

GUÍA RÁPIDA

5 errores comunes **al exportar a Canadá** **(y cómo evitarlos)**

*Evita pérdidas, retrabajos y frustraciones
al entrar al mercado canadiense*



LOYALTY[®]

1. No conocer las regulaciones específicas de importación canadiense

 **El error:** Pensar que lo que funciona en otros mercados también aplica en Canadá.

 **El riesgo:** Rechazos en aduana, multas o retenciones de carga.

 **Cómo evitarlo:**

- Verificar regulaciones por producto (Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos, Health Canada, etc.)
 - Trabaja con un aliado que tenga experiencia directa en envíos a Canadá y conozca los requisitos por industria.
-

2. Subestimar los tiempos de tránsito y procesamiento aduanal

 **El error:** Planificar con base en tiempos estimados para EE.UU.

 **El riesgo:** Retrasos críticos y quiebres de inventario con tus clientes.

 **Cómo evitarlo:**

- Calcula tiempos puerta a puerta, considerando cruces fronterizos y tiempos de inspección.
 - Solicita cronogramas realistas desde el inicio.
-

3. No contar con una red de aliados locales en Canadá

 **El error:** Confiar solo en el proveedor en origen.

 **El riesgo:** Pérdida de trazabilidad, problemas con entregas finales o devoluciones.

 **Cómo evitarlo:**

- Asegúrate de tener aliados en destino (brokers, carriers, bodegas).
- Trabaja con un operador logístico que tenga cobertura binacional y experiencia real en operaciones transfronterizas.



4. Ignorar la documentación específica que exige Canadá

 **El error:** Enviar con documentación genérica o incompleta.

 **El riesgo:** Carga detenida, pagos atrasados y mala reputación con clientes.

 **Cómo evitarlo:**

- Ten claros los documentos requeridos: facturas comerciales, certificados de origen, licencias especiales, etc.
- Asegúrate de revisar cada embarque antes de salir.

5. Elegir un proveedor sin experiencia comprobada en el corredor México–Canadá

 **El error:** Irte por el más barato sin evaluar su especialización.

 **El riesgo:** Costos ocultos, demoras, mala comunicación.

Cómo evitarlo:

-  • Valora la experiencia, referencias y transparencia del proveedor.
- Pregunata por rutas actuales, sectores atendidos y casos reales.

Evita estos errores con un aliado que ya ha recorrido el camino

En **Loyalty Logistics**, llevamos más de 20 años moviendo carga en Norteamérica. Contamos con aliados estratégicos en cada etapa y un equipo que habla tu idioma. Podemos ayudarte a planear, ejecutar y escalar tu operación hacia Canadá de forma segura y rentable.

[Solicita una cotización personalizada aquí](#)

