

# SUMINISTRO ESTRATÉGICO

*Manual de Operaciones / China 2020*  
VCMC

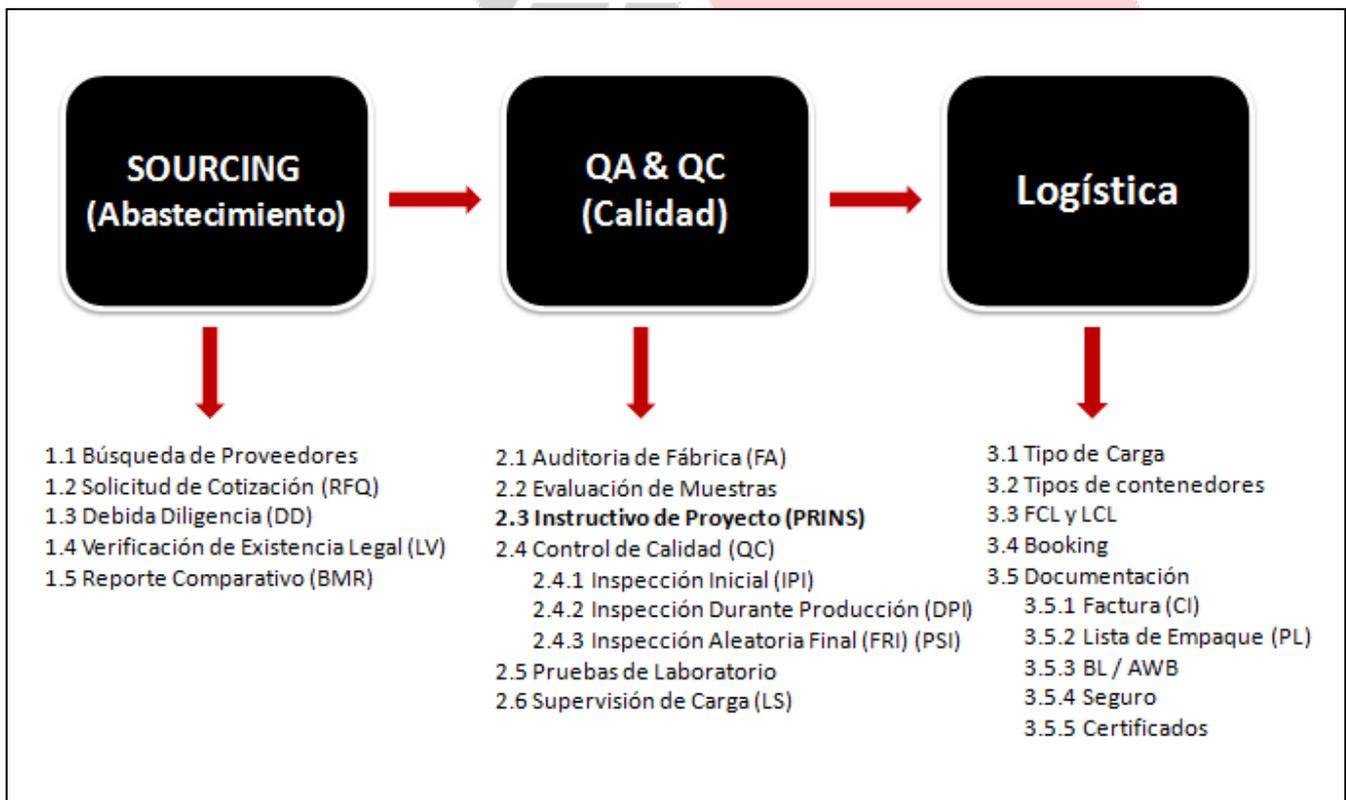


## Manual de Suministro Estratégico desde China

### INTRODUCCIÓN

Este manual contiene una serie de procedimientos que sirven como guía para la implementación óptima y eficiente de cadenas de suministro desde China, las cuales hemos estructurado en tres etapas, abastecimiento, calidad y logística. Entender la importancia de cada una, sus procesos y la integración de las mismas podrán evitar cualquier tipo de sobrecostos y retrasos innecesarios en sus operaciones.

La siguiente imagen nos ilustra mejor cómo planificar y ejecutar nuestras importaciones con China:



**Nota:** En este manual utilizaremos términos en ingles para facilitar la sincronía con los proveedores en China.

## 1. SOURCING ESTRATÉGICO (Abastecimiento)

Es la primera etapa. El proceso de Sourcing implica un conjunto de actividades que giran en torno a la identificación y evaluación de proveedores potenciales que cumplan con unas condiciones mínimas y que ofrezca el mejor valor en nuestra cadena de suministro.

DLC tiene como objetivo potenciar las operaciones de nuestros clientes y para ello, se requieren proveedores altamente competitivos con sólidos indicadores comerciales y con altos estándares de calidad, por ello hemos desarrollado rigurosos mecanismos de selección y evaluación a través de 5 subprocesos que describiéremos a continuación.

### 1.1 Búsqueda de Proveedores

Nuestra fuente de investigación proviene de bases de datos especializadas en comercio internacional, ferias, exposiciones, registros de cámaras de comercio, plataformas b2b / b2c, revistas de negocios especializadas y navegación inteligente en Internet.

Para hacer una búsqueda efectiva, necesitamos:

- Conocer muy bien el producto, su aplicación, principales características, uso y finalidad.
- Comprender los detalles técnicos, estándares aplicables, certificaciones requeridas.
- Especificar qué tipo de proyecto queremos desarrollar, si **OEM** (Original Equipment Manufacturer) o **ODM** (Original Design Manufacturer). En términos sencillos, un fabricante OEM tiene una línea de producción y un producto estándar en la que le es posible personalizar colores, logos, etiquetados y empaques todo con la marca del cliente. Un proyecto ODM implica que el fabricante deba investigar, diseñar y desarrollar procesos, productos, moldes, pruebas para poder suministrar el producto del cliente.

Esta misma información debe ser compartida de manera clara y organizada a cada potencial proveedor contactado, le pediremos que en su respuesta nos confirme que

ha entendido nuestro requerimiento y que en su oferta escrita incluya que cumple con lo establecido en la solicitud inicial.

A medida que vayamos encontrando potenciales proveedores sugerimos crear paralelamente una base de datos que permita no solo recopilar información sino además mantener un constante seguimiento a nuestro proceso. Una manera rápida y sencilla es organizándolos de la siguiente manera:

	Supplier	Website	Email	Contact Person	Telephone	Mobile	Remarks
1	Guangzhou ABC	<a href="http://www.gbz.cn">www.gbz.cn</a>	<a href="mailto:peter.zhu@gbz.com">peter.zhu@gbz.com</a>	Peter Pan	0086 574 12365	18665578866	
2	Shanghai 123	<a href="http://www.sh123.com">www.sh123.com</a>	<a href="mailto:sales@123.com">sales@123.com</a>	Jason Ma	0086 454 12366	18665578866	
3	Tianjing XYZ	<a href="http://www.tjn.com.cn">www.tjn.com.cn</a>	<a href="mailto:vip.163@tjn.com">vip.163@tjn.com</a>	Emily Zho	0086 954 12344	18665578866	
4	Shenzhen 456	<a href="http://www.shen456.com.co">www.shen456.com.co</a>	<a href="mailto:jason.sales@456.com">jason.sales@456.com</a>	Linda Wang	0086 310 57421	18665578866	
5	Qingdao FGH	<a href="http://www.qgdqgh.com.cn">www.qgdqgh.com.cn</a>	<a href="mailto:export@qgdqgh.com.cn">export@qgdqgh.com.cn</a>	Jacky Chan	0086 212 97532	18665578866	
6	Foshan 789	<a href="http://www.foshan.com">www.foshan.com</a>	<a href="mailto:info@foshan.com">info@foshan.com</a>	Tommy Lee	0086 888 18000	18665578866	
7	Yiwu CDE	<a href="http://www.ycde.com.co">www.ycde.com.co</a>	<a href="mailto:celina@ycde.com.co">celina@ycde.com.co</a>	Celina Mao	0086 934 87503	18665578866	
8	Jinan 357	<a href="http://www.jnn.cn">www.jnn.cn</a>	<a href="mailto:sales4@jnn.cn">sales4@jnn.cn</a>	Lily Gao	0086 123 12345	18665578866	

Para lograr identificar mejores prospectos de proveedores en el proceso de búsqueda recomendamos tener en cuenta los siguientes parámetros:

- **Que sean fabricantes directos** del producto que buscan y que no lo tercericen. Cuando un producto es fabricado en instalaciones distintas a las del proveedor se corren mayores riesgos ya que no tienen el control de los procesos de producción, además denota que no son expertos y les es más difícil identificar fallas en materias primas, producción, ensamblaje y la calidad en general.
- Se debe **evitar trabajar con comercializadores**. Muchos de ellos se enfocan en vender, dejando a un lado la calidad, tiempos de entrega y sobretodo garantías.
- Indagar qué países son su **mercado principal**. De esta manera tendremos una mejor idea del conocimiento del proveedor sobre las exigencias del mercado y/o a los estándares requeridos.
- Indagar sobre qué **porcentaje de su producción se exporta** y que porcentaje dedican al mercado local. En gran medida nos ayuda a entender que tan familiarizados están con cada segmento.

- Preguntarle quiénes son **sus principales clientes**, de tal manera que podamos validar de primera mano el nivel de calidad, cumplimiento y el servicio al cliente.
- Solicitar **certificados de calidad** internacionales tales como ISO9001, ISO14001, CE, ROHS, etc., de acuerdo al tipo de producto o al tipo de empresa.
- Solicitar la **Licencia de Negocios**, esta nos va a permitir realizar una verificación del estado actual de la empresa. Este punto lo ampliaremos más adelante en subproceso 1.5.
- **Licencia de Exportación.** Nos permite validar si el proveedor está habilitado para realizar los procesos de exportación, trámites aduaneros y lo relativo a comercio exterior.

## 1.2 Solicitud de Cotización o RFQ por sus siglas en Ingles (Request for Quotation)

Una vez obtengamos la información de contacto de un potencial proveedor se le enviará una RFQ por correo electrónico; esta solicitud incluirá todas las especificaciones comerciales y técnicas. En algunos casos será necesario enviar muestras físicas, esto ocurre por lo general en proyectos ODM.

A parte de lo mencionado anteriormente, hemos creado una serie de checklist de acuerdo al tipo de producto para que su RFQ sea lo más completa posible y le exija esta información de valor a su potencial proveedor:

### Para productos generales:

- Descripción del producto.
- Fotos de referencia.
- Cantidad estimada de pedido, o en su defecto que coticen bajo su Cantidad Mínima de Orden o "MOQ" por sus siglas en inglés (Minimum Order Quantity).
- Precios FOB.
- Puerto de origen.
- Código Arancelario o "HS Code" por sus siglas en inglés (Harmonized System Codes).
- Ficha Técnica.
- Términos de pago.
- Política y términos de garantía.
- Lista de empaque o "PL" por sus siglas en inglés (Packing List), incluyendo:

- ✓ Unidades por bolsa o caja individual
- ✓ Bolsas o cajas individuales por cartón (máster box)
- ✓ Número total de cartones
- ✓ Dimensiones, peso neto (NW) y peso bruto (GW) y cubicaje de cada cartón
- ✓ Metros cúbicos totales (CBM)
- ✓ Unidades por tipo contenedor (20", 40" y 40HQ)

- Costos de moldes, si aplica.
- Costo de muestra, si aplica.
- Tiempo de entrega de muestra, si aplica.
- Tiempo de validez de la oferta.

Cuando se trata de maquinaria, agregar a la RFQ:

- Diagrama de partes.
- Manual de instalación.
- Manual de uso.
- Manual de mantenimiento.
- Lista de repuestos.
- Lista de accesorios.

Cuando se trata de materias primas (metales, químicos, plásticos, etc.) agregar a la RFQ:

- Composición química.
- Propiedades físicas y mecánicas.
- Certificado de Prueba del Molino o "MTC" por sus siglas en inglés.
- Ficha de seguridad o "MSDS" por sus siglas en inglés.

La calidad y precisión de su potencial proveedor se podrá medir por la mayor cantidad de información que le suministre.

Como dato adicional, solicítele siempre un catalogo de productos con una presentación de su compañía, así podrá ver que otros productos pueden ser de su interés para una nueva línea o para complementar su proyecto actual.

Tenga en cuenta también que un catalogo con muchos productos que claramente no desprendan de una misma línea de materias primas, proceso de producción, empaque y almacenaje generan dudas. Por ejemplo, un proveedor que en su catalogo ofrezca balones de futbol, de baloncesto, pelotas de tenis, pelotas de golf y

pelotas de beisbol es casi seguro que solo produzca en sus propias instalaciones las de futbol y baloncesto, pues su material, composición, tamaño, contenido, tipos de pruebas de calidad y empaque son similares y las maquinas para su fabricación pueden ser las mismas, mientras que las pelotas de las demás disciplinas pueden ser manufacturadas en fabricas asociadas o de terceros.

### **1.3 Debida Diligencia (DD) o “Due Diligence” por sus siglas en inglés.**

Es la investigación que se espera que realice una empresa antes de celebrar un acuerdo o contrato con otra parte, en este caso, su potencial proveedor. El propósito que persigue este proceso se concreta en minimizar el riesgo que viene implícito en una transacción (compra/venta) mediante la realización de una serie de preguntas que nos permiten analizar un poco más el perfil de nuestro potencial proveedor.

Podemos recopilar los datos mediante la creación de un formato que le enviaremos al proveedor. Es clave presentarse ante los potenciales proveedores como una empresa organizada, con procesos definidos de evaluación y selección, incluso que sepan que estamos cotizando con otras empresas para despertar un poco más su interés y ver que tan competitivos y profesionales son.

Les compartimos la información y/o preguntas que debe contener un formato de “Due Diligence” para que lo repliquen en su operación:

- Nombre de la Fábrica.
- Numero de Licencia de Negocio.
- Año de fundación.
- Tamaño en metros cuadrados de la fábrica.
- Capital registrado
- Número de empleados
- Certificados de calidad que poseen validos.
- Atienden ferias internacionales? Cuáles?
- Atienden ferias locales? Cuáles?
- Cuál es su principal mercado?
- Tienen marcas propias? Patentes?
- Principales clientes?
- Aceptan auditorias de fabrica?
- Aceptan controles de calidad?
- Aceptan cartas de crédito como método de pago?
- Su banco está localizado en China continental o en Hong Kong?
- El nombre del beneficiario de la cuenta bancaria es el mismo que la fábrica y que emite factura?

#### **1.4 Verificación de Existencia Legal (LV) o “Legal Verification” por sus siglas en inglés.**

Este proceso nos permite validar si un proveedor es un productor directo de los bienes que usted requiere o simplemente una empresa comercializadora, además de:

- Ver el estatus legal actual.
- Quien es el representante legal.
- Ver la actividad económica autorizada a desempeñar.
- Capital registrado.
- Composición accionaria.
- Antecedentes judiciales, operativos y administrativos.
- Cambios de dirección.

Para poder llevar a cabo esta LV es necesario contar con la licencia de negocios (equivalente al certificado de Cámara de Comercio en Colombia). Se darán casos en lo que el proveedor suministre dos licencias diferentes y en la mayoría de veces obedece a que los propietarios deciden abrir dos empresas, una es la fabrica, encargada de producción y otra la comercializadora, encargada de los asuntos de comercio internacional. Esto lo hacen generalmente por asuntos contables y tributarios ya que las empresas que exportan cuentan con algunos beneficios entre ellos se les permite cuentas off-shore o en Hong Kong.

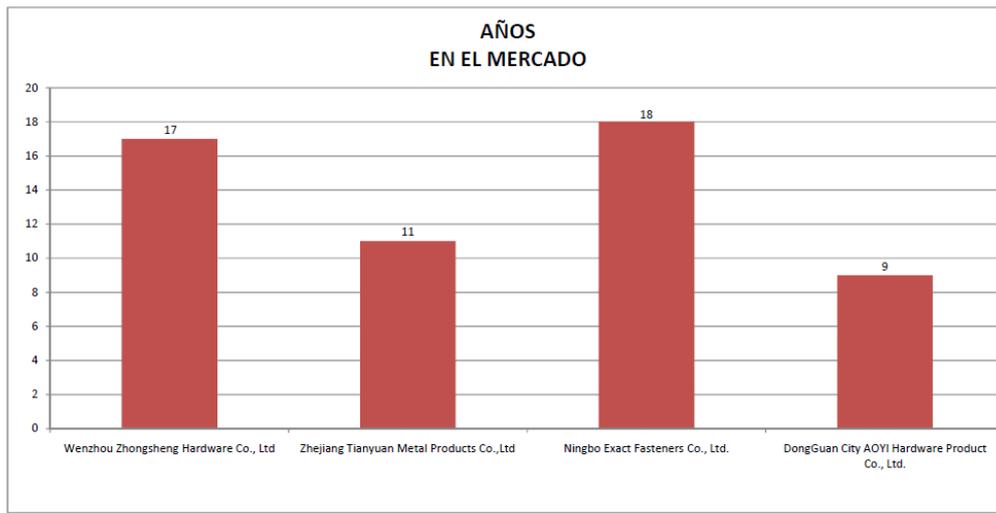
Cuando sucede lo anteriormente descrito, es necesario realizar la LV de ambas empresas y comprobar que los representantes sean el mismo, o en su defecto que compartan accionistas.

#### **1.5 Reporte Comparativo o “BMR” por sus siglas en inglés (Benchmarking Report)**

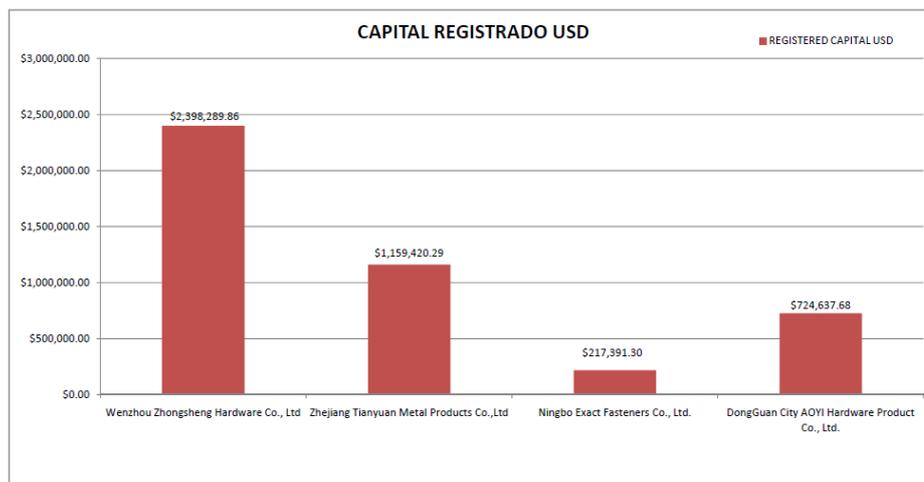
Mas que un reporte, es un ejercicio que nos va a permitir colocar a nuestros potenciales proveedores en una misma balanza para analizar y medir sus indicadores y de acuerdo a nuestras preferencias y/o prioridades escoger entre todos al que más se ajuste a nuestro proyecto de suministro, para esto, una vez tengamos toda la información técnica y comercial que solicitamos en los procesos anteriores sugerimos proyectar esos datos en graficas, de esta forma se nos hará mas fácil la toma de decisiones.

Si se preguntan, cuantos proveedores se deben contactar para poder hacer esta primera etapa de Sourcing y sobre todo, este BMR, diremos que entre 4 y 8, sin embargo, esto también dependerá del tipo de producto y la industria.

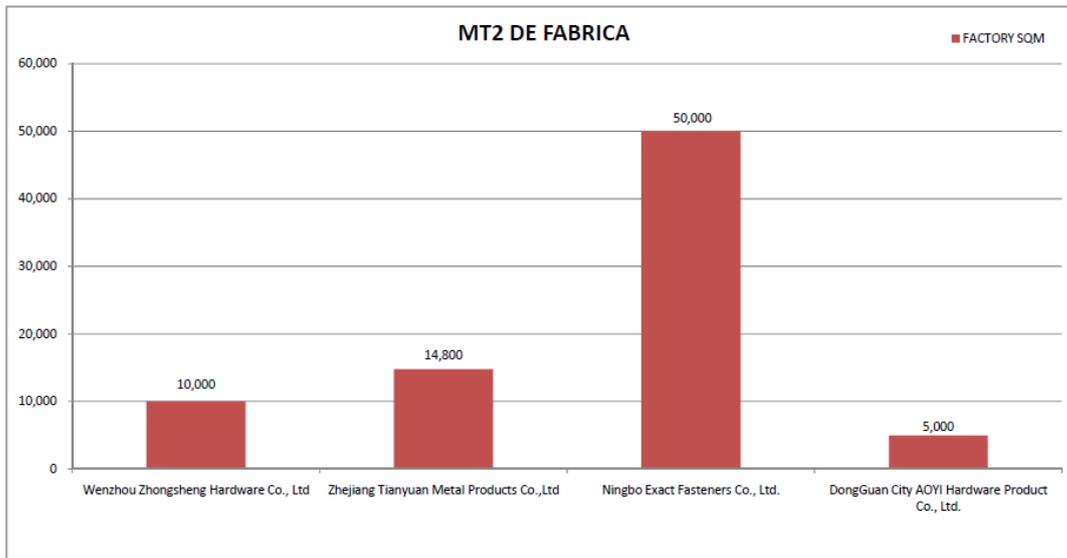
Vamos ilustrar a continuación los principales indicadores a proyectar y el por qué deben ser analizados:



El cuadro anterior presenta el tiempo de existencia de cada proveedor en el mercado. Algunas compañías recientemente establecidas pueden ser parte de grandes empresas matrices con solido historial, experiencia requerida y los recursos adecuados para desarrollar su proyecto. Entre mas años mayor deberá ser su experiencia.



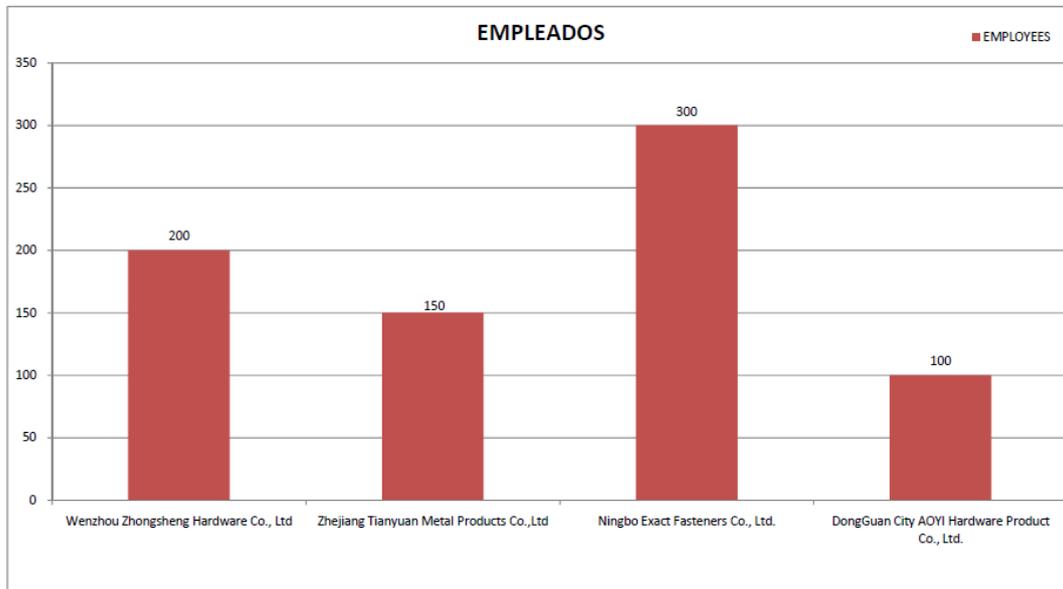
Nos da una idea de solidez, musculo financiero de la empresa, capacidad para responder ante eventualidades.



