

GUÍA PRÁCTICA PARA EMPRENDEDORES

Importa de China con éxito

Los 8 pasos que he enseñado durante 17 años a miles de emprendedores

24 años de experiencia importando de China

César Mendieta

Economista · Importador · Operador logístico

cesarmendieta.com

WhatsApp +51 994 500 160

QUIÉN TE ACOMPAÑA EN ESTE CAMINO

César Mendieta

Llevo 24 años importando de China. He ganado, he perdido, he aprendido y, sobre todo, he enseñado. Esta guía resume lo que me hubiera gustado saber el día que hice mi primera importación.

24
años importando de China

17
años formando emprendedores

10
ciudades chinas visitadas en ferias y fábricas

Soy **economista** de profesión e **importador desde hace 24 años**. Fundé INPECHI, con la que capacité a emprendedores a nivel nacional, y hoy soy **operador logístico**: acompaño a mis clientes desde la búsqueda del proveedor hasta que la mercadería llega a su almacén.

Soy **gerente de 1688 Corporation SAC** y **Gerente de Importación y Análisis de Mercado en Impulso Informático**. Cada año participo en la **Feria de Cantón** y en ferias de diversas provincias de China.

He caminado por fábricas, showrooms y ferias en **Hong Kong, Shenzhen, Dongguan, Foshan, Guangzhou, Zhuhai, Ningbo, Anji, Shanghái y Pekín**. He negociado en salas de reuniones y en cafeterías, con traductor y sin él. Todo lo que leerás aquí lo he vivido.

Mi mapa de China

Ciudades donde he visitado fábricas, proveedores y ferias





CONTENIDO

Contenido

- Carta a quien sueña con importar 4
- Tres verdades que nadie te dice 5
- Los 8 pasos de un vistazo 6

01 **Define tu producto** 7
Nadie puede vender bien lo que no conoce

02 **Elige a tus agentes** 11
Nadie importa solo: arma tu equipo

03 **Investiga tu mercado** 15
Tu competencia ya te está dando las respuestas

04 **Analiza tus costos** 19
El precio FOB no es tu costo

05 **Encuentra a tu proveedor** 24
Mis 5 pasos para elegir bien y comprar seguro

06 **Entiende su cultura comercial** 28
Negociar con China es también entender a China

07 **Domina los documentos** 32
Un papel mal hecho puede detener un barco

08 **Vende tu producto** 36
La importación termina cuando cobras, no cuando llega la carga

- Ahora te toca a ti 40
- ¿Quieres que te acompañe en tu importación? 41
- Glosario rápido del importador 42

Esta guía tiene fines educativos. Las tasas, normas y requisitos pueden cambiar; confirma siempre tu caso con tu agente de aduanas antes de importar. Los casos prácticos son ilustrativos.

Carta a quien sueña con importar

Todavía recuerdo la noche antes de mi primera importación. No dormí. Había puesto en una transferencia bancaria casi todo lo que tenía, a un proveedor que estaba a 17 mil kilómetros, en un país cuyo idioma no hablaba, con una cultura que no entendía. Solo tenía una foto, una proforma y una promesa.

Esa carga llegó. Pero no como yo esperaba. Hubo cajas golpeadas, costos que no había calculado y días de angustia en el puerto. Ese día entendí algo que cambió mi vida: ***importar no es suerte, es método.***

Si tienes esta guía en tus manos es porque algo dentro de ti dice que puedes más. Que no quieres seguir comprando caro a un intermediario. Que quieres tu propio producto, tu propia marca, tu propio negocio. Y te digo con la experiencia de 24 años: ***sí se puede.*** *Lo he visto cientos de veces. Emprendedores que empezaron con una caja de muestras y hoy traen contenedores completos.*

Pero también he visto lo contrario. Personas que perdieron los ahorros de su vida por confiar en una página web bonita, por elegir el flete más barato o por no saber que su producto necesitaba un permiso. Esas historias me duelen, y son la razón por la que escribí esta guía.

Aquí no encontrarás fórmulas mágicas. Encontrarás ***los 8 pasos que he enseñado durante 17 años****, explicados con palabras simples, con diagramas, con casos reales del día a día y con los errores que nadie te cuenta. Léela con calma, con un lápiz en la mano. Y cuando termines, ya no serás la misma persona que la empezó.*

Bienvenido a tu nueva etapa como importador.

César Mendieta

Economista · Importador · Operador logístico



ANTES DE EMPEZAR

Tres verdades que nadie te dice



Importar no es lo mismo que comprar por internet

Comprar en una app es elegir, pagar y esperar. Importar es una operación de comercio internacional: hay un proveedor que fabrica, un barco que cruza el océano, una aduana que revisa, impuestos que pagar y documentos que deben estar perfectos. Si lo tratas como una compra más, el sistema te lo cobrará.



Importar no es un juego: está de por medio tu dinero

Detrás de cada importación hay ahorros, préstamos, sueños y a veces la economía de una familia entera. Por eso cada decisión, desde el producto hasta el proveedor, merece análisis, números y respaldo. El entusiasmo es el motor; el método es el freno que evita que te estrelles.



No confíes en un proveedor solo por una página web

En internet cualquiera puede parecer una fábrica gigante. Fotos de catálogo, certificados copiados, oficinas alquiladas por horas. La confianza se construye verificando: licencia de negocio, auditoría, muestras, videollamadas, inspección. Un proveedor serio nunca se molesta porque lo verifiques.

TU HOJA DE RUTA

Los 8 pasos de un vistazo



CAPÍTULO 1 · PASO 1

Define tu producto

Nadie puede vender bien lo que no conoce



> *El primer contenedor no se gana en China. Se gana el día que conoces tu producto mejor que tu proveedor.*
>
> — César Mendieta



Muchos emprendedores llegan a mi oficina con la misma frase: *"César, quiero importar algo que se venda"*. Y yo siempre respondo con una pregunta: **¿qué tan bien conoces lo que quieres traer?** Porque el producto es la piedra angular de toda tu importación. De él dependen el proveedor, el costo, los impuestos, los permisos, el transporte y hasta la forma en que lo vas a vender.

Definir tu producto no es elegir algo "bonito" en Alibaba. Es convertirte en un experto. Es saber qué pide tu cliente, de qué está hecho, qué normas debe cumplir en tu país y cuánto pagará de impuestos al llegar.

1. Conoce sus características

Empieza por lo que tu cliente ve y siente: tamaño, peso, color, capacidad, potencia, duración, acabado. Escribe una **ficha técnica** con todo eso. Esa ficha será tu mejor herramienta para pedir cotizaciones comparables y para reclamar si algo llega distinto.

- **Uso:** ¿para qué sirve y quién lo usa?
- **Medidas y peso:** del producto y de la caja (esto define tu flete).
- **Variantes:** colores, tallas, modelos. Más variantes = más complejidad.
- **Calidad esperada:** ¿producto económico, intermedio o premium?

2. Conoce su composición

¿Es de plástico ABS o PP? ¿Algodón o poliéster? ¿Acero inoxidable 304 o 201? La composición cambia todo: el precio, la durabilidad, la clasificación arancelaria y los permisos. Dos productos que parecen idénticos pueden tener una diferencia de 30% en precio solo por el material.

