

3. Cómo acceder a los mercados y las normativas

3.1 Introducción

Las normas de acceso a los mercados son cruciales para vender sus productos en los mercados internacionales. Garantizan que los productos sean seguros, de buena calidad y respetuosos con el medio ambiente. Estas normas protegen a los consumidores, promueven el comercio justo y permiten a las empresas crecer cumpliendo las expectativas de los compradores internacionales.

Es importante entender lo que es una partida arancelaria y como define al producto que se quiere exportar.

Partida arancelaria

Una partida arancelaria es un código numérico utilizado en el comercio internacional para clasificar productos. Este sistema de codificación es parte del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Su objetivo principal es identificar de forma uniforme y estandarizada los productos que se importan o exportan, lo que facilita:

- La aplicación de aranceles
- El control aduanero
- Las estadísticas comerciales

Estructura del código arancelario

El código arancelario tiene una estructura jerárquica compuesta por:

- Capítulo (2 dígitos) – Indica el tipo general de producto.
- Partida (4 dígitos) – Define el grupo específico dentro del capítulo.
- Subpartida (6 dígitos) – Clasifica aún más el producto dentro de la partida.
- Subpartidas nacionales – Algunos países añaden 2 o más dígitos adicionales para mayor detalle.

Ejemplo: Sábanas de algodón

- Código arancelario (Sistema Armonizado)
- Capítulo 63: Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.
- Partida 6302: Ropa de cama, mesa, tocador o cocina.
- Subpartida 6302.21: Sábanas de algodón.

Más información se puede encontrar en el capítulo 9 y en el Anexo 8 de esta guía.

Para los exportadores, cumplir estas normas no es sólo cumplir las leyes. Permite generar confianza entre los compradores, abre oportunidades de mercado y demuestra que una empresa se toma en serio la calidad y la responsabilidad. Conocer y cumplir estas normas es fundamental para reducir los riesgos y tener éxito en el comercio mundial.

Al final de este capítulo, será capaz de:

- Comprender las normas de exportación que regulan el proceso de comercio internacional.
- Entender los permisos y los trámites necesarios para cumplir los requisitos nacionales y extranjeros.

- Identificar los requisitos legales y de los compradores que son fundamentales para entrar en los mercados internacionales.
- Reconocer los sistemas y certificaciones de sostenibilidad presentes en los mercados internacionales.
- Comprender cómo la igualdad de género puede abrir oportunidades comerciales.
- Comprender los aspectos esenciales de los derechos de propiedad intelectual.

3.2 Normativa de exportación

En Paraguay, el régimen de procedimientos aduaneros para importaciones y exportaciones se encuentra regulado principalmente por el [Código Aduanero](#), Ley 4672/05, así como por un conjunto de decretos reglamentarios y resoluciones administrativas.¹ Asimismo, el comercio exterior se encuentra regido por un [compendio de normas nacionales](#) y [acuerdos comerciales internacionales](#) que buscan promover la libre circulación de bienes y servicios entre países. Este marco legal, establece las reglas para la importación y exportación de productos, así como los procedimientos y las formalidades que deben cumplirse para asegurar que las exportaciones se realicen de acuerdo con la normativa vigente.

La ley define al “exportador” como la persona física o jurídica que en su nombre envía mercaderías al extranjero, ya sea que la lleve consigo o que un tercero lleve la que él hubiera expedido. En líneas generales, las operaciones de exportación se desarrollan de la siguiente manera:

- La salida de mercaderías del territorio aduanero, cualquiera sea el modo o medio por el que se realice, está sujeta al control aduanero, incluyendo las unidades de carga y los medios de transporte que la conduzcan.
- Las declaraciones de exportación se presentan utilizando el sistema electrónico [SOFIA](#) y deben ir acompañadas de la documentación pertinente, como la factura comercial de exportación y del conocimiento de embarque terrestre, fluvial o aéreo, según corresponda.
- Dependiendo del tipo de bienes a exportar, también se requieren diversos certificados, licencias o registros, como certificados sanitarios, fitosanitarios.
- También es necesario presentar el certificado de origen para acreditar que la mercancía cumple con los requisitos establecidos en las normas de origen y así acceder a las preferencias arancelarias previstas en los acuerdos comerciales suscritos por Paraguay.

En Paraguay no se pagan impuestos por sacar productos del país al exportar. Sin embargo, sí hay algunos costos administrativos, como los trámites para obtener certificados, o la [legalización o apostillado](#) de documentos necesarios para enviar la mercadería. Por otro lado, los impuestos o aranceles de importación deben pagarse en el país al que se envía el producto y normalmente corren por cuenta del importador, según las reglas que tenga ese destino.

Regímenes de exportación

Los regímenes aduaneros son un conjunto de normas y disposiciones legales que regulan el tráfico de mercancías entre países. Su objetivo es establecer las condiciones para que los productos puedan

¹ Estas normativas se encuentran compiladas en el Digesto Normativo de la Aduana, disponible es <https://www.dnit.gov.py/web/portal-institucional/aduaneras>.

entrar o salir del territorio aduanero. En Paraguay, existen distintos tipos de [regímenes de exportación](#). Los artículos 138, 139 y 140 del Código Aduanero establecen disposiciones clave sobre el registro y la declaración de exportación en el marco del régimen aduanero. En particular, el artículo 139 dispone que las mercaderías destinadas a un régimen de exportación deben ser declaradas específicamente para ese propósito, cumpliendo con los requisitos establecidos tanto en el Código como en las normas reglamentarias pertinentes. A su vez, el artículo 140 detalla que la declaración de exportación podrá realizarse mediante un proceso informático o de forma manual, en caso de no estar disponible el primero.

Entre los [regímenes de exportación](#) establecidos por el Código Aduanero se encuentran el Régimen de exportación definitiva, exportación con reserva de retorno, reexportación y el régimen de exportación temporaria para perfeccionamiento pasivo. Existen también regímenes de exportación que facilitan la operativa de MIPYMES exportadoras. En particular, el régimen aduanero de despacho simplificado de exportaciones menores ofrece un mecanismo aduanero más sencillo para la exportación de mercaderías, incluso sin la necesidad de contar con despachante de aduana. Este régimen es aplicable a las exportaciones de menor cuantía y a las exportaciones ocasionales que no superen el límite de USD 2.500 por mes y por persona.² Asimismo, los comerciantes que operan en las fronteras dentro de una franja de aproximadamente 20 kilómetros gozan de un régimen de despacho simplificado de tráfico vecinal fronterizo.

Prohibición de exportar

Paraguay prohíbe o restringe la exportación de ciertos productos, generalmente con el objetivo de proteger el medio ambiente o la salud pública, o en cumplimiento de compromisos bajo acuerdos internacionales como el *Convenio de Basilea y el Convenio sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres* (CITES). Este último, por ejemplo, prohíbe la exportación de animales silvestres sin la autorización expresa del Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible ([MADES](#)). Otra prohibición frecuente incluye el tráfico, la comercialización y la preparación de estupefacientes.

Algunas restricciones se implementan para fomentar la industria nacional, incrementar el valor agregado o garantizar el suministro interno de materias primas. Por ejemplo, está prohibida la exportación de madera de cualquier especie en estado bruto o semiprocesado, así como de madera aserrada de las especies *Cedrela* spp. (cedro), *Tabebuia* spp. (lapacho), *Myrcarpus* spp. (incienso) y *Cordia trichotoma* (petereby), a menos que haya sido tratada en hornos y trabajada en las cuatro caras. Además, la Ley Nº 515/94 prohíbe la exportación o el tráfico internacional de madera en rollo, bloques y vigas de cualquier especie, cantidad, peso o volumen. En cuanto al aceite esencial de Petit Grain, la legislación nacional exige que parte de la producción nacional sea procesada, permitiendo únicamente la exportación de hasta el 60% de la producción no procesada. Esta restricción se aplica mediante [licencias de exportación](#) emitidas por el [MIC](#).

Además, notar también que los mismos mercados extranjeros pueden prohibir o reglamentar el ingreso de ciertos productos. En general, estas limitaciones incluyen sustancias alimenticias como alimentos nuevos, productos procedentes de especies protegidas, narcóticos, o ciertos aditivos alimenticios como acidulantes, saborizantes, colorantes, o bien, sustancias no habilitadas. Por tal motivo, es esencial interiorizarse de la normativa sobre posibles prohibiciones en el país de destino antes de realizar el envío. Esta información puede ser consultada con el importador, comprador, o incluso a través de fuentes online, como las siguientes:

² Resolución de Aduanas, Nro. 285 del 25 de mayo de 2017.

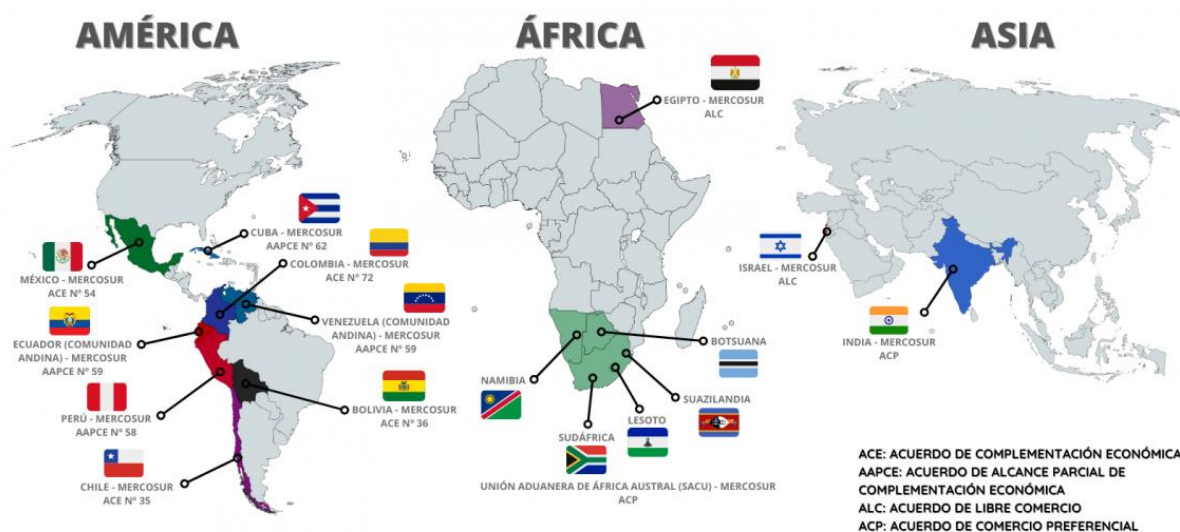
- **Organización Mundial del Comercio (OMC):** [Base de datos sobre las restricciones cuantitativas.](#)
- **Base de Datos de Acceso a Mercados de la Unión Europea (Access2Markets):** Ofrece información sobre aranceles, restricciones y requisitos de importación por país.
- **International Trade Centre (ITC) Market Access Map:** Proporciona detalles sobre regulaciones, barreras no arancelarias y restricciones comerciales en diferentes mercados.
- **Oficinas de Comercio y Aduanas Nacionales:** Cada país tiene su propia autoridad que regula restricciones a la importación.

