

Las 7 claves para importar desde China sin perder dinero.

Guía práctica para empresas que importan o
quieren importar a México



Introducción

Importar desde China se ha convertido en una estrategia clave para empresas que buscan ser más competitivas, diversificar proveedores y acceder a mejores costos de producción. Hoy en día, China es uno de los principales socios comerciales de México y una fuente importante de insumos, productos terminados y componentes para múltiples industrias.

Sin embargo, importar no es únicamente encontrar un proveedor y pagar una mercancía. Detrás de cada operación existen decisiones críticas que impactan directamente en los costos, los tiempos de entrega y la viabilidad del negocio. Muchas empresas inician el proceso con expectativas positivas y terminan enfrentando retrasos, multas, mercancía detenida o sobrecostos que no tenían contemplados.

Los errores más comunes suelen estar relacionados con una mala planeación, falta de información o desconocimiento de las regulaciones aplicables en México. En muchos casos, estos errores pudieron evitarse con asesoría adecuada desde el inicio.

Esta guía fue creada con un enfoque práctico y preventivo. El objetivo es brindarte una visión clara de los puntos clave que debes considerar antes de importar desde China, para que puedas tomar decisiones informadas y proteger tu inversión.

¿A quién va dirigida esta guía?

- Empresas que desean comenzar a importar desde China de forma segura
- PYMES que ya importan, pero han tenido retrasos, multas o sobrecostos
- Dueños de negocio, gerentes administrativos, responsables de compras y logística



Clave #1

Verifica al proveedor.

Uno de los errores más frecuentes al importar desde China es asumir que todos los proveedores que aparecen en plataformas digitales son confiables o fabricantes directos. En realidad, existen distintos tipos de proveedores: fabricantes, traders, agentes y empresas comerciales, cada uno con implicaciones diferentes en costos, control y riesgo.

Trabajar con un trader no es necesariamente negativo, pero es fundamental saber exactamente con quién estás negociando. No tener claridad sobre esto puede generar problemas como cambios en la calidad del producto, variaciones de precio de última hora o falta de responsabilidad ante incidencias.

Antes de avanzar con cualquier pago, es indispensable:

- Confirmar si el proveedor es fabricante o intermediario
- Solicitar documentos legales, licencias y registros comerciales
- Validar experiencia exportando a México o Latinoamérica
- Revisar referencias y operaciones previas
- Identificar señales de alerta como presión para pagar rápidamente, inconsistencias en la información o cambios frecuentes en las condiciones comerciales.



Tip Reach:

En operaciones de mayor volumen o productos críticos, realizar una auditoría de proveedor en origen puede reducir significativamente el riesgo de fraude o incumplimiento.

Clave #2

Define correctamente tu producto y su fracción arancelaria.

Las fracciones arancelarias son el lenguaje universal del comercio. Entenderlas es fundamental para calcular correctamente los impuestos de importación en México, cumplir con el IVA correspondiente y asegurar que tu inversión sea rentable. Las fracciones arancelarias son códigos numéricos estandarizados que identifican cada producto. Funcionan como el documento de identidad de una mercancía. Este sistema se basa en el Sistema Armonizado, utilizado por más de 200 países para facilitar la labor de cualquier agente de carga internacional.



En México, las fracciones arancelarias forman parte de la TIGIE (Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación) y se componen de ocho dígitos, a los que se suma el NICO (Número de Identificación Comercial) para mayor precisión. Esta clasificación es la que determina qué aranceles en México debes pagar y qué regulaciones no arancelarias debes cumplir para poder hacer la importación a territorio nacional.

La correcta definición del producto y su fracción arancelaria es uno de los pilares más importantes de cualquier importación. Esta clasificación determina los impuestos a pagar, las regulaciones aplicables, la necesidad de permisos y el cumplimiento de Normas Oficiales Mexicanas.

Errores comunes y cómo evitarlos

Los errores comunes de importación suelen derivar de una mala clasificación. Las multas pueden alcanzar hasta el 150% del valor de la mercancía, poniendo en riesgo tu permanencia en el padrón de importadores.

