Lista de verificación para el arranque de marca propia con fabricación externa

ESTROUTE · Comprobación de costes y umbrales de las tres vías (versión 1)

El primer dinero de una marca propia debe destinarse a decidir la vía, no al molde. Esta hoja expone los umbrales, la estructura de costes y los riesgos de las tres vías para que pueda calcular cuál le conviene antes de pasar al muestreo y a la firma. Rellene las columnas vacías con cotizaciones reales del periodo.

1. Comparación de las tres vías

Vía	Umbral	Inversión inicial	Cantidad mínima	Para quién
Producto de catálogo con nueva etiqueta	Bajo, solo se cambian etiqueta y embalaje	Coste de planchas y etiquetas	La cantidad mínima del producto terminado del proveedor	Validar el canal primero, presupuesto limitado
Cambio de color / embalaje	Medio, requiere aprobación de muestra y acuerdo técnico	Planchas, clichés, coste de muestras	Normalmente bastante superior al de catálogo	Cuando se necesita diferenciación visual
Molde / estructura a medida	Alto, requiere diseño estructural y ensayos	Molde, desarrollo, ensayos	El más alto, según la capacidad del molde	Volumen de ventas estable y patente clara

2. Comprobaciones antes de arrancar

Punto a comprobar	Qué confirmar	Conclusión
Origen del diseño y propiedad intelectual	Si afecta a patentes, diseños o marcas de terceros; si se puede obtener una declaración de no infracción	
Propiedad de moldes y planchas	Importe, si es amortizable, a quién pertenece y quién paga el mantenimiento y las modificaciones posteriores	
Costes de desarrollo y muestras	Si se descuentan en el pedido de producción y con qué condiciones y umbrales de cantidad	
Cantidad mínima y precios escalonados	Umbral del primer pedido, umbral de repetición y tramos de cantidad de cada nivel de precio	
Responsabilidad del etiquetado	Datos, idioma y responsable exigidos por el mercado; quién diseña, quién revisa y quién asume el error	
Situación de la marca	Si se ha buscado y solicitado en el mercado de destino; si la plataforma exige marca o autorización	
Exclusividad y territorio	Si se pactan modelos exclusivos, territorio exclusivo, plazo y criterios de rendimiento	
Consistencia en producción	Conservación de muestras selladas, norma de inspección AQL y forma de comparar con el primer lote	

3. Lo que el fabricante puede y no puede aportar

Puede aportar	No puede aportar
Reetiquetado, cambio de color y de embalaje de modelos existentes	Asumir el riesgo comercial de su marca y su canal
Procesado y montaje según plano	Tramitar la marca y asumir la responsabilidad de cumplimiento por usted
Series de prueba en pequeña cantidad (negociable)	Garantizar exclusividad de un modelo en el mercado de destino
Apoyo en la impresión de embalajes y manuales	Determinar por usted si un modelo infringe derechos de terceros

4. Estructura recomendada del primer pedido

Empiece con reetiquetado de catálogo o cambios de embalaje en pequeña cantidad para validar la rotación, y refine etiquetas, embalajes y packs; hable de moldes solo cuando un modelo rote de forma estable durante dos ciclos de compra consecutivos. Negocie por separado el molde y el desarrollo: amortícelos si es posible y, si no, impute su coste al volumen previsto para ver si sigue siendo rentable por unidad.

Documento elaborado por ESTROUTE para la autoevaluación y la comunicación con proveedores en compras transfronterizas. Las tablas pueden copiarse, modificarse y acompañar el pedido libremente. Para una versión adaptada a su categoría, escríbanos a sales@orientalroute.com | estroute.com