

FOROS

ICECOMEX

¡Te abre las puertas al mundo!



*Un esfuerzo de
ICECOMEX por
difundir
conocimiento y
experiencias sobre
el mercado más
apetecido del
mundo*

Cómo comprar en China

A cargo de:

Juan Carlos Gómez

Gerente General de Active Sourcing



Miércoles 25 de marzo • 6:00 p.m.
Auditorio Varela - Universidad Icesi

Informes
E-mail: icecomex@icesi.edu.co
www.icesi.edu.co/icecomex
Teléfono 555 2334, ext. 8784
Fax: 321 2075



La República Popular China (RPC): Divisiones Administrativas y Disputas Territoriales



R. A. XINJIANG

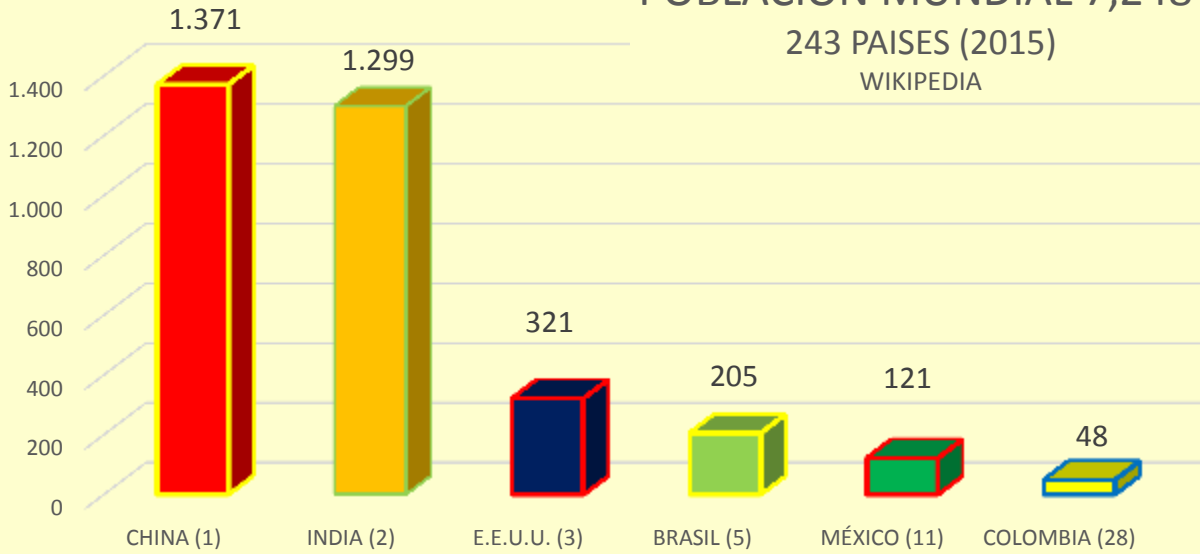
Aksai Chin reclamado por India.

China reclama la mayor parte del estado de Arunachal Pradesh.

2

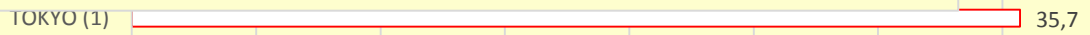
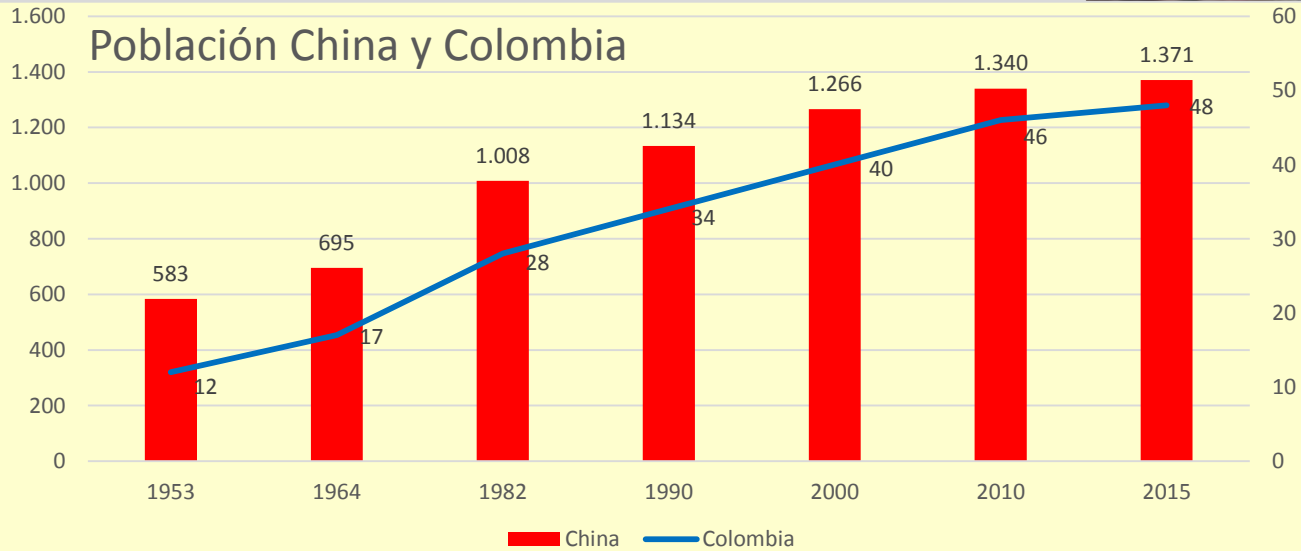
1