Tratados de Libre Comercio y Acuerdos Comerciales: aranceles y preferencias

Los tratados de libre comercio (TLC) y acuerdos comerciales permiten a Paraguay vender sus productos en otros países con menos trabas, como aranceles o normas técnicas complicadas. Como parte del MERCOSUR, Paraguay ha firmado acuerdos con países como Egipto, Israel, India y Sudáfrica, logrando beneficios como aranceles del 0% para muchos productos.

Esto ayuda especialmente a las MIPYMES, que pueden exportar a nuevos mercados con menos costos. Gracias a estas ventajas, productos paraguayos como carnes, textiles, alimentos procesados o aceites tienen más oportunidades de competir y crecer en destinos como México, Chile o África.

ACUERDOS COMERCIALES DEL PARAGUAY COMO ESTADO PARTE DEL MERCOSUR



Fuente: [Ministerio de Economía y Finanzas Paraguay](#)

3.3 Principales destinos y sus acuerdos comerciales

Mercosur

Aranceles Preferenciales: Las exportaciones de artesanías se benefician de exportar libre de aranceles, mejorando la competitividad de los productos paraguayos en los mercados vecinos.

Facilitación del Comercio: La integración regional promueve además la simplificación de procedimientos aduaneros y la armonización de normativas, lo que agiliza el proceso de exportación y reduce costos operativos.

Documentación Comercial: Factura Comercial: debe detallar la descripción del producto, origen, valor, condiciones de venta y datos del comprador.

Lista de Empaque: Especifica el contenido, peso y dimensiones de los paquetes.

Documento de Transporte: Conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte, según el medio de transporte utilizado, a ser completado por la empresa de transporte de elección.

Certificado de Origen: Para que las artesanías paraguayas gocen de los beneficios arancelarios en el MERCOSUR, es necesario obtener un Certificado de Origen que acredite que el producto es originario de Paraguay. Este documento se gestiona a través de la VUE y debe cumplir con el Régimen de Origen del MERCOSUR.

Requisitos

- *Etiquetado y embalaje:* Posible requisito de etiquetado en cumplimiento del Reglamento técnico MERCOSUR sobre etiquetado de textiles.
- *Textiles orgánicos:* En caso de textiles orgánicos, cumplimiento de la Normativa N°23 (2011) del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento del Brasil que establece las directrices para la producción, procesamiento, almacenamiento, transporte y etiquetado de textiles orgánicos derivados del algodón destinados al mercado brasileño.
- *Calzados y otros productos de cuero:* Para calzados y otros artículos de cuero, requisito de identificar en etiquetado, mediante símbolos, los materiales empleados en la fabricación de sus productos destinados al mercado brasileño.
- *Cestería y madera:* según tipología específica, posible requisito de Certificado Fitosanitario expedido por la autoridad competente del país de origen (art. 5º). Se exceptúan de este requisito las pequeñas partidas de productos derivados de fibras vegetales.
- *Guampas:* Posible requisito de certificado sanitario o Certificado de Origen del producto para guampas de mate y tereré, como derivados animales.
- *Cuchillos, vajillas, fuentes:* Posibles requisitos de cumplimiento de normativas técnicas, y restricciones de contenidos de determinadas sustancias, previstas para artículos en contacto con alimentos según tipología específica de productos y volumen de exportación.

Cumplimiento de Normativas Técnicas y Sanitarias

Dependiendo del tipo de artesanía, especialmente si involucra materiales de origen vegetal o animal, como madera, cuero en ciertos estados, lana, se debe cumplir con las regulaciones técnicas y sanitarias vigentes. Esto puede incluir la obtención de certificados según corresponda, y sobre los cuales se detalla más adelante.

Unión Europea

Si bien existen ciertas facilidades para importación de artesanía en la Unión Europea, la misma está gravada por un arancel que va entre el 3% y el 12% según la tipología de producto, además del IVA que varía según el país donde se realice el despacho de importación. No obstante, ciertas certificaciones, como el *Certificado Hecho a Mano (Resolución N°483/2024 del MIC)* facilitan el acceso al mercado y otorgan ciertos beneficios, incluso arancelarios a la hora de explorar el mercado europeo. Existe una cuota o cupo de cantidades a exportar y dentro de estas contingencias arancelarias un emprendedor puede acceder a beneficios arancelarios diferenciados o cero. Para consultar los contingentes arancelarios revisar el [Reglamento CE N° 32/2000](#)

Documentación Comercial

- Factura Comercial: Siguiendo con lo detallado en el apartado anterior, debe detallar la descripción del producto, origen, valor, condiciones de venta y datos del comprador.
- Lista de Empaque: Especifica el contenido, peso y dimensiones de los paquetes.
- Documento de Transporte: Conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte, según el medio de transporte utilizado, a ser completado por la empresa de transporte de elección.
- Certificado de Origen: Para que las artesanías paraguayas gocen de los beneficios arancelarios, es necesario obtener un Certificado de Origen que acredite que el producto es originario de Paraguay. Este documento se gestiona a través de la VUE.

Requisitos

- Etiquetado en cumplimiento de la Regulación (UE) No 1007/2011 establece que permita conocer el detalle de composición de fibras para textiles acorde a estándares internacionales
- Según tipología específica del producto, posible requisito de cumplimiento de normativas de calidad, seguridad y rendimiento de los productos
- Para artículos en contacto con alimentos, la etiqueta debe mencionar con texto “para contacto con alimentos” o estar indicado con los símbolos correspondientes.
- Uso restringido de determinadas sustancias en alimentos y en materiales destinados a entrar en contacto con ellos
- Para cerámicas: Uso restringido de determinadas sustancias en alimentos y piensos y en materiales destinados a entrar en contacto con ellos
- Para artículos de cestería y madera, posible requisito de autorización para los importadores por motivos [sanitarios y fitosanitarios](#)
- Pueden aplicar restricciones para determinadas sustancias químicas para artículos de joyería

El certificado hecho a mano permite exportar a la UE con beneficios arancelarios, hay que tomar en cuenta que se aplican a productos a) de artesanía enteramente hechos a mano; b) los productos de artesanía que tienen la característica de productos hechos a mano; c) las prendas de vestir u otros artículos textiles, obtenidos manualmente a partir de los tejidos obtenidos en telares impulsados exclusivamente con la mano o el pie y cosidos esencialmente a mano o cosidos con máquinas de coser impulsadas exclusivamente con la mano «o el pie». El certificado de Origen permite acceder a mercados como el del MERCOSUR o ALADI

Canadá

Requisitos de Importación para Artesanías Paraguayas

Los [aranceles de importación en Canadá](#) varían dependiendo del tipo de producto. Paraguay no cuenta actualmente con un acuerdo de libre comercio con Canadá, por lo que los aranceles generales del país aplican. Para ciertos productos artesanales, estos aranceles pueden ser bajos o incluso exentos, pero es fundamental revisar el código arancelario específico del producto en el sistema canadiense. Información oficial adicional sobre comercio internacional se puede encontrar en: [Global Affairs Canada](#)

Documentación Comercial Requerida

1. Factura Comercial

Debe contener:

- Descripción detallada del producto
- Valor declarado
- País de origen (Paraguay)
- Nombre y dirección del comprador y vendedor
- Condiciones de venta (Incoterms)

2. Lista de Empaque

- Incluye el contenido exacto de cada paquete, peso bruto y neto, y dimensiones.

3. Documento de Transporte

- Según el modo de envío: carta de porte, guía aérea (AWB), conocimiento de embarque (BL), etc.

4. Certificado de Origen

- Aunque Paraguay no tiene trato preferencial, puede ser útil para otros fines aduaneros o certificaciones voluntarias.

Requisitos Técnicos y Regulatorios

• Etiquetado Bilingüe (Inglés y Francés)

- Obligatorio para la mayoría de productos de consumo.
- Debe incluir: nombre del producto, país de origen, nombre del fabricante/importador, instrucciones de uso, advertencias y composición, si aplica. [Guía de etiquetado para productos en Canadá](#)

• Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios

- Artesanías que contienen materiales orgánicos (como madera, fibras vegetales, plumas, semillas o derivados animales) pueden requerir inspección por la [Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos \(CFIA\)](#).

• Regulaciones sobre Inflamabilidad

- Aplican principalmente a textiles y productos para el hogar (almohadas, mantas, decoraciones de tela).
- Deben cumplir con estándares mínimos de seguridad.

• Normas de Seguridad para Juguetes o Productos para Niños

- En caso de que la artesanía esté dirigida a niños o sea un juguete, se aplican normativas estrictas de [Health Canada](#).

• Regulación de Metales Preciosos y Joyas

- Joyas deben estar debidamente etiquetadas con información clara sobre el tipo de metal, pureza, y marca del fabricante.
- Reguladas por el [Competition Bureau](#).
- **Recomendaciones Finales**
 - Consultar con un agente de aduanas canadiense para asegurar que todos los requisitos se cumplan de acuerdo al tipo específico de artesanía.
 - Verificar si hay requisitos provinciales adicionales, ya que algunas regulaciones pueden variar según la región en Canadá (por ejemplo, Quebec tiene normas más estrictas sobre el idioma y etiquetado).