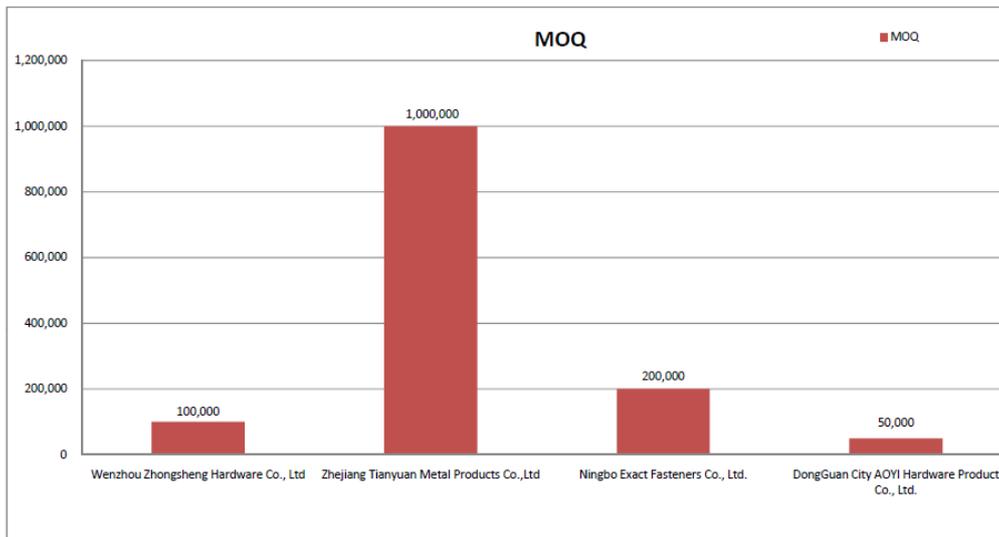
Claramente nos da una idea de la infraestructura que puede tener el potencial proveedor, de ahí la importancia de confirmar con una auditoría de fábrica. Es importante analizar la relación M2 con el número de empleados ya que mayor espacio y bajo número de trabajadores podrían indicar que la fábrica tiene procesos automatizados o en el peor de los casos su capacidad de producción y procesos podrían no ser eficientes.



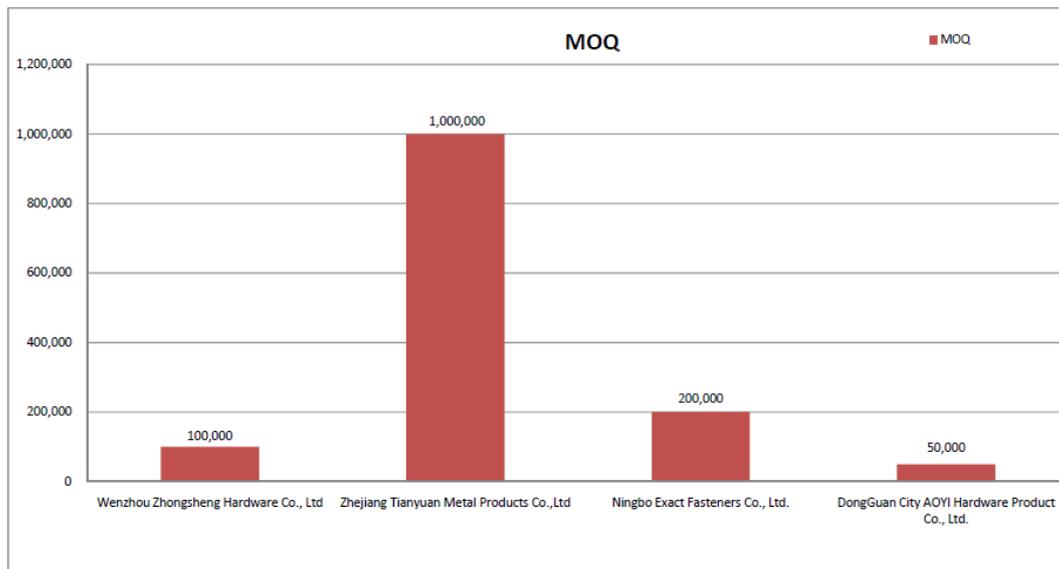
Sin lugar a dudas, no solo nos permite ver rápidamente el nivel de precios, sino que además nos puede dar una idea de los precios en general del mercado. En la gráfica vemos por ejemplo que los proveedores 2 y 3 ofrecen precios muy similares a diferencia del 1 y 4, esto podría traducir que los precios del mercado pueden estar más ajustados a los cotizados por los proveedores 2 y 3.



Dependiendo del producto y del proyecto, las compañías con un bajo número de empleados pueden ser Traders o intermediarios y pueden subcontratar gran parte de los procesos relacionados con la fabricación de los bienes.



Este indicador es clave, ya que de acuerdo a nuestras proyecciones de compra tendremos mayor poder sobre la negociación con aquel que se ajuste más a nuestro requerimiento, eso no quiere decir que, aunque el proveedor que más nos interese tenga un MOQ muy alto para una primera orden no podamos negociar con él.



El tiempo de producción está directamente relacionado con el stock de materia prima que tiene disponible cada proveedor, en algunos casos podría llevar varios días extras para comenzar a producir sus órdenes. Dependiendo de la complejidad de su proyecto es importante realizar una Inspección de Materias Primas antes de autorizar el comienzo de la producción a su proveedor. El tiempo de entrega también puede verse afectado por los días festivos nacionales, asegúrese y confirme fechas antes de realizar la orden para que pueda calcular este tiempo.

## 2. CALIDAD (QA & QC)

Una de las preocupaciones más grandes en nuestros procesos de suministro es la calidad del producto que vamos a recibir, sea materia prima, un producto semi terminado o un producto final. La calidad es cumplir con los requisitos, expectativas, estándares y necesidades del cliente y para cumplir con esa expectativa debemos establecer parámetros que nos permitan planear, monitorear y controlar el resultado. Para esto se ha creado un sistema llamado Aseguramiento de la Calidad integrado con un sistema de Control de Calidad o "QA & QC" por sus siglas en inglés. El sistema **QA** se enfoca en prevenir defectos, asegura que las técnicas, métodos y procesos diseñados para tal fin se implementen en el proceso de producción. El aseguramiento de la calidad es, en pocas palabras, un proceso preventivo. Por su parte el **QC** se centra en identificar defectos a través de métodos cualitativos y cuantitativos. El control de calidad es un proceso de detección



Ahora bien, luego de entender el objetivo de ambos sistemas, la pregunta que surge es, qué herramientas tenemos y cómo las podemos implementar en nuestros proyectos de suministro en China?

A continuación les mostraremos a través de qué mecanismos podemos incorporar en nuestras operaciones los sistemas QA y QC respectivamente.

## 2.1 Auditoría de Fábrica o “FA” por sus siglas en inglés (Factory Audit)

Una manera de garantizar el buen funcionamiento de su proyecto es investigar a fondo a los posibles proveedores antes de su integración en la cadena de suministro. Las auditorías de fábrica son una efectiva manera de analizar un perfil completo de su proveedor potencial y confirmar que el sitio auditado cuenta con la infraestructura, maquinaria y equipos necesarios para cumplir a cabalidad con las especificaciones requeridas. Los puntos evaluados en una FA, entre otros, son:

- **Sistema interno de Gestión de Calidad:** nos indica que tan organizados están ya sea con su propio sistema de calidad o por medio de certificaciones internacionales como ISO9001.
- **Infraestructura y Ambiente:** nos permite corroborar si existen condiciones óptimas para desarrollar las actividades propias de la fábrica.
- **Maquinaria y Equipos:** nos ayuda a verificar el estado de las maquinas, equipos y herramientas están aptas para involucrarse en el proceso de producción.
- **Líneas de Producción:** nos permite verificar qué procesos son realizados en el sitio y constatar que procesos podrían ser llevados a cabo por fuera de la fábrica.