> **Ejemplo rápido**
> Un termo de "acero inoxidable" puede ser de acero 304 (apto para alimentos) o de acero 201 (más barato, puede oxidarse). Si no lo especificas, el proveedor elegirá por ti... y casi siempre elegirá el más barato.

3. Conoce las regulaciones

Hay productos que no pueden entrar a tu país sin un permiso previo, un registro o una certificación. En el Perú, por ejemplo, intervienen entidades como **DIGESA** (alimentos, juguetes y útiles escolares), **DIGEMID** (cosméticos y dispositivos médicos), el **MTC** (equipos de telecomunicaciones, como audífonos bluetooth o radios), **SENASA** (productos de origen vegetal o animal) y **SUCAMEC** (armas y pirotecnia). Si tu producto lo necesita y no lo tramitas, tu carga puede quedarse retenida en el puerto, pagando almacenaje cada día.

4. Conoce su partida arancelaria y sus aranceles

Cada producto tiene un código internacional llamado **partida arancelaria** (Sistema Armonizado). Ese código define cuánto pagas de arancel y qué permisos necesitas. En el Perú, el arancel ad valorem puede ser de 0%, 6% u 11% sobre el valor CIF, más el IGV e IPM (18%) y, en algunos casos, el ISC o derechos antidumping.

Aquí viene una gran noticia: gracias al **Tratado de Libre Comercio Perú–China**, muchos productos chinos pueden ingresar con arancel preferencial, incluso 0%, si presentas el **certificado de origen**. Conocer tu partida antes de comprar puede ahorrarte miles de dólares.

DIAGRAMA 1.1



Los 6 frentes que debes dominar de tu producto antes de pedir una sola cotización.

CASO PRÁCTICO
Rosa y los audífonos que no podían salir del puerto

Rosa vendía accesorios de celular por redes sociales. Vio que los audífonos bluetooth se vendían muy bien y encontró un proveedor con un precio increíble. Compró 1,000 unidades sin preguntar nada más.

Cuando la carga llegó al Callao, la aduana le pidió la **homologación del MTC**. Rosa no sabía que existía. Tramitarla tomó semanas, y mientras tanto el almacén cobraba cada día. Al final, su margen se redujo a la mitad.

La lección: Antes de comprar, pregunta: ¿qué partida tiene mi producto?, ¿qué permisos necesita?, ¿qué arancel paga? Diez minutos de investigación pueden evitarte semanas de angustia.

Caso ilustrativo basado en situaciones frecuentes. Nombres y cifras referenciales.

Errores que cuestan caro

- ✗ Elegir un producto solo porque “está de moda” sin entenderlo.
- ✗ No especificar materiales, medidas ni acabados en la cotización.
- ✗ Descubrir los permisos cuando la carga ya está en el puerto.
- ✗ Calcular impuestos con una partida arancelaria equivocada.

Antes de pasar al siguiente paso

- ☐ Tengo la ficha técnica completa de mi producto.
- ☐ Conozco su composición y la calidad que necesito.
- ☐ Identifiqué su partida arancelaria y su arancel.
- ☐ Sé si necesita permisos, registros o certificaciones.
- ☐ Sé si puedo usar el TLC Perú–China con certificado de origen.

Consejo de César

Pide siempre una muestra antes de la compra grande. Tócala, pruébala, rómpela si es necesario. La muestra es la inversión más barata de toda tu importación.

— César Mendieta

CAPÍTULO 2 · PASO 2

Elige a tus agentes

Nadie importa solo: arma tu equipo



> *Un buen agente cuesta. Un mal agente cuesta el doble.*
>
> — César Mendieta



Imagina que tu importación es un partido de fútbol. Tú eres el capitán, pero necesitas un equipo: alguien que lleve la carga por el mar, alguien que la proteja, alguien que hable con la aduana y alguien que la lleve hasta tu puerta. Si uno falla, pierde todo el equipo.

En mis 24 años he visto que **la mayoría de los problemas no ocurren en China, sino en la logística**: fletes mal cotizados, documentos incompletos, cargas sin seguro, demoras en el puerto. Por eso este paso va antes de buscar al proveedor.

Agente de carga (freight forwarder)

Es quien organiza el transporte internacional: reserva el espacio en el barco o avión, coordina el recojo en China y te emite el documento de transporte. Pídele que te explique qué incluye su tarifa: flete, recargos, gastos en origen y en destino. **Una tarifa barata con muchos "extras" escondidos sale cara.**

Agente de aduanas

Es el profesional autorizado que nacionaliza tu mercadería: clasifica tu producto, calcula y paga los tributos, presenta la declaración y gestiona el levante. En el Perú, para importaciones comerciales de cierto monto, su participación es obligatoria. Un buen agente de aduanas te asesora **antes** de comprar, no cuando ya hay problemas.

Seguro de carga

El mar es impredecible. Contenedores que caen por la borda, cargas mojadas, golpes, robos. El seguro cuesta un pequeño porcentaje del valor de tu mercadería y puede salvar tu negocio. Asegura siempre, y lee qué cubre la póliza.

Logística en destino y transporte local

Cuando el contenedor llega, alguien debe retirarlo del puerto, llevarlo al almacén, descargarlo y distribuirlo. Coordina esto con anticipación: cada día de demora en el puerto genera costos de almacenaje y de sobreestadía del contenedor.

DIAGRAMA 2.1



Tu equipo de importación: cada agente cumple un rol en el viaje de tu mercadería.

¿Uno o varios proveedores logísticos?
Puedes contratar a cada agente por separado o trabajar con un **operador logístico integral** que coordine todo: carga, aduanas, seguro, almacén y transporte. La ventaja es que tienes un solo responsable y nadie se "lava las manos" cuando algo sale mal.

Cómo elegir a tus agentes

- Pide al menos tres cotizaciones y compáralas línea por línea.
- Verifica experiencia, referencias y que estén formalmente autorizados.
- Pregunta cómo te informarán del estado de tu carga.
- Prefiere al que te explica, no al que solo te vende.

CASO PRÁCTICO
Jorge y el flete "más barato del mercado"

Jorge eligió al agente de carga con la tarifa más baja. No preguntó por los gastos en destino. Cuando su carga llegó, recibió una factura con recargos que no había visto: manipuleo, documentación, desconsolidación.

Además, el agente no coordinó a tiempo con el agente de aduanas y la carga pasó 12 días en el almacén del puerto. El "ahorro" de 200 dólares en el flete terminó costándole más de 900.

La lección: No compares tarifas, compara el costo total puerta a puerta. Y asegúrate de que tus agentes se comuniquen entre ellos.

Caso ilustrativo basado en situaciones frecuentes. Nombres y cifras referenciales.

Errores que cuestan caro

- ✗ Elegir al agente solo por precio.
- ✗ No asegurar la carga “para ahorrar”.
- ✗ Contratar al agente de aduanas cuando la carga ya llegó.
- ✗ No tener claro quién retira y transporta la carga en destino.

