

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.



MINISTERIO DE
**INDUSTRIA Y
COMERCIO**
PARAGUAY

PARAGUÁI
**TETÁ MBA'E'APOPY
HA ÑEMU**
MOTENONDEHA



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

DNA: (021) 328-8000 | www.aduana.gov.py

REDIEX: (021) 616-3000 | www.rediex.gov.py

VUE: vue@mic.gov.py

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

ÍNDICE

| | |
|---------------------------------------------------|-----------|
| 1. ¿POR QUÉ EXPORTAR MEDIANTE E-COMMERCE? | 4 |
| 2. TRES MODALIDADES DE EXPORTACIÓN DIGITAL | 6 |
| Bienes físicos vía digital | 7 |
| Servicios digitales | 8 |
| Productos digitales | 9 |
| 3. ¿QUIÉNES PUEDEN EXPORTAR? | 10 |
| 4. PASOS PARA EXPORTAR | 11 |
| 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 |
| 5. CONSIDERACIONES IMPORTANTES | 17 |
| 6. CONTACTOS ÚTILES | 17 |

¿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.

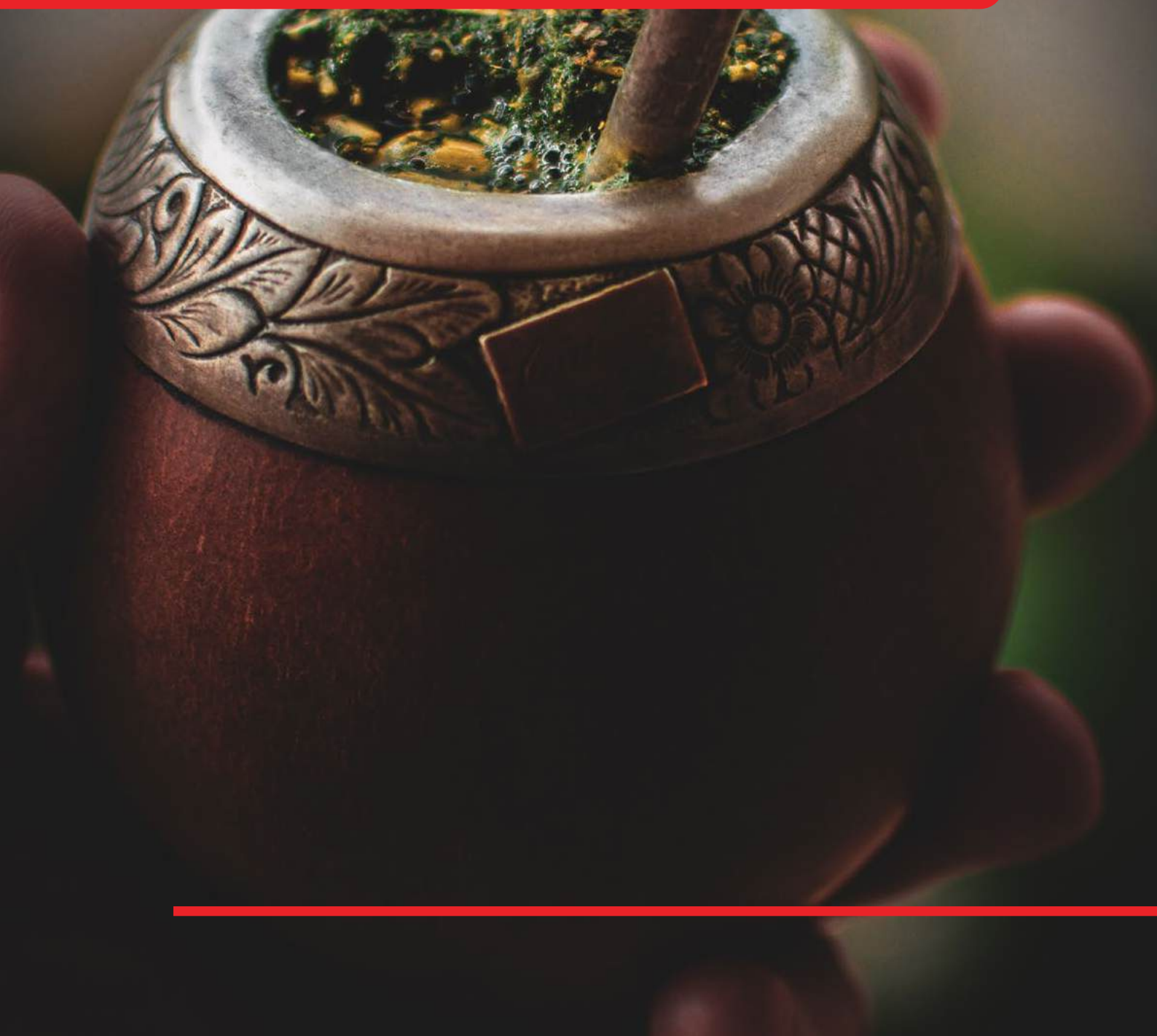
7. APOYO INSTITUCIONAL

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
- ▶ DNA: (021) 328-8000 | www.aduana.gov.py
- ▶ REDIEX: (021) 616-3000 | www.rediex.gov.py
- ▶ BNF: (021) 414-5000 | www.bnf.gov.py

Soporte Técnico

- ▶ VUE: vue@mic.gov.py
- ▶ Exporta Fácil
exportafacil@correoparaguayo.gov.py



MINISTERIO DE
**INDUSTRIA Y
COMERCIO**
PARAGUAY

PARAGUÁI
**TETÁ MBA'E'APOPY
HA ÑEMU**
MOTENONDEHA



GUÍA PASO A PASO

**EXPORTACIÓN A TRAVÉS DEL
COMERCIO ELECTRÓNICO**