POBLACIÓN MUNDIAL 7,248'
 243 PAISES (2015)
 WIKIPEDIA



DATOS INTERESANTES SOBRE LA POBLACIÓN

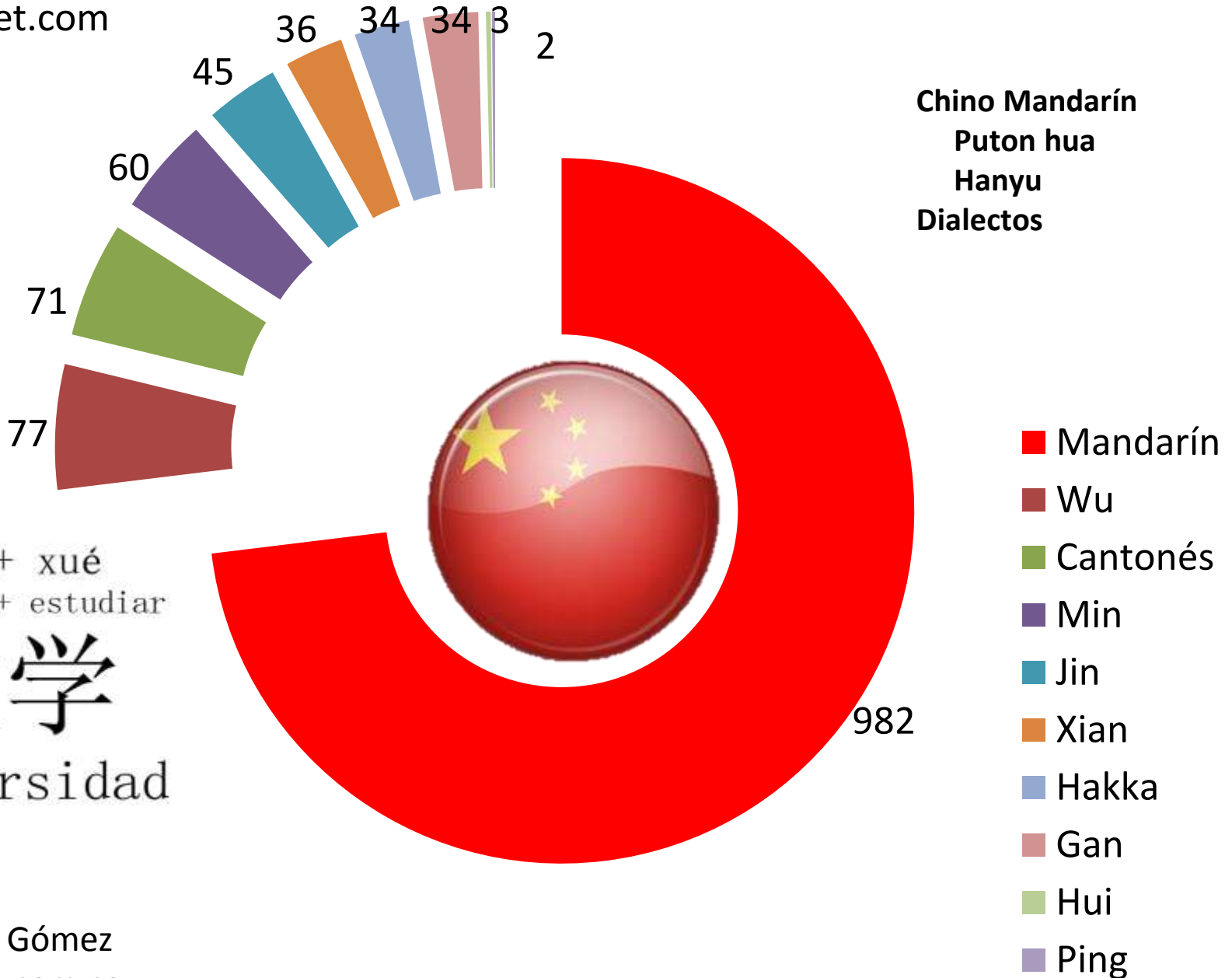
Población China y Colombia



ADAS

Idiomas (Millones de Habitantes)

viajejet.com



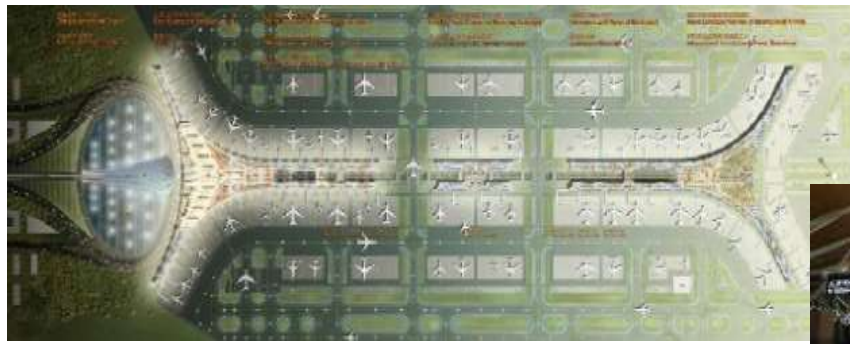
Chino Mandarín
Puton hua
Hanyu
Dialectos

dà + xué
grande + estudiar
大学
universidad

Política

- 2,100 AC ~ 1912
Dinastías/Emperadores.
 - La última fue la QING, derrocado Emperador Xuatong (Henry) en 1912
- República de China
1912~1949
 - Primer Presidente Sun Yat Sen
 - Rebelión de Chan Kai Shek, expulsado a Formosa 1949
 - CKS establece la República de Taiwán