Antes de pasar al siguiente paso

- ☐ Tengo un agente de carga con tarifa total clara.
- ☐ Tengo un agente de aduanas que revisó mi producto antes de comprar.
- ☐ Mi carga estará asegurada.
- ☐ Sé quién retira, almacena y transporta mi mercadería.



Consejo de César

Antes de cerrar con un proveedor, envía la ficha de tu producto a tu agente de aduanas. Que te confirme la partida, los tributos y los permisos. Ese correo te puede ahorrar un dolor de cabeza enorme.

— César Mendieta

CAPÍTULO 3 · PASO 3

Investiga tu mercado

Tu competencia ya te está dando las respuestas



> *No importes lo que te gusta a ti. Importa lo que tu mercado está dispuesto a comprar.*
>
> — César Mendieta



Aquí es donde muchos emprendedores se saltan un paso y lo pagan caro. Se enamoran de un producto, lo compran en cantidad y recién después preguntan: *"¿y ahora a quién se lo vendo?"*. La investigación de mercado es tu seguro contra la mercadería que se queda durmiendo en el almacén.

Conoce a tus competidores

Sal a la calle y a internet como si fueras un cliente. ¿Quién vende tu producto? ¿A qué precio? ¿Qué calidad ofrece? ¿Cómo lo presenta? ¿Qué dicen sus clientes en los comentarios? Toma fotos, anota precios y arma una tabla. Tus competidores son la mejor escuela gratuita que existe.

- **¿Qué productos traen?** Modelos, calidades, empaques.
- **¿A qué precio venden?** Al por mayor y al por menor.
- **¿Dónde venden?** Tiendas, mercados, marketplaces, redes.
- **¿Qué quejas tienen sus clientes?** Ahí está tu oportunidad.

Canal formal e informal

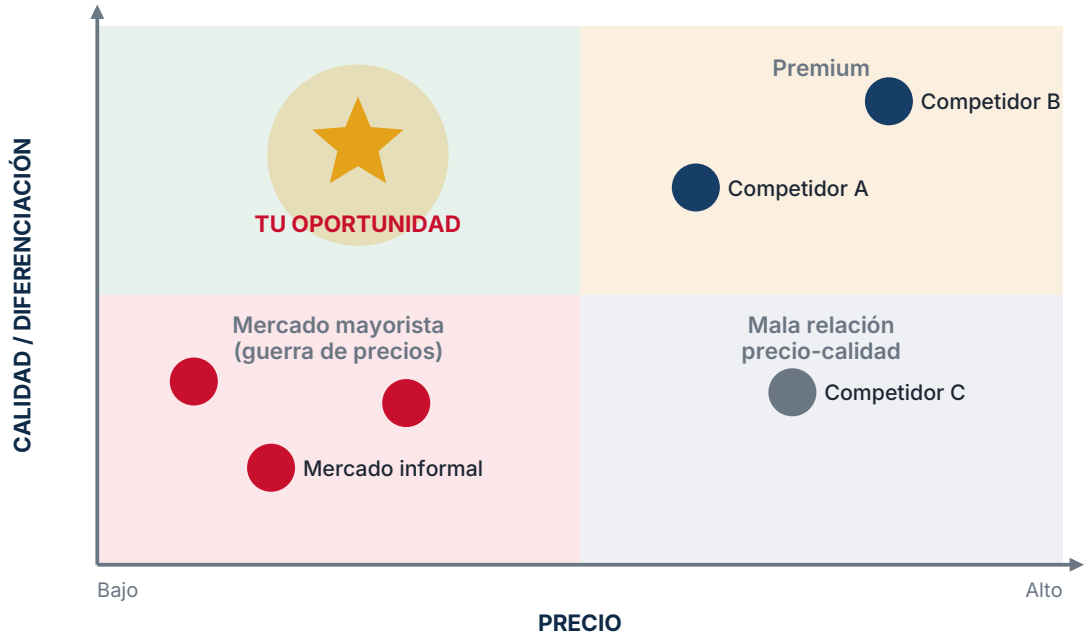
En nuestros países conviven dos mundos. El **canal formal**: tiendas por departamento, cadenas, distribuidores con factura, marketplaces. Y el **canal informal**: grandes mercados mayoristas como Mesa Redonda o Gamarra en Lima, donde se mueve un volumen enorme a precios muy bajos. Debes saber en cuál vas a competir, porque los precios, los márgenes y las exigencias son muy distintos.

> **Cuidado con competir solo por precio**
> Si tu producto es idéntico al que ya se vende en el mercado mayorista, la única forma de ganar es ser más barato, y esa es una guerra difícil. Busca diferenciarte: mejor calidad, diseño, marca propia, empaque, garantía o servicio.

Encuentra tu oportunidad

Las oportunidades aparecen donde hay una necesidad mal atendida: un producto que nadie trae con buena calidad, un segmento que nadie atiende, una temporada que se puede anticipar (campaña escolar, Día de la Madre, Navidad), una tendencia que recién empieza. Usa herramientas como Google Trends, los marketplaces y las redes sociales para medir el interés.

DIAGRAMA 3.1



Mapa de competencia: ubica a tus competidores y encuentra el espacio que nadie ocupa.

CASO PRÁCTICO
Lucía y las mochilas que nadie estaba ofreciendo

Lucía quería importar mochilas escolares. Recorrió los mercados mayoristas y vio cientos de mochilas genéricas a precios muy bajos. Competir ahí era imposible.

Pero en las redes sociales encontró algo: muchas mamás buscaban mochilas ergonómicas, con espaldar acolchado y diseños modernos, y no las encontraban a buen precio. Lucía desarrolló su propio diseño con un proveedor, puso su marca y lanzó la preventa dos meses antes de la campaña escolar. Vendió más de la mitad antes de que llegara el contenedor.

La lección: No pelees en el océano rojo de los precios bajos. Escucha a tus clientes y encuentra el problema que nadie está resolviendo.

Caso ilustrativo basado en situaciones frecuentes. Nombres y cifras referenciales.

Errores que cuestan caro

- ✗ Comprar sin haber validado que hay demanda.
- ✗ No conocer el precio al que vende la competencia.
- ✗ Ignorar el canal informal y su efecto en los precios.
- ✗ Llegar tarde a la temporada de venta.

Antes de pasar al siguiente paso

- ☐ Identifiqué al menos 5 competidores y sus precios.
- ☐ Sé en qué canal voy a vender (formal, informal o ambos).
- ☐ Tengo clara mi diferencia frente a la competencia.
- ☐ Conozco la temporada ideal para vender mi producto.



Consejo de César

Antes de importar 1,000 unidades, valida con poco. Publica fotos de la muestra, haz una preventa o pregunta a tus clientes. El mercado siempre te dice la verdad si sabes escucharlo.

— César Mendieta

CAPÍTULO 4 · PASO 4

Analiza tus costos

El precio FOB no es tu costo



> *Los números no mienten. Las ilusiones, sí.*
>
> — César Mendieta



Este es el capítulo que separa a los importadores que ganan dinero de los que solo mueven mercadería. Porque el precio que te da el proveedor es solo el punto de partida. Entre la fábrica en China y el estante de tu tienda, tu producto acumula fletes, seguros, impuestos, gastos portuarios, almacenaje y transporte.

