

guidex^{PY}

**GUIA
DE EXPORTACIÓN
PARA MYPIMES**



En colaboración con

Canada

En asociación con:



Cowater
International

IPAC



IAPC
ALBERTA



9. Logística y envíos

9.1 Introducción

La logística y el transporte son pilares fundamentales en la operativa de exportación, ya que garantizan que los productos lleguen a los mercados internacionales de manera eficiente, segura y dentro de los plazos establecidos. Para las MIPYMES, comprender los diferentes modos de transporte, sus costos y requisitos puede marcar la diferencia entre una operación de exportación exitosa y una con complicaciones o costos innecesarios.

Este capítulo proporciona una guía práctica sobre los principales aspectos logísticos a considerar al momento de exportar, incluyendo la selección del medio de transporte más adecuado, el uso de términos comerciales internacionales (Incoterms), el embalaje y etiquetado, los documentos necesarios y las regulaciones aduaneras aplicables. También se destacan iniciativas como “Exporta Fácil”, que facilita la exportación simplificada utilizando la logística postal nacional.

Al final de este capítulo, los exportadores podrán tomar decisiones informadas en cuanto a las operaciones de logística que optimicen sus costos, minimicen riesgos y fortalezcan su competitividad en el comercio internacional, incluyendo:

- ▶ Comprender la importancia de la logística en el comercio internacional, identificando los factores clave que influyen en la elección del modo de transporte más eficiente para sus exportaciones.
- ▶ Diferenciar los principales medios de transporte internacional (terrestre, marítimo, aéreo y multimodal), analizando sus ventajas, desventajas y costos asociados.
- ▶ Interpretar y aplicar los Incoterms 2020 en contratos de compraventa internacional, para definir responsabilidades, costos y la transmisión de riesgos entre las partes.
- ▶ Seleccionar el embalaje y etiquetado adecuados, para garantizar la protección de la mercancía y el cumplimiento de normativas internacionales.
- ▶ Identificar y gestionar la documentación clave para la exportación, por ejemplo, facturas comerciales, listas de empaque y documentos aduaneros.
- ▶ Comprender las regulaciones aduaneras en Paraguay, incluyendo el rol del despachante de aduanas, el sistema SOFIA y las normas de la Dirección Nacional de Ingresos Tributarios (DNIT).
- ▶ Evaluar opciones logísticas disponibles para las MIPYMES, incluyendo programas de apoyo como “Exporta Fácil” y servicios de couriers para envíos de menor volumen.

9.2 Elección del transporte

La logística se refiere al proceso de administrar estratégicamente el movimiento y almacenaje de los productos terminados, así como el transporte y distribución desde el fabricante hasta el cliente. En tal sentido, la selección del modo de transporte adecuado es un aspecto fundamental en la planificación de cualquier operación de exportación. Para las MIPYMES, que a menudo cuentan con recursos limitados, tomar decisiones estratégicas sobre este tema puede marcar la diferencia entre una exportación exitosa y una que resulte costosa o problemática.

Factores clave a considerar

1. Naturaleza del producto a exportar:

- ▶ **Durabilidad:** productos perecederos como alimentos requieren transporte rápido (aéreo o marítimo refrigerado).
- ▶ **Volumen y peso:** cargas voluminosas o pesadas, como maquinaria, suelen transportarse por vía marítima o ferroviaria.
- ▶ **Fragilidad:** productos delicados necesitan embalaje adecuado y transporte con mínima manipulación, como el aéreo.

2. *Destino:*

- ▶ **Distancia:** para mercados lejanos, el transporte marítimo es más económico, mientras que el transporte terrestre es ideal para países vecinos.
- ▶ **Acceso a infraestructura:** países sin puertos marítimos pueden requerir transporte multimodal que combine terrestre y marítimo o aéreo.

3. *Tiempo de entrega:*

- ▶ **Urgencia:** si el cliente requiere la entrega en plazos cortos, el transporte aéreo es la mejor opción.
- ▶ **Flexibilidad:** para pedidos menos urgentes, modos más lentos pero económicos, como el marítimo o terrestre, pueden ser más convenientes.

4. *Costo:*

- ▶ **Presupuesto limitado:** las MIPYMES deben equilibrar costo y eficiencia, considerando tarifas de transporte, despachos y seguros, en caso que sean exigidos.

Modos de transporte principales

Cuando hay que enviar mercancía a través de las fronteras es muy importante escoger el tipo de transporte adecuado a fin de asegurar que las mismas sean entregadas a tiempo, en forma, y bajo un costo razonable. Cada modo de transporte tiene sus propias ventajas y limitaciones:

- ▶ **El transporte marítimo** destaca por su capacidad de manejar grandes volúmenes a costos relativamente bajos, aunque los tiempos de tránsito suelen ser más largos.
- ▶ **El transporte aéreo**, por su rapidez y menor riesgo de daño, es ideal para productos de alto valor o urgentes, pero su costo es significativamente mayor.
- ▶ **El transporte terrestre** (carretera o ferroviarios) es una opción eficiente para exportaciones regionales, especialmente hacia mercados como Brasil y Argentina, aunque puede enfrentar desafíos relacionados con infraestructura y cruces fronterizos.

En el caso de exportaciones desde Paraguay, es recomendable aprovechar la cercanía con mercados estratégicos y considerar servicios de transporte terrestre combinados con marítimo o aéreo según sea necesario. Además, contar con agentes de carga o forwarders puede ser una inversión valiosa, especialmente para las MIPYMES que enfrentan la complejidad de la logística multimodal (combinación de modos marítimo, terrestre o aéreo).

Notar que, en el caso de muchas MIPYMES, el envío es generalmente de menor cuantía y no amerita el uso de transportes con alta capacidad de volumen. En estos casos, el uso de servicios de courier privados podría ser recomendable para tales envíos. En Paraguay, si bien

existen empresas con trayectoria en el mercado como DHL, la iniciativa Exporta Fácil ofrece una alternativa que facilita exportación simplificada a cualquier parte del mundo, para envíos de paquetes de hasta 20kg a través de la logística postal nacional. Ver sección Exporta Fácil, más abajo.

9.3 Comprender los términos de envío: Incoterms

Los Incoterms®—acrónimo de International Commercial Terms—fueron introducidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en 1936 como un conjunto de reglas estándar para facilitar el comercio internacional. Desde entonces, han sido actualizados periódicamente para reflejar los cambios en las prácticas comerciales globales. La versión más reciente, Incoterms® 2020, entró en vigor el 1 de enero de 2020 y establece reglas claras para la asignación de responsabilidades, costos y riesgos entre compradores y vendedores.

Los Incoterms son términos comerciales estandarizados que definen las obligaciones de las partes en una transacción de comercio internacional en relación con:

- ▶ **Transporte:** quién organiza y paga por el envío de las mercancías.
- ▶ **Riesgos:** en qué punto el riesgo de pérdida o daño del producto pasa del vendedor al comprador.
- ▶ **Documentación y despacho:** quién gestiona los trámites aduaneros y entrega los documentos necesarios.

Son esenciales para evitar malentendidos y disputas entre las partes, proporcionando un lenguaje común que asegura claridad en los contratos de compraventa internacional.

Los Incoterms 2020 varían según el tipo de transporte utilizado y el alcance de las obligaciones asumidas por las partes, es decir, la transmisión del riesgo de pérdida o daño de la mercadería, y quien asume el costo del transporte:

Según el transporte utilizado:

Incoterms para todos los modos de transporte (marítimo, aéreo y terrestre):

- ▶ **EXW (Ex Works):** el vendedor prepara la mercadería, embalada o empaquetada, y la pone a disposición del comprador en sus instalaciones. El comprador asume todos los costos y riesgos desde ese punto, incluyendo cargar e inspeccionar la mercancía, transporte en el país de origen, trámites de exportación, descarga de transporte, transporte principal, descarga, trámites de importación y transporte local hasta destino.

- ▶ **FCA (Franco transportista/Free Carrier):** el vendedor entrega las mercancías al transportista designado por el comprador en un punto acordado. El comprador asume todos los costos y riesgos desde ese punto, incluyendo transporte en el país de origen, trámites de exportación, descarga de transporte, transporte principal, descarga, trámites de importación y transporte local.
- ▶ **CPT (Transporte pagado hasta/Carriage Paid To):** el vendedor paga el transporte hasta el destino acordado, pero el riesgo pasa al comprador cuando se entrega al transportista. El vendedor se encarga también de los trámites de exportación. El comprador se encarga del trámite de importación y transporte local en destino.
- ▶ **CIP (Transporte y seguro pagado hasta/Carriage and Insurance Paid To):** similar a CPT, pero el vendedor también debe contratar un seguro mínimo para el transporte.
- ▶ **DAP (Entregada en lugar/Delivered at Place):** el vendedor entrega las mercancías en un lugar acordado, con todos los costos y riesgos asumidos hasta ese punto, pero sin incluir los trámites aduaneros de importación, la descarga de la mercancía y el transporte local en destino.
- ▶ **DPU (Entregada en lugar de descarga/Delivered at Place Unloaded):** el vendedor entrega las mercancías descargadas en el lugar convenido, siendo el único término que incluye la descarga como responsabilidad del vendedor. El comprador se encarga del trámite de importación y transporte local en destino.
- ▶ **DDP (Entregada en lugar descargado/Delivered Duty Paid):** el vendedor asume todos los costos y riesgos, incluyendo trámites de exportación y aranceles de importación, hasta la entrega en el lugar acordado.

Incoterms exclusivos para transporte marítimo y vías navegables

- ▶ **FAS (Franco al costado del buque/Free Alongside Ship):** el vendedor entrega las mercancías colocándolas al costado del buque en el puerto de embarque. El comprador asume la carga en el transporte, el transporte principal, descargar la mercancía, trámites de importación y el transporte local.
- ▶ **FOB (Franco a bordo/Free On Board):** el vendedor asume los costos y riesgos hasta que las mercancías se carguen a bordo del buque, incluyendo preparar la mercancía, cargar la mercancía, transporte en el país de origen, trámites de exportación y carga en el transporte principal. El comprador asume el transporte principal, descargar la mercancía, trámites de importación y el transporte local.
- ▶ **CFR (Costo y flete/Cost and Freight):** el vendedor paga el transporte marítimo hasta el puerto de destino, pero el riesgo se transfiere al comprador al momento de cargar las mercancías en el buque. El comprador asume los trámites de importación, la descarga del barco y el transporte local en destino.
- ▶ **CIF (Costo, seguro y flete/Cost, Insurance and Freight):** Igual que CFR, pero el

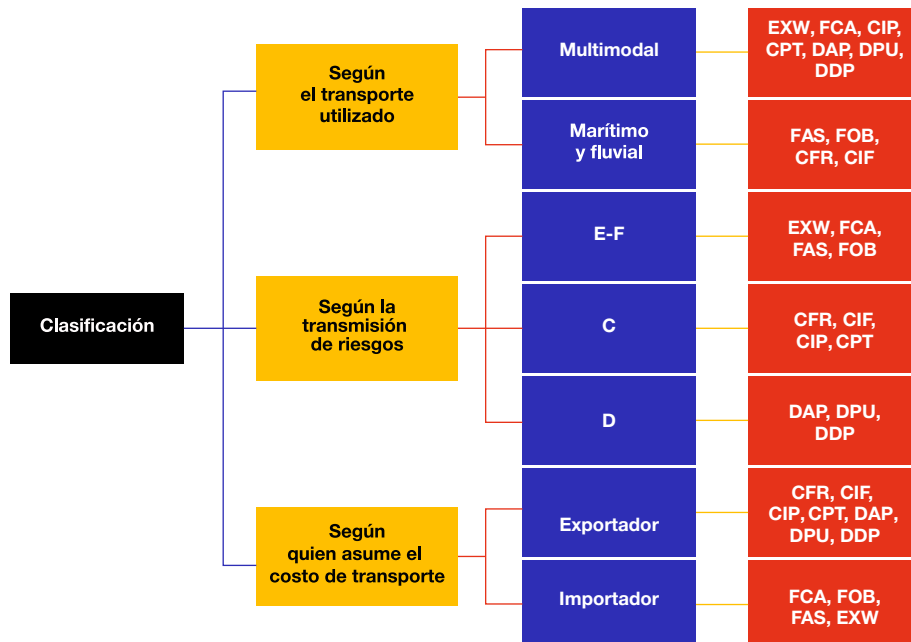
vendedor también debe contratar un seguro mínimo o póliza de seguro para el transporte marítimo.

Según la transmisión del riesgo:

- ▶ **Grupo E-F:** el riesgo se transfiere cuando la mercancía se entrega al transportista. El vendedor no se hace cargo del transporte.
- ▶ **Grupo C:** si bien el vendedor contrata y paga el transporte principal, el riesgo se transfiere cuando la mercancía se entrega al transportista, es decir en el lugar de entrega, no en el de destino.
- ▶ **Grupo D:** el vendedor entrega la mercancía en el lugar de destino, asumiendo todos los gastos y riesgos hasta ese punto.

Según quien asume el costo del transporte:

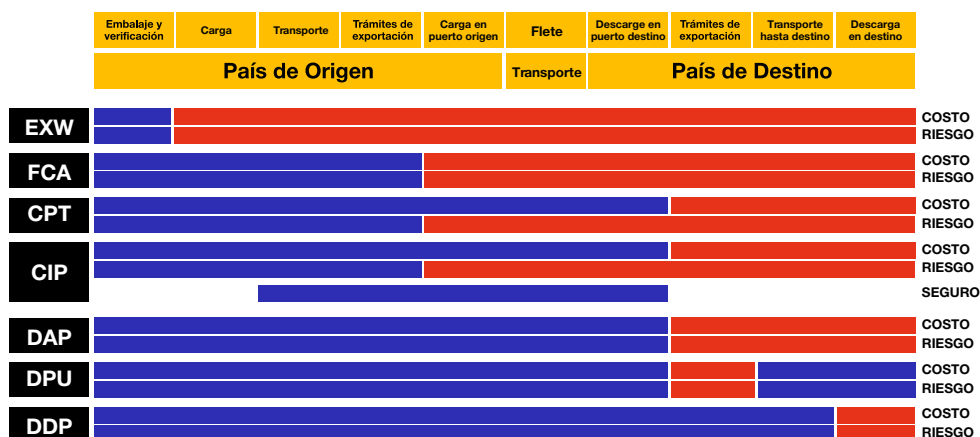
- ▶ **Exportador:** en estos Incoterms, el exportador asume el costo de contratar el transporte (CFR, CIF, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP).
- ▶ **Importador:** en estos Incoterms, el importador asume el costo de contratar el transporte (EXW, FCA, FOB, FAS).



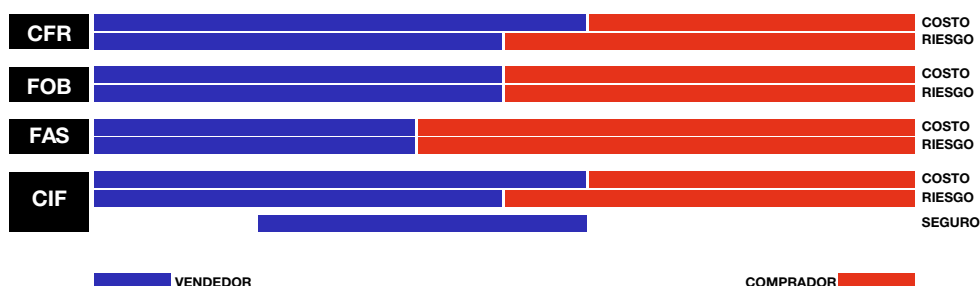
Notar que en los Incoterms es importante entender que el lugar de entrega es diferente del lugar de destino. Esto se da sobre todo en los Incoterms del Grupo C. El lugar de entrega es el lugar donde se transmite el riesgo de pérdida o daño de las mercaderías. Destino es el lugar hasta donde se pagará el transporte. Por ejemplo, una cláusula “CFR Barcelona” significa que Barcelona es el lugar de destino, hasta donde el comprador se compromete a pagar el flete. Pero el lugar de entrega, donde se trasmite el riesgo del vendedor al comprador, es a bordo del buque. Si la mercadería sube en Asunción, el riesgo se transmite una vez se cargue la mercadería en el transporte.

Incoterms 2020

Nuevos cambios en los términos



Términos para el transporte marítimo



Fuente: Mercados e Investigación

La elección del Incoterm adecuado depende de factores como el tipo de producto, el destino, los requisitos del comprador y la capacidad logística del vendedor. Es crucial que las partes involucradas comprendan el alcance de los Incoterms, en especial entender que estas reglas no se ocupan de la transmisión de propiedad, título o posesión de la mercadería vendida. Las reglas Incoterms tampoco se ocupan de:

- ▶ Si existe o no un contrato de compraventa.
- ▶ Las especificaciones de la mercadería vendida.
- ▶ El momento, lugar, método, o divisa del pago.
- ▶ Soluciones jurídicas disponibles en caso de incumplimiento de contrato.
- ▶ Efecto de las sanciones.
- ▶ Prohibición de exportar.
- ▶ Fuerza mayor o la excesiva onerosidad.
- ▶ Derechos de Propiedad Intelectual.

Para el caso de las MIPYMES con exportaciones casuales, es recomendable el uso de Incoterms como EXW, FOB o FCA, ya que en bajo estos términos el exportador minimiza los costos de transporte y riesgos por pérdida o daño de la mercadería. Por ejemplo, bajo EXW, el vendedor sólo tiene la obligación de empaquetar la mercancía y ponerla a disposición del importador en sus propias instalaciones. El comprador asume todas las responsabilidades y gastos del transporte de la misma desde el mismo almacén o fábrica del exportador, y el riesgo se transmite desde el momento en que la mercancía queda a disposición del comprador en el almacén de origen. Además, el seguro no es obligatorio, pero si se formaliza, recaería sobre el comprador. De manera similar, bajo la modalidad FCA, la entrega de la mercadería se efectúa en un punto acordado, y es el vendedor quien asume los riesgos y costos derivados desde la entrega en el lugar pactado, incluidos los costos del despacho de exportación si los hubiera. Por el contrario, bajo los términos del Grupo D, el vendedor o exportador asume los costos de transporte, seguro, despacho y riesgos hasta el lugar de destino, por lo que es solamente recomendado para exportadores que manejan volúmenes regulares y poseen experiencia en la operativa de exportación.

9.4 Empaque, etiquetado y documentación

Embalaje

El empaque o embalaje en exportaciones tiene dos funciones principales: proteger el producto durante el transporte y presentarlo adecuadamente para cumplir con las expectativas del

mercado destino:

- ▶ **Protección:** evita daños físicos, alteraciones químicas, o contaminación. Esto incluye evitar migraciones de sustancias químicas en empaques de alimentos.
- ▶ **Conservación:** mantiene las características intrínsecas del producto, como frescura, textura y sabor en el caso de alimentos.
- ▶ **Eficiencia logística:** facilita la manipulación masiva y reduce costos en transporte.

El embalaje para exportación desempeña un papel crucial en la protección de los productos durante la cadena logística, previniendo daños por golpes, roturas, microorganismos infecciosos o climáticos. Un diseño adecuado no solo resguarda la mercancía, sino que también optimiza el manejo masivo, garantizando una operatividad eficiente y segura en las exportaciones. Algunos materiales comunes para embalaje de exportación incluyen:

- ▶ **Cajas de cartón:** ideal para transportar productos como botellas plásticas, latas metálicas y artículos ligeros.
- ▶ **Cajas de cartón corrugado:** populares por su resistencia, protección y facilidad de transporte. Se utilizan ampliamente para productos como frutas, verduras, detergentes, textiles, calzado, electrodomésticos y maquinaria industrial.
- ▶ **Cajas de madera:** usadas para productos pesados como motores, vehículos y maquinaria. También se emplean para artículos frágiles como botellas y vidrios. La mayor ventaja de la madera es la resistencia, protección contra la humedad, y facilidad de manejo en puertos y puntos de carga.
- ▶ **Materiales reciclables:** cada vez más requeridos por su sostenibilidad.

Al momento de elegir el embalaje adecuado para exportación, es fundamental tener en cuenta varias consideraciones a fin de garantizar la protección del producto y la eficiencia en la cadena logística:

- ▶ Se debe evaluar la resistencia del embalaje, asegurándose de que pueda soportar el peso y las características específicas del producto, evitando deformaciones o daños durante su manipulación y transporte.
- ▶ Se deben analizar las propiedades de protección que ofrece el material seleccionado, considerando su capacidad para resguardar la mercancía frente a golpes, humedad u otros factores externos que podrían comprometer su calidad. El uso de esquineros o cantoneras también son recomendables para evitar daños y la tensión de las correas por la caja.
- ▶ Otro aspecto importante es la facilidad de transporte. El embalaje debe ser diseñado de manera que facilite su manipulación, ya sea mediante equipos mecanizados o por medios manuales, asegurando un manejo ágil y seguro en

cada etapa del proceso logístico.

- ▶ Se debe evaluar el costo de producción del embalaje, buscando un equilibrio entre su precio y la calidad requerida. Es crucial que el embalaje sea económicamente viable sin comprometer las características de protección y funcionalidad necesarias para cumplir con los estándares del mercado.
- ▶ Se debe tener en cuenta también que algunos mercados internacionales exigen requisitos específicos en cuanto al material del embalaje, como la fumigación de paletas de madera con el fin de cumplir con regulaciones fitosanitarias.

Rotulado

El rotulado del embalaje es también fundamental para garantizar un manejo adecuado. Incluir pictogramas o símbolos como “frágil” o instrucciones específicas de manipulación ayuda a evitar daños durante el transporte. A tal fin se recomienda tener en cuenta las reglas ISO 7000. Asimismo, la información debe cumplir con los requisitos legales del país de destino, incluyendo detalles sobre el contenido, el lote, y las condiciones de almacenamiento recomendadas. Un embalaje adecuado no solo protege el producto, sino que también refuerza la imagen de seriedad y compromiso del exportador, aumentando la confianza de los clientes internacionales y mejorando la competitividad en el mercado global.

Documentos de exportación

Al momento de la exportación, la mercancía embalada y rotulada debe ser entregada acompañada de la documentación adecuada para garantizar el cumplimiento de los requisitos aduaneros y facilitar el tránsito internacional. A continuación, se detallan los principales documentos requeridos para el despacho aduanero y su propósito:

- ▶ **Factura comercial de exportación:** es elaborada en un talonario timbrado, el cual debe ser solicitado por el contador de la empresa exportadora a la DNIT. Es un documento clave que detalla la transacción entre el exportador y el comprador. Incluye información sobre la mercancía, su valor, términos de venta (Incoterms), y datos de ambas partes. Sirve como base para la determinación de aranceles e impuestos en destino. En operaciones menores de exportación, como el despacho simplificado, solo se requiere la factura comercial normal. Se requiere presentar un original y tres copias.

- ▶ **Documentos de transporte:** dependiendo del medio de transporte (se requieren tres originales y tres copias):

- **Bill of Lading (BL) - Conocimiento de Embarque (para transporte marítimo):** este documento acredita el contrato entre el cargador y la naviera que transporta la carga.

El BL es un contrato que une al exportador, el transportista y el receptor de la mercancía. En él se detalla la información de la carga, como su cantidad, tipo y

destino.

El BL es la prueba de que el envío se realizó correctamente.

- **Air Waybill (AWB) - Guía Aérea (para transporte aéreo):** similar al BL, pero utilizado en transporte aéreo, no negociable y emitido por la aerolínea.
- **Carta de Porte (CMR o CIM) (para transporte terrestre o ferroviario):** documento de transporte para envíos por carretera o ferrocarril en rutas internacionales.

► **Lista de empaque:** *detalla la cantidad de mercadería contenida en cada bulto, peso neto y bruto y sus respectivas medidas.*

► **Certificado de origen:** documento que tiene por finalidad acreditar y garantizar el origen de las mercancías exportadas, de tal manera que permitan beneficiarse de las preferencias o reducciones arancelarias que otorgan los países en el marco de los tratados o acuerdos comerciales internacionales o regímenes preferenciales. No siempre es obligatorio.

► **Otros certificados y licencias:** dependiendo del tipo de producto, se deben presentar certificados o licencias complementarias, como el certificado fitosanitario (exportación de productos de origen vegetal), certificado sanitario (exportación de carne), certificado libre venta y/o aptitud de productos alimenticios, o licencias específicas como para la exportación de petit grain, aluminio, cobre o bronce (Ver Sección 3.3 del Capítulo 3).

► **Certificado de despacho de exportación:** se obtiene tras declarar los bienes a Oficina de Aduanas y con la ayuda obligatoria de un despachante aduanero.

► **Declaración del valor en aduana:** documento en el que el exportador informa el valor real de la mercancía para determinar los derechos arancelarios aplicables en destino. Es clave para evitar sobrevaloraciones o subvaloraciones que puedan generar sanciones.

► **Seguro de transporte:** póliza que cubre los riesgos asociados al transporte de la mercancía, protegiendo al exportador o comprador en caso de daños, pérdidas o robos. Aunque no siempre es obligatorio, es altamente recomendable.

9.5 Normas aduaneras

Dirección Nacional de Ingresos Tributarios (DNIT) En Paraguay, la Dirección Nacional de Ingresos Tributarios (DNIT)—anteriormente Dirección Nacional de Aduanas—tiene entre sus principales funciones la de aplicar la legislación aduanera, recaudar los tributos a la importación y a la exportación y la de interpretar administrativamente las disposiciones relativas a los tributos que se encuentren bajo su competencia. Bajo la Gerencia General de Aduanas, la DNIT además

de aplicar la legislación aduanera, es la encargada de fiscalizar el tráfico de mercaderías por las fronteras y aeropuertos del país, ejercer sus atribuciones en zona primaria y realizar las tareas de represión al contrabando en zona secundaria.

Despachante de Aduana

El Despachante de Aduana es la persona física que se desempeña como agente auxiliar del comercio y del servicio aduanero, habilitado por la DNIT, que actuando en nombre del importador o exportador efectúa trámites y diligencias relativas a las operaciones aduaneras. La DNIT otorgará la matrícula de despachante de aduanas, una vez cumplidos los requisitos establecidos por el Código Aduanero y las normas reglamentarias. Información sobre lista de despachantes habilitados se encuentra disponible en el Centro de Despachantes de Aduana de Paraguay.

Notar que, la intervención del despachante es opcional en operaciones aduaneras relacionadas con los despachos de:

- ▶ Equipaje de viajero.
- ▶ Envío postal sin valor comercial.
- ▶ Inmigrante, emigrante y repatriado.
- ▶ Envíos de asistencia y salvamento.
- ▶ Despacho simplificado, hasta el valor FOB de las mercaderías establecido en las normas reglamentarias (USD 2500).
- ▶ Comercio fronterizo conforme al valor FOB y los requisitos y modalidades establecidos en la reglamentación.
- ▶ Remesa expresa hasta el valor FOB establecido en el numeral 2 del Artículo 223.

Como mencionado, para el despacho simplificado (por ejemplo, a través de la plataforma Exporta Fácil), no es necesario contratar despachante cuando la exportación trate cuantías menores o sea ocasional.

Sistema Informático SOFIA

Es un sistema de despacho aduanero informatizado que interactúa en forma directa con sus usuarios, es decir, despachantes de aduana, empresas de transporte, depositarios, funcionarios de aduana y con los organismos vinculados al comercio exterior. El Sistema de información toma como base y punto de partida el Sistema SOFI (Sistema de Computación para el Flete Internacional) francés, e incorpora nuevas funcionalidades para satisfacer las necesidades de gestión de la aduana paraguaya.

El sistema SOFIA tienen distintos módulos, entre los cuales se encuentran:

Declaración Sumaria: es el módulo que tiene a su cargo,

- ▶ La gestión del transporte de mercaderías desde su ingreso hasta su salida.

- ▶ El registro del Manifiesto de Carga (consolidados y no consolidados).
- ▶ El ingreso de las Mercaderías en los Depósitos.
- ▶ El control de las diferencias detectadas en el mencionado ingreso (faltantes o sobrantes).
- ▶ El registro de todos los eventos realizados por los distintos usuarios (Agentes de Transporte, Depositarios, Despachantes y Funcionarios de Aduana)

Declaración Detallada: este módulo tiene a su cargo

- ▶ El registro y control de los datos declarados por el Despachante para la formulación de sus despachos de importación o exportación. Estos datos se ingresan a nivel de carátula y por ítem. Los últimos están determinados por partida arancelaria utilizada conforme a la NCM que respeta el sistema armonizado de codificación y designación de mercancías.
- ▶ El control del acceso del Despachante de Aduana, el cual debe estar debidamente inscripto en los registros de la Dirección Nacional de Aduanas.
- ▶ La interacción con el Modulo Arancel para la ejecución automática de las reglas referentes a: prohibiciones, restricciones, ventajas, etc., conforme a las disposiciones legales vigentes, a los efectos de requerir al Despachante de Aduana los distintos documentos que necesitará para la oficialización de su Declaración y determinar el monto exacto que deberá abonar por cada tasa o impuesto existente.

Control de Valor: es una herramienta que permite el seguimiento del comportamiento de los valores declarados, determinando aquellas operaciones cuyos valores declarados se encuentran fuera de márgenes previamente definidos, y en base a ello ejecutar alguna acción. Su dinámica consiste en la generación de una Base de Datos con valores de comparación asociados a las mercaderías (Familias de Valor ó Familias de Mercaderías), la cual es consultada por el Sistema al momento de la validación del ítem o sub ítem, para ejecutar las acciones definidas por cada caso.

Arancel: módulo que contiene todas las disposiciones legales aplicables a la importación, exportación o tránsito de mercaderías. Administra además, el Nomenclador Común Mercosur y sus listas de excepciones con sus correspondientes gravámenes. Liquida automáticamente todos los tributos aduaneros y especiales (IVA, ISC etc.) conforme a los datos declarados.

Recaudaciones: es el módulo encargado de toda la gestión de valores, incluyendo, depósitos en efectivo o bancarios, créditos tributarios o aduaneros y bonos del tesoro público.

Partidas arancelarias

La estructura arancelaria nacional se basa en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM) y el Arancel Externo Común (AEC) del MERCOSUR, la que, a su vez se fundamenta en las normas del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, conocido como el Sistema Armonizado (SA), es una nomenclatura internacional elaborada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), que tiene como objetivo principal facilitar el intercambio comercial, a través de la armonización de códigos, descripción y clasificación de mercaderías comercializadas por los países.

El mismo es utilizado para propósitos como la fijación de aranceles a la importación/impuestos internos, identificación de reglas de origen, elaboración de estadísticas, entre otros. El Arancel Nacional Vigente (ANV) de Paraguay, actualizado a la VII Enmienda del Sistema Armonizado, al mes de Setiembre de 2024, cuenta con 10.455 líneas arancelarias (a nivel de ocho dígitos), 31 niveles arancelarios aplicados, que se encuentran entre el 0% y el 35%. Para información adicional sobre los niveles arancelarios, ver la Nomenclatura Común Del Mercosur (NCM) y Arancel Externo Común (AEC).

Ejemplo de nomenclatura arancelaria para el arroz blanco:



Requisitos de ingreso en el extranjero

Antes del despacho de la mercadería, es fundamental conocer los requisitos de ingreso en el país de destino para evitar contratiempos que puedan retrasar o impedir el ingreso de los productos a este territorio. Estos requisitos pueden incluir normas sanitarias, certificaciones de calidad, etiquetado, pago de aranceles, restricciones cuantitativas, restricciones fitosanitarias y

procedimientos aduaneros específicos. Para obtener esta información, los exportadores pueden recurrir a fuentes oficiales como las embajadas y consulados, cámaras de comercio, organismos gubernamentales de comercio exterior, acuerdos internacionales vigentes y plataformas en línea especializadas en regulaciones comerciales, como las siguientes:

► **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. En particular, la herramienta My Trade Assistant permite obtener información detallada (incluso por país) a aquellos interesados en exportar a la Unión Europea, incluyendo aranceles, impuestos, procedimientos, formalidades y requisitos, normas de origen, medidas de exportación, estadísticas, obstáculos al comercio, entre otros.

► **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.

Notar igualmente que la consulta con agentes aduaneros y expertos en comercio internacional puede ser clave para garantizar el cumplimiento normativo y agilizar el proceso de exportación.

Despacho simplificado

El Despacho Simplificado de Exportación es un trámite que permite enviar mercancías al extranjero sin cumplir con todos los requisitos de un despacho formal. Este proceso es menos complejo, no requiere intervención del despachante y solo está disponible para envíos hasta el límite de valor FOB USD 2500 por mes y por persona (valor FOB corresponde al valor de compra-venta de los productos puesta a bordo del transporte en el país de procedencia, excluyendo seguro y flete). Tales despachos se encuentran disponibles para envíos por courier, o a través de la plataforma Exporta Fácil, y tanto las personas jurídicas como físicas que realicen este tipo de envío deben estar inscriptas en el VUE.

Valores “De minimis”

Cada país tiene distintas obligaciones en materia de tasas y aranceles que se aplican a artículos importados. En este sentido, se conoce como valor “de minimis” al límite máximo de valor de la mercancía, incluidos costos de envío y otros documentos comerciales, por debajo del cual no se cobran derechos ni impuestos. Conocer los valores de esta exención fiscal es fundamental para exportadores ocasionales o de baja cuantía ya que los exonera de pagar impuestos al momento

de ingresar sus mercaderías en el territorio extranjero.

El umbral de valores mínimos varía de un país a otro. La Cámara de Comercio Internacional (ICC) recomienda un valor de minimis de referencia mundial no inferior a 200 USD para reorientar los procesos administrativos y generar beneficios económicos. A modo de información, en Estados Unidos, los impuestos arancelarios se aplican cuando el valor supera los USD 800 USD, en Brasil y Argentina se aplican para envíos postales mayores a USD 50, y en Chile a partir de USD 30. Información detallada sobre los distintos valores “de minimis” a nivel mundial se encuentran detallados aquí.

Régimen de exportación temporaria para ferias

Las mercaderías destinadas a ser presentadas o utilizadas en una exposición, feria, congreso, competencia deportiva o manifestación similar gozan podrán ser sometidas al régimen de exportación temporaria, mediante el cual la mercadería puede salir del territorio aduanero (máximo 12 meses) y permanecer fuera del mismo con una finalidad y por un plazo determinado, debiendo ser reimportada sin sufrir modificaciones salvo la depreciación normal por su uso.

Sistema de Gestión de la Certificación OEA

La certificación Operador Económico Autorizado es el reconocimiento que otorga la autoridad aduanera a un operador que demuestra estar comprometido con la seguridad en toda su cadena de suministro, mediante la adopción de prácticas fundamentadas en la mejora y el cumplimiento de requisitos en materia de seguridad e historial satisfactorio de cumplimiento de obligaciones tributarias, aduaneras y judiciales. Podrán ser certificados OEA todas las personas físicas y jurídicas que realicen actividades vinculadas a operaciones aduaneras, como: Exportador, Importador, Despachante de Aduanas, Depositario, Empresa Nacional de Transporte, Agente de Transporte, Agente de Cargas, Empresa de Remesa Expresa. Los beneficios que se otorgaran a los operadores de comercio exterior, dependiendo del tipo de operador son:

- ▶ Menor número de inspecciones físicas y documentales
- ▶ Tratamiento prioritario en caso de que sea seleccionado para inspección
- ▶ Posibilidad de realizar Despacho Anticipado de Importación IC20
- ▶ Facilidad para beneficiarse de procedimientos de simplificación aduanera
- ▶ Reconocimiento como socio de confianza de la DNIT/GGA
- ▶ Asignación de un Oficial de Operaciones OEA y puntos de Contacto OEA
- ▶ Utilización de los logos oficiales OEA en documentaciones y pagina web
- ▶ Prioridad en la atención de cualquier gestión que se presente ante la DNIT/GGA
- ▶ Resoluciones anticipadas en materia de clasificación arancelaria y valoración aduanera
- ▶ Excepción de colocación del PEMA para tránsitos
- ▶ Capacitación en nuevas iniciativas que ponga en vigencia la DNIT/GGA
- ▶ Reconocimiento mutuo internacional

9.6 Trabajo con empresas de transporte

Si bien el transporte marítimo se caracteriza por la capacidad de mover grandes volúmenes a costos competitivos, no obstante, la elección del porteador o transportista requiere planificación para garantizar que la mercancía llegue a destino de manera segura, puntual y dentro del presupuesto previsto. Al seleccionar una compañía naviera, es esencial considerar la reputación y experiencia de la empresa en el manejo de mercancías similares. Una buena práctica es revisar referencias y testimonios de otros exportadores para evaluar la calidad del servicio, o bien consultar con las cámaras o gremios especializados, como el Centro de Armadores Fluviales y Marítimos, CAFYM.

El alcance de las rutas también juega un papel importante. Para exportaciones a mercados específicos, es recomendable optar por compañías que operen rutas directas al puerto de destino o que tengan conexiones eficientes con hubs logísticos relevantes. Esto reduce tiempos de tránsito y minimiza riesgos asociados a transbordos innecesarios.

Otro factor crítico es el costo. Aunque las tarifas competitivas son atractivas, es vital comprender qué servicios están incluidos en el precio y qué cargos adicionales podrían surgir. Las tarifas pueden variar significativamente según el volumen del envío, tamaño del contenedor o tipo de envío (por container compartido), la naturaleza de la carga (general, refrigerada o frágil) y los servicios complementarios, como el despacho aduanero o el seguro de transporte. Evaluar estos aspectos ayuda a evitar sorpresas y a planificar de manera más precisa. Además, es importante prestar atención a la infraestructura y servicios adicionales que ofrecen las compañías navieras. Algunas empresas cuentan con soluciones de seguimiento en tiempo real, lo que permite a los exportadores monitorear la ubicación y el estado de su mercancía durante todo el trayecto.

Para exportadores de Paraguay, especialmente aquellos que utilizan los puertos fluviales como salida principal hacia el océano, es crucial trabajar con compañías que entiendan las particularidades del sistema fluvial regional y puedan coordinar eficientemente los traslados desde puertos interiores hasta puertos marítimos mayores, como en Argentina o Brasil.

9.7 Proyecto Exporta Fácil

El proyecto Exporta Fácil es una iniciativa gubernamental diseñada para facilitar la internacionalización de las MIPYMES mediante un sistema simplificado de exportación que utiliza la logística postal de la Dirección Nacional de Correos del Paraguay (DINACOPA). Implementado

en 2022, Exporta Fácil ha sido resultado de la colaboración entre varias instituciones, incluyendo el Ministerio de Industria y Comercio (MIC), DINACOPA, el Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicación (MITIC) y la Dirección Nacional de Aduanas. El objetivo principal es propiciar una herramienta ágil y económica para acceder a mercados internacionales.



Este programa permite a las MIPYMES enviar paquetes de hasta 20 kilogramos, con un valor máximo de factura de 2.500 dólares, a diversos destinos internacionales. Se puede enviar todo tipo de artículo que no se encuentre prohibido. El costo del envío se calcula por el peso en gramos y lugar de envío.

Desde su implementación, más de 10 MIPYMES paraguayas han logrado exportar sus productos a países de América y Europa a través de este sistema. Por ejemplo, la empresa Organika S.A., bajo su marca Ñandeté, realizó su primera exportación de té a Estados Unidos utilizando Exporta Fácil. Este caso ejemplifica cómo el programa apoya a las MIPYMES en su proceso de internacionalización, facilitando envíos que, de otro modo, podrían ser complejos y costosos.

Para hacer uso de la plataforma Exporta Fácil, las MIPYMES deben registrarse en el sistema y cumplir con los requisitos establecidos, como la presentación de la factura comercial, el certificado de origen, certificado fitosanitario o de Vigilancia Sanitaria, si los hubiere. El programa también busca simplificar los procesos administrativos y reducir los costos asociados a la exportación, fomentando así la competitividad de las pequeñas empresas en el mercado global. Los pasos a seguir para exportar a través de este programa se encuentran detallados aquí.

Flujograma del proceso de envío por Exporta Fácil

⁴ Fuente: <https://www.mipymes.gov.py/wp-content/uploads/2024/02/>

Presentacion-Exportafacil-Comision-Interinstitucional-EF-PY-MAYO-2021-final.pdf.



Notar que el programa Exporta Fácil, además de las facilidades de exportación simplificada, también ofrece tarifas competitivas para aquellos exportadores que posean Cédula MIPYME.

9.8 Consejos

Los siguientes consejos pueden ser útiles en materia de logística, envíos y acciones relacionadas:

► Negociar tarifas

Buscar descuentos por volumen o rutas compartidas a través de consolidadores.

► Contratos

Pactar contratos por escrito que incluyan todos los términos y condiciones del envío (plazos de entrega, penalizaciones, etc.) así como determinar el Incoterm que mejor se adapta al tipo de producto, negocio y envío.

► Investigar opciones locales

En Paraguay, aprovechar servicios de transporte terrestre hacia mercados cercanos como Brasil y Argentina.

► Evaluar experiencia internacional

Elegir transportistas con experiencia en mercados específicos y en cumplimiento de las normas aduaneras.

► Comparar opciones

Cotizar varios operadores logísticos (freight forwarders) y evaluar costos, tiempos de tránsito y seguros.

► Verificar reputación

Revisar referencias, experiencia y certificaciones del transportista.

► **Consultar expertos en comercio exterior**

Contratar despachantes que faciliten el despacho o agentes de carga o forwarders para manejar logística compleja, especialmente para transporte multimodal.

► **Seguros**

Proteger la mercancía frente a riesgos como pérdidas, daños, o robos durante el tránsito.

► **Usar embalajes resistentes**

Proteger los productos de posibles daños durante el transporte. Considerar normativas internacionales, como ISPM 15, para embalajes de madera.

► **Empaque**

Inmovilizar el producto, amortiguar y aislar dentro del empaque para evitar que sufra golpes o ralladuras. Considerar materiales de acondicionamiento, como burbuja de aire, o bolsas de papel almohadillado, burbopack, separadores o incluso mantas en el caso de muebles.

► **Etiquetas claras**

Que las etiquetas cumplan con los requisitos del país de destino (idioma, contenido, códigos de barras).

► **Considerar normas ambientales**

Considerar embalajes reutilizables o reciclables, que pueden ser un valor agregado en mercados extranjeros.

► **Consolidar envíos**

Si se exporta en pequeñas cantidades, considerar envíos consolidados para reducir costos.

Para más información sobre programas gubernamentales, véase el anexo 5.

9.9 Caso de éxito

Carbonar - Maestría en carbón

Carbonar es la denominación de esta empresa enfocada en la producción y exportación de carbón vegetal premium, hecho 100% con quebracho blanco legal del Chaco Paraguayo, una de las maderas más apreciadas entre los conocedores del buen asado y la gastronomía de alta gama. Las características únicas del quebracho blanco lo hacen ideal para producir carbón vegetal premium: su madera dura alcanza altas temperaturas, tiene extensa durabilidad y no genera chispa, ni humo.

Lo que comenzó como una MIPYME ha evolucionado hasta convertirse en una compañía de mayor envergadura, impulsada por la creciente demanda de su producto y el acceso a financiamiento externo. Hoy, Carbonar cuenta con su propia planta en Benjamín Aceval, donde el quebracho blanco es procesado con precisión hasta transformarse en carbón de la más alta

calidad.

La clave del éxito de Carbonar no solo radica en la calidad del producto, sino en su dominio absoluto de la logística de exportación. Año tras año, más de 200 contenedores de carbón viajan a destinos como Reino Unido, Países Bajos, Alemania, Suiza, Polonia, Israel, Australia, Chile y Perú, con un promedio de 14 contenedores por mes. Con un equipo especializado en comercio exterior, cada envío se ejecuta con precisión, asegurando cumplimiento de normativas y eficiencia en tiempos de entrega.

Para expandir su mercado, la empresa ha apostado por un modelo de ventas directo, contactando potenciales clientes que valoran la calidad del carbón. Esta estrategia ha sido clave, dado que la naturaleza inflamable del producto dificulta su exhibición en ferias o el envío de muestras.

Carbonar ofrece distintas modalidades de venta: como marca blanca, proporcionando producción, empaquetado y exportación para que los clientes comercialicen el producto bajo su propio sello, o bien bajo su propia marca, “Magma”.

El transporte marítimo en contenedores es la principal vía de exportación, con operaciones mayoritariamente bajo el INCOTERM FOB, aunque también han trabajado con CIF y DPP según las necesidades del comprador. Este manejo flexible de términos comerciales, junto con el estricto cumplimiento de regulaciones forestales nacionales, les permite ofrecer un suministro a los mercados internacionales.



guidex^{PY}