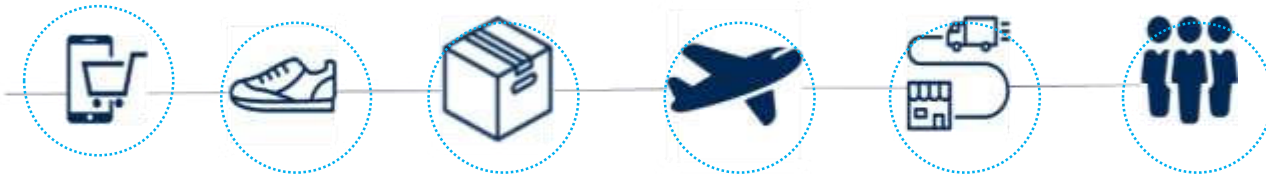
Perecederos,
congelados
refrigerados. o



Logística de Amazon sólo acepta productos que se pueden derretir del 16 de octubre al 14 de abril. De lo contrario, se marcará como no apto para envío y se pondrá a disposición de Amazon por una tarifa.

DEFINA CÓMO VA A ENVIAR SUS PRODUCTOS

EXPORTACIÓN POR TRÁFICO POSTAL O ENVÍOS URGENTES



EXPORTACIÓN CONSOLIDADA O FULL CONTAINER



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

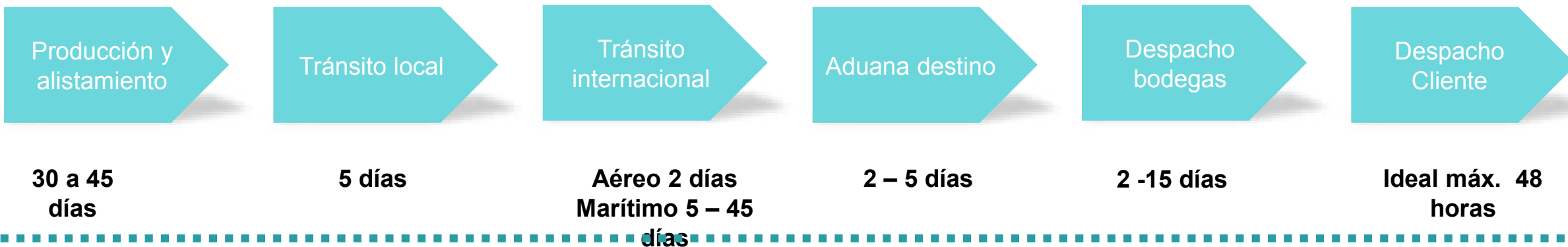


- Altos costos por unidad.
- Dificultad promesa de tiempo.
- Poco control en logística inversa.

- 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.

CALCULE LOS DÍAS DE INVENTARIO



Ventas promedio

20 unidades por semana

Unidades en inventario

100 unidades

Semanas de cobertura :

5

Inventario sugerido:

8 semanas



Inventarios de +120 días, penalidades en Amazon para ciertas categorías.
Valor de inventarios cambia por temporadas.

DEFINA OPCIONES GESTIÓN LOGÍSTICA

DESPACHO DESDE ORIGEN



El secreto es parecer locales a kilómetros de distancia

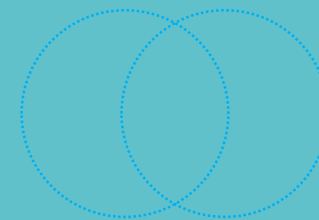
ACTIVIDADES CLAVES EN LA LOGÍSTICA CROSS BORDER ECOMMERCE

- Clasificación mercancía
- Evaluación condiciones acceso
- Cálculos peso - volumen
- Preparación pedidos
- Transporte local
- Gestión aduana de salida
- Transporte internacional
- Gestión aduana ingreso
- Transporte bodegas
- Recepción y descarga
- Almacenamiento regular / especial
- Control inventarios
- Gestión tienda online
- Recepción pedidos unitarios
- Picking y packing
- Etiquetado y codificación
- Despacho y facturación cliente final
- Servicio al cliente
- Atención devoluciones
- Logística inversa



6

Y CÓMO EXPORTAMOS?