Una clasificación incorrecta puede tener consecuencias serias, como multas, rectificaciones, retrasos en el despacho aduanero o incluso la retención de la mercancía. Además, corregir un error una vez que la mercancía ya está en



Un error común es confiar únicamente en la fracción arancelaria sugerida por el proveedor en China. La clasificación debe realizarse conforme a la legislación mexicana y considerando las características técnicas reales del producto.

Contar con un análisis previo de la fracción arancelaria permite anticipar costos, tiempos y requisitos, evitando sorpresas durante el proceso.

Clave #3

Elige el Incoterm correcto

El Incoterm define claramente las responsabilidades del proveedor y del importador en cuanto a costos, riesgos y logística. Aunque FOB es uno de los más utilizados en operaciones con China, no siempre es el más conveniente.

Elegir un Incoterm sin analizar el tipo de carga, el volumen, el puerto de salida o la experiencia del importador puede generar costos inesperados y falta de control sobre la operación.

Algunos errores comunes incluyen:

- Usar FOB sin considerar costos locales en origen
- Asumir que el proveedor cubre gastos que en realidad no están incluidos
- No entender a partir de qué punto el riesgo se transfiere al importador

Seleccionar el Incoterm adecuado permite tener una visión clara del costo real desde el inicio y facilita una mejor planeación logística, te compartimos un resumen de estos:

EXW - Ex Works

El vendedor solo pone la mercancía a disposición en su planta. El comprador asume TODO: carga, transporte, exportación e importación.

- Máxima responsabilidad para el comprador.

FCA - Free Carrier

El vendedor entrega la mercancía al transportista designado por el comprador. El vendedor despacha exportación.

- Punto de transferencia temprano, pero más práctico que EXW.

CPT - Carriage Paid To

El vendedor paga el transporte hasta el destino acordado.

Riesgo se transfiere cuando entrega al transportista.

- Vendedor paga flete, comprador asume riesgo durante transporte.

CIP - Carriage and Insurance Paid To

Igual que CPT, pero el vendedor también contrata seguro.

- CPT + seguro incluido.

DAP — Delivered At Place

El vendedor entrega en el destino final, listo para descarga.

El comprador paga importación y descarga.

- Vendedor cubre casi todo el transporte.

DPU — Delivered at Place Unloaded

El vendedor entrega y descarga en destino.

- Máxima responsabilidad del vendedor en logística física.

DDP - Delivered Duty Paid

El vendedor cubre TODO: transporte, seguro, impuestos y aranceles.

- Máxima responsabilidad del vendedor.

Incoterms para transporte marítimo

FAS - Free Alongside Ship

El vendedor coloca la mercancía junto al buque en puerto de origen.

- Transferencia antes de subir al barco.

FOB - Free On Board

El vendedor carga la mercancía en el buque.

Riesgo se transfiere al subir a bordo.

- Muy usado en comercio marítimo tradicional.

CFR - Cost and Freight

El vendedor paga flete hasta destino.

Riesgo se transfiere al subir al barco.

- Vendedor paga transporte, comprador asume riesgo.