- **Procesos de Compra y Subcontratación:** ayuda a entender como organizan sobre todo el proceso de compras e ingreso a la fábrica de materias prima, este punto es fundamental, ya que un mal manejo de la materia prima llevaría a que el producto final tenga mayor posibilidad de tener defectos.
- **Procesos de Empaque y Almacenaje:** nos permite identificar posibles falencias en el manejo de la mercancía pos-producción. Un mal manejo de estos procesos podría hacer que le envíen mercancía que no corresponden a su orden de compra. Es clave conocer si este proceso es manual o automatizado, por ejemplo, a través de uso de sistemas RFID.
- **Inspección Interna:** nos indica si el fabricante cuenta con personal, equipos e incluso laboratorios para llevar a cabo pruebas durante y al finalizar la producción.
- **Manejo de No Conformidades:** es importante conocer el manejo que el fabricante le da a los productos encontrados con no conformidades, como los registra y sobre todo, que hace con ellos? Los omite? Los desecha? Los recicla?

Al evaluar los anteriores aspectos y dependiendo los hallazgos, una FA nos dará un puntaje que nos permitirá tomar decisiones. Un puntaje bueno y considerado "Aprobado" es de 85% o superior. Entre 70% y 84% califica como "Aprobado Condicionalmente", esto se interpretaría como un "hay aspectos que mejorar". Y un puntaje igual o inferior al 69% se considera "Fallido", es decir, no se recomienda realizar operaciones con este fabricante.

## 2.2 Evaluación de Muestras

Es recomendable en nuestro proceso de QA solicitar al potencial proveedor una muestra física del producto que vamos a desarrollar, esto nos facilitará la observación de los acabados, comprobar materiales y la realización de pruebas. También funciona en sentido inverso, es decir, podemos nosotros enviar al proveedor un prototipo del producto que queremos para que sea el fabricante el que lo revise, valide y confirme que puede producir de acuerdo a nuestros requerimientos.

## 2.3 Instructivo de Proyecto o “PRINS” por sus siglas en inglés (Project Instructions)

El instructivo es el documento considerado la piedra angular en cada uno de nuestros proyectos de suministro. Cabe resaltar que este PRINS solo se elabora una vez hayamos seleccionado al proveedor con el cual desarrollaremos el proyecto.

El PRINS recopila toda la información comercial, técnica, de calidad, legal y logística de la orden, se convierte en un contrato, con mayor alcance que una simple factura proforma.

A continuación les compartiremos la estructura que debe tener un PRINS:

### 1. Información del Proveedor y términos comerciales

- Nombre del proveedor
- Puerto de origen
- Tiempo de entrega
- Fecha de entrega
- Numero de factura
- Numero de orden
- Valor total
- Términos de pago

SUPPLIER	GUANGZHOU ABC MATERIAL CO.,LTD.
FOB PORT	Guangzhou
PRODUCTION TIME	45 Days after deposit
DELIVERY DATE	10 December, 2020
INVOICE NUMBER	GZ80817
ORDER #	001
TOTAL AMOUNT	\$150,400
PAYMENT TERMS	30% Deposit – 70% before Shipment

### 2. Información general del producto

- Numero de ítem
- Nombre del producto
- Descripción
- Cantidad
- Nivel de tolerancia

Item	Product	Quantity
1	ALUZINC ASTM A792 AZ60 Steel Coil / 0.3*1220	40MT
2	ALUZINC ASTM A792 AZ60 Steel Sheet / 0.85*1220*2440	60MT
3	ALUZINC ASTM A792 AZ60 Steel Sheet / 1.10*1220*2440	60MT
4	ALUZINC ASTM A792 AZ60 Steel Sheet / 1.4*1220*2440	40MT
TOTAL		200MT

\*Thickness Tolerance: +/- 0.02mm

\*\* 10% More or Less in Both Quantity and Amount are allowed.

### 3. Detalles Técnicos

Describiremos los más usados, recuerden que varía de acuerdo al tipo de producto

- Ítem / Referencia
- Detalles técnicos:

- ✓ Medidas
- ✓ Cantidades
- ✓ Estándar aplicable
- ✓ Peso
- ✓ Colores (RAL, PANTONE)
- ✓ Voltaje / Hz / fase
- ✓ Tipo de conector
- ✓ Composición
- ✓ Materiales

REFERENCE	TECHNICAL DETAILS
ALUZINC ASTM A 792 Steel Coil.	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Size: 0.85*1220*2440mm</li> <li>● Quantity: 60MT</li> <li>● ASTM A792 AZM120 ALUZINC 120g/m<sup>2</sup> as minimum</li> <li>● Each Size 60g/m<sup>2</sup> minimum.</li> <li>● Thickness tolerance: +-0.02mm</li> <li>● 4Ton Max. per Sheet bundle</li> </ul>

REFERENCE	TECHNICAL DETAILS
ALUZINC ASTM A792 Steel Sheet	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Size: 1.10*1220*2440mm</li> <li>● Quantity: 60MT</li> <li>● ASTM A792 AZM120 ALUZINC 120g/m<sup>2</sup> as minimum</li> <li>● Each Size 60g/m<sup>2</sup> minimum.</li> <li>● Thickness tolerance: +-0.02mm</li> <li>● 4Ton Max. per Sheet bundle</li> <li>● RAL 7023</li> </ul>

### 4. Instrucciones OEM (branding)

Indicaremos si nuestros ítems poseen instrucciones de marca, etiquetado, cambios de códigos o referencias, códigos de barra, stickers, logos y cómo y dónde deben ir.

- Nombre genérico del producto (proveedor)
- Nombre del producto (cliente)
- Marca
- Llevan stickers?
- Códigos de barra?
- Empaque individual personalizado?
- Caja máster personalizada?

<b>Product name</b>	Fan
<b>OEM name</b>	Wind Fan
<b>Brand</b>	Cooler
<b>Stickers</b>	No
<b>Bar Codes</b>	Yes
<b>Inner Packing customized</b>	Yes
<b>Master Box customized</b>	Yes
<b>Bar Codes</b>	Yes

## 5. Accesorio

Indicar si esta orden incluye accesorios y describirlos junto con la cantidad solicitada.

MODEL	Accessory	QTY
Wind Fan / Cooler	Remote control	8pcs
	Anti-dust cover	5pcs
	N/A	-

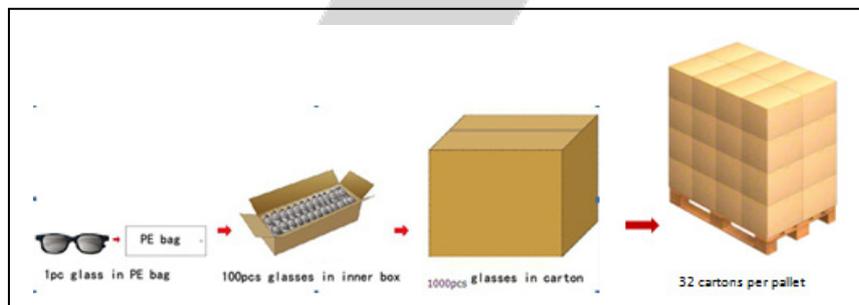
## 6. Repuestos

Indicar si esta orden incluye repuestos y describirlos junto al número de parte y la cantidad solicitada.

MODEL	Name	Part No.	QTY
Wind Fan / Cooler	Blades	B-001	10pcs
	Power Cord	B-024	5pcs
	Plugs	B-041	5pcs

## 7. Empaque

Describe no solo el tipo de empaque sino también el método, por ejemplo, unidades por bolsa, número de bolsas por caja interior, número de cajas interiores por cartón máster, cartones máster por pallets.

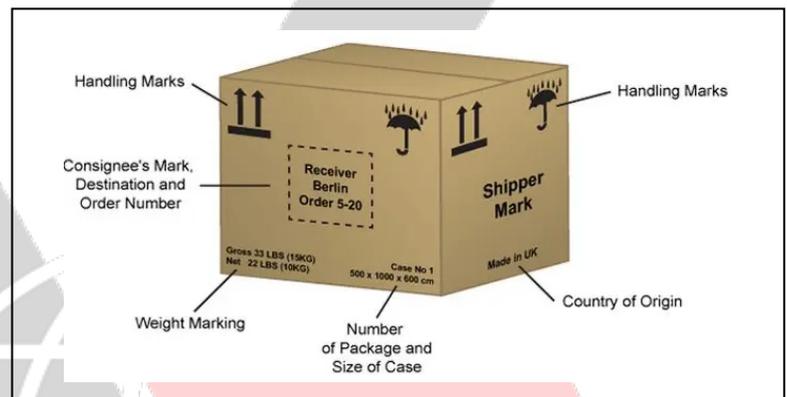


Recordemos nuevamente que esto dependerá del tipo de producto, puede que sea carga suelta que no necesite pallets, carga a granel, etc.

## 8. Marcas de Envío (Shipping Marks)

Las marcas de envío pueden definirse como un símbolo, palabra o número que se adjunta a cada unidad de paquete para facilitar la identificación y el manejo de la carga. Las marcas de envío son partes vitales del transporte internacional de mercancías. Normalmente se sugiere imprimir como mínimo la siguiente información:

- Contenido
- Cantidades
- Peso Neto
- Peso Bruto
- Medidas
- Numero de cajas
- Origen
- Instrucciones de cuidado



## 9. Lista de Chequeo de Calidad

Consiste en preparar una lista de verificaciones que se deben tener en cuenta al momento de realizar inspecciones de calidad, esta lista es complementaria y se deben incluir pruebas especializadas según el producto. No olvidemos que este PRINS es el que debe regir y servir de guía durante las inspecciones. Además de la lista de chequeo se sugiere incluir la posibilidad de realizar pruebas de laboratorio si así lo considera el cliente, además de manifestar de manera explícita las responsabilidades que adquiere el fabricante, las condiciones y políticas de garantías aplicables y/o de compensación.

STANDARD	
1	Check order quantity
2	Check technical specifications (material, sizes (width and thickness))
3	Verify weight
4	Check MTC
5	Check coating certificate
6	Verify packing method
7	Verify Shipping Marks
8	Verify OEM instructions
SPECIFIC	
1	Loading test
2	Perform function test

Estos son algunos ejemplos de cláusulas que se sugiere deben acompañar esta sección del PRINS, ustedes pueden modificar, agregar o eliminar cláusulas a discreción.

Presentamos las cláusulas en inglés para ser más prácticos y para facilitar su incorporación en el PRINS.

- The Seller shall guarantee that the commodity must be in conformity with all the standards instructed at the beginning of this document.
- The Seller shall guarantee that all the goods offered by The Seller are legal and not violating any third party's legal rights and interests including but not limit to patent, copyrights, trademark, business secret and portrait, etc.
- The Seller shall cooperate when The Buyer excises its right of inspection, otherwise it's deemed that The Seller fails to pass the inspection, the quality and the quantity of the goods is not in conformity with the contract, and The Seller shall be liable for covering the damages.
- Though there is no a total 100% inspection before the shipment, if a quality problem is found by The Buyer after the arrival of the goods at destination port or warehouse, The Seller and The Buyer hereby confirm that The Buyer will be entitled to entrust unilaterally the SGS Colombia to do the inspection on the quality of the goods. If the report or other documents issued by the SGS shows the quality of the goods is not in conformity with the contract, except when the responsibilities lies with Insurance Company or Shipping Company, The Buyer is entitled to, with the aforementioned report or documents, require The Seller to take responsibility for breach of quality standard in the contract within 90 days counting form the arrival of the goods at destination port.

## 10. Documentación

Es fundamental establecer los documentos que serán requeridos para llevar a cabo de manera eficiente y rápida los procesos logísticos y aduaneros tanto de exportación como de importación, para ellos en nuestro PRINS exigiremos con anticipación un mínimo de documentos tales como:

- Factura Comercial (CI)
- Lista de Empaque (PL)

- Bill of Lading (BL)
- Certificado de Origen\
  
- Certificado de calidad y/o de cumplimiento de alguna norma
- Fichas técnicas
- Fichas de seguridad del producto

Si se requiere cualquier otro documento durante el proceso de exportación o importación, el Vendedor deberá proporcionarlo. Por eso recomendamos verificar antes de generar la orden de compra, que requisitos se deben cumplir para poder importar esa mercancía.

El Vendedor garantizará que todos los documentos que él ofrece al Comprador son reales, legales y válidos. Si bien esta cláusula compromete la responsabilidad del proveedor (vendedor) sugerimos validar por su propia cuenta la autenticidad de esos documentos.

## **11. Seguro**

A menos que el término de negociación con el proveedor sea CIF o DDP, no olvide indicar que el seguro es su responsabilidad y por lo mismo, no puede omitir la adquisición del mismo antes del despacho de la mercancía.

## **12. Pagos**

Al igual que en la factura, nuestro PRINS debe contener de manera explícita los términos de pago, y sobre todo la información bancaria a la que haremos los pagos. Tenga en cuenta que para mayor seguridad, el nombre del beneficiario sea el mismo que la empresa que emite la factura. La información bancaria que deberá incluir será la siguiente:

- Nombre del beneficiario
- Dirección del beneficiario
- Banco
- Número de cuenta
- Dirección del banco
- Código SWIFT

Sugerimos incluir una cláusula en este punto que indique que no se aceptan cambios injustificados de cuentas bancarias, más aun, si ya se ha realizado el pago de un depósito, y que, cualquier cambio con justificación deberá ser informado 30 días hábiles del pago del balance.

Una vez elaborado el PRINS, debe ser firmado por usted y su proveedor, esto debe suceder antes de que realice la transferencia del depósito, así todos nuestros requerimientos, especificaciones, instrucciones y expectativas estarán claramente explícitas, cerrando espacios a posibles confusiones que ocasionen retrasos y sobrecostos en nuestro proyecto de suministro.

## 2.4 Control de Calidad

Las inspecciones de productos son un elemento clave del control de calidad, permiten verificar la calidad del producto en el sitio en diferentes etapas del proceso de producción y previa a su despacho. Inspeccionar un producto antes de que salga de las instalaciones del fabricante es una forma efectiva de prevenir problemas de calidad e interrupciones de la cadena de suministros en pasos posteriores.

Son tres las etapas claves a la hora de realizar controles de calidad:

- **Inspección Inicial:** Se realiza antes de comenzar producción, es una gran alternativa para verificar sobre todo las materias primas o principales componentes que integran el producto a despachar.
- **Inspección Durante la Producción:** suele llevarse a cabo cuando se alcanza un 30% de la producción.
- **Inspección Aleatoria Final:** se lleva a cabo al terminar el 100% de la producción y con al menos un 80% de la mercancía empacada.

Los reportes de QC recomendados para este tipo de proyectos de suministros se basan en una norma internacional, la cual establece un sistema de aceptación por muestreo para la inspección por indicadores. Se encuentra tabulada en términos del Nivel de Calidad Aceptable o AQL por sus siglas en inglés (Acceptable Quality Limit).

Antes de explicar a fondo el sistema AQL, queremos compartirles los puntos claves que se evalúan también durante una inspección, estos son:

- Cantidades
- Acabados
- Conformidad general del producto
- Etiquetado, impresiones, marca
- Método de empaque
- Marcas de envío
- Pesos y medidas

INSPECTION RESULT SUMMARY:		
1) Quantity	:	Passed
2) Workmanship	:	Passed
3) Product Description, Style, & Color Conformity	:	Pending Refer to remark 1
4) Labeling, Printing, Marking & Barcode	:	Pending Refer to remark 1
5) Packaging & assortment	:	Passed
6) Shipping marks	:	Passed
7) On-site test and Data measurement	:	Pending Refer to remark 2

Los anteriores 7 indicadores facilitan la identificación de No Conformidades (incumplimiento de un requisito específico) y de Defectos (incumplimiento de un requisito asociado a una utilización prevista) en nuestra mercancía, ahora bien, existen diferentes tipos de defectos según su trascendencia en el uso del producto:

- **Defectos críticos:** no permiten el funcionamiento del producto ya que causan situaciones de riesgo o inseguridad durante su uso.
- **Defectos mayores:** no son críticos pero pueden generar fallos o averías disminuyendo considerablemente la utilidad del producto.
- **Defectos menores:** no afectan de forma sensible a la utilidad del producto.

Una vez tenemos claros los conceptos para la identificación de defectos, volvemos al sistema AQL que en su definición más simple es el número máximo de piezas defectuosas que puede llegar a tener un lote para poder ser aceptado.

Ya que es un sistema por muestreo, existe una tabla que nos ayudarán a determinar el tamaño de la muestra a inspeccionar de acuerdo a la cantidad total de la orden y a su nivel de exigencia. Se puede elegir entre los niveles I, II o III siendo el nivel III el más riguroso y el nivel I el menos riguroso. El nivel estándar y el utilizado por el 98% de los casos es el nivel II.

También se dan niveles especiales de inspección: S-1, S-2, S-3 y S4. Se emplean cuando son necesarios niveles de muestra relativamente pequeños y puedan o deban tolerarse mayores riesgos en el muestreo. Si para la categoría de no conformidad se obtiene un tamaño distinto, se puede utilizar el correspondiente al máximo muestreo aleatorio simple.



**TABLE A**

**SAMPLE SIZE CODE LETTERS**

Lot Size	General Inspection levels			Special Inspection levels			
	I	II	III	S1	S2	S3	S4
2 to 8	A	A	B	A	A	A	A
9 to 15	A	B	C	A	A	A	A
16 to 25	B	C	D	A	A	B	B
26 to 50	C	D	E	A	B	B	C
51 to 90	C	E	F	B	B	C	C
91 to 150	D	F	G	B	B	C	D
151 to 280	E	G	H	B	C	D	E
281 to 500	F	H	J	B	C	D	E
501 to 1200	G	J	K	C	C	E	F
1201 to 3200	H	K	L	C	D	E	G
3201 to 10000	J	L	M	C	D	F	G
10001 to 35000	K	M	N	C	D	F	H
35001 to 150000	L	N	P	D	E	G	J
150001 to 500000	M	P	Q	D	E	G	J
500001 and over	N	Q	R	D	E	H	K

**TABLE B**

**SINGLE SAMPLING PLANS FOR NORMAL INSPECTION**

Acceptable quality levels (normal inspection)

Sample size code letter	Sample size	Acceptable quality levels (normal inspection)													
		0.065 Ac Re	0.1 Ac Re	0.15 Ac Re	0.25 Ac Re	0.4 Ac Re	0.65 Ac Re	1.0 Ac Re	1.5 Ac Re	2.5 Ac Re	4.0 Ac Re	6.5 Ac Re			
A	2												0	1	
B	3													0	1
C	5												0	1	
D	8												0	1	
E	13												1	2	
F	20												1	2	
G	32												2	3	
H	50												2	3	
J	80												3	4	
K	125												4	5	
L	200												5	6	
M	315												6	7	
N	500												7	8	
P	800												8	9	
Q	1250												9	10	
R	2000												10	11	
													11	12	
													12	13	
													13	14	
													14	15	
													15	16	
													16	17	
													17	18	
													18	19	
													19	20	
													20	21	
													21	22	
													22	23	

↑ Use first sampling plan below arrow. If sample size equals, or exceeds, lot or batch size, do 100% inspection.  
 ↓ Use first sampling plan above arrow.

Ac Acceptable number  
 Re Rejection number

Las tablas anteriores nos muestran las unidades a inspeccionar de acuerdo a la cantidad total del lote y al nivel de inspección que consideremos adecuado para nuestra inspección. Por ejemplo, si nuestra orden de compra está compuesta por 2,500 sillas vamos a la tabla A y ubicamos el rango de 1.201 a 3.200 unidades, si queremos que llevar la inspección tipo estándar, es decir en nivel II, ubicaremos la columna correspondiente al nivel de inspección al lado del rango ya establecido y encontraremos que nos señala la letra K. Luego vamos a la tabla B y buscamos la letra K y encontraremos a su lado el número de unidades que se deben tomar de manera aleatoria para ser inspeccionadas, en este caso, 125 unidades.

Una vez tengamos identificadas el número de unidades a inspeccionar, procedemos a establecer en nivel de AQL, es decir, que tan estrictos queremos ser con los defectos que se encuentren ya que este nivel de AQL nos indicará a partir de cuantas unidades defectuosas encontradas en el lote de muestra arrojará una inspección "Fallida". Entonces, si decidimos utilizar el nivel de la columna 2.5 en la misma línea de la letra K, veremos que el AQL permite hasta 7 defectos y a partir del octavo considera la no aceptación de la calidad de la carga.

## 2.5 Pruebas de laboratorio

En algunas ocasiones, y depende del tipo de producto que esté desarrollando en China, será necesario que complemente sus controles de calidad con pruebas de laboratorio, estas pruebas especializadas le permitirán verificar si su producto cumple con los parámetros técnicos, físicos, químicos o mecánicos acordadas con el fabricante, además de cumplir inclusive, con algún tipo de regulación internacional o local en el país de destino. Inclusive si su fabricante cuenta con su propio laboratorio para ese tipo de pruebas, es recomendable realizarlas por un laboratorio externo y con reconocimiento para el tipo de pruebas exigidas, como lo son por ejemplo, SGS o Bureau Veritas.

## 2.6 Supervisión de Carga de Contenedor o "LS" por sus siglas en inglés (Loading Supervision)

Este proceso permite verificar que sus productos terminados y aprobados tras un control de calidad, sean cargados correctamente al contenedor para garantizar un transporte seguro y un estado satisfactorio.

Que se tiene en cuenta al momento de realizar una LS?

- **Condiciones del contenedor:** para Asegurar que los productos se transportan en las condiciones adecuadas.
- **Especificaciones de producto:** para evitar sustituciones o cambios.
- **Marcas de envío y/o etiquetado:** para fácil identificación y distribución.
- **métodos de empaque:** para confirmar que sus productos se embalan y envían según las condiciones indicadas en el contrato de venta.
- **Cantidades cargadas y Lista de empaque:** para comprobar que recibe la cantidad total del pedido en el destino.

INSPECTION RESULT SUMMARY:				
1) Quantity And Assortment	:	Passed		
2) Condition of export carton	:	Pending		
3) Shipping mark	:	Passed		
4) Condition of container and loading	:	Passed		



**Condition of packaging:**

Dry and in good working condition, free from serious damage, suitable for holding and protection and said cargo, properly palletized.

(Crushed, with large holes, containing other serious damage, not suitable for holding and protection and said cargo, properly palletized.)

Other:

Container Details				
Container number	Container model (20GP)	Shipping sealing number	QC sealing number	Full container or not (Y/N)
MAEU6783913	20GP	CN5049454	/	N

### 3. LOGÍSTICA

La logística son todas las operaciones de transporte, almacenamiento y distribución de los productos en el mercado local o internacional. En nuestro caso, realmente la logística comienza una vez nuestro producto es aceptado luego del control de calidad y/o las pruebas de laboratorio.

Para el proceso de planeación y ejecución logística es necesario tener en cuenta los siguientes aspectos:

### 3.1 Tipo de carga

Qué tipo de carga manejaremos en nuestro proyecto de suministro?

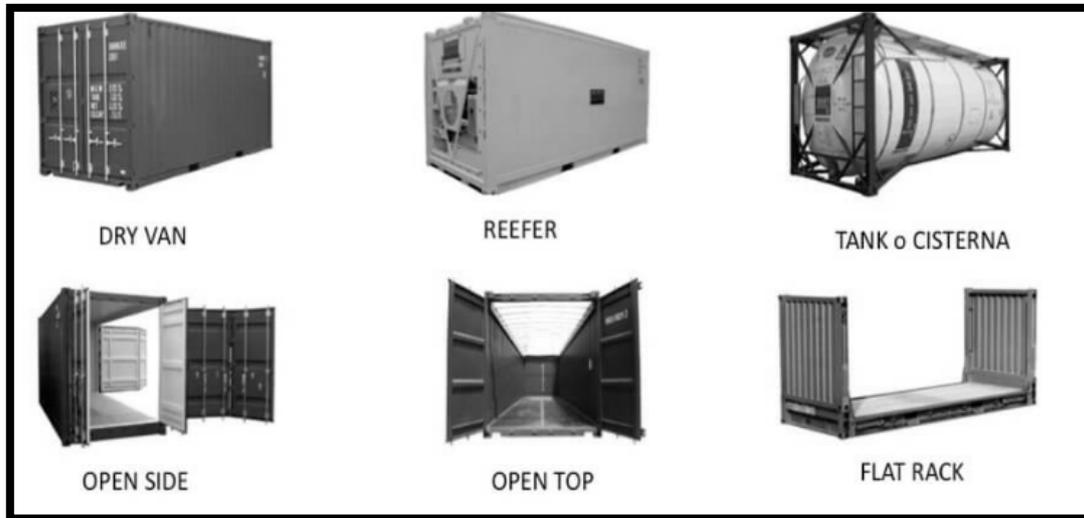
- Carga General
- Carga a granel
- Carga Peligrosa
- Carga Perecedera
- Animales en Pie
- Carga Sobredimensionada
- Carga Especial
- Carga Valiosa

Los tipos de carga más comunes son la carga general y a granel.

