

CLAVES PARA FABRICAR EN CHINA

Olegario Llamazares

China se ha convertido en los últimos años en la "fábrica del mundo". Son cientos de miles las empresas extranjeras que han decidido trasladar su producción a China y contratar a empresas locales que fabrican todo tipo de productos, a precios muy competitivos, que luego se venden en los mercados mundiales.

No obstante cuando una empresa extranjera contrata a un fabricante chino debe asegurarse que los productos que va producir cumplen con los criterios de calidad acordados. A continuación ofrecemos cinco claves para minimizar los riesgos en la relaciones con fabricantes chinos:

Documentación detallada

La principal clave de la calidad cuando se trabaja con fábricas en China es la documentación. Debe ser bilingüe inglés-chino, describir con detalle los procesos productivos y establecer unas listas de verificación con los elementos y criterios de inspección que van a utilizarse antes de que se embarquen los productos. Este tipo de documentación necesita tiempo y esfuerzo para elaborarse, pero contar con un proceso de control mediante documentos, es el primer paso y el más importante para evitar problemas de calidad. Las listas de verificación deberán describir con detalle: el embalaje, una clasificación de defectos, tamaños, funcionalidades, etc.

Presencia en fábrica

Tener presencia en la fábrica china es la única forma de asegurarse que tanto el personal de la empresa china como los directivos conocen a la empresa extranjera. Ya sea a través de una empresa de control de calidad o de personal propio personal, hay que asegurarse de tener una presencia regular que permita relacionar claramente la presencia de la empresa extranjera con la producción que ha contratado.

Inspección

Es necesario realizar inspecciones periódicas del producto (ya sea mediante personal propio o mediante una empresa de control de calidad), no sólo en el embarque del producto final, sino también durante la producción. Hay que asegurarse de que estas inspecciones son consistentes y basados en criterios claros de inspección. Hay que revisar los resultados de la inspección con la dirección de la fábrica china y con el propio equipo de control de calidad.

Aprobación de muestras

Se dice que "una imagen vale más que mil palabras", pero una "muestra vale más que mil dolores de cabeza". Es habitual que los productos se revisen y modifiquen varias veces en el proceso de contratación, y luego otra vez después de que comience la producción. Por ello es esencial que la empresa extranjera posea una muestra aprobada en su oficina que sea equivalente a la que está en la fábrica que servirá para verificar que el producto cumple con los controles de calidad establecidos. La muestra será un elemento clave si surgen problemas con el fabricante chino.

Contrato de Fabricación OEM

Por último, un contrato bien redactado -conocido en China como Contrato de Fabricación OEM- es también una clave. A las compañías chinas, como a las de cualquier parte del mundo, no les gusta ser demandadas. Un buen contrato que incorpore los requisitos de calidad clave y establezca las responsabilidades de la empresa china en caso de incumplimiento es el mejor medio para prevenir problemas. Es recomendable poner una cláusula en el contrato de fabricación OEM (que debe ser escrito en una versión bilingüe inglés-chino para una mejor aplicación en China contra el fabricante) que prohíba al fabricante chino subcontratar la fabricación con otras empresas.



Para obtener el Contrato de Fabricación OEM de China, haga clic [aquí](#).

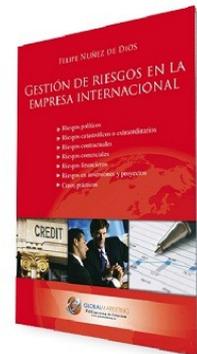
LIBROS & EBOOKS



Guía práctica de los Incoterms 2010



Los 100 documentos del comercio exterior



Gestión de riesgos en la empresa internacional

GUÍAS DE COMERCIO EXTERIOR



Cómo negociar con un distribuidor internacional



Cómo preparar una oferta internacional



Plan de Internacionalización

GUÍAS DE NEGOCIACIÓN EN 70 PAÍSES



Cómo negociar en Brasil



Cómo negociar en Rusia



Cómo negociar en India

Compra Online
www.globalnegotiator.com
marketing@globalmarketing.es



GLOBALNEGOTIATOR
 Business Documents