- República Popular China
1949~fecha
 - Mao Zedong líder hasta su muerte en 1976
 - Padre de la Industrialización y Revolución Industrial
 - Deng Xiaoping 1978-1989
 - Crecimiento Económico e Internacionalización
 - Masacre Tian àn Men (1989)
 - Jiang Zemin 1989~2002
 - Ingreso China a OMC (2001)
 - Hu Jintao 2002~2012
 - Xi Jinping 2012~fecha



INFRAESTRUCTURA





WELCOME TO
THE 117TH CANTON FAIR

Attendance Guide for Overseas Buyers >>



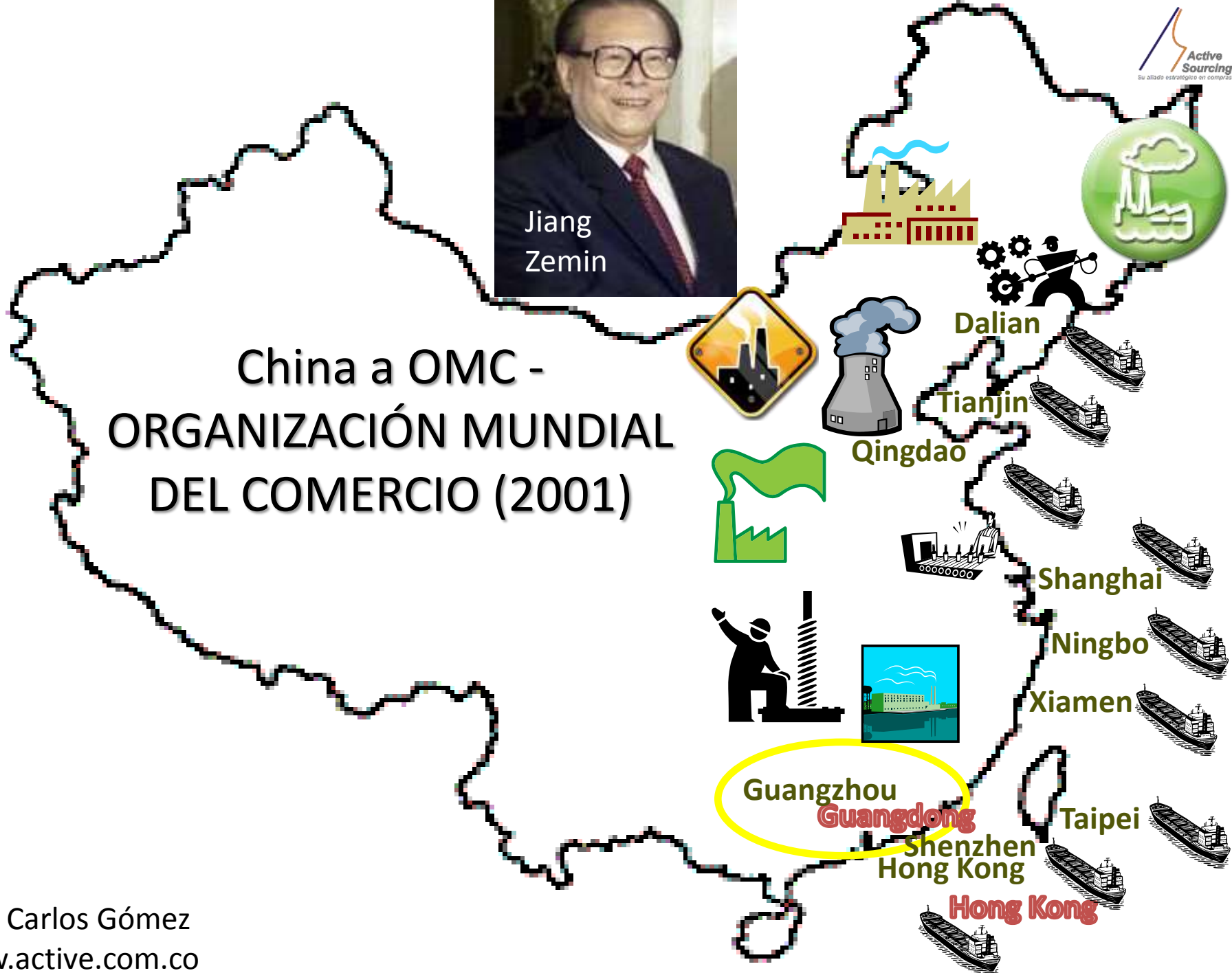
Hong Kong la Sala de Exhibición de China





Jiang Zemin

China a OMC - ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2001)



Características Culturales

- Una cultura muy enfocada a los negocios
- No conocen la pereza, son incansables
- Grandes grupos, se dificulta distinguir quién es el jefe
- Mucha Comida en la Mesa





Empresas
Mayoristas

Empresas
Satélites de
Terceros

Empresa
Vendedora
que Pertenece
a la fábrica

Fábrica



4 Niveles de Fábricas en China

Nivel 1 – Taller Recientemente Creado

Menor
Costo

Cantidades
Menores

Requieren
de
Supervisión

- <200 empleados
- Usualmente ensamblador
- Enfoque en producir rápido y barato
- No puede producir prototipos complejos
- No tiene Personal de Control de Calidad
- Acepta pedidos pequeños mientras su proveeduría de materia prima también lo haga

4 Niveles de Fábricas en China

Nivel 2 – Fabricantes Semi-Organizados

Tiempos y
Calidad aún
inestables

Confiability
depende
mucho de la
motivación
del Dueño

Costos aún
bajos

- 200~800 trabajadores
- Han superado la etapa de desorganización
- Gerentes más estructurados
- Algún personal de Control de Calidad
- Aún mentalidad de producción barata
- Algunos Vendedores hablan Inglés
- Sus principales clientes con Trading Companies y Maquilas de otras fábricas

