

Proceso de importación desde China para principiantes

CRUZ-CABRERA, Clotilde*†, ZAMORA-RODRÍGUEZ, Juan Antonio y ARELLANO-SOLÍS, Sonia

Universidad Tecnológica de Xicoteppec de Juárez

Universidad Politécnica de Amozoc

Recibido Marzo 18, 2016; Aceptado Junio 14, 2016

Resumen

La fabricación de bienes en China es de muy bajo costo, además, actualmente se desarrollan con calidad, lo que resulta ampliamente atractivo para los empresarios mexicanos, quienes se ha aventurado en la importación de bienes, no obstante, su completo desconocimiento del proceso los ha llevado a ser víctimas de fraude o incluso perder una inversión considerable, por lo tanto, el nuevo importador debe inmiscuirse con la planeación y ejecución de todo el proceso de importación, que se origina en la selección fundamentada del bien a importar, pasa por la selección de un fabricante confiable, la manufactura de un producto de calidad, el envío seguro y expedito, hasta la logística y trámites aduanales de los bienes al entrar al país, buscando siempre invertir lo menos posible, midiendo el desempeño del proceso conforme transcurre éste, para obtener el mejor beneficio de acuerdo a las metas establecidas con el único fin de poder hacer negocio en México, sin ser un experto en comercio exterior.

Nuevo importador, incoterms, factura previa, desconsolidación y warehousing

Abstract

Goods manufacturing in China are very low cost and now they are made with quality. This fact is so interesting to the mexican businessmen, Whom have begun into goods importation, however, their complete ignorance about importation makes them become victims of fraud or even it could cause the loss of a considerable investment, therefore, the new importer must interfere with the planning and execution of the entire import process, it begins in the right choices of goods to import, after through the selection of a reliable manufacturer, the manufacturing quality, insurance and expedited shipping, finally the logistics and customs clearance of goods entering the country, always trying to invest as little as possible, measuring the performance of the process while it is making, to get the best benefit according to the established goals for the sole purpose of being able to make business in Mexico, without being an expert in foreign trade.

New businessmen importer, incoterms, proforma invoice, desconsolidation, warehousing

Citación: CRUZ-CABRERA, Clotilde, ZAMORA-RODRÍGUEZ, Juan Antonio y ARELLANO-SOLÍS, Sonia. Proceso de importación desde China para principiantes. Revista de Desarrollo Económico. 2016, 3-7: 58-70.

*Correspondencia al Autor (correo electrónico: coticruz@gmail.com)

†Investigador contribuyendo como primer autor.

Introducción

China es uno de los países clave para exportar e importar, no obstante el proceso de importación es complejo para las empresas de todos los niveles, en especial cuando se ejecutará la primera vez y se desconocen los procedimientos o simplemente no se cuenta con la experiencia suficiente. El país asiático es un importante socio comercial para México, debido a que en los últimos años se ha convertido en una economía de insumo y consumo con gran potencial. Asimismo, se han fortalecido las negociaciones bilaterales que México y China han sostenido en materia de comercio e inversión. A nivel mundial, China es la segunda mayor economía y analistas financieros apuntan a que en poco tiempo podría desbancar a Estados Unidos, quien hasta ahora se ostenta como la primera economía global. Se dice que al importar desde China productos manufacturados por fabricantes serios pueden obtenerse varios beneficios, tales como precio de producción bajo, rápida respuesta de producción, productos innovadores de calidad y amplios márgenes de ganancia al comercializarlos en México. ¿Qué tan difícil resulta convertirse en empresario importador? Dicen que nadie experimenta en cabeza ajena, no obstante, en el presente trabajo se dan a conocer los procesos básicos de importación para quien desea realizarla por primera vez.

Procesos de importación de China a México

De acuerdo a la experiencia de los autores, la importación se clasifica en los procesos ordenados que a continuación se presentan y serán detallados en el resto del documento: selección de producto, búsqueda de fabricante confiable, negociación y compra, fabricación y envío, recepción de mercancía en puerto, validación y liberación en aduana, recolección en aduana y traslado de mercancía al punto destino.

Proceso de selección del producto a importar

La elección del producto a importar debe considerar varios aspectos: un estudio de mercado, las condiciones y trámites para importar dicho producto, además de que el empresario interesado debe contar con experiencia previa acerca de productos similares. De acuerdo al Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas (INCEA), el hecho de no contar con alguno de los elementos mencionados es un error común cometido por los nuevos importadores que se verá reflejado cuando no tenga el impacto esperado al momento de comercializarlo.

El estudio de mercado es útil para conocer las cadenas comerciales que importan los mismos productos o similares, las cantidades importadas, los precios a los que son ofertados, su logística y su marketing. Una pequeña empresa está en tremenda desventaja con una cadena comercial consolidada que importa y comercializa el mismo producto; por esta razón, es recomendable que el pequeño empresario se enfoque a productos innovadores que no hayan sido explotados o introducidos en el país y que puedan cubrir necesidades en lo usuarios (ver la figura 1). Se sugiere que el nuevo emprendedor consulte la sección de Comercio Exterior/Información Estadística y Arancelaria en la página de gobernación <http://www.gob.mx/> y analice tendencias, reportes y sistemas de consulta que reflejan el comportamiento del intercambio comercial entre México y China, elaborados por la Secretaría de Economía con datos oficiales de BANXICO, en donde el sistema proporciona por cada país, las cifras anuales, mensuales y principales productos importados y exportados; incluso, en caso de que el empresario cuente con la capacidad y los medios, podría replantear al productor extranjero (chino) modificaciones o mejoras en los productos que ofertan.



Figura 1 Artículos manufacturados por fabricantes chinos de gran demanda en el mundo

Proceso de búsqueda de proveedor

La pregunta obligada que debe hacerse el nuevo importador es ¿cómo adquirir un producto chino a bajo costo con la calidad requerida, qué pueda venderse en México? En la actualidad, la forma más común para compra directa de productos procedentes de China y otros países se realiza por internet, a través de páginas web destinadas al comercio electrónico (compra, venta y subastas), tal como es el caso de las compañías Otra alternativa recomendada es la de acudir a EXPO's y convenciones de temas y productos específicos realizadas en nuestro país, cuyo formato incluye la promoción de proveedores internacionales a través de stands y conferencias; dichas exposiciones sirven para establecer contacto directo con proveedores serios y sus productos, con el objetivo de conocer su ubicación, datos generales, catálogos, condiciones de servicio e incluso comprar muestras; es indispensable el manejo del idioma Inglés para la comunicación con los proveedores Chinos.

Dichas exposiciones generalmente se llevan a cabo una vez al año en centros expositores o de convenciones en ciudades como Monterrey, Guadalajara y CDMX.

Alibaba Group, eBay, Amazon, Rankia, y Tencent; a través de éstas, los trámites de importación parecen ser secundarios o simplemente ser despreciados por estar inmersos en la forma de envío-entrega mediante empresas mundiales de mensajería y logística (DHL, FedEx, entre otros).

Sin embargo, a pesar de que en esas páginas se muestran vendedores con estatus de confiabilidad, no se garantiza que el producto que ofertan cumpla con las especificaciones ilustradas o la seriedad en los procesos de venta y envío.

En muchas ocasiones se trata de compañías fraudulentas que ofrecen un producto en específico a precios bajos, enviando al comprador uno distinto, ya sea de una gama más baja o una imitación con características inferiores; en el mejor de los casos, en ocasiones se trata de intermediarios que compran a productores y revenden el producto, lo que encarece el producto y entorpece su garantía.

Es indispensable conocer al proveedor al cual se comprará el producto deseado, puesto que debe tratarse de una compañía confiable, segura y preferentemente fabricante directo.

Existen varias formas de asegurar la seriedad de la compañía vendedora, la ideal, es que el empresario viaje a China y conozca personalmente el establecimiento o fábrica para realizar la negociación directa, no obstante la inversión del viaje de negocios (viaje redondo México-China, hospedaje, alimentación, traslados internos, entre otros) puede resultar un gasto significativo y consecuentemente estar fuera del presupuesto del nuevo importador.

Otra forma existente es la de hacer uso de agencias de comercio internacional y comercio electrónico, como es el caso de LatinChina Group, el cual oferta la búsqueda de proveedores confiables y fabricantes directos por aproximadamente \$2,300.00 MN, mediante una investigación para un producto en específico a través de su personal en China, entregando al contratante un informe que incluye un comparativo de candidatos, precios y otras características útiles para la selección de un proveedor, tal como lo muestra la figura 2.



Figura 2 Informe electrónico del resultado de búsqueda de proveedores confiables por la agencia LatinChina Group para el producto Foco LED tipo CORN

Para seleccionar un proveedor se recomienda contar con al menos cinco opciones de fabricantes directos y hacer un comparativo entre estos en función del precio por cantidad de producto, que cuente con certificados internacionales, tiempos de entrega, condiciones de pago, gastos de envío, garantías, valor agregado (empaquete personalizado, exclusividad, entre otros), informe de seguimiento durante la manufactura, pruebas y envío (con opción de envío de muestras físicas previo a la manufactura de un lote completo); ver Tabla 1.

	Potencia	ANTS >= 2000 pcs		YANG >= 1000 pcs		LEE >= 1000 pcs	
	[W]	Lm	USD	lm	USD	lm	USD
Foco LED	7W	700 lm	\$2.20	560 lm	\$1.29	700 lm	\$1.61
	8W						
	9W	900 lm	\$2.90	720 lm	\$1.59	900 lm	\$1.97
	10W						
	12W	1200 lm	\$3.20	960 lm	\$1.93	1200 lm	\$2.35
	16W	1600 lm	\$4.10	1280 lm	\$2.29	1600 lm	\$2.75
Foco LED	Potencia	HELIOS *		KINGFINE >=1000 pcs		Opto *	
	[W]	Lm	USD	lm	USD	Lm	USD
	7W						
	8W			650lm	\$3.50		
	9W						
	10W			850lm	\$4.00		
	12W	900-1000lm	\$3.80	1000lm	\$5.00	1000 lm	\$2.87
	16W	1200-1300lm	\$4.30			1300 lm	\$4.02

Tabla 1 Comparativo de modelos de Focos LED [W] vs marca, nivel de iluminación, costo y cantidades mínimas de compra

En la tabla 1 puede observarse el concentrado de 6 modelos de focos LED contra el nivel de iluminación, la cantidad mínima de compra y el precio en fábrica de 7 manufactureros chinos. Por ejemplo, si nuestro producto a importar fuera un foco LED de 12 W, requeriríamos la mejor iluminación y el menor precio, por lo que la mejor opción sería la empresa LEE que ofrece 1200 lm a 2.35 dólares, no obstante, a este precio condiciona su compra a un mínimo de 1000 unidades.

Proceso de negociación y compra

Por lo general, la compra de cualquier producto se realiza en el sitio de venta, observando directamente su funcionamiento, las características de su desempeño y seleccionando las unidades que desea, tal como cuando se realiza la compra de frutas o verduras en el supermercado. En el caso del nuevo importador sería ideal viajar a China para entrevistarse directamente con el fabricante, visitar la fábrica, acordar detalles del proceso de manufactura y embalaje de muestras, incluso observar el proceso de manufactura del lote encargado, recibir su producto terminado y personalmente embarcarlo hacia México.

Como lo hemos mencionado previamente, su traslado y estancia en China conllevan una inversión significativa, lo cual podría ser viable si la mercancía importada y los gastos de logística inmersos mantienen una relación de 10 a 1 respecto a los gastos generados por su presencia en China; sin embargo, la realidad del nuevo importador es otra, muy probablemente se encuentre limitado a invertir lo menos posible en el proceso de negociación y compra, por lo que deberá realizar dichas operaciones desde México.

Una vez elegidos producto y proveedor, el nuevo importador deberá establecer contacto con los agentes de venta de la empresa china a través de medios formales, como correo electrónico o telefónicamente; es indispensable el dominio del idioma Inglés, puesto que el vendedor chino no habla el idioma castellano y muy probablemente el nuevo importador no hable chino mandarín. En muchas ocasiones resulta más práctico y expedito establecer comunicación mediante alguna plataformas de mensajería instantánea o chat, tal como lo son: Skype, Whatsapp, Wechat, Snapchat, Facebook Messenger, entre otros, principalmente para dar seguimiento a dudas y aclaraciones del status, especificaciones técnicas y logística del proceso de fabricación por ambas partes. En los primeros contactos con la parte vendedora, podrán verificarse precios, características, condiciones de compra, cantidades mínimas y promociones, por lo que es indispensable que el nuevo importador conozca el manejo de los términos y nomenclaturas internacionales de comercio llamados incoterms (abreviaturas en tres letras), los cuales se refieren a las normas, acuerdos entre comprador y vendedor, condiciones de entrega de las mercancías, aclaración de los costos de las transacciones comerciales internacionales, responsabilidades entre el comprador y el vendedor, así como la forma de transporte internacional de mercancías; en la tabla 2 se muestran significado y alcance de los más utilizados.

Incoterm		Alcance
MOQ	Minimum Order Quantity	Cantidad mínima de producción que el proveedor está dispuesto a vender.
EXW	Ex Works	Mercancía terminada disponible en las instalaciones del vendedor (fábrica).
FOB	Free On Board	Entrega de mercancía a un consignatario para su traslado directamente sobre el barco en puerto de partida, contratado por el vendedor pero pagado por el comprador.
CIF	Cost, Insurance and Freight	Se refiere al costo integral de la mercancía, seguro y flete; el vendedor se encarga de realizar la gestión y el pago directo tanto del transporte principal como del seguro, el cual cubre hasta que la mercancía llegue al puerto de destino.
FAS	Free Alongside Ship	Entrega de la mercancía a un lado del barco en el puerto de salida.
FCA	Free Carrier	Entrega de la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, puede ser el establecimiento de un consignatario que posteriormente lo enviará en barco.
CFR	Cost and Freight	Coste y flete al puerto de destino convenido.
CPT	Carriage Paid To	Transporte de la mercancía pagado hasta el lugar de destino convenido, con la condicionante de que la responsabilidad se transfiere al comprador al momento de que entre al país.
CIP	Carriage and Insurance Paid	Transporte y seguro pagados hasta el lugar de destino convenido.
DAT	Delivered At Terminal	Entrega en el puerto de destino convenido.
B/L	Bill of Lading	Documento de transporte puerto a puerto que prueba de la existencia del Contrato de Transporte y de la titularidad de la propiedad de la carga, a favor de su legítimo tenedor y mediante el cual y exclusivamente se tiene derecho a recibir en el puerto de destino la mercancía, en el estado y cantidad que fue embarcada.

Tabla 2 Incoterms comunes del comercio exterior

Una vez acordada la negociación de las características técnicas del producto, cantidad requerida (al menos MOQ), EXW, condiciones de entrega de mercancía (la más común es FOB), CPT o el CIP en caso de asegurar la mercancía, el vendedor chino expedirá y enviará al comprador la factura previa de compra (Proforma Invoice) que contiene los datos de la empresa: nombre completo, dirección, teléfono, fax, página web y logotipo; el número de orden, método de transportación, términos de pago, desglose de productos, cantidad, precio y características técnicas, alternativas de pago por Paypal, Western Unión o transferencia bancaria (incluyendo los datos del banco del vendedor), tal como lo muestra la figura 3.


 TECHNOLOGY (HK) CO. Add: SHENZHEN, CHINA Tel: +86- 99																										
Invoice																										
Issued by: TECHNOLOGY (HK) CO. NO:GM 011J Buyer: Juan Antonio Zamora	Issued Date: 2015-07-01 Expiration Date: 2018-07-01 Ship to:																									
Company Name: Zamoraju Tecnología Tel: +52 222 9911	Address: Calle Francisco Sales, No. 119, Col. La Rivera, Xicotepéc de Juárez, Puebla, México. C. P. 73080.																									
Pay To: TECHNOLOGY (HK) CO., Website: www.led.com Email: kevin@led.com Add: CHINA Tel: +86- 9599 Fax: +86- 0303 +86- 9717 Mobile: +86- 1349	Our bank info: : Beneficiary name: TECHNOLOGY (HK) CO., LIMITED Beneficiary bank address: 1 Queen's Road Central, Hong Kong Swift address: HSBCHKH9H9H Beneficiary bank name: HSBC Hong Kong Account number: 561 838 Paypal account: nobodywanglu@hotmail.com Western Union First name: Dawei Last name: Hu																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Item</th> <th>Model</th> <th>Qty ordered(PCS)</th> <th>Unit Price(USD)</th> <th>Amount(USD)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>LED Street Light 150w 6000-6500K</td> <td>10</td> <td>175.48</td> <td>1754.80</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td colspan="3">Shipment Cost (By Sea)</td> <td>125.34</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td colspan="3">Bank Charge</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: right;">Total</td> <td>1900.14</td> </tr> </tbody> </table>	Item	Model	Qty ordered(PCS)	Unit Price(USD)	Amount(USD)	1	LED Street Light 150w 6000-6500K	10	175.48	1754.80	2	Shipment Cost (By Sea)			125.34	3	Bank Charge			20	Total				1900.14	
Item	Model	Qty ordered(PCS)	Unit Price(USD)	Amount(USD)																						
1	LED Street Light 150w 6000-6500K	10	175.48	1754.80																						
2	Shipment Cost (By Sea)			125.34																						
3	Bank Charge			20																						
Total				1900.14																						

Figura 3 Ejemplo de factura previa de compra (Proforma Invoice)

Como parte de la negociación, el comprador puede solicitar que el costo EXW incluya la personalización del empaque que contendrá el producto, proponiendo una impresión a su gusto con la información de su marca, ubicación de la empresa, leyendas y datos técnicos totalmente en castellano o inglés, tal como lo muestra la figura 4.

Generalmente, el empaque personalizado para cada unidad del lote de producción se consigue de manera gratuita al negociar la compra de cantidades superiores al MOQ.



Figura 4 Empaque personalizado de foco LED 3U para la empresa Zamoraju Tecnología

La manera de pago más formal es a través de transferencia bancaria, aunque la más común es por Western Union, tal como lo muestra la figura 5, no obstante todas las formas de pago corren el riesgo de que la inversión no pueda ser recuperada en caso de no recibir lo esperado, debido a que se trata de un pago por adelantado al comprador que se encuentra del otro lado del mundo.

Confirmación de Transferencia Operación: Transferencia Orden de Pago Internacional - OFI Fecha de Operación: 20/11/2015 Hora de Operación: 14:12:13 horas Cuenta Origen: Suma Nómina - 491 2123 Nombre del Ordenante: JUAN ANTONIO ZAMORA RODRIGUEZ Cuenta Destino: 2209 Nombre del Beneficiario: (Shanghai) Co., Ltd. RFC del Beneficiario: E-mail del Beneficiario: nobodywanglu@hotmail.com Población Destino: SHANGHAI, CHINA País Destino: CHINA Banco Destino: BANK OF CHINA SWIFT / ABA Banco Destino: BICOKC3300 Importe: \$5,047.97 USD IVA: \$0.00 USD Tipo de Cambio: \$16.4500 MXN Importe Cargo: \$30,029.12 MXN Comisión e IVA: \$467.20 MXN Número de Referencia: 0010201551 Concepto de Pago: Cam LED light Clave de Rastreo: 2215725	ENVÍOS DE DINERO WESTERN UNION ENVIÓ CLAVE DE ENVÍO (MTCN): 5112914048 USUARIO REMITENTE NO. CLIENTE: 01-01-3285-78109 NOMBRE: JUAN ANTONIO ZAMORA RODRÍGUEZ PUNTOS POR ESTE COBRO: 60 BALDO FINAL EN PUNTOS: 60 IDENTIFICACIÓN: CREDENCIAL IFE FOLIO ID: DATOS DEL ENVÍO BENEFICIARIO: DAWEI HU REMITENTE: JUAN ANTONIO ZAMORA RODRIGUEZ ORIGEN: PUEBLA, HUAHUACHINGO DESTINO: CHINA, CHINA -(CN/USD) SU BENEFICIARIO RECIBIRÁ: USD 320.82 TIPO DE CAMBIO: 16.1645 MONTO ENVIADO EN PESOS: \$ 5,185.89 COMISIÓN EN PESOS: \$ 216.00 IVA SOBRE COMISIÓN EN PESOS: \$ 33.80 TOTAL: \$ 5,429.48 AVISO DE PRIVACIDAD: DECLARACIÓN JURADA: TOTAL A PAGAR: \$ 5,429.48 (Cinco Mil Cuatrocientos y Nueve Pesos y Cuarenta y Ocho Centésimos)
---	---

Figura 5 Formas de pago a través de transferencia bancaria arriba y por Western Union abajo

Proceso de fabricación y envío desde China

El fabricante chino dará inicio a la producción del producto acordado, una vez que se refleje el pago en alguna de sus cuentas, ya que generalmente trabajan sobre pedido; el tiempo de elaboración promedio es de 15 a 30 días, no obstante, depende en gran medida de la cantidad requerida. Es recomendable que cuando se encargue un lote de producción del orden de miles de piezas se solicite el envío de un número de muestras, de manera previa, para verificar sus características y desempeño. Dichas muestras pueden ser enviadas por empresas de paquetería, tal como DHL y FedEx, las cuales transportarán las muestras desde China a la dirección indicada en México y cobrarán adicionalmente el 16% de impuestos por importación; todos los gastos corren por cuenta del importador.

