

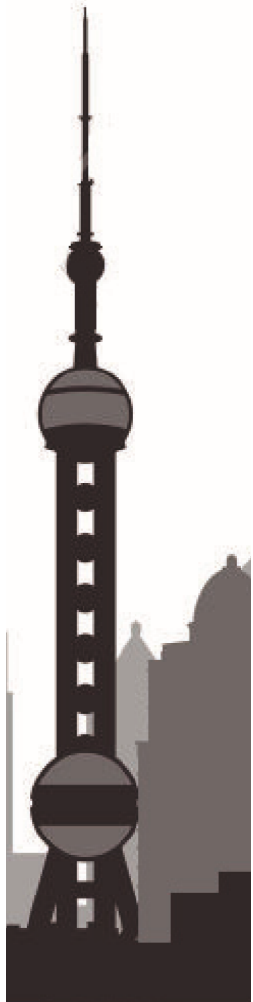
INTRODUCCIÓN
AL CURSO
CÓMO IMPORTAR
desde
CHINA

por Christian Villalobos



CONTENIDO

Carta del Autor	3
Capítulo 1: ¿Qué tipo de importador eres?	4
Capítulo 2: Buscando tu proveedor	8
Capítulo 3: Conceptos y requisitos para poder importar desde China	11
Capítulo 4: Partner de importación	13
Capítulo 5: Métodos y procesos para importar	17
Invitación	19



禄

Me inicié en los negocios con China en el año 1998, apenas egresado de mis estudios de Administración de Empresas. Trabajé en diversas importadoras que desarrollaban sus productos en China, la primera de ellas, pionera en este rubro. En el año 2006 puse mi primer emprendimiento de importación desde China, viviendo en ese entonces todas las experiencias de un nuevo emprendedor, aprendí de mis errores y tuve altos y bajos.

Luego de que uno de mis clientes me pidiera consejos y ayuda en sus importaciones y, sin darme cuenta, terminara asesorándolo integralmente, me di cuenta que contribuía más a la sociedad aportando con mi trabajo al éxito empresarial de otros. Desde entonces he asesorado a empresas de Retail, ferreterías, constructoras, distribuidoras, comerciantes mayoristas, y ya en estos últimos años me he enfocado en los emprendedores.

Soy de Chile y cuento solo con un asistente y secretaria ya que todos mis partner están en China. Sin embargo, movimos más de 100 contenedores en Chile el año pasado. No tenemos stock ya que damos solo servicio, y si a mis clientes les va bien ¡A nosotros también!

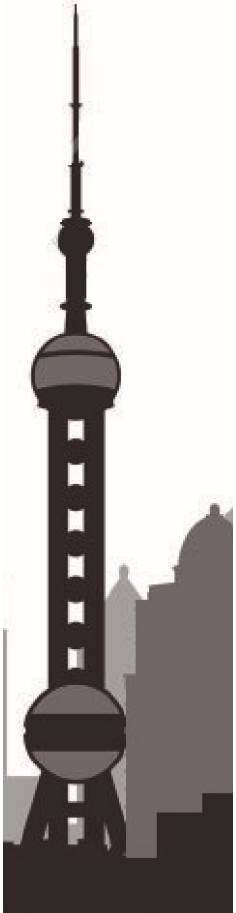
Trabajamos 24/7, y mientras estoy durmiendo, todos mis partner en China están trabajando, por lo tanto, nuestra eficiencia y rapidez nos hace eficaces.

CHRISTIAN VILLALOBOS

Actualmente ayudamos a ser exitosos a nuestros clientes en sus importaciones: siendo su departamento de comercio exterior y logrando eficiencia en sus operaciones con China. Enseñamos a los emprendedores a iniciarse en las importaciones, realizamos talleres presenciales a lo largo de todo Chile tenemos nuestro propio curso online para quienes no pueden asistir, hemos desarrollado material de apoyo para nuestros suscriptores en formato ebook, además cada año acompañamos a China a visitar la feria de Cantón y mercado de Yiwu en nuestras misiones de negocios.



• CHRISTIAN VILLALOBOS •



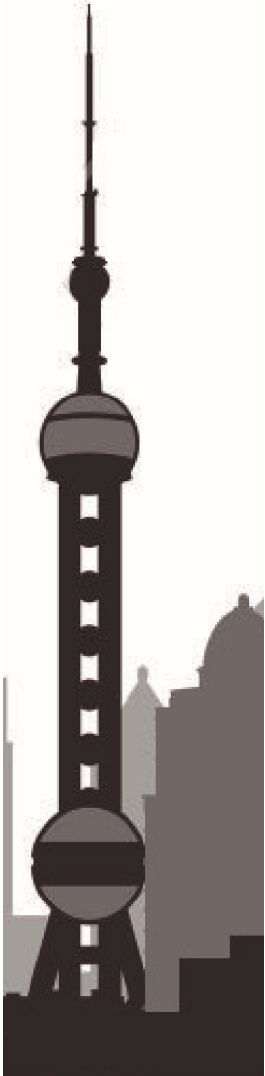
¿QUÉ TIPO DE IMPORTADOR ERES O TE GUSTARÍA SER?

Me inicié en los negocios con China recién egresado de mi carrera y pase por todas las áreas de una gran empresa: comercio exterior, desarrollo, logística, ventas y marketing.

Tuve mi emprendimiento importando desde China, viajé a China, recorrí muchas ferias internacionales, conocí todo tipo de fábricas: desde talleres en casas, fábricas con condiciones laborales de reprobables, mega fábricas, mega bodegas, pueblos y ciudades dedicadas a una sola especialidad... y cada vez que viajo sigo aprendiendo. Sin embargo, hay que reconocer que hoy en día no es necesario tener que viajar a China para iniciar tu emprendimiento, prácticamente todo se puede “tercerizar”, delegar y automatizar. Creo que lo más importante es que seas un buen vendedor de tu producto y por ende tener el total control de la venta. ¿No me crees? Verás cómo importar de China es más fácil de lo que parece si sigues un método y proceso.

No quiero hacerte perder el tiempo, quiero que sepas que he creado esta serie de capítulos de Introducción mi curso “Cómo importar desde China” para que tú mismo antes de iniciarte en el mundo de los negocios con China puedas las siguientes preguntas:

¿Por qué?
¿Cuándo?
¿Qué?
¿Cómo?



¿QUÉ TIPO DE IMPORTADOR ERES O TE GUSTARÍA SER?

PRIMERO DEBES SABER

¿POR QUÉ QUIERES IMPORTAR? O ¿POR QUÉ NECESITAS IMPORTAR?

LAS RAZONES PRINCIPALES POR LAS QUE LA GENTE DECIDE IMPORTAR SON:



1

Para comercializar un producto o línea de productos en su país o en tus países vecinos.



2

Para autoconsumo en nuestra producción, eso es materia prima que vamos a utilizar para fabricar nuestro producto final.



3

Para abrir nuestra propia tienda online con ventas por catálogo y despacho a domicilio.



4

Para abastecer a nuestra tienda con un surtido a mejor margen que nuestros proveedores locales. En resumen ser más competitivo como los grandes almacenes de retail.



5

Quieres importar un artículo para uso propio o para vender entre tus amigos, familiares y compañeros de trabajo.



¿QUÉ TIPO DE IMPORTADOR ERES O TE GUSTARÍA SER?

NECESITARAS SABER CUANDO DEBES IMPORTAR



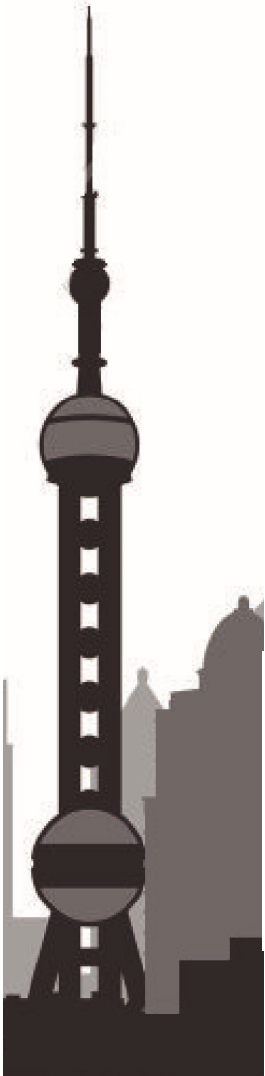
Tu producto de China; Si vas a importar un producto de temporada debes saber exactamente cuántos son los plazos de producción. Si deseas importar ropa de verano empieza a planificar tu importación al principio del invierno. Si tienes que importar luces de navidad deberías empezar las gestiones en mayo o junio. Considera que una fábrica especializada en tu producto debería demorar en su producción promedio 30 días o más dependiendo de su demanda y de las cantidades que vas a comprar. Además, súmalo 34 días de transporte si es vía marítima desde puertos bases, a eso agrega el tiempo que necesites para diseñar el producto en el caso que estés comprando un producto con marca propia o diseño propio. ¡Si! Puedes tener tu propia línea de productos si posees un volumen mínimo acorde a lo que exige la fábrica para su producción.

¿Realmente hay mercado para el producto que vas a importar, o es algo que te obsesiona y te produce sueños donde ni si quiera has hecho un mini estudio de mercado? Si eres una empresa establecida en tu país, quizás conocerás y ya tendrás experiencia en un rubro, por lo que esta pregunta ni te la vas a plantear. Pero si vas a crear tu propia marca de un producto nuevo, antes de realizar una gran inversión te recomiendo que hagas un estudio de mercado y compruebes que realmente hay demanda.

¿QUÉ VAS A IMPORTAR?



No me refiero que le preguntes a tus amigos y familiares, ellos no serán tus futuros clientes. Incluso muchas veces tu círculo más cercano se convierte en tu principal obstáculo a la hora de asumir desafíos de emprendimiento debido a las muchas recomendaciones como: “Ten cuidado”, “No te arriesgues”, “Mejor ahorra” y un montón de consejos de los cuales no me cabe la duda provienen de seres queridos que solo buscan protegernos, sin embargo, debes preguntarte tú mismo primero y a quienes no son tus amigos ni familiares, sino que es el mercado el que requiere de tu producto



¿QUÉ TIPO DE IMPORTADOR ERES O TE GUSTARÍA SER?

DEBES CONOCER EN PROFUNDIDAD A QUIÉN LE VAS A COMPRAR



No sirve que hayas encontrado al proveedor en alguna web de mayoristas chinos, o el que mantengas un contacto fluido con un chino a través de email, WhatsApp, WeChat o Skype no significa que será un buen proveedor y no te termine por engañar. Por eso deberás tomar todas las medidas preventivas antes de realizar una compra importante. **Tienes que comprobar que la información que aparece en su página web es cierta, que la empresa existe y posee los permisos de exportación para la generación de la documentación que tu país te exige en caso que existan beneficios tributarios, ya sea por TLC (tratado de libre comercio) o algún acuerdo de cooperación en el caso de otros países de Latinoamérica.**

La realidad es que el mayor número de engaños se producen a través de las comunicaciones directas, ya que precisamente es lo que algunos malos proveedores resuelven diciéndote a todo que “SI”, y en los negocios con China un sí a veces es muy relativo. Toma todas las precauciones que puedas considerar, pueden ser la gran diferencia entre una gran decepción y el primer paso al camino del éxito de tu emprendimiento.

Por último y no menos importante que todo lo anterior es que **debes saber CÓMO IMPORTARÁS TÚ PRODUCTO; Analizar qué cantidades deberás importar para que sea rentable y cuál es la forma óptima de comprar en China.**

Existen varias modalidades de transporte, diferentes condiciones de precios que se rigen por los Incoterms internacionales, los que conocerás uno por uno en el Curso “Como importar desde China”, tendrás que decidir qué condición de precio te acomoda (FOB o CIF) y si conviene, sobre todo qué opción debes considerar para mantener tus costos objetivos.

BUSCANDO A TU PROVEEDOR

Luego de que ya tenemos muy claro qué **TIPO DE IMPORTADOR** eres, qué **PRODUCTO** vamos a importar y para **CUÁNDO** lo necesitamos. El siguiente paso será encontrar proveedores de confianza.



El 80%
del éxito de la importación está determinado por la elección de proveedor ideal.

Alibaba es la plataforma más grande para localizar proveedores en China, pero no la única, existen plataformas que solamente poseen fabricantes y traders especializados en distintos rubros y que venden solamente volúmenes. Sin embargo, por ahora nos centraremos en el uso de Alibaba el cual es relativamente sencillo, pero que al querer utilizarlo de manera más profesional puede volverse un poco más complicado. La gran mayoría de emprendedores que empiezan en el negocio de la importación no conocen la verdadera utilidad de Alibaba como forma de contactar a proveedores de confianza. Si no sabes cómo expresarte de manera profesional tal como lo hacen los profesionales que llevamos años importando desde China no conseguirás las respuestas y las cotizaciones que seguramente esperas. Algunos proveedores pierden interés por atenderte, responderte y por cotizarte precio y quizás justo pierdas a un gran proveedor que estabas buscando.



¿Realmente vale la pena perder una oportunidad por no haber tenido algunos tips previos a tu primer contacto con el proveedor?

VEAMOS UN EJEMPLO PRÁCTICO



¿Cómo crees que un proveedor respondería ante las siguientes alternativas de primer contacto vía mail?

EMPRENDEDOR NOVATO



Hi!
I am interested in your product.
can you quote me price?
Waiting for your reply.
Thanks!

EMPRENDEDOR PROFESIONAL



Dear Ms Chang:
My name is Christian Villalobos. Im the Purchase Manager of Easytrader Trading Co. Ltd. from Chile.
We are really interested in start business with you, for that reason we would like that you quote us your best FOB price for the item with reference code BS0016 etc.. We need to know your MOQ for this item.
Our potential order is 1 container every two months if the prices are inside our the target price. If you dont mind we would like to know also your best sellers items for Chile.
Waiting for your soon reply.
Thanks and best regards.

BUSCANDO A TU PROVEEDOR

Los proveedores que se anuncian en Alibaba reciben todos los días muchos emails. **La idea es que tu contacto se destaque y no termine directamente en la papelera de reciclaje.**



Un proveedor en China no invierte su tiempo en consumidores novatos, con un mail rápidamente se dan cuenta si tienes experiencia y eres una empresa seria, por eso algunas veces ni si quiera responden a tus emails. No debes perder la oportunidad de trabajar con un socio que incluso puede llegar a ser el mejor proveedor de tu rubro. Entonces, ¿por qué no hacerlo bien desde un principio?

Por otro lado, si cuando te registras en Alibaba no configuras bien la privacidad y realizas una búsqueda de un artículo, tu búsqueda llegará a todo tipo de proveedores, y como imaginarás en Alibaba también existen estafadores. Si tu forma de pedir información demuestra inexperiencia, podrías toparte de alguna dudosa empresa que solo se dedican a engañar.

No te asustes por lo que te indico, afortunadamente como estas instruyéndote ya estás muy bien encaminado. **Lo que trato de hacer en mis charlas, cursos y asesorías es precisamente ayudar a que nuevos emprendedores no cometan los errores que en ninguna parte te advertirán.**

Ciertamente Alibaba no es la única plataforma que existe para localizar proveedores. Existen muchas otras, como por ejemplo: made-in-china, globalsources, etc.

Existen ferias multisectoriales donde puedes encontrar miles y miles de productos exhibidos por sus fabricantes o por traders expertos en sus rubros. Sin duda la más conocida y grande es la feria de Cantón, pero también puedes visitar alguna de las muchas ferias generales o sectoriales que se celebran en China.

Es la mejor forma de localizar proveedores de confianza. Incluso puedes visitar a los proveedores en su propia empresa una vez finalizada la feria. **Viajar a China no está al alcance de todos por su costo, pero se hacen giras grupales donde se logran mejores tarifas en el caso de la feria de Cantón que tiene fechas fijas cada año.**

CONCEPTOS Y REQUISITOS PARA PODER IMPORTAR DESDE CHINA

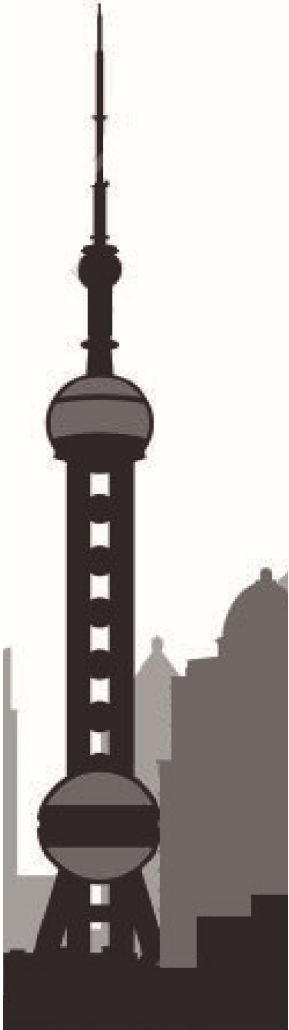
Antes de que conozcas en profundidad los pasos previos a tu primera importación, te indicare que cada escuela, universidad, curso o experiencia puede tener formas, estilos o incluso términos que difieran entre uno y otros, lo importante es que tengas muy claro lo que realmente necesitas importar y en lo posible tengas experiencia en tu producto o mercado previamente a dar el siguiente paso como lo es una importación propia.

Mucha gente sigue pensando que para importar productos de China a su país necesita tener algunos requisitos especiales o algún tipo de licencia o permiso.

¡No! Para importar de China solo necesitas tu RUT o DNI o la tarjeta de residencia si eres extranjero. Así de simple.

Esto no quiere decir que para poder hacer negocios en tu país no tengas que pagar impuestos, la verdad es una de las cosas que en la vida son inevitables son los impuestos. Entonces si quieres hacer negocios deberás ser una empresa o tener una empresa y pagar impuestos por los beneficios (Empresa).

Este es un requisito básico para todo aquel que quiera hacer negocios de manera formal si la mercancía la importa de China o si se la compra al proveedor de la calle de al lado.



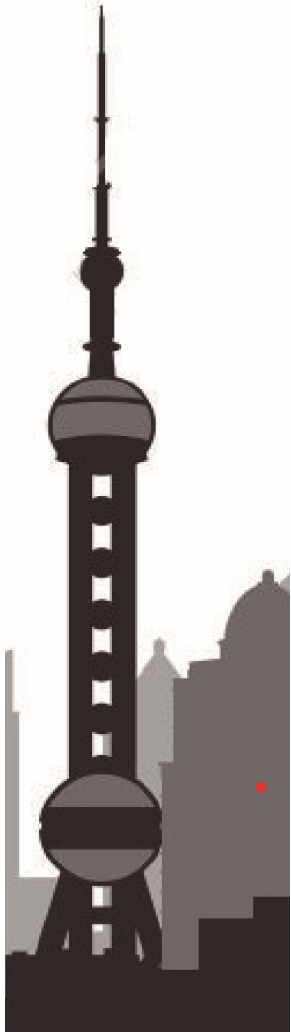
BUSCANDO A TU PROVEEDOR

El que no necesites ninguna licencia para importar de China, no significa que no necesites una licencia específica para un determinado tipo de productos, por ejemplo: marcas famosas, slogan o logos de propiedad intelectual etc.



Si quieres importar medicamentos de China necesitarás seguramente la aprobación del ministerio de salud.

Si deseas importar armas de China también necesitarás autorización por ser carga peligrosa y por las autoridades de tu país. Evidentemente estas licencias son casos excepcionales para productos concretos de algunas partidas arancelarias. Lo mejor es que te asegures si tienes intención de importar algún producto sensible para la salud pública ya que suelen estar muy controlados por la aduana y requieren certificaciones especiales.



CONCEPTOS Y REQUISITOS PARA PODER IMPORTAR DESDE CHINA



También es muy importante que conozcas las normas de calidad que establece la Unión Europea o el país donde vayas a importar para un producto determinado. Si vas a importar lámparas de China, deberás buscar a proveedores que fabriquen productos que cumplen las normas internacionales y las de tu país. Es el típico mercado CE que vemos en los productos de consumo. Ese mercado CE está regido por unas normas UNE establecidas por la unión europea para garantizar la seguridad de los individuos de la unión europea, pero siempre debes saber cuál es la homologación a la norma que regula en tu país ese producto.

“Si crees que esto empieza a complicarse, no te preocupes, y sobre todo no te asustes por leer sobre normas y licencias. En realidad, es más sencillo de lo que parece y además rige solamente para algunos rubros.”

Hoy en día la estandarización de fabricación de los proveedores chinos se basa en normas de Europa y América por lo que continuamente conocen las normas. Por lo general debes exigir una ficha técnica como mínimo del producto y los tests de pruebas del mismo si los posee. Otra opción es que efectúes tus propias pruebas en tu país con algún laboratorio de ensayo o mediante tu propia experiencia de uso y aplicación del producto.



PARTNER EN IMPORTACIÓN

Un punto que es estratégico es entender cuáles son tus principales aliados que intervendrán en cada operación de importación y que en el fondo serán primordiales en una importación exitosa de China. Sin la intervención y cooperación de ellos no podrás llevar a cabo internar a tu país la mercancía.

Para traer las muestras del producto que estudias traer necesitaras la ayuda de una empresa de transporte express (DHL, TNT, UPS, FEDEX, etc.).



Si vas a importar un contenedor full o carga consolidada **necesitarás un Forwarder**, no es posible contratar el transporte directamente con la naviera a no ser que importes más de 100 contenedores anuales. Si realmente va en serio el negocio, recomiendo que contrates una auditoria de proveedor si no lo conoces, y por supuesto que contrates una inspección de calidad antes de que tu mercancía se cargue en el contenedor. El valor día hombre en China oscila en los USD 260 y puedes definir los parámetros y niveles de aceptación por partida de producción.

Como ves, **para realizar una importación de éxito vas a necesitar verdaderos "Partners"**. Estas empresas de servicios estarán contigo siempre y otras las necesitarás puntualmente"

PARTNER EN IMPORTACIÓN



Tu agente de aduana será clave en toda la tramitación ante las autoridades de tu país y te ayudará a aprovechar beneficios de TLC (tratados de libre comercio) para ahorrarte aranceles si cumples los requisitos de documentación. Ojo que siempre debes pedirle revisión previa a emisión de originales y así te evitas que los documentos tengan reparos días previos a la llegada de tu carga a puerto.

En mi caso llevo años trabajando con un solo Agente de aduana por la fluidez de comunicación y de rapidez. Si das con un buen agente, créeme que te ahorraras malos ratos por no estar informado a tiempo.

PARTNER EN IMPORTACIÓN

Las empresas de asesoría, **como la mía en Chile**, precisamente se dedican a facilitar la vida de las empresas y personas que requieren dedicar todos sus esfuerzos a la venta y marketing más que al desarrollo y la operatividad de importar desde China.

En particular, estos partners se convierten en el departamento de importaciones externo de cualquier empresa, logrando rapidez y eficiencia en cada importación. Un buen asesor debe adelantarse a los eventos y tener pleno control de todo el proceso de importación, desde conocer al proveedor hasta entender las necesidades de su cliente y el producto en sí.

Como protocolo en mi caso, visitamos al proveedor en China y evaluamos su forma de trabajar previamente a la confirmación del pago o de la orden de compra del cliente. Además, sugerimos siempre contar con una inspección al 80% de producción terminada y una visita el día de la carga.

Hace muchos años que no he tenido problemas con las operaciones de mis clientes. Sin embargo, cuando generas una relación de largo plazo la mayoría de los proveedores aceptan un porcentaje de merma por defecto, los que debes considerar como forma de negociación.

La empresa de inspección que controlara el proceso de producción de la fábrica o del proveedor debe poseer inspectores calificados para controlar exactamente lo necesario y determinar los AQL (niveles de calidad aceptable) para que tu producción sea aprobada o rechazada.

Yo trabajo con V-Trust para las principales ciudades de China y donde no es rentable enviar a gente desde mi oficina en China. Tenemos una alianza y estoy muy satisfecho con el trabajo que hacen teniendo confianza con ellos.

En resumen... Tus partners serán clave en que tu importación sea eficiente y optima en procesos, tiempos y costos.



EASYTRADER
everything you want ...

MÉTODO Y PROCESO PARA IMPORTAR

Quizás la pregunta que más me realizan mis clientes, seguidores y alumnos que se inician en el mundo de las importaciones con China es saber ¿cuánto me va a costar el producto puesto en mi bodega y listo para la venta? La respuesta no es tan sencilla.

Sabes que tendrás que pagar un arancel, pero no sabes ni cómo lo tienes que pagar, ni cuándo, ni a quien se lo tienes que pagar y por supuesto tienes dudas de cuánto va a ser el importe que deberás pagar.

Te explico un poco el proceso para que lo entiendas...

Primero deberás averiguar con tu agente de aduanas la partida arancelaria de tu producto: si hay TLC (tratado de libre comercio) o si tiene gravámenes especiales en tu país (impuestos al lujo, impuesto al tabaco, etc.). Una vez tengas la partida arancelaria identificada es muy sencillo conocer el tipo de arancel que le corresponde. Las cámaras de comercio de tu país también te podrán ayudar en esta tarea. Ya te digo, no es complicado conocer el tipo de arancel una vez dispones de la partida arancelaria.

Cuando el contenedor este llegando a tu país deberás dar la información a tu agente y ellos se encargarán de despachar la mercancía en tu nombre y pagarán los aranceles e impuestos que correspondan. Evidentemente, ellos se encargarán de facturártelos a ti para que los pagues (a no ser que hayas negociado con tu forwarder un pago con crédito directo), el pago de los aranceles, aportes portuarios o el IVA los deberás realizar antes de que te entreguen la mercancía.



MÉTODO Y PROCESO PARA IMPORTAR

Posiblemente piensas que hay algún gasto oculto que no conoces y que aparecerá en el último momento para arruinarte el negocio. Realmente eso no te va a ocurrir siempre que realices la importación en condiciones FOB. Es decir, le pides a tu proveedor que te cotice precios FOB, él se encarga de pagar todos los gastos hasta que el contenedor se carga en el barco. De esta forma tú te haces cargo de todo el transporte desde el puerto de carga del proveedor hasta que lo descargas en tu bodega.

**importar en condiciones
CIF
te puede traer
muchísimos problemas.**

**Importar en condiciones
FOB
es sencillo**

Creo que es uno de los principales errores que cometen los importadores novatos. Importar en condiciones CIF porque parece que te quitas un problema de encima si no te encargas tú de gestionar el transporte, pero es totalmente al contrario, importar en condiciones CIF te puede traer muchísimos problemas.

El proveedor te pedirá que le pases información del forwarder en origen para poder reservar el contenedor. (booking) Tu le entregaras la información de la oficina en China del Forwarder y el proveedor reservará el contenedor para la fecha más próxima o según lo acordado dependiendo de la fecha de término de la producción.

Una vez el contenedor se haya cargado en el barco, tu forwarder te avisará y te confirmará la fecha de llegada al puerto de destino (ETA). Cuando el barco este de camino es cuando deberás preparar los documentos para despacho. Los usuales documentos para despacho generalmente cuatro: La factura comercial, el packing list, el conocimiento de embarque también conocido como BL y el Certificado de Origen. Con estos documentos tu forwarder podrá despachar la mercancía y te la entregará en tu almacén previo pago de aranceles e impuestos.

NO TE LO PUEDES PERDER CONVIERTE A CHINA EN TU SOCIO DE NEGOCIOS

Si te ha gustado mi E-Book **Introducción al curso “Como Importar Desde China”** puedes tomar la versión completa del E-Book “Curso Como importar desde China” en que aprenderás del 0 al 100 todo lo necesario para realizar tus propias importaciones. Además, obtendrás un Descuento del 50% solo por esta oportunidad.

**Precio del curso sin descuento:
150\$ USD**

Oferta: 75\$ USD

Además, recibirás los siguientes bonos

- Bono de **100\$ USD** en asesoría para emprendedores de easytrader.
- Bono (solo en Chile) de **100\$ USD** en programa viaje a China.
- Total en Bonos 200\$ USD.
- En total tendrás un material avaluado en **350\$ USD**.
- Pero con esta oferta solo tendrás que pagar **"75\$ USD"** por todo el material nombrado.
- Acceso exclusivo a la comunidad de Facebook.
- Boletos gratuitos a los Webinars de la comunidad.

¿TE ANOTAS?