4 Niveles de Fábricas en China

Nivel 3 – Fábricas Organizadas

Pocos
problemas
de Calidad

Costos de
Operación
más
elevados

Baja
Flexibilidad

- 800+ trabajadores
- Todos los procesos productivos son descritos en detalle
- Dueño usualmente de Taiwán o Hong Kong
- Estructura productiva en capacidad de cumplir con los requerimientos del cliente
- Departamento de Control de Calidad

4 Niveles de Fábricas en China

Nivel 4 – Fabricas con Procesos de Mejoramiento Continuo

Satisfacción del Cliente

Son la minoría

Usualmente no se promocionan en B2B

Cerca a Cero Defectos

Costo Relativamente Bajo

- Hacen parte de grupo multinacional
- Errores prevenidos y/o corregidos
- Mejoras periódicas en el producto
- Cultura Organizacional con personal calificado
- Producción exclusiva o maquilas
- Gerente de Producción orientado en Procesos

¿Porqué es Favorable Comprar en China?

- Por su Sólida Economía
- Por sus Precios
- Por su Calidad
- Por su Variedad
- Por su Capacidad Instalada
- Por sus Ferias

Moneda

- ✓ Renminbi
- ✓ Chinese Yuan
- ✓ RMB

- ✓ USD 1 = ¥ 6,26 (mar 14/2015)
- ✓ USD 1 = \$Col 2,662 (mar 14/2015)
- ✓ ¥ 1,00 = \$Col 425



Devaluación 11,2% 2015



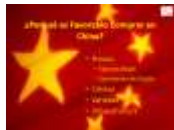
Devaluación 0,8% 2015

USD/CNY 365 Day History

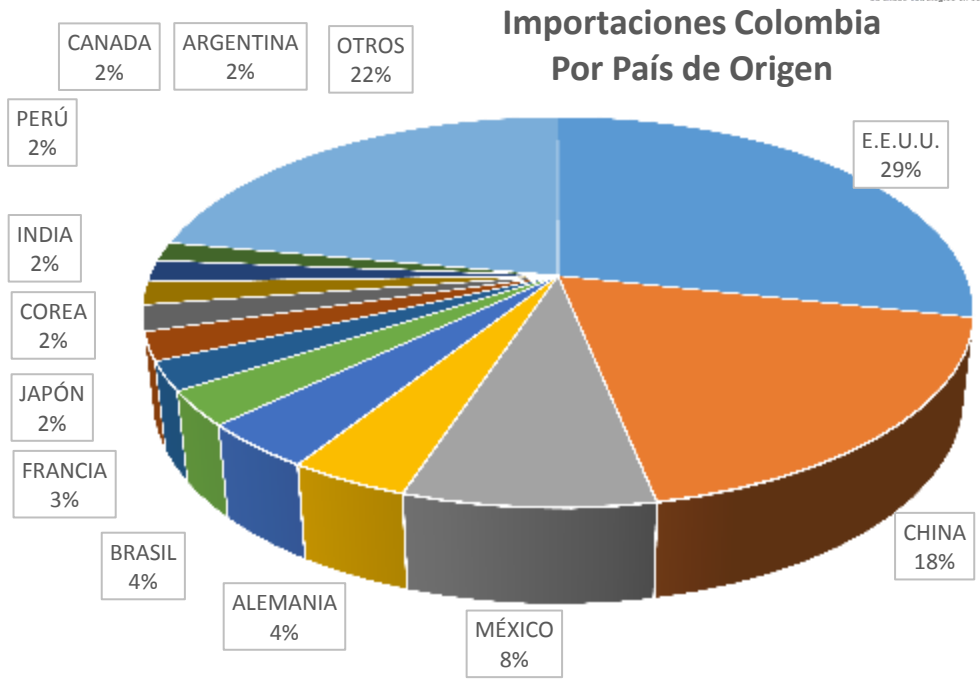
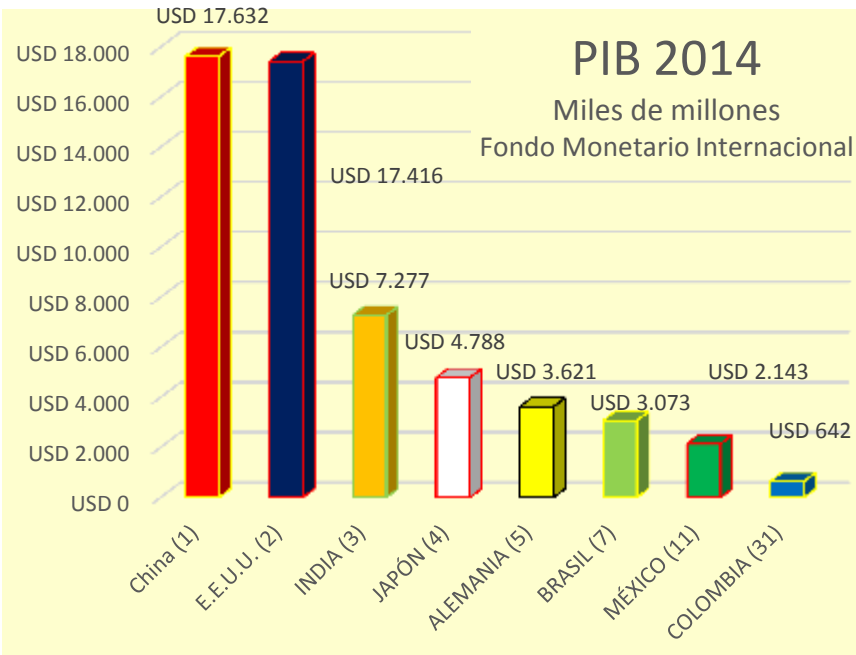


