



5 ERRORES

QUE LA MAYORÍA DE
IMPORTADORES COMETEN
AL EXPORTAR PRODUCTOS A MÉXICO

Sandro Piancone

“México es uno de los países más abiertos a comerciar en el mundo y tiene una economía más grande que la de Canadá, Corea y España”

¿Sabías que México es el segundo mayor mercado de bienes para Estados Unidos de América (EUA) en el mundo? Casi la mitad de la población mexicana es de clase media con una edad promedio de 27 años. Eso es mucha gente joven abierta a nuevas marcas y a experimentar productos.

¿Por qué no tus productos?

México es uno de los países más abiertos a comerciar en el mundo y tiene una economía más grande que la de Canadá, Corea y España. Cuando consideras que México es el vecino de EUA, te das cuenta que hay una gran oportunidad de construir canales de ingresos en mercados nuevos – mercados que probablemente no sabes que existen.

En las décadas recientes, México ha logrado un crecimiento económico impresionante y el **ingreso bruto de los mexicanos es el segundo más alto en Latinoamérica**, justo después de Brasil. Exportar a México es realmente una oportunidad para hacer crecer su empresa de manera exponencial y establecer su presencia en un mercado fuerte.



Sandro Piancone

Desde 1998, ha generado más de \$ 500 millones de dólares en ventas y beneficios para sus clientes y socios, a quienes les ayuda a exportar sus productos a México. Ha introducido varias marcas estadounidenses en México, colaborando en su consolidación como empresas multimillonarias dentro del país, de las que destacan: Miller Beer, Thrifty Ice Cream, Roma Food y Rockstar Energy Drinks. Forma parte de distintos consejos corporativos, en los cuales asesora en cuestiones relacionadas a los requisitos de la marca registrada, requerimientos de etiquetado, permisos de importación mexicanos y, estrategias de ventas y mercado. También, entre las compañías que actualmente asesora se encuentran: Little Caesars Pizza, Quesery Nery's, Nery's Logistics, y 5-hour Energy. Cuenta con amplia experiencia brindando y ejecutando tareas impecables para sus clientes al frente de Mexico Sales Made Easy.

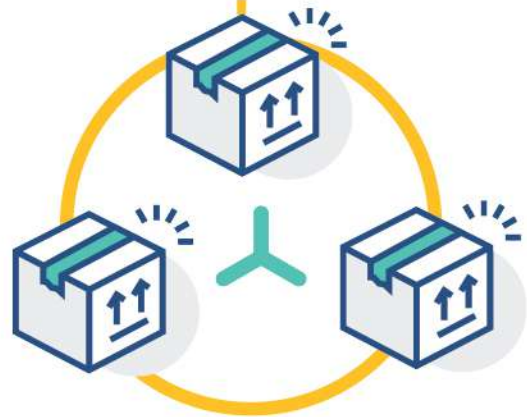
“En las décadas recientes, México ha logrado un crecimiento económico impresionante y el ingreso bruto de los mexicanos es el segundo más alto en Latinoamérica, justo después de Brasil”

Hay, por supuesto, algunas cosas que necesitas saber antes de ir. Bueno, un número de cosas en realidad. Tus bienes están cruzando una frontera internacional. Mientras que existen sistemas modernos y sofisticados que permiten que los bienes y servicios fluyan de Estados Unidos a México, siempre que trates con agencias gubernamentales habrá requerimientos que se deberán cumplir.

Probablemente estarás pensando en esos obstáculos al hacer negocios en México como la: burocracia, el papeleo, y un idioma que no hablas. Pero tu enfoque como empresario debe partir de analizar las oportunidades reales de negocios que a la larga te permitan alcanzar 'números de ventas fenomenales'.

Pero es importante mencionar que, **"no es tan difícil como lo pensarías"**. Solo necesitas saber qué hacer y qué evitar. Es por ello, que presentamos los **5 mayores errores que cometen los nuevos importadores cuando exportan productos a México:**

“ **Esencialmente, todos tus productos deben de estar clasificados de cierto modo que cuando lleguen a la frontera, la aduana mexicana sepa EXACTAMENTE qué contiene tu envío** ”



ERROR #1

Envíos que están Incorrectamente Clasificados.

La Organización Mundial de Aduanas requiere que todos los productos que exportes cumplan con la Lista de Aranceles Armonizados. Esencialmente, todos tus productos deben de estar clasificados de cierto modo que cuando lleguen a la frontera, la aduana mexicana sepa EXACTAMENTE qué contiene tu envío.

Cada tipo de producto tiene su propia clasificación y algunas clases requieren permiso para cruzar la frontera. Lo que quieres es tener las formas apropiadas llenas y los permisos necesarios tramitados. Estos son procedimientos simples, pero si no los haces y no los haces correctamente, tú mismo te pondrás en situaciones irritantes como retrasos en el envío, costos adicionales de almacenamiento y pérdida de oportunidad. **¡La información es esencial!** Conoce lo que necesitas con anticipación, asegúrate de tener todo en orden, de conformidad y que sea fácil de entender.



ERROR #2

Certificado de Origen TLCAN, Incorrecto o No Tenerlo.

Este debe de ser llenado de manera correcta e incluir una descripción detallada de los bienes que se importan. Asimismo, el importador mexicano necesita el **certificado original** en sus archivos. Asegurarse de que los importadores mexicanos tengan exactamente lo necesario para mantenerse en cumplimiento, hace más fácil y atractivo realizar negocios.

La reglamentación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) requiere que el origen de todos los productos que se exportan esté claramente descrito. Por ejemplo, digamos que estás importando lámparas que son fabricadas en Carolina del Sur, pero tienen partes importadas de China. **La reglamentación del TLCAN requiere que proporciones información completa del origen**, incluyendo China, para que te mantengas en cumplimiento con la ley.

Completa tu certificado TLCAN con información detallada del exportador e importador y mantente preparado. Te reitero, los detalles son los que cuentan. **Estar organizado y tener todo listo de manera anticipada mejora el funcionamiento del comercio y permite que tus productos lleguen a tiempo y sin problemas a su destino.**



A tiempo y sin problemas a su destino.





ERROR #3

Documentación Confusa y Poco Detallada.

Necesitas proporcionar documentación detallada de tu envío a México para que las autoridades aduaneras sepan exactamente qué hay en cada caja.

Imagina tener un gran sistema colocado en tu fábrica para identificar cada complemento. Están codificados; están organizados, enumerados e inventariados. Vas a exportar esos productos sin definir que un X-902S es una bombilla de eficiencia energética y un Y-903T es un cable de extensión. Tienes una compañía mexicana que necesita decenas de millares de tus X902-S de eficiencia energética.

Cargas el camión en Detroit y tres días después tus bombillas llegan a la frontera. El conductor presenta la factura comercial que demuestran que 30 mil X-902S están en 500 cajas. El Agente de Aduanas no tiene idea de lo que es un X-902S. **La documentación debe describirla exactamente. También debe establecer qué cantidad hay en cada caja y cuántas cajas hay en el camión.**

Esas son las descripciones que hacen que tu envío pase por aduanas sin ningún contratiempo o problema. Si has enviado otros bienes en esta orden (por ejemplo Y-903T), evita confusión, asegúrate que las cajas interiores estén etiquetadas también para identificarlas fácilmente.

Su documentación debe ser legible y fácil de entender con descripción de productos, número de partes, contenido de cada caja, precio unitario, número de unidades y alguna otra medida y cantidad relevante a su producto. Ten en cuenta que puedes **enviar documentos antes y ahorrar tiempo** valioso en la frontera y ayudar a que los agentes hagan su trabajo más eficientemente, lo cual siempre es apreciado.

“ **Necesitas proporcionar documentación detallada de tu envío a México para que las autoridades aduaneras sepan exactamente qué hay en cada caja** ”



Puedes enviar documentos antes y ahorrar tiempo.





ERROR #4

Negarse a Firmar el Poder Necesario.

Es tu obligación **reportar cualquier envío con un valor mayor a \$2 mil** que cruce la frontera - es la ley. Estas legalmente obligado a **firmar un Poder**, documento que da a tu importador mexicano, compañía transportista, despachador de cargas o agente de importación derechos legales para actuar en tu nombre y, firmar y presentar la forma necesaria llamada **Declaración de Exportador**.

Sin ese Poder firmado, tendrás dificultad de salir del almacén y cruzar la frontera. Tener el Poder lleno y firmado ANTES de que tu material llegue a la frontera te ahorrará tiempo, gastos significativos, y cumplirás totalmente con la ley; y realmente, ¡no tienes otra opción!

Si quieres evitar retrasos en el despacho de tu envío, es esencial que se haya hecho el Poder antes de que tus bienes sean exportados. Negar este detalle puede resultar en multas - evita problemas teniendo el Poder listo.

“ Tener el Poder lleno y firmado ANTES de que tu material llegue a la frontera te ahorrará tiempo, gastos significativos, y cumplirás totalmente con la ley ”



Declaración de Exportador.





ERROR #5

Etiquetado Incorrecto y Empaquetado Inadecuado.

Hay dos consideraciones respecto al **etiquetado**. Primero, debes etiquetar tus cajas de manera que los contenidos sean claros para el inspector y así cruces fácilmente la aduana. Y segundo, que tus productos estén etiquetados individualmente para la venta.

Hablemos del **empaquetado**. Asegúrate de que tengas la información del producto claramente asentada dentro y fuera del empaque. Esto incluye números de parte y descripciones. Los códigos de barra funcionan extremadamente bien pues pueden ser escaneados.

Dependiendo de lo que exportes, puedes tener a veces cajas dentro de cajas. Recuerda también, hay demasiada gente en la cadena de suministro y transportación (compañía transportista, almacén en la frontera, compañía transportista en México, inspección aduanal). Tus cajas van a ser atendidas una y otra vez, así que un empaquetado resistente debe de considerarse también.

Asegúrate de que las etiquetas fuera de la caja coincidan con lo que está dentro. Mantente en cumplimiento y las cosas van a darse sin problemas. Si evitas las reglas serás objeto de inspección, además que causan retrasos y dolores de cabeza que prefieres evitar.

Finalmente, las plataformas de madera deben de ser fumigadas y estampadas con sello oficial, esto es una norma que acorde al TLCAN debe de cumplirse. Usualmente, los pallets carecen del estampado correcto. Si ese es el caso, tu Agente Aduanal tendrá que haber fumigado y estampado pallets en los cuales transfieran tus bienes. Evita el tiempo y gasto adicional, es mejor tenerlo bien desde un inicio.

“ Si evitas las reglas serás objeto de inspección, además que causan retrasos y dolores de cabeza que prefieres evitar ”

Ahora, hablemos del **etiquetado del producto**. Cada producto debe de estar etiquetado en español y debe de cumplir con los requerimientos de información de la NOM51. Justo como la Agencia de Drogas y Alimentos (FDA, por sus siglas en inglés) en Estados Unidos requiere información nutricional incluyendo las calorías y el RDA de nutrientes, la NOM51 ha establecido normas de etiquetado que debes de cumplir. Sus productos deben de estar listos para colocarse en los estantes del comerciante mexicano, eso significa una etiqueta nutricional que cumpla cabalmente el panel de ingredientes.

Y, justo como en el lado estadounidense, hay diferentes requerimientos de etiquetado para diferentes categorías y productos. Como la mayoría de las cosas, es simple si sigues las reglas, pero debes de seguirlas, o si no, arriesgas demoras en tus productos, o peor aún un embargo en la frontera. Dicho esto, ¡es gratificante hacerlo bien la primera vez!

Un mercado grande, atractivo y lucrativo.

Estos 5 errores son los más cometidos comúnmente por exportadores nuevos al intentar entrar al mercado mexicano. Finalmente, te advertí que exportar trae consigo cumplir con los reglamentos gubernamentales y esto usualmente significa papeleo y atención a detalle. Sin embargo, cumplir con los reglamentos es un bajo precio que hay que pagar para exportar a un mercado lucrativo, nuevo y deseoso de tus bienes, como lo es, el mercado mexicano.