Estados Unidos

Los aranceles aplicables para la importación en Estados Unidos varían desde 0% (exentos) para ciertas tipologías específicas de productos hasta aproximadamente el 13%. Actualmente, Paraguay ya no está en la lista de países beneficiados por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Mayor información se puede encontrar en: [Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos \(USTR\)](#)

Documentación Comercial Requerida

- Factura Comercial
Debe incluir:
 - Descripción detallada del producto
 - País de origen (Paraguay)
 - Valor declarado
 - Condiciones de venta (Incoterms)
 - Información del comprador y vendedor
- Lista de Empaque
Debe especificar el contenido, peso bruto y neto, número de bultos y dimensiones de los paquetes.
- Documento de Transporte
Dependiendo del medio: conocimiento de embarque (Bill of Lading), guía aérea (Airway Bill) o carta de porte.
- Certificado de Origen
Requerido si se busca acceder a beneficios arancelarios bajo otros acuerdos (aunque actualmente Paraguay no es beneficiario).

Requisitos Técnicos y Regulatorios

- Etiquetado
 - Todo producto debe estar etiquetado en inglés.
 - Información requerida: país de origen, datos del importador, instrucciones de uso, advertencias.
 - Etiquetado adicional puede ser requerido a nivel estatal.
- Regulaciones Sanitarias y Fitosanitarias

- Ciertos productos, especialmente aquellos que contienen fibras vegetales, maderas o derivados animales, deben cumplir requisitos de inspección y aprobación.
- Inspección por parte del [USDA \(Departamento de Agricultura de los Estados Unidos\)](#).
- Normas de Inflamabilidad
 - Afecta principalmente a textiles, alfombras, tapices, colchones y similares.
- Normas de Seguridad para Juguetes
 - Si el producto es un juguete o artículo para niños, debe cumplir las regulaciones de la [Consumer Product Safety Commission \(CPSC\)](#).
- Requisitos de Trazabilidad y Procesos de Producción
 - Para ciertos productos con certificaciones especiales (por ejemplo, artículos "hechos a mano", "orgánicos", etc.).
- Regulaciones de Joyas y Metales Preciosos
 - Etiquetado claro sobre el contenido y pureza del metal, bajo normativas de la [Federal Trade Commission \(FTC\)](#).
- Recomendaciones Finales
 - Consultar siempre las regulaciones específicas del estado de destino dentro de Estados Unidos, ya que pueden variar adicionalmente a las normas federales.
 - Considerar la contratación de un agente aduanal estadounidense para facilitar los procesos.

IMPORTANTE: Si bien Paraguay actualmente no forma parte de la lista de países beneficiarios del Sistema General de Preferencias Arancelarias para los Estados Unidos, de igual manera varias tipologías de artículos podrían estar sujetas a preferencias arancelarias o facilidades de importación según el canal de exportación, el volumen, entre otras consideraciones.

Taiwán

Taiwan: A partir del Acuerdo de Cooperación Económica vigente entre Paraguay y Taiwan desde el año 2017, Paraguay obtiene 0% arancel sobre unas 19 partidas arancelarias. Para otras categorías de productos cuenta con ciertas preferencias que van entre 5% y 12% de arancel de importación.

Documentación Comercial

- Factura Comercial: Siguiendo con lo detallado en el apartado anterior, debe detallar la descripción del producto, origen, valor, condiciones de venta y datos del comprador.
- Lista de Empaque: Especifica el contenido, peso y dimensiones de los paquetes.
- Documento de Transporte: Conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte, según el medio de transporte utilizado, a ser completado por la empresa de transporte de elección.
- Certificado de Origen: Para que las artesanías paraguayas gocen de los beneficios arancelarios, es necesario obtener un Certificado de Origen que acredite que el producto es originario de Paraguay. Este documento se gestiona a través de la VUE.

Requisitos

Requisitos en materia de normas de origen y procedimientos aduaneros específicos de según el Acuerdo de Cooperación Económica entre Paraguay y Taiwán. Dichos requisitos incluyen temas relativos al etiquetado en cumplimiento con normativas locales, requisitos para derivados de productos de origen vegetal o animal, requisitos fitosanitarios, artículos en contacto con alimentos, entre otros.

Otros Acuerdos Comerciales

Paraguay ha establecido otros acuerdos comerciales relevantes que ofrecen beneficios para la exportación de artesanías a varios países y regiones. A continuación, se detallan algunos de los principales acuerdos y los beneficios que brindan:

Acuerdos de Complementación Económica (ACE)

Países Asociados: Paraguay tiene ACE vigentes con Chile, Bolivia, Perú, Cuba, Colombia, Ecuador y Venezuela.

Beneficios: Estos acuerdos permiten el intercambio comercial preferencial, brindando beneficios arancelarios y facilitando el comercio bilateral. Por ejemplo, con Chile y Bolivia, Paraguay concede un arancel del 0% a casi todas las líneas arancelarias para las importaciones provenientes de estos países, lo que promueve el comercio bilateral y fortalece las relaciones económicas.

Acuerdo Económico-Comercial con Chile

Beneficios: Entró en vigor el 14 de febrero de 2024, otorgando mayor certeza jurídica a los exportadores e importadores de ambos países, y brindando mayor transparencia y seguridad a los flujos bilaterales de bienes y servicios.

Acuerdos con Países de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)

Beneficios: Paraguay, como miembro de la ALADI, participa en acuerdos que buscan la creación de un área de preferencias económicas en la región, facilitando el comercio de productos como las artesanías.

Acuerdos con Países de la SACU (Unión Aduanera de África del Sur)

Beneficios: Los países de la SACU en virtud del Acuerdo de Preferencia Comercial entre los países de SACU y el MERCOSUR, otorgan preferencia arancelaria a una determinada lista de productos provenientes de ORIGEN Mercosur, lo que puede facilitar la exportación de artesanías a estos mercados.

EFTA

Beneficios: En virtud del acuerdo de Libre Comercio entre Mercosur y EFTA (Suiza, Liechtenstein, Islandia y Noruega) aplicará un tratamiento preferencial y libre de aranceles para ciertas tipologías de productos artesanales.

Información detallada de los acuerdos se puede encontrar en: [Ministerio de Economía y Finanzas Paraguay](#).

3.4 Permisos y trámites

Registro como Exportador Casual

Si planea realizar una exportación esporádica, puede registrarse como exportador casual. Este tipo de registro está destinado a personas físicas o jurídicas que desean exportar de manera ocasional. Dicho trámite puede ser realizado en forma presencial de lunes a viernes de 08:00hs a 16:00hs o [en línea](#) las 24 horas, los 7 días de la semana (24/7).

Los requisitos para este registro incluyen:

- Fotocopia de la cédula de identidad: Documento de identidad del solicitante.
- Fotocopia de la factura comercial o documento equivalente: Detalle de la mercancía a exportar.
- Fotocopia del documento de transporte: Puede ser el conocimiento de embarque, guía aérea u otro documento que acredite la propiedad de la mercancía.

Registro como exportador en la Ventanilla Única de Exportación (VUE)

El VUE es un sistema integral de gestión que permite a las personas e instituciones intervinientes en la exportación actuar en forma interactiva, facilitando el registro único de exportadores, la reducción de tiempo de tramitaciones de los procesos de exportación, la eliminación de registros repetitivos, la obtención de certificación de origen digital, así como mayor control de los procesos, trazabilidad y transparencia.

Toda persona física o jurídica que desee exportar debe estar inscrita en el Registro Único del Exportación (RUE).

Los requisitos para tal registro se encuentran disponibles en el siguiente [link](#), entre los que resaltan, dependiendo si se trata de personas físicas o jurídicas, los siguientes:

- Contar con RUC para la creación del usuario.
- Escritura de Constitución de Sociedad, con los sellos del registro público: jurídicas y de comercio.
- Formulario 500 Renta, o Constancia de inscripción en la DNIT (solo para recién inscriptos)
- Matrícula de Comerciante.
- Cédula de identidad de los firmantes.
- Acreditación del Firmante, Representante Legal o Apoderado.
- Patente Municipal del corriente año.

Si bien el registro es obligatorio, los exportadores no están obligados a exportar inmediatamente luego del registro, por lo que es recomendado realizarlo cuanto antes para evitar contratiempos una vez que la producción se encuentre lista para el envío.

Muchas veces, las artesanías se exportan en pequeñas cantidades y de manera ocasional, directamente al cliente final. Esto suele hacerse a través de redes sociales o plataformas de venta en línea. Sin embargo, lo ideal es dar un paso más y profesionalizar la venta internacional de artesanías,

buscando llegar a importadores y/o distribuidores a nivel internacional. De esa manera, se pueden vender mayores volúmenes, mejorar la producción y crecer como exportadores.

Certificado de origen

Las “normas de origen” son los criterios utilizados para definir dónde se ha fabricado un producto. Las reglas o normas de origen, a través de la obtención del certificado de origen, sirven para certificar la procedencia de los productos o mercancías y que se ha cumplido con las exigencias que para su elaboración establecen las normas de origen. Este certificado identifica el origen del producto a ser exportado a fin de que el exportador pueda acogerse a una preferencia o reducción arancelaria al momento de ingresar tales mercaderías en países con los que Paraguay ha negociado un acuerdo comercial, de forma independiente o como parte del MERCOSUR. Igualmente, además de certificar la procedencia nacional del producto y/o servicio, el certificado sirve para cumplir con requisitos legales en el país de destino o entidades financieras.

Las reglas de origen al establecer la procedencia de un producto evitan también la triangulación de productos con aranceles preferenciales en otros países. Para atribuir el origen, se puede utilizar el criterio de “componente mínimo nacional” o través del “salto de partida”.

¿Interesado en conocer normas de origen para productos específicos?

El [Facilitador de Normas de Origen de la Organización Mundial del Comercio](#) es una base de datos conjunta de la OMC, el ITC y la OMA que permite a las empresas buscar normas de origen y obligaciones de certificación de manera gratuita.

Esta herramienta, elaborada teniendo presentes a las PYMES, permite encontrar los derechos de



FACILITADOR DE NORMAS DE ORIGEN

Su puerta de acceso a los acuerdos comerciales

importación aplicables a su producto en mercados extranjeros, los derechos que puede ahorrar, normas de origen detalladas y procedimientos certificación.

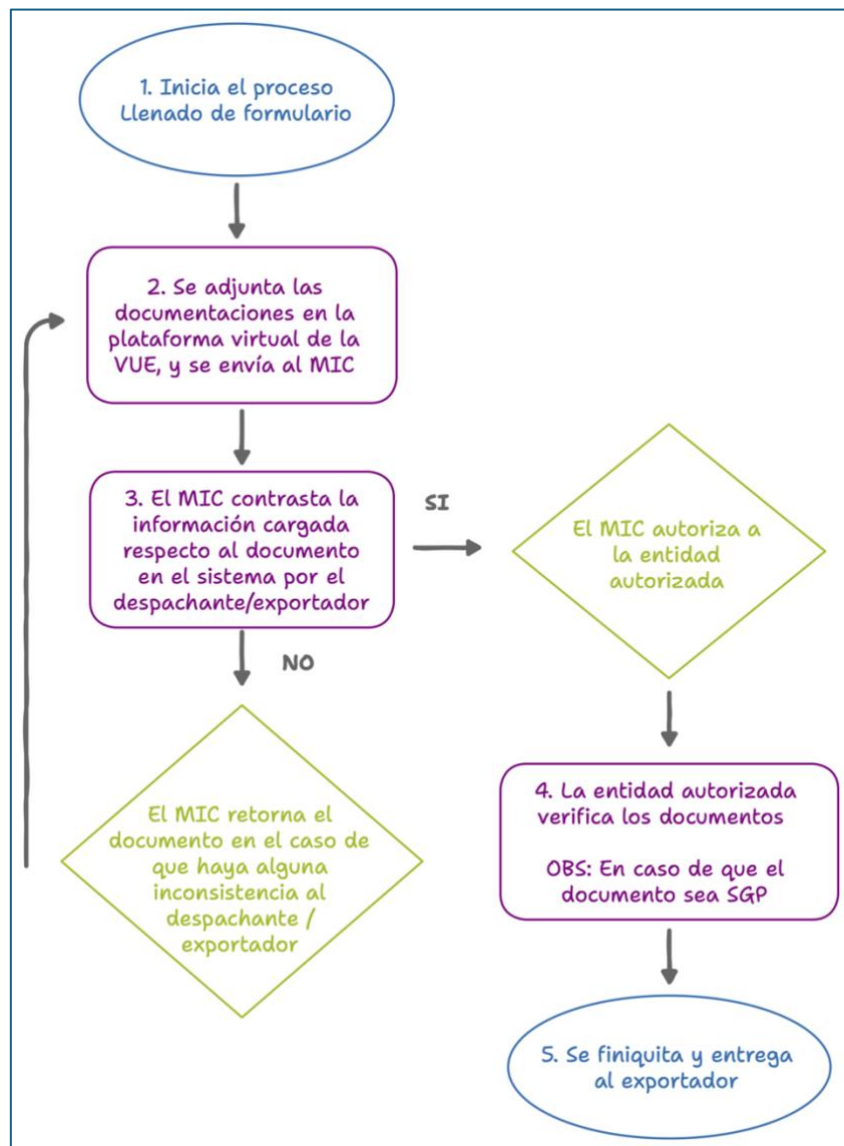
El certificado de origen puede ser tramitado a través de la plataforma VUE. Existen distintos tipos de formularios, dependiendo del país del destino y el tipo de exportación, los cuales se encuentran disponibles en la página del VUE. El certificado es expedido por el Ministerio de Industria y Comercio (MIC) a través de la Dirección de Operaciones de Comercio Exterior. Información adicional sobre los requisitos, procedimientos y marco legal se encuentran disponibles en el siguiente [link](#).

Si bien el MIC es la entidad oficial para emitir certificado de origen, ciertas entidades privadas se encuentran habilitadas para verificar y autorizar el certificado:

- *Cámara Paraguaya De Exportadores (CAPEX)*: para todo el universo arancelario, excepto maderas en todas sus formas.
- *Cámara nacional de comercio y servicios de Paraguay (CNCSP)*: para todo el universo arancelario, excepto maderas en todas sus formas.

- *Cámara Algodonera Del Paraguay (CADELPA)*: para fibra de algodón, semilla de algodón, torta y/o expeler, algodón en rama y linters.
- *Cámara paraguaya de exportadores y comercializadores de Cereales y oleaginosas (CAPECO)*: para cereales y derivados, oleaginosos y derivados.
- *Federación Paraguaya De Madereros - Expedidora (FEPAMA)*: para maderas en todas sus formas.
- *Unión Industrial Paraguaya (UIP)*: para todo el universo arancelario, excepto maderas en todas sus formas.

Flujograma del proceso de obtención del Certificado de Origen:



Normas, reglamentos técnicos, y evaluaciones de conformidad

La exportación de algunos productos se encuentra sujeta a la obtención y presentación de ciertos certificados que avalen la calidad o el cumplimiento de ciertos reglamentos técnicos establecidos para asegurar la seguridad o inocuidad del producto. Por tal motivo, es importante que aquellas empresas con planes de exportación averigüen las normas, reglamentos técnicos, y medidas

sanitarias y fitosanitarias vigentes en los mercados de exportación a fin de adecuar la producción de los productos objeto de exportación. En el subcapítulo 3.4 "Requisitos legales y del comprador" explicamos con más detalle qué requisitos debe cumplir en el mercado internacional.

¿A dónde recurrir en Paraguay para la obtención de estos certificados?

Las MIPYMES interesadas en exportar cierto tipo de productos deben respaldar el cumplimiento de estas normas y requisitos mediante la obtención de certificados y/o licencias previas. Algunos de los certificados y/o licencias para operaciones de exportación incluyen los siguientes:

Tipo de certificado	Objeto	Institución a cargo
Certificado de origen	Certifica que la mercancía ha sido elaborada en Paraguay	MIC
Certificado fitosanitario de exportación de productos y subproductos de origen vegetal	Certifica que las plantas y vegetales se encuentran libres de plagas	SENAVE
Licencia previa de exportación de aluminio, cobre y bronce	La licencia previa habilita la generación del Despacho Aduanero.	MIC
Licencia previa de exportación de productos siderúrgicos	La licencia previa habilita la generación del Despacho Aduanero.	MIC
Guías de Productos y Subproductos Forestales	Para la exportación de productos de primera transformación (carbón, maderas, aserradas, etc.)	INFONA
Registro Industrial	Es el Padrón Nacional General de las empresas que realizan cualquier tipo de Actividad Industrial dentro del territorio de la República del Paraguay.	MIC
Certificado CITES	Necesario para exportar madera, flora, y fauna silvestre	MADES

En Paraguay, el Sistema Nacional de Información y Notificación sobre Reglamentos Técnicos, Normas y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad y Restricciones no Arancelarias ([SNIN](#))³ pone a disposición de exportadores del Paraguay y el resto del mundo las regulaciones paraguayas y las notificaciones de otros países a la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre las novedades en materia de reglamentos técnicos y obstáculos técnicos al comercio. Desde 2013 se ha incorporado al SNIN la responsabilidad de desarrollar y administrar la Base de Datos de Barreras a las Exportaciones del Paraguay en terceros mercados, la que se encuentra disponible en el siguiente [link](#). Asimismo, los usuarios tienen la posibilidad de participar mediante comentarios en los anteproyectos de reglamentos técnicos paraguayos o en las notificaciones internacionales pendientes de aprobación.

³ Decreto N° 6499/05 por el cual se crea el Sistema Nacional de Información y Notificación sobre Reglamentos Técnicos Normas y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad.

La obtención de estos certificados tiene un costo que se puede desglosar en el costo de obtener información, las propias certificaciones, inspecciones, traducción en caso necesario, divulgación, y la formación de expertos. No obstante, si bien es un costo hundido para nuevos exportadores, lo cual podría ponerlo en desventaja frente a competidores locales, notar que el cumplimiento de estas normativas es también una oportunidad para destacar los productos paraguayos en el mercado internacional, mostrando seriedad, calidad y compromiso con los estándares globales.

Marca País Paraguay

Marca País Paraguay es una herramienta de competitividad que busca capitalizar la reputación del país ante mercados internacionales a través de la promoción del turismo, la cultura, los deportes, y las empresas. Esto permite promover de manera integral, coordinada y colaborativa, la atracción de turistas, inversionistas y compradores extranjeros al país, reflejando al mismo tiempo la calidad de las exportaciones de bienes y servicios paraguayos. Es una propuesta de valor de lo que ofrece un país al mundo, a sus visitantes, a sus posibles inversionistas y en términos de bienes y servicios. El término nace de la necesidad de los sectores empresariales y de los gobiernos de generar una identidad propia frente a los mercados internacionales.



Interesados en postular al uso de la *Marca País Paraguay* deben remitir los documentos de solicitud a la dirección de Marca País: marca.pais@rediex.gov.py para el correspondiente análisis de licenciamiento ante el consejo de marca. Acceso a formularios y documentos requeridos se encuentran disponibles en la página de [Marca País Paraguay](#)

3.5 Requisitos legales y del comprador

Formalización de la empresa

Si bien la exportación puede ser realizada por personas físicas, hacerlo bajo la figura de una persona jurídica no solo aporta una imagen de solidez frente a clientes e importadores, si no también protege a los socios de cualquier responsabilidad personal por las deudas contraídas o las pérdidas de la empresa. Además, al tener la sociedad existencia legal independiente de sus socios, esto permite que la empresa continúe funcionando incluso si cambia la composición de los mismos. Otra ventaja sería el acceso a ciertos beneficios fiscales y opciones de planificación tributaria, así como a financiamiento externo, por ejemplo, a través de préstamos bancarios, inversionistas o emisión de acciones.

Por tal motivo, es recomendable que todo exportador constituya una sociedad con personería jurídica, en alguna de las formas establecidas por la legislación nacional, como, por ejemplo, la Sociedad Anónima (SA), la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), o la Empresa por Acciones

Simplificadas (EAS). Esta última—la EAS—es ideal para quienes desean establecer una estructura comercial sin trámites complicados. Información adicional sobre los distintos tipos de vehículos societarios se encuentran detallados abajo.

Tipos de vehículos societarios

Unipersonal

A diferencia de las opciones citadas, esta no constituye una persona jurídica ni una persona distinta a la de su titular y, por tanto, la responsabilidad del propietario alcanza a sus bienes particulares. Es una categoría establecida por la [Dirección Nacional de Ingresos Tributarios - DNIT](#) dentro de la categoría de personas físicas. Su atractivo, radica en que es una de las opciones más económica ya que no requiere gastos de constitución, lo que resulta en una opción comúnmente utilizada por todos los niveles de contribuyentes, incluyendo pequeños, medianos y grandes contribuyentes. En el nombre o razón social de la unipersonal, se puede utilizar el nombre de fantasía, es decir, la marca del producto o servicio, acompañado del nombre legal de la persona física, por ejemplo, “MARCA de Juan Pérez”.

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL)

Si bien existe un marco legal vigente para la EIRL, no es una opción muy utilizada. La misma debe ser constituida por escritura pública, e inscrita en el Registro Pública de Comercio. Los bienes aportados se encuentran separados de los bienes personales y se establecen límites de responsabilidad individual, salvo caso de dolo o fraude. La razón social se compone por el nombre de la persona física seguido de las siglas EIRL: Juan Pérez EIRL.

Sociedad Anónima (S.A.)

La constitución de la sociedad se formaliza mediante escritura pública, y debe ser inscrita ante el Registro de Personas Jurídicas y Asociaciones y en el Registro Público de Comercio. Los gastos de constitución varían según el monto del capital social, oscilando entre el 1% y el 0.50%. El proceso de inscripción suele demorar entre 4-8 semanas, dependiendo del protocolo de constitución, mientras que las habilitaciones requeridas dependerán de la actividad específica de la empresa.

La sociedad debe contar con un mínimo de dos socios, sin un número máximo establecido. Se permite la inclusión o exclusión de socios en cualquier momento, sin restricciones en cuanto a su nacionalidad, pudiendo ser nacionales o extranjeros, personas jurídicas o naturales en diversas combinaciones.

Si bien el objeto social puede ser exclusivo o limitado en casos particulares como el de los bancos, generalmente tal objeto es amplio o multi rubro, salvo que exista una restricción legal específica.

En cuanto al capital social, este debe estar 100% suscrito al momento de la constitución, aunque puede integrarse de manera parcial. Puede establecerse con un monto mayor y completarse posteriormente. El capital se encuentra representado en acciones nominativas, que pueden transferirse mediante endoso, generalmente a través de un contrato de compraventa de acciones con certificación de firmas por un escribano público. Además, el capital puede aumentarse en cualquier momento.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)

Se constituye mediante escritura pública a través de un Contrato Social, el cual debe inscribirse en el Registro de Personas Jurídicas y Asociaciones y en el Registro Público de Comercio. Los gastos de

constitución varían según el monto del capital social, situándose entre el 1% y el 0.50%. El proceso de inscripción suele demorar entre 4 y 8 semanas, dependiendo del protocolo de constitución, mientras que los plazos para obtener habilitaciones varían según la actividad de la sociedad. El número de socios debe ser de al menos dos y no puede superar los 25. Se permite la inclusión o exclusión de socios en cualquier momento. El objeto social puede ser de actividad exclusiva o limitada, según la voluntad de los socios, o de objeto amplio o multi rubro, lo cual es lo más común, siempre que no existan restricciones legales.

En cuanto al capital social, este debe estar 100% suscrito al momento de la constitución. Además, el 50% del capital social debe depositarse en una cuenta especial del Banco Nacional de Fomento (BNF) mientras dure el proceso de inscripción. El capital está representado por cuotas sociales, cuya transferencia debe formalizarse mediante escritura pública y conlleva la modificación del Contrato Social. Asimismo, el capital puede ser aumentado en cualquier momento.

Empresa por Acciones Simplificadas (EAS)

Figura recientemente creada y vigente, cuya constitución se realiza de manera completamente digital a través de la plataforma en línea del MIC. El proceso puede completarse en un plazo de 72 horas si se utiliza el texto modelo de estatutos disponible en la plataforma. Esta opción resulta especialmente atractiva para startups y emprendedores debido a su agilidad y simplicidad, aunque también es adecuada para cualquier tipo de negocio que busque una estructura societaria flexible y de fácil constitución. La EAS permite emitir acciones y realizar actividades comerciales, industriales y de servicios y no establece requisitos mínimos de capital. El proceso de apertura es completamente en [línea y gratuito](#).

Dato importante: Si haces una exportación de manera informal, podrías encontrarte con dificultades para cobrar lo que vendiste o incluso para que el producto llegue a tu cliente. Además, estarías perdiendo la oportunidad de empezar a construir tu historial como exportador, algo que puede abrirte muchas puertas en el futuro.

Notar que existen otros tipos societarios en el ordenamiento legal nacional, pero que por lo general no son muy utilizados, como la Sociedad en Comandita por Acciones.

3.6 Requisitos legales internacionales

Para entrar en los mercados internacionales, debe cumplir las normas legales de su mercado de destino. Estas normas garantizan que los productos cumplen las normas de seguridad, medio ambiente y calidad, protegiendo a consumidores y empresas. Los requisitos legales los establecen los gobiernos. Los requisitos varían en función del país al que exporte y de su producto. Aunque cada país tiene sus propios requisitos específicos, la mayoría de las normas legales abarcan ámbitos similares, por ejemplo, la seguridad de los productos, la seguridad química, el etiquetado, el envasado y los residuos de envases, y los derechos de propiedad intelectual.

Comprender estos requisitos legales es crucial para evitar barreras comerciales, prevenir multas o rechazos y ganarse la confianza de los compradores. A continuación, resumimos algunos de los principales requisitos legales. Tenga en cuenta que difieren de un país a otro. Además, tenga en cuenta que su producto puede estar sujeto a normativas adicionales o de otro tipo. Por tanto, asegúrese de investigar detenidamente la legislación exacta que debe cumplir en su mercado objetivo.

Seguridad del producto

Garantizar que los productos sean seguros para los consumidores es un requisito legal clave en los mercados internacionales. Una normativa sobre seguridad de los productos es un conjunto de reglas y normas concebidas para garantizar que los productos vendidos en un mercado concreto cumplen los criterios de seguridad para proteger a los consumidores de posibles daños. Estas normativas se establecen para minimizar el riesgo de lesiones, problemas de salud u otras consecuencias negativas que podrían derivarse del uso de productos inseguros. En el caso de los productos no alimentarios, esto se contempla en la normativa sobre seguridad de los productos; en el caso de los productos alimentarios, en la normativa sobre seguridad alimentaria.

Para los exportadores, el cumplimiento significa comprobar la legislación sobre seguridad de los productos en cada mercado de destino, probar los productos según las normas aceptadas y garantizar su trazabilidad. Por ejemplo, cuando se exportan productos no alimentarios al mercado canadiense, hay que cumplir las siguientes normas [Canada Consumer Product Safety Act \(CCPSA\)](#).

Seguridad química

Muchos mercados internacionales tienen normas estrictas sobre las sustancias químicas utilizadas en los productos. Estas normativas pretenden proteger la salud humana y el medio ambiente de los riesgos de las sustancias químicas. Estas normas restringen o prohíben las sustancias nocivas que pueden suponer riesgos para la salud o el medio ambiente. Se aplican a todos los productos que contienen sustancias químicas, incluidos artículos como cosméticos, textiles, muebles, plásticos y bienes industriales.

Muchos mercados internacionales tienen normas estrictas sobre las sustancias químicas utilizadas en los productos. Estas normas pretenden proteger la salud humana y el medio ambiente de los riesgos de las sustancias químicas. Estas normas restringen o prohíben las sustancias nocivas que pueden suponer riesgos para la salud o el medio ambiente. Se aplican a todos los productos que contienen sustancias químicas, incluidos artículos como cosméticos, textiles, muebles, plásticos y bienes industriales.

Debe revisar la lista de sustancias restringidas en su mercado objetivo y asegurarse de que los productos cumplen la normativa de seguridad química. Por ejemplo, en la UE debe cumplir la

Regulation concerning the Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals (REACH). Las sustancias químicas específicas que le afecten dependerán de los productos y materiales que utilice. En muchos casos, se suponen pruebas de laboratorio realizadas por terceros antes de poder exportar sus productos. Por ejemplo: se restringe el uso de productos químicos en prendas de vestir y adornos.

Certificación CE para productos dirigidos a niños

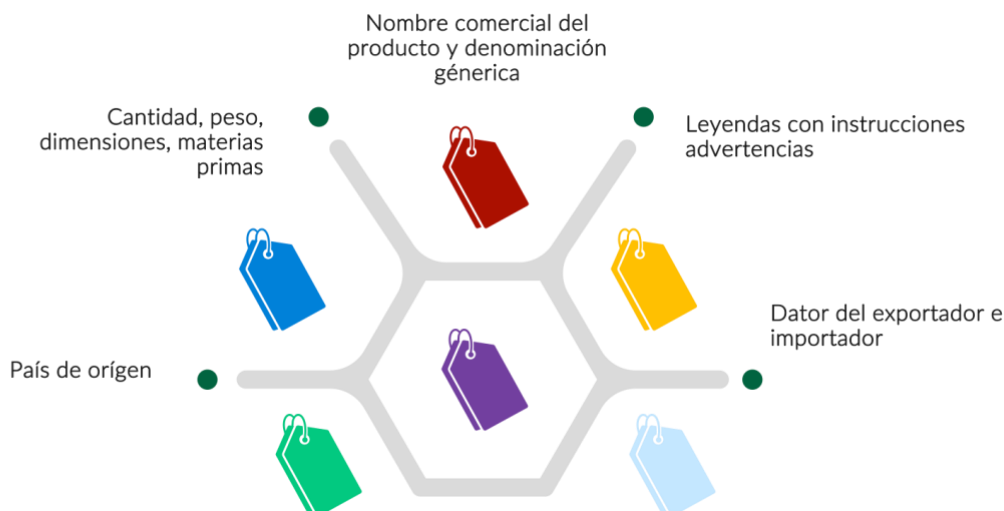
Si el producto está destinado a niños se necesita la certificación CE (conformité Européenne)

Productos peligrosos parecidos a los productos alimenticios

En la UE no están permitidos productos que parecen alimentos. Productos que pueden representar un peligro de asfixia para los niños. Directiva 89/357/CEE relativa a los productos peligrosos parecidos a los productos alimenticios. En la práctica, piense en velas y jabones en forma de comida.