¿Porqué Comprar en China? **Por su Sólida Economía**

Juan Carlos Gómez
www.active.com.co



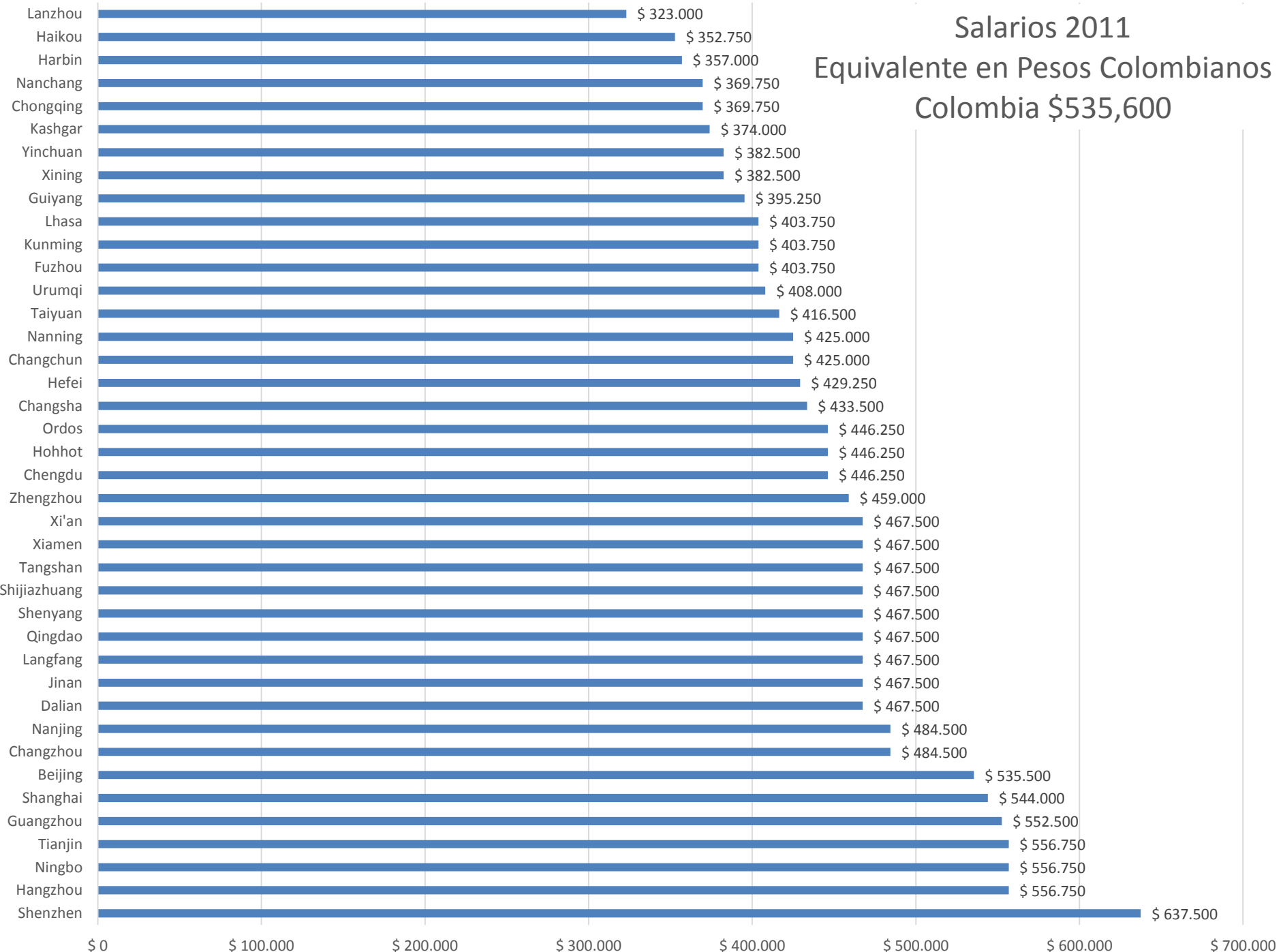
¿Por qué Comprar en China? **Por su Sólida Economía**