Prepara tu plan de inversión

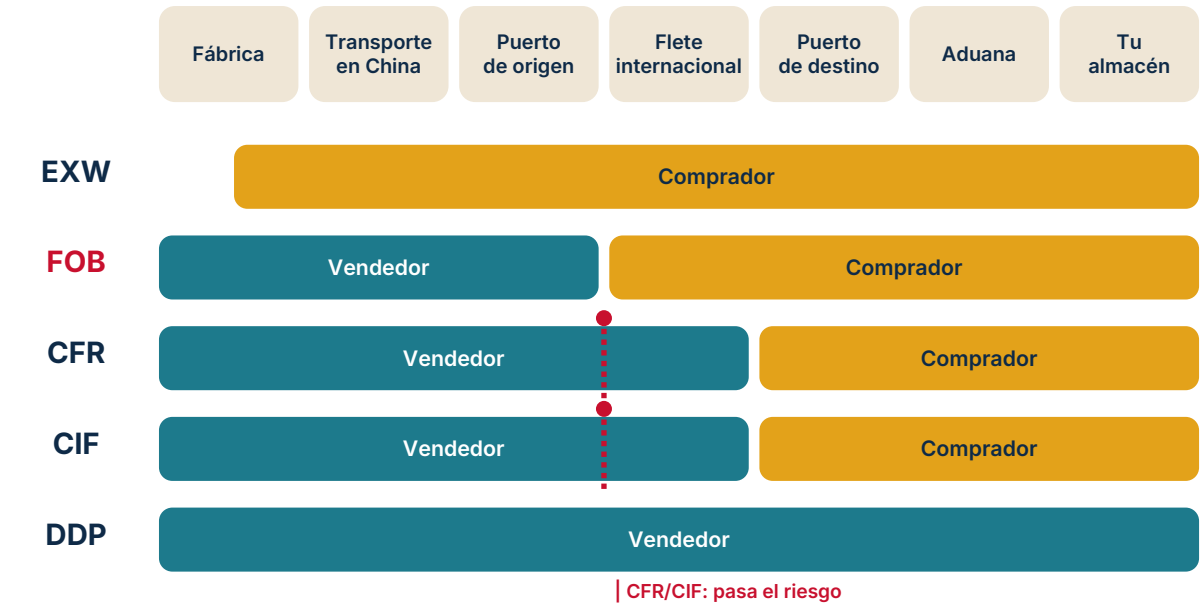
Antes de transferir un solo dólar, responde tres preguntas: **¿cuánto voy a invertir en total?**, **¿cuánto me costará cada unidad puesta en mi almacén?** y **¿a qué precio la puedo vender con un margen sano?** Si no puedes responderlas con números, todavía no estás listo para importar.

Entiende los Incoterms

Los **Incoterms** son reglas internacionales que definen hasta dónde llega la responsabilidad del vendedor y desde dónde empieza la tuya: quién paga el flete, quién asegura y en qué punto pasa el riesgo. Los más usados con China son:

- **EXW (En fábrica):** recoges en la puerta de la fábrica. Tú asumes casi todo.
- **FOB (Libre a bordo):** el proveedor entrega la carga en el barco en el puerto chino. El más recomendado para empezar.
- **CFR / CIF:** el proveedor paga el flete (y en CIF también el seguro) hasta tu puerto, pero el riesgo pasa a ti cuando la carga sube al barco.
- **DDP (Entregado con derechos pagados):** el vendedor entrega en tu puerta con impuestos pagados. Cómodo, pero pierdes control y suele ser más caro.

DIAGRAMA 4.1



Incoterms: hasta dónde llega el vendedor y desde dónde empiezas tú.

¿Contenedor completo o carga consolidada?

Si tu carga es pequeña, compartes un contenedor con otros importadores: es la **carga consolidada (LCL)** y pagas por metro cúbico. Si tu carga es grande, contratas un **contenedor completo (FCL)** para ti solo. Como referencia, cuando tu carga supera los 15 metros cúbicos, conviene cotizar un

contenedor de 20 pies y comparar.

Tipo de contenedor	Capacidad útil aprox.	Ideal para
20' estándar (Dry)	≈ 28 m³	Cargas pesadas o medianas
40' estándar	≈ 58 m³	Cargas voluminosas
40' High Cube	≈ 68 m³	Carga liviana y voluminosa
Refrigerado (Reefer)	20' o 40'	Productos que requieren frío
Open Top / Flat Rack	Especial	Maquinaria y cargas sobredimensionadas

Un ejemplo con números

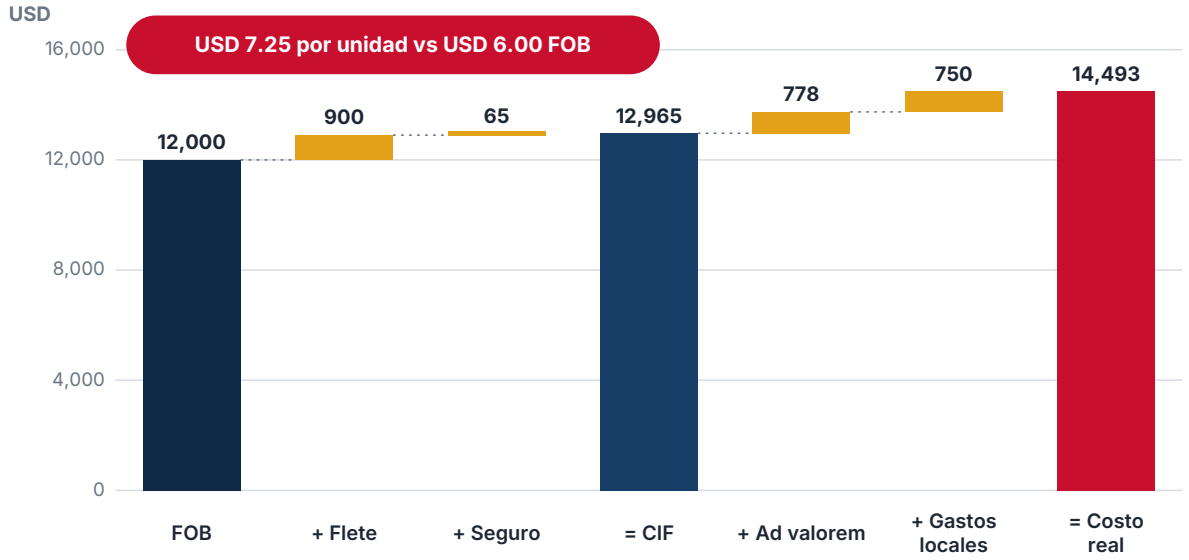
Veamos cómo se construye el costo real de 2,000 lámparas solares LED compradas a USD 6.00 FOB, enviadas en carga consolidada al Perú. Los valores son referenciales para que entiendas la lógica.

Concepto	Cálculo	USD
Valor FOB	2,000 × 6.00	12,000.00
Flete internacional (consolidado)	Cotización del agente	900.00
Seguro de carga	Póliza	65.00
Valor CIF	FOB + flete + seguro	**12,965.00**
Ad valorem (6%, sin TLC)	6% × CIF	777.90
IGV + IPM (18%)	18% × (CIF + ad valorem)	2,473.72
Percepción del IGV (3.5%)	3.5% × (CIF + tributos)	567.58
Gastos locales	Agente, almacén, transporte	750.00
Desembolso total		**17,534.20**

Si tu empresa está en el régimen general, el IGV y la percepción se recuperan como crédito fiscal. Entonces tu **costo real** es CIF + ad valorem + gastos locales = **USD 14,492.90**, es decir **USD 7.25 por lámpara**. Tu producto de 6 dólares en realidad te cuesta 21% más. Y si aplicas el TLC Perú–China con certificado de origen, el ad valorem podría bajar a 0%. ¿Ves por qué los números importan?

> **Ojo con la percepción del 10%**
> Si es tu primera importación, la SUNAT aplica una percepción del IGV del 10% en vez del 3.5%. Es recuperable, pero necesitas tener ese dinero disponible al momento del despacho. Inclúyelo en tu plan de inversión.

DIAGRAMA 4.2



IGV y percepción no se incluyen: son crédito fiscal recuperable

Cómo crece tu costo desde el precio FOB hasta tu almacén (valores del ejemplo).

Analiza los costos de tu competencia

Con esta misma lógica puedes estimar cuánto le cuesta a tu competencia el producto que vende. Si su precio de venta es menor que tu costo, algo está pasando: compra más volumen, tiene otro proveedor, otra calidad... o no está declarando bien. Saberlo te ayuda a decidir si entras a esa batalla o buscas otro camino.

CASO PRÁCTICO
Carlos y la pregunta del millón: ¿contenedor o consolidado?

Carlos iba a importar sillas plegables para eventos: unos 14 metros cúbicos. Su primera idea fue enviarlas consolidadas. Le pedí que cotizara también un contenedor de 20 pies.

La diferencia en flete era pequeña, pero en el contenedor completo cabían casi el doble de sillas. Al dividir el costo logístico entre más unidades, su costo por silla bajó notablemente y su margen mejoró. Decidió completar el contenedor con dos modelos más.

La lección: Cotiza siempre ambas opciones. A veces llenar un contenedor sale más barato por unidad que enviar poca carga consolidada.

Caso ilustrativo basado en situaciones frecuentes. Nombres y cifras referenciales.

Errores que cuestan caro

- ✗ Calcular el margen con el precio FOB.
- ✗ Olvidar los gastos en destino y el almacenaje.
- ✗ No reservar dinero para la percepción y los imprevistos.
- ✗ Elegir un Incoterm sin entender dónde pasa el riesgo.

Antes de pasar al siguiente paso

- ☐ Tengo mi costo unitario puesto en almacén.
- ☐ Sé cuánto necesito en total, incluidos tributos e imprevistos.
- ☐ Elegí el Incoterm adecuado (idealmente FOB).
- ☐ Comparé consolidado frente a contenedor completo.
- ☐ Mi precio de venta deja un margen sano frente a la competencia.



Consejo de César

Agrega siempre un 10% de colchón para imprevistos. En comercio exterior siempre aparece algo: un recargo, un tipo de cambio, un día más de almacén. El que planifica el imprevisto, duerme tranquilo.

— César Mendieta

CAPÍTULO 5 · PASO 5

Encuentra a tu proveedor

Mis 5 pasos para elegir bien y comprar seguro



> *Un proveedor serio nunca se ofende porque lo verifiques. El que se ofende, ya te dio la respuesta.*
>
> — César Mendieta



Este es el paso que todos quieren hacer primero, y por eso lo he puesto en el quinto lugar. Cuando ya conoces tu producto, tienes a tus agentes, entiendes tu mercado y dominas tus números, recién estás listo para sentarte frente a un proveedor chino. Y entonces la conversación cambia: ya no eres un principiante, eres un comprador que sabe lo que quiere.

En 24 años he desarrollado un método de **5 pasos** para encontrar y asegurar al proveedor correcto:



Mi método de 5 pasos para el proveedor: cada escalón te acerca a una compra segura.

Paso 1 · Búsqueda

Hay muchos caminos: plataformas como **Alibaba, 1688, Made-in-China o Global Sources**, ferias como la **Feria de Cantón**, las ferias especializadas de cada provincia y, por supuesto, un agente de confianza en China. Mi recomendación: arma una lista de 8 a 10 proveedores potenciales. Nunca te enamores del primero.

Paso 2 · Evaluación

Aquí separas a los serios de los improvisados. Pide su **licencia de negocio** (business license) y verifica que el nombre coincida con el de la cuenta bancaria. Pregunta cuántos años tienen, qué capacidad de producción, a qué países exportan y qué certificaciones poseen. Pide una **videollamada** recorriendo la fábrica y solicita **muestras**. Recuerda: en internet todos parecen fábricas.

Paso 3 · Negociación

Negociar no es solo pedir descuento. Es acordar precio, cantidad mínima (MOQ), calidad, empaque, plazo de producción, forma de pago y qué pasa si algo sale mal. Una forma de pago habitual es **30% de adelanto y 70% antes del embarque** o contra la copia del documento de transporte. Desconfía de quien exige el 100% por adelantado en una primera compra.

Paso 4 · Cierre

Todo lo que conversaste debe quedar por escrito en una **proforma o contrato detallado**: especificaciones técnicas, materiales, colores, empaque, etiquetas, plazo, Incoterm, forma de pago y penalidades por retraso o defectos. Lo que no está escrito, no existe.

Paso 5 · Candados de seguridad

Este es mi sello personal y lo que más protege tu dinero. Son controles que aplicas antes de que tu mercadería salga de China:

- **Auditoría de fábrica:** un inspector visita al proveedor y confirma que existe, que produce lo que dice y que tiene capacidad real.
- **Inspección pre-embarque:** antes del pago final, se revisa una muestra de tu producción terminada: cantidad, calidad, medidas, empaque y funcionamiento.
- **Supervisión de carga:** alguien de tu confianza verifica que se cargue en el contenedor exactamente lo que compraste, en buen estado y bien estibado.
- **Carta de crédito:** para montos grandes, el banco solo paga al proveedor cuando este presenta los documentos que acreditan el embarque según lo pactado.

¿Cuánto cuesta un candado?

Una inspección cuesta una fracción mínima del valor de tu compra. Ahora piensa cuánto perderías si recibes un contenedor con productos defectuosos que ya pagaste al 100%. Los candados no son un gasto: son el seguro de tus ahorros.

CASO PRÁCTICO
Patricia y la fábrica que no era fábrica

Patricia encontró un proveedor de utensilios de cocina con una web impecable: fotos de una planta enorme, certificados, cientos de empleados. Antes de pagar, siguió mi consejo y pidió una auditoría.

El resultado: era una trading de tres personas en una oficina alquilada. No era malo en sí, pero los precios “de fábrica” no eran tales. Encontró al fabricante real, compró 12% más barato y, en la inspección pre-embarque, detectó un 8% de piezas defectuosas que el proveedor tuvo que reponer antes de embarcar.