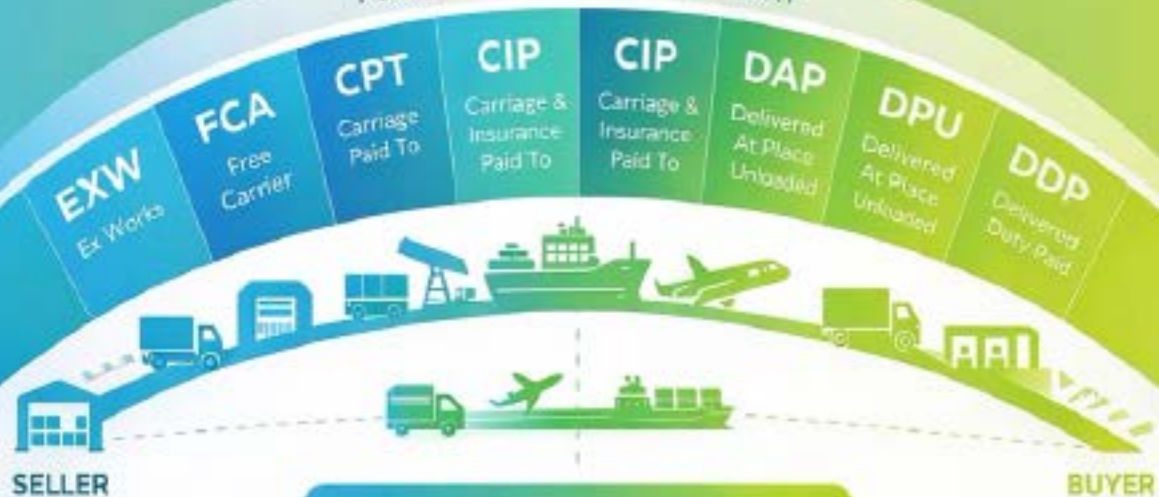
CIF - Cost, Insurance and Freight

Igual que CFR + seguro contratado por el vendedor.

- CFR con seguro incluido.

INCOTERMS® 2020

FOR ANY MODE OF TRANSPORT



SELLER

BUYER

TRANSFER OF RESPONSIBILITY >>

FAS Free Alongside Ship	FOB Free On Board	CFR Cost & Freight	CFR Cost & Freight	CFR Cost, Insurance & Freight	CIF Cost, Insurance & Freight
-----------------------------------	-----------------------------	------------------------------	------------------------------	---	---



SELLER



ReachMX
TRADE CONSULTING



BUYER

Clave #4

Considera todos los costos, no solo el flete.

Uno de los principales motivos por los que una importación termina siendo más costosa de lo esperado es la falta de visibilidad total de los costos involucrados. Muchas empresas solo consideran el precio del producto y el flete internacional, dejando fuera otros gastos relevantes.



Además del costo del producto y el transporte, una importación puede incluir:

- ***Gastos en origen***

Esto dependerá del incoterm acordado, puede ir desde gastos de flete local en origen, documentación, pago de exportación en origen, inspecciones de calidad, auditorías, moldes, entre otros.

- ***Flete internacional y seguros***

Costos adicionales de flete, revalidaciones, limpiezas, primas de seguros, cargos en destino por desconsolidación, etc.

- ***Impuestos, aranceles y contribuciones.***

Impuesto General de Importación, Cuotas compensatorias, cupos, precios estimados, derecho de trámite aduanero, IEPS, etc.

- ***Maniobras, almacenajes y demoras.***

Previos desycon, maniobras adicionales de carga y descarga, almacenajes en puerto, demoras con naviera, etc.

Contar con una estructura de costos clara desde el inicio permite evaluar correctamente la rentabilidad de la operación y tomar mejores decisiones comerciales.

Clave #5

Cumple con regulaciones y NOMs antes de embarcar

Las regulaciones no arancelarias son requisitos obligatorios que las mercancías deben cumplir para ingresar a México. A diferencia de los aranceles (impuestos), estas regulaciones se enfocan en **seguridad del consumidor, información comercial, salud pública y protección ambiental**.

En la práctica, muchas importaciones se retrasan porque el importador descubre estos requisitos **cuando la mercancía ya está en tránsito o en aduana**, lo que genera costos adicionales y tiempos muertos.

Las autoridades que supervisan estas regulaciones incluyen a la **Secretaría de Economía, el Servicio de Administración Tributaria y la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios**.

A continuación, se presentan las regulaciones no arancelarias más comunes, con énfasis en las NOMs de etiquetado que afectan a la mayoría de los importadores.

Normas Oficiales Mexicanas (NOMs) de etiquetado

Las NOMs de etiquetado establecen la información mínima que debe aparecer en los productos comercializados en México. Su objetivo es proteger al consumidor y garantizar transparencia de lo que se está adquiriendo

Un punto crítico es que **muchas NOMs pueden cumplirse mediante etiquetado en aduana**, pero esto requiere planeación previa.