Salarios 2011

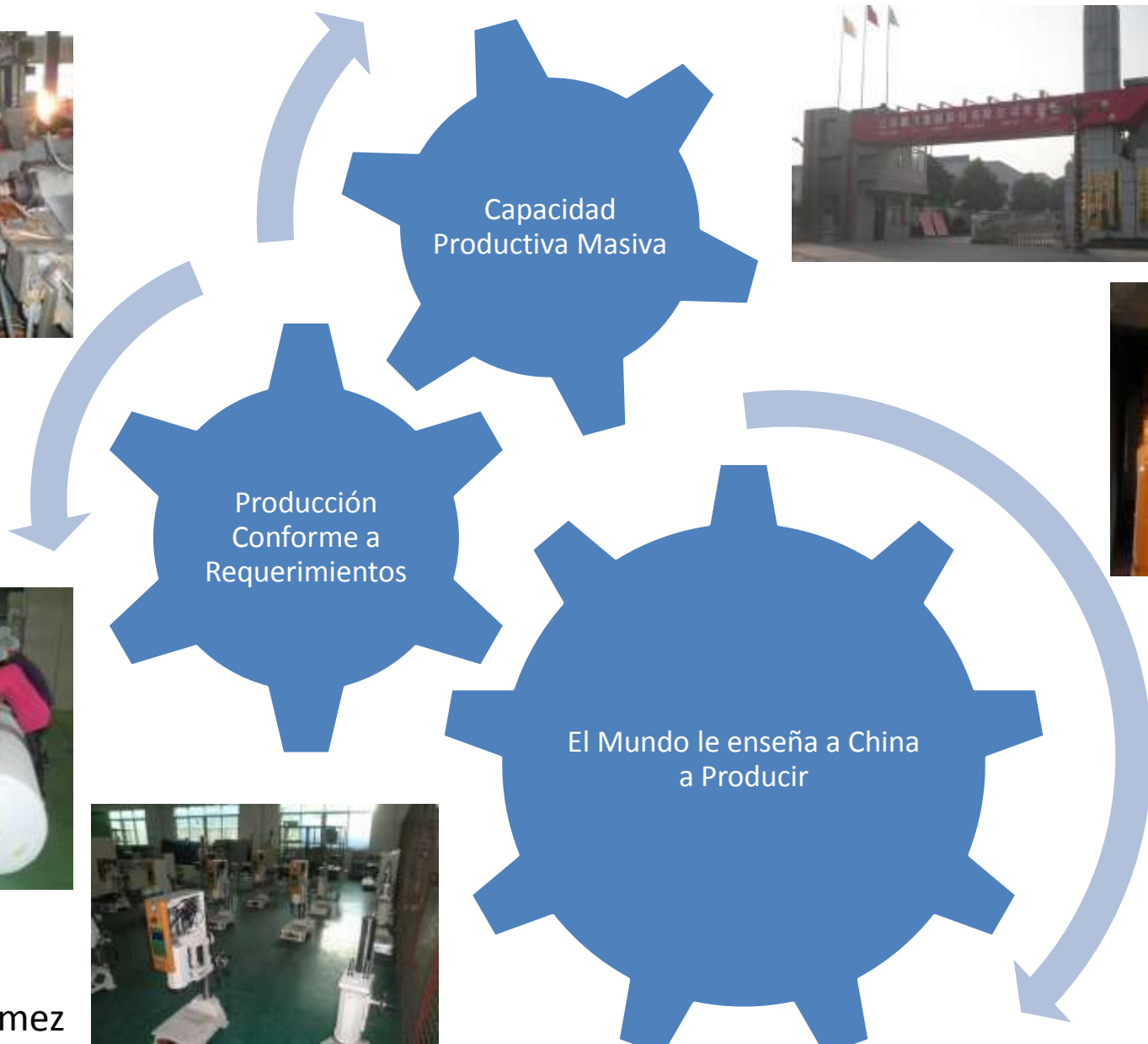
Equivalente en Pesos Colombianos

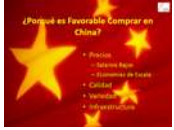
Colombia \$535,600





Porqué Comprar en China – Por Precios (Economías de Escala)





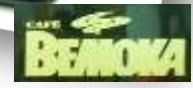
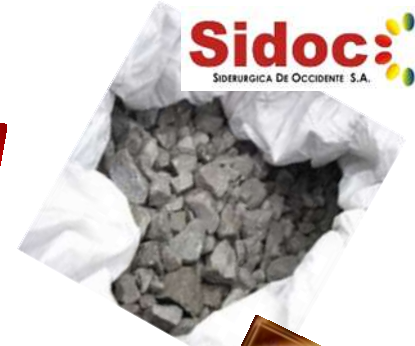
¿Porqué Comprar en China? **Por su Calidad**



*logran el éxito
como resultado
de sus juicios
estudios
conjugando
conocimientos
con las*



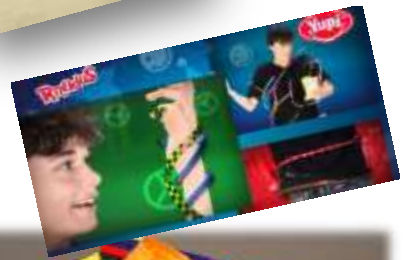
¿Porqué Comprar en China? **Por la Variedad**



jaramillo mora s.a.



Tubos Climos





¿Porqué Comprar en China? Para Desarrollar Marca



 **IsoThermal**

[Home](#)



Products

Brick

- Mortar
- Refractory Brick
- Insulating Brick

Casting

- Refractory Casting
- Insulating Casting

Ceramic Fiber

- Ceramic Fiber Paper
- Ceramic Fiber Board

[About Us](#) | [Contact Us](#)

Welcome to IsoThermal

Our company is dedicated to marketing and distribution of products to support and retain the heat generated in industrial processes





¿Porqué Comprar en China? **Por la Capacidad Instalada**



8 7 6 5 4

中国郑州华宇集团简介

RECOMENDACIONES PARA HACER NEGOCIOS EXITOSOS EN CHINA



3 Fallas Comunes en la Búsqueda de Proveedores en China

1. IMPROVISAR

Motivaciones comunes para decidir comprar en China:

- “Necesitamos importar de China pero no sabemos cómo”
- “Nos han contado que es muy bueno comprar allá”
- “Debemos Mejorar los Márgenes”
- “Nuestra competencia lo está haciendo”
- “Lo Necesitamos para que sobreviva el negocio”

POSIBLES RESULTADOS

- Con frecuencia no se llega al proveedor indicado.
- Las muestras no quedan como lo queríamos
- No tenemos como revisar la producción ni el despacho antes de embarcar
- La calidad después de recibir el primer despacho no es adecuada

Hay que iniciar de nuevo desde el principio sin
IMPROVISAR

3 Fallas Comunes en la Búsqueda de Proveedores en China

2. VACILAR

Situaciones de riesgo que pueden llevarnos a vacilar:

- “Hay muchos proveedores y hay que conocerlos a todos”
- “Queremos que hagan las cosas justo como nosotros nos las ingeniamos”

POSIBLES RESULTADOS

- Duda de si los proveedores realmente son los indicados.
- Diferenciadoras de los unos y los otros...positivas y negativas
- Grandes dificultades para que los fabricantes entiendan exactamente los que queremos; perdemos mucho tiempo en el intento
- “Será que sigo adelante?”

