

Cómo aprovechar al máximo las oportunidades globales con PayPal

Manual de estrategias de comercio transfronterizo



Mejora los resultados. Reduce el riesgo. Crece globalmente.

La incertidumbre causada por la pandemia de COVID-19 en los últimos tres años ha afectado a todo, desde la economía global hasta las tendencias de compra. Como resultado, muchos negocios están buscando nuevas oportunidades y formas de diversificarse. Al incursionar en más y diferentes tipos de mercados, las empresas pueden reducir el riesgo de sus actividades comerciales y amortiguar mejor el impacto si los problemas surgen solo en una región o segmento específico.

Cuando se trata de diversificarse, el crecimiento en eCommerce ha sido una alternativa importante para muchos negocios, con ventas que alcanzan los 4.9 billones de dólares a nivel mundial.¹ Los nuevos patrones de compra que ha traído la pandemia de COVID-19 al parecer llegaron para quedarse, y ofrecen una de las mayores oportunidades en el comercio minorista moderno. De hecho, se prevé que las ventas de eCommerce aumenten a 7.4 billones de dólares globalmente para 2025.¹

De acuerdo al [Informe de comercio global PayPal 2022](#), los negocios en línea pueden aprovechar las tendencias de compra en evolución para encontrar nuevas formas de llegar a más clientes potenciales que nunca. Además del incremento de las ventas de eCommerce, el 57% de los consumidores globales en línea ahora está comprando en otros países, lo que aumenta de forma masiva la audiencia mundial para los negocios.²

Este es el momento ideal para que las pequeñas y medianas empresas aprovechen este potencial. Al expandir tus canales de ventas y mercados, también puedes reducir el riesgo que los cambios en la economía pueden tener en tu negocio.

Al mismo tiempo, esto presenta una oportunidad de crecimiento y diversificación, y con el socio adecuado puedes navegar mejor al vender en diferentes divisas, aceptar varios métodos de pago y responder a las preferencias de los consumidores locales. Todo ello puede ayudarte a aprovechar al máximo esta oportunidad global.

El objetivo de este manual es ayudarte a descubrir cómo aprovechar el crecimiento y las tendencias internacionales para minimizar el impacto de las condiciones económicas cambiantes y encontrar nuevas oportunidades para prosperar en medio de la incertidumbre continua. ¡Ahora es el momento de escalar globalmente y triunfar!

El cambio de valores de los consumidores define las tendencias de compra.

La pandemia cambió el **cómo** y el **porqué** de las compras de los consumidores. Ahora que la gente está revaluando lo que considera importante en un nivel fundamental, los negocios tienen la oportunidad de replantearse su forma de vender para adaptarse a estos nuevos comportamientos de compra.³

Reacción a la declaración

“La pandemia me hizo reflexionar totalmente en mi propósito personal y lo que es importante para mí en la vida”.

50%

De acuerdo +
Totalmente de acuerdo

Llega a nuevos clientes en nuevos canales.

El mercado global de eCommerce abre un mundo más amplio de clientes, pero no saber por dónde empezar puede impedir que muchos negocios se animen a dar el salto. Expande tus mercados y tu base de clientes con un socio que facilite vender a escala global.

Mayores audiencias, nuevas plataformas, mercados ampliados.

El mundo está más conectado que nunca y la expansión internacional es una buena forma de que los negocios crezcan; sin embargo, puede resultar intimidante. Entender las complejidades únicas de los mercados globales y los canales de venta no es una tarea fácil, pero con acceso inmediato a una extensa red de usuarios, y a las plataformas y mercados líderes en el mundo, las ventas internacionales pueden ofrecer una gran oportunidad.

Llegar a nuevas audiencias en nuevos mercados es una de las mejores estrategias para un crecimiento comercial sostenido. Pero como te dirá cualquier dueño de negocio experimentado, puede ser complicado estar al tanto de las preferencias cambiantes de los consumidores locales y entornos competitivos.

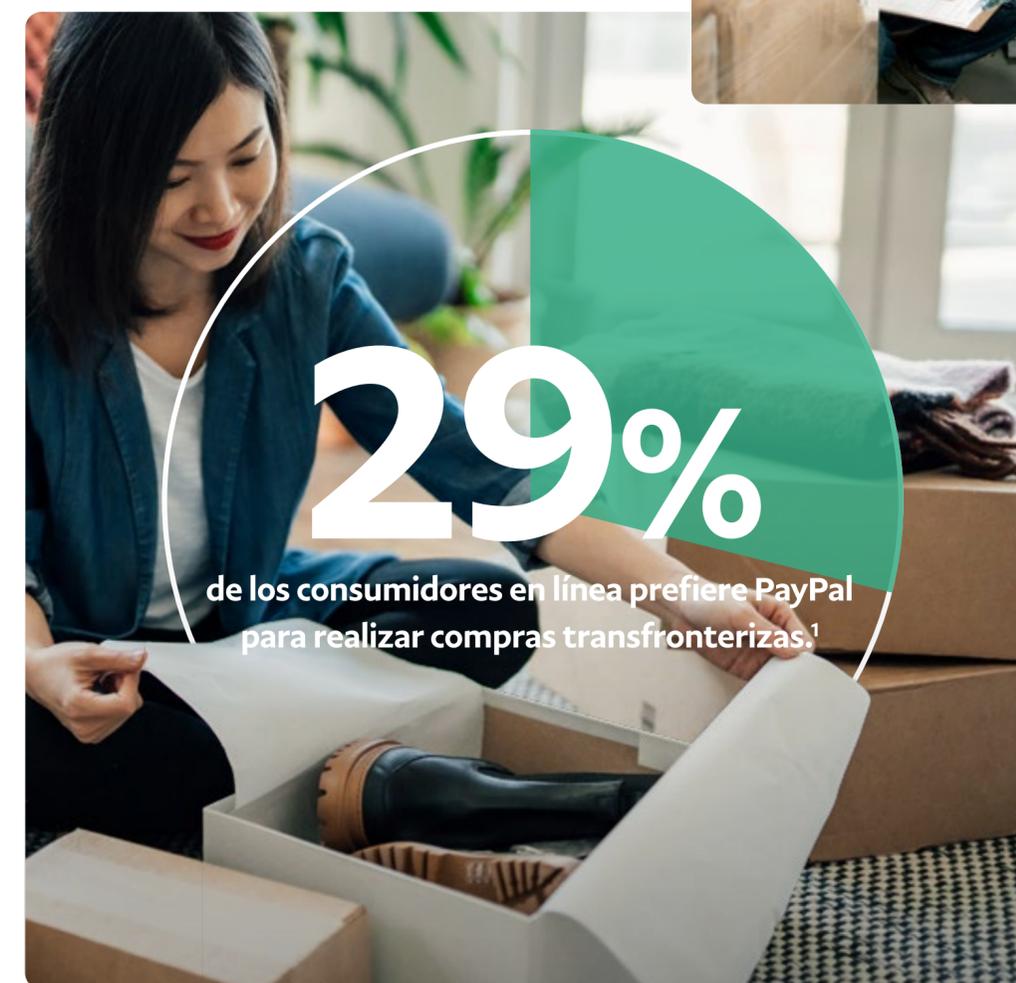
Como el 57% de los consumidores en línea realiza compras transfronterizas, ahora es el momento de globalizarse y aumentar tu base de consumidores.¹ Aunque permanecer en un mercado nacional y plataformas conocidas es muy cómodo, las empresas que están abiertas a nuevos canales y mercados internacionales pueden tener una mayor ventaja.

Simplifica el crecimiento global

El alcance global de PayPal de más de 400 millones de usuarios activos sirve como un excelente punto de entrada para los negocios conforme se sumergen en el mundo del comercio transfronterizo. PayPal, que está disponible en muchas de las principales plataformas y mercados del mundo, también ofrece soluciones que ayudan a impulsar el éxito de los negocios que acceden a los mercados internacionales y a una variedad de canales de venta. Desde nuevas plataformas hasta tu propio sitio e incluso mercados sociales, PayPal está diseñado para adaptarse a las necesidades de los negocios en evolución.

Con la capacidad de aceptar más de 100 divisas diferentes y recibir pagos de más de 200 mercados, PayPal brinda a los negocios las herramientas que necesitan para anticiparse a posibles obstáculos en el procesamiento de pagos en las ventas transfronterizas. La función multidivisa te permite aceptar pagos en varias monedas, convertirlas automáticamente, o no, a tu divisa local con solo unos cuantos pasos sencillos. La popularidad de PayPal en transacciones internacionales está a la par con las tarjetas de crédito: el 29% de los consumidores en línea afirma que es su método de pago preferido para compras transfronterizas.¹

Con PayPal, tendrás un socio de confianza a tu lado para apoyarte paso a paso conforme llevas tu negocio más allá de tus fronteras. Cada función se ha desarrollado pensando en los comercios, para poner el crecimiento global al alcance de la mano.



Acelera tus ventas en línea.

Al expandir tu audiencia a través de las fronteras, aumentas tu potencial de ventas. Si deseas tener éxito con una base de clientes más amplia, debes poder satisfacer las variadas necesidades de pago de los consumidores en diferentes mercados. Pero no dejes que la **forma** de pago de tus clientes te frene. Satisface las expectativas de pago de los consumidores con una plataforma diseñada para adaptarse a todos los mercados y a todas las preferencias de la gente.

Aumenta tus ventas al aceptar la forma de pago preferida de los clientes globales.

La capacidad de aceptar diferentes métodos de pago preferidos de los mercados de todo el mundo es clave para maximizar tu potencial de ventas transfronterizas. Ahí es donde PayPal puede ayudar. Con la opción de aceptar diferentes métodos de pago en una plataforma simple, tendrás el apoyo necesario para llegar y convertir a más clientes al darles la opción de pagar como quieran.

A medida que tu base de clientes potenciales crece a un ritmo exponencial, también lo hace la cantidad y variedad de métodos de pago potenciales que los clientes deseen usar. Hoy en día, permitir que los clientes paguen como deseen es más esencial que nunca: el 22% de los consumidores en línea de todo el mundo abandona su carrito cuando su método de pago preferido no está disponible.¹

Al tener más clientes, tu potencial de ingresos aumenta, al igual que la complejidad. El reto aquí es incrementar tu base de clientes y reducir las complejidades.

No pierdas ninguna venta

Ya sea que vendas en tu propia ciudad o en todo el mundo, los consumidores esperan una experiencia de pago sin fricciones utilizando el método que se les antoje. Afortunadamente, puedes ofrecerles fácilmente la opción de pagar como quieran. Con PayPal, puedes aceptar una variedad de métodos de pago para aumentar la lealtad a la marca y hacer que regresen por más.

Con PayPal Checkout, tus clientes pueden pagar con su método de pago preferido con solo unos cuantos clics. PayPal presenta de forma inteligente los métodos de pago relevantes para tu audiencia, lo que les permite usar su tarjeta de crédito o débito u otras formas de pago de manera conveniente.

Además, PayPal Checkout funciona en todos los dispositivos, lo que facilita que los clientes compren donde y cuando sea. De este modo, podrás aceptar diferentes métodos de pago sin complicarte la vida y dar a tus clientes el poder de pagar a su manera.

Ya sea en mercados, redes sociales o en tu propio sitio, la red confiable de soluciones de PayPal también ofrece una capa adicional de seguridad, confianza y credibilidad a tu proceso de pago. Esto garantiza que tus compradores no tengan nada de qué preocuparse al realizar compras desde cualquier país.



22%

de los consumidores en línea de todo el mundo abandona el carrito cuando su método de pago preferido no está disponible.¹

Aprovecha la oportunidad y evita el fraude.

Aunque las preocupaciones sobre la seguridad de las transacciones quizá te hayan hecho dudar antes de vender a nivel internacional, tener una plataforma confiable que se encargue del riesgo de transacciones fraudulentas te ayudará a abrir la puerta a nuevas oportunidades. Con la Protección al Vendedor de PayPal* y el monitoreo de transacciones 24/7, puedes estar tranquilo y dar a tus clientes la confianza de comprar a nivel internacional de forma segura.



Vende globalmente minimizando el riesgo.

Como empresa en crecimiento, tienes mucho de qué preocuparte. Si bien pensar en transacciones fraudulentas puede hacer que la idea de las ventas internacionales sea intimidante, existen formas de administrar el riesgo mientras llevas tu negocio a todo el mundo.

Para todas las empresas, prevenir el fraude es la máxima prioridad. Y con una pérdida estimada de 20,000 millones de dólares en 2021 debido a los pagos en línea fraudulentos, esto representa un grave problema.¹ Desafortunadamente, el problema parece estar creciendo, ya que fueron 2,500 millones más que en 2020.¹

Esto también afecta a los consumidores, dado que el 33% informó que las preocupaciones por la seguridad y el fraude son un impedimento para realizar compras transfronterizas.²

Disfruta de tranquilidad

Aunque algunos aspectos del crecimiento de tu negocio pueden pasar factura, el fraude no debería ser uno de ellos. PayPal procesa de forma segura más de mil millones de transacciones al mes, lo que permite que nuestras herramientas de detección antifraude sean más inteligentes con cada transacción, protegiéndote de amenazas actuales y futuras. Esos conocimientos pueden aliviar la preocupación de las ventas transfronterizas y ahorrarte tiempo y dinero.

La capacidad de prevención antifraude de PayPal también combina la amplia inteligencia de la red de doble cara de PayPal con el Machine Learning avanzado que se adapta a tu negocio, para que puedas minimizar los contracargos y proteger las buenas relaciones con tus clientes.

Junto con el monitoreo de transacciones 24/7, obtienes la seguridad de que tu negocio está protegido las 24 horas del día. Nuestra tecnología de cifrado de datos ayuda a mantener seguras la información digital y las transacciones de PayPal.

La Protección al Vendedor de PayPal* también entra en juego en todas las transacciones que cumplan los requisitos, lo que te protege de reclamos fraudulentos cuando surgen situaciones como transacciones no autorizadas o reclamos de "artículo no recibido".



Aprovecha un enfoque integrado.

Como negocio, sabes que el tiempo es dinero. A pesar de la increíble oportunidad que ofrecen las ventas transfronterizas, agregar tiempo y complejidad a tus operaciones puede ser inquietante. Simplifica las cosas con una plataforma flexible y completamente integrada que cumpla con tus necesidades actuales y esté lista para escalar a futuro.

Crece a tu paso con mayor confianza.

Aunque las ventas transfronterizas ofrecen una gran oportunidad de expansión, hay que tener en cuenta los problemas de crecimiento. Elegir al socio adecuado te ayudará a minimizar la sobrecarga de tus recursos para que puedas crecer de forma eficiente. En lugar de recurrir a soluciones fragmentadas, es recomendable un enfoque que reúna todo lo necesario para lograr los mejores resultados.

Sin la infraestructura adecuada, vender en otros países puede traer más problemas que beneficios. De hecho, el 18% de los negocios que lo hacen considera que para vender en más mercados hay que invertir mucho tiempo.¹

Las recientes incertidumbres económicas también han presionado a los comercios para que realicen operaciones eficientes y solo inviertan en áreas con el mayor retorno de inversión (ROI, por sus siglas en inglés). Por eso es fundamental contar con un socio que se integre fácilmente con las soluciones que ya tienes y te simplifique vender en todo el mundo.

Soluciones integradas que se adaptan a tu negocio

PayPal no solo te ayuda a recibir pagos. También es capaz de respaldar tu negocio con una gama de soluciones que se pueden integrar con tu eCommerce, contabilidad y otras herramientas para garantizar que todas tus operaciones funcionen en conjunto.

PayPal también te brinda seguridad, facilidad y flexibilidad para administrar tu negocio de manera más eficiente. Nuestros paneles de administración de cuentas ayudan a organizar tus operaciones comerciales, ya que proporcionan informes, análisis y resolución de controversias en todos los mercados en los que vendes desde una sola plataforma. Si pagas a contratistas o proveedores, o envías desembolsos masivos a varios destinatarios al mismo tiempo, PayPal agiliza tus operaciones desde un solo lugar donde puedes administrar fácilmente cualquier tipo de transacciones. Es una solución que te ayuda a recibir y realizar pagos, administrar riesgos, acelerar el crecimiento y operar de manera eficiente.



Aprovecha la oportunidad global con PayPal. Llega a nuevos clientes en nuevos mercados.

A medida que el mundo sale de la pandemia y las compras en línea continúan creciendo, PayPal puede ayudar a abrir mercados globales a negocios de todos los tamaños.

La oportunidad está ahí para quienes sean lo suficientemente audaces como para aprovecharla. Este es tu momento y PayPal está contigo en cada paso del camino.

Llega a nuevos clientes en nuevos canales: obtén acceso a más de 400 millones de usuarios de PayPal en más de 200 mercados y acepta más de 100 divisas. PayPal, que está disponible en muchas de las principales plataformas y mercados del mundo, facilita el acceso a nuevas localidades y clientes en todo el mundo.

Acepta más formas de pago para vender más: ofrece a tus clientes la opción de pagar como quieran, para no perder ninguna venta. Aparte de PayPal, también puedes aceptar tarjetas de crédito y débito, y métodos de pago locales. Con la versión más reciente de PayPal Checkout, ya puedes configurar diferentes tipos de pago de forma sencilla con una sola integración para que te paguen en minutos.

Disfruta de tranquilidad: con la Protección al Vendedor de PayPal*, todas las transacciones que cumplan los requisitos están protegidas contra reclamos fraudulentos. Nuestra tecnología de prevención antifraude impulsada por IA funciona a toda hora para poder monitorear tus transacciones y minimizar el riesgo, de modo que puedas concentrarte en lo que más te importa.

Implementa soluciones integradas que se adapten a tus necesidades: ya sea que estés comenzando o necesites cambiar tu forma de hacer negocios, PayPal puede ayudarte con soluciones integradas que brindan seguridad, facilidad y flexibilidad. Nuestros paneles de administración de cuentas permiten operaciones comerciales más organizadas, e incluso puedes realizar pagos y administrar todas tus transacciones desde una sola cuenta.

Para obtener más información, visita [PayPal.com](https://www.paypal.com)

¿Tienes preguntas? Nuestros expertos en ventas y asistencia están para ayudarte. Llámanos al 800 925 03 04 o [llena este formulario](#).