Ejemplos de NOMs de etiquetado más comunes

NOM-050-SCFI — Información comercial general

Aplica a la mayoría de los productos de consumo, es de las más utilizadas.

Exige información como:

- Nombre del producto
- País de origen
- Datos del importador
- Instrucciones de uso
- Advertencias (cuando aplique)

NOM-004-SE — Productos textiles, prendas de vestir y accesorios

Aplica a:

- Ropa
- Telas
- Calzado textil
- Accesorios textiles

Requiere:

- Composición de fibras
- Instrucciones de cuidado
- Talla
- País de origen

NOM-015-SCFI — Juguetes

Aplica a juguetes y productos infantiles.

Incluye requisitos como:

- Advertencias de seguridad
- Edad recomendada
- Instrucciones de uso

NOM-024-SCFI — Productos electrónicos

Aplica a:

- Electrónicos
- Aparatos eléctricos
- Equipos tecnológicos

Exige:

- Información técnica
- Garantías
- Instrucciones en español

Regulaciones sanitarias

Productos que impactan la salud humana requieren autorización sanitaria ante la *Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios*.

Ejemplos:

- Cosméticos
- Suplementos alimenticios
- Dispositivos médicos
- Productos de higiene

Pueden requerir registros sanitarios, avisos de funcionamiento o permisos previos.

Permisos previos de importación

Algunos productos necesitan autorización de la Secretaría de Economía antes de su importación, donde información específica es requerida por medio de VUCEM, los tiempos de respuesta de la autoridad pueden ser muy tardados.

Aplica comúnmente a:

- Productos químicos
- Acero
- Textiles sensibles
- Productos sujetos a control especial

Certificaciones



Cuando se importan productos eléctricos o electrónicos a México, uno de los aspectos más críticos a considerar es el cumplimiento de **certificaciones de seguridad eléctrica**. Estas certificaciones no son opcionales: forman parte de las regulaciones no arancelarias obligatorias y su objetivo principal es proteger al consumidor contra riesgos como descargas eléctricas, sobrecalentamiento, incendios o fallas de funcionamiento.

A diferencia de las NOMs de etiquetado las certificaciones de seguridad eléctrica suelen requerir **evaluaciones técnicas previas**, pruebas de laboratorio y la emisión de certificados por organismos acreditados. Esto implica que deben planearse desde la etapa de compra con el proveedor.

Las certificaciones como la **NOM-001-SCFI** y la **NOM-003-SCFI** son especialmente relevantes para importadores de equipos eléctricos, electrónicos y tecnológicos. No cumplir con estos requisitos puede resultar en retenciones de mercancía, costos de almacenaje elevados y retrasos importantes en la entrega.

Por ello, entender el alcance de estas certificaciones y planificar su cumplimiento desde el inicio es una parte esencial de una importación exitosa.

NOM-003-SCFI — Seguridad de productos eléctricos

La NOM-003 regula la **seguridad de productos eléctricos** que se comercializan en México. Su objetivo principal es proteger al consumidor contra riesgos como descargas eléctricas, incendios o fallas de funcionamiento.

Aplica a una gran variedad de productos de uso doméstico y comercial que funcionan con energía eléctrica.

Productos que comúnmente caen en NOM-003:

- Electrodomésticos (licuadoras, cafeteras, ventiladores)
- Cargadores y adaptadores de corriente
- Lámparas y luminarias
- Herramientas eléctricas
- Equipos electrónicos de uso doméstico

Qué exige la NOM-003:

- Certificación de seguridad eléctrica por un organismo acreditado
- Pruebas de laboratorio
- Etiquetado con información técnica
- Instructivos en español
- Marcado de voltaje y advertencias

Esta NOM normalmente requiere certificación previa a la importación, no se resuelve solo con etiquetado en aduana. Si no se cumple, la mercancía puede ser retenida hasta demostrar certificación.

NOM-001-SCFI — Aparatos electrónicos y eléctricos (seguridad)

La NOM-001 es una de las normas más importantes para importadores de tecnología. Regula la seguridad de aparatos electrónicos y eléctricos conectados a la red eléctrica.

Aunque es similar a la **NOM-003**, suele aplicarse a equipos más complejos o de mayor potencia.

Productos comunes bajo NOM-001:

- Equipos de cómputo
- Pantallas y televisores
- Equipos audiovisuales
- Aparatos electrónicos industriales
- Equipos tecnológicos de consumo

Qué exige la NOM-001:

- Certificación obligatoria de seguridad
- Evaluación por laboratorio acreditado
- Cumplimiento de estándares técnicos
- Marcado permanente en el producto
- Documentación técnica del fabricante

La certificación puede tomar tiempo y debe planearse antes de embarcar la mercancía.

Uso de marca

El uso de marcas registradas es un aspecto fundamental que muchas empresas pasan por alto al importar mercancías. Sin embargo, comercializar productos que incorporan una marca sin contar con la autorización correspondiente puede generar consecuencias legales y operativas graves, incluyendo la retención de mercancía en aduana, multas e incluso procedimientos legales.



En México, la protección de marcas está regulada por el **Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial**, organismo encargado de administrar los derechos de propiedad industrial. Durante el proceso de importación, las autoridades aduaneras, bajo supervisión del **Servicio de Administración Tributaria**, pueden verificar que el importador tenga derecho legal para usar o comercializar una marca registrada.

Esto es especialmente relevante cuando se importan productos que:

- Portan marcas reconocidas
- Incluyen logotipos o diseños protegidos
- Son fabricados por terceros bajo licencia

Comprender y gestionar correctamente el uso de marcas no solo protege la operación de importación, sino que también fortalece la seguridad jurídica del negocio y su posicionamiento en el mercado.

La validación de regulaciones debe realizarse antes del embarque para evitar:

- Retenciones de mercancía
- Costos elevados de almacenaje
- Retrasos en la entrega al cliente final

Una correcta planeación normativa es clave para una importación fluida.

Clave #6

Protege tu pago y tu operación

Las operaciones internacionales implican riesgos financieros que deben gestionarse adecuadamente. Aunque el pago anticipado es una práctica común en China, no siempre es la opción más segura para el importador.



Es fundamental establecer condiciones claras desde el inicio de la negociación, incluyendo:

- Formas y tiempos de pago
- Condiciones de entrega
- Penalizaciones por incumplimiento
- Responsabilidades de cada parte

Contar con contratos o acuerdos comerciales bien definidos ayuda a proteger tanto el pago como la operación completa.

Clave #7

Acompáñate de un experto desde el inicio

Muchas empresas buscan apoyo especializado cuando el problema ya existe. Sin embargo, la asesoría preventiva permite anticiparse a los riesgos y reducir significativamente los costos asociados a errores operativos.

Un experto en comercio exterior puede ayudarte a:

- Evaluar proveedores de forma objetiva
- Definir correctamente la estructura de costos
- Cumplir con regulaciones y requisitos legales
- Optimizar tiempos y recursos

Acompañarte de especialistas desde el inicio no solo reduce riesgos, también mejora la eficiencia de toda la operación. Importar de manera exitosa no depende únicamente de encontrar un buen proveedor o conseguir un precio competitivo. Requiere planeación estratégica, conocimiento normativo y una correcta gestión de riesgos en cada etapa del proceso.

Las empresas que logran operaciones de importación rentables son aquellas que se anticipan a los problemas, validan la información desde el inicio y trabajan con especialistas que entienden la complejidad del comercio internacional.

En ReachMx ayudamos a las empresas a importar de forma segura, eficiente y rentable. Nuestro equipo acompaña a cada cliente desde la evaluación inicial del proyecto hasta la entrega final de la mercancía, asegurando cumplimiento normativo, control de costos y toma de decisiones informadas.

Si estás planeando importar o quieres optimizar tus operaciones actuales, te invitamos a agendar una asesoría con ReachMx. Nuestro objetivo es convertir la importación en una ventaja competitiva para tu negocio.