La Búsqueda puede patinar y hay que considerar reiniciar o resolver.

3 Fallas Comunes en la Búsqueda de Proveedores en China

3. ACELERARSE

Escenarios previos a la prisa:

- “Desde hace mucho tiempo estamos que importamos de China”
- “Hemos contactado proveedores en ferias o por internet”
- Sin embargo las dificultades y ocupaciones no permiten analizar profundamente las alternativas

POSIBLES RESULTADOS

- Reaccionamos solo cuando la competencia nos quita un negocio
- Inmediatamente desempolvamos los catálogos, buscamos las tarjetas, navegamos en búsqueda de los correos electrónicos
- No hay tiempo para muestras, definimos todo por correo
- Por agilidad se negocia CIF y el proveedor contrata la peor naviera

Ya los precios y/o la calidad no es lo mismo que inicialmente nos ofrecieron.

Recomendaciones en la Negociación de Precios con Proveedores Chinos

Dedique tiempo a explicar su necesidad en DETALLE

- Nunca asuma que el proveedor entendió su explicación.
- No considere que algo es “normal”
- Si su compra es electrónica asegúrese que le estén cotizando la corriente y adaptadores adecuados para Colombia
- Al montar el pedido indicar todas las especificaciones marcadas, no deje en entredicho características ni pase por alto lo negociado respecto al producto como tal



Recomendaciones en la Negociación de Precios con Proveedores Chinos

Defina o Califique el Proveedor antes de Refutar Precios



- No tiene valor un producto que no sea tal como usted lo necesite
- Trate de analizar si el proveedor se ve interesado y si es confiable antes de desgastarse con él
- Tenga mucho cuidado si la cotización es demasiado barata. Tenga en cuenta que finalmente todos los proveedores que le están cotizando están ofreciéndole un producto muy similar.
- Si el proveedor evita que lo visite, prenda las alertas

Recomendaciones en la Negociación de Precios con Proveedores Chinos

Se claro pero simple en la Solicitud de Cotización

- Elabore una Solicitud de Cotización clara, en inglés, completa, sin lenguaje complicado “QR”
- Incluya planos y fotos si es posible.
- Asegúrese de especificar tamaños o medidas esperadas (larga, ancho, alto, grueso, calibre, etc.)
- Utilice la misma Solicitud para todos, si algún proveedor le solicita aclaraciones que amerite complementar la Solicitud, hágalo y socialícelo con los otros proveedores que están cotizando



6 Trampas Chinas

El precio cambia desde la cotización cuando decide montar el pedido

- “Materiales Subieron”
- “Ya compramos la materia prima”

El precio sube para la segunda orden.

- Proveedores se escudan en incrementos de materia prima o Mano de Obra
- Revaluación de la moneda es medible

Imposibilidad o desinterés de lograr la calidad ofrecida

- Algunos clientes son tolerantes con la calidad y solucionan con descuentos
- Pleitos son complicados de ganar



6 Trampas Chinas

Abuso de Propiedad Intelectual

- Si el cliente manda a hacer muestras en dos proveedores y le monta pedido solo a uno. Corre el riesgo de que utilicen su muestra para vender a otros



Falta de Transparencia

- Subcontratación de producción a otra fábrica más pequeña
- Cambio de materia prima. 95% de las veces el comprador no es notificado

Baja confiabilidad por comunicación inconstante

- Cambios de fecha de entrega a última hora

7 Pasos para una efectiva

compra en China

Prepárese

- Definir los productos a buscar
- Definir precio objetivo
- Conozca a fondo la ficha técnica de lo que va a buscar

Identifique

- Utilice motores de búsqueda (OJO no son 100% confiables)
- Contacte directamente esos proveedores
- Defina percepción de confiabilidad

Pre-Seleccione al menos dos proveedores

- Visite los proveedores
- Analice las fortalezas del proveedor
- Solicite Muestras

Cotice

- Prepare una solicitud clara "QR"
- Seguimiento recordando la cotización "QS"
- Filtre las cotizaciones que no sirven
- Analice en detalle las que sí

7 Pasos para una efectiva

compra en China

Prepare el primer pedido

- Incluya claramente Términos de Negociación
- Incluya toda la información técnica
- Vaya o envíe a alguien a presentar el 1r pedido
- Aproveche y visite los otros proveedores pre-aprobados

Inspeccione

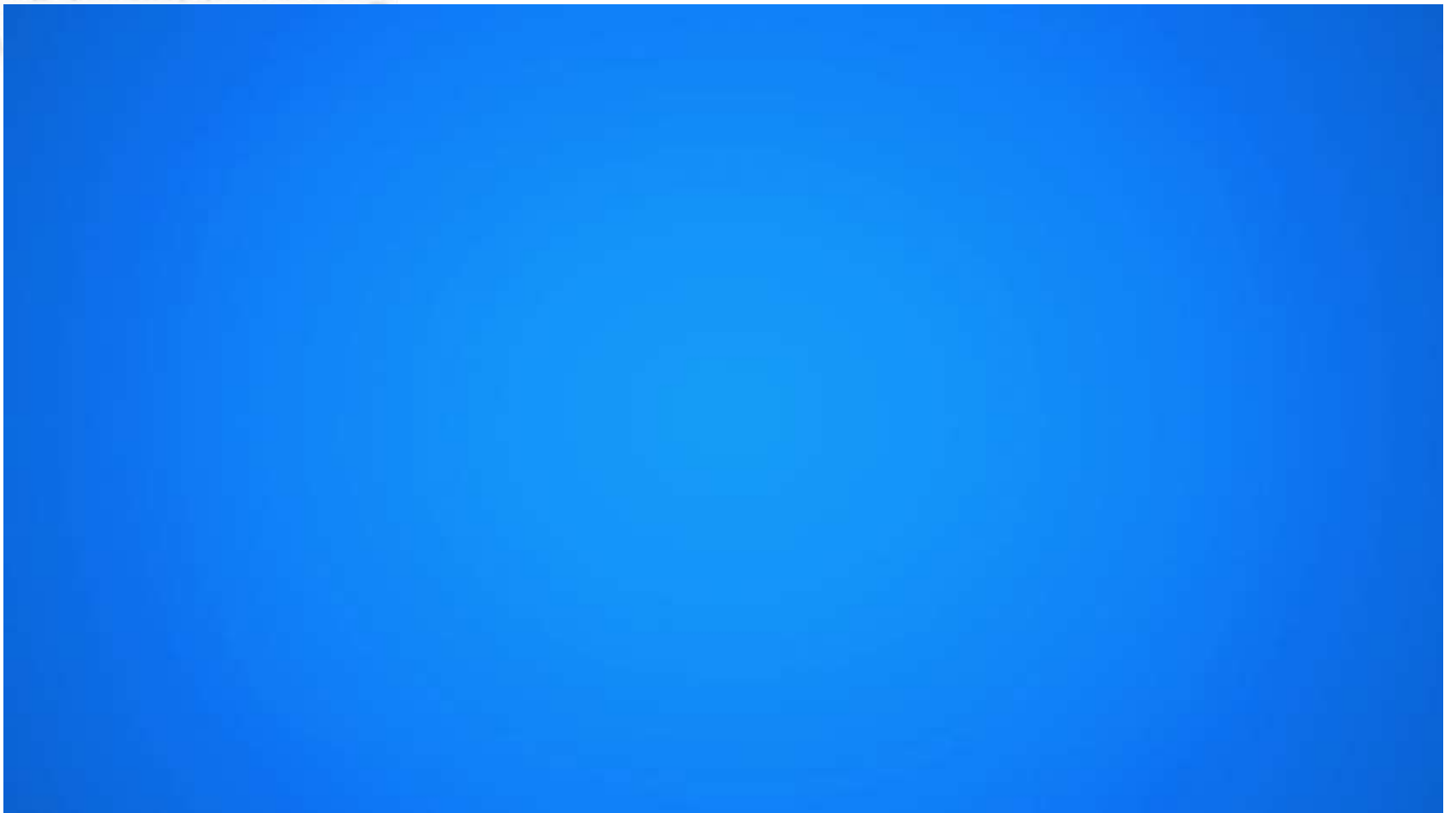
- Defina su propia medición de control de Calidad
- Haga visitas periódicas al proveedor
- Verifique documentación de su compra
- Analice contra las muestras
- Ligue pagos a inspecciones pre-embarque

Desarrolle

- Escoja proveedor que más productos le pueda brindar
- Analice también si es el que mejor precio tiene
- Defina condiciones y fechas de entrega



¡LE AYUDAMOS A
CONCRETAR SUS
PROYECTOS CON CHINA!



Gracias

CARACTERISTICAS	羊	AÑOS
- Amables		1907
- Elegantes		1919
- Creativos		1931
- Leales		1943
- Considerados		1955
- Bondadosos		1967
		1979
	1991	
	2003	
	2015	

2015

Year of the goat




- Población
 - http://es.wikipedia.org/wiki/Demograf%C3%ADa_de_la_Rep%C3%ABlica_Popular_China
 - www.unicef.org/spanish/infobycountry/china_statistics.html#104
 - www.plataformaurbana.cl/archive/2012/01/18/la-cantidad-de-poblacion-urbana-en-china-supera-por-primera-vez-al-numero-de-habitantes-rurales/
 - <http://www.caracol.com.co/especiales-notas/la-historia-del-censo-en-colombia/20050928/nota/207142.aspx>
 - http://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Pa%C3%ADses_por_poblaci%C3%B3n
- TRM
 - <http://www.exchangerates.org.uk/USD-CNY-exchange-rate-history.html>
 - <http://obiee.banrep.gov.co/analytics/saw.dll?Go&NQUser=publico&NQPassword=publico&Path=/shared/Consulta+Series+Estadisticas+desde+Excel/1.+Tasa+de+Cambio+Peso+Colombiano/1.1+TRM+-+Disponible+desde+el+27+de+noviembre+de+1991/1.1.1+Serie+historica&Options=rdf>
- OMC www.wto.org/indexsp.htm
- HONG KONG http://es.wikipedia.org/wiki/Transferencia_de_soberan%C3%ADa_de_Hong
- Idiomas www.orientalmente.com/cuantos-idiomas-se-hablan-en-china/
- PIB per cápita
 - <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>
 - <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-externo/importaciones>
 - <http://www.china-briefing.com/news/2012/02/22/los-niveles-del-salario-minimo-en-china.html>
- Salario Mínimo <http://www.globalasia.com/actualidad/empresas/el-debate-sobre-la-mano-de-obra-china>
- Distribución Política
http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_territorial_de_la_Rep%C3%ABlica_Popular_China
- TRM <http://es.exchange-rates.org/history/COP/USD/G/M>
- SUPERFICIE <http://images.mapsofworld.com/wp-content/uploads/2012/06/china-political-1.jpg>

Bibliografía