

GUÍA PRÁCTICA · EDICIÓN 2026

De revendedor a *importador*

Cómo traer tus productos directo de China desde la Feria de Cantón
— y dejar de dejar tu margen en manos de un intermediario.

Feria de Cantón · Guangzhou · Octubre 2026

M

Mariano Molinero

Delegaciones comerciales & sourcing en China



01 Por qué esta guía puede cambiar tu negocio

Si hoy comprás para revender —en un mayorista local, a un importador o incluso por Alibaba a ciegas— hay una parte de tu margen que nunca ves: **la que se queda el que importó antes que vos**. Importar directo no es solo "comprar más barato": es acceder a productos que tu competencia no tiene, negociar tus propias condiciones y, si querés, **construir tu marca propia**.

La **Feria de Cantón** es la puerta de entrada más directa a ese mundo. En esta guía vas a encontrar, sin vueltas: qué es y por qué importa, las 3 fases y en cuál entra tu rubro, los **7 errores** que hacen perder plata a los que van por primera vez, cómo calcular si realmente te conviene, y un checklist para preparar el viaje.

Para quién es

Vendedores de e-commerce y MercadoLibre, comerciantes y PyMEs que hoy revenden y quieren dar el salto a importar directo. No necesitás experiencia previa en comercio exterior —necesitás método.

02

Qué es la Feria de Cantón (y por qué es la puerta de entrada)

La Canton Fair es el evento comercial más grande del mundo y está **organizada y regulada por el gobierno chino**: solo exponen empresas verificadas. Eso significa menos humo y más proveedores reales.

32.000

expositores verificados

314.000

compradores de todo el mundo

1,55 M m²

de superficie de exposición

3 fases

por familia de productos

La feria se divide en **3 fases** según el tipo de producto. Elegir la fase correcta es clave: no vas a encontrar tu rubro en cualquier semana.

FASE	RUBROS PRINCIPALES	IDEAL PARA
Fase 1	Electrónica, electrodomésticos, iluminación LED, maquinaria, herramientas, materiales de construcción, energía solar, movilidad eléctrica, automatización.	Ferreterías, tecnología, industria, fabricantes.
Fase 2	Hogar y cocina, bazar, muebles y deco, regalería, juguetes, mascotas, cerámica, grifería y sanitarios.	Bazares, mueblerías, deco, jugueterías, pet shops.
Fase 3	Indumentaria, calzado, marroquinería, cosmética y perfumería, salud, papelería, deportes, accesorios y bijou.	Moda, cosmética, librerías, tiendas lifestyle.

03 Los 7 errores que te hacen perder plata la primera vez

1 Mirar el precio FOB y creer que ese es el costo.

El número de fábrica no incluye flete, seguro, aranceles, IVA ni despachante. Un producto "baratísimo" puede terminar sin margen. Siempre calculá el *costo puesto en tu depósito* (landed cost).

2 Comprarle a una *trading company* creyendo que es la fábrica.

Muchos stands son intermediarios. Saber distinguir fábrica de revendedor te cambia el precio y el control de calidad.

3 No pedir muestras ni control de calidad.

Lo que ves en el stand no siempre es lo que llega en el contenedor. La inspección pre-embarque es barata comparada con recibir mercadería fallada.

4 Subestimar el MOQ y el capital inmovilizado.

El mínimo de compra puede ser más alto de lo que pensás. Planificá cuánto capital vas a dejar quieto antes de vender la primera unidad.

5 Ir a la feria sin una agenda.

Son 1,55 millones de m² y se caminan 15–20 km por día. Sin una hoja de ruta por stands, se te va el viaje entero y volvés sin cerrar nada.

6 La barrera de idioma y de pagos.

WeChat, Alipay y las transferencias internacionales para pagarle a un proveedor en China. Sin resolver los pagos de antemano, la operación se traba.

7 No pensar la importación en tu país.

Agente de aduana, posición arancelaria, licencias, logística. El negocio se gana o se pierde en la nacionalización, no solo en la feria.

04

¿Te conviene? Calculá tu costo puesto (landed cost)

Antes de enamorarte de un precio, hacé esta cuenta simple. Es la diferencia entre creer que ganás y ganar de verdad:

Precio FOB (fábrica)	100
+ Flete internacional y seguro	~15–25%
+ Derechos de importación (arancel)	según producto
+ IVA y percepciones	según producto
+ Despachante, tasas y logística local	~5–10%
= COSTO PUESTO EN TU DEPÓSITO	tu número real

Regla práctica: si con el **costo puesto** (no el FOB) todavía te queda un margen sano contra tu precio de venta, el producto es candidato. Si el margen aparece solo mirando el FOB, cuidado.

Tip: llevá esta grilla a cada stand que te interese y pedí el FOB + MOQ + tiempos de producción. Volvés con datos comparables, no con folletos sueltos.

05 Checklist: preparar tu viaje a Cantón

Antes de viajar

- ☐ Visa china tramitada (lleva tiempo: empezá temprano)
- ☐ Pasaporte con vigencia > 6 meses
- ☐ Lista de productos y proveedores objetivo
- ☐ Presupuesto de compra + capital para el primer pedido
- ☐ Despachante de aduana ya contactado

Para moverte allá

- ☐ Apps: WeChat, Alipay, mapas y traductor offline
- ☐ Registro y badge de acceso a la feria
- ☐ Hoja de ruta por fase y por stands
- ☐ Tarjetas de presentación (en inglés)
- ☐ Plan de pagos internacionales resuelto

06 Ir solo vs. ir con una delegación acompañada

Se puede ir por tu cuenta. Pero la primera vez, sin idioma, sin agenda y sin contactos, la curva de aprendizaje se paga cara —en tiempo y en errores—. Una delegación acompañada te resuelve el acceso, la logística y el idioma, te arma la agenda, te pone en un **grupo de empresarios como vos**, y —lo más importante— **no te suelta después de la feria**: te acompaña a importar lo que encuentraste.

PRÓXIMA DELEGACIÓN · OCTUBRE 2026

¿Querés que la primera vez la hagás bien?

Junto a Indigo Travel armamos un grupo reducido de empresarios que viaja a la Feria de Cantón con acompañamiento de punta a punta. Cupos limitados por tiempos de visa y vuelos.

[Quiero recibir la info →](#)

Sin compromiso. Te contacto para entender tu negocio y ver si te conviene.

Mariano Molinero · Delegaciones comerciales a China, en alianza con Indigo Travel

+54 9 351 2577986 ·
mariano@experienciacanton.com

