

*“Estudio de Factibilidad para Exportar Madera Aserrada a la Región de Guangdong, República Popular China”*

**Presentado por:**

Daniela Algarra Ortiz

Katherin Alzate Botero

**TRABAJO DE GRADO**

Universidad del Rosario

Facultad de Administración

Programa de Administración de Negocios Internacionales

Semestre I, 2013

## TABLA DE CONTENIDO

1.RESUMEN .....	5
2.ABSTRACT .....	6
3.GLOSARIO .....	7
4.INTRODUCCION .....	11
5.FORMULACION DEL PROBLEMA.....	12
6.JUSTIFICACION.....	15
7.OBJETIVOS.....	17
7.1Objetivo General.....	17
7.2Objetivos Específicos .....	17
8.MARCO TEORICO .....	18
9.HIPÓTESIS.....	26
10.METODOLOGIA .....	28
10. PRODUCTO A EXPORTAR .....	29
10.1 Nivel de Nomenclatura .....	29
10.2 Código de Nomenclatura .....	29
10.3 Descripción .....	29
10.4 Unidad Física.....	29
10.5 Clasificación Industrial (SCIAN).....	29
10.6 Clasificación Uniforme de Comercio Exterior, CUCI Rev 3. ....	29
10.7 Principales Productos Competidores.....	30
10.8 Usos Finales de la Madera .....	30
10.9 Mercado Industrial .....	31
10.10 Normas y Controles de Calidad .....	31
10.11 Tecnología e Investigación y Desarrollo .....	33
10.12 Valor para el cliente .....	34
11. MERCADO META.....	35
11.1 Tamaño de la Industria y Distribución.....	35
11.2 Crecimiento de la Industria .....	46

11.3 Entorno Internacional.....	48
12. SELECCIÓN DEL PAIS META .....	48
13. EXPORTACIONES .....	60
14. IMPORTACIONES.....	61
15. BARRERAS DE ACCESO AL MERCADO.....	64
16. ANALISIS DE LA COMPETENCIA .....	72
17. MERCADEO .....	75
17.1 Plan de Mercadeo.....	75
18.LOGISTICA Y TRANSPORTE .....	78
18.1 Acceso Marítimo .....	79
18.2 Principales puertos .....	80
18.3 Otros Aspectos para el Manejo Logístico en Destino .....	81
19.INCOTERMS .....	87
20. ASPECTOS FINANCIEROS .....	89
20.1 Tasa Interna de Retorno.....	89
20.2 Apoyo Financiero para Inversionistas.....	89
21.ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES.....	90
22.CONCLUSIONES .....	94
23.RECOMENDACIONES .....	95
24.NOTAS PIE DE PÁGINA .....	96
25.BIBLIOGRAFIA .....	97
ANEXOS PROCESOS LOGISTICOS.....	99

## GRAFICAS, ILUSTRACIONES Y TABLAS

<b>Ilustración 1:</b> Mapa Forestal del Mundo .....	36
<b>Ilustración 2:</b> Países con Mayor Área Forestal.....	37
<b>Tabla 1:</b> Uso Actual y Potencial del Suelo en Colombia.....	41
<b>Tabla 2:</b> Comportamiento Exportaciones Industria Maderera .....	46
<b>Tabla 3:</b> Destino Exportaciones Madera .....	47
<b>Tabla 4:</b> Grupos Industriales con Mayor Participación .....	48
<b>Ilustración 3:</b> Principales Puertos de China .....	56
<b>Ilustración 4:</b> Población de la Provincia de Guangdong-China .....	57
<b>Tabla 5:</b> Producción de Madera Aserrada en Colombia.....	59
<b>Tabla 6:</b> Producción de Madera Aserrada China.....	59
<b>Tabla 8:</b> Importaciones China.....	61
<b>Tabla 9:</b> Exportaciones a China .....	62
<b>Tabla 10:</b> Importaciones originadas de China .....	63
<b>Ilustración 5:</b> Obtención y Transformación de Madera.....	84
<b>Ilustración 6:</b> Secado Natural .....	85
<b>Ilustración 7:</b> Secado por Bomba de Calor .....	86
<b>Tabla 11:</b> Tasa Interna de Retorno.....	89
<b>Tabla 12:</b> Métodos de Negociación .....	90

## 1. RESUMEN

China es un país aliado con la economía de Colombia debido a su alta importación de productos como café y madera. En los últimos años la exportación de madera desde Colombia hacia China ha presentado un crecimiento sin precedentes, debido a que los empresarios prefieren proveedores que ofrezcan productos con alguna transformación.

Se ha elegido Guangdong, como una de las principales ciudades de China para la exportación de madera por el gran crecimiento de mercado que ha reflejado en los últimos años en la utilización de este producto para la diversidad de fines privados y comerciales.

Este trabajo muestra el análisis que se ha realizado para la exportación de madera aserrada a dicho mercado meta, al igual que la presentación del producto, su proceso de elaboración y sus ventajas para ser una gran oferta de calidad en China. De igual manera se profundiza en el proceso de exportación que se planea realizar, el cual incluye los procesos de logística y distribución, las normas, la documentación necesaria y las reglas que se deben cumplir tanto en Colombia como en China.

Los aspectos financieros también son incluidos como parte del proyecto con el fin de tener en cuenta el presupuesto necesario para incurrir con este tipo de negociación

### 1.1 PALABRAS CLAVE

- Exportación
- Madera
- Aserradero
- Guangdong

## 2. ABSTRACT

China is a country allied with Colombia's economy due to its high import of products like coffee and timber. In recent years timber exports from Colombia to China has been growing without precedents because entrepreneurs prefer suppliers who offer products with some processing.

Guangdong was chosen as one of the major cities of China for the export of timber by the great growth market that has been reflected in recent years in the use of this product for the diversity of private and commercial purposes.

This work shows the analysis has been performed for the export of timber to the target market, as well as the presentation of the product, its manufacturing process and its advantages for a wide range of quality in China. Similarly deepens in the export process that is planned, which includes logistics and distribution processes, standards, documentation and rules that must be met in both, Colombia and China.

The financial aspects are also included as part of the project in order to take into account the budget required engaging with this type of negotiation.

### 2.1 KEY WORDS

- Exports
- Wood
- Sawmill
- Guangdong

### 3. GLOSARIO

**Oportunidad:** Sección de un comercio en la que se establece una conveniencia de tiempo y de lugar que se puede aprovechar para obtener un resultado.

**Reto:** Objetivo o empeño difícil de llevar a cabo, y que constituye por ello un estímulo y un desafío para quien lo afronta.

**Exportación:** Mercancías o productos que se elaboran en un país y se comercializan fuera del mismo.

**Sector:** Conjunto de empresas o negocios que se engloban en un área diferenciada dentro de la actividad económica y productiva.

**Destino:** Lugar, meta o punto de llegada para determinado fin.

**Empresario:** Titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa.

**Compañía:** Sociedad o junta de varias personas unidas para un mismo fin, frecuentemente mercantil.

**Industria:** Conjunto de operaciones materiales ejecutadas para la obtención, transformación o transporte de uno o varios productos naturales.

**Mercado:** Conjunto de actividades realizadas libremente por los agentes económicos, operaciones comerciales que afectan a un determinado sector de bienes.

**Competitividad:** Capacidad de enfrentarse a otros similares con la posibilidad de liderar por desempeño.

Hipótesis: Aquello que se encuentra debajo de algo, sirviéndole de base o fundamento. Supone una verdad que permite iniciar una cadena de razonamientos que luego pueden ser verificados.

Globalización: Tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales. Implica el libre flujo de capitales, el levantamiento de las restricciones aduaneras e impositivas, la circulación de personas y bienes y otras características.

Estrategia: El arte de emplear todos los elementos para lograr unos objetivos específicos, implica una profunda integración.

Inversión Extranjera Directa: Es la atracción que se produce entre los países en vías de crecimiento, de capitales necesarios para su mejor desarrollo.

Comercio Internacional Intercambio: que existe entre dos naciones al exportar (vender), e importar (comprar) sus bienes y/o servicios.

Negocio Procede del latín "*negotium*", un vocablo compuesto por *nec* y *otium* que puede traducirse como lo que no es *otium* que puede traducirse como lo que no es ocio. El término por lo tanto hace referencia al trabajo u ocupación que se lleva a cabo con fines lucrativos.

Internacional: Está vinculado aquello perteneciente o relativo a dos o más países, a una nación distinta de la propia o que ha trascendido las fronteras nacionales.

Negocios Internacionales: Abarcan las actividades comerciales que se desarrollan en más de un país.

Inteligencia de Mercados: Se constituyen en investigaciones de mercados que nos permiten analizar las tendencias de consumo y poder prever la cantidad y localización de los mercados más rentables para un determinado tipo de bien o servicio.

**Canales de Distribución:** Se definen como los conductos que cada empresa escoge para la distribución más completa eficiente y económica de sus productos o servicios de manera que el consumidor pueda adquirirlos con el menor esfuerzo posible.

**Mayoristas:** Son generalmente empresas grandes con capital y recursos elevados, por lo que pueden mantener gran cantidad de mercancía en su almacén. Tienen su propia fuerza de ventas y publicidad con promociones, teniendo capacidad para otorgar créditos.

**Minoristas:** Generalmente son empresas pequeñas, que no teniendo recursos económicos, no acceden fácilmente al otorgamiento de crédito y mantienen existencias limitadas de mercancías.

**Competencia Perfecta:** El mercado de competencia perfecta es aquel en que existe un gran número de compradores y vendedores de una mercancía; se ofrecen productos similares (producto tipificado); existe libertad absoluta para los compradores y vendedores y no hay control sobre los precios ni reglamento para fijarlos. Por ello el precio de equilibrio se da cuando la cantidad ofrecida es igual a la cantidad demandada.

**Competencia Imperfecta:** En la medida en que determinado mercado no cumpla con las características de la competencia perfecta, se alejará de ella o bien será un mercado con mayor o menor imperfección y con mayor o menor competencia

**Barrera Comercial:** Mecanismo proteccionista que utilizan los países para reducir las importaciones de bienes y servicios tales como los aranceles y las cuotas de importación.

**Arancel:** Es el impuesto que pagan los bienes que son importados a un país. También es conocido como Derecho de Aduanas. Cuando un país compra

una mercancía en el exterior, el gobierno puede acordar que le impondrá un gravamen al importador antes de autorizarle que la venda.

**Zona de Libre Comercio:** Área regional de países que deciden la eliminación de aranceles entre los países miembros

**Medidas Sanitarias y Fitosanitarias:** Una medida sanitaria o fitosanitaria busca que los productos exportados o importados cumplan con determinadas características o requisitos para proteger la salud humana, animal y vegetal así como evitar que a través del intercambio comercial se puedan transmitir plagas o enfermedades, entre otras.

**Madera:** Parte sólida de los árboles cubierta por la corteza.

**Aserradero:** Los aserraderos son industrias de primera transformación de la madera; proveen de productos semi-acabados que generalmente son destinados a una industria de segunda transformación (carpintería, ebanistería, construcción, etc.) encargada de fabricar objetos o partes de objetos de consumo.

**Madera Aserrada:** Es la más simple de los productos de madera elaborada, el más fácil de producir y el que se utiliza desde hace más tiempo.

#### 4. INTRODUCCION

El rápido crecimiento económico y la fuerte demanda de madera han dado lugar a una gran expansión de las industrias de elaboración de la madera en muchas partes de China. El gobierno estimula a compañías nacionales y extranjeras, especialmente privadas, para que inviertan en la industria forestal mediante políticas de ventajas fiscales y sobre tenencia de la tierra. Pese a un exceso general de la capacidad industrial en todo el mundo, muchas compañías internacionales, incluidas algunas de las primeras del mundo en el sector forestal, están todavía haciendo grandes inversiones en industrias forestales y plantaciones en China. Las industrias de tableros y de pasta y papel crecen con especial rapidez. En los últimos diez años, China ha formado varias grandes zonas de industrias forestales, como las instalaciones industriales de fabricación de contrachapados en las provincias de Hebei, Zhejiang y Shandong y las de fabricación de muebles en Guangdong y algunas otras provincias costeras y es precisamente en esta región donde encontramos un gran potencial para exportar madera aserrada.

El presente trabajo tiene como fin dar a conocer la factibilidad de exportar madera aserrada a la Región de Guangdong en la República Popular China.

## 5. FORMULACION DEL PROBLEMA

### Sector Madera en Colombia

El sector productos de silvicultura y extracción de madera en Colombia representa el 0,14% del PIB nacional y el 1,2% del PIB agropecuario, silvicultura, caza y pesca, manifestando un escaso desarrollo frente a las otras actividades del agro. Sin embargo, es de notar que el 80% de la producción del sector de productos de silvicultura y extracción de madera corresponde al valor agregado generado por esta actividad, de la cual se desprenden una serie de actividades industriales como son la transformación de la madera, la industria de muebles y la industria de pulpa, papel y cartón.

Uno de los factores que actúa en contra es la falta de reconocimiento por parte del mercado de todos los beneficios derivados de las plantaciones forestales. Los bosques y las plantaciones generan muchas externalidades positivas, como son la conservación de la biodiversidad y el paisaje, la protección de aguas y suelos y la captura de dióxido de carbono, no reconocidas en el mercado y por lo tanto no incorporadas en el precio de los productos forestales, esto conduce a que el precio de mercado sea menor, y por lo tanto, la inversión en esta actividad es inferior a la socialmente deseable.<sup>1</sup> ([www.udi.edu.co](http://www.udi.edu.co))

China ha experimentado un dinámico crecimiento económico desde la adopción de reformas y la apertura del país al mundo exterior en 1978. El Producto Interno Bruto (PIB) ha crecido a un ritmo muy rápido, pues superó el 10 por ciento en los primeros años de la década del 90.

A comienzos del nuevo siglo, el Gobierno de China inició el Gran Programa de Desarrollo de Occidente, que llevó a un desarrollo masivo de las infraestructuras en la China occidental. En el 2001, Beijing fue seleccionada para acoger la Olimpiada de 2008, lo que ha impulsado directa e indirectamente el desarrollo de infraestructuras en Beijing y en muchas otras ciudades. En el 2002, se dieron a

conocer datos sobre la elevación de los niveles de vida en todo el país. Este rápido crecimiento económico y la elevación de los ingresos han hecho aumentar de manera notable el consumo de madera para infraestructuras, construcción, interiores de edificios y fabricación de muebles.

Este crecimiento se debe a la grave escasez del suministro nacional de madera, pues debido a la pobreza en recursos forestales de China, desde 1998, el Programa de Protección de Bosques Naturales limitó la producción de madera en esta región, por esta razón el país pasó a desempeñar un papel importante en el mercado mundial de la madera. Las importaciones de madera han crecido con rapidez desde 1999 con el fin de atender la creciente demanda. En la actualidad China es el mayor importador de madera industrial y el segundo de productos forestales del mundo, dentro de los principales productos importados se encuentran rollizos, madera aserrada y contrachapados.

En 2003, el valor comercial total de los productos forestales importados fue 15 500 millones de dólares, y el de los exportados 12 200 millones de dólares. Los productos forestales figuran entre los diez primeros tanto en las importaciones como en las exportaciones. Se calcula que el valor comercial de los productos forestales podría equilibrarse en cinco años, ya que la exportación de productos madereros con valor añadido aumenta a un ritmo más rápido que la importación de productos madereros primarios. En cuanto al valor comercial, China ha pasado ya de ser importadora neta a ser exportadora neta.<sup>2</sup> ([www.fao.org](http://www.fao.org))

Según un estudio de Proexport, en los últimos dos años la exportación de madera desde Colombia hacia China ha presentado un crecimiento sin precedentes, se demandan especies como Cumara, Balsamo y Jotoba destinadas a la fabricación de pisos; el empresario prefiere proveedores que ofrezcan productos con alguna transformación.

Lo anterior permite visualizar las posibilidades de éxito en el mercado, puesto que China es un país aliado con la economía de Colombia debido a su alta importación de productos colombianos como café y madera.

Dado lo anterior y en aras a buscar alternativas de mercados para los productos colombianos se plantea en este estudio el análisis de la viabilidad de exportar madera aserrada a la región de Guangdong en China.

Como pregunta central se plantea ¿Qué oportunidades tienen los fabricantes de madera al penetrar este mercado y cuáles son sus retos?

De la misma manera se plantean lo siguiente:

¿Qué ventajas comparativas y competitivas tiene Colombia en este tipo de maderas en el mercado de Guangdong? ´

## 6. JUSTIFICACION

Es un estudio de caso acerca de la *factibilidad de exportar madera aserrada a la región de Guangdong* donde se presenta de forma práctica.

Desde que el mundo abrió las puertas con la globalización de los mercados, todos los países se preocupan por evaluar la posición competitiva de sus productos, para participar del desarrollo del mismo aprovechando las oportunidades que éste brinda y aminorando las amenazas que también representa para las empresas locales la entrada de nuevos competidores.

Hoy el mercadeo nos ha enseñado que ante la fuerte competencia global, la estrategia es hacer ofertas diferenciadas en la búsqueda de la satisfacción de las necesidades de un mercado que cada día consume más.

La presente investigación tiene como fin hacer un análisis de factibilidad de la exportación de madera a China, siendo este uno de los sectores potenciales en Colombia, con el fin de visualizar nuevas oportunidades para empresas pequeñas y medianas que buscan una estrategia para competir en productos no tradicionales de exportación.

Se centrara principalmente en la exportación de madera a la Región de Guangdong; pues es la zona de mayor capacidad adquisitiva que comprende ciudades como Beijing, Shanghai, Guangzhou, Shenzen.

Esta zona comprende un mercado de 250 millones de habitantes, pero se prevé que alcance los 500 millones en los próximos 10 años y además que se extienda la capacidad y posibilidades de compra a zonas menos desarrolladas en la actualidad.

Es la provincia más rica de la República Popular China, su gran desarrollo se debe principalmente a la proximidad con Hong Kong. Posee tres de las cinco Zonas Económicas Especiales del país (Shenzhen, Zhuhai y Shantou). También es uno de los mayores centros productivos del mundo, así como un importante y potencial consumidor que ofrece grandes posibilidades para el establecimiento de empresas extranjeras.

## 7. OBJETIVOS

### 7.1 Objetivo General

Analizar la viabilidad que tiene Colombia en la comercialización de madera aserrada hacia la región de Guangdong.

### 7.2 Objetivos Específicos

- Realizar un análisis del Desarrollo Económico y el crecimiento del sector manufacturero en la región de Guangdong y el papel que desempeña la industria maderera dentro de este sector.
- Hacer una inteligencia de Mercado en la región de Guangdong respecto al sector manufacturero con el fin de analizar la factibilidad de la exportación de madera aserrada a dicha región.
- Analizar las políticas económicas del sector de la región de Guangdong para la comercialización de madera aserrada.
- Revisar el marco legal que regula la exportación e importación de madera en la región de Guangdong.
- Determinar las fuentes de financiación que permitan llevar a cabo la exportación de madera aserrada hacia la región de Guangdong.

## 8. MARCO TEORICO

Se empezara hablando de la liberalización del mercado que se sustentan en las teorías y autores referidos a continuación:

La ventaja comparativa teoría formulada por David Ricardo en 1817 que explica el origen de las enormes ganancias que genera el libre comercio además sugiere que es lógico para un país especializarse en la producción de aquellos bienes que pueda producir de manera más eficiente y adquirir los que no conserven esta relación, el libre comercio ilimitado resulta en un incremento de la producción mundial y la apertura de un país al libre comercio estimula el crecimiento económico, generando un incremento en las ganancias.<sup>3</sup> (HILL, 2007)

El principal aporte de Schumpeter es la concepción cíclica e irregular del crecimiento económico, desarrollada en 1911 en su *Theory of Economic Development* ('Teoría del crecimiento económico') mientras daba clases en Czernowitz (actual Chernivtsi, en Ucrania). En ella recoge su teoría del “*espíritu emprendedor*” (*Unternehmergeist*), derivada de los empresarios, que crean innovaciones técnicas y financieras en un medio competitivo en el que deben asumir continuos riesgos y beneficios que no siempre se mantienen. Predijo la desintegración sociopolítica del capitalismo, que, según él, se destruiría debido a su propio éxito.<sup>4</sup> Se puede relacionar con nuestro estudio de factibilidad toda vez que se enmarca en la necesidad del emprendimiento y los nuevos retos para realizar un negocio y en este caso a lo que los empresarios colombianos se enfrentarían en este medio.

El modelo de Heckscher-Ohlin trata de explicar cómo funcionan los flujos del comercio internacional. Fue formulado por el economista sueco Bertil Ohlin en 1933, modificando un teorema inicial de su maestro Eli Heckscher, formulado en 1919.

Sostiene que el patrón del comercio internacional está determinado por las diferencias en la dotación de factores. Además, esta teoría predice que los países

exportarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de factores localmente abundantes e importarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de factores localmente escaso. Al Observar lo anteriormente planteado por estos autores se presenta una estrecha relación resaltando el concepto de *Dotación* toda vez que con el estudio de Factibilidad de exportación de madera aserrada a la región de guangdong se habla de que China y Colombia presentan una *Dotación* de factores diferentes y por ello China presenta una gran necesidad de importar este producto.

Siguiendo una línea cronológica y con un conocimiento de la República Popular China se plasmará específicamente la situación económica de China en su paso del socialismo a la economía socialista.

La Etapa Socialista que rigió desde 1949 con Mao Tse-tung líder de la revolución comunista, fundó la República Popular de China. Se estableció un gobierno nacional unificado y una política económica conjunta para la zona continental.

Mao fue el líder máximo de China hasta su muerte en 1976. Su periodo de gobierno estuvo marcado por profundas conmociones sociales y políticas, como las campañas del Gran Salto Adelante o la Revolución Cultural

Tras la muerte de Mao, el sucesor elegido por éste, Hua Guofeng, no consiguió consolidar el poder, que acabó en manos de Deng Xiaoping. Deng Xiaoping inició un proceso de reformas económicas y apertura comercial al resto del mundo.

Pasando también por la Escuela Monetarista una teoría que nos ayudara a entender de una mejor manera este estudio de factibilidad, formulada por Milton Friedman en la década del 60 en la Universidad de Chicago Se basa en el liberalismo y es una *reacción* al Keynesianismo tiene una larga tradición en la historia del pensamiento económico.

Sin embargo, los orígenes del monetarismo moderno se pueden trazar a la propuesta por John Stuart Mill del llamado "principio de la dependencia general de

los precios sobre la cantidad del dinero en circulación” que sugiere que el nivel general de precios se relaciona con la cantidad de dinero multiplicada por su ‘velocidad de circulación’

Al Neoliberalismo se le puede definir como una doctrina económica, que tiene como fundamento "la mínima intervención del Estado y la máxima libertad de los agentes que intervienen en la actividad económica..." (Su base teórica está dada por) Las teorías anti intervencionistas de Hayek, y el monetarismo de Friedman y la Escuela de Chicago".

La pretendida libertad de los agentes, se garantiza en el neoliberalismo; mediante la libertad de mercado, lo que implica la no participación o regulación del Estado en la Economía, pues "El sistema de precios es el mecanismo (que permite la cooperación entre los individuos) sin una dirección central y sin exigir que las personas se hablen o simpaticen entre sí. Este sistema funciona tan bien y con una eficacia tal, que la mayor parte del tiempo ni siquiera tenemos conciencia de su existencia".

El llamado Monetarismo de Friedman y la Escuela de Chicago, sostienen que la "inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario en el sentido de que es y sólo puede ser producida por un aumento más rápido de la cantidad de dinero que de la producción". De modo que para evitar inflación; debe buscarse un equilibrio entre producción y cantidad de dinero. Al llegar al asunto del equilibrio, Friedman se pregunta si correspondería al Estado, mediante su política fiscal, procurarlo. Friedman concluye que no, el Estado parece estar -históricamente- imposibilitado para ello, tal imposibilidad marca una diferencia con el monetarismo Keynesiano, opuesto diametralmente en este punto.

Además de lo anterior los aportes del profesor y premio Nobel en 1970 Thomas Friedman en su obra *“La tierra es plana: breve historia del mundo globalizado del siglo XXI”* donde dice que las distancias entre las naciones son cada vez más pequeñas. Las nuevas tecnologías están haciendo posible que la geografía sea

cada vez más irrelevante para decidir dónde situar un negocio. Por una parte al considerar que la base de la estabilidad económica es la competencia, Hayek revela la necesidad de quitar los monopolios de manos del Estado, lo que también conlleva el diagnóstico de que los monopolios en manos del Estado no son competitivos. (Hidalgo, 1993)

La nueva teoría del comercio internacional y la política estratégica el sustento básico de las teorías antes expuestas era la existencia de competencia perfecta, que permitía, por la vía del libre comercio, aumentar el bienestar de los países. A finales de los años 1970 y principios de la década de 1980, surgieron algunos economistas como Paul Krugman, Avinash Dixit, James Brander y Barbara J. Spencer que esbozaron unas nuevas elaboraciones teóricas fundadas en la existencia de fallos de mercado que ponían en cuestión, no en todos los casos, la teoría clásica del comercio internacional de que los intercambios internacionales se fundamentan exclusivamente en la teoría de la ventaja comparativa y que la defensa bajo cualquier circunstancia del libre comercio y, de la no intervención estatal en esta área económica pudiera no ser la práctica óptima. En palabras de Krugman: *el replanteamiento de la base analítica de la política comercial es una respuesta al cambio real ocurrido en el ambiente y al progreso intelectual logrado en el campo de la economía.*

Los aportes del profesor Joseph E. Stiglitz La gran esperanza de la globalización es que eleve el nivel de vida de la gente en todo el mundo: que facilite el acceso de los pobres a los mercados internacionales de modo que puedan vender sus productos, que permita captar inversiones extranjeras para fabricar nuevos productos a precios más baratos y que abra las fronteras para que la gente pueda viajar al extranjero con el fin de formarse, trabajar y mandar a su hogar remesas con las que ayude a sus familias y formar nuevas empresas. Este estudio se basará en esta teoría para argumentar la necesidad de Colombia acerca de la entrada de divisas al país que puede contribuir a su desarrollo.

El modelo de Porter consiste en el análisis de las cinco fuerzas con el fin de descubrir qué factores determinan la rentabilidad de un sector industrial y de sus empresas. Para Porter, existen 5 diferentes tipos de fuerzas que marcan el éxito o el fracaso de un sector o de una empresa:

- Amenaza de entrada de nuevos competidores. El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes, que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.
- La rivalidad entre los competidores. Para una empresa será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.
- Poder de negociación de los proveedores. Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que suministran son claves para nosotros, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo. La situación será aún más crítica si al proveedor le conviene estratégicamente integrarse hacia delante.
- Poder de negociación de los compradores. Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones

por igual o a muy bajo costo. A mayor organización de los compradores, mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad. La situación se hace más crítica si a las organizaciones de compradores les conviene estratégicamente sindicalizarse.

- Amenaza de ingreso de productos sustitutos. Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria. (Darder, 2004)

Hidalgo, complementa la presentación de las teorías y adiciona otra que pueden ser importante para el desarrollo de este estudio: El Modelo de Geo – negocios plantea que cuando se tiene por objeto actividades rentables estas tienden a expandirse. Se refiere a la relación entre geografía y la política internacional. Tiene tres tipos de variables: Las condicionales que nos indican si existe o no posibilidad para los negocios internacionales, basado en las características del producto, determinando las posibilidades de que los beneficios sean mayores a los costos. Las motivacionales que nos indican si la empresa tiene algo que ganar ofreciendo el producto a nivel internacional y su grado de motivación, basado en el horizonte geográfico, acceso a los recursos y su situación de ventaja o desventaja competitiva en el mercado. Por último las variables de control basadas en acciones restrictivas o potenciadoras por parte de los países, como impuestos y programas de incentivos.

La vertiente del Marketing Internacional de Dirección, destaca la importancia del triángulo de información para el marketing internacional, la inteligencia de mercados e investigación de marketing internacional. Considerando notable que la

investigación incluya información de inteligencia de mercado e investigación previamente adquiridos sobre si la empresa debe penetrar en un mercado y las alternativas de penetración, reuniendo factores económicos internacionales. Este estudio se puede basar en esta teoría para resaltar la importancia de una inteligencia de mercados que permita entender las debilidades y fortalezas con las que cuenta la empresa o el sector en el país.

La decisión de entrada a los mercados internacionales, analizada por BARBER y DARDER destaca la importancia del análisis y selección de los mercados internacionales, el ajuste producto mercado en cada país y la exportación como forma de entrada. Este análisis establece que los métodos para seleccionar los mercados son muy variados, abarcando desde la simple intuición hasta los modelos matemáticos. Este proceso tiende a ser el resultado de una combinación de juicios analítico-rationales y factores subjetivos basados en el contexto de la empresa e independientemente del método utilizado se trata de detectar las oportunidades y los posibles riesgos asociados a cada mercado. En cuanto al ajuste del producto en el mercado de cada país, explica que este consiste en eliminar como candidatos a ingresar los productos a los países donde se superan los niveles de riesgo que se está dispuesto a tolerar y adaptar el producto a las exigencias del nuevo mercado, realizando el esfuerzo necesario para darlo a conocer, identificando los aspectos claves de demanda en cada país o estado.

Por otra parte se refiere a las formas de entrada a los mercados mediante la exportación, resaltando que esta es la forma de entrada mayoritaria como primera vía de penetración de un mercado, diferenciando exportación indirecta y directa.

Exportación Indirecta – La empresa vende a través de intermediarios independientes que se encargan de las complicaciones de la operación. La principal desventaja es la total ausencia de control sobre las estrategias de marketing aplicadas al producto, recibe escasa información del mercado.

Exportación Directa – Implica un mayor compromiso de nivel de recursos pero se

obtiene una sustancial mejora en el control de las operaciones foráneas garantizando a los clientes un mejor servicio posventa. (Johnson, 2003)

JOHNSON Y SCHOLLES profundizan en el análisis estratégico del entorno con el análisis de las cinco fuerzas en el entorno competitivo, identificando las amenazas de entrada, la amenaza de los productos sustitutos, la rivalidad entre competidores e identificación de la posición competitiva de la organización. Profundiza el análisis de competencias y núcleo de competencias, resaltando el análisis DAFO y Factores críticos de éxito. (www2)

## 9. HIPÓTESIS

En seguimiento a la información revisada hasta este punto, existe una alta posibilidad que la madera aserrada colombiana sea demandada por el mercado de la región de Guangdong en China.

Colombia dispone de los suelos y las condiciones ambientales para poder producir, de manera competitiva no sólo frente a los países nórdicos como Canadá, sino frente a Chile, pulpas de fibra larga y corta a partir de madera proveniente de bosques plantados de coníferas, eucalipto y otras especies.

Según numerosos estudios el 50% de la madera consumida en China es importada, debido a que este tipo de industria está definida como una rama de la industria forestal y bajo la supervisión de la Administración Forestal del Estado, quien se encarga del desarrollo ecológico, forestación, administración de recursos forestales y protección de la vida salvaje.

En el año 1998, China lanzó un proyecto nacional para proteger al bosque natural, dentro del cual se incluían planes de forestación y políticas que prohíben la producción de madera en el país. Por esta razón el Estado adoptó una tarifa cero en madera con el fin de favorecer la importación de la oferta de madera.

Dentro de las principales categorías de madera que han sido agrandadas a diferentes extensiones se encuentra la madera aserrada y la madera artificial, que incrementaron en más de un 20% la tasa de crecimiento anual.

De acuerdo a las estadísticas de Aduanas y los reportes de la Administración Forestal del Estado, en los últimos años la importación de madera aserrada tuvo un aumento del 15%. A pesar de que en el año 2008 hubo un momento peligroso para la importación de troncos, debido al incremento de la tarifa de exportación por Rusia, el principal país exportador a China; la madera aserrada fue la única categoría que mantuvo un crecimiento gracias a las infraestructuras de larga escala de las construcciones para los Juegos Olímpicos.

Es importante hacer alusión a la reservación de los recursos forestales de China, pues esto ha creado así mismo la necesidad de importar madera para los diferentes usos. De acuerdo al Sexto Inventario Nacional de Recursos Naturales, China es dueña de un área forestal de 174,90 millones de hectáreas.

La industria maderera como sector industrial fundamental, seguirá creciendo mientras China mantenga un rápido crecimiento económico.

Se prevé el crecimiento del mercado de troncos y madera aserrada, puesto que este mercado se rige bajo una estricta supervisión y control de las autoridades gubernamentales con el propósito de preservar los recursos naturales, es decir que la importación de troncos y madera aserrada esta fomentada.

La madera aserrada en China, es principalmente utilizada en muebles de madera sólida, pisos, bloques de madera, decoración de interiores, construcción de puertas y ventanas, aparatos de deporte y producción de barcos.

Por lo descrito anteriormente, es posible afirmar que Colombia tiene ventaja competitiva y grandes oportunidades de acceso en el mercado de la madera, debido a las grandes ventajas en términos de suelo y clima que permiten la proliferación rápida de bosques y también a los incentivos tributarios que favorecen el desarrollo de actividades en el sector; aspectos que representan más oportunidades para el sector forestal especialmente para el desarrollo de la madera y muebles de madera, lo que hace del país un escenario muy atractivo.

## 10. METODOLOGIA

La metodología que se utilizara en el Análisis de Factibilidad de exportar madera aserrada a la región de Guangdong se basara en desarrollar los objetivos específicos anteriormente planteados

Objetivo Especifico 1 y 2: Revisar fuentes de estudios de inteligencia de mercados con la Cámara de Comercio, el cuál suministrará información para facilitar “El análisis de factibilidad de exportar madera aserrada principalmente a la región de Guangdong.

Se investigaran otros estudios de mercado desarrollados por Legiscomex, Proexport y el Departamento Nacional de Planeación.

De la misma manera se tomara información de la base de datos Trade Map.

Se consultarán artículos especializados en el sector de madera y exportaciones hacia China de revistas como M y M Muebles y Madera, Dinero entre otras y otras publicaciones que permitan obtener información veraz.

Objetivo Especifico 3-5: Se consultara publicaciones y estudios realizados por la Embajada China en Colombia ubicada en la ciudad de Bogotá.

## 10. PRODUCTO A EXPORTAR

Madera Aserrada

### 10.1 Nivel de Nomenclatura

ARIAN

### 10.2 Código de Nomenclatura

4407.10.90.00

### 10.3 Descripción

Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera

Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos, de espesor superior a 6 mm.

- De coníferas:

- Las demás

### 10.4 Unidad Física

m<sup>3</sup> - Metro cúbico

### 10.5 Clasificación Industrial (SCIAN)

31-33 \_ Industrias Manufactureras

321 \_ Industria de la Madera

3211\_ Aserrado y Conservación de la Madera

321112 \_Aserrado de Tablas y Tablones

### 10.6 Clasificación Uniforme de Comercio Exterior, CUCI Rev 3.

Sección 2 - Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles

### Capítulo 24 – Corcho y Madera

246- Madera en astillas o partículas y desperdicios de madera

247 - Madera en bruto o simplemente escuadrada

247 - Madera trabajada simplemente y traviesas de madera para vías férreas

## 10.7 Principales Productos Competidores

248 Ladrillo

249 Concreto

250 Acero

251 Aluminio

252 Hierro

253 Cartón

## 10.8 Usos Finales de la Madera

La madera aserrada ofrece una amplia variedad de usos finales diferentes, lo que contribuye a la diversidad de su suerte, por cierto el mayor uso final de la madera se encuentra en el ramo de la vivienda, constituyendo los muebles y los envases otros de sus usos principales, y los puntales de minas y las traviesas de ferrocarril los aprovechamientos secundarios, pero todavía importantes.

Existen grandes diferencias en cuanto al tamaño de las viviendas, pero también la madera aserrada se utiliza de formas muy diversas dentro del sector de la construcción en las distintas regiones, ya sea para armazón de edificios y armaduras de cubiertas y superficies de asiento de pisos; se emplea también para revestimiento de paredes, suelos, puertas y marcos de puertas, marcos de ventana, estantes, etc. Se usa para carpintería de taller, acabados, accesorios y encofrado. En conclusión la finalidad y probabilidades de cambios en el aprovechamiento de la madera aserrada en la construcción de viviendas son, por consiguiente, muy distintas en las diferentes partes del mundo.

En los demás usos de la madera aserrada hay menos variabilidad. En la fabricación de muebles, la madera aserrada se utiliza casi universalmente para armazón y, en grado más variable, para revestimiento y tabiquería. En el ramo del embalaje, se emplea para hacer jaulas, cajas y bandejas de carga. En minería, se usa para estaquillado entre el entibado de las galerías, y para el marco de

entibación temporal. Su aprovechamiento para traviesas de ferrocarril se explica por sí mismo.<sup>9</sup>

## 10.9 Mercado Industrial

Es el integrado por las empresas industriales que adquieren su producto para transformarlo en otra cosa, utilizándolo como materia prima, parte o componente, o por las empresas en general para poder funcionar en forma adecuada y llevar a cabo sus operaciones primordiales.

## 10.10 Normas y Controles de Calidad

### Normatividad

#### Ley 1021 de 2006 (Ley General Forestal)

Artículo 15 *Tipos de aprovechamiento*. El aprovechamiento de productos maderables y no maderables de los bosques naturales puede ser:

Doméstico. Son los que se efectúan exclusivamente para satisfacer las necesidades básicas elementales y uso doméstico. Dentro de los propósitos asociados y para reducir la tala doméstica

Indiscriminada y potenciar el aprovechamiento doméstico sostenible de los bosques, el Gobierno Nacional promoverá el uso masivo de energéticos sustitutivos de la leña.

Comercial. Cuando tiene por fin generar beneficios económicos a partir de su aprovechamiento, uso y transformación, de conformidad con lo establecido en el artículo 18 de la presente ley.

Científico. Cuando el fin es adelantar estudios o investigaciones básicas o aplicadas sobre los recursos forestales.

Especiales. Son los realizados para la ejecución de obras o actividades de interés nacional que impliquen el cambio temporal o definitivo de la cobertura boscosa. Salvo que sea materia declarada

por ley o decreto del Gobierno Nacional, la declaratoria de interés nacional será efectuada por el Ministerio de Ambiente.

Artículo 18. *Trámites y procedimientos.* Conforme con el reglamento que para tal fin expida el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, es atribución legal de la Corporación Autónoma Regional o, en su caso, de Desarrollo Sostenible, de la respectiva jurisdicción, la calificación de las solicitudes y el otorgamiento de cualquier clase de derecho de aprovechamiento forestal en bosques naturales, así como su monitoreo y control, en observancia de los principios de transparencia, debido proceso y revisión de sus actos administrativos.

Artículo 22. *Plantación forestal.* Se entiende por plantación forestal el cultivo originado por la intervención directa del hombre.

Se entiende a su vez por sistema agroforestal, la combinación en tiempo y espacio de especies arbóreas con cultivos agrícolas o ganadería, con el fin de integrar armónicamente la actividad agropecuaria con la forestal para garantizar la sostenibilidad del sistema productivo.

Es de carácter productor la plantación forestal, o el sistema agroforestal establecido con fines de aprovechamiento comercial y de carácter protector los establecidos con el fin prioritario de generar servicios ambientales o servir a la protección de uno o varios recursos naturales renovables y el ambiente.

## Entidades

Actualmente el IDEAM a través del sistema estadístico nacional acopia la información de productos forestales que producen las diferentes entidades públicas y privadas del país entre ello Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, Ministerio de Agricultura y desarrollo rural, Ministerio de comercio,

industria y turismo, Dirección nacional de impuestos y aduanas nacionales, Departamento administrativo nacional de estadística.

## ISO 14001

Implementar el modelo de gestión en medio ambiente en la gestión empresarial permite a la organización involucrar a la gerencia en los aspectos de medio ambiente con criterios estandarizados y mejorar su desempeño, así mismo se pueden integrar la gestión medio ambiental con los estándares establecidos actualmente en la organización para hacer el mismo más efectivo con aspectos claves para el desarrollo del negocio como lo es el medio ambiente. Hoy como se maneje el negocio, ambientalmente hablando, afectará a las personas y en general, al entorno que rodea el sitio en el cual se desarrolla cualquier tipo de actividad productiva.

### 10.11 Tecnología e Investigación y Desarrollo

El perfeccionamiento de las tecnologías de producción y elaboración de la madera ha sido tradicionalmente el destino de una parte de los recursos públicos y privados. Aunque la inversión extranjera ha favorecido en cierta medida la transferencia de tecnología relacionada con la explotación forestal, las plantaciones y la elaboración de la madera, pero raramente refuerza la capacidad indígena en materia de ciencia y tecnología particularmente en cuestiones de interés para las necesidades de las comunidades.

Además Las restricciones al comercio internacional han contribuido de manera significativa en la ineficiencia tecnológica de la industria forestal, con la multiplicación de pequeños productores con tecnologías primarias responsables de gran parte del desperdicio de la materia prima y con la generación de costos de oportunidad, al no captar la renta de madera que hubiese podido ser generada por el comercio internacional. (Berry 1995 citado por Alvarado et al 1997).

### Tecnologías que se están desarrollando

- Diseñar un sistema únicamente productor de viruta, para aprovechar la enorme cantidad de desperdicios en aserraderos:
  1. Acercamiento a los sistemas de corte de madera.
  2. Diseño metódico: Funciones estrictamente necesarias del sistema.
  3. Enlace entre las funciones y las diferentes soluciones posibles.
- Biodegradabilidad de la madera: Los desperdicios también poseen cantidades suficientes de minerales que les permiten ser utilizados como abonos de las plantas.
- Diseño de modelo Logístico para la producción y comercialización en el sector maderero colombiano.
- Se requiere una mayor labor de investigación multidisciplinaria para comprender mejor las consecuencias de los diferentes usos de la tierra incluso la actividad forestal en el rendimiento hidrológico.

### 10.12 Valor para el cliente

El valor entregado al cliente sería calidad superior.

### Ventajas Competitivas

- Colombia dispone de los suelos y las condiciones ambientales para poder producir, de manera competitiva no sólo frente a los países nórdicos como Canadá, sino frente a Chile, pulpas de fibra larga y corta a partir de madera proveniente de bosques plantados de coníferas, eucalipto y otras especies.
- Más de 10 especies forestales de alto valor agregado. En Colombia las especies forestales tardan menos tiempo en crecer y ser productivas de lo que tardarían en otros países.
- En Colombia se pueden conseguir rendimientos en coníferas tres veces mayores a los de Chile, y dos veces más que en Uruguay

## 11. MERCADO META

En su camino al desarrollo y teniendo como estrategia un crecimiento constante y efectivo, mediante la atracción de la inversión, negocios y pautas más adelante exigidas en diferentes acuerdos establecidos como requisito de la OMC, “China redujo los aranceles medios (no incluidos productos agrícolas) de 42.75 en 1992 a 17% en 1998. Al tiempo, estaban previstas reducciones adicionales al 10% para 2005, sostuvo que no tenía regímenes de subsidios a las exportaciones de productos agrícolas y afirmó que había progresado en las negociaciones sobre el comercio de servicios. Existían en ese momento 150 bancos extranjeros operando en China”. (Arce, 2001). Después de un sin número de negociaciones entre China y la OMC, es aceptada como miembro el 10 de noviembre del 2001, aunque después de ésta se dieron una serie de lapsos para hacer más reformas a la economía de éste país asiático, los resultados han sido notorios en el aspecto internacional, ya que gracias a esta adhesión China se entra a profundidad en la economía internacional a ser uno de los principales motores de la misma.

### 11.1 Tamaño de la Industria y Distribución

#### Recursos Forestales del Planeta

Los bosques del planeta desempeñan múltiples funciones. Suministran energía y materias primas renovables, contribuyen a conservar la biodiversidad, atenúan el cambio climático, protegen los recursos terrestres e hídricos, proporcionan servicios de ocio, mejoran la calidad del aire y ayudan a mitigar la pobreza. Al mismo tiempo, los bosques pueden sufrir daños como consecuencia de los incendios, la contaminación del aire, las plagas y las especies invasoras. Además, suelen ser los primeros perjudicados por la expansión agraria y urbana.

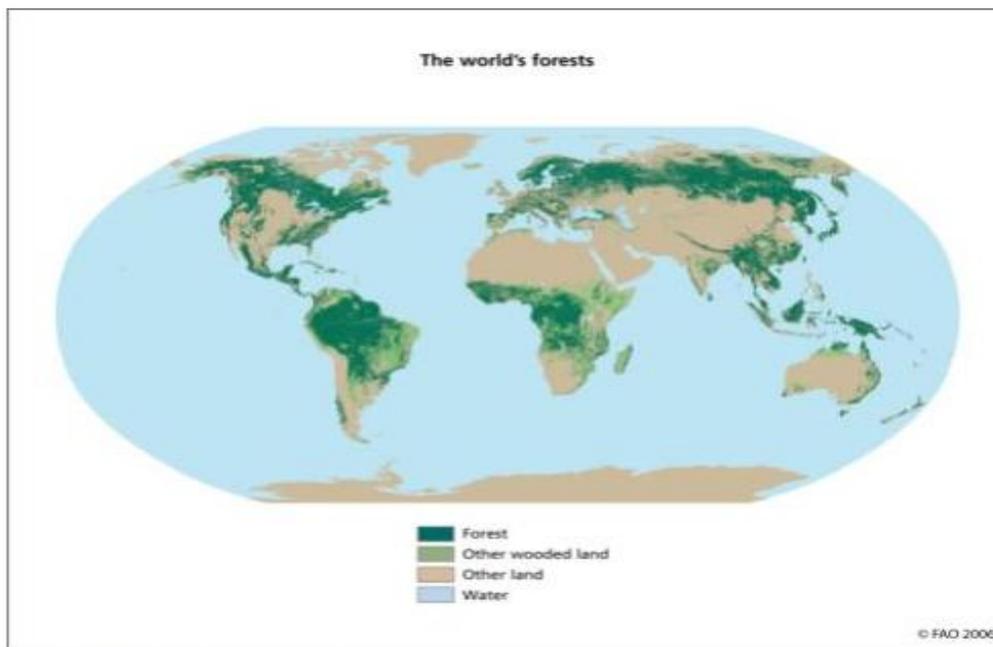
**Ilustración 1: Mapa Forestal del Mundo**

Figura. Mapa forestal del mundo

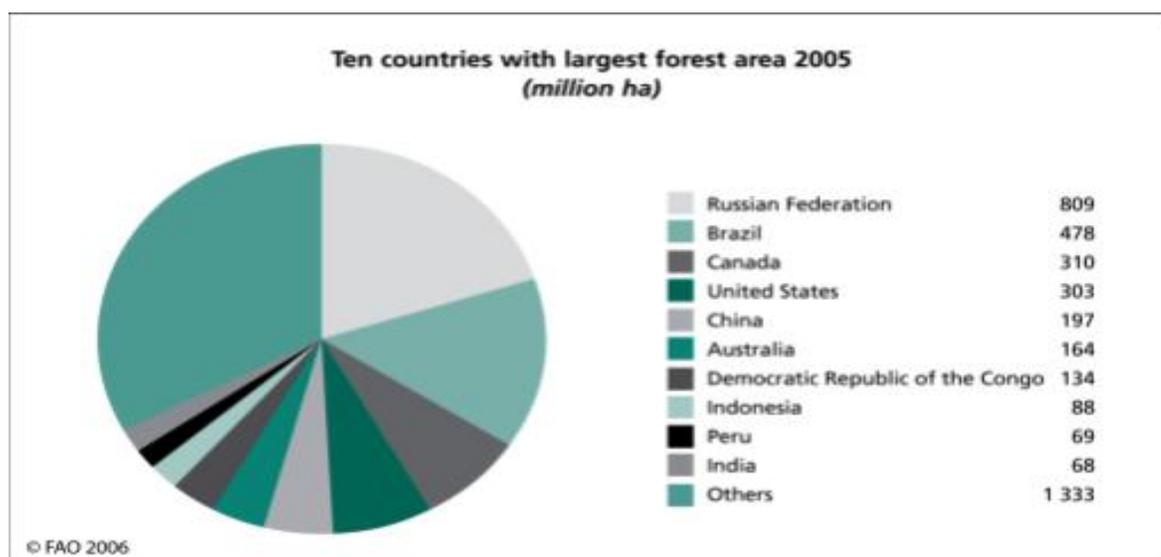
Los beneficios proporcionados por los recursos y terrenos forestales son objeto de intereses en conflicto. Por ello, desde 1946 la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), por sus siglas en Ingles, elabora informes de evaluación sobre los recursos forestales del mundo cada cinco a diez años. El informe más reciente, y también el más exhaustivo, se ultimó en 2005 (FRA 2005) y tuvo como finalidad la evaluación de los avances realizados hacia una gestión forestal sostenible.

El seguimiento de la extensión y de las características de los recursos forestales tiene como finalidad reducir la deforestación incontrolada, restaurar y rehabilitar los paisajes forestales degradados, gestionar los bosques de forma sostenible y valorar la importancia de la captura de carbono por los bosques y los árboles, que contribuye a mitigar el cambio climático.

Según los cálculos efectuados, en 2005 el total de la superficie forestal cubría el 30% de la superficie terrestre de nuestro planeta, es decir, casi 40 millones de km<sup>2</sup>. Esto equivale aproximadamente a 0.62 hectáreas (6200 m<sup>2</sup>) per cápita, aunque su distribución es desigual. Estos cálculos se basan en los datos sobre la superficie forestal proporcionados por 228 países y territorios.

Entre las diferentes regiones del mundo, Europa representa un cuarto del total de la superficie forestal, seguida por Sudamérica y América Central y del Norte. Sudamérica es la región con mayor porcentaje de cubierta forestal (prácticamente la mitad de la superficie de las tierras); por su parte, Asia es la región con un menor porcentaje de cubierta forestal (menos del 20% de la superficie terrestre).  
Figura. Los diez países con mayor área de bosque, 2005

**Ilustración 2: Países con Mayor Área Forestal**



Los cinco países con mayor superficie forestal son la Federación Rusa, Brasil, Canadá, Estados Unidos y China. En conjunto representan más de la mitad de la superficie forestal del mundo y la Federación Rusa, por sí sola, representa un 20% del total mundial

En conjunto, durante el periodo 1990-2005 la deforestación se ha producido a un ritmo anual de aproximadamente 130.000 km<sup>2</sup> (una superficie equivalente a la de Grecia), con escasos indicios de descenso significativo en el tiempo. Aunque la deforestación continúa a un ritmo alarmante, el ritmo anual de pérdida neta de superficie forestal está disminuyendo a causa de las repoblaciones forestales y de la expansión natural de los bosques de algunos países y regiones.

De esta manera, si se ponen en la balanza tanto las pérdidas como los aumentos, se calcula que, entre 1990 y 2000, la pérdida neta total de superficie forestal fue de alrededor de 89.000 km<sup>2</sup> anuales. Durante el periodo 2000–2005 esta cifra descendió ligeramente hasta llegar a los 73.000 km<sup>2</sup> anuales, lo que equivale a una pérdida diaria de 200 km<sup>2</sup> de superficie forestal.

#### Beneficios económicos y sociales de los bosques

Los bosques ofrecen una amplia variedad de ventajas sociales y económicas, ya sea en relación con el empleo, con el beneficio generado por la transformación y comercialización de los productos forestales o con las inversiones en el sector forestal. Los bosques también proporcionan otros beneficios, por ejemplo albergan y protegen los sitios o paisajes de alto valor cultural, espiritual o recreativo. Las ventajas económicas suelen valorarse en términos monetarios, pero la función social de los bosques es mucho más difícil de medir y puede variar considerablemente de un país a otro, en función de sus tradiciones y de su nivel de desarrollo. El mantenimiento y fortalecimiento de estas funciones forma parte de la gestión sostenible de los bosques, y, por eso, las informaciones sobre el estado y las tendencias de las ventajas socio-económicas de los bosques son esenciales.

El valor total de las extracciones de madera es un indicador de la contribución de los bosques a la economía nacional. Esta información se utiliza para desarrollar y

gestionar las políticas nacionales, así como para establecer prioridades y destinar los recursos disponibles.

A nivel mundial, el valor total de extracción de madera en 2005 era de 57.000 millones de dólares para la madera industrial en rollo y de 7.000 millones de dólares para la madera de combustión, lo que suma un total de 64.000 millones de dólares. Estas cifras contrastan con el hecho que, en términos de m<sup>3</sup>, las extracciones de madera industrial en rollo son prácticamente las mismas que las de madera de combustión. Por lo tanto, estas cifras demuestran que la madera de combustión tiene aproximadamente diez veces menos valor por m<sup>3</sup> que la madera industrial en rollo.

A nivel mundial, parece que el valor de las extracciones de madera ha aumentado sensiblemente; de 53.000 millones de dólares en 1990 ha pasado a 55.000 millones de dólares en 2000 y a 59.000 millones de dólares en 2005. Sin embargo, si tenemos en cuenta la inflación, el valor de las extracciones de madera ha disminuido a nivel mundial.

A nivel general, el valor declarado de las extracciones maderera parece haber aumentado en todas las regiones del mundo, excepto en Asia y en Sudamérica. En Asia, este significativo declive se atribuye a una reducción del volumen de las extracciones de madera. En Brasil, el valor de las extracciones de madera cayó y se volvió a recuperar, al abandonar la explotación forestal de los bosques naturales a favor de las plantaciones forestales. Este cambio permitió garantizar una buena productividad y el establecimiento de precios más bajos. El valor bruto de extracciones madereras no es necesariamente un buen indicador de la sostenibilidad económica de los bosques. Un declive del valor de las extracciones de madera (como se ha observado en Brasil) podría indicar que el sector se ha vuelto más rentable. Almacenar datos estadísticos sobre el valor añadido del conjunto del sector forestal (incluyendo el procesamiento) podría ofrecer mejores indicaciones de la sostenibilidad económica.

El nivel del empleo en el ámbito forestal es un indicador del valor socio-económico del sector forestal y del impacto que tienen los bosques sobre la población. Cabe destacar que sólo se presentaron las cifras sobre el empleo, relativas a la producción primaria de bienes forestales y sus servicios relacionados.

En el año 2000, un total de 11 millones de personas estaban declarados como empleados en el sector forestal, de los cuales aproximadamente la mitad eran empleados en la producción primaria de mercancías. La mayor parte de estos empleos (8,3 millones) estaban localizados en India y China.

De 1999 al año 2000 los empleos declarados en el sector forestal decayeron un 10% a nivel mundial. En términos generales, se redujo el número de empleos en Asia y Europa, mientras que en las otras regiones aumentó ligeramente. Gran parte de este declive puede atribuirse al aumento de la productividad realizado, por ejemplo, gracias a una mayor mecanización. En Europa (incluyendo a la Federación Rusa), el declive del número de empleos también puede atribuirse a las reestructuraciones y a las privatizaciones de las actividades forestales.

Los Estados que declararon los datos referentes al empleo forestal representan el 67% de las superficies forestales del mundo. Sin embargo, la calidad de estas informaciones plantea algunos problemas. Los Estados han utilizado diferentes criterios a la hora de incluir o excluir a los trabajadores del sector público en sus estadísticas. Algunos han incluido a todos los trabajadores del sector público, mientras que, aparentemente, otros no han incluido a ninguno. Se puede que algunos países, como India, hayan declarado personas empleadas a tiempo parcial sin convertirles en las estadísticas equivalentes a tiempo completo. Algunas de las estadísticas presentadas también incluyen a las personas que recogen madera de combustión y productos forestales no madereros para su propia subsistencia, en vez de declarar el número exacto de personas trabajando en el ámbito forestal a cambio de una paga o salario.

A nivel global, las tendencias respecto a la gestión sostenible de los bosques han permanecido relativamente estables durante los últimos quince años. Por una parte, se ha observado una disminución de la superficie de bosques primarios y del empleo en el sector forestal, así como un aumento de las zonas afectadas por las plagas de insectos, enfermedades y otras perturbaciones. Por otra parte, se ha producido un aumento de las superficies de bosques destinadas a la conservación de la diversidad biológica y a los servicios sociales. También se ha observado un aumento de la superficie de plantaciones forestales productivas y protectoras. Además también se ha producido un aumento de los valores de las extracciones de productos forestales no madereros y de las superficies forestales de propiedad privada.

#### Los bosques en Colombia y el uso del suelo

De las 114'174.800 ha de extensión de Colombia, el 61.5% es de vocación forestal, pero solo un 49% está bajo ese uso; llama la atención como se observa en el cuadro siguiente, la excesiva ocupación actual del suelo que hace la ganadería (35%) ante el uso potencial para esta actividad económica (16.8%) y el escaso uso actual del suelo en agricultura (4.7%) ante un potencial del 12.7%.

**Tabla 1: Uso Actual y Potencial del Suelo en Colombia**

<b>Actividad</b>	<b>Uso Potencial (ha)</b>	<b>%</b>	<b>Uso Actual ha</b>	<b>%</b>
<b>Agricultura</b>	<b>14'500.200</b>	<b>12.7</b>	<b>5'317.900</b>	<b>4.7</b>
<b>Ganadería</b>	<b>19'181.400</b>	<b>16.8</b>	<b>40'083.200</b>	<b>35.1</b>
<b>Forestal</b>	<b>70'201.600</b>	<b>61.5</b>	<b>55'939.500</b>	<b>49.0</b>
<b>Otros</b>	<b>10'291.600</b>	<b>9.0</b>	<b>12'834.200</b>	<b>11.2</b>
<b>Total</b>	<b>114'174.800</b>	<b>100.0</b>	<b>114'174.800</b>	<b>100.0</b>

Según estimaciones de la FAO, la cobertura boscosa de Colombia pasará de 49´601.000 ha en el 2000 a 45´780.000 ha en el 2020, significando una reducción del 8%.

En cuanto a la deforestación es importante mencionar que a las causas tradicionales de destrucción de los bosques naturales, tales como ampliación de la frontera agrícola, incendios forestales, desastres naturales y alteraciones por aprovechamiento industrial no sostenible, en las últimas décadas se adicionó como factor destructivo la siembra de cultivos ilícitos.

Un serio avance se hizo para analizar políticas sectoriales promotoras de deforestación y allí se identificaron varios factores importantes, entre otros las políticas y planes de ocupación de tierras para la colonización, actividades agropecuarias no sostenibles, uso intensivo de leña, obras de infraestructura vial, la minería y la exploración y explotación petrolera.

Como se observa en la Tabla - Colombia - uso actual y potencial del suelo, existe un rango de posibilidad de uso del suelo forestal de hasta un 61,5%, teniendo en cuenta que actualmente se usa un 49%, lo cual brinda una oportunidad atractiva para nuestro modelo de aprovechamiento responsable y sostenible de la mano con la germinación y siembra de especies nativas manteniendo un equilibrio en la biodiversidad existente y que puede llegar a ser un programa piloto para el reemplazo de cultivos ilícitos.

#### Estado de los recursos forestales

##### Bosques naturales

Según datos incluidos en el Plan Nacional de Desarrollo Forestal - PNDP generados por el IDEAM, se estimó que el país tiene alrededor de 64 millones de hectáreas cubiertas por bosques naturales. Datos de la FAO indican que el área es de 49´460.000 ha. Según el Banco Mundial es de 47´800.000 de las cuales se estima que 38´821.000 son bosques productores.

De otra parte, según la FAO Colombia es el séptimo país del mundo con mayor cobertura de bosques tropicales con 52'862.000 ha, de las cuales se estima que 38'821.000 ha son bosques productores.

Las cifras variables de la riqueza que en bosques naturales tiene el país, son resultado de la incapacidad para implementar un programa dinámico de inventario nacional forestal, que le permita identificar con más precisión no solo áreas, sino volúmenes disponibles y así disponer de una herramienta para planificar una oferta basada en el manejo sostenible de un recurso renovable de tal magnitud.

A pesar de que los bosques naturales han sido objeto de distintos grados y formas de intervención humana, se encuentran en diferentes niveles de deterioro y las recientes políticas no dan estímulos para su aprovechamiento sostenible, ellos continúan siendo la principal fuente de abastecimiento de la madera utilizada en el país. Según diversas estimaciones, el volumen de madera suministrado por el bosque natural constituye un 70% a 80% de la oferta nacional.

Una lamentable característica del aprovechamiento de estos bosques es la informalidad con la cual vienen siendo aprovechados y comercializada la madera, sin los planes de manejo aprobados por la autoridad ambiental, ni los permisos establecidos en las normas; la situación implica efectos destructivos sobre los ecosistemas debido a que no se trabaja con base en planes de manejo sostenibles. Adicionalmente, la mayoría de los aprovechamientos legales conllevan a efectos similares sobre el bosque, debido a que la mayoría de los permisos otorgados por la autoridad son en pequeñas áreas, hay en consecuencia una corta duración del proceso y el esquema no es propicio para buscar el manejo sostenible del recurso.

#### Plantaciones forestales

Las plantaciones forestales en el país son de dos tipos:

- Plantaciones forestales protectoras: su principal propósito de restaurar, conservar y proteger los ecosistemas forestales y que en los últimos años han sido ejecutadas por el Ministerio del Ambiente a través de las Corporaciones

Autónomas Regionales, normalmente establecidas para recuperar la cobertura arbórea, recuperar y proteger los suelos, regular el ciclo hidrológico, han sido un programa bandera en el Ministerio del Ambiente, impulsado inicialmente a través del llamado Programa de Micro cuencas el cual recibió financiamiento internacional del Banco Mundial y luego con el denominado Plan Verde. En este Plan, se adicionaron a los anteriores arreglos forestales, otros tales como bosques energéticos, barreras o cercas vivas y esquemas silvoagrícolas y silvopastoriles. Según el Ministerio del Medio Ambiente, durante el período 1998 a 2001 se reforestaron 75.791 ha con plantaciones protectoras, bajo los arreglos mencionados. En los mencionados programas se utilizaron unas 150 especies, de las cuales 133 son nativas.

- Plantaciones forestales comerciales: Su fomento corresponde al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. El registro estadístico de las plantaciones es un elemento adicional a las debilidades de información forestal del país. En principio se manejan estimaciones ya que no existe un registro actualizado que permita conocer áreas, edades, especies y volúmenes totales en crecimiento, afectando así la proyección de oferta de materia prima que permita una planificación de la producción industrial. Esta actividad económica se ha desarrollado apoyada por diferentes mecanismos de incentivos. De ellos el más importante en los últimos años es el Certificado de Incentivo Forestal para reforestación (CIF), elemento que es pieza fundamental para apoyar la conformación de los núcleos forestales y de las cadenas forestales que se están conformando en el país bajo el liderazgo del Ministerio de Agricultura.

Según datos publicados por el Ministerio del Medio Ambiente, hasta 1999 el área con plantaciones forestales comerciales era de 145.759 ha, total basado en registros de superficies iguales o mayores de 10 ha.

El PNDP señala que el potencial nacional de tierras susceptibles de ser aprovechadas con cultivos forestales, bajo esquemas de producción sostenible y

de manera competitiva, es de unos 25 millones de hectáreas y que de ellas será factible incorporar en los próximos años a la base forestal productiva cerca de 3 millones de hectáreas, la mayoría de las cuales están bajo usos agropecuarios poco sostenibles.

### El PIB forestal

A pesar de la gran extensión de bosques naturales y del gran potencial para establecer plantaciones forestales, la contribución de la silvicultura y de la extracción de madera al PIB agropecuario es solo del 1.2% y al PIB nacional del 0.2%. La contribución del sector forestal al PIB nacional en el 2000 fue del 1.6%. CONIF lo estima en 1.8%. Para la década de los 80's el promedio del PIB del sector fue del 1.48%; esto implica que respecto al año 2000 ha habido un leve crecimiento de la participación en el PIB nacional.

El país aún no dispone de mediciones para dar valor a los servicios ambientales generados por los bosques naturales o por las plantaciones forestales, pero como consecuencia de las tendencias mundiales en este tema, se espera que hacia el 2020 el sistema colombiano de cuentas nacionales pueda incluir valores por dichos servicios, acción que tendrá un efecto directo sobre la participación del sector forestal en el PIB nacional. (Republica Popular China)

Presiones ambientalistas han hecho que los esfuerzos a nivel mundial estén encaminados a reducir la extracción de madera en los bosques naturales, mejorar las prácticas de extracción, reducir las actividades forestales ilegales y fortalecer la ordenación forestal comunitaria, se prevé que en el futuro la mayor demanda de madera se cubrirá con árboles sembrados para tal fin. El principal mercado de la cadena, tanto de madera como de muebles y demás artículos es Estados Unidos, concentra alrededor del 30% de las importaciones de madera y 36% de las importaciones de muebles. A nivel regional, también sobresalen los mercados de muebles en México, Venezuela y Chile.

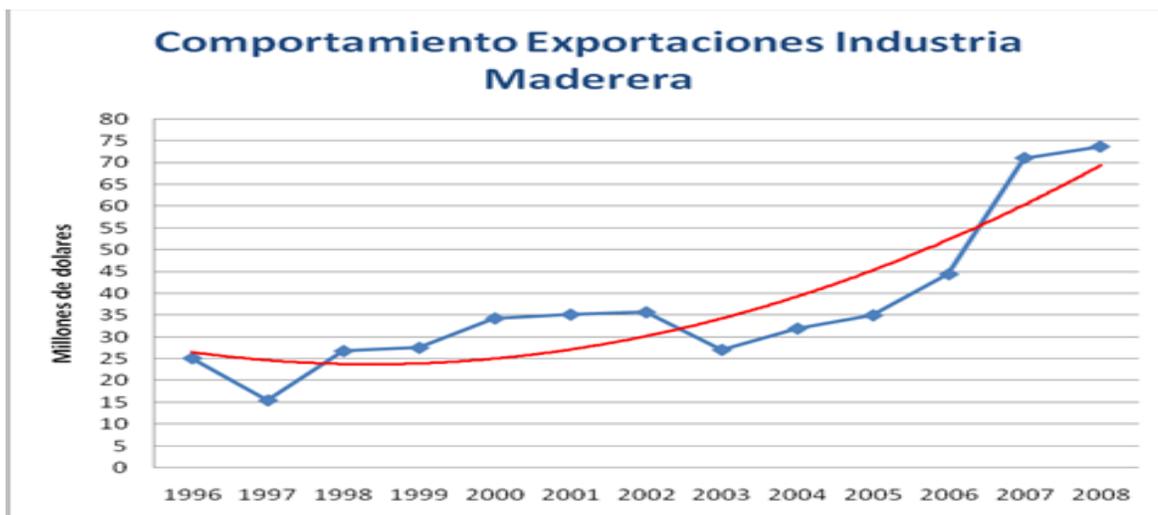
Colombia participa marginalmente tanto en el mercado de maderas como en el de sus productos. Al igual que en el resto del mundo en Colombia confluyen la

explotación de las plantaciones comerciales con la de los bosques naturales, aunque con el abastecimiento de madera se basa principalmente en la explotación poco ordenada e incontrolada de los bosques naturales, situación favorecida por la falta de regulación en el sector. La explotación de los bosques naturales en el país se caracteriza por la presencia de bajos rendimientos por hectárea y deficiencias en la calidad, situación que aleja de una participación competitiva en el mercado internacional.

## 11.2 Crecimiento de la Industria

### Entorno Nacional

**Tabla 2: Comportamiento Exportaciones Industria Maderera**



Fuente: DANE

De la gráfica anterior podemos concluir que las exportaciones de la industria maderera han venido en aumento con un importante crecimiento desde el 2003 donde se reportaron exportaciones por un valor de 27 millones de dólares llegando al 2008 a unas exportaciones por valor de 74 millones de dólares.

**Tabla 3: Destino Exportaciones Madera**



Fuente: Expomadera 2008

De la gráfica anterior podemos concluir que los principales países de exportación de maderas es Venezuela con un 65.59%, en segundo lugar con una participación de 14.61% China, le sigue India con un 6.21% y Hong Kong con 2.16%. Eso quiere decir que China es un importante socio comercial de Colombia en este producto.

Participación de la Cadena Productiva en el empleo

La cadena de muebles y muebles de madera en general no requiere de mayor especialización ni dedicación en la producción, con excepción de algunos eslabones como: muebles para oficina, hogar y para uso industrial.

Según el DANE Encuesta anual Manufacturera 2007, el sector de muebles participaba con el 2.9% del empleo en el país.

Grupos Industriales con mayor participación en el total de personal ocupado

**Tabla 4: Grupos Industriales con Mayor Participación**

<b>Grupos industriales con mayor participación en el total de personal ocupado</b>		
<b>Grupo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Part. %</b>
181	Prendas de vestir	11.7
242	Otros productos químicos	8.8
252	Productos de plástico	6.7
269	Productos minerales no metálicos	4.7
151	Producción, transformación de carne y conservación de carne y pescado	3.8
155	Productos de panadería, macarrones, fideos y farináceos	3.7
210	Papel y cartón	3.5
158	Otros productos alimenticios	3.3
361	Muebles	2.9
289	Otros productos elaborados de metal	2.8
172	Tejedura de productos textiles	2.6
153	Productos lácteos	2.5
154	Productos de molinería, de almidones y productos derivados del almidón y alimentos preparados de animales	2.5
159	Bebidas	2.4
<b>Subtotal 14 Grupos</b>		<b>61.8</b>
<b>47 grupos restantes</b>		<b>38.2</b>

Fuente: DANE, Encuesta Anual Manufacturera

### 11.3 Entorno Internacional

Según informe de research and markets en su página web el mercado mundial del mueble tuvo un crecimiento sostenido durante el periodo 2000-2007, teniendo la mayor participación del mercado el sector de muebles residenciales, seguido por el sector de muebles de oficina; así mismo Norte América representa al menos la mitad del mercado mundial, seguido por Europa. Canadá es uno de los principales exportadores mundiales de muebles de oficina.

## 12. SELECCIÓN DEL PAIS META

La República Popular China, denominada comúnmente como China, es el país más grande de Asia Oriental y a su vez el más poblado a nivel mundial con aproximadamente 1400 millones de habitantes, representando así, la quinta parte de la población mundial. China es una república socialista gobernada por el Partido Comunista de China, su capital es Pekin y la ciudad más poblada Shanghai.

Su régimen unipartidista administra veintidós provincias, (Anhui, Beijing, Fujian, Gansu, Guangdong, Guizhou, Hainan, Hebei, Heilongjiang, Henan, Hubei, Hunan, Jiangsu, Jiangxi, Jilin, Liaoning, Neimenggu, Qinghai, Shaanxi, Shandong, Shanxi, Sichuan, Taiwan, Yunnan y Zhejiang; cinco regiones autónomas (Xinjiang, Mongolia Interior, Tíbet, Ningxia, y Guangxi), cuatro municipalidades (Pekín, Tianjin, Shanghái, y Chongqing) y dos regiones especiales con un alto nivel de autogobierno (Hong Kong y Macao).

La historia de China, como cronología de una de las civilizaciones más antiguas del mundo con continuidad hasta la actualidad, tiene sus orígenes en la cuenca del Río Amarillo donde surgieron las primeras dinastías Xia y Shang.

Según el mito la cultura China se inaugura con los tres emperadores originarios: Fuxi, Shennong y finalmente el Emperador Amarillo Huang, donde la tradición china atribuye a estos personajes mitológicos la fundación de la civilización China y la invención de las instituciones sociales, culturales y económicas, como la familia, la agricultura, la escritura, etc aunque este último es considerado como el verdadero creador de la cultura. Sin embargo, no existen registros históricos que demuestren la existencia real de estas personalidades, las que de acuerdo con la transmisión oral de generación en generación, habrían vivido hace unos 5000 a 6000 años.

La dinastía Xia, que según las crónicas chinas habría durado del siglo XXI a. C. al siglo XVI a. C., está considerada la primera dinastía en la historia china. Las memorias históricas de Sima Qian recogen los nombres de los 17 reyes de esta dinastía. Fue seguida por la Dinastía Shang también conocida como Dinastía Yin, es la segunda dinastía en la historia de China y la primera cuya existencia histórica está documentada. La dinastía Zhou gobernó China desde 1045-256 a. C. En el año 1045 a. C., la China Zhou Occidental derrocó a los Shang y estableció de esa forma su propia dinastía, Tras la muerte del último rey Zhou en 256 a. C. se prolongó esta situación de guerra constante, el gobierno central

perdió poder y se separó en 7 grandes estados; hasta que el Estado occidental de Qin conquistó a los demás dando paso a la era imperial donde el rey de los Qin funda una nueva dinastía y toma para sí el nuevo nombre de (*huángdi*), de connotaciones religiosas, que traducimos al español por "emperador". A partir de este momento histórico, todos los monarcas chinos posteriores utilizarán este título, abandonando la denominación de "reyes" (王 *wáng*). El nuevo emperador se hizo llamar 始皇帝 *Shǐ Huángdì* ("primer emperador"), viéndose a sí mismo como el primero de lo que esperaba fuera una larga dinastía de emperadores. Es la primera dinastía de una China reunificada y mucho más grande que la gobernada por los Zhou. Hoy en día los chinos lo llaman más frecuentemente Qin Shi Huang ("Primer Emperador Qin"). Con él surge, por primera vez en la historia, un estado chino fuerte, centralizado y unificado.

El periodo de los Tres Reinos, es aquel en que China, divide tras la caída de la dinastía Han, y por las luchas que se extienden por el país; se unifica bajo los Jin del Este, para posteriormente ser dividida en numerosas dinastías; de esta época se destaca la dinastía Wei del Norte (386-534), fundada por los Tuoba, quienes, dan un impulso al establecimiento del budismo, se inició la construcción de las majestuosas cuevas de Yunggan, Longmen, Mogao.

Tras el fin de la dinastía Tang, con la fundación de la dinastía Liang en el norte de China, se inicia una etapa de inestabilidad que verá sucederse cinco dinastías en el norte de China (dinastía Liang Posterior, dinastía Tang Posterior, dinastía Jin Posterior, dinastía Han Posterior y dinastía Zhou Posterior), mientras que en el sur aparecieron diez reinos independientes. A esta época, se le conoce como "periodo de las Cinco Dinastías y los Diez Reinos",

Las Cinco Dinastías (Wu Dai) y los Diez Estados (Shi Guo), hacen referencia a los reinos formados tanto en el norte, Wu Dai, como en el sur, Shi Guo. Junto a los kitanes, se estableció un pueblo procedente del Tíbet, los Shato, que por medio de su poderío militar impusieron sus formas de gobierno y costumbres a los Han,

residiendo su valor en su poderío militar, en vez de en la razón y la fuerza de su cultura. Mientras en el norte se fueron creando estructuras políticas más o menos sólidas que daban entrever la posibilidad de una reunificación. En el año 960, Chao Kuangyin, emperador Daizu, inició el proceso de unificación del país, inaugurando una nueva dinastía, la Song. Durante esta, se produjo un gran desarrollo del comercio; se generaliza el uso de dinero, y aumenta el movimiento de personas y mercancías dentro del país, lo que dio inicio a la aparición de grandes ciudades.

En 1911 se presenta una rebelión contra la dinastía Qing, la cual provoca la Revolución de Xinhai, que acabo con el derrocamiento definitivo del último emperador Qing.

Chiang Kai-shek se convierte en presidente de la República Popular China y, desde el principio, se enfrenta a dos problemas. Por un lado, el Partido Comunista Chino, luchaba por establecer un régimen comunista y por el otro, el imperialismo japonés presiona a China. En 1937 el ejército japonés inicia una invasión a China, y diez años más tarde abandona sus conquistas en Asia, por lo cual China logra recuperar a Manchuria y Taiwán.

En 1947 se da una guerra civil organizada por el Partido Comunista contra el gobierno de Kuomintang, quienes posteriormente se van a Taiwán para poder reconquistar el continente, sin embargo la República de China continúa existiendo actualmente en la isla de Taiwán.

El 1 de octubre de 1949, el líder del Partido Comunista Chino Mao Tse-Tung proclama la República Popular China desde la puerta de Tian'anmen de la Ciudad Prohibida de Pekín.

Tras la muerte de Mao, el sucesor elegido por éste, Hua Guofeng, no consiguió consolidar el poder, que acabó en manos de Deng Xiaoping, quien inició un

proceso de reformas económicas y apertura comercial al resto del mundo, desde entonces, la economía china ha crecido a un gran ritmo. Tras la muerte de Deng, su sucesor Jiang Zemin mantuvo el poder hasta fue sustituido en todos sus cargos por el actual Presidente de la República Popular China Hu Jintao. (News)

El régimen unipartidista de la República Popular China administra veintidós provincias, (Anhui, Beijing, Fujian, Gansu, Guangdong, Guizhou, Hainan, Hebei, Heilongjiang, Henan, Hubei, Hunan, Jiangsu, Jiangxi, Jilin, Liaoning, Neimenggu, Qinghai, Shaanxi, Shandong, Shanxi, Sichuan, Taiwán, Yunnan y Zhejiang; cinco regiones autónomas (Xinjiang, Mongolia Interior, Tíbet, Ningxia, y Guangxi), cuatro municipalidades (Pekín, Tianjin, Shanghai, y Chongqing) y dos regiones especiales con un alto nivel de autogobierno (Hong Kong y Macao).

Según datos estadísticos, China tiene una población de 1.339.724.852 habitantes, lo que quiere decir que la población ha aumentado un 0,57 por ciento en los últimos 10 años, sin embargo sumando los datos de población en las regiones administrativas especiales de Hong Kong, Macao y Taiwán, la población total se eleva a 1.370.536.875 personas.

Según la oficina de información del Consejo de Estado Chino, se indica que la tasa de natalidad es baja puesto que la media de crecimiento anual de la población es de 0,57 por ciento.

Los hombres representan el 51,27 por ciento de la población, mientras que las mujeres constituyen el 48,73 por ciento.

Sectores Económicos: China es un país de economía planificada, controlada por el estado según los principios socialistas. Hasta finales de la década de 1940, la república contaba con grandes problemas: las epidemias y enfermedades; el 75% de las tierras estaban en manos de una minoría de terratenientes; el problema alimentario no estaba resuelto; existía una red de comunicaciones deficiente; y, finalmente, la subordinación al capital extranjero era absoluta. Con la revolución

de 1949 el país adoptó un sistema colectivista y planificado cuyo objetivo principal era conseguir el desarrollo productivo y la industrialización, a partir de sus recursos internos. Este sistema se tradujo en la existencia, por primera vez, de un presupuesto, un sistema fiscal centralizado, una moneda única y un sistema bancario dependiente del Banco Popular, estrictamente controlado por el estado. La planificación de la economía se realizó a través de los denominados planes quinquenales.

En febrero de 1953 se inició el primer Plan Quinquenal, que tenía por finalidad la reforma agraria, la nacionalización de la industria pesada y de una parte importante de las industrias ligeras, y el monopolio estatal sobre el comercio interior y exterior. El segundo Plan Quinquenal (1962), siguió acentuando la importancia de la industria pesada y la continuidad de la reforma agraria. El tercero, en 1970, tuvo como finalidad el desarrollo simultáneo de la industria y la agricultura. Los sectores prioritarios del cuarto Plan Quinquenal (1975) fueron la maquinaria, la electricidad, los transportes y la industria petrolera. A partir de 1978, el liderazgo chino empezó a reconsiderar su postura económica al comprender que se estaba rezagando económicamente con respecto a la mayoría de los países; pues fue después de la muerte de Mao Zedong que se adoptaron medidas más pragmáticas, menos intervencionistas y con mayor acento en la productividad. El estado chino dio fin a la política de autosuficiencia económica y se multiplicaron los intercambios comerciales con Japón, Europa y los Estados Unidos. Del mismo modo, se modificó el sistema de gestión industrial y se complementó la estructura de comunas campesinas con la creación de pequeñas parcelas privadas. A principios de la década de 1990 gran parte de la agricultura se basaba todavía en el arrendamiento de tierras comunales, pero con trabas burocráticas cada vez menores. La industria pesada seguía siendo propiedad estatal, pero la dirección cada vez dependía menos de los controles del estado.

La caída del comunismo en la Europa del Este y el derrumbamiento de la U.R.S.S. (1990-1991), planteó al estado la necesidad de unirse a la economía de mercado, hacia un modelo denominado «socialismo de mercado con características chinas», cuyo principal objetivo era el desarrollo de su economía y su comercio con Occidente y la inserción del país en el sistema mundial, facilitando la inversión, los viajes, la educación y otras formas de relación con el exterior.

El 11 de Diciembre de 2001 China entra a ser parte de la Organización Mundial del Comercio, lo que significa un paso muy importante hacia su conversión en una organización auténticamente mundial. Como resultado de las negociaciones, China asumió una serie de compromisos importantes de apertura y liberalización de su régimen, con el fin de integrarse mejor en la economía mundial y ofrecer al comercio exterior y a las inversiones extranjeras un entorno más previsible, en conformidad con las normas de la Organización Mundial del Comercio OMC. (Pekin, 2008)

Este aspecto contribuyó de manera importante en el proceso hacia la modernización económica de China, el cual empezó por medio de la promulgación de la ley sobre empresas conjuntas que usan inversión china y extranjera, y se complementó con la entrada a la OMC, razón por la cual en los últimos 30 años la política económica del país se caracteriza por una liberalización, una entrada al comercio internacional y una inversión extranjera gradual.

Actualmente China va a entrar en las primeras filas mundiales en cuanto a la producción de productos primarios y manufacturados ordinarios, la proporción del trabajador agrícola ha bajado del 70.5% a comienzos de la reforma y apertura al 50% y el valor de producción del sector secundario ha sobrepasado el 50% del PIB, lo que demuestra que la modernización china ha pasado en lo fundamental la etapa primaria y entrado en la intermedia. Hoy, China está promoviendo la actualización de la estructura industrial para mejorar la calidad del aumento industrial y elevar su competitividad internacional, apresurando la reconversión

técnica de las industrias tradicionales y el desarrollo de las industrias emergentes, impulsando el fomento armonioso de la mercantilización, la urbanización y la industrialización, acrecentando el porcentaje del valor de producción del sector terciario en el PIB y empujando el traslado de la mano de obra excedente del campo al sector no agrícola , para que de este modo se lleve adelante el proceso de la modernización y China se convierta de un gran país industrial en una potencia industrial .

Los sectores económicos de China incluyen sector primario, sector secundario y sector terciario.

El sector primario incluye la agricultura y la pesca, el secundario incluye la industria y construcción y el terciario hace parte de los servicios que incluyen comercio, hostelería, educación, transporte, administración pública y sanidad etc.

La población activa representa aproximadamente el 59% del total.

Sector Primario: 43% de la población.

Sector Secundario: El 25% de los chinos trabaja en el sector industrial.

Sector Terciario: 32% de los chinos trabaja en este sector.

En buena parte, el crecimiento de la productividad en China ha procedido de la emigración de trabajadores rurales, poco productivos, a las zonas urbanas.

A principios de los 70 el sector primario suponía casi el 30% del PIB, el sector servicios el 24%, y el sector secundario el 47%

La economía china es esencialmente industrial, el sector secundario supone cerca del 46.8% del PIB, los servicios el 42.6% y la agricultura y ganadería el 10.6. Hay un cambio anunciado en el modelo de desarrollo especialmente en Shanghái donde los servicios y la construcción marcaran su crecimiento.

Por el lado de la demanda, el crecimiento en las últimas décadas viene impulsado principalmente por la inversión y, en menor medida, por las exportaciones netas. El consumo privado representa poco más de 1/3 del PIB, una cifra notablemente

baja incluso para un país en desarrollo, y que viene retrocediendo en los últimos 20 años.

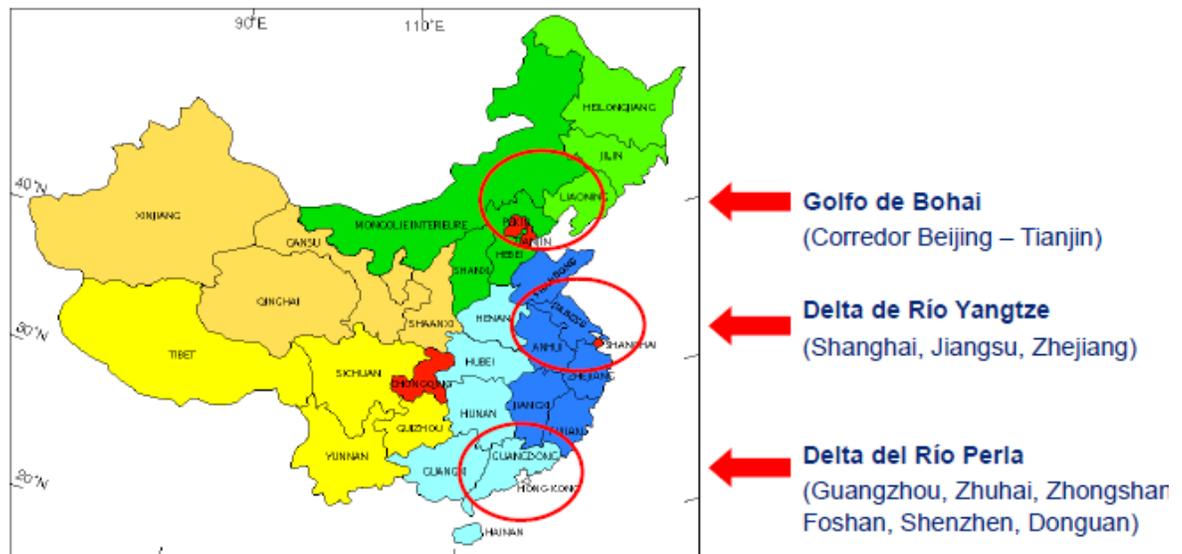
Aproximadamente un 15% de la superficie del país es forestal, aunque en claro retroceso debido a las talas intensivas. Los principales bosques se hallan en las montañas de Tsinling y en la zona central de Szechwan-Yunnan. Debido a los difíciles accesos, los bosques de las montañas de Tsinling no se explotan intensivamente, mientras que la zona de Szechwan y Yunnan constituye la principal proveedora de madera. A pesar de que China dispone de una enorme riqueza de recursos minerales, su aprovechamiento es limitado debido a las insuficientes vías de comunicación, a las grandes distancias y a los relieves accidentados.

Aspectos Cualitativos del mercado

*Segmentación del Mercado*

### Ilustración 3: Principales Puertos de China

Principales puertos de China están ubicados en estas zonas



La provincia de Guangdong está situada al sur del país, bañada por el río de las Perlas, el tercero más largo de China. Tiene una extensión de 186.000 km<sup>2</sup> y una población de más de 75 millones de habitantes. Es una de las regiones más prósperas del país gracias a su proximidad con Hong Kong y a las relaciones comerciales y económicas que existen entre ambas zonas. Su capital es Guangzhou y dentro de las ciudades más importantes se encuentran Shantou, Shenzhen, Dongguan y Maoming.

**Ilustración 4: Población de la Provincia de Guangdong-China**

Datos	R.P.China	provincia Guangdong
Población	1.300 millones	92 millones
PIB	1.744 millones €	213 millones €
Tasa crecimiento PIB	14.5%	18.5%
PIB per capita	1.337 €	2.328 €
Inversión Directa Extranjera	141.494 millones €	17.557 millones €

*Fuente: China Statistical Yearbook, 2006*

Producto Interno Bruto - 1.055.647 millones de yuanes

Crecimiento del PIB – 9.5% anual

Debido a su economía y comercio con el exterior, es una provincia de suma importancia en China. Guangdong desarrolla activamente la economía orientada hacia el exterior, lo que ha llegado a ser una peculiaridad importante en su desarrollo económico.

Aproximadamente a finales de los 70's, gracias a la política implementada de reforma y apertura, y a su cercanía con Hong Kong, el comercio de las importaciones y exportaciones de Guangdong ha aumentado velozmente en un 20% anual. En la actualidad la tercera parte de los fondos de construcción vienen de la introducción de capital extranjero y con el fin de incrementar día a día su economía, esta provincia está activa para atender rondas de transferencia de

industrias internacionales, para así incentivar la cooperación entre la economía privada de China y el capital extranjeros.

### Prácticas Comerciales

China no otorga preferencias arancelarias a los productos colombianos. Con la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio – OMC, en 2001, la apertura de China al exterior ha estado acompañada de una continua modificación de su dispositivo aduanero y por un desarme arancelario. La nueva Ley de Comercio, en vigor desde el 1 de julio de 2004, abrió la posibilidad de operar en el comercio exterior a las personas naturales, y no solo a las empresas.

### Canales de Distribución

Hay dos canales:

- Importadores-Comercializadores ubicados en Guangzhou y Shanghái que venden a los fabricantes de pisos nacionales
- Importadores de madera cortada para su procesamiento. Se trata de productores de pisos que tienen contratos de venta fijos en Estados Unidos.

### Promoción

- Ruedas de Negocios
- Convenciones
- Participación en Ferias: Una de las Ferias más Importantes en China es la Feria de Guangdong o Cantón, que se desarrolla en el Complejo de la Feria de Importación y Exportación de China en la Ciudad de Guangzhou, China. Posee una Superficie de Exposición de 15.000 m<sup>2</sup>.

### Aspectos Cuantitativos del mercado

### Producción de Madera Aserrada-Colombia

**Tabla 5: Producción de Madera Aserrada en Colombia**

Año	Volumen 000 's m <sup>3</sup>	Crecimiento** %	FAO 000 's m <sup>3</sup>	FAO Producción 000 's m <sup>3</sup>	FAO Consumo 000 's m <sup>3</sup>
1995	549,1		1.134,0		
1996	522,4	-4.8	1.085,0		
1997	568,6	8.8	160,0		
1998	n.d.	-	870,0		
1999	499,8	-12	915,0	587,0	585,0
2000*	521,2	4.2			
2001*	530,1	1.7			
2002*	520,7	-1.8			
2003*	516,8	-0.7			
2004*	520,9	0.8			
2010				540,0	601,0
2020				540,0	682,0

Presenta un incremento en las importaciones en especial de 1990 1993 con 32 metros cúbicos en 1993, luego presenta un gran descenso hasta llegar a valores de 6,8 CUM en 1999. Madera aserrada, producción, consumo, importación y exportación en Colombia periodo 1990 a 1999.

De este producto se cuenta con mayor información para el periodo, el volumen de exportación de coníferas presento un valor extremo superior en 1992 y a partir de este presento un gran descenso sin aun recuperarse a 1999.

#### Producción de Madera Aserrada-China

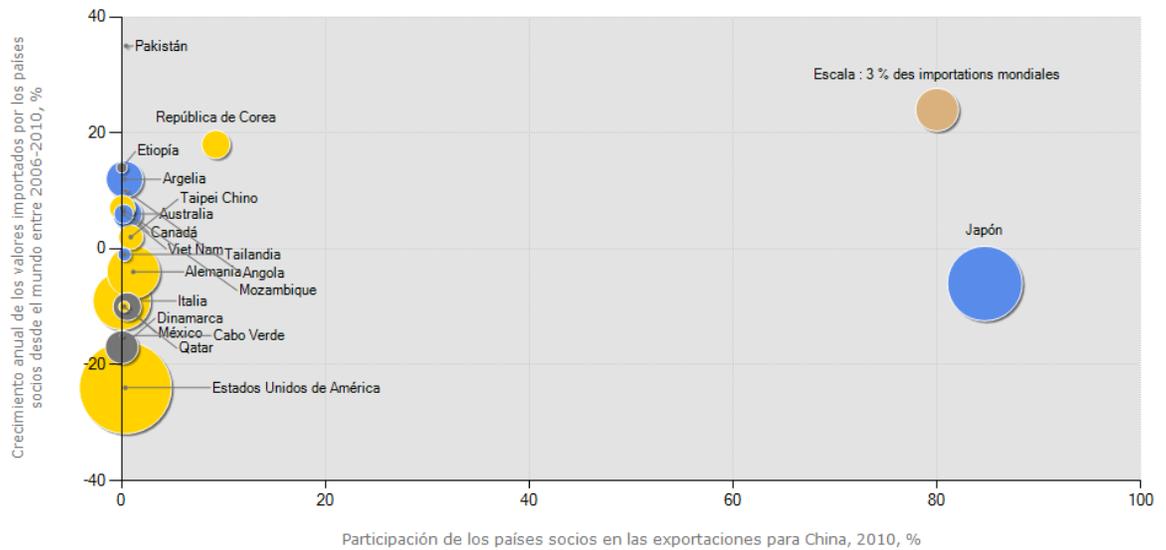
**Tabla 6: Producción de Madera Aserrada China**

<sup>2</sup>  
Producción y comercio de madera aserrada en China, 1993-2003 (millones de m<sup>3</sup>)



El segundo producto maderero importado es, por su volumen, la madera aserrada, con unos 7 millones de metros cúbicos en 2003. Ese año la producción china fue de unos 12 millones de metros cúbicos. La tendencia creciente de las importaciones de madera aserrada es análoga a la de la madera en rollo; el volumen era en 2003 casi el mismo que en 2002, pero muy superior al de 2001 y más del doble que en 1993 (unos 3 millones de metros cúbicos). La exportación de madera aserrada, inferior a 700 000 m<sup>3</sup> en 2003, es también desdeñable. Las maderas duras constituyen en torno al 75 por ciento de la madera aserrada importada, y proceden sobre todo de países de Asia sudoriental como Indonesia, Malasia y Tailandia, mientras que la madera blanda aserrada procede principalmente de Estados Unidos y la Federación de Rusia.

### 13. EXPORTACIONES

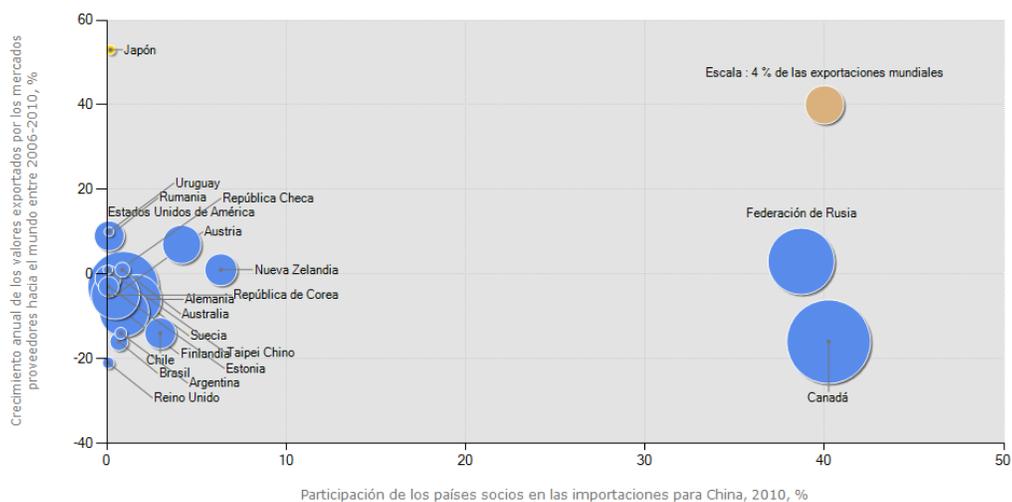


## 14. IMPORTACIONES

### Situación del Mercado

China representa un mercado en rápida expansión para los productos primarios de maderas tropicales, gracias a la creciente demanda de la construcción y la fabricación de muebles es el segundo país consumidor de madera del mundo. Su producción alcanzó los 21.88 millones de m<sup>3</sup> en el primer semestre de 2006, pero aún se encuentra muy por debajo de la demanda.

**Tabla 8: Importaciones China**



### Relaciones comerciales de Colombia con China

La apertura económica de nuestro país al exterior, ha traído consigo la oportunidad de firmar acuerdos comerciales y de cooperación internacional con países potencia, como con países emergentes, de esta forma se abre paso para ir acorde con el movimiento comercial, que hoy dinamiza la economía mundial. Es así como se crea la necesidad de ofrecer acuerdos que establezcan la igualdad en los términos y beneficios para los países en él involucrados.

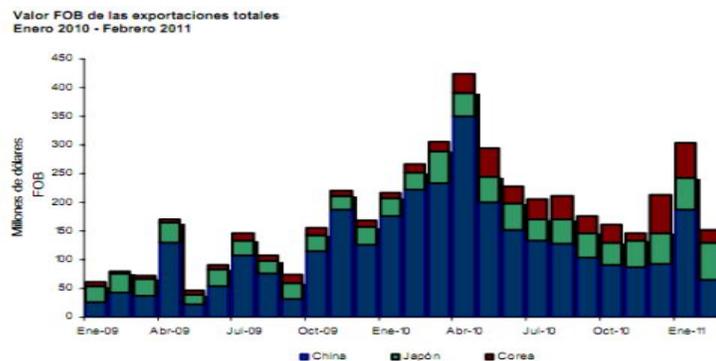
A lo largo del tiempo Colombia ha querido involucrarse en los continuos cambios que presenta la economía mundial, en donde, los países de América Latina y Los

Estados Unidos, se han convertido en sus principales socios comerciales y los cuales reciben la mayor parte de las exportaciones colombianas. Claro está que para hacer de esto un proceso lo suficientemente efectivo, se genera la necesidad y compromiso de firmar algunos acuerdos que faciliten el intercambio comercial entre estos, como lo es la reducción de los gravámenes arancelarios, en la tabla N° 2 observamos los principales destinos de las exportaciones colombianas y el valor de cada una de ellas.

Estas relaciones no solo se han establecido en el continente Americano, sino también en otros continentes como el Asiático, aunque no con el mismo flujo e intensidad comercial, por esta razón analizamos porque existe tan poco dinamismo entre nuestro país con la con el continente asiático, pero en especial centramos la atención en la República Popular China, ya que es el tema principal de nuestro trabajo de grado. Como vemos en la siguientes graficas el tamaño y valor de las exportaciones de Colombia hacia China han ido aumentando, sin embargo este resultado no es tan óptimo cuando hablamos de las importaciones que se realizan desde China hacia nuestro país, pues se presenta un déficit en la Balanza Comercial de Colombia por el exceso de las importaciones.

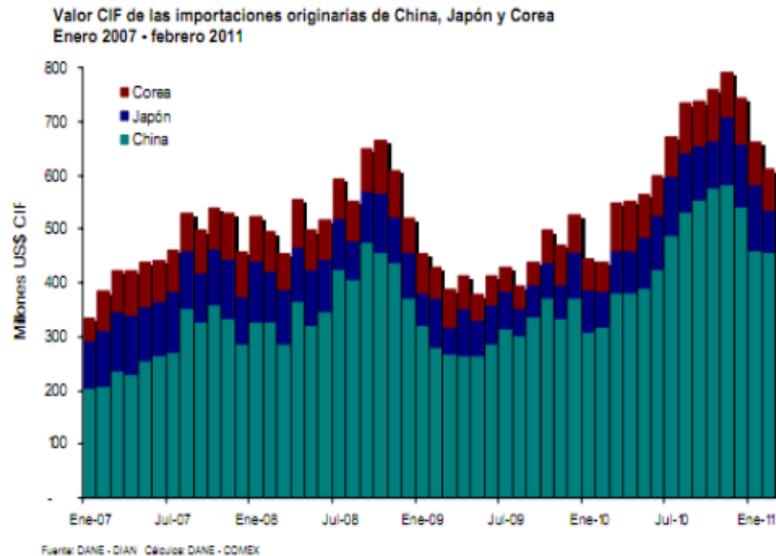
**Tabla 9: Exportaciones a China**

En el mes de referencia, las ventas externas destinadas a China alcanzaron un monto de US\$65,5 millones FOB, las de Japón US\$65,0 millones FOB y las de República de Corea US\$20,7 millones.



**Tabla 10: Importaciones originadas de China**

En febrero de 2011, las compras externas originarias de China alcanzaron un monto de US\$455,7 millones CIF, las de Japón US\$79,9 millones CIF y las de República de Corea US\$75,2 millones CIF



### Cooperación entre Colombia y China

Actualmente Colombia es miembro desde 1994 del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, el cual busca el fortalecimiento de sus relaciones impulsando la cooperación económica y el progreso social para el mutuo beneficio, así mismo presta apoyo a los países miembros y a las empresas afiliadas a través de información y asesoría comercial, estudios y publicaciones, contactos empresariales, ruedas de negocios, cursos y seminarios. (Arboleda, 2005).

\* Además de pertenecer al PBEC, Colombia también hace parte del PECC, junto con otros 24 países incluido China, el cual se presenta como un foro regional de cooperación y coordinación de políticas que promuevan el desarrollo económico en la región de Asia-Pacífico, también procura promover el desarrollo económico, tecnológico, científico y actualmente la protección del medio ambiente. Busca promover el comercio, las inversiones y el mejoramiento de infraestructura de los diferentes países. La región de Asia-Pacífico no puede estar aislada del resto de la

economía mundial y deberá ser consistente con los objetivos de impulsar el crecimiento global y la expansión del comercio. PECC debe complementarse con otras organizaciones internacionales y regionales para evitar la superposición de actividades y trabajar en objetivos complementarios. (Council), 2008)

\* Colombia y China firmaron el acuerdo APPRI el cual consiste en proteger las inversiones asiáticas, dentro de las políticas estipuladas esta la del trato nacional a los inversionistas chinos y de la misma forma para los inversionistas colombianos, se garantiza también la posibilidad de que los inversionistas puedan remitir sus utilidades.

Como podemos observar, los acuerdos de cooperación que han logrado la República Popular China y Colombia, son pocos, aunque se ha venido trabajando en mejorar sus relaciones mediante el intercambio comercial, no hay acuerdos suficientes que permitan establecerse como buenos socios comerciales.

## **15. BARRERAS DE ACCESO AL MERCADO**

Aranceles y Otros Impuestos a las Importaciones, Regulaciones y Normas Ambientales, Restricciones y Requerimientos Especiales

Hasta la entrada de China a la OMC (diciembre de 2001), las operaciones de comercio exterior sólo se llevaban a cabo por empresas e instituciones que tuvieran autorización oficial. Tenían derecho de importación y exportación las Corporaciones de Comercio Exterior dependientes del Ministerio de Comercio (MOFCOM), de los gobiernos provinciales y de los distintos Ministerios del Consejo de Estado. Asimismo, algunas grandes empresas tenían derecho a importar materiales y equipos que necesitan para llevar a cabo su producción, las empresas mixtas y de capital 100% extranjero tenían derecho a importar los insumos necesarios para la producción y exportación de sus productos, y los grandes centros de investigación tenían derecho a realizar las importaciones y

exportaciones necesarias para llevar a cabo su actividad. Sin embargo, la apertura de China al exterior ha estado acompañada de una continua modificación de su dispositivo aduanero y por un desarme arancelario. La nueva Ley de Comercio Exterior, en vigor desde el 1 de julio de 2004, abrió la posibilidad de operar en el comercio exterior a las personas físicas, no solamente a las empresas. Eliminó la necesidad de autorización a los operadores, aunque se mantiene el requisito del registro. El Estado puede restringir el comercio de importación

Fuente: OMC: Examen de Políticas Comerciales de China, comunicado de prensa de 21 y 23 mayo de 2008. Guía de China, elaborado por la Oficina Comercial de España en Pekín a mayo de 2008.

o exportación por razones de seguridad nacional, escasez, interés público o moral, problemas sanitarios, así como imponer cuotas o contingentes arancelarios. Se contempla por primera vez la protección a los derechos de propiedad intelectual.

En general, el importador chino (agente, distribuidor o socio de Joint venture) gestiona la documentación requerida. Esta incluye documento de transporte, factura, pedido realizado, contrato de compraventa, certificado de cuotas a la importación (si es el caso), licencia de importación (si es el caso), certificado de inspección otorgado por AQSIQ (Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena) o su buró local (en su caso), póliza de seguro y formulario de declaración en aduanas. La importación de ciertos productos está sujeta a inspección y certificación de cumplimiento de estándares obligatorios de carácter nacional, para el comercio doméstico o por obligación contractual. Una vez obtenido el certificado de calidad, se prosigue con el etiquetado de seguridad.

#### Estructura Arancelaria

El grado de apertura comercial va en continuo aumento, llegando en 2007 al 63,3%. Los compromisos adquiridos en el marco de la entrada de China a la OMC incluían una rebaja progresiva de aranceles, que se inició en diciembre de 2001. Así, el arancel actual es resultado de las sucesivas rebajas decretadas

desde el acceso a la OMC, llegando a un arancel del 9,8%, frente al nivel anterior del 15,3%. Asimismo, la entrada en la OMC está suponiendo la apertura de un gran número de sectores claves de la economía china (banca, distribución y telecomunicaciones entre los más relevantes). La nueva Ley de Comercio, en vigor desde el 1 de julio de 2004, abrió la posibilidad de operar en el comercio exterior a las personas naturales, y no solo a las empresas. Eliminó la necesidad de autorización a los operadores, aunque se mantiene el requisito del registro. El Estado puede restringir el comercio de importación o exportación por razones de seguridad nacional, escasez, interés público o moral, problemas sanitarios, así como imponer cuotas o contingentes arancelarios. Se contempla por primera vez la protección a los derechos de propiedad intelectual. Al mismo tiempo, en virtud de la nueva Ley de Comercio Exterior, las empresas extranjeras gozan de mayor libertad a la hora de importar, exportar y principalmente, distribuir y comercializar sus productos dentro de China (tanto en grandes superficies como en pequeños centros de ventas).

### Tarifas

Desde 1992, el arancel chino se basa en el Sistema Armonizado. Con la entrada de China a la OMC en 2001, el nivel medio arancelario se ha reducido desde el 15,3% al 9,8% a principios de 2007, siendo la medida para los productos agrícolas de 15,2% y 8,95% para productos industriales. Tras el ingreso a la OMC los aranceles no pueden ser incrementados por encima del nivel ya consolidado y fijado para cada uno de los productos. La reducción del arancel es del 50% o más en 81 productos, el pequeño electrodoméstico pasa de un arancel del 35% a 17%, en grandes electrodomésticos esta reducción es del 30% al 15%. Por otro lado, 128 productos se benefician de una reducción del 50% o inferior, entre ellos, los materiales cerámicos y tejas del 24,5% al 15%. Las tarifas arancelarias sobre la importación de bienes en China, van del 0% al 65% en función de las relaciones comerciales con el país exportador y el grado de incentivo que el gobierno chino adjudique a determinados tipos de productos.

Tarifas más bajas que las aprobadas podrán ser utilizadas en el caso de bienes que el Gobierno Chino haya identificado como necesarios para el desarrollo de determinadas industrias claves. Este es el caso de los bienes relacionados con alta tecnología. Estos productos han recibido trato preferencial del gobierno con el fin de aumentar la inversión en alta tecnología producida por firmas nacionales y extranjeras. Firmas extranjeras de inversión que se dediquen a producir ciertos tipos de bienes de alta tecnología o que estén orientados a la exportación, no están obligados a pagar impuestos por los equipos importados que no hayan sido producidos en China y que sean para el uso propio de la empresa. La Administración China también se ha referido a tarifas preferenciales para productos que beneficien otros sectores claves, tales como la industria automotriz. A partir de 2002, algunos sectores se vieron beneficiados, o en cualquier caso, afectados por una serie de cambios que se llevaron a cabo dentro de las nuevas condiciones de desarrollo del comercio chino. Por un lado la tarifa promedio para las mercancías en general se redujo al 12% después de que existieran tarifas que podían llegar incluso al 15,5%. Las tarifas fueron cortadas en más de 5.300 líneas, cerca del 73% del total de las líneas tarifarias. De igual forma en el sector industrial se determinó en 11,6% la tarifa promedio para los productos industriales. Los productos agrícolas cuentan ahora con una tasa tarifaria de 15,8%. En cuanto a los derechos de comercialización, todas las empresas en China tendrán completo derecho a hacerlo a partir del tercer año después del acceso de China a la OMC; mientras que en la actualidad se contemplaba este mismo derecho dentro del primer año y solo para 50.000 compañías de inversión extranjera. (Colombia, 2008)

#### Sistema de Licencias de Importación

Las restricciones cuantitativas de importación se eliminaron el 1º de enero de 2005, y los productos afectados pasaron a la categoría de importación libre de derechos, o a la de licencias automáticas de importación. China notificó su régimen de licencias de importación en 2006; el régimen de licencias de importación se aplica por un igual a los productos procedentes de todos los países o territorios

aduaneros. El régimen de licencias de importación está regulado por la Ley de Comercio Exterior y la Ley de Autorizaciones Administrativas, así como por las Medidas para la administración del régimen de licencias automáticas de importación. Los detalles relativos a los productos sujetos a licencias de importación son publicados anualmente por el MOFCOM en el Catálogo de productos sujetos a la administración de licencias de importación y el Catálogo de productos sujetos a la administración de licencias automáticas de importación. Las licencias no son transferibles. La expedición de licencias de importación no está sujeta a derechos, cargas, depósitos o pagos adelantados.

#### Licencias automáticas de importación

Los productos no sujetos a restricciones de importación, pero cuya importación requiere vigilancia con fines estadísticos, están sujetos a licencias automáticas de importación, las cuales no entrañan restricción alguna en lo que se refiere a cantidad o valor de la importación. El número de líneas arancelarias total y parcialmente sujetas a licencias automáticas de importación disminuyó de 1.205 en 2005 (16 por ciento del arancel) a 604 (7,9 por ciento) en 2007. El número de líneas arancelarias totalmente sujetas a licencias automáticas de importación se redujo de 478 en 2006 a 108 en 2007. Esas líneas arancelarias se refieren principalmente a aves de corral, aceite vegetal, tabaco, cobre, mineral y concentrados de cobre, caucho natural, desechos de papel, filamento de diacetato de celulosa, aluminio y chatarra de acero. Las solicitudes de licencias automáticas de importación deben presentarse a las entidades autorizadas por el MOFCOM.

#### Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

China también ha puesto al día su legislación y procedimientos de aplicación en otros ámbitos, por ejemplo las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC), así como medidas especiales tales como medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia. En la actualidad hay un

gran número de leyes, reglamentos y normas que rigen las medidas en estas esferas y su aplicación. El régimen MSF es complejo, y comprende un gran número de leyes que rigen las MSF, y los procedimientos de examen y aprobación en frontera no son claros. En materia de OTC, China cuenta con cuatro tipos diferentes de normas: nacionales, locales, sectoriales y de empresa. China también se ha comprometido a adoptar normas internacionales donde corresponda; no obstante, el porcentaje de normas nacionales equivalentes a normas internacionales se ha mantenido inalterado desde 2000, en torno a un 32por ciento. La legislación vigente de China sobre el régimen MSF comprende la Ley sobre la cuarentena de entrada y salida de fauna y flora, la ley sobre la higiene alimentaria, la Ley sobre la prevención de enfermedades animales, la Ley sobre inspección de mercancías de importación y de exportación, la Ley sobre salud en frontera y cuarentena, así como los correspondientes reglamentos y normas de aplicación.

El sistema de cuarentena de China se ha mantenido prácticamente sin cambios durante el período de examen. La AQSIQ, a través de sus 35 oficinas locales de inspección y cuarentena, ha estado encargada de la inspección de entrada y salida y de la cuarentena. La AQSIQ elabora un Catálogo de entradas y salidas de productos básicos sujetos a inspección y cuarentena, y lo revisa en función de las "necesidades reales". También han de someterse a inspección de entrada y salida y cuarentena algunos productos que no figuran en el catálogo, pero que tienen problemas imprevistos, o porque así se especifica en los contratos de importación o exportación. En particular, los métodos de administración para el control aleatorio de las importaciones y exportaciones de productos básicos exigen este control por motivos de seguridad, sanitarios y de protección ambiental, o respecto de los productos sobre los que hay reclamaciones frecuentes de los consumidores. No se aplican restricciones geográficas en cuanto a la procedencia de estas importaciones siempre que cumplan las prescripciones sanitarias y de seguridad previstas por la ley para las importaciones sujetas a cuarentena.

Para las importaciones sujetas a cuarentena, los importadores han de presentarlas solicitudes, junto con los documentos pertinentes, a las autoridades de la oficina local de inspección y cuarentena. Respecto de los animales, vegetales y sus productos también se exige el certificado sanitario expedido por el organismo competente en el país de origen. La AQSIQ ha de expedir el "permiso de cuarentena" o el aviso de denegación en un plazo de 20 días hábiles contados a partir de la recepción de la solicitud una vez que ésta es aceptada por la oficina local de inspección y cuarentena (salvo para los productos que precisen de más tiempo para efectuar pruebas de laboratorio o análisis de riesgos). En la práctica, la mayoría de los productos necesitan plazos más largos para la evaluación de la inspección, las pruebas y la cuarentena. Si el procedimiento dura más de 20 días hábiles, las autoridades han de informar por escrito al solicitante de la "duración detallada del permiso". El permiso, una vez expedido, tiene una validez de seis meses con independencia del año civil. Además, el solicitante tiene que volver a tramitar el permiso si la cantidad expedida excede en un 5 por ciento de la cantidad indicada en el permiso, si se ha modificado la especie indicada en el permiso o si hay modificaciones respecto del país o región exportadores, el puerto de entrada, el puerto designado o las rutas de transporte. Los permisos no se pueden transferir ni vender. Determinadas importaciones y exportaciones pueden estar exentas de determinados requisitos de cuarentena según lo previsto en las medidas de exención de la inspección de productos básicos importados y exportados.

Si lo aprueba la AQSIQ, los productos básicos enumerados en el catálogo de entradas y salidas de productos básicos sujetos a inspección y cuarentena pueden estar exentos de determinados requisitos de cuarentena. Pueden presentar las solicitudes los importadores, los exportadores o los fabricantes. Los productos han de satisfacer determinados requisitos; por ejemplo, tener su propia marca comercial y gozar de una posición destacada en la industria de su país o región de origen como producto de calidad y grado superior; ha de tener "buena reputación"

en el mercado internacional, sin defectos de calidad ni reclamaciones; y el coeficiente de aprobación de la inspección ha de ser del 100 por ciento en los tres años consecutivos anteriores. No pueden gozar de la exención los alimentos, animales y vegetales y sus productos; las mercancías peligrosas y su embalaje; los productos cuya calidad es muy variable; ni los productos a granel (como los minerales). La AQSIQ se encarga de las importaciones y exportaciones relacionadas con cuestiones MSF. Desde el anterior examen, la AQSIQ ha firmado memorandos de entendimiento sobre cooperación en MSF con organismos de las Comunidades Europeas, los Estados Unidos y Filipinas. China es miembro de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE); en 1983 pasó a ser miembro de la Comisión del Codex Alimentarius y, en 2005, se adhirió a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria. En virtud del Reglamento de aplicación sobre la seguridad de la importación de organismos agrícolas modificados genéticamente, promulgado por el Ministerio de Agricultura, las importaciones de estos OMG y sus productos se dividen en tres categorías: para investigación y pruebas; para la producción; y para la elaboración de materias primas. Para todas estas categorías, los importadores han de solicitar la aprobación del Ministerio de Agricultura, que está encargado de evaluar y expedir el documento de aprobación. El Ministerio debe decidir su aprobación en un plazo de 270 días contados a partir de la fecha de admisión de la solicitud, y ha de notificar al solicitante su decisión. Además, la AQSIQ, junto con sus oficinas locales de inspección y cuarentena, es responsable de la gestión de las importaciones y exportaciones de OMG, y de las pruebas y verificación de la conformidad con los certificados de seguridad de los OMG expedidos por el Ministerio.

## 16. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Competencia Domestica

Por las condiciones maderables de la región existen aserríos y algunas personas que sacan madera del bosque pero no lo realizan de una forma tecnificada.

Amenaza de nuevos entrantes

Matriz DOFA

<p>ANALISIS EXTERNO</p>	<p>ANALISIS INTERNO</p>	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Especies Forestales de alto valor agregado</li> <li>✓ Asesoramiento de profesionales</li> <li>✓ Maquinaria de punta (Corte con la ayuda de láser)</li> </ul>	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Entre el 2006 y 2007 el consumo aparente agregado de madera aserrada y astillas creció 7% abastecido en su mayoría por importaciones</li> <li>✓ Falta de información del mercado interno.</li> <li>✓ Poco conocimiento de la demanda de productos a nivel internacional.</li> <li>✓ Falta de mano de obra para la explotación de materia prima.</li> <li>✓ Deficiencias en la calidad de la madera aserrada con motosierra</li> </ul>
-------------------------	-------------------------	---	---

<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Respaldo financiero de entidades privadas o públicas (Bancoldex-Colciencias)</li> <li>✓ Oportunidades de negocios en el exterior</li> <li>✓ Crear una conciencia de cadena forestal en el sector.</li> <li>✓ Aserrío de gran porte 100-200 m3 por día</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS F-O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Utilizando los conocimientos en el sector, crear proyectos que interesen a nivel social y privado para la captación de fondos.</li> <li>✓ Gracias al asesoramiento de la empresa, crear estrategias para llegar el mercado internacional.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS D-O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Destinar más recursos para la investigación</li> <li>✓ Establecer medios de comunicación entre las distintas entidades del sector</li> <li>✓ Crear un ambiente de confianza entre cliente y proveedor por medio de una campaña mercadeo fuerte en el sector para darse a conocer.</li> <li>✓ Hacer un estudio de mercado internacional.</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Posibles restricciones Para la tala de las especies Amenazadas.</li> <li>✓ Falta de materia prima</li> <li>✓ Materiales sustitutos</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS F-A</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Consolidar un plan de reforestación e investigación</li> <li>✓ Crear alianzas con empresas del sector.</li> <li>✓ Estar actualizados en el mejoramiento de procesos y materiales</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS D-A</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Una campaña de mercadeo nos abre las puertas del sector, para posibles acuerdos comerciales.</li> <li>✓ Lograr la creación de un centro de investigación, financiado por el sector, para la búsqueda de nuevos productos, tecnologías, etc.</li> </ul>

**Fortalezas:**

- ✓ Utilizar tecnología de punta en los procesos, lo que permitirá ofrecer un producto de mejor calidad ya que los cortes serían más finos frente a la competencia ya que actualmente en la región se procesa la madera con

motosierra produciendo piezas de madera más imperfectas y de menor calidad.

- ✓ Producción de manera competitiva por los tiempos de crecimiento de las especies.
- ✓ Ser pioneros en el establecimiento de un semillero de especies nativas que resulta de vital importancia, no solo para el ecosistema, sino como posibilidad inclusiva para la región, ya que el consumo de abonos naturales y semillas generarían ingresos a las personas involucradas en el proceso.
- ✓ Impulsar un programa de escuela de capacitación a todas las personas involucradas en el proceso productivo.

#### Debilidades:

- ✓ Marcado desequilibrio entre los países desarrollados y en desarrollo en cuanto a Investigación y Desarrollo.
- ✓ Se cuenta con poca información de datos históricos del comportamiento del mercado maderero que permita tener una visión clara del sector tanto interna como externamente.
- ✓ Deficiencias en la calidad de la madera

#### Oportunidades:

- ✓ En Colombia no se ha dado importancia al desarrollo de la industria forestal, aunque se reconoce que los bosques son un recurso estratégico del país.
- ✓ Surgimiento de nuevas empresas en la Región que quieran hacer alianzas estratégicas para compartir experiencias de mercado y conocimiento en el procesamiento de la madera.
- ✓ Contactos con empresas extranjeras interesadas en aliarse comercialmente y porque no replicar incluso nuestro modelo de cadena productiva en dichos países.
- ✓ Aumento de la demanda de China a Colombia de este producto.

## 17. MERCADEO

### 17.1 Plan de Mercadeo

- PRECIO

La mayoría de consumidores chinos son sensibles al precio y usualmente se inclinarán hacia el producto menos costoso, a menos que puedan ser persuadidos por un mejor servicio post-venta o una muestra clara de superioridad en la calidad del bien. Para adquisiciones mayores, algunas compañías de los gobiernos europeos, japoneses y de otros países ofrecen financiaciones muy atractivas que logran disminuir considerablemente el precio en efectivo que los consumidores deben pagar y esto, de alguna manera, hace que productos de otros países sean menos competitivos.

- PROMOCION

- ✓ Presentaciones del producto a las diferentes comunidades, asociaciones, clubes, centros hoteleros, convenciones, ruedas de negocios y otros eventos del sector maderero.
- ✓ Feria Virtual del Sector Forestal madera y muebles Colombia
  - Colombia estará conectada al mundo con la segunda Feria Internacional para el sector forestal, maderas y muebles (EBC MADERAS 2012).
- ✓ Feria Forestal de la Madera y el Mueble
  - M&M 2012 – TECNOLÓGICA E INDUSTRIAL es la feria sectorial especializada, más importante de Colombia y de la región Andina; un escenario activo de intercambio comercial y cultural, de promoción, información y conocimiento, que ofrece una completa exhibición de maquinaria, materias primas e insumos de altísima calidad, un extenso portafolio de servicios y la oportunidad de celebrar y concretar negocios reales, en un ambiente dispuesto específicamente para la actividad comercial.

✓ Muestra Industrial del Mueble y la Madera

Para promocionar en el mercado nacional e internacional se hará lo siguiente

- Contactar a través de la Cámara de Comercio de Bogotá o de la Asociación de Madereros de Colombia (ADEMACOL), empresas nacionales y extranjeras que por su actividad comercial pudieran estar interesadas en la madera aserrada o en hacer alianzas estratégicas que mejoren la cadena productiva.
- Búsqueda de clientes en Canton Fair o Feria de Cantón
- Buscar asesoría por parte de Proexport para lograr identificar cuáles serían los mejores clientes potenciales para nuestras maderas en el extranjero sobre todo para la región de Guangdong.
- Feria Wood mac 2013 Shanghái. Salón forestal internacional y de maquinaria de carpintería China.

Política de ventas

- Piezas de Madera: Se producirán un promedio de lotes de piezas de madera para tener en stock de acuerdo al comportamiento de la demanda (ventas) en el mercado nacional y extranjero y así poder atender las diferentes requisiciones.

Comunicación

- Ser pioneros en la maximización del aprovechamiento del recurso maderable de forma responsable y sostenible, manteniendo las condiciones del ecosistema y generando posibilidades de empleo para la población colombiana sobre todo a los habitantes de la región donde se de la explotación de la madera.
- Nuestros medios principales de comunicación serian la radio y los periódicos locales para el mercado local y el internet para llegar al

mercado extranjero y de llegar a ser necesario viajar al país para entrevistarse con los clientes interesados.

#### Estrategias y proyecciones de ventas

Objetivo de Mercado	Estrategia	Estrategia
Promocionar como los pioneros de un modelo de aprovechamiento	Lograr un acercamiento y dialogo con las entidades gubernamentales, con el fin de que conozcan el producto y el modelo de aprovechamiento empleado, con el propósito de lograr una negociación a largo plazo y con clientes en Guangdong	Capacitar a las personas interesadas en formar parte del equipo de producción, particularmente en cuestiones de interés para las necesidades de comunidades locales.
Promocionar nuestros maderas a nivel Nacional e Internacional.	Buscar recursos para la investigación en tecnologías en este sector.	Asistir a ferias dándole mas importancia a las ferias de la región de Guangdong
Montar el Programa de Recuperación a través del semillero de especies nativas.	Realizar alianzas estratégicas con los proveedores de semilla.	

## 18. LOGISTICA Y TRANSPORTE

### Panorama General

La República Popular China se encuentra situada en el Este de Asia. Es el país más poblado del mundo, con más de 1300 millones de habitantes. Es el cuarto país más grande en extensión después de Rusia, Canadá y Estados Unidos. China tiene una extensión total de 9.596.960 km<sup>2</sup>, una extensión de fronteras de 22.117 kilómetros y una longitud de Costa de 32.000 km., de los cuales 18.000 km. son continentales y 14.000 km. son insulares. Limita 14 países en total, Afganistán, Bután, Birmania (Myanmar), India, Kazajistán, Kirguistán, Laos, Mongolia, Nepal, Corea del Norte, Pakistán, Rusia, Tayikistán y Vietnam. China se encuentra dividida en 3 zonas, zona norte, zona sur y zona este. Por ello es importante que el exportador defina qué área le interesa. En el Norte, las localidades estratégicas son Tianjin, Dalian y Qingdao, en el Este, Shanghai y Ningbo y en el Sur Shenzhen, Guangzhou, Fuzhou y Xiamen, entre otros. Las exportaciones no tradicionales de Colombia a China en el 2007, ascendieron a USD 293.950.438, para un total de exportaciones FOB de 784.758.134,57 y un total de toneladas de 126.858,83.

El comercio entre Colombia y China se moviliza principalmente por vía marítima, hoy en día existen diferentes servicios entre los dos países. Se pueden contar con servicios tanto directos como en conexión. Es importante tener en consideración las variables, tiempo de tránsito y puerto o aeropuerto específico de destino, ya que algunos puertos o aeropuertos chinos pueden carecer de la infraestructura requerida. El transporte por ferrocarril resulta ser el más barato de los medios de transporte en China, movilizándolo cerca del 35% de las mercancías en este país. La red ferroviaria cuenta con 67.540 Km., concentrados en su mayoría en la parte oriental del país. Sin embargo, el sistema no está lo suficientemente desarrollado para atender la totalidad de la demanda existente. Utilizar el ferrocarril implica numerosos riesgos para la mercancía, como el hurto, daños, pérdidas, así como retrasos y falta de información; normalmente las líneas férreas están

congestionadas y sobre explotadas. El transporte por carretera es el medio más utilizado por las empresas extranjeras tanto para el transporte de carga de larga distancia, como de corta distancia aunque no es la opción más económica. China cuenta con 1.515.797Km de vías pavimentadas, de los cuales 16.550Km son autopistas y 9.078Km carreteras de primera clase, esto facilita el acceso por carretera hacia el interior del país. Un punto a tener en cuenta son las complejas y variadas normas de carácter administrativo que tienen el manejo de las certificaciones y el etiquetado de los productos que van a ingresar en el mercado chino. Las normas presentan variaciones de acuerdo a la región, pero como criterio general, toda etiqueta debe ir en chino, especificando características del producto, propiedades, usos, nombre y marca de fábrica, fechas de elaboración y vencimiento, entre otros.<sup>14</sup> (Pekin, 2008)

### **18.1 Acceso Marítimo**

El 99% de la carga que se moviliza entre Colombia y China se hace por vía marítima. Las costas chinas se caracterizan por tener importantes puertos a lo largo de la costa, China cuenta con una amplia infraestructura portuaria, con un número superior a 350 puertos y subpuertos o auxiliares. Aproximadamente el 57% de éstos se dedican a la actividad comercial internacional. Así mismo, la expansión marítima oscila entre un 100% y un 200% construyendo nuevos terminales con capacidad de almacenamiento de 8.000 TEUS.

El principal objetivo que tienen los puertos chinos es el transporte de carbón, minerales importados y cereales, para dicho fin se ha intensificado el sistema especial de transporte de contenedores, con lo cual el gobierno ha venido construyendo una serie de muelles de aguas profundas para el transporte de contenedores en puertos como Dalian, Tianjin, Gingdao, Shanghái, Ningbo, Xiamen, Shenzhen.

Por su impacto comercial, su infraestructura y la afluencia de recaladas de navieras internacionales, vale destacar los puertos de: Shanghái (Este);

Guangzhou, Shenzhen, Xiamen, Fuzhou , (China meridional), Yantian y Yingkou y adicionalmente Hong Kong

## **18.2 Principales puertos**

### El Puerto de Shanghái

Es el puerto más grande de la parte continental de China y uno de los más importantes puertos para comercio exterior. Se encuentra situado en el centro de los 18.000 kilómetros de la costa de China. En el 2006 el tráfico de contenedores alcanzó un total de 21.71 millones de TEUs, colocándolo como el tercer puerto de contenedores más grande del mundo. Adicionalmente cuenta con un terminal en el océano a 230Km de Shanghái.

### El Puerto de Shenzhen

Está ubicado en la provincia de Guangdong al sur de China, constituyéndose en la zona económica especial más próxima a Hong Kong, las compañías que envían mercancías a este puerto se pueden ahorrar entre el 20% y el 30% en costos locales. (Bancoldex)

### El Puerto de Hong Kong

Es uno de los más eficientes, puesto que allí un barco se puede demorar la mitad de tiempo en ser cargado y descargado de lo que tarda en Shenzhen. Cuenta con 9 terminales de carga y se especializa en el manejo de contenedores. En cuanto a servicios, existen diferentes opciones para los exportadores colombianos a cualquiera de los puertos antes mencionados. Las navieras presentan servicio con conexión, lo cual facilita el envío de carga hacia China. Aunque se cuenta con múltiples servicios desde Colombia, el principal inconveniente se presenta en los largos tiempos de tránsito y los transbordos en puertos del Caribe, Norte de Europa y en puertos del pacífico (Panamá, Perú, Corea del Sur y Japón) que la mayoría de las veces deben realizarse antes de declarar en este país. Desde

Colombia existen opciones para el envío de mercancías desde Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Marta hacia los puertos de Beijiao, Chiwan, Dalian, Dandong, Dongguan, Foshan, Fuzhou, Gaoming, Haikou, Sean, Hong Kong, Huangpu, Huangpu/Wham Poa, Huizhou, Jiangmen, Jiujiang, Lianyungan, Nangtong, Nanhai, Nanking, Nantong, Ningbo, Qingdao, Quanzhou, Rongqi, Shanghai, Sanbu, Sanshui, Shantou, Shekou, Tianjin, Xiamen, Xingang, Xintang, Yatian, Zhangjiagang, Zhongshan y Zhuhai. De otra parte, pero con menor regularidad, se puede contar con servicios hacia Chinwantao, Foshan, Fozhou, Guangzhou, Huangpu, Jiangmen, Jiangyn, Nantong, Ningbo, Shanton, Shekou, Shenzhen, Zhanghan, Zhenjiang y Zhuha.

### **18.3 Otros Aspectos para el Manejo Logístico en Destino**

Los procesos de recepción de mercancías y el tránsito por territorio Chino hasta que llega al destino solicitado o no por el comprador pueden estar sujetos a diferentes normas, procedimientos, manejo, documentación de carácter general y requerimientos específicos de acuerdo al producto o a la región de ingreso, que deben ser conocidas por el Exportador independientemente de que su responsabilidad se extienda al destino final.

#### **Envíos Comerciales**

- 2 facturas comerciales, firmadas por el expedidor declarando separadamente el valor FOB y el valor CIF. (No se requiere para efectos personales si son declarados Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última revisión 14/03/2008.
- Como tal en la AWB - Licencia de Importación para bienes con valor declarado por encima de USD25.00

- Factura Consular visada por el consulado chino para todos los envíos con valores superiores a los USD 250.00

#### Restricción para Plantas y Material para Plantas

- Certificado de Salud

#### Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria

China aplica la norma NIMF-15 desde el 1 de enero de 2006. Esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera. Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguirla autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca. Conozca la norma NIMF 15 en Español: DOCUMENTOS DE LA FAO.

#### Agentes, Distribuidores y Socios

Generalmente, a las compañías extranjeras no se les permite involucrarse directamente en actividades comerciales en China, con la excepción del mercadeo directo de una parte de los productos manufacturados en la China o el establecimiento de compañías mercantiles extranjeras en algunas zonas de libre comercio con acceso limitado a mercados fuera de estas zonas. Por consiguiente, quien desee exportar a la China necesita usar un agente chino tanto para la importación, como para el mercadeo dentro de China. Sólo aquellas compañías mercantiles autorizadas por el gobierno central para el manejo de exportaciones e importaciones están autorizadas para firmar contratos de este tipo. Algunas firmas comerciales de importaciones y exportaciones extienden el alcance de sus negocios para representar fabricantes extranjeros, actuando como sus distribuidores en convenios similares a los de "Representantes de fabricantes". De cualquier manera, los cambios implementados a partir del acceso chino a la OMC, han significado la abolición o replanteamiento de muchas de estas condiciones.

El uso de agentes que efectúen labores de distribución se hace necesario si se tiene en cuenta que desde principios de 1998, el gobierno chino comenzó implementando estrictos controles en el área de la venta directa, culminando con el re licenciamiento de todas las compañías involucradas en esta. Aunque para algunas compañías fue reemitida la licencia de negocios, las restricciones son severas y los requerimientos son muchos, trayendo como consecuencia un complicado ambiente de negocios.

### Canales de Distribución

En los últimos años, el sector de la distribución en China se ha ido liberalizando progresivamente. Las compañías extranjeras han visto ampliadas sus opciones para distribuir productos en el mercado. En la actualidad no resulta necesario contar con un mayorista local sino que se puede elegir entre distintas modalidades: operar por cuenta propia, con un operador logístico internacional o contratar a un distribuidor local. Como consecuencia de los compromisos adoptados por China en el Acuerdo de Adhesión a la OMC el sector de la distribución está totalmente abierto a los inversores extranjeros desde diciembre de 2004, si bien actualmente la gran distribución china está en manos locales.

El 1 de junio de 2004 entraron en vigor las “Medidas para la administración de las inversiones extranjeras en el sector comercial”. Estas medidas permiten tanto a las empresas extranjeras ya instaladas en China como a los nuevos inversores, la distribución de productos no producidos en China, apertura de tiendas, almacenes, franquicias y constitución de redes de distribución de productos importados o comprados localmente. Con la promulgación de estas medidas, las empresas comerciales de capital extranjero (FICEs) han podido obtener licencias completas y distribución, sin ningún tipo de barrera geográfica.<sup>16</sup>

Las FICE pueden llevar a cabo las siguientes operaciones: franquicia, venta al por menor de mercancías, importación de mercancías para uso propio, adquisición de

productos chinos para su exportación, venta de mercancías al por mayor y agencia comisionista

Desarrollo de un producto

#### **Ilustración 5: Obtención y Transformación de Madera**



- Apeo, corte o tala: en este proceso intervienen los leñadores o la cuadrilla de operarios que suben al monte y con hachas o sierras eléctricas o de gasolina cortan el árbol y le quitan las ramas, raíces y empiezan a quitarle la corteza para que empiece a secarse. Se suele recomendar que los árboles se los corte en invierno u otoño. Es obligatorio replantar más árboles que los que se cortaron.
- Transporte: es la segunda fase y es en la que la madera es transportada desde su lugar de corte al aserradero y en esta fase dependen muchas cosas como la orografía y la infraestructura que haya. Normalmente se hace tirando con animales o maquinaria pero hay casos en que hay un río cerca y se aprovecha para que los lleve, si hay buena corriente de agua se sueltan los troncos con cuidado de que no se atasquen pero si hay poca corriente se atan haciendo balsas que se guían hasta donde haga falta.
- Aserrado: en esta fase la madera es llevada a unos aserraderos. En los cuales se sigue más o menos ese proceso y el aserradero lo único que hace es dividir en trozos la madera según el uso que se le vaya a dar después. Suelen usar diferentes tipos de sierra como por ejemplo, la sierra alternativa, de cinta, circular

ó con rodillos. Algunos aserraderos combinan varias de estas técnicas para mejorar la producción.

- Secado: este es el proceso más importante para que la madera sea de calidad y esté en buen estado aunque si fallan los anteriores también fallara este. Este proceso puede llevarse a cabo de dos formas:

- Secado natural: se colocan los maderos en pilas separadas del suelo y con huecos para que corra el aire entre ellos y protegidos del agua y el sol para que así se vayan secando. Lo que le pasa a este sistema es que tarda mucho tiempo y eso no es rentable al del aserradero que quiere que eso vaya deprisa.

**Ilustración 6: Secado Natural**



- Secado artificial: dentro de este hay varios métodos:
  - Secado por inmersión: en este proceso se mete al tronco o el madero en una piscina, y por el empuje del agua por uno de los lados del madero la savia sale empujada por el lado opuesto así se consigue que al eliminar la savia la madera no se pudra; aunque prive a la madera de algo de dureza y consistencia, ganará en duración. Este proceso dura varios meses, tras los cuales la madera secará más deprisa porque no hay savia.
  - Secado al vacío: en este proceso la madera es introducida en unas maquinas de vacío. Es él más seguro y permite conciliar tiempos extremadamente breves de secado con además: bajas temperaturas de la madera en secado, limitados gradientes de humedad entre el exterior y la superficie, eliminación del riesgo

de fisuras, hundimiento o alteración del color, fácil utilización, mantenimiento reducido de la instalación.

- Secado por vaporización: este proceso es muy costoso pero bueno. Se meten los maderos en una nave cerrada a cierta altura del suelo por la que corre una nube de vapor de 80 a 100°C; con este proceso se consigue que la madera pierda un 25% de su peso en agua y más tarde para completar el proceso se le hace circular una corriente de vapor de aceite de alquitrán que la impermeabilizará y favorecerá su conservación.
- Secado mixto: en este proceso se juntan el natural y el artificial: se empieza con un secado natural que elimina la humedad en un 20-25% para proseguir con el secado artificial hasta llegar al punto de secado o de eliminación de humedad deseado.
- Secado por bomba de calor: este proceso es otra aplicación del sistema de secado por vaporización, con la aplicación de la tecnología de "bomba de calor" al secado de la madera permite la utilización de un circuito cerrado de aire en el proceso, ya que al aprovecharse la posibilidad de condensación de agua por parte de la bomba de calor, de manera que no es necesaria la entrada de aire exterior para mantener la humedad relativa de la cámara de la nave ya que si no habría desfases de temperatura, humedad.

**Ilustración 7: Secado por Bomba de Calor**



## 19. INCOTERMS

Son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. También se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que la componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio Internacional.

Los Incoterms determinan:

1. El alcance del precio
2. En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos
3. El lugar de entrega de la mercancía
4. Quién contrata y paga el transporte

Incoterms

CFR, CIF, CIP, CPT, DAF, DDP, DDU, DEQ, DES, EXW, FAS, FCA

FOB Free On Board- Libre a Bordo

Significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y daño de las mercancías desde aquel punto. Este término exige al vendedor despachar las mercancías de la aduana de exportación (trámites aduaneros de la exportación).

El comprador tiene la responsabilidad de pagar el flete, todos los demás costos y gastos (seguros, transporte, despacho de aduana de importación) para poner la mercancía en el lugar deseado. En el caso que se presente algún problema con la mercancía después de sobrepasar la borda del buque el comprador es quien asume la responsabilidad.<sup>17</sup>

## Formas de Pago

### Operaciones en Cuenta Abierta

Se entiende por Cuenta Abierta cuando en la negociación internacional el riesgo es asumido por el comprador o el vendedor.

El riesgo lo asume el comprador cuando anticipa una parte o la totalidad de los recursos sin tener la certeza del recibir la mercancía. El riesgo lo asume el vendedor si despacha la mercancía sin haber recibido parte o la totalidad del pago.

#### Instrumentos de Pago:

- Transferencia, giro u Orden de pago
- Cheque
- Diferencia entre el Cheque y la Transferencia

### Operaciones con Respaldo Bancario

Son aquellas en las que la responsabilidad de pago o de gestión recae sobre un banco, siempre y cuando se cumplan las condiciones establecidas en el instrumento de pago escogido.

#### Instrumentos de Pago

- Carta de Crédito de Comercio o L/C
- Letra Avalada
- Cobranza Documentaria
- Standby Letter of Credit
  - a. Mitigación del Riesgo
- Conocimiento del cliente
- Condiciones de la Negociación: Instrumentación legal, pólizas de seguro, instrumentos bancarios
- Conocer la Competencia (Domestica e Internacional)

- Conocer el Riesgo de Tasa de Cambio

## 20. ASPECTOS FINANCIEROS

### 20.1 Tasa Interna de Retorno

En Colombia se pueden obtener tasas internas de retorno en términos reales (no incluye inflación) antes de impuestos en inversiones forestales entre 10.6% y 12.6%.

**Tabla 11: Tasa Interna de Retorno**

Región	TIR %
Brasil	8-12%
Chile	10.5-14.5%
Colombia	10.6-12.6%
Uruguay	6.5-8.5%
Centro América	10.8-15%

Fuente: Forisk Consulting 2005. Estudio Realizado para el MADR

### 20.2 Apoyo Financiero para Inversionistas

Bancoldex provee el desarrollo de múltiples soluciones integrales a través del sistema bancario.

- ✓ Capital de trabajo
- ✓ Inversión en Activos Fijos
- ✓ Sustitución de deudas (excepto obligaciones con socios)
- ✓ Compras totales o parciales de compañías relacionadas con el sector de comercio exterior.
- ✓ Creación de nuevas empresas, adquisición de acciones o cuotas de capital.
- ✓ Monto: hasta el 100% de la inversión, siempre y cuando el importe solicitado no exceda el monto total de las exportaciones y/o importaciones proyectadas o la facturación durante el plazo del crédito.

## 21. ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

El siguiente cuadro, refleja las diferencias entre la estrategia tradicional distributiva y la interactiva de beneficios en la negociación.

**Tabla 12: Métodos de Negociación**

CONTRASTE ENTRE DOS METODOS DE NEGOCIACION	
NEGOCIACION TRADICIONAL	NUEVA TEORIA DE NEGOCIACION
Abrir con demanda alta.	Preparar información y criterios objetivos.
Presionar con engaños.	Calcular la alternativa externa, sobre alternativa externa propia y la de otro.
Fingir desinterés.	Preguntar y manifestar intereses.
Ablandar, disminuir al otro-	Establecer reglas de mutuo respeto.
No dar ninguna información.	Intercambio gradual de información.
Adivinar el límite del otro.	Explorar muchas soluciones.
Acercarse amistosamente o hacer muchas preguntas y buscar tratar duro al otro (o ambos).	Ampliación del "pastel".
Convencer, dar argumentos.	Ofertas razonables basadas en criterios objetivos.
Amenazar o intimidar al otro.	Ligar puntos, intercambiarlos.
Esperar a que se acabe el tiempo.	Negociar desde el principio.

Fuente: Tomado por Enrique Ogliastride "El comportamiento negociador en Venezuela y Colombia: dos estudios", Monografías de Administración, 46, Universidad de Los Andes, 1997.

- a. A la hora de hacer negocios con la República Popular China

En toda negociación internacional se hace preciso conocer a profundidad el país con el que se pretende tener un vínculo de negociación, por lo tanto queremos

precisar en algunos puntos de la República Popular China, iniciaremos por la parte de su lengua y aspectos que caracterizan a su población.

”La etnia han tiene su propia lengua oral y escrita. El han es el idioma de uso común en todo el país, y también se emplea ampliamente en el ámbito internacional. De las 55 minorías étnicas, a excepción de los hui y los manchúes, que usan comúnmente la lengua han, las demás etnias usan lenguas propias, y 21 de ellas poseen contraste entre dos métodos de Negociación.

#### Negociación tradicional nueva teoría de negociación

- Abrir con demanda alta. Preparar información y criterios objetivos.
- Presionar con engaños. Calcular la alternativa externa, sobre alternativa externa propia y la de otro.
- Fingir desinterés. Preguntar y manifestar intereses.
- Ablandar, disminuir al otro- Establecer reglas de mutuo respeto.
- No dar ninguna información. Intercambio gradual de información.
- Adivinar el límite del otro. Explorar muchas soluciones.
- Acercarse amistosamente o hacer muchas preguntas y buscar tratar duro al otro (o ambos).
- Convencer, dar argumentos. Ofertas razonables basadas en criterios objetivos.
- Amenazar o intimidar al otro. Ligar puntos, intercambiarlos.
- Esperar a que se acabe el tiempo. Negociar desde el principio.

China es un país que posee una cultura inmensa, además de sus múltiples creencias o religiones y de la manera más impresionante un equilibrio que se refleja en las personas que en ella habitan, este equilibrio se siembra en los hogares y educación mediante la indicación de responsabilidades y obligaciones, generando cierta personalidad de cumplimiento. Este comportamiento

probablemente tenga que ver con las religiones y doctrinas que se practican, aunque sean bastantes, tienen propósitos en camino al bienestar de su población, entre estas están el taoísmo, confucianismo, budismo, islamismo, cristianismo y catolicismo, como principales religiones de la República Popular China, en donde se hace presente como influencia y objetivo en ellas la adoración a la naturaleza, el comportamiento ético, y la toma de decisiones, aspectos que se reflejan las virtudes del pensamiento o ideología de este país asiático. Ahora China es una de las civilizaciones mas antiguas de la historia, cuenta con más de 7000 años de historia escrita, éste país cuenta con un reconocimiento importante hacia la creación de diferentes elementos utilizados a gran escala hoy en día, como el papel, la brújula, la pólvora y la técnica de la imprenta, en donde brindan más de una utilidad en la actualidad.

#### Estrategias para negociar con la República Popular China

Como mencionamos anteriormente, conocer lo suficiente y mejor posible sobre la República Popular China, es un punto a favor, ya que se puede manejar y participar sin temor temas que probablemente se incluyan o insinúen en conversaciones que se lleven a cabo durante una cena o reunión. Además, hay que tener la seguridad que si los chinos están interesados en tener algún tipo de vínculo de negociación con nosotros, también estarán dispuestos a conocer e informarse totalmente sobre nuestro país, entonces

Si la información que se tiene es de parte y parte, de igual forma, en lo mayor posible hay que informarse sobre los socios con los que piensa hacer la negociación, ya que saberlos entender puede ser un punto clave en ella, ya que de esta manera la relación se llevaría en mejores términos y posible sensación de confianza, algo que motivaría al socio chino ya que es una virtud que tienen muy presente.

Ahora bien, procure tener una estrategia o guía que le permita tener un orden, para llevar la negociación de forma eficaz, ya que si tiene que lograr muchos

objetivos, lo razonable es que se le dé prioridad a los que se encuentran más accequibles o requieren mayor atención.

Es recomendable que si existe diferencias de lenguaje, sea solicitado un intérprete que permita hacer más entendibles los terminos que se pretenden incluir, también esto podría evitar posibles mal entendidos entre las partes. Ahora las negociaciones son más llevaderas cuando se hacen personalmente, ya que interactuar en persona con el socio hace que la relación traiga consigo posibles contratos futuros. A lo anterior se le debe anexar, el respeto que se debe tener ante cualquier tipo de vínculo, ya que esto refleja la personalidad y educación del negociador, por lo tanto esto es sinónimo de disposición y buena conducta para hacer de la relación un proceso armónico.

Es importante mostrar sencillez ya que actos excedidos o exagerados, muestra inseguridad, lo que no se vería bien, ya que lo que se busca es generar confianza, también se debe llegar a un punto equitativo, en donde tanto los socios chinos como nosotros, nos encontremos en conformidad.

### Costumbres

El pueblo chino es laborioso e inteligente, gente hospitalaria y cortés, que brinda toda su cultura a los visitantes que acuden al país, pero esta cortesía nada tiene que ver con la occidental, ya que es siempre muy ritual. Los chinos tienen costumbres muy peculiares: al saludarse no está bien visto besarse ni abrazarse pues no expresan sus sentimientos en público. Las reuniones de negocios siempre deben iniciar con prontitud, por lo que es importante llegar pronto para la introducción de la norma formal. Es habitual que se presente a la persona de más alto rango en la reunión en primer lugar, seguido por los demás en orden descendente de antigüedad.

## **22. CONCLUSIONES**

Como resultado de estos planteamientos se tiene la necesidad de fomentar el desarrollo de actividades forestales, promover y apoyar la reconversión tecnológica de la maquinaria de equipo y vehículos de transporte, llevar el conocimiento a quienes intervienen en las diferentes fases del proceso productivo, con el fin de lograr bienes finales con calidad, eficiencia, eficacia, que sean de excelente calidad y a bajo costo, a la vez que se está trabajando con un criterio sostenible del medio ambiente.

En Colombia no se ha dado importancia al desarrollo de la industria forestal, aunque se reconoce que los bosques son un recurso estratégico del país.

La legislación que existe responde a situaciones específicas y necesidades de un momento determinado por eso la necesidad de una legislación que responda a todas las necesidades.

No se cuenta con estadísticas actualizadas sobre la actividad forestal ni tampoco con una organización empresarial que cubra a personas, empresas e instituciones que desarrollan actividades relacionadas con esta industria.

Colombia no ha definido todavía una estrategia clara para Asia pero especialmente para China y sus pocos esfuerzos no son suficientes para lograr los objetivos; si se reforzara la política exterior los logros serían muchos, por un lado deberían promocionar los productos colombianos en el exterior para que estos sean conocidos, ya que esta es una gran falencia porque muchos países se quejan de que no conocen los productos colombianos.

Por otro lado, mitigar el riesgo conociendo bien al cliente en este caso (comprador de la madera), tener claridad sobre su actividad, su posición en el mercado, sus referencias comerciales y bancarias y en general obtener la mayor información posible que permita determinar sus hábitos comerciales.

### **23.RECOMENDACIONES**

Desarrollar y promocionar políticas de actividades forestales.

Aumentar el volumen de exportaciones en los mercados internacionales especialmente en China.

En Colombia están dadas las condiciones para que en los próximos años se aumente la inversión forestal. Su situación geográfica es óptima para el crecimiento de los árboles; el gobierno ha otorgado exenciones tributarias, la escasez mundial garantiza una buena rentabilidad y adicionalmente, se están dando desarrollos técnicos para mejorar la productividad.

Además de la reforestación de áreas degradadas se prevé la generación de empleo para los que siembran y comercializan. Los aserraderos, transportadores, talladores y una cadena de familias podrían beneficiarse dependiendo del manejo que se le dé en el presente, pues la madera que llega a las principales ciudades del país es cada vez en menor cantidad y calidad.

Diseño de un modelo logístico para la producción y comercialización en el sector maderero colombiano, planeación a largo plazo, consecución de nuevas tecnologías y automatización de procesos, que permitirán aprovechar adecuadamente los recursos y a su vez obtener un producto de alta calidad.

Presentar al cliente una oferta comercial con una propuesta de pago adecuada, resultado de un estudio cuidadoso y de un análisis de costos y beneficios; De esta manera la venta de su producto (madera) debe ir acompañada de una estrategia de financiación que permita una relación a largo plazo y mitigando todos los riesgos posibles.

## 24. NOTAS PIE DE PÁGINA

1. <http://www.udi.edu.co/paginas/investigacion/isbn/paloseco/12/automotriz.pdf>
2. <http://www.fao.org/docrep/008/y5918s/y5918s06.htm>
3. Teoría de la ventaja comparativa HILL, Charles W. L. Negocios Internacionales. México. Mc Graw Hill. 2007. 740p
4. [http://es.wikipedia.org/wiki/Escuela\\_monetarista](http://es.wikipedia.org/wiki/Escuela_monetarista)
5. Ver HIDALGO, Carlos F. Introducción a los Negocios Internacionales. 1993
6. Ver BARBER, José Pla Y DARDER, Fidel León. Dirección de Empