



“Aprende a Importar desde China”

Patricia León Lira

Segunda edición, junio 2016

©Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser usado sin el permiso de la autora.

Por favor, no copies este libro, ha sido fruto de más de siete años de trabajo.

www.aprendeaimportardesdechina.com

“Tu tiempo es limitado, de modo que no lo malgastes viviendo la vida de alguien distinto. No quedes atrapado en el dogma, que es vivir como otros piensan que deberías vivir. No dejes que los ruidos de las opiniones de los demás acallen tu propia voz interior. Y, lo que es más importante, ten el coraje para hacer lo que te dicen tu corazón y tu intuición”.

Steve Jobs

Capítulo 1. ¿Quieres emprender importando productos desde China?

¡Por supuesto que lo puedes hacer!

Importar productos desde China resulta una gran opción de emprendimiento para cualquier persona que lo desee. Sea para tener un ingreso extra, iniciar una mini empresa o abrir una nueva línea de negocios en una compañía existente.

Hace muchos años ya que es posible hacer importaciones no solamente para empresas. Muchas personas —con el solo requisito de contar con acceso a Internet— pueden realizar importaciones y que lleguen los productos hasta sus casas, sin intermediarios y sin problemas con aduana.

¿Por qué te digo que importar desde China es una gran idea para emprender?

En el gigante asiático puedes encontrar los más variados productos y a muy buen precio. Hay productos hechos en China que pueden llegar a tener una rentabilidad del 500%. ¡Sí, has leído bien, 500%! Ese mismo pantalón que te venden en los comercios minoristas a USD18 es probable que lo hayan comprado en China a menos de USD4 FOB, ¿increíble, no? Esto se debe a que las cadenas de producción están optimizadas para fabricar mucho y a bajo costo. Acá no me refiero a bajo costo como sinónimo de mala calidad, para nada. Importar desde China puede resultar un negocio extraordinario, y no solo te lo voy a decir yo, sino cualquier otra persona que trabaje activamente comercializando con este país.

Seguro que ya tienes una idea o has encontrado un producto que sea atractivo para tu mercado y, si aún no lo has encontrado, no te preocupes porque con un poco de investigación vas a ver que hay —literalmente— miles de ideas allá afuera esperando por ti para hacer que ganes dinero.

Los chinos son personas muy amables y serviciales, siempre te tratarán de ayudar, pero hay que establecer claramente desde el principio la manera de trabajar, de lo cual te hablaré más adelante. Aparte de eso, verás que es enriquecedor hablar con ellos temas diferentes a los del trabajo. Probablemente, te enviarán fotos, así como correos electrónicos para tu cumpleaños, el nacimiento de un hijo, el nacimiento de un hijo de ellos y comentarios de sus actividades cotidianas. Para mí esta relación de amistad que se forja con el tiempo y que puede durar por muchos años es una de las partes más satisfactorias de hacer negocios con China.

Por mi parte, llevo más de seis años importando diferentes productos desde China, incluso los difíciles productos electrónicos.

¿Cómo comenzó todo?

Un día vi un reportaje sobre la importación de productos chinos en televisión, pero mi primera impresión fue que eran solamente productos de mala calidad. Le di una oportunidad al reportaje y lo seguí viendo. Terminé convencida que importar era una excelente idea, que era el paso que necesitaba dar para crecer financieramente.

¡Y me atreví!

Al principio —como mis conocimientos eran nulos— estudié y pregunté muchas cosas. También cometí varios errores como los requerimientos de los productos que pedí o problemas para ingresarlos a Chile, pero ¡aprendí lo que NO hay que hacer bastante rápido!

Esta experiencia es la que me permitió escribir *Aprende a importar desde China* y generar esta satisfactoria Comunidad. Mi objetivo al escribir este libro es que puedas eliminar las dudas y temores que tengas, explicarte paso a paso como realizar tus importaciones y ¡darte el impulso que necesitas para pegar este gran salto! El salto hacia la independencia financiera.

Te contaré cómo hay que hacer las cosas, cómo puedes elegir a un proveedor y cómo determinar la calidad de los productos, además de cómo evitar cualquier problema con la aduana. Cualquier problema es un verdadero dolor de cabeza.

Te invito entonces a sumergirte en el fabuloso mundo de las importaciones desde China, sin duda un futuro de solidez económica será parte de tu vida. El siguiente paso, luego de leer *Aprende a importar desde China*, es planificar y ver llegar este futuro lleno de satisfacción y estabilidad financiera.

Un saludo afectuoso,

Patricia León Lira
Emprendedora y empresaria

Capítulo 2. Derribando mitos, para que con lo *made in China* puedas construir tu éxito.

En este apasionante mundo de las importaciones desde China, puedo decirte que no hay trucos ni fórmulas mágicas para importar. Sí hay muchos mitos que frenan a las personas como tú a realizar sus propias importaciones.

A continuación te aclararé los mitos más arraigados:

1. Todo lo que proviene de China es malo.

Hasta hace algunos años la mayoría de los productos que venían de China efectivamente eran de mala calidad, pero se debía solo a un tema de precios. Los importadores entendieron que el precio bajo no lo era todo y que, aun aumentando un poco sus costos, iban a tener mejores productos. Desde entonces la calidad de la mercadería importada *made in China* ha mejorado considerablemente. Ten presente que una misma fábrica china es capaz de trabajar un producto en varias calidades y que también se pueden encontrar diferentes calidades entre las fábricas de una misma zona. Por lo tanto, lo que **debes saber y entender** es que **tú determinas la calidad que deseas**.

2. Importar parece ser complicado.

Claro, para alguien que no sabe de comercio exterior o cómo importar, al principio puede ser complicado. Palabras como FOB, CIF, seguros, aranceles, agente de aduana, IVA de importación, certificados, FTA e incluso el mismo proceso de importación pueden parecer extrañas, pero a medida que vayas avanzando en este libro se aclararán tus dudas. Además, hemos dedicado un capítulo completo a las definiciones de comercio exterior que debes manejar para importar.

3. Tengo que hablar en chino o al menos en inglés.

No es necesario que hables en chino o debas tener un inglés fluido o avanzado. Es cierto que deberías saber lo básico y algunas palabras técnicas en inglés, las cuales también puedes encontrar en el capítulo de las definiciones de comercio exterior. Un buen amigo para redactar tus emails será un traductor online como Google Translator. El inglés de los chinos, en general, tampoco es el mejor, por lo que tienes que usar un lenguaje claro y redactar muy bien los correos para comunicarte mejor con ellos. Lo que sí te recomiendo es que con el tiempo vayas mejorando tu nivel de inglés, sobre todo si piensas hacer negocios a largo plazo con ellos y viajar a China en el futuro.

4. Es necesario tener mucho dinero para realizar una importación.

No, esto no es así, basta con pedir una pequeña cantidad de productos para comenzar y testear nuestro mercado. Podemos, incluso, partir con una inversión de USD300 o USD500

para productos pequeños como electrónica, accesorios de vestir, joyas de fantasía, ropa, entre otros.

5. Es necesario pedir una gran cantidad de mercadería para importar.

No es así por dos motivos: el primero, que existen diferentes herramientas que nos permiten comprar en pequeñas cantidades; y el segundo, que una buena negociación con el proveedor nos permite comprar menos cantidad, manteniendo un precio competitivo sin desmedro de la calidad. Este punto lo veremos más adelante.

6. Es necesario viajar a China.

Para comenzar no es necesario viajar. Basta con las herramientas que nos ofrece Internet. Tampoco es útil viajar para chequear la calidad de los productos ya que hay empresas que se dedican a prestar este servicio o para conocer al proveedor y así obtener mejores condiciones comerciales porque esto se logra con el tiempo.

Capítulo 3. Consejos antes de comenzar a importar.

Ya te decidiste a importar o al menos lo estás pensando, por eso estás leyendo este *ebook*. Mi primer consejo es que te lo tomes con calma, importar es algo que requiere un poco de tiempo para hacer los estudios pertinentes, no es como elegir el arroz en el supermercado o decidirte a comprar un traje nuevo para vestir en la oficina.

Acá van los consejos que te puedo entregar para que los tomes en cuenta antes de empezar:

1. Haz una carta Gantt.

Si estás pensando en independizarte y dejar tu trabajo actual, es bueno que te hagas una carta Gantt en donde puedas establecer los tiempos para cada etapa de tu emprendimiento. Si estudias, eres dueña de casa o dueño de una empresa y deseas comenzar a importar, esta recomendación también es para ti. Nada mejor que trabajar con plazos: te ayuda a tener las cosas claras desde un principio.

2. Haz un buen estudio de mercado.

Estudia bien el mercado del producto que deseas traer, pregunta a tus potenciales clientes qué quieren, qué necesitan y de ahí puedes resolver cómo cubrir esa necesidad. Estudia también a tu competencia.

3. Estudia bien la reglamentación y regulaciones de tu país.

Cada país tiene sus regulaciones y un error común es importar mercadería sin conocer las leyes. Hay países en los que debes inscribirte en un padrón de importadores, hay otros en que lo puedes hacer como persona individual (persona natural) hasta un cierto tope de dinero o bien iniciar actividades como empresa.

Además hay que conocer las leyes referidas a los productos importados, qué documentación es la que se exige y las certificaciones que un determinado producto necesita. Esto es fundamental para ver la viabilidad de importación de un producto y también para que tu proveedor pueda preparar la documentación con tiempo.

No te tientes con traer cosas de marca registrada ya que la gran mayoría son falsas y, si la aduana y/o la legislación de tu país es muy estricta y te descubren, te van a —al menos— decomisar la carga y así perderías todo tu dinero.

4. Obtén la suficiente cantidad de cotizaciones.

No te apresures cuando te llegue la primera cotización y veas un valor que se ajusta a tu presupuesto. Debes esperar muchas cotizaciones —entre 30 o 40— para que te hagas una idea de los valores, calidades y experiencia de cada uno de los proveedores. De esos 30 o 40 proveedores filtrarás y escogerás a unos cinco para la decisión final.

Uno de los errores que se comete en las importaciones es obtener pocas cotizaciones de proveedores, porque con un número reducido no puedes tener una idea amplia del mercado.

5. ¿Tienes experiencia con el producto que vas a importar?

Si no tienes experiencia y ya te has decidido por un producto y fabricante, no hagas un pedido grande inmediatamente. Es mejor partir de a poco y ver cómo se comporta tu mercado. ¡Luego podrás crecer!

6. No te enfoques sólo en la importación.

Recuerda que una vez que llegue la mercadería hay que venderla. Muchos emprendedores se preocupan en demasía de la logística, de la calidad del producto, de llamar al proveedor todos los días para ver cómo va la producción, pero no se preocupan en hacer un plan de ventas y marketing consistente que, al fin y al cabo, es lo que te hará ganar dinero.

7. ¿Tienes experiencia administrando un negocio?

Si tienes preguntas o dudas sobre cómo llevar un negocio, no dudes en buscar ayuda. En muchos países existen asociaciones de emprendedores, cámaras de comercio y organismos estatales que te pueden asesorar y ayudar en todos estos temas. En esta misma línea, un buen contador, un agente de aduana competente y un embarcador con experiencia te van a ahorrar muchos dolores de cabeza y pregúntales cada duda que tengas. Es mejor partir de a poco que morir en el intento de ser grande inmediatamente.

8. Importancia de la responsabilidad empresarial.

Trabajar con China u otros países asiáticos también debe ser una responsabilidad empresarial. Si bien muchas fábricas han mejorado las condiciones laborales de sus trabajadores, aún existen fábricas sin las mínimas normas de seguridad, salarios indignos, inexistencia de contratos de trabajo y/o malos tratos a sus empleados. Sugiero no comprar a este tipo de empresas.

