

Exportable.

Checklist del Exportador Listo

27 puntos para saber, en cinco minutos, si estás realmente listo para escribirle a un comprador en Estados Unidos — o si vas a quemar el contacto.

Cómo usarla. Marca solo lo que puedes demostrar hoy con un documento en la mano. No lo que estás gestionando, no lo que "sale rápido". Lo que puedes enviar por correo esta tarde si el comprador te lo pide.

Lo que cambia según tu país va marcado con una etiqueta — [México](#) [Colombia](#) [Perú](#) [Ecuador](#) — y solo aplica la de tu país. Todo lo demás es igual para los cuatro, porque el lado estadounidense no distingue de dónde vienes.

Al final está el puntaje. Sé honesto contigo: el comprador va a ser mucho menos amable que esta hoja.

A Registros y habilitación

4 puntos

- ☐ 01 Tengo mi **identificación tributaria activa** y con la actividad de exportación inscrita.
México RFC activo. **Colombia** RUT con la actividad de exportación. **Perú** RUC activo y habido. **Ecuador** RUC activo.
- ☐ 02 Estoy **habilitado como exportador** en el sistema de mi país y mi **firma o certificado digital está vigente**.
Probado hoy, no "lo tenía el año pasado". **México** Padrón de Exportadores Sectores Específicos si tu producto lo requiere, e.firma vigente, VUCEM. **Colombia** Usuario habilitado en la VUCE. **Perú** Usuario en la VUCE de SUNAT. **Ecuador** Registro ante el SENAE con acceso a ECUAPASS.
- ☐ 03 Tengo identificado y cotizado al **agente de aduana** que va a presentar mi trámite de salida.
Con nombre, teléfono y una cotización por escrito. Cambia el nombre según el país y confunde: **México** agente aduanal, pedimento de exportación. **Colombia** agencia de aduanas, autorización de embarque y DEX. **Perú** despachador de aduana, DAM. **Ecuador** agente de aduana, DAE.
- ☐ 04 Mi producto y mis instalaciones tienen la **habilitación sanitaria** que corresponde a lo que voy a exportar.
México COFEPRIS para alimentos procesados, SENASICA para agrícola y pecuario. **Colombia** INVIMA para alimentos, ICA para agrícola y pecuario. **Perú** DIGESA para procesados, SANIPES para pesqueros, SENASA para agrícola. **Ecuador** ARCSA para procesados, AGROCALIDAD para agrícola.

B Mi producto, en papel

5 puntos

- ☐ 05 Conozco la **partida arancelaria (código HS) exacta** de mi producto.
Exacta. No la del capítulo, no una parecida. El arancel que paga tu comprador depende de este número — y los primeros seis dígitos viajan en el ISF, así que un error aquí se propaga a todo lo demás.
- ☐ 06 Tengo una **ficha técnica escrita en inglés**, no solo en español.
- ☐ 07 Tengo **análisis de laboratorio recientes** — microbiológico y fisicoquímico, según aplique a mi producto.
- ☐ 08 Sé mi **vida útil (shelf life)** y puedo sustentarla con un estudio, no con una estimación.
- ☐ 09 Tengo definido el **empaque completo**: unidad, caja máster, unidades por caja, cajas por pallet, peso neto y bruto, y medidas.
Sin esto no se puede calcular un flete ni llenar una lista de empaque.

c Lo que el comprador va a pedir

5 puntos

-
- ☐ 10 Mi planta tiene un **plan HACCP documentado y en uso** — no un archivo guardado.
-
- ☐ 11 Sé si mi canal exige **certificación GFSI** (IFS, SQF, BRCGS o FSSC 22000) y tengo un plan y un presupuesto para obtenerla.
-
- ☐ 12 He evaluado las **certificaciones de nicho** que abren o cierran canales enteros: orgánica, y kosher si apunto a Nueva York o California.
Casi nadie las menciona y en esos mercados deciden si entras o no.
-
- ☐ 13 Hay una **persona o área de calidad** que puede responder cualquier pregunta técnica y enviar cualquier documento **en menos de 48 horas**.
El comprador no está evaluando tu producto. Está evaluando si trabajar contigo le va a costar tiempo.
-
- ☐ 14 Puedo **enviar muestras** a Estados Unidos: sé el courier, el costo y el trámite.
Y lo que llegue tiene que ser exactamente lo que ofrecí. Sobrevender y fallar en la muestra no tiene segunda oportunidad.

Aquí se cae la mayoría. Casi todas las guías de exportación cubren el trámite de tu país y terminan en el puerto. Estos siete puntos son los que tu comprador necesita resolver para poder decirte que sí — y si no los tienes claros, él tampoco. Esta sección es idéntica para México, Colombia, Perú y Ecuador: Estados Unidos no distingue de dónde vienes.

