

# GUÍA PASO A PASO

---

## EXPORTACIÓN A TRAVÉS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

El presente documento fue elaborado en el marco del proyecto **“Capacitación y asistencia técnica en comercio de servicios con énfasis en comercio electrónico transfronterizo”**, financiado a través del Sistema de Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER) de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Los contenidos desarrollados son de exclusiva responsabilidad de la entidad/persona consultora y no comprometen ni reflejan necesariamente la posición de la ALADI ni de los países miembros.



# GUÍA PASO A PASO

---

**EXPORTACIÓN A TRAVÉS DEL  
COMERCIO ELECTRÓNICO**

# GUÍA PASO A PASO: EXPORTACIÓN A TRAVÉS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

*Actualización: Octubre 2025*

**Esta guía tiene carácter informativo y orientativo. No reemplaza asesoría legal, contable o profesional especializada.**

Los requisitos, costos y procedimientos mencionados son referenciales y pueden cambiar. Verifique siempre la información actualizada con las instituciones oficiales antes de realizar trámites.

## Consultas oficiales:

**MIC: (021) 616-3000 | [www.mic.gov.py](http://www.mic.gov.py)**

**DNA: (021) 328-8000 | [www.aduana.gov.py](http://www.aduana.gov.py)**

**REDIEX: (021) 616-3000 | [www.rediex.gov.py](http://www.rediex.gov.py)**

**VUE: [vue@mic.gov.py](mailto:vue@mic.gov.py)**

Las instituciones no asumen responsabilidad por decisiones tomadas con base en esta guía.

# ÍNDICE

<b>1. ¿POR QUÉ EXPORTAR MEDIANTE E-COMMERCE?</b>	<b>4</b>
<b>2. TRES MODALIDADES DE EXPORTACIÓN DIGITAL</b>	<b>6</b>
Bienes físicos vía digital	7
Servicios digitales	8
Productos digitales	9
<b>3. ¿QUIÉNES PUEDEN EXPORTAR?</b>	<b>10</b>
<b>4. PASOS PARA EXPORTAR</b>	<b>11</b>
Paso 1: Autodiagnóstico digital	11
Paso 2: Investigación de mercado	12
Paso 3: Registro y documentación	12
Paso 4: Estrategia de precios	13
Paso 5: Infraestructura digital	13
Paso 6: Logística y envíos	14
Paso 7: Medios de pago	14
Paso 8: Marketing digital	15
Paso 9: Lanzamiento y primeras ventas	15
Paso 10: Optimización y crecimiento	16
<b>5. CONSIDERACIONES IMPORTANTES</b>	<b>17</b>
<b>6. CONTACTOS ÚTILES</b>	<b>17</b>

# ¿POR QUÉ EXPORTAR EN EL MARCO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO?

El comercio electrónico transfronterizo ofrece ventajas específicas que complementan los beneficios tradicionales de la exportación.

## Ventajas distintivas del e-commerce transfronterizo:

### ✓ 1. ALCANCE GLOBAL DESDE EL INICIO

A diferencia de la exportación tradicional limitada a mercados con estructura previa o socios locales, el comercio electrónico permite acceder a mercados internacionales de forma potencialmente global desde el primer día.

### ✓ 2. ACCESIBILIDAD PARA MIPYMES

El e-commerce transfronterizo es accesible para micro, pequeñas y medianas empresas, no solo para grandes exportadores. Esto democratiza el acceso a mercados internacionales.

### ✓ 3. CONTACTO DIRECTO CON EL CLIENTE FINAL (B2C)

Puedes establecer relación directa con consumidores finales a través de plataformas online, eliminando intermediarios y mejorando la experiencia del usuario.

## ✓ 4. PROCESO DE VENTA SIMPLIFICADO

La compra es directa por el cliente final con pocos clics, sin necesidad de negociaciones complejas, contratos extensos o envío de muestras previas.

## 5. MENORES BARRERAS DE ENTRADA

- No requieres distribuidores, agentes u oficinas comerciales en el exterior
- Costos iniciales más bajos
- Plataformas ya establecidas (Amazon, MercadoLibre, Alibaba, marketplaces locales)

## 6. OPORTUNIDADES EN CRECIMIENTO

Las ventas e-commerce en América Latina superaron los 6 mil millones de dólares en 2020, con tendencia creciente.

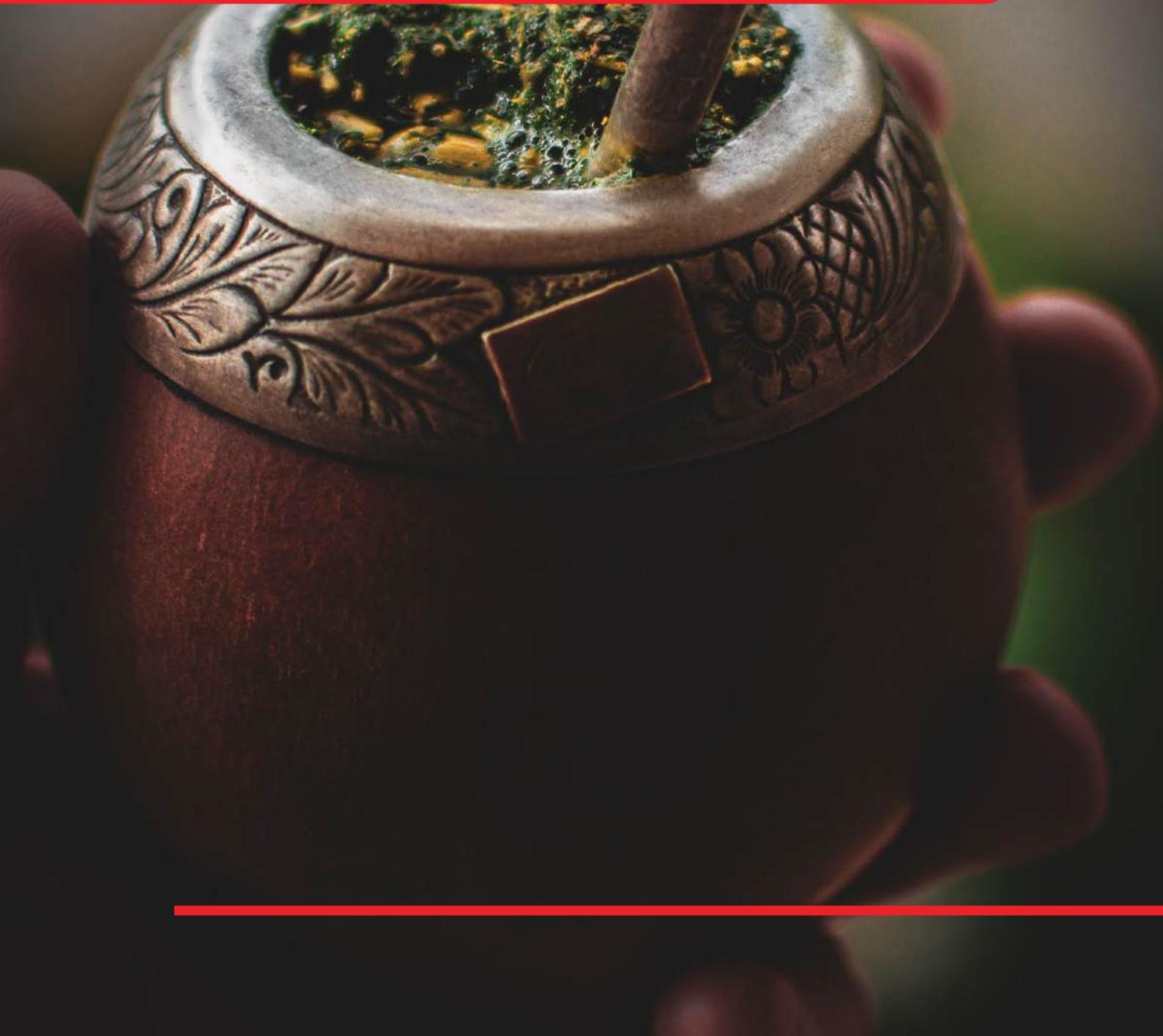
## 7. APOYO INSTITUCIONAL

Las principales agencias de promoción de exportaciones de la región dedican recursos específicos para apoyar a las empresas a incursionar en el comercio electrónico transfronterizo.

**Beneficios tradicionales que se mantienen:**

- Diversificar riesgos en diferentes mercados
- Aumentar la rentabilidad y facturación
- Prolongar el ciclo de vida de productos
- Acceder a acuerdos comerciales con tasas preferenciales
- Reducir el impacto de estacionalidades

# TRES MODALIDADES DE EXPORTACIÓN DIGITAL



# MODALIDAD 1

## BIENES FÍSICOS VÍA DIGITAL

**¿Qué es?** Vendes productos físicos a través de internet

### Ejemplos

- ▶ Artesanías paraguayas en Amazon
- ▶ Yerba mate orgánica en tienda propia
- ▶ Productos de cuero en marketplaces

### IDEAL PARA

Artesanos, productores, fabricantes.

## MODALIDAD 2

### SERVICIOS DIGITALES

**¿Qué es?** Prestas servicios profesionales de forma remota

#### Ejemplos

- ▶ Desarrollo de software
- ▶ Diseño gráfico
- ▶ Consultoría especializada
- ▶ Servicios legales MERCOSUR

#### IDEAL PARA

Profesionales, consultores, creativos.

# MODALIDAD 3

## PRODUCTOS DIGITALES

**¿Qué es?** Creas y vendes productos completamente digitales.

### Ejemplos

- ▶ Software Agrícola
- ▶ Cursos online de Guaraní
- ▶ Plantillas y Herramientas
- ▶ Apps y plataformas

### IDEAL PARA

Desarrolladores, educadores, creadores de contenido.

# ¿QUIÉNES PUEDEN EXPORTAR?

## EN PARAGUAY

Cualquier persona natural o jurídica puede convertirse en exportador digital, solo necesitas:

- ▶ Estar al día con tus obligaciones tributarias
- ▶ Tener RUC activo
- ▶ Registro en VUE (Ventanilla Única de Exportación)
- ▶ Conexión a internet y voluntad de internacionalizarte

**¡No necesitas ser una gran empresa para exportar digitalmente!**

# PASOS PARA EXPORTAR

## ✓ PASO 1: AUTODIAGNÓSTICO DIGITAL

**Tiempo:** 1-2 semanas

**¿Qué hacer?**

- Evalúa tu producto/servicio para exportación
- Identifica tu ventaja competitiva
- Define tu capacidad de producción/servicio
- Evalúa tu preparación digital

## HERRAMIENTAS INTERNACIONALES DE REFERENCIA

Mientras Paraguay desarrolla su propia plataforma robusta, puedes utilizar estas herramientas oficiales de países de la región:

### TEST DEL EXPORTADOR - PROMPERÚ (PERÚ)

**Plataforma:** RUTEX

**Enlace**

<https://rutex.promperu.gob.pe>

**¿Qué evalúa?**

- ▶ Capacidad exportadora integral
- ▶ Áreas operativas y administrativas
- ▶ Potencial de internacionalización
- ▶ Brechas y oportunidades de mejora

### AUTODIAGNÓSTICO EXPORTADOR - MÉXICO

**Institución:** Secretaría de Economía

**Enlace**

<https://appsdesi.economia.gob.mx/autodiagnostico-exportador>

**¿Qué evalúa?**

- ▶ Trámites necesarios paso a paso
- ▶ Documentación requerida específica
- ▶ Requisitos según país destino
- ▶ Proceso de exportación en 8 etapas

## ✓ PASO 2: INVESTIGACIÓN DE MERCADO

**Tiempo:** 2-4 semanas

**¿Qué hacer?**

- ▶ Identifica mercados objetivo
- ▶ Analiza competencia internacional
- ▶ Verifica requisitos regulatorios del país destino
- ▶ Evalúa tendencias de consumo

**Tip:** Comienza por mercados regionales (Argentina, Brasil) antes de expandir globalmente.

## ✓ PASO 3: REGISTRO Y DOCUMENTACIÓN

**Tiempo:** 2-3 semanas

**Para TODOS**

- ▶ RUC actualizado
- ▶ Registro en VUE
- ▶ Certificado de Origen Digital (si aplica)

**Para BIENES FÍSICOS** adicional

- ▶ Registro de exportador en DNA
- ▶ Facturas de exportación timbradas
- ▶ Certificados sanitarios/fitosanitarios (según producto)
- ▶ Registro en Exporta Fácil

**Para SERVICIOS**

- ▶ Factura electrónica habilitada
- ▶ Documentación de profesión/expertise

**Para PRODUCTOS DIGITALES**

- ▶ Registro de propiedad intelectual
- ▶ Licencias de software (si aplica)

## ✓ PASO 4: DEFINIR ESTRATEGIA DE PRECIOS

**Tiempo:** 1 semana

**Considera**

Precio de Exportación = Costo Producción + Margen + Envío + Comisiones + Impuestos Destino

**Ejemplo práctico - Artesanía:**

- ▶ Costo producción: \$25
- ▶ Margen (40%): \$10
- ▶ Envío internacional: \$15
- ▶ Comisión plataforma (8%): \$6
- ▶ Precio final sugerido: \$80

## ✓ PASO 5: INFRAESTRUCTURA DIGITAL

**Tiempo:** 3-6 semanas

**Para BIENES FÍSICOS**

- ▶ Crear cuenta vendedor en Amazon/eBay/Etsy
- ▶ Configurar métodos de pago (PayPal, Stripe)
- ▶ Integrar con Exporta Fácil
- ▶ Preparar fotografías profesionales

**Opción B: Tienda Propia (Más control)**

- ▶ Contratar dominio (.py o .com)
- ▶ Plataforma e-commerce (Shopify/WooCommerce)
- ▶ Pasarela de pagos internacional
- ▶ Sistema de envíos

**Costos estimados**

- ▶ Marketplace: \$0-500/mes
- ▶ Tienda propia: \$500-2,000 inicial + \$100-300/mes

## ✓ PASO 6: LOGÍSTICA Y ENVÍOS

**Solo para BIENES FÍSICOS | Tiempo: 2 semanas**

**Opciones de envío:**

**EXPORTA FÁCIL (Recomendado para empezar)**

- ▶ Hasta \$2,500 USD por envío
- ▶ Proceso simplificado
- ▶ A través de Correo Paraguayo

**Couriers Internacionales**

- ▶ DHL Express
- ▶ FedEx
- ▶ UPS
- ▶ Para envíos mayores y urgentes

## ✓ PASO 7: MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

**Tiempo: 1-2 semanas**

**Opciones principales**

**Para TODOS:**

- ▶ PayPal Business (más común)
- ▶ Stripe (procesamiento tarjetas)
- ▶ Transferencia bancaria internacional (SWIFT)
- ▶ Wise (antes TransferWise)

**Consideraciones:**

- ▶ Comisiones: 2.9% - 5.5%
- ▶ Tiempo de liquidación: 1-7 días
- ▶ Conversión de monedas
- ▶ Protección contra fraude

## ✓ PASO 8: MARKETING DIGITAL INTERNACIONAL

**Tiempo:** Continuo

**Estrategia inicial (primeros 3 meses)**

**SEO - Optimización de Motores de Búsqueda**

- ▶ Palabras clave en idioma objetivo
- ▶ Contenido localizado
- ▶ Metadatos optimizados

**Redes Sociales**

- ▶ Instagram para productos visuales
- ▶ LinkedIn para servicios B2B
- ▶ Facebook para comunidades
- ▶ TikTok para público joven

**Publicidad Pagada (Budget inicial: \$300-500/mes)**

- ▶ Google Ads para búsquedas
- ▶ Facebook/Instagram Ads para awareness
- ▶ Remarketing para conversión

## ✓ PASO 9: LANZAMIENTO Y PRIMERAS VENTAS

**Tiempo:** 2-4 semanas

**Semana 1-2: Lanzamiento suave**

- ▶ Ofrecer a red cercana (familia, amigos)
- ▶ Recopilar feedback
- ▶ Ajustar proceso según necesidad
- ▶ Obtener primeras reseñas

**Semana 3-4: Lanzamiento público**

- ▶ Activar marketing digital
- ▶ Promociones de lanzamiento
- ▶ Monitorear métricas constantemente
- ▶ Responder rápido a consultas

## ✓ PASO 10: OPTIMIZACIÓN Y CRECIMIENTO

**Tiempo:** Continuo

**Primeros 6 meses**

- ▶ Analizar datos de ventas semanalmente
- ▶ Optimizar producto/servicio según feedback
- ▶ Mejorar tasas de conversión
- ▶ Expandir a nuevos canales/mercados
- ▶ Construir base de clientes leales

**Indicadores de éxito:**

- ▶ 10+ ventas en primer mes
- ▶ Tasa de conversión >1.5%
- ▶ Clientes satisfechos (NPS >50)
- ▶ ROI positivo en marketing

**Tip:** Comienza por mercados regionales (Argentina, Brasil) antes de expandir globalmente.

# CONSIDERACIONES IMPORTANTES

El e-commerce transfronterizo también presenta desafíos específicos como:

- ▶ La logística inversa
- ▶ La construcción de confianza digital
- ▶ La adaptación a medios de pago locales

Sin embargo, las oportunidades superan significativamente estos retos, especialmente con el apoyo adecuado.

## CONTACTOS ÚTILES

### Instituciones

- ▶ MIC: (021) 616-3000 | [www.mic.gov.py](http://www.mic.gov.py)
- ▶ DNA: (021) 328-8000 | [www.aduana.gov.py](http://www.aduana.gov.py)
- ▶ REDIEX: (021) 616-3000 | [www.rediex.gov.py](http://www.rediex.gov.py)
- ▶ BNF: (021) 414-5000 | [www.bnf.gov.py](http://www.bnf.gov.py)

### Soporte Técnico

- ▶ VUE: [vue@mic.gov.py](mailto:vue@mic.gov.py)
- ▶ Exporta Fácil  
[exportafacil@correoparaguayo.gov.py](mailto:exportafacil@correoparaguayo.gov.py)



# GUÍA PASO A PASO

---

**EXPORTACIÓN A TRAVÉS DEL  
COMERCIO ELECTRÓNICO**