9. ¿Tienes ganas de viajar a China?

Una de las preguntas cruciales que surge en el momento de plantearse importar productos de China es si conviene viajar o no. Como te imaginarás, es sumamente emocionante viajar a un país tan distinto culturalmente, pero es necesario planear todos los aspectos de nuestro negocio racionalmente, porque recuerda que tu tiempo y dinero son limitados.

Para responder a esta pregunta es importante saber si ya has decidido qué producto quieres importar, si conoces el mercado de ese producto, o si sólo tienes una idea vaga de lo que quieres traer, además de la cantidad de dinero que tienes para invertir.

Cuando NO ir a China:

a. Cuando tu presupuesto es limitado.

En este caso es claro que viajar a China solo hará que el dinero que tengas disminuya más, considerando que un pasaje sale entre 1000- 2500 USD (depende del país en donde vivas y la temporada), más los gastos en hotel, movilización y comida. Es mejor invertir lo que tienes en una pequeña cantidad de productos y dejar otro tanto para gastos de ventas y marketing.

b. Ya tienes claro el producto que vas a traer.

Si conoces el mercado y ya sabes con claridad lo que vas a traer, tampoco es necesario viajar, ya que puedes hacer todo por Internet. Basta con especificar bien todos los detalles del producto y pedir una muestra hecha con tus especificaciones.

c. Si no conoces el mercado del producto.

En el caso de que no conozcas el mercado, es evidente que viajar tampoco será un beneficio. En este caso deberías estudiar a fondo el producto, sus especificaciones y su mercado. Es mejor pedir muestras y pocas unidades del producto hasta conocer bien lo que estás vendiendo, y si satisface tus expectativas y las de tus clientes.

d. Quieres asegurar la calidad del producto.

En este caso tampoco es necesario viajar a China, porque puedes pedir siempre una o varias muestras de lo que quieres importar. Otra opción es contratar a un agente externo para que realice una inspección de calidad del producto durante la fabricación y/o antes del embarque.

e. Quieres negociar mejores términos con tu proveedor nuevo.

A los chinos, como ya sabes, les encantan las relaciones públicas y son muy amistosos. Puede que con una visita ellos te miren de otra manera, pero también ellos piensan con su bolsillo. Como recién te conocen es poco probable que aun con una visita puedas lograr mejor precio que negociando a través de Internet.

Cuando Sí ir a China:

a. Cuando tienes dinero para invertir y no sabes qué producto traer.

En esta situación sería bueno hacer un estudio previo en qué industrias o áreas te gustaría invertir y, en base a esto, buscar una feria comercial del área. En estas ferias puedes encontrar una gran variedad de productos y fabricantes, así como también las últimas novedades. Seguro encontrarás muchos productos que serán de tu interés.

b. Quieres encontrar las últimas tendencias y/o aumentar tu cartera de productos.

Es sumamente interesante viajar a las ferias comerciales en China para analizar las tendencias del mercado en el cual te desenvuelves o deseas hacerlo. Una característica de las empresas y vendedores exitosos es que siempre se están reinventando y ofreciendo nuevos o mejorados productos a sus clientes, ¿te vas a quedar dormido en el éxito actual o miras al futuro y te adelantas a tu competencia?

c. Deseas desarrollar un producto o línea de productos.

Por ejemplo, si quieres tener tu propia línea de ropa, carteras, muebles, zapatos o joyas, es necesario viajar para así explicar con claridad a tu proveedor lo que necesitas. Cuanto más complicado sea el desarrollo, más necesario resulta viajar.

d. Ya tienes un proveedor estrella y quieres estrechar lazos con él.