La lección: Las fotos convencen, las auditorías confirman. Verifica antes de pagar y revisa antes de embarcar.

Caso ilustrativo basado en situaciones frecuentes. Nombres y cifras referenciales.

Errores que cuestan caro

- ✗ Elegir al proveedor más barato sin evaluarlo.
- ✗ Pagar el 100% por adelantado en la primera compra.
- ✗ Cerrar el trato por chat sin una proforma detallada.
- ✗ Saltarse la inspección “porque el proveedor parecía serio”.

Antes de pasar al siguiente paso

- ☐ Tengo una lista corta de proveedores evaluados.
- ☐ Verifiqué su licencia de negocio y su cuenta bancaria.
- ☐ Recibí y aprobé muestras.
- ☐ Tengo una proforma detallada con especificaciones y penalidades.
- ☐ Programé auditoría, inspección y supervisión de carga.



Consejo de César

Nunca cambies la cuenta bancaria del proveedor porque te llegó un correo diciendo que “cambiaron de banco”. Es una de las estafas más comunes. Confirma siempre por videollamada o con tu agente en China.

— César Mendieta

CAPÍTULO 6 · PASO 6

Entiende su cultura comercial

Negociar con China es también entender a China

> *En China no solo se negocia un precio. Se construye una relación.*
>
> — César Mendieta



La primera vez que fui a la Feria de Cantón, cometí todos los errores posibles. Fui directo al precio, presioné demasiado, no entendí por qué el proveedor sonreía y decía “sí” a todo. Con los años aprendí que **entender la cultura china vale tanto como saber negociar**. Muchas veces vale más.

Relación y confianza (guanxi)

Para el empresario chino, la relación personal es la base del negocio. Una relación de confianza (guanxi) te dará mejores precios, prioridad en la producción y apoyo cuando algo sale mal. Saluda, interésate por la persona, cumple tus compromisos y piensa a largo plazo.

La “cara” (mianzi)

Hacer quedar mal a alguien en público es una ofensa grave. Si hay un problema, plantéalo con respeto y en privado. Y ten en cuenta que un “sí” no siempre significa “estoy de acuerdo”; a veces significa “te escuché”. Confirma todo por escrito.

Idioma y herramientas de comunicación

Muchos vendedores manejan un inglés básico. Usa frases cortas, claras y sin modismos. Apóyate en imágenes, dibujos y traductores. Las herramientas más usadas son **WeChat** (la más importante en China), el chat de **Alibaba** y el correo electrónico para formalizar acuerdos.

Horarios

China está 13 horas adelante de Lima. Cuando en Lima son las 8 de la noche, en China ya son las 9 de la mañana del día siguiente. Escribe al final de tu tarde para recibir respuesta en tu mañana.

DIAGRAMA 6.1



Reloj y calendario del importador: horarios y feriados chinos que afectan tu producción.

Feriados que debes tener en tu calendario

- **Año Nuevo Chino (enero o febrero):** el más importante. Muchas fábricas cierran 3 a 4 semanas entre la salida y el regreso de sus trabajadores. Haz tus pedidos con meses de anticipación.

- **Festival Qingming (abril)**, **Día del Trabajo (1 al 5 de mayo)** y **Festival del Bote de Dragón (junio)**.
- **Festival de Medio Otoño (septiembre)** y la **Semana Dorada (1 al 7 de octubre)**.
- La **Feria de Cantón** se realiza dos veces al año, en **abril y octubre**. Es la mejor vitrina para conocer proveedores en persona.

Tipos de proveedores

Tipo	Qué es	Ventaja	Cuidado
Fábrica	Produce directamente	Mejor precio y personalización	MOQ altos, menos variedad
Trading company	Intermediario que compra a fábricas	Variedad, buen servicio, MOQ flexibles	Precio un poco mayor
Mayorista	Vende stock disponible (ej. Yiwu)	Cantidades pequeñas, rapidez	Poca personalización
Agente de compras	Te representa en China	Verifica, negocia y supervisa	Elige uno de confianza

CASO PRÁCTICO
Miguel y el pedido que chocó con el Año Nuevo Chino

Miguel hizo un pedido a mediados de enero esperando recibirlo para abril. Nadie le advirtió del Año Nuevo Chino. La fábrica cerró casi un mes, los trabajadores tardaron en volver y la producción se retrasó seis semanas.

Su mercadería llegó cuando la temporada ya había pasado. Desde entonces, Miguel planifica su año con el calendario chino pegado en la pared.

La lección: En China, el calendario manda. Planifica tus pedidos considerando los feriados y la temporada alta de producción.

Caso ilustrativo basado en situaciones frecuentes. Nombres y cifras referenciales.

Errores que cuestan caro

- ✗ Presionar de forma agresiva o hacer quedar mal al proveedor.
- ✗ Tomar un “sí” como confirmación sin tenerlo por escrito.
- ✗ Ignorar el Año Nuevo Chino al planificar.
- ✗ Confundir una trading con una fábrica.

Antes de pasar al siguiente paso

- ☐ Tengo WeChat y sé cómo comunicarme por escrito con claridad.
- ☐ Conozco la diferencia horaria y los feriados chinos.
- ☐ Sé qué tipo de proveedor es el mío.
- ☐ Mis acuerdos importantes están confirmados por escrito.



Consejo de César

Si puedes, viaja a China al menos una vez. Ver una fábrica, compartir una cena con tu proveedor y caminar por la Feria de Cantón te dará una visión que ningún curso te puede dar.

— César Mendieta

CAPÍTULO 7 · PASO 7

Domina los documentos

Un papel mal hecho puede detener un barco



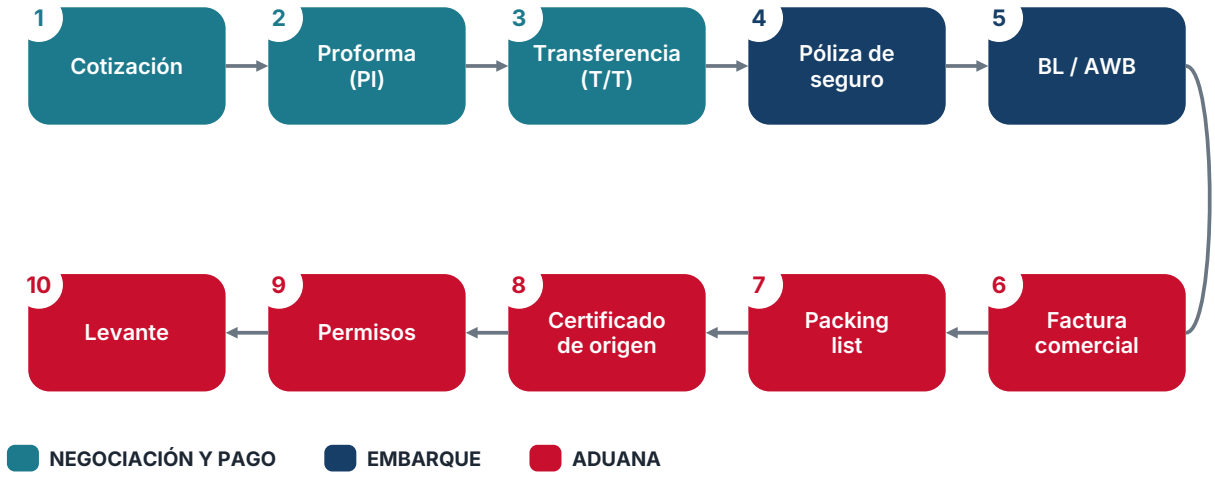
> *En comercio exterior, la mercadería viaja en barco… pero avanza con documentos.*
>
> — César Mendieta



Puedes tener el mejor producto, el mejor proveedor y el mejor precio, pero si un documento tiene un error, tu carga se detiene. Un nombre mal escrito, un valor que no coincide, una descripción incompleta. He visto contenedores parados semanas por detalles que se pudieron corregir con una revisión de cinco minutos.

