

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.

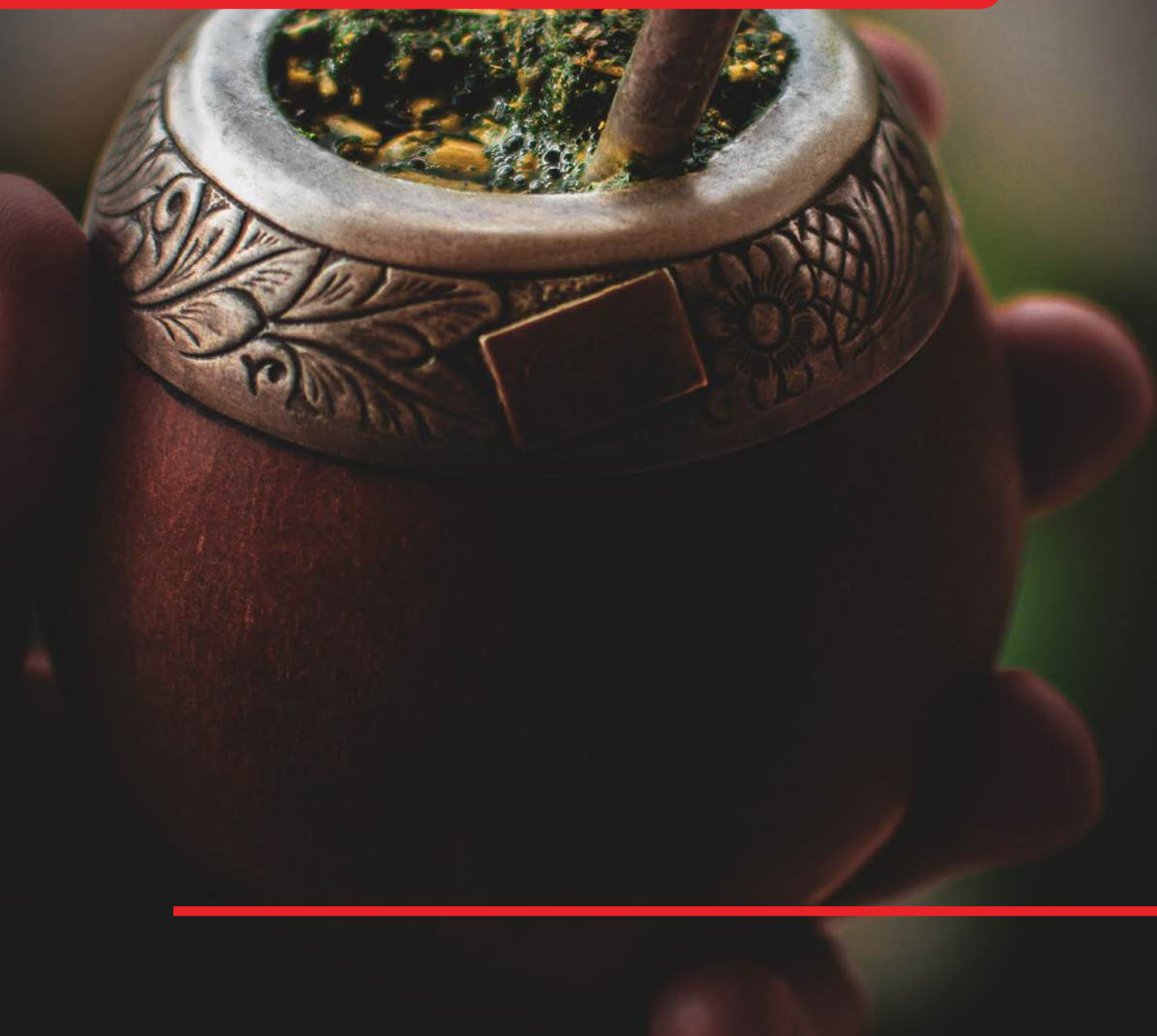
7. APOYO INSTITUCIONAL

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**