Durante el proceso de fabricación el comprador puede solicitar un informe que contenga el status de la producción del lote, incluso evidencia fotográfica o video. Además del precio EXW bajo, el empresario comprador no se preocupa por problemas de producción, ni de suministros de materia prima y mucho menos de la seguridad social de los trabajadores y otros requisitos que tendría que cubrir si el producto se elaborara en México; lo que representan dos ventajas principales de fabricar e importar desde China.

La manera más económica para transportar mercancías voluminosas o pesadas entre China y México se realiza por mar, en un traslado por barco con duración aproximada a 30 días, zarpando del puerto chino hacia al puerto de Manzanillo, Colima. Por lo tanto, lo más común es que el nuevo importador acuerde un envío FOB, en donde el fabricante entregará la mercancía en el barco a un consignatario que se encargará de la logística de envío y recepción en ambos puertos.

El comprador puede realizar el pago de la mercancía y envío junto con un seguro que cubre el traslado hasta llegar al puerto destino, esto es un CIF, o simplemente puede cubrir el pago de la mercancía y el envío CFR sin asegurar su mercancía; el embarque deberá incluir el B/L de la mercancía (ver figura 6) para que sea cotejado en el puerto destino como comprobante del contrato de transporte, recibo de las mercancías embarcadas y certificado del estado en que se encuentran, además acredita la propiedad de la mercancía.


Figura 6 Bill of Laden (B/L) de la mercancía a importar

Una vez que la mercancía se encuentra en el contenedor a bordo del barco, termina la responsabilidad del fabricante chino, notificando al comprador la hora y fecha de salida, así como una fecha estimada de la llegada al puerto mexicano de Manzanillo, Colima.

A partir de ese momento, la mercancía será manejada por el consignatario, el cual se encargará de la logística del tránsito hasta recibir el contenedor en el puerto destino y ponerlo a disposición de la Aduana mexicana.

Proceso de recepción de mercancía en puerto mexicano

El consignatario o agencia transitoria se encargará de notificar al nuevo importador el arribo de la mercancía al puerto de Manzanillo. Si la mercancía no ocupa todo el contenedor deberá realizarse un proceso de desconsolidación que se refiere a separar y clasificar la mercancía propia de otras que viajan en el mismo contenedor, además de que realizarán los registros de la documentación y transferencia de puerto por medio del consignatario, para ello se requerirá una carta de encomienda emitida por importador en la que le otorgará representación; en la figura 7 se muestra la notificación de arribo y los costos implicados por trámites de arribo y desconsolidación.



México D.F., 24 de Agosto de 2015

AVISO DE ARRIBO

Sres.:
ZAMORAJU TECNOLOGIA

Attn.: Departamento de Comercio Exterior

Posición:	10-15-08-0102	Operación:	10/15-08/0412
Embarcador:	COYASQUE ELECTRONICS	Consignatario:	ZAMORAJU TECNOLOGIA
Vapor:	FLY1507127MEX	H. Bill:	FLY1507127MEX
Origen:	SHENZHEN PORT	Nro. Contenedor:	SUDU 8022094
Destino:	MANZANILLO	Peso:	219.00 Kg
ETD / ETA:	11/08/15 - 28/08/15	Bultos:	1
Mercadería:	LED LAMP		
BL:	ORIGINAL		

Gastos a abonar	Código - Descripción	Divisa	Importe
	132 DESCONSOLIDACION / UNSTUFFING	USD	200.00 + I.V.A.
	149 TRANSMISION ELECTRONICA / AMS	USD	25.00 + I.V.A.
	145 DOCUMENTACION / DOCUMENT FEE	USD	85.00 + I.V.A.
	199 PORT TRANSFER FEE	USD	35.00 + I.V.A.
	151 COMISION AGENTE / AGENT FEE	USD	95.00 + I.V.A.
	TOTAL USD		510.40 I.V.A. Incluido

Figura 7 Notificación de arribo de mercancía y gastos implicados

Proceso de liberación y validación en la aduana.

Posterior a la desconsolidación, la mercancía será retenida para su validación en las instalaciones de la Aduana dónde podrán permanecer 5 días desde la descarga del buque, sin implicar costo alguno, después a ese tiempo empezarán a correr los gastos de almacenaje.

Es indispensable contar con un Agente Aduanal AA, quien fungirá como validador de la mercancía conforme a los requerimientos aduanales, además, es de gran beneficio que el comprador esté dado de alta en el padrón de importadores ya que es requisito para validar la mercancía. En caso contrario, deberá contratar los servicios de otra agencia importadora y exportadora para realizar el trámite de validación a través de sus Agentes Aduanales que cuenten con número de patente. El comprador deberá proporcionar a dicha agencia importadora los documentos enlistados en el esquema de la figura 8 y pagar la tarifa presupuestada para la realización del servicio de validación y liberación, tal como se muestra en la figura 9.

Item	Documento
1	Carta de encomienda vigente del o los A.A. a operar
2	Encargo conferido a los A.A.
3	Inscripción al RFC antes conocido como R1
4	Aviso de actualización fiscal
5	Cédula Fiscal del RFC
6	CURP aplica para personas físicas
7	Acta Constitutiva de la empresa aplica únicamente para personas morales
8	Poder Notarial del representante legal solo para personas morales
9	Identificación oficial de la persona física o moral del representante legal
10	RFC del representante legal
11	Comprobante de domicilio a nombre de la razón social y INO mayor a tres meses
12	Alta en el Padrón de Importadores exportadores sólo en caso de aplicar.

Documentos para operación

- Factura Comercial
- Lista de Empaque
- Bill of Lading
- Instrucciones para revalidación en la cual se indique si es necesario realizar pagos por revalidación y/o ingreso de garantía.
- Certificados de origen, permisos, reglas octavas, etc.

Formatos requeridos

- Formato de solicitud de clasificación anexando hojas técnicas en caso de aplicar y fotografías.
- Carta de instrucciones de importación.

Si se trata de equipo o maquinaria

- Confirmar marcas, modelo y número de serie.
- Copia del manual y/o diagrama.

Figura 8 Requisitos para alta y liberación de la mercancía importada

Concepto	Tarifa	Incluye
1.1 Importación	Definitiva	0.45% sobre el valor en aduana, mínimo MXN \$2,000.00
	Temporal	MXN \$1,800.00
	Gastos Complementarios	MXN \$1,500.00
	Manejo de Mercancía Sensible	MXN \$800.00 - MXN \$4,500.00
1.2 Exportación	Manejo de Material Peligroso	MXN \$1,000.00
	Temporal	MXN \$2,200.00
	Definitiva	0.22% sobre valor en aduana, mínimo MXN \$2,500.00
	Gastos Complementarios	MXN \$1,000.00
1.3 Servicios por Lázaro Cárdenas	Manejo de Material Peligroso	MXN \$1,000.00
	El costo aumentará MXN \$1,000.00 en las tarifas mencionadas previamente	
1.4 Servicios Extraordinarios	Lunes - Viernes y Madrugadas	MXN \$2,000.00
	Sábados, Domingos y Días festivos	MXN \$2,500.00

Figura 9 Tarifas de una agencia aduanal para realizar el trámite de importación

La agencia enviará a sus agentes aduanales para validación y cotejo contra B/L de la mercancía; es de suma importancia que se especifique que el cotejo se hará contra copia de factura y B/L, ya que de lo contrario el fabricante debe enviar a México por paquetería los documentos originales, lo cual implica tiempo. Además, a fin de evitar prácticas de subvaluación de mercancías en aduanas se debe anexar junto con la papelería habitual de despacho, los comprobantes de pago o transferencia en donde se muestre la cantidad que se pagó por las mercancías en el extranjero.

Los pagos que deben realizarse a la aduana Mexicana son los siguientes: el previo de almacén, maniobras de la mercancía, reconocimiento aduanero, el 16% de impuesto, el derecho de almacenaje (warehousing) y otros cargos aduanales. El impuesto por importación varía en función de la naturaleza del bien y podrá consultarse en la Ley de los Impuestos Generales de Exportación e Importación en la dirección [web http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE.pdf), la cual está organizada por capítulos conforme al tipo de mercancía y para cada bien está asignado un código al que corresponde el porcentaje de impuesto sobre su valor; por ejemplo, las luminarias LED se encuentran ubicadas en el capítulo 85 y les corresponde el código 8543.70.99, si son exclusivamente focos, están exentos de impuesto por importación.

Es un error común que el nuevo importador deje la mercancía almacenada más de 5 días, lo que implica pago a la aduana por ocupación de piso conocido como: Warehousing (ver figura 10), cuyo costo es elevado y podría llegar a representar más del 50% del total de la importación de la mercancía, incluyendo el valor de la mercancía.

En ocasiones, el nuevo importador prefiere abandonar la mercancía retenida en aduana en lugar de pagar una cantidad muy superior de lo que tenía presupuestado; el tiempo máximo de Warehousing son 60 días, después de ese tiempo la mercancía queda decomisada y conforme a Ley será subastada por el Servicio de Administración y Enajenación de Bienes, SAE. El costo implicado por los servicios de validación/liberación, ascienden a 500 dólares americanos, tal como lo muestra la figura 10; una vez validada y liberada la mercancía en la Aduana, termina la labor de la agencia aduanal importadora contratada.

CUSTOMS / WAREHOUSING / TRANSPORT / OTHER SERVICES			
	DÓLARES	PESOS	COMENTARIOS
Consignee AWB	\$ 50.00	\$ 900.00	Variable
Warehousing	\$ 1,900.00	\$ 34,200.00	Variable
Final Delivery	\$ -	\$ -	Variable
Maneuvers	\$ 275.00	\$ 4,950.00	Variable
Customs Brokerage	\$ -	\$ -	INCLUDED
Reconocimiento Adanero	\$ 83.33	\$ 1,500.00	
MEX BUY FEE: INCLUDES ALL CUSTOMS BROKERAGE & TRADING COMPANY SERVICES			
	DÓLARES	PESOS	COMENTARIOS
Import Services	\$ 500.00	\$ 9,000.00	5% Minimum 500 USD
TOTAL SALE PRICE \$ 7,833.27 \$ 133,803.00			
VAT \$ 1,253.32 \$ 21,408.48			
TOTAL (B) \$ 9,086.59 \$ 155,211.48			

Figura 10 Servicios de validación/liberación de mercancía

Recolección y traslado de mercancía al punto destino

La mercancía liberada debe ser enviada al lugar donde establezca el comprador, ya que de manera particular no puede recogerla directamente en la Aduana de Manzanillo, por lo que es necesario subcontratar el servicio para su recolección y flete terrestre hacia el destino deseado.

En la figura 11 puede observarse que el costo de este servicio para una carga de luminarias LED de 3.7 m³, de Manzanillo a la Ciudad de Puebla, es de \$5,452.00, de los cuales \$1,200 + IVA corresponden exclusivamente a la recolección en la aduana (de la bodega a la entrada principal).

Ejercicio de gastos para la importación

En la tabla 3 se presenta un resumen de los costos implicados al importar 150 reflectores LED de 200 Watts, luz blanca, de manufactura china, con un costo EXW de 65.00 dólares americanos por pieza (costo entre 100 y 999 unidades) y costo de traslado incluido en el CFR por 358.5 dólares americanos. La fabricación se proyecta para 15 días hábiles (contando el sábado como día laborable) y el traslado por mar se estima de 33 días partiendo del puerto de Shenzhen al puerto de Manzanillo.

ORIGEN / ORIGIN:		DESTINO / DESTINATION:		HBL / HAWB:	
SHENZHEN PORT		MANZANILLO		CCMSE15090099	
MARCAS Y Nos. / MARKS:		BULTOS / PCS:		CONTENIDO / CONTENT:	
		0 PCS		COOPER CLAD LAMINATE	
1 NA		RETENCION DEL 4%		-\$194.71	
1 NA		FLETE TERRESTRE NACIONAL		\$4867.85	
		SUBTOTAL FACTURA		MXN \$ 4,867.85	
		I V A 16%		MXN \$ 778.86	
		I V A 4%		MXN \$ 50.00	
		TOTAL FACTURA		MXN \$ 5,646.71	
		RETENCION IVA		MXN \$ 50.00	
		ANTICIPOS		MXN \$ 50.00	
		GROS X CTA CLTE		MXN \$ 55,452.00	
		SALDO A CARGO		MXN \$ 55,452.00	
		(CINCO MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA Y DOS PESOS 00/100)		MXN	

Figura 11 Factura de recolección de bienes en la Aduana de Manzanillo y flete terrestre al destino indicado por el comprador

De acuerdo a la tabla 3, se paga warehousing de \$19,280.00, lo que corresponde aproximadamente al 7% del costo total del producto. Por lo tanto, si la inversión total es de \$ 261,553.88, entonces a cada reflector se le invierten \$1,743.69, de los cuales \$128.54 corresponden al warehousing.

Entre menor sea el tiempo de warehousing (realizar lo más pronto posible los trámites de liberación en la aduana), menor será la inversión por unidad y mayor ganancia al establecer el precio final, por lo que aplica el dicho “El tiempo es dinero”.

En el mercado mexicano, el precio de reflectores LED, con características muy similares, corresponde a \$3,200.00 más IVA, por lo que el importador está ahorrando más de \$1,450.00 pesos por reflector; si desea comerciarlos podrá manejar una ganancia alrededor de los \$1,450.00 por unidad.

Pago por importación	Payment for importation	Costo \$ MX	Cost \$ USD
Costo de producción de 150 reflectores y traslado por mar (CFR)	Cost of 150 reflectors and freight by Sea (CFR)	\$194,891.88	\$10,108.50
Comisión por transferencia bancaria	Cost of Bank Slip movement (depends of Bank)	\$ 950.00	\$ 49.27
Gastos por arribo de reflectores: Desconsolidación, Transmisión electrónica, Documentación, Comisión por transferencia portuaria, Comisión de Agente	Arriving order: Unstuffing, AMS, Document FEE, Port Transfer FEE, Agent FEE	\$ 11,568.00	\$ 600.00
Pago previo almacén	Payment for previous storage	\$ 4,000.00	\$ 207.47
Impuestos y cargos aduanales	Mexico Customs Duties and Charges (depends of PI)	\$ 4,820.00	\$ 250.00
Otros impuestos aduaneros: Consigna AWB, Maniobras, Reconocimiento aduanero	Consigne AWB, Maneuvers, Custom recognition	\$ 10,604.00	\$ 550.00

Costo del tiempo de almacén (entre menos tiempo menos costo)	Warehousing (less time less money)	\$ 19,280.00	\$ 1,000.00
Pago empresa importadora/ agente aduanal: servicios de seguimiento de encargo y operaciones	Fee Company Clearance: Custom brokerage and trading company services	\$ 9,640.00	\$ 500.00
Recolección de Aduana	Collection of goods from Custom	\$ 1,740.00	\$ 90.25
Entrega de carga a domicilio	Home Delivery	\$ 4,060.00	\$ 210.58
	Total	\$ 261,553.88	\$ 13,566.07

Tabla 3 Costos de la importación de 150 reflectores LED, considerando una tasa de cambio de \$19.28 por dólar americano

Resultados esperados en la importación

Dos parámetros simples para medir el proceso completo de importación son: a) la inversión total no supera el doble del valor del producto EXW, y b) el tiempo total no supera los dos meses de duración. Lo anterior, puede traer ventajas para el importador ya que entre menor tiempo e inversión, mayor ganancia y beneficios. Es recomendable que el volumen total del producto que se desea importar esté en función de las dimensiones de los contenedores existentes, tal como lo muestra la figura 12, ya que al no ocupar por completo el contenedor, éste se rellenará con la mercancía de otra importación y por lo tanto, debe pagarse desconsolidación y maniobra de la mercancía de interés; en cambio al tener el contenedor lleno, no es necesario desconsolidar ni maniobrar, incluso puede servir de medio de transporte terrestre remolcada por tráiler hacia el destino final. Además, entre mayor sea la cantidad importada, mejores promociones y descuentos se obtienen del fabricante, no obstante, la inversión es mayor.




20 PIES STANDARD (dry cargo) 20' x 8' x 6'					
MEDIDA	EXTERNA	INTERNA			
LARGO	6.05m	20'	5.90m	19'4"	
ANCHO	2.43m	8'	2.34m	7'8"	
ALTO	2.59m	8'6"	2.40m	7'10"	
40 PIES STANDARD (dry cargo) 40' x 8' x 6'					
MEDIDA	EXTERNA	INTERNA			
LARGO	12.19m	40'	12.03m	39'6"	
ANCHO	2.43m	8'	2.34m	7'8"	
ALTO	2.59m	8'6"	2.40m	7'10"	
40 PIES high cube STANDARD (dry cargo) 40' x 8' x 9'6"					
MEDIDA	EXTERNA	INTERNA			
LARGO	12.19m	40'	12.03m	39'6"	
ANCHO	2.43m	8'	2.34m	7'8"	
ALTO	2.89m	8'11"	2.59m	8'6"	

Figura 12 Dimensiones de los contenedores más comunes

Cada fabricante chino mide a sus compradores en función de la cantidad y frecuencia de compra; a partir de una inversión de 60,000 dólares americanos cada 3 meses, el comprador es clasificado en tres niveles: agente plata, oro y diamante, tal como lo indica la tabla 4. Por ejemplo, el comprador considerado agente diamante, después de 24 meses de cooperación, obtiene la exclusividad de importación al país.

Comercialización y aplicaciones posteriores a la importación

Los canales de comercialización y ventas son indispensables para cerrar el ciclo de la importación de productos fabricados en China. Generalmente, el precio asignado al producto para venta en México oscila entre 2 y 3 veces de su costo EXW más IVA, ver la figura 13. Las vías más comunes de venta son:

- a) a través de páginas de comercio electrónico, principalmente Mercado Libre,
- b) páginas web dedicadas a la promoción de los productos importados y servicios implicados, diseñadas en dominios libres, tal como Wix, entre otras,
- c) difusión a través de redes sociales, tal como: Facebook, Twitter, YouTube, entre otros,

- d) tiendas departamentales, de conveniencia y de autoservicio, y
e) establecimientos propios.

Agent Strategy of 2016				Remarks
Agent Level	Silver Agent	Gold Agent	Dimond Agent	Only after signing the contact, the agents could get the discounts based on their level
Fair Support		50% of the booth cost	100% of the booth cost	The cost would be covered by the Free Samples
Exclusivity of the Country	No	No	Yes	Exclusivity means the only one of the agents in the Country
Conditions to be an agent				
Time of cooperation	≥6 months	≥12 months	≥24 months	After some months' cooperation, we could understand each other about the quality of products, services
Total sales turnover of the last Season (3 months)	≥60,000 USD	≥180,000 USD	≥300,000 USD	If you are a Silver agent and you reach the target turnover of Gold agent, we would sign the Gold agent agreement with you in the next season
Conditions to lose agent level				
Total sales turnover of the last 2 continuous seasons (6 months)	<60,000 USD	<180,000 USD	<300,000 USD	season means Jan-Mar, Apr-Jun, July-Sep, Oct-Dec

Tabla 4 Categorización de compradores y beneficios que obtienen en función de su inversión y frecuencia de compra



Figura 13 Instalación de luminarias importadas desde China en México

Conclusiones

Importar productos de China no es una tarea sencilla puesto que como se ha visto requiere de planeación, negociación y supervisión, de modo que la inversión por la mercancía importada sea la más baja proyectada y pueda comercializarse al mejor precio.

Es importante contar desde un inicio con el capital que cubrirá el costo de fabricación EXW y traslado, así como maniobras de puerto a puerto, impuestos aduanales y pago de servicios de validación y liberación por parte de las agencias aduanales, además de contar con el certificado de importador.

El grave error cometido por los importadores novatos es que no consideran los gastos que implican todos los trámites al acceder a México y sólo visualizan el costo EXW, traslado y el impuesto por importación, lo que a primera vista resulta sumamente atractivo, no obstante, se trata de un autoengaño por desconocimiento que en el mejor de los casos mermará su ganancia y en el peor podría hacerles perder su mercancía y en consecuencia su inversión.

Es indispensable tener en mente que una importación exitosa se lleva a cabo cuando la inversión total es menor al doble del costo EXW. Conforme el nuevo importador vaya realizando las importaciones, podrá identificar a los proveedores (agencias y transportistas) más confiables en tiempo y costos, además, habrá un involucramiento mayor con la normativa de importación y otras situaciones que le darán experiencia y habilidad.

Se recomienda ampliamente que el nuevo importador se capacite en temas de importación y comercio exterior, así como en tópicos tecnológicos y culturales.

El realizar un excelente proceso de importación, no garantiza venta exitosa de los bienes en México, puesto que eso dependerá más del estudio de mercado y la visión del empresario.

Referencias

http://www.forbes.com.mx/4-errores-al-importar-desde-china/#gs.jHHp3_w

<https://prezi.com/l7w8sxx1volo/importacion-lampara-led/>

<http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria>

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE.pdf>

<http://zamoraju.wixsite.com/led-light>