Estos son los documentos principales, en el orden en que aparecen:

DIAGRAMA 7.1



La ruta documental de tu importación: de la cotización al levante.

1. Cotización

Es la oferta inicial del proveedor: producto, precio, cantidad, Incoterm y plazo. Te sirve para comparar. No es un compromiso.

2. Factura proforma (PI)

Es el documento que confirma la venta: especificaciones, cantidades, precio, condiciones de pago, datos bancarios del proveedor y plazo de entrega. Revísala línea por línea antes de pagar.

3. Transferencia bancaria

El pago al proveedor, normalmente por transferencia internacional (T/T). Verifica que el beneficiario coincida con la empresa de la proforma y guarda el comprobante (swift).

4. Póliza de seguro

El documento que acredita que tu carga está asegurada: qué cubre, por cuánto y desde dónde hasta dónde.

5. Documento de transporte: BL o AWB

El **Bill of Lading (BL)** en transporte marítimo o el **Air Waybill (AWB)** en aéreo. Prueba que la carga fue embarcada y, en el caso del BL, representa la propiedad de la mercadería. Sin él, no puedes retirar tu carga.

6. Factura comercial

El documento definitivo de la venta. Con él la aduana determina el valor de tu mercadería. Debe coincidir con la proforma, el packing list y lo que realmente llega.

7. Packing list (lista de empaque)

Detalla cómo viene empacada tu mercadería: número de cajas, contenido de cada una, pesos y medidas. La aduana y el almacén lo usan para verificar tu carga.

8. Certificado de origen

Acredita que el producto se fabricó en China. Es la llave para acceder a los beneficios del **TLC Perú–China** y pagar menos arancel. Pídelo al proveedor **antes** del embarque.

9. Permisos de internamiento

Si tu producto lo requiere (DIGESA, DIGEMID, MTC, SENASA, entre otros), estos permisos deben estar listos para que la aduana autorice el ingreso.

La regla de oro de los documentos
Nombre del importador, descripción del producto, cantidades, pesos y valores deben ser **idénticos** en todos los documentos. Pide al proveedor los borradores antes del embarque y que tu agente de aduanas los revise.

CASO PRÁCTICO
Andrés y el certificado que nunca pidió

Andrés importó mochilas desde China. Todo salió bien hasta que su agente de aduanas le preguntó por el certificado de origen. Andrés no lo había pedido y el proveedor ya había cerrado el embarque.

Resultado: pagó el arancel completo, cuando con el certificado pudo haber accedido a la preferencia del TLC. En su siguiente importación, lo primero que puso en la proforma fue: “incluir certificado de origen”.

La lección: Arma tu lista de documentos desde la negociación y exige al proveedor los borradores antes del embarque.

Caso ilustrativo basado en situaciones frecuentes. Nombres y cifras referenciales.

Errores que cuestan caro

- ✗ Pagar sin revisar la proforma línea por línea.
- ✗ Descripciones genéricas como “accesorios” o “muestras”.
- ✗ Valores distintos entre factura y packing list.
- ✗ Olvidar el certificado de origen o los permisos.

Antes de pasar al siguiente paso

- ☐ Tengo la lista completa de documentos que necesito.
- ☐ Revisé los borradores antes del embarque.
- ☐ Los datos coinciden en todos los documentos.
- ☐ Mi agente de aduanas validó la documentación.



Consejo de César

Crea una carpeta digital por cada importación con todos los documentos, correos y comprobantes. Te servirá para la aduana, para tu contador y para tu próxima compra.

— César Mendieta

CAPÍTULO 8 · PASO 8

Vende tu producto

La importación termina cuando cobras, no cuando llega la carga



> *Importar es un medio. Vender es el fin.*
>
> — César Mendieta



Este es el paso más emocionante y el más olvidado. Muchos emprendedores invierten toda su energía en traer el producto y, cuando el contenedor llega, recién se preguntan cómo lo van a vender. Y la mercadería parada es dinero dormido: ocupa espacio, pierde valor y no paga tus cuentas.

Mi consejo: **empieza a vender antes de que llegue la carga**. Tu plan comercial debe nacer el mismo día que eliges tu producto.

Prepara tu plan de comercialización

- **¿A quién le vendes?** Consumidor final, tiendas, mayoristas, empresas.
- **¿Cuál es tu propuesta de valor?** ¿Por qué te comprarían a ti?
- **¿Cuál es tu precio?** Por mayor, por menor y para distribuidores.
- **¿Cuánto vas a vender por mes?** Esto define tu flujo de caja y tu próxima importación.

Marketing online

Hoy tu vitrina más grande está en el celular de tus clientes. Usa **TikTok, Instagram y Facebook** para mostrar tu producto en uso; crea un catálogo en **WhatsApp Business**; vende en **marketplaces**; y si puedes, ten tu propia **tienda online**. El contenido que enseña y demuestra vende más que la publicidad que solo grita “oferta”.

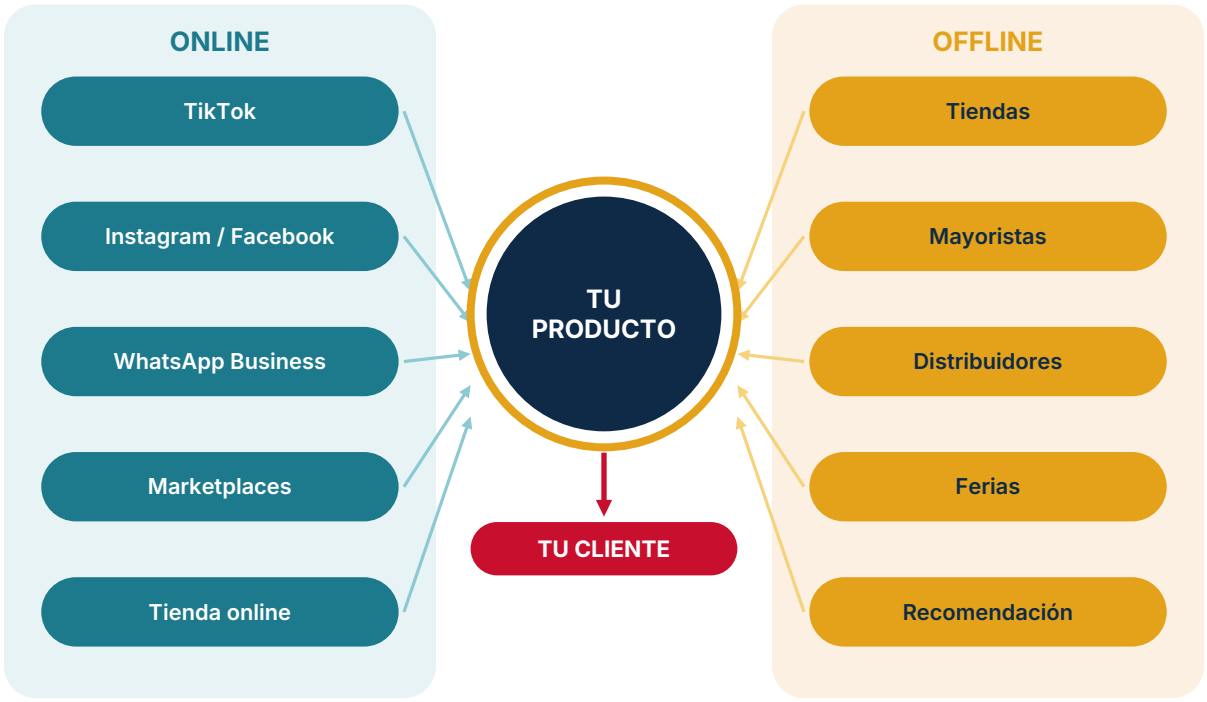
Marketing offline

No subestimes el mundo físico: ferias, exhibiciones, visitas a tiendas, alianzas con distribuidores, material impreso y, sobre todo, la recomendación de clientes satisfechos. En muchos rubros, una buena red de distribuidores vale más que mil seguidores.

Canales de distribución

Decide si vas a vender directo al consumidor, a través de tiendas, de mayoristas o de una combinación. Cada canal tiene márgenes distintos: el mayorista compra más pero paga menos; el consumidor final paga más pero compra de a poco. Lo ideal es construir varios canales para no depender de uno solo.

DIAGRAMA 8.1



Mapa de canales: online y offline trabajando juntos para vender tu importación.

La preventa: tu mejor aliada

Publica fotos y videos de la muestra, anuncia la fecha de llegada y ofrece un precio especial por reserva. La preventa valida tu producto, te da liquidez y te asegura ventas desde el primer día.

CASO PRÁCTICO
Sofía y el contenedor que llegó medio vendido

Sofía importó freidoras de aire. En vez de esperar a que llegara la carga, grabó videos con la muestra cocinando platos típicos, los publicó en TikTok e Instagram y abrió una lista de preventa por WhatsApp con un descuento por reserva.

También visitó tiendas de electrodomésticos de su ciudad con la muestra en mano. Cuando el contenedor llegó, ya tenía vendido el 40% y tres tiendas como distribuidoras. Su segunda importación la pagó con las ventas de la primera.

La lección: No esperes a que llegue la carga para vender. Construye la demanda mientras tu producto cruza el océano.

Caso ilustrativo basado en situaciones frecuentes. Nombres y cifras referenciales.

Errores que cuestan caro

- ✗ Pensar en las ventas recién cuando llega la mercadería.
- ✗ Depender de un solo canal o un solo cliente.
- ✗ Fijar precios sin conocer el costo real.
- ✗ No invertir en mostrar el producto (fotos, videos, demostraciones).

Antes de pasar al siguiente paso

- ☐ Tengo un plan de ventas con metas por mes.
- ☐ Definí mis precios por canal.
- ☐ Preparé contenido de mi producto para redes.
- ☐ Lancé una preventa antes de la llegada.
- ☐ Tengo al menos dos canales de venta activos.



Consejo de César

Tu primera importación es tu mejor escuela. Mide todo: cuánto vendiste, en cuánto tiempo, por qué canal. Esos números son el mapa de tu segunda importación, que siempre será mejor que la primera.

— César Mendieta

EL SIGUIENTE PASO ES TUYO

Ahora te toca a ti

Llegaste al final de esta guía, pero en realidad estás al comienzo de algo mucho más grande. Ya conoces los 8 pasos que he enseñado durante 17 años. Ya sabes que importar no es lo mismo que comprar por internet, que tu dinero merece respeto y que una página web no basta para confiar en nadie.

Quizás sientas emoción. Quizás un poco de miedo. Las dos cosas son buenas señales: la emoción te impulsa y el miedo te obliga a prepararte. Lo único que no te recomiendo es quedarte quieto.

Yo empecé solo, sin guía, aprendiendo a golpes. Tú no tienes por qué hacerlo así. Si quieres que tu primera importación, o la siguiente, sea segura, rentable y sin sobresaltos, aquí estoy para acompañarte.





EL SIGUIENTE PASO ES TUYO

¿Quieres que te acompañe en tu importación?

Asesoría paso a paso
Te acompaño desde la elección del producto hasta que la carga llega a tu negocio.

Búsqueda y verificación de proveedores
Con mi equipo en Shenzhen: auditoría de fábrica, inspección pre-embarque y supervisión de carga.

Logística integral
Carga, aduanas, seguro, almacén y transporte local, con un solo responsable.

César Mendieta
Economista · Importador · Operador logístico

WhatsApp
+51 994 500 160

Web
cesarmendieta.com

E-mail
mendieta.cesar@gmail.com

Escríbeme con la palabra **GUÍA** y conversemos sobre tu proyecto de importación.

GLOSARIO RÁPIDO DEL IMPORTADOR

Glosario rápido del importador

Ad valorem	Arancel que se calcula como un porcentaje del valor CIF de la mercadería.
BL / AWB	Documento de transporte marítimo (Bill of Lading) o aéreo (Air Waybill).
CIF	Costo + seguro + flete. Base sobre la que se calculan los tributos de importación en el Perú.
FCL / LCL	Contenedor completo (Full Container Load) / carga consolidada (Less than Container Load).
FOB	Incoterm en el que el vendedor entrega la carga a bordo del barco en el puerto de origen.
Incoterms	Reglas internacionales que definen responsabilidades, costos y riesgos entre vendedor y comprador.
Inspección pre-embarque	Control de calidad y cantidad de la producción antes del embarque y del pago final.
MOQ	Cantidad mínima de pedido que acepta el proveedor.
Partida arancelaria	Código que clasifica tu producto y define sus aranceles y permisos.
Percepción del IGV	Pago adelantado del IGV que cobra la SUNAT en la importación; es recuperable.
Proforma (PI)	Factura previa que confirma las condiciones de la venta antes del pago.
TLC	Tratado de Libre Comercio. El TLC Perú–China permite aranceles preferenciales con certificado de origen.

Esta guía tiene fines educativos. Las tasas, normas y requisitos pueden cambiar; confirma siempre tu caso con tu agente de aduanas antes de importar. Los casos prácticos son ilustrativos.

© 2026 César Mendieta · cesarmendieta.com