- ☐ 15 Sé quién será el **importador de registro (importer of record)** de mi carga y ya he hablado con él.
Es quien responde legalmente ante la aduana estadounidense. Casi siempre es tu comprador, y por eso el riesgo del papeleo lo asume él.
-
- ☐ 16 Sé si mi comprador tiene **fianza aduanera (customs bond)** vigente — continua o por entrada.
Sin fianza no puede presentar el ISF ni la entrada. Un comprador entusiasta sin fianza no es un comprador todavía, y preguntarlo temprano te ahorra meses.
-
- ☐ 17 Mi instalación está **registrada ante la FDA (Food Facility Registration)**, tengo designado mi **agente en Estados Unidos (U.S. Agent)** y sé cuándo toca renovar.
Este punto es tuyo, no de tu comprador: él no puede registrarte. Por ser empresa extranjera estás obligado a designar un agente con domicilio físico en Estados Unidos — no vale un apartado postal. Y del registro sale el número que tu comprador necesita para el Prior Notice.
-
- ☐ 18 Sé qué es el **Prior Notice** y quién lo va a presentar antes de que llegue mi carga.
-
- ☐ 19 Puedo entregar mis datos del **ISF (Importer Security Filing)** a tiempo: vendedor, fabricante, país de origen, HTSUS a seis dígitos, lugar de llenado del contenedor y consolidador.
Lo presenta tu importador, no tú, pero los datos salen de ti. La mayoría vence 24 horas antes de que el contenedor se cargue al buque; el lugar de llenado y el consolidador tienen plazo más tardío — 24 horas antes de llegar a puerto estadounidense (19 CFR 149.2). La sanción es de 5.000 dólares por infracción y la paga él. Aplica a marítimo.
-
- ☐ 20 Entiendo que bajo **FSVP** mi comprador está obligado a verificarme como proveedor, y tengo listos los documentos que él necesita para cumplir.
Si no puedes documentarte, él no puede cumplir con la ley. Por eso deja de escribirte, y casi nunca te explica por qué.
-
- ☐ 21 Sé que se requiere un **número DUNS** en la declaración de entrada, y quién lo aporta. Y si mi producto es agrícola fresco, sé si además necesita **permiso de USDA/APHIS** y protocolo fitosanitario.
FDA no cubre lo agrícola fresco. Para fruta y vegetales el permiso y el protocolo dependen del par país-producto, y sin eso la carga no entra aunque todo lo demás esté bien.

E Mi oferta comercial

4 puntos

- ☐ 22 Mi cotización indica **Incoterm, puerto de salida, vigencia del precio y condiciones de pago** — no solamente un precio por kilo.

Un precio sin Incoterm no es una oferta. No hay nada que evaluar.

- ☐ 23 Sé mi **costo real puesto FOB**, incluyendo transporte interno, consolidación, gastos portuarios, certificaciones, honorarios de agente **y comisiones bancarias**.

Las comisiones bancarias son la línea que todo el mundo olvida, y aparecen en cada trámite.

- ☐ 24 Tengo definido mi **pedido mínimo (MOQ)** y sé cuánto entra en un contenedor de 20' y de 40'.

- ☐ 25 Sé **qué arancel paga mi producto** al entrar a Estados Unidos hoy, y si le aplica el acuerdo comercial vigente para mi país.

Es un argumento de venta, no un dato administrativo. Úsalo.

F Mi capacidad real

2 puntos

- ☐ 26 Puedo **sostener el volumen que estoy ofreciendo durante 12 meses seguidos**, no solo un embarque bonito.

- ☐ 27 Alguien de mi equipo **responde correos en inglés en menos de 24 horas**.

Tu puntaje

Cuenta las casillas marcadas.

24 – 27

Listo

Escríbele al comprador esta semana. Lo que te falta lo puedes resolver mientras conversan.

20 – 23

Casi

Cierra los pendientes antes de escribir. Son pocos y probablemente rápidos. Un contacto quemado tarda meses en recuperarse; una semana de trámite, no.

14 – 19

Todavía no

Puedes conseguir la reunión, pero no vas a poder sostenerla. Vas a quemar el contacto y a concluir que el mercado estadounidense es imposible, cuando el problema era otro.

menos de 14

Empieza por A y B

Nada de lo demás importa hasta que tus registros y tu producto estén en papel. Es la parte aburrida y es la que decide.

Si fallaste en la sección D, no estás solo

Es la sección donde falla casi todo el mundo, y no es casualidad. ProEcuador, ProColombia, PromPerú y las guías oficiales de México cubren muy bien el trámite de salida — registros, documentos, portal aduanero — y se detienen en el puerto, justo antes de la parte que tu comprador necesita.

Eso es exactamente lo que cubre **Exportable**: los nueve pasos del trámite con las autoridades de los cuatro países, la sección completa del lado estadounidense, y un anexo con 116 distribuidores e importadores reales en Estados Unidos, con nombre, plaza y canal.

Cuatro documentos, 34 páginas, en español. Descarga inmediata y garantía de 30 días.

[Míralo en exportable.net](https://exportable.net)

Exportable — Guía y documentos para exportar a Estados Unidos desde México, Colombia, Perú y Ecuador. Este material es una guía práctica. No es asesoría legal, aduanera ni tributaria, y no reemplaza a tu agente de aduana ni a la autoridad sanitaria de tu país.

Los requisitos regulatorios de Estados Unidos y las condiciones arancelarias cambian. Verifica siempre con las fuentes oficiales (FDA, CBP, USDA, USTR) y con tu agente antes de embarcar o de cotizar.