Si tu negocio se basa en la compra a un único proveedor y/o ese proveedor te hace ganar mucho dinero, ¿por qué no invertir tiempo y dinero en estrechar lazos de amistad? Como ya te explicaba antes, los chinos son muy amistosos y les encanta que los visiten. Será provechoso ir a la fábrica, reunirte con algún gerente y con tu vendedor para conocerse, recordarles que la calidad y las condiciones comerciales actuales se deben mantener o, incluso, ir mejorando en el futuro. También es posible que en este viaje busques otro proveedor como plan B, ya que nadie te garantiza que tu proveedor actual no quiebre, disminuya su calidad o presente alguna otra dificultad en el futuro.

Tips de viajes

a. Sobre el pasaporte.

Si decides viajar, recuerda que debes tener tu pasaporte vigente (y que venza al menos 6 meses después de finalizado el viaje). También recuerda pedir información en la embajada o consulado de China en tu país sobre la visa de ingreso, tiempo de tramitación y costo.

b. Sobre el pasaje aéreo.

Es recomendable también comprar tu pasaje con antelación. Es importante saber que obtendrás mejores precios si en vez de ir, por ejemplo a Shenzhen, lo compras hacia Hong Kong, porque es una ciudad más grande y hay más vuelos disponibles hacia/desde esta maravillosa ciudad. Para obtener un pasaje al mejor precio, los sitios especializados, recomiendan comprarlo 60 días antes.

c. Sobre los hoteles.

Los sitios web como Booking.com son excelentes alternativas para realizar tu reserva. Siempre quédate en un hotel internacional, porque no todos los chinos hablan inglés y será un calvario para ti no poder entenderse (me pasó en mi primer viaje a Shenzhen y fue terrible). Y siempre cerca de una estación de metro.

d. Fechas para ir a China.

Si vas a visitar fábricas, los meses más agradables para ir a China son entre marzo-mayo y septiembre-noviembre, cuando la temperatura alcanza niveles confortables. En el verano, el calor y la humedad pueden ser un serio problema en las provincias de la costa sur. Por otra parte, viajar durante diciembre, enero y febrero puede ser un reto si vas al norte de China (Shanghai hacia el norte), porque la temperatura baja considerablemente.

Los hoteles son especialmente caros durante las ferias comerciales, así que vas a tener que disponerte a invertir más dinero en alojamiento.

e. Teléfono móvil chino

Es buena idea que compres en China un teléfono móvil de prepago, puedes tener acceso a Internet y muchos minutos a un precio muy razonable. El teléfono móvil será de gran utilidad para llamar a tu proveedor en caso de que te pierdas y también para revisar tu correo electrónico cuando estés fuera del hotel sin quedar en la ruina pagando por el roaming.

f. Internet

Es muy lento en algunas partes. ¡Paciencia! Recuerda que Facebook y Twitter están bloqueados en China, no así en Hong Kong. Google funciona al 30% de su capacidad de búsqueda. Gmail no presenta mayores problemas.

g. Multiadaptador

Lleva un multiadaptador ya que Hong Kong y China tienen diferentes enchufes entre sí y sería terrible no poder cargar tu computador, teléfono u otro dispositivo.

h. Metro

El metro en China es fabuloso, limpio, seguro y te lleva a todas partes. ¡Úsalo!

i. Taxi

Es muy probable que tu proveedor quiera pasar a buscarte y dejarte luego en tu hotel, después de ir a almorzar o cenar. Pero si debes tomar un taxi usa solo los oficiales cuando estés en el aeropuerto, en el terminal de tren o bus. Cuando estés en el hotel, pide en la recepción que llamen a uno y pregunta cuánto saldría –aproximadamente– el viaje. También puedes preguntar al chofer antes de subirte y si estás de acuerdo con la tarifa, iniciar el viaje. Pide que te anoten EN CHINO la dirección a la que vas para mostrársela al taxista, porque no todos hablan inglés.

j. Anda a tu viaje con otra persona

Si puedes ir con alguien, mejor todavía y no dudes en hacerlo. Siempre es bueno tener otra opinión sobre lo que estás viendo. ¡Además podrás compartir este espectacular viaje!