Etiquetado

Las leyes de etiquetado garantizan que los consumidores reciban información clara y precisa sobre los ingredientes, los riesgos para la seguridad, el origen y el uso de un producto. Las etiquetas deben seguir las normas de lenguaje, formato y contenido de cada mercado. Por ejemplo, las etiquetas de los productos textiles deben incluir la composición, las instrucciones de cuidado, el país de origen, etc. Para cumplir la normativa, debe comprobar las leyes de etiquetado de su categoría de producto en su mercado de destino y asegurarse de que las etiquetas sean precisas y estén traducidas correctamente.



Regulaciones para productos textiles

Para productos que contengan más del 80% (en peso) de fibras textiles: indicar la composición del tejido en porcentaje y por orden decreciente. Emplear texto claro y legible, con caracteres tipográficos uniformes (el mismo tamaño, estilo y fuente). Separar claramente la información sobre la composición del textil de cualquier otra información (cuidado del producto, etc.).

Si prevé vender sus productos en uno o varios países de la UE, debe traducir el texto a todas las lenguas nacionales oficiales donde los productos se pongan a disposición del consumidor.

Solo puede utilizar las menciones "100%", "puro" o "todo" si el producto está exclusivamente compuesto de un tipo de fibra.

Consejo: también cumpla con la norma [ISO 3758: 2012 - etiquetado](#)

Embalajes y residuos de envases

Muchos mercados internacionales tienen leyes que regulan los materiales de envasado para reducir el impacto medioambiental y garantizar la seguridad de los productos. Estas leyes se centran en el reciclaje, las restricciones de materiales y la gestión de residuos. Estas leyes suponen que los productores, importadores y distribuidores tomen medidas para reducir el impacto medioambiental de los envases. Los importadores trasladarán estos requisitos a sus proveedores, que por ejemplo deben utilizar menos envases, rediseñarlos, reciclarlos, crear envases ecológicos o encontrar alternativas al plástico. Por ejemplo, al exportar productos a la UE, hay que cumplir la siguiente regulación [EU's Packaging and packaging waste regulation](#).

Derechos de la propiedad intelectual

Los derechos de propiedad intelectual protegen las marcas, los inventos y los trabajos creativos de la copia o el uso indebido. Debe asegurarse de que sus productos no violan marcas registradas, patentes o derechos de autor en sus mercados de destino. Los exportadores deben registrar sus marcas y patentes en los mercados clave y comprobar los posibles conflictos de propiedad intelectual antes de vender a nivel internacional.

Por último, notar que hay distintos elementos del etiquetado y envasado que pueden ser objeto de protección por derechos de propiedad intelectual, por ejemplo, la marca, logos, marcas tridimensionales, o dibujos industriales.

Es recomendable como primer paso, visitar la [Base Mundial de Datos sobre Marcas](#) de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), la cual proporciona acceso a la siguiente información:

- Marcas internacionales registradas bajo el Sistema de Madrid
- Denominaciones de origen e indicaciones geográficas en virtud del Sistema de Lisboa
- Emblemas en el marco del artículo 6ter
- Denominaciones comunes internacionales de la Organización Mundial de la Salud
- Marcas de las oficinas nacionales y regionales participantes

Asimismo, es importante contar con asistencia de agentes de la propiedad intelectual, quienes se encuentran habilitados para proceder con los registros ante la Oficina de Marcas nacional.

Consulte el apartado 3.7 'Protección de los derechos de propiedad intelectual' para obtener información más detallada sobre los derechos de propiedad intelectual.

Fuentes para requisitos legales

Como ya se ha dicho, los requisitos legales difieren según el país y el producto. Además de los requisitos legales explicados anteriormente, existen más normativas que podrían aplicarse a su producto. Existen diversas fuentes que pueden permitirle identificar los requisitos legales que debe cumplir su producto para ser autorizado en un mercado internacional concreto. Por ejemplo:

- **Mercado estadounidense:** Utilice el [CPSC's Regulatory Robot](#) para identificar requisitos de seguridad que deben cumplir sus productos de consumo en el mercado estadounidense.
- **Mercado Europeo:** Utilice [Access2Markets](#) determinar qué requisitos legales debe cumplir al exportar su producto al mercado europeo.
- **Mercados internacionales:** Utilice [Global Trade Helpdesk](#) identificar los requisitos que deben cumplir sus productos para ser autorizados en un mercado internacional concreto.

- **MERCOSUR:** ver [Política Comercial](#) para información adicional sobre requisitos específicos en el MERCOSUR.
- **Ministerio de Industria y Comercio:** ver [Información sobre requisitos técnicos para exportación de productos](#), servicio de gestión de solicitudes para conocer requisitos técnicos exigidos en los potenciales mercados de exportación para diferentes productos.

Además de utilizar recursos en línea, colabore con organizaciones, expertos o consultores que puedan ayudarle a comprender y cumplir los requisitos legales.

Requisitos de los compradores internacionales

Además de los requisitos legales, los exportadores también deben cumplir los requisitos de los compradores para acceder con éxito a los mercados internacionales. A diferencia de las normas legales, los requisitos del comprador los establecen los importadores, los minoristas o las normas del sector, y no los gobiernos. Estos requisitos se basan en las decisiones estratégicas de los compradores. Permiten a los compradores garantizar la calidad, seguridad, sostenibilidad y coherencia de los productos en su cadena de suministro. Estas garantías pueden lograrse siguiendo normas de producto, códigos de conducta, adoptando sistemas de gestión específicos, llevando a cabo procedimientos de prueba y/u obteniendo certificaciones.

Para las empresas paraguayas, comprender y cumplir los requisitos de los compradores es crucial para el éxito de las exportaciones. Estos requisitos varían en función de factores como su mercado objetivo, comprador, sector y producto. A continuación, se enumeran las principales áreas de requisitos que pueden solicitar los compradores.

Requisitos de calidad del producto

Los compradores de los mercados mundiales esperan productos homogéneos y de alta calidad que cumplan las normas de su sector. Las expectativas de calidad varían según el sector, pero en general los compradores exigen:

- Especificaciones de producto normalizadas en cuanto a tamaño, peso, aspecto y funcionalidad.
- Calidad uniforme en todos los lotes.
- Productos sin defectos con niveles de tolerancia claros para pequeñas imperfecciones.

Para cumplirlas, los exportadores deben seguir las normas de calidad reconocidas por la industria y aplicar estrictas medidas de control de calidad antes del envío.

Por ejemplo, en el caso de los productos no alimentarios, pueden exigir una norma técnica definida por la ISO a través de sus distintos Comités Técnicos, o pueden ser normas de producto que hayan surgido en los mercados internacionales a través de los principales agentes de la industria.

Certificados de seguridad

Para los productos no alimentarios se aplican otros sistemas de gestión de la calidad. Un sistema muy conocido es [ISO 9001](#). Los proveedores con una certificación ISO 9001 de un organismo de certificación acreditado demuestran su compromiso con la calidad y disponen de un sistema de procesos con certificación ISO.

Asegúrese de investigar qué certificaciones de seguridad se suelen suponer en su sector y mercado objetivo.

Requisitos de las pruebas

Los compradores internacionales pueden solicitar pruebas de laboratorio de terceros (acreditados) para verificar las condiciones específicas del producto. En el caso de los productos alimentarios, suele tratarse de pruebas de factores microbiológicos, químicos o físicos. En el caso de los textiles, puede tratarse de la durabilidad del tejido, el encogimiento y el contenido químico. En el caso de los bienes de consumo, puede estar relacionado con la seguridad eléctrica, las pruebas de resistencia al fuego, etc. Debe trabajar con laboratorios reconocidos para garantizar que sus productos cumplan las especificaciones del comprador.

Requisitos de sostenibilidad, certificaciones y códigos de conducta

Los compradores internacionales exigen cada vez más el cumplimiento de normas éticas, sociales y medioambientales. Un comprador puede pedirle que firme el código de conducta del comprador. Otra posibilidad es que los compradores soliciten la certificación a través de un sistema de terceros. Aunque los códigos de conducta varían según las empresas y los sistemas de sostenibilidad de terceros tienen orígenes y perspectivas diferentes, por lo general comparten estructuras similares y abordan cuestiones comunes. En el apartado 3.5 'Responsabilidad medioambiental y social' hablaremos más sobre este tema.

Volvamos ahora al ejemplo de una empresa paraguaya que quiere exportar textiles para el hogar al mercado de la UE:

Caso Práctico: Requisitos de los compradores de la UE y de los mercados especializados en textiles para el hogar

La empresa paraguaya quiere conocer los requisitos que pueden exigir los compradores a la hora de exportar textiles para el hogar al mercado europeo.

Utilizan las siguientes fuentes para obtener información sobre el mercado:

CBI: <https://www.cbi.eu>

- *Haga clic en 'market information'.*
- *Haga clic en 'Home decoration and Home textiles'.*
- *Haga clic en '[What requirements must home textiles compile with](#)' (visión general de las necesidades del sector)*

- *Según la fuente, descubren que en el mercado de la UE existen los siguientes requisitos de compradores y nichos de mercado para sus productos:*

Empresa Paraguaya A: textiles para el hogar

- *Programas de sostenibilidad (por ejemplo [Amfori BSCI](#), [ETI](#), [Sedex](#)).*
- *Normas de sostenibilidad medioambiental/social en nichos de mercado ([ISO 14001](#) o [SA 8000](#)).*
- *Certificación de textil sostenible (por ejemplo [Global Organic Textiles Standard \(GOTS\)](#), [OEKO-TEX](#), o [EU Ecolabel](#)).*
- *Especificaciones de envasado y etiquetado según las instrucciones del comprador.*
- *Certificaciones de comercio justo (por ejemplo [WFTO fair trade principles](#)).*
- *[Woolmark certification](#).*

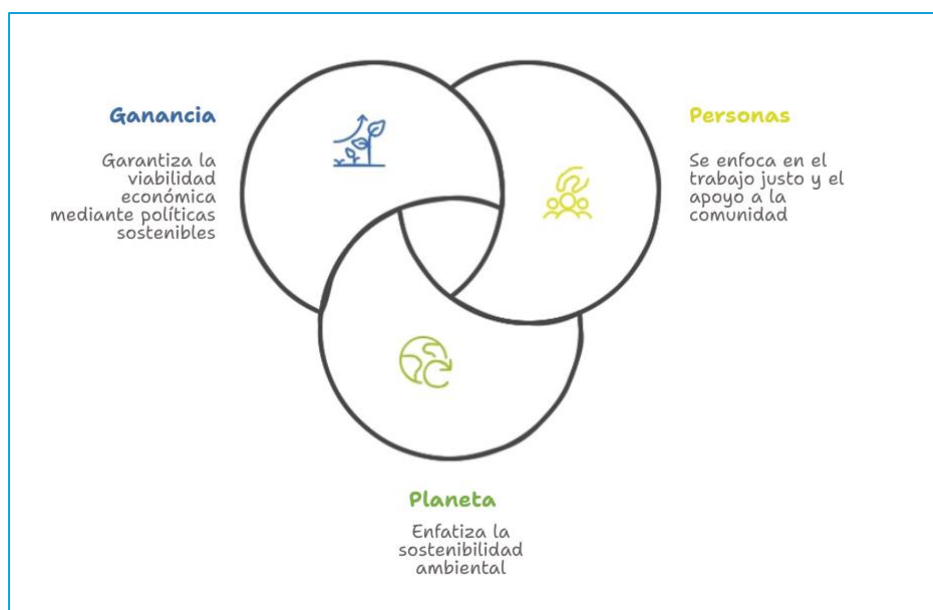
3.7 Responsabilidad medioambiental y social (ASG)

La sostenibilidad es un factor cada vez más importante en el comercio internacional. Tanto compradores como gobiernos y consumidores exigen cada vez más que los productos se fabriquen de forma respetuosa con el medio ambiente y socialmente responsable. Para los exportadores, adoptar estas prácticas ya no es opcional: es esencial para el acceso al mercado, la reputación empresarial y el crecimiento a largo plazo.

Aunque la aplicación de medidas de responsabilidad ASG o la obtención de certificaciones por iniciativa propia pueden suponer un aumento inicial de los costos operativos, estas prácticas generan importantes beneficios a largo plazo. Las certificaciones no sólo refuerzan la reputación de una empresa al destacar sus credenciales de sostenibilidad y responsabilidad, sino que también pueden facilitar el acceso a financiación preferente, como las líneas de crédito verdes. Además, las empresas que adoptan prácticas ESG suelen estar mejor preparadas para cumplir las estrictas normas internacionales de importación y acceder a nichos de mercado muy valorados, como los que exigen productos respetuosos con el medio ambiente, éticos o socialmente responsables.

Adicionalmente, incorporar principios ESG en la gestión empresarial ayuda a las empresas a anticiparse a futuros cambios regulatorios y a adaptarse a las expectativas de los mercados internacionales. Por ejemplo, la UE aspira a la neutralidad climática en 2050 y por ello ha introducido el [European Green Deal](#). Una pieza clave es el [Circular Economy Action Plan](#), que se enfoca en el diseño de productos, la promoción de procesos de economía circular y el consumo sostenible para reducir los residuos y ampliar el uso de los recursos. Se están revisando y creando muchas leyes europeas que podrán afectarles directa o indirectamente, a través de su comprador internacional.

En esta sección resaltaremos las principales áreas de responsabilidad medioambiental y social que recomendamos abordar a los exportadores. El grado de exigencia de las prácticas y certificaciones de sostenibilidad depende de su mercado objetivo, segmento, comprador internacional y sector.



3.7.1 Códigos de conducta y sistemas de cumplimiento social

Muchos compradores internacionales, especialmente los grandes minoristas y las empresas multinacionales, exigen a sus proveedores que firmen y sigan un Código de Conducta. Estos códigos establecen compromisos y expectativas de sostenibilidad relacionados, entre otras cosas, con:

- Derechos laborales: No al trabajo infantil, salarios justos y condiciones laborales seguras.
- Impacto medioambiental: Abastecimiento sostenible, reducción de emisiones de carbono y gestión de residuos.
- Ética empresarial: Comercio justo, transparencia y políticas anticorrupción.

La mayoría de los códigos de conducta se ajustan a marcos de sostenibilidad reconocidos en todo el mundo. Algunos ejemplos de sistemas de cumplimiento social que se utilizan en el comercio internacional son:

- [Ethical Trading Initiative \(ETI\)](#): La ETI es una coalición de sindicatos, ONG y empresas que colaboran para mejorar los derechos humanos en las cadenas mundiales de suministro a través de su [ETI Base Code of labour practice](#) abarca aspectos como los derechos laborales, las condiciones de trabajo y el trato justo de los trabajadores.
- [Amfori BSCI \(Business Social Compliance Initiative\)](#): amfori BSCI ofrece un Código de Conducta que esboza los valores y principios que ayudan a los miembros de Amfori a mejorar sus políticas y prácticas, incluida la garantía de una conducta empresarial responsable. Estos principios son aplicables en todos los sectores a nivel mundial y se ajustan a la normativa internacional. Los proveedores deben cumplir el [BSCI Code of Conduct](#).
- [Sedex / SMETA](#): SMETA es una auditoría que le ayuda a conocer las normas laborales, de salud y seguridad, medioambientales y éticas de su empresa. La plataforma [Sedex platform](#) ayuda a las empresas a gestionar las prácticas de sostenibilidad en su cadena de suministro.
- [B-Corporation](#): La certificación B-Corp se concede a las empresas que cumplen normas estrictas de comportamiento social y medioambiental, responsabilidad y transparencia.

3.7.2 Sostenibilidad: certificación de productos

Los compradores internacionales, especialmente los de mercados premium y nicho, pueden exigir certificaciones de sostenibilidad de terceros. Estas certificaciones van más allá del cumplimiento legal y demuestran el compromiso de una empresa con la responsabilidad ética y medioambiental.

A continuación presentamos ejemplos de distintas certificaciones. Tenga en cuenta que para su sector puede que sean más pertinentes otras certificaciones.

Certificaciones de Comercio Justo

El concepto de comercio justo aboga por precios justos y mejores condiciones sociales para los productores y sus comunidades. Los productos certificados de comercio justo están autorizados a exhibir el logotipo de comercio justo. Obtener la certificación de comercio justo puede suponer una ventaja competitiva, sobre todo para los productos que requieren mucha mano de obra. Algunos ejemplos de organizaciones con certificación de comercio justo son:

- [Fairtrade International](#)
- [World Fair Trade Organisation \(WFTO\)](#)

- [Fair for Life](#)

Certificación ecológica y otras certificaciones de sostenibilidad

La certificación ecológica es un proceso que garantiza que los productos se cultivan y procesan de acuerdo con normas específicas que dan prioridad a la sostenibilidad, la protección del medio ambiente y el uso de métodos naturales. Verifica que los productos agrícolas, incluidos alimentos, textiles y otros bienes, se producen sin utilizar pesticidas sintéticos, organismos modificados genéticamente (OMG) ni fertilizantes artificiales.

Tenga en cuenta que la normativa sobre productos ecológicos varía según el mercado, y que se utilizan diferentes certificaciones y etiquetas en función del mercado de destino, como EU Organic (para la UE), USDA Organic (para EE.UU.) y Canadá Organic (para Canadá).

Además, las certificaciones de sostenibilidad pueden variar en función del sector, el producto o el material utilizado. Por ejemplo:

- [GOTS](#) para textiles sostenibles.
- [OEKO-TEX](#) para textiles sostenibles.
- [PEFC](#) para productos sostenibles derivados de la madera (muebles, embalajes, etc).
- [FSC](#) para productos sostenibles derivados de la madera (muebles, embalajes, etc).
- [Rainforest alliance](#) para alimentos y productos forestales (es decir, artesanía en madera).

3.7.3 Herramientas para la sostenibilidad

Existen diversas herramientas y fuentes que pueden ayudarle a obtener información detallada sobre las distintas normas de sostenibilidad:

- Use [ITC Standards Map](#) para informarse sobre más de 300 normas de protección del medio ambiente, derechos laborales y de los trabajadores, desarrollo económico, calidad y seguridad alimentaria, así como ética empresarial.
- Plántese utilizar autoevaluaciones como el [BSCI Self-Assessment](#) o adoptar un código de conducta como el [ETI Base Code](#) para demostrar sus resultados en materia de sostenibilidad.
- Para el mercado europeo, véase [CBI's](#) estudios de sostenibilidad para conocer mejor las certificaciones de sostenibilidad y las tendencias de los distintos sectores en Europa. Por ejemplo: [What is the current offer in social certifications and how will it develop](#) and [Sustainability in home decoration and home textiles](#). Además, vea los diferentes estudios de producto y busque los requisitos del comprador y del nicho de mercado.

3.8 Oportunidades de igualdad de género

Asimismo, la promoción de la igualdad de género en las cadenas de valor es un factor clave para potenciar el impacto social en los mercados de exportación.

En términos prácticos, las MIPYMES que integran la perspectiva de género en sus operaciones tienen mayores posibilidades de acceder a iniciativas internacionales que promueven el empoderamiento económico de las mujeres. Programas como [SheTrades](#) de ITC o la [Estrategia de Género del Grupo Banco Mundial para 2024-30](#) ofrecen capacitaciones, financiamiento y oportunidades de conexión comercial diseñadas para empresas lideradas o co-lideradas por mujeres. Estas iniciativas buscan reducir las barreras que enfrentan las mujeres empresarias y brindarles herramientas para competir en igualdad de condiciones en mercados internacionales.

Además, incorporar políticas de igualdad de género dentro de las MIPYMES exportadoras puede abrir puertas a certificaciones y reconocimientos internacionales como el [Sello de Igualdad de Género](#) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Estas credenciales son cada vez más valoradas en mercados extranjeros, especialmente en países donde los consumidores y las empresas priorizan las compras responsables y éticas. Por ejemplo, países de la Unión Europea y América del Norte buscan activamente proveedores que demuestren su compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), entre ellos, el [ODS 5 relacionado con la igualdad de género](#).

En el caso de Paraguay, donde muchas MIPYMES tienen un componente importante de trabajo femenino, especialmente en sectores como textiles, alimentos procesados y artesanías, el empoderamiento de las mujeres en estos negocios puede ser un motor para el crecimiento sostenible. Brindar acceso a financiamiento inclusivo, capacitaciones en liderazgo empresarial y comercio exterior, así como garantizar la participación activa de las mujeres en las cadenas de valor, son pasos fundamentales para fortalecer su papel en el comercio internacional. Las MIPYMES paraguayas que integran la igualdad de género como parte de su estrategia comercial tienen el potencial de convertirse en modelos de cambio, contribuyendo a una mayor equidad y prosperidad en las comunidades donde operan, mientras fortalecen su competitividad en los mercados internacionales.

3.9 Protección de los derechos de propiedad intelectual

En un entorno comercial cada vez más competitivo, las MIPYMES deben encontrar la manera de diferenciar sus productos de la competencia y atraer a nuevos clientes y consumidores. Algunas estrategias utilizadas para llegar a ser o a mantenerse internacionalmente competitivas son la introducción de productos nuevos o mejorados y la adopción de nuevos métodos para fabricar, vender o comercializar productos y servicios. A medida que la innovación, la creatividad y los conocimientos se convierten en elementos esenciales de la competitividad, las empresas se enfrentan cada vez más con la necesidad de encontrar medios para gestionar y proteger con eficacia su innovación, creatividad y conocimientos.

La propiedad intelectual (PI) ofrece a los titulares de estos derechos múltiples opciones para proteger su innovación, conocimientos y creatividad. Los derechos de PI permiten no solo diferenciar sus productos de los de la competencia si no otorgan también un nivel de exclusividad. Los derechos que otorga la PI permiten a los titulares tener la exclusividad de sus marcas, dibujos o modelos, invenciones y creaciones literarias o artísticas, con lo cual disminuye la probabilidad de que la competencia copie o imite los productos de la empresa; aumentan las opciones prácticas para comercializar productos nuevos o mejorados; y permite responder con mayor efectividad a las posibles violaciones de estos derechos.

En Paraguay, la institución que se ocupa de los derechos de propiedad intelectual es la Dirección Nacional de Propiedad Intelectual, [DINAPI](#), responsable del registro de marcas, dibujos y modelos industriales, patentes, indicaciones geográficas, así como de los derechos de autor.

Entre los tipos de derechos que la propiedad intelectual protege, se encuentran los siguientes:

- **Marcas:** protege signos distintivos que identifican productos o servicios en el mercado. Pueden ser palabras, logotipos, sonidos, olores o combinaciones de estos.
- **Patentes:** otorga derechos exclusivos sobre invenciones nuevas, útiles y no obvias, permitiendo a su titular explotar la invención por un período determinado.

- **Modelos de utilidad:** protege mejoras técnicas menores en productos ya existentes, brindando exclusividad por un período más corto que una patente.
- **Diseños industriales:** protege la apariencia estética o forma ornamental de un producto, sin afectar su función técnica.
- **Derechos de autor:** Protege obras literarias, artísticas y científicas, incluyendo libros, música, películas, software y fotografías.
- **Indicaciones geográficas y denominaciones de origen:** protege productos cuya calidad o características dependen del lugar donde se producen.
- **Secretos comerciales:** protege información confidencial que otorga ventaja competitiva a una empresa, como fórmulas, procesos o estrategias comerciales.

3.10 Consejos

He aquí 8 consejos prácticos para cumplir los requisitos de acceso al mercado:

- **Aprovechar preferencias de acuerdos comerciales**
Paraguay es miembro del Mercosur y cuenta con acuerdos comerciales que permiten acceder a ciertos mercados con ventajas arancelarias.
Cumplir los requisitos legales en Paraguay y en sus mercados objetivo
Utilice Fuentes como [Global Trade Helpdesk](#), [Access2Markets](#), y [CPSC's Regulatory Robot](#) para determinar qué legislación es aplicable a su producto y a su mercado destinatario.
Cumplir los requisitos de los compradores para entrar con éxito en los mercados internacionales
Los requisitos de los compradores les ayudan a garantizar la calidad, seguridad, sostenibilidad y coherencia de los productos en su cadena de suministro. Utilice fuentes en línea como CBI (para el mercado europeo) para saber qué exigen los compradores de su mercado objetivo. Asegúrese también de preguntar a los compradores internacionales por sus requisitos específicos.
Adoptar prácticas comerciales sostenibles
Las prácticas empresariales sostenibles ya no son opcionales; son esenciales para el acceso al mercado, la reputación empresarial y el crecimiento a largo plazo. Utilice [ITC Standards Map](#) obtener información detallada sobre las diferentes normas sociales y medioambientales disponibles en el mercado internacional.
- **Mantenerse actualizado sobre tendencias globales**
Conocer requisitos cambiantes en mercados internacionales, como sostenibilidad, certificaciones y preferencias del consumidor.
- **Planificar con anticipación**
No subestimar el tiempo necesario para obtener certificaciones internacionales.
- **Considerar contratar servicios profesionales externos, si es necesario**
En mercados con regulaciones complejas o requisitos poco claros, considerar contratar especialistas locales o agentes de comercialización que entiendan el mercado.
- **Crear capacidad técnica**
Aprovechar capacitaciones y asesorías organizadas por gremios o instituciones públicas. Por ejemplo, la sección [Internacionalízate](#) y [Exportaciones](#) de la página del MIC provee información útil y material didáctico para conocer más acerca del proceso de la operativa de exportación.

Si bien es recomendable familiarizarse con las reglas de exportación e importación, es importante que no sea un desincentivo! Recuerden siempre que existen profesionales con los cuales se puede contar para el asesoramiento y acompañamiento durante todo el proceso.

3.11 Historia de éxito

La Vis: Cumplir con el Estándar Internacional — La Historia de Éxito de Laura Fernández y la Filigrana Paraguaya

Laura Fernández comenzó su emprendimiento de joyería artesanal hace ocho años, vendiendo pulseras simples en ferias locales. Hoy, lidera *La Vis*, una marca reconocida por su trabajo en **filigrana paraguaya**, con clientas internacionales fieles y una presencia creciente en Europa. Su punto de inflexión llegó a través de **Instagram**, cuando una clienta brasileña residente en Barcelona se interesó en sus piezas. Lo que empezó como un contacto casual en redes, se convirtió en una relación comercial estable y exitosa, construida sobre un pilar clave: **la confianza y el cumplimiento riguroso de estándares de calidad**.

Calidad como prioridad: Adaptación y mejora continua

La clienta en Barcelona no solo hizo un pedido: financió la producción inicial y acompañó de cerca el desarrollo de los productos. Laura, consciente de la responsabilidad adquirida, trabajó intensamente con su equipo de artesanas para mejorar los acabados, ajustar diseños y cumplir con especificaciones técnicas detalladas. Este proceso incluyó múltiples pruebas de producto, selección de materiales finos, y un fuerte enfoque en la durabilidad y presentación.

“Exportar joyería no es solo empacar y enviar”, afirma Laura. “**Es entender lo que el cliente espera y superar sus expectativas**”. Gracias a esta mentalidad, *La Vis* ha mantenido una relación sólida con este cliente europeo durante más de ocho años.

Formalización del trabajo artesanal: Clave para la trazabilidad

Laura comprendió rápidamente que **formalizar el trabajo artesanal era esencial para exportar profesionalmente**. Esto implicó emitir facturas, pagar impuestos y organizar legalmente la colaboración con artesanas locales.

La formalización también ha permitido a *La Vis* **cumplir con los requisitos legales de exportación**, como el sistema *Exporta Fácil* de DHL para pedidos menores a USD 1.000. Aunque los trámites para exportaciones mayores siguen siendo complejos y burocráticos —con desafíos en partidas arancelarias y registros judiciales—, Laura ha aprendido a navegar el sistema y compartir ese conocimiento con otras emprendedoras.

Certificaciones y constancia: Una joyería de confianza

Laura no solo entrega productos bellos; entrega confianza. Su clienta en Barcelona valora la consistencia en calidad, diseño y tiempos de entrega, lo que ha convertido a *La Vis* en una marca confiable. En un mercado internacional competitivo, cumplir con los requerimientos técnicos y mantener una línea de producción impecable ha sido el factor diferenciador.

Además, Laura se mantiene actualizada con las tendencias globales de la joyería, como el estilo maximalista, adaptando sus colecciones según la temporada. Aunque no siempre puede asistir a ferias por motivos económicos, está trabajando en una presentación futura en París, donde planea mostrar la riqueza de la filigrana paraguaya con un enfoque refinado y elegante.

Lecciones clave para exportadores artesanales

La experiencia de Laura nos ofrece aprendizajes fundamentales para quienes deseen exportar productos artesanales:

- Cumplir con los requisitos del cliente no es negociable: Desde materiales hasta empaques, cada detalle cuenta.
- La comunicación transparente y constante construye relaciones comerciales duraderas.
- La formalización legal del negocio y de los artesanos facilita exportar sin sobresaltos.
- Adaptarse a las tendencias globales permite que la artesanía local siga siendo relevante.
- Una buena presencia en redes sociales puede abrir mercados internacionales inesperados.

Su mensaje para otros emprendedores es claro: *“No se trata solo de crear cosas lindas, sino de hacerlas bien, hacerlas con propósito, y estar dispuestos a mejorar cada día.”*