### 3.2 Tipo de Contenedor

Existe una diversa gama de contenedores, clasificados según su funcionalidad, capacidad de almacenaje y tipo de carga:

- El contenedor estándar (Dry Van) de 20 pies
- El contenedor estándar (Dry Van) de 40 pies
- El contenedor estándar (Dry Van) de 40 pies HC
- Contenedor de 20 pies open top
- Contenedor de 40 pies open top
- Contenedor refrigerado de 20 pies
- Contenedor refrigerado de 40 pies
- Contenedor ventilado de 20 pies
- Contenedor flat rack de 20 pies
- Contenedor flat rack de 40 pies
- Contenedor tanque de 20 pies
- Contenedor (Dry Van) de 45 pies HC



Los más comunes son los Dry Van de 20", 40" y 40HC.

### 3.3 FCL y LCL

Para gestionar toda esta operación logística es necesario previamente establecer el peso y cubijaje de nuestra mercancía, de esta manera sabremos si necesitaremos un FCL o LCL:

- Una carga **FCL** (Full Container Load (Carga de Contenedor Completo): es aquella donde la mercancía suele ser de un solo exportador a un solo importador.
- Una carga **LCL** significa Less Than Container Load o Menos que de un Contenedor Completo: quiere decir que en un solo contenedor se transportan varias cargas destinadas a diferentes compradores. Esta condición es utilizada por empresas pequeñas o medianas que manejan volúmenes bajos de mercancía.

Estas son las especificaciones técnicas de los 3 tipos de contenedores más usado que les permitirá identificar el más adecuado para su operación:

<b>PESO</b>	<b>VACIO</b>	2.250 KG
	<b>PESO MAXIMO</b>	28.240 KG
<b>MEDIDAS</b>	<b>EXTERNAS</b>	<b>INTERNAS</b>
<b>LARGO</b>	6.058mm	5.900 mm
<b>ANCHO</b>	2.438 mm	2.345 mm
<b>ALTO</b>	2.591 mm	2.400 mm
<b>VOLUMEN</b>	33,30 m3	



## CONTENEDOR DRY -VAN 40'ST

<b>PESO</b>	<b>VACIO</b>	3.630 KG
	<b>PESO MAXIMO</b>	26. 850 KG
<b>MEDIDAS</b>	<b>EXTERNAS</b>	<b>INTERNAS</b>
<b>LARGO</b>	12.192 mm	12. 030 mm
<b>ANCHO</b>	2.438 mm	2.345 mm
<b>ALTO</b>	2.591 mm	2.400 mm
<b>VOLUMEN</b>	67,70 m3	



## CONTENEDOR DRY -VAN 40'ST HIGH CUBE

<b>PESO</b>	<b>VACIO</b>	3.800 KG
	<b>PESO MAXIMO</b>	26.600 KG
<b>MEDIDAS</b>	<b>EXTERNAS</b>	<b>INTERNAS</b>
<b>LARGO</b>	12.192 mm	12. 030 mm
<b>ANCHO</b>	2.438 mm	2.350 mm
<b>ALTO</b>	2.896 mm	2.710 mm
<b>VOLUMEN</b>	76,50 m3	



Una vez hayamos resuelto el tipo de carga, el método de envío y el tipo de contenedor podemos proceder a la coordinación con nuestro agente/transportista de las reservas correspondientes.

### 3.4 Booking

El booking o reserva de espacio es el primer proceso que marca el inicio de las gestiones para la exportación o importación de una carga.

Se trata de un acuerdo entre la compañía naviera o el agente de carga internacional con el exportador/importador para la reserva de un espacio dentro de un barco que cubre una ruta específica llevada a cabo por una nave designada con un itinerario predeterminado que indica una fecha de salida (ETD) y una fecha de llegada (ETA).

Una vez llevado a trámite del Booking a través de una Booking Note el agente marítimo procede a su correcto cumplimiento según todas las premisas acordadas en él. Tras la salida de la nave al mar el transportista se encarga de emitir el conocimiento de embarque también conocido como Bill of Lading o BL.

### 3.5 Documentación

La documentación precisa y puntual es de suma importancia para continuo flujo de la cadena de suministro y por consiguiente la entrega del producto en el destino. Un error en un documento o la falta del mismo puede generar retrasos, sobrecostos y cuantiosas pérdidas.

Dependiendo del tipo de producto será necesaria la presentación de distintos documentos, certificados o permisos, sin embargo acá les indicamos cuales son los obligatorios:

#### 3.5.1 Factura Comercial o "CI" por sus siglas en inglés (Commercial Invoice):

Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial.

Una factura comercial debe contener:

- Nombre y dirección del proveedor
- Nombre y dirección del comprador
- Fecha y número de factura,
- Descripción completa y completa de cada producto, así como la cantidad enviada.

- Monto exacto de la factura y monto total de la factura en dólares estadounidenses,
- Términos de venta (es decir, FOB, CIF, etc.),
- Términos de pago,
- País de origen específico,

**3.5.2 Lista de Empaque o “PL” por sus siglas en inglés (Packing List):** La lista de empaque permite identificar la carga despachada (forma de embalaje, cantidades, pesos, marcas, medidas, series, partes, etc.), contribuyendo a mejorar los controles y revisiones aduaneras en labores de embarque y desembarque, a la vez que ayuda a corregir cualquier daño o faltante durante el traslado de sus mercancías e ingreso a almacén.

Una Lista de Empaque debe contener:

- Nombre y dirección del proveedor
- Número de factura del proveedor,
- Número de cajas de cartón, descripción, peso bruto por caja, dimensión por caja,
- País de origen
- Cantidades de acuerdo con las cantidades indicadas en la factura comercial
- Peso bruto y neto de cada producto (kg).
- Peso bruto y neto del embarque (kg ).
- Dimensiones exteriores de embalaje (cm)

**3.5.3 Conocimiento de embarque o B/L (por sus siglas en inglés, Bill of Lading):** es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza en el marco de un contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. La finalidad de este documento es establecer las reglas de la relación contractual entre el cargador, el consignatario (o destinatario) y el transportista, dando confianza a cada parte respecto al comportamiento de las otras. Si el envío es por vía aérea el documento que se expide es el AWB (Air Waybill).

Un BL/AWB debe contener:

Nombre, número de viaje del buque, puertos de carga y descarga, nombre del remitente (Shipper) y del consignatario (Consignee), descripción detallada de las mercancías, la cantidad o el peso y el número de bultos.

---

Como complemento, recomendamos siempre asegurar la carga mediante una póliza de seguro de transporte internacional y corroborar si la mercancía que esta importante requiere Certificado de Origen

**3.5.4 Seguro de Carga:** La póliza de seguro (seguro de transporte) es aquel contrato por medio del cual, el Asegurador, asume la responsabilidad por los daños o pérdidas que puedan ocurrir durante el traslado de la carga por un modo de transporte o durante su manipulación en los puntos de distribución.

**3.5.5 Certificado de Origen:** El certificado de origen o formulario F es un documento que acredita que los productos han sido fabricados -en este caso- en China. Permite una rebaja del arancel gracias a los Tratados de Libre Comercio firmados entre el país importador y China.

---

*Esperamos que toda la información compartida en este manual sea de utilidad para la optimización de sus operaciones con China y que al implementar los procesos descritos de manera organizada y continua logre minimizar riesgos y maximizar sus utilidades.*



**Frank Cuao S.**  
Operations & Supply Manager  
Daluca International