Fuente: Imágenes tomadas de flaticon.com

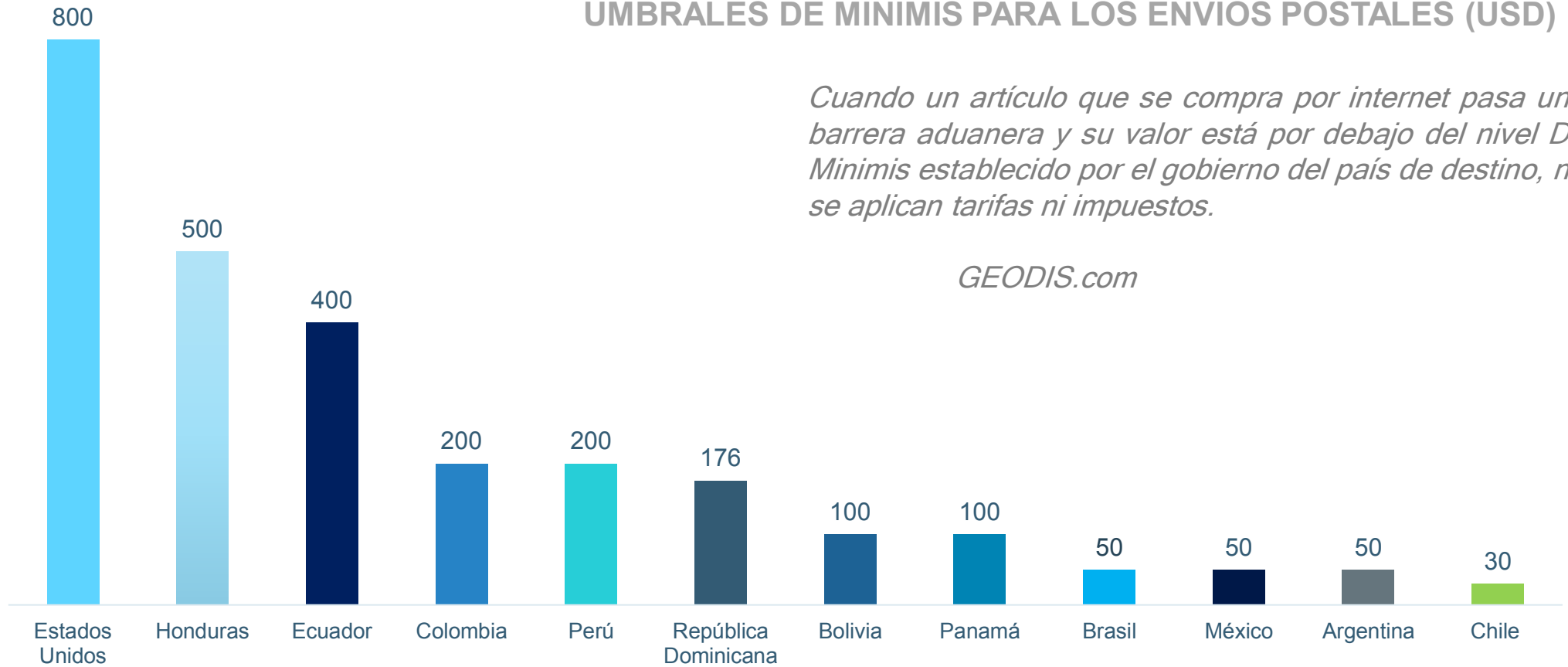


VALIDO VALOR MÁXIMO DE LLEGADA SIN IMPUESTOS A OTROS MERCADOS

UMBRALES DE MINIMIS PARA LOS ENVÍOS POSTALES (USD)

Cuando un artículo que se compra por internet pasa una barrera aduanera y su valor está por debajo del nivel De Minimis establecido por el gobierno del país de destino, no se aplican tarifas ni impuestos.

GEODIS.com



ME REGISTRO COMO EXPORTADOR

Registro ante la
Cámara de
Comercio

RUT – Registro
Único Tributario
(DIAN)

Registro ante la
Policía
Antinarcoóticos

Declaración
juramentada
autocalificación y
autocertificación
(Solo si aplica)

DEFINO LA MODALIDAD DE EXPORTACIÓN

CONSIGNACIÓN

- Contrato consignación
- 1 año, máx 3 para modificar declaraciones de expo.
Art. 379 / Dcto 1165 de 2019.

TRÁFICO POSTAL / ENVÍOS URGENTES

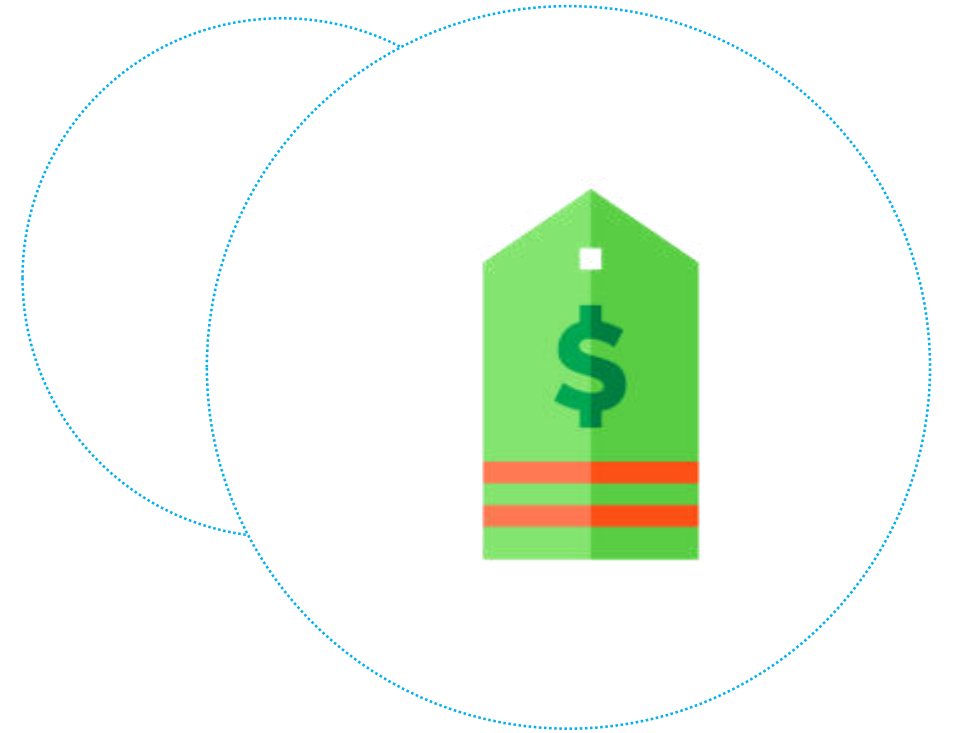
- Manifiesto
- Doc transporte
- Vistos buenos

EXPORTACIÓN DEFINITIVA

- Factura comercial
- Certificado de origen
- Lista de empaque
- Carta de responsabilidad
- Declaración de exportación
- Manifiesto de exportación
- Soporte de canalización de divisas
- Documento de soporte con los requisitos y vistos buenos.

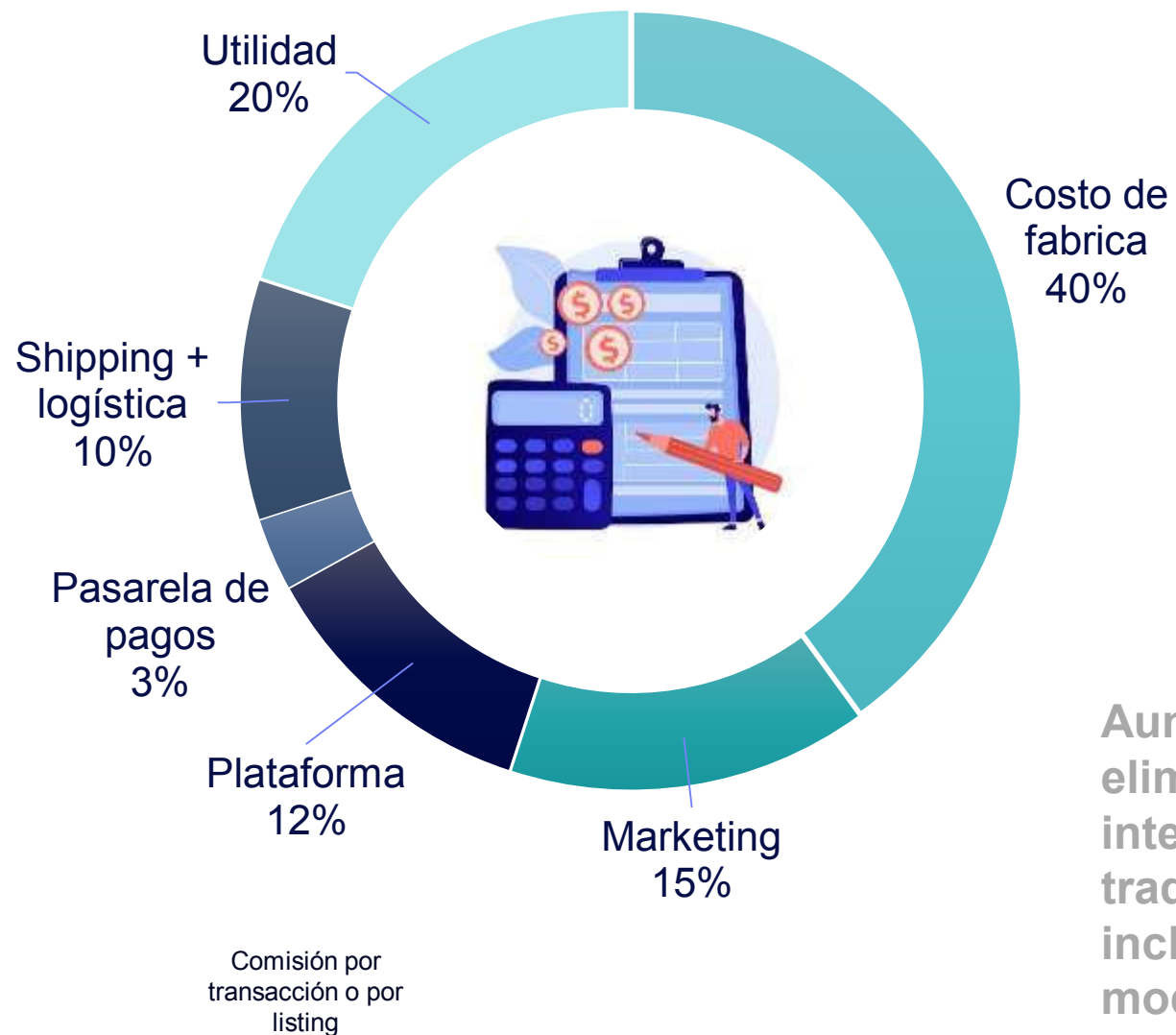
7

HAY QUE
REDEFINIR LOS
COSTOS DE
EXPORTACIÓN Y
PRECIOS DE
VENTA
COMPETITIVOS



Fuente: Imágenes tomadas de flaticon.com

ENTIENDO LA DISTRIBUCIÓN DE LOS COSTOS EN ECOMMERCE



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

Fuente: Everpeaks.com

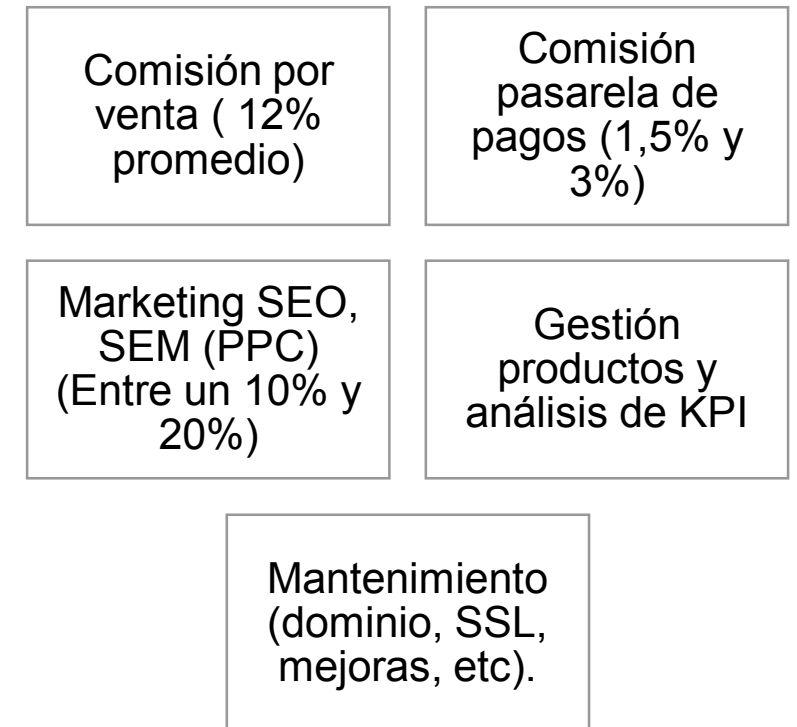
HAGO MI CADENA DE VALOR



OPERACIÓN LOGÍSTICA Y DE EXPORTACIÓN



OPERACIÓN COMERCIAL



DEFINO MI ESTRATEGIA DE PRECIOS

LOS PRECIOS CAMBIAN A LA VELOCIDAD DE UN CLICK

Basado en
costo

Basada en
competencia

Precio líder

Por agrupación
(bundle pricing)

Valor del
consumidor o
diferenciado

Precio
dinámico

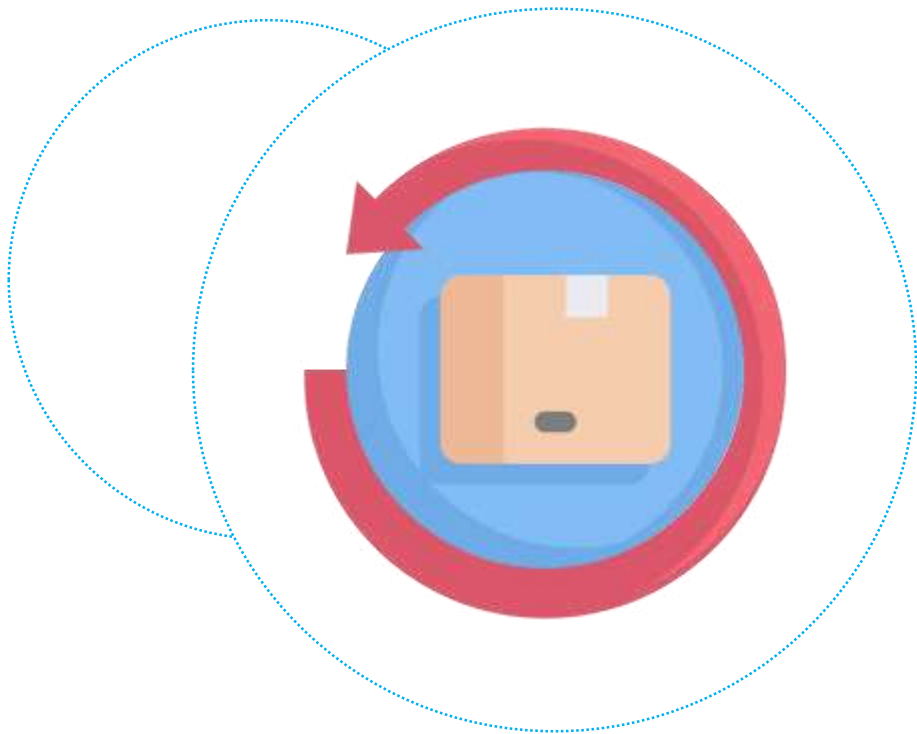


Impacto entorno y competencia

Conocimiento clientes

Uso business intelligence

*Minderest, Pros Pricing, Price2spy,
Marketshare, Profit2, Omnia Dynamic
Pricing, Vendavo O Boardfy.*



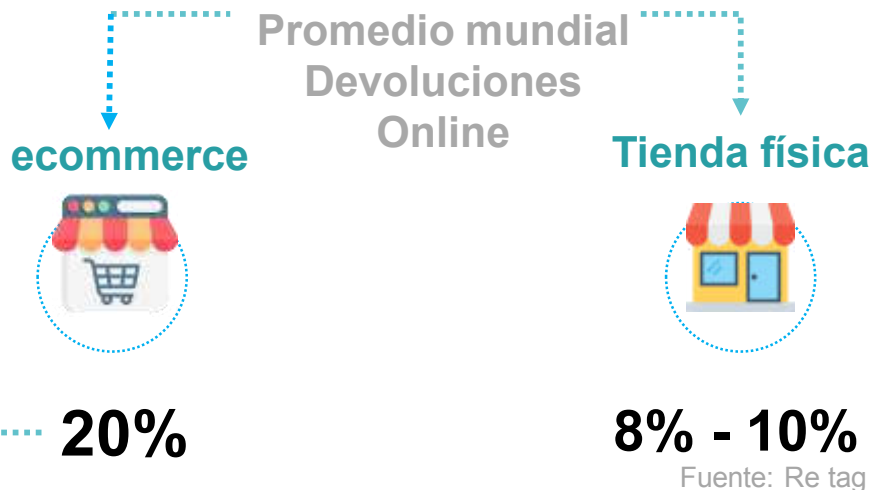
8

GARANTÍAS Y
DEVOLUCIONES
INTERNACIONALES, UN
DOLOR QUE SE DEBE
GERENCIAR.

Fuente: Imágenes tomadas de flaticon.com



DEFINO COSTOS E IMPLICACIONES DE LA LOGÍSTICA INVERSA



Garantías y devoluciones internacionales, impactan directamente la rentabilidad.

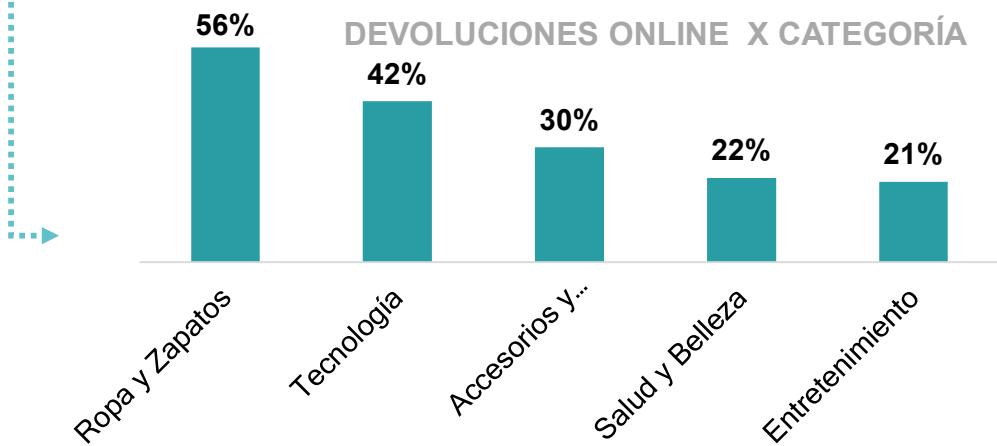


20% Recibieron producto dañado

22% Producto lucía diferente

23% Ítem incorrecto

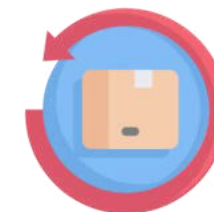
Fuente: invespro.com



Fuente: Global Webindex 2019



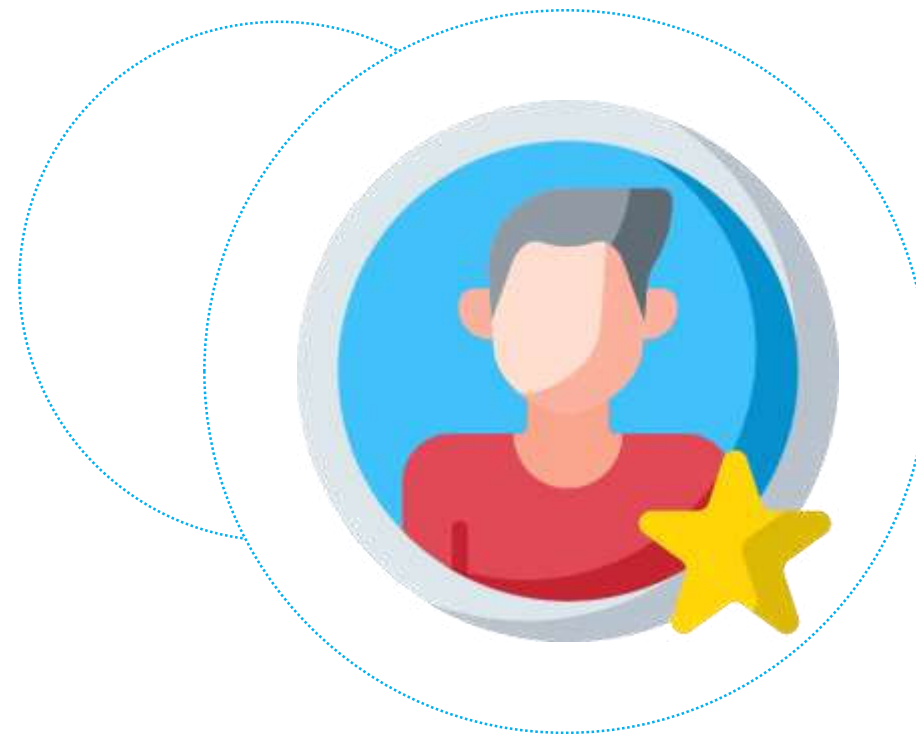
Entre más claro sea con el consumidor, menor riesgo de devolución



9

SER VISIBLES ES EL PRIMER PASO, COMUNICAR BIEN ES EL SEGUNDO Y FACILITAR LA COMPRA, EL TERCERO.

Fuente: Imágenes tomadas de flaticon.com



DISEÑO MIS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN



Generar tráfico

Aparecer en los primeros resultados de Google

SEO

Search Engine Optimization

SEM

Search Engine Marketing



Posicionar marca

Conectar con los potenciales consumidores

REDES SOCIALES

Incrementar tasa de conversión

Convertir clicks en ventas

EXPERIENCIA DE NAVEGACIÓN Y COMPRA

ENTIENDO MECANISMOS PARA SER MÁS VISIBLE

¿CÓMO AUMENTAR LA INTERACCIÓN?

Activación permanente redes sociales

News letters, Blogs o Short post – Free tips

Fotos (Alta calidad y detalle)

Videos

Lives con expertos- influenciadores

Reviews

Testimoniales y casos de estudio

Conectar grupos de interés por temáticas

Personalización productos

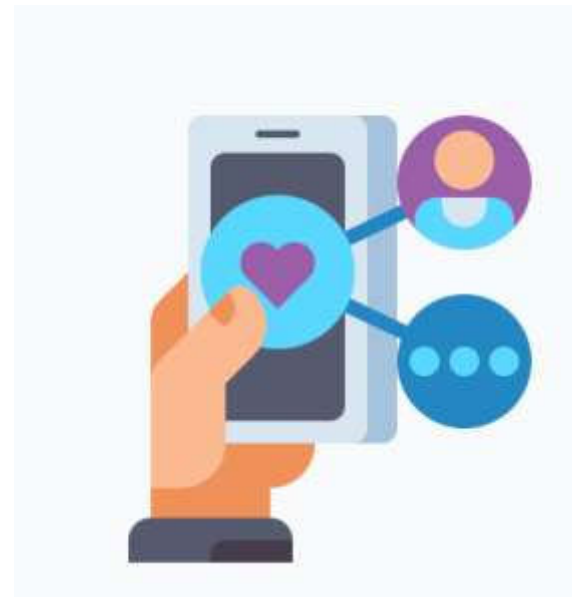
Pedir opiniones nuevos lanzamientos

Pedir que compartan

Agradecer por compras

Inversión \$\$\$

El gasto publicitario diario promedio es \$0.6



Activación constante

CALCULAR EL CAC: COSTO DE ADQUISICIÓN CLIENTE

Inversiones realizadas para atraer clientes

clientes efectivos



10

MEDIR PARA
TOMAR
DECISIONES
ESTRATÉGICAS A
TIEMPO

Fuente: Imágenes tomadas de flaticon.com



DEFINO MIS INDICADORES PARA MEDIR EL ÉXITO



•Productos más vendidos

visitas diarias

leads / conversiones

pedidos

personas que crean una cuenta

Bounce rate (% rebote)

% devoluciones

Repet Buyers

Días y horas de mayor compra

Abandonos o transacciones

ROI x campaña

EBITDA

CPA (Costo por adquisición)

CPC (Costo por click)

•Valor USD

Contenedores / paquetes

Mercados cubiertos

Costos de exportación

Costo logístico

ROI





SI TIENES UNA IDEA,
YA SABES COMO
DAR EL PRIMER
PASO.



FUENTES DE INVESTIGACIÓN



REPORT CONTENTS	
GLOBAL HEADLINES	9
POPULATION ESSENTIALS	14
INTERNET	27
SOCIAL MEDIA	159
MOBILE	318
ECOMMERCE	351
DIGITAL MARKETING	400
MORE INFORMATION	447



Fashion E-Commerce Global Market Report 2023

Report | 175 Pages | February 2023 | Region: Global | The Business Research Company
ID: 5735254

E-commerce Apparel Market Size, Share & Trends Analysis Report By Type (Women's Apparel, Men's Apparel, Children's Apparel), By Region, And Segment Forecasts, 2022 - 2030

Report ID: GVR4-68039-025-1 | Number of Pages: 71 | Format: Electronic (PDF)
Historical Range: 2017 - 2020 | Industry: [Consumer Goods](#)

Report Summary | Table of Contents | Segmentation | Methodology | [Request a FREE Sample Copy](#)

- Market Segmentation**
- E-Commerce Apparel Type Outlook (Revenue, USD Million, 2017 - 2030)
- Women's Apparel
 - Men's Apparel
 - Children's Apparel
- E-Commerce Apparel Regional Outlook (Revenue, USD Million, 2017 - 2030)