CÓMO IMPORTAR A CHINA CON PROVEEDORES FIABLES LEA [ACÁ](http://asiapacifico.bcn.cl/noticias/recomendaciones-importar-desde-China)  
  
China se convierte en un monstruo que conquista todas las áreas de negocios. Con una población de 1.300 millones de habitantes, que constituye una mano de obra capaz de construir todo tipo de productos a bajo precio, han cautivado a los importadores del mundo y también a los chilenos.  
  
Si se le agrega el Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado el 2005, el panorama suena tremendamente atractivo para los empresarios nacionales. Aunque el tamaño de nuestro mercado es pequeño para los intereses chinos, debido a los pequeños volúmenes de importación, esto no es impedimento para comprar, nadie le dirá que no.  
  
De manera que si quiere convertirse en un importador, esta guía puede serle tremendamente útil.  
Lo primero: información  
Lo que permite a cualquier mortal (con los recursos financieros correspondientes) importar desde China es que todos los contactos, las negociaciones y las transacciones pueden hacerse por Internet, la principal herramienta de la globalización.   
  
A través de este medio se puede conseguir la información básica para iniciar un negocio: qué productos se ofrecen, quiénes la ofrecen, qué características poseen, qué precios, cómo puedo traerlos.  
  
Concientes de esta ventaja, en China centralizaron la presencia de sus empresas en la red, creando un portal llamado Alibaba ([www.alibaba.com](http://www.alibaba.com/)). Ahí se pueden encontrar las miles empresas de chinas existentes, divididas por rubro, con descripción de sus productos, con datos tan útiles como el número de unidades mínimas que se deben ordenar, y por supuesto, la forma de contacto. El mail es la manera más fácil para contactarse. Por el idioma no hay que preocuparse, sus agentes de exportación hablan inglés.  
  
Cuando el contacto ya se ha realizado y el negocio va en marcha, muchos empresarios se deciden a viajar a supervisar la calidad de los productos y el embarcado de estos.

**Iniciando el contacto**  
Una vez revisadas las empresas que ofrecen el producto que desea, debe contactarse con todas aquellas que le parezcan más serias (en ese punto no hay reglas, hay que confiar en la intuición) para pedir más datos, pero debe tenerse claro que esa primera comunicación es la primera de muchas.  
  
Antes de escribir el e-mail donde pedirá información preliminar, también deben considerarse dos cosas: primero, conocer [el TLC](http://www.direcon.cl/documentos/China2/documento_china_final_agosto_2006.pdf) y el capítulo que se refiere al rubro al que se pertenece, para ver las ventajas arancelarias, pero también cualquier otro acuerdo que lo involucre y que puede beneficiar los negocios.  
  
Segundo, escuchar las palabras de Cheng Yuming, encargado de negocios de la embajada de China en Chile: “Para hacer negocios, primero hay que tener amigos. Y para tener amigos, primero hay que conocerse mutuamente”.   
  
Eso quiere decir que la negociación será un tanto larga, paso a paso, donde incluso se puede solicitar muestras del producto (en general hay que pagarlas también, salvo que sea una gran empresa la que realice el pedido). En esta etapa deberá regatear, pero es parte del estilo chino de hacer negocios, otorgándole gran valor a la confianza, y si se toma en cuenta en que su economía depende de las exportaciones, la seriedad abunda, aunque siempre hay casos negativos.  
  
Los ejecutivos de exportación de China son jóvenes, que saben más de occidente, altamente capacitados, hablan distintos idiomas, incluyendo el español, y conocen el negocio a la perfección.  
  
Si se decide viajar para efectuar la negociación, tenga claro que [el estilo asiático](http://www.prochile.cl/ficha_pais/china/claves_negocios.php)es el de los grupos, se encontrará con una junta de ejecutivos, donde deberá hacer uso de una de las características que no tenemos en esta parte del mundo: escuchar antes de hablar. Nunca se debe ir sólo, debe utilizar asesores y si es necesario traductores de confianza. Lo importante es manejar todos los datos técnicos del negocio, números y perspectivas, jamás parecer desinformado y con un discurso vago.

**Concretando el negocio**

Si la negociación sea exitosa y se esta listo para concretar el negocio, es cuando empieza [la parte burocrática](http://www.browne.cl/inf_practica/exportar/exportar.html), que depende derechamente de los volúmenes involucrados y las políticas de la empresa. Lo importante es definir claramente las formas de pago, los mecanismos de envío, los seguros involucrados, los plazos, los trámites [aduaneros](http://www.aduana.cl/) y los permisos necesarios del producto en casos particulares.   
  
Si los montos son bajos, lo más probable es que pueda usar tarjeta de crédito internacional para pagar, pero si estamos hablando de mayores cifras, lo usual es el crédito documentario y el pago contado vía transferencia bancaria.  
  
Aquí hay que considerar inmediatamente la incorporación de seguros y acordar la forma de embarque. Las condiciones deben quedar completamente claras.  
  
Realizado esto, hay que esperar hasta que el embarque llegue a destino y empezar los trámites locales, de acuerdo a las exigencias y características del rubro y con las certificaciones correspondientes.  
  
Lo importante a la hora de hacer negocios con China es estar [bien informados](http://spanish.china.org.cn/), tanto de los productos como de su manera de hacer negocios, es por eso que se hace imprescindible capacitarse en el idioma inglés y en todos los aspectos de los tratados comerciales, así como conocer su cultura. Nunca está demás aprender algo de [chino mandarín](http://www.ccchino.cl/2/default.php?cmd=bienvenida).