

PROGRAMA E-COMMERCE

Promoviendo el uso de Internet y el comercio electrónico en el sector exportador

El Convenio Exportaciones de la Unión Europea (ALA/93/57) y Prompex ponen a disposición del sector exportador el Programa E-Commerce, el cual tiene como objetivo brindar apoyo técnico y económico para que las pequeñas y medianas empresas exportadoras utilicen Internet y el comercio electrónico como herramientas de promoción y gestión empresarial.

¿QUÉ ES EL COMERCIO ELECTRÓNICO?

Los avances tecnológicos de la última década junto con la globalización de la economía mundial han traído consigo nuevas formas de hacer negocios, siendo la más destacada lo que se conoce como comercio electrónico. En un sentido general y sencillo, se puede entender el comercio electrónico como la promoción e intercambio de bienes y servicios a través de Internet, utilizando las herramientas que ofrecen las tecnologías electrónicas de información.

Existen dos modelos o formas de hacer negocios a través de Internet:

BUSINESS-TO-CONSUMER (B2C)

Se refiere al comercio entre empresas y consumidores finales; como ejemplo se puede citar las compras que realiza un consumidor al supermercado a través de Internet.

BUSINESS-TO-BUSINESS

Referido al comercio entre empresas; como ejemplo tenemos el manejo y seguimiento de las órdenes de compra que transmite una empresa extranjera al exportador peruano a través de Internet.

De acuerdo a las características del sector exportador peruano, nuestro Programa E-Commerce dará prioridad al modelo Business-to-Business, es decir, se apoyará a los exportadores a realizar negocios con sus clientes internacionales a través de Internet.

¿POR QUÉ LOS EXPORTADORES DEBEN ENTRAR EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO?

Existe una tendencia mundial muy acelerada en el uso del comercio electrónico como una nueva forma de hacer negocios.

Según la consultora norteamericana Forrester Research el comercio electrónico mundial entre empresas (B2B) para el año 2003 será de 1,3 trillones de dólares, cinco veces más que el modelo B2C.

Nuestros competidores y clientes lo están haciendo o empezarán pronto.

Existe un efecto cadena en la utilización del comercio electrónico, desde los consumidores, clientes y distribuidores hacia los proveedores (exportadores); es mejor estar preparados.

Será una nueva forma de competir en el mercado internacional.

LA COMPETENCIA SABE PORQUE...

En el año 1999 la consultora PriceWaterhouseCoopers realizó una encuesta entre las pequeñas y medianas empresas de los países que componen el grupo APEC (Asian Pacific Economic Cooperation) -del cual es miembro también Perú- sobre las ventajas que significa el comercio electrónico para su negocio. Estas son, en orden de prioridad:

1. Mejora el servicio para los clientes
2. Fortalece la imagen de la empresa
3. Sirve como centro de información para los clientes
4. Mejora la posición competitiva de la empresa
5. Incrementa la lealtad del cliente
6. Se accede mejor a mercados internacionales
7. Incrementa las ventas
8. Reduce costos de la información
9. Sirve como centro de información para el proveedor
10. Atrae nuevos inversionistas a la empresa
11. Reduce costos de procedimientos administrativos

Si los empresarios en Estados Unidos, Tailandia, Australia o Singapur piensan así, ¿cual debe ser la respuesta de las empresas peruanas? No hay alternativa, tienen que jugar las reglas de la "Nueva Economía".

"NUEVA ECONOMÍA" = MÁS SERVICIOS

En la "Nueva Economía" el valor agregado es suministrado en forma de servicio. El producto principal pierde en importancia mientras que los servicios alrededor del producto crecen en importancia. Es decir, en muchos negocios cada vez es menor la importancia del precio para decidir sobre una compra. La única oportunidad para diferenciar los productos de mi compañía de los de mi competidor es agregar servicios que aumenten el valor de mi producto. Una de las formas principales es a través del comercio electrónico.

Por eso es necesario agregar valor al medio electrónico. Si mi cliente no ganará nada de este medio, es muy probable que no lo usará. No es suficiente una página web con un buen diseño y cinco fotos de productos, se requiere promoción, mantenimiento y actualización pero sobre todo adaptar a la empresa al uso de estas herramientas nuevas de gestión.

Nuestro proyecto capacita y apoya técnica y económicamente a las empresas para poder ofrecer estos servicios. Por ejemplo: la posibilidad de colocar pedidos en la página web del exportador peruano; el comprador puede revisar sus pedidos anteriores; visualización de niveles de existencias; información sobre avance en la producción del pedido; seguimiento del envío/ embarque; hojas técnicas actualizadas etc.

EL INTERNET PUEDE TRANSFORMAR SU EMPRESA ...

... "LA REVOLUCIÓN ESTÁ EN LA EMPRESA"

Para poder dar estos servicios, muchas veces en "tiempo real" (es decir: inmediatamente), es necesario que la empresa optimice y mejore los procesos internos, tanto en el área de producción como administración. Al usar tecnología de información en general y el Internet en especial, muchos procesos y procedimientos pueden ejecutarse en forma más rápida y fluida reduciendo tiempo y costo para cada paso. El proyecto presta apoyo técnico y económico para encontrar y elaborar soluciones respectivas que se adapten a la situación de la empresa peruana. Nuestra filosofía se resume en entender al Internet y el comercio electrónico como herramientas de gestión empresarial. La clave sin embargo está en las adaptaciones que tiene que hacer internamente la empresa para adecuarse a la velocidad y ventajas que enfrenta el comercio electrónico.

CONTENIDO DEL PROGRAMA:

Las pequeñas y medianas empresas exportadoras podrán recibir apoyo técnico y económico en:

CAPACITACIÓN

Seminarios y conferencias de sensibilización

Talleres de capacitación en marketing y el uso de herramientas Internet

ASISTENCIA TÉCNICA

Optimar procesos y procedimientos internos para adecuarlos a las necesidades del comercio electrónico

APLICACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA EMPRESA

Elaboración de páginas Web

Elaboración de catálogos electrónicos

Implementación de sistemas B2C o B2B

PROMOCIÓN COMERCIAL EN INTERNET

Participación en ruedas de negocios y ferias internacionales en Internet

Acceso a operadores y traders especializados en comercio electrónico

APOYO ECONÓMICO PARA LAS EMPRESAS

Cada empresa puede recibir hasta un máximo de 50% de apoyo económico no reembolsable, para cubrir los costos de capacitación y asistencia técnica en comercio electrónico, exclusivamente. El límite por empresa es de US\$ 5.000, dependiendo del apoyo que haya recibido la empresa anteriormente por parte del Convenio Exportaciones Unión Europea y Prompex.

¿CUÁLES SON LOS PASOS A SEGUIR PARA PARTICIPAR EN EL PROGRAMA E-COMMERCE?

Las empresas interesadas envían su ficha de inscripción especificando cuáles de los cuatro componentes del programa les interesa.

El Convenio Exportaciones Unión Europea y Prompex evalúan y seleccionan las empresas participantes. El diagnóstico de la empresa es clave para definir la posibilidad de participación en el programa.

El Convenio Exportaciones de la Unión Europea y Prompex confirman las condiciones de apoyo.

¿QUIÉNES PUEDEN RECIBIR ESTE APOYO?

Pequeñas y medianas empresas exportadoras

Pequeñas y medianas empresas de la cadena de servicios a la exportación

Asociaciones, institutos y grupos de productores - exportadores