

NEGOCIOS EXITOSOS CON CHINA

Mayo 2021





NUESTRA EMPRESA

InTrade es una empresa dedicada a facilitar y asegurar a empresas Latinoamericanas a establecer relaciones de negocios con China.

Contamos con mas de 15 años de experiencia y oficinas propias en Shanghai. Le otorgamos a nuestros clientes **SEGURIDAD Y EFICIENCIA** para poder desarrollar una buena negociación con este país asiático.





NUESTROS SERVICIOS

COMPRAS EN CHINA

Apoyamos a nuestros clientes en todo el proceso de compras en China, desde la búsqueda de proveedores, verificación de empresas, control de calidad, logística, documentación, hasta el embarque de la mercadería.





NUESTROS SERVICIOS

Nuestro servicios hacen especial énfasis en 3 aspectos fundamentales:

- ✓ Búsqueda del mejor proveedor chino y verificación.
- ✓ Negociación directa con las fábricas en China, asegurando el mejor precio y condiciones de compra.
- ✓ Inspección y Control de la mercadería antes del embarque para asegurar la calidad y correctos términos de entrega.





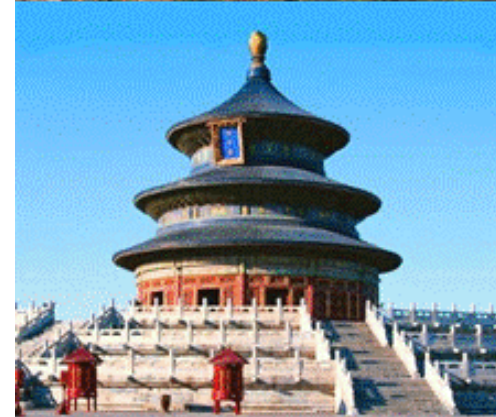
TEMAS DE LA CHARLA

- ✓ **Proceso general de compras en China**
- ✓ **Riesgos y como prevenirlos**
- ✓ **Cambio recientes en China**
- ✓ **Oportunidades de negocios con China**



PROCESO DE COMPRA

- 1. Búsqueda y Selección de Proveedores.**
- 2. Negociación de los términos de la compra y cierre de la operación.**
- 3. Control de la mercadería antes del embarque.**
- 4. Aspectos prácticos y logísticos.**
- 5. Aciertos y errores.**



BUSQUEDA Y SELECCION DE PROVEEDORES

- ✓ **Importancia de un buen comienzo.**
- ✓ **Definición exacta de los productos a comprar.**
- ✓ **Fuentes para la búsqueda de proveedores:**
 - Internet
 - Ferias de Negocios
 - Terceros



Web sites de proveedores Chinos

- www.alibaba.com
- www.made-in-china.com
- www.cantonfair.org.cn



VERIFICACION DE PROVEEDORES

1. No quedarse solo con Internet.

2. Puntos a verificar:

- ✓ Empresas fraudulentas.
- ✓ Que sean empresas serias y confiables.
- ✓ Calidad del producto.

3. Formas de verificar:

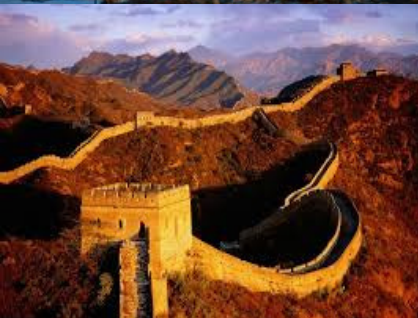
- ✓ Documentación de la empresa.
- ✓ Referencias comerciales.
- ✓ Referencias gubernamentales.
- ✓ Auditorias y visitas a la fabrica.
- ✓ Muestras del producto.



FRAUDES

Tipos de Fraude:

1. Fraudes relativos al pago:
 - Fraudes informáticos: modificación de datos bancarios en la proforma.
 - Centrales telefónicas para cobrar el pago inicial.
 - Personas con falsa identidad.
2. Fraudes relacionados con la mercadería
 - No envío de la mercadería comprada.



NEGOCIACION Y SEGUIMIENTO

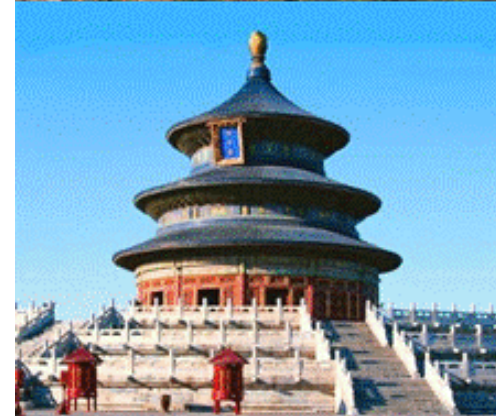
1. Contacto con el proveedor:

- ✓ Contacto primario: email o web.
- ✓ Contacto secundario o personal: teléfono.
- ✓ Contacto terciario: visita.

2. Presencia en China:

- ✓ Conocer sus costumbre, cultura e idioma.
- ✓ Tener contactos.
- ✓ Conocer el protocolo de Negocios.
- ✓ Estar físicamente presente y en el mismo horario de trabajo.
- ✓ Coordinación logística.

3. Cierre de la compra.

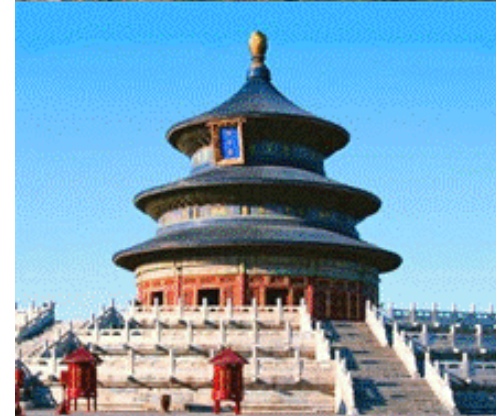


CONTROL DE LA MERCADERÍA

El control de la mercadería antes del embarque es fundamental para cerrar todo el ciclo.

Si no cerramos con esta instancia todo el esfuerzo anterior puede verse perdido.

Lo ideal es siempre hacer inspecciones, pero como mínimo en las primeras operaciones y verificar de alguna forma siempre, no confiarse nunca.

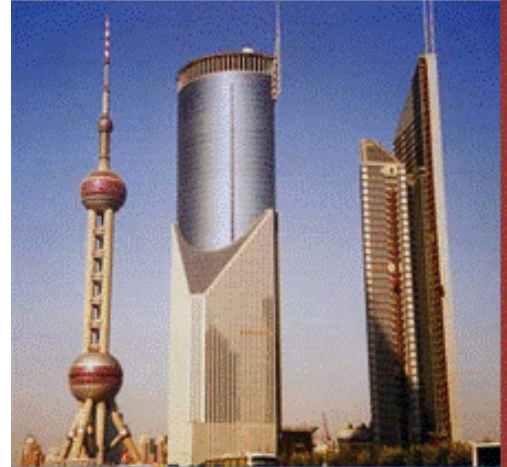
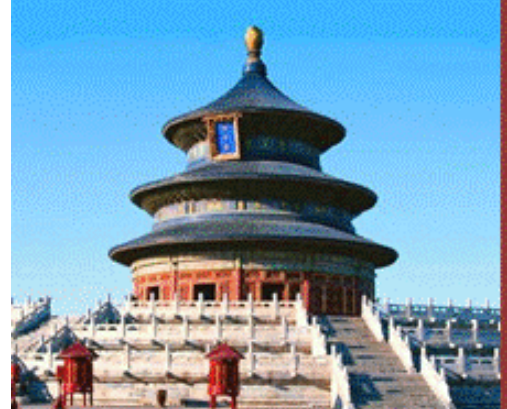


NEGOCIOS EXITOSOS CON CHINA

TIEMPOS Y FINANZAS

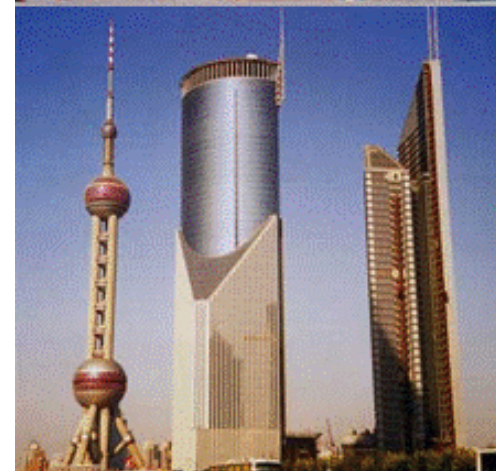
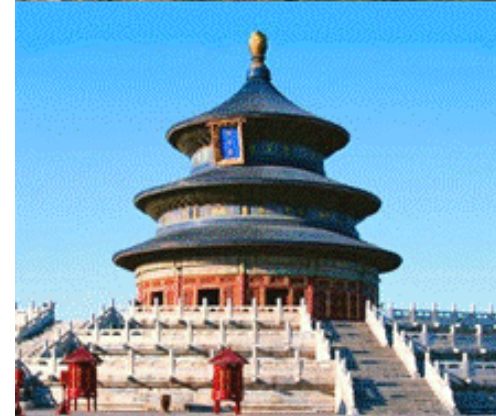
Compra de mercadería por valor USD 15.000 en China

Dia 1:	Pago del 30% inicial para confirmar	USD 4.500
Dia 30:	Fin de la produccion	USD 10.500
	Control de la mercaderia	
	Coorindacion de embarque	
Dia 45:	Embarque	
Dia 80:	Llegada a Uruguay	USD 12.000
	Nacionalización	
Dia 90:	Llegada al deposito de la empresa	
Dia 150:	Venta y cobranza	



ACIERTOS

- ✓ Definir bien el producto a comprar.
- ✓ Solicitar muestras antes de confirmar el pedido (verificar calidad y componentes).
- ✓ Definir detalladamente la proforma.
- ✓ Instrucciones muy claras y concretas.
- ✓ Hacer todas las verificaciones posibles antes del pago y del embarque.
- ✓ Tener un representante en China para hacer todo el seguimiento y controles.
- ✓ No confiar en el éxito de negociaciones anteriores, controlar siempre.



ERRORES

- ✓ No todo producto que aparentemente deje buena ganancia es el apropiado. Los chinos siempre llegan al precio, pero ojo con la calidad.
- ✓ Realizar pedidos sin muestra física o especificaciones técnicas detalladas. No tomar nada por obvio.
- ✓ No revisar en detalle la proforma antes de ordenar y hacer anticipos.
- ✓ Pagar todo por adelantado sin antes haber controlado.
- ✓ Confiar en empresas contactadas por Internet sin hacer ningun tipo de verificación real.



PROTOCOLO DE NEGOCIOS

GUANXI: engloba todo lo que son las **RELACIONES** entre dos empresas, y son muy importantes para los chinos.

- **Cortesía**
- **Costumbres**
- **Comida y bebida**
- **Puntualidad**
- **Prestigio personal**
- **Relaciones personales**



MUCHAS GRACIAS

Mario Trujillo
Director Intrade – Global Business
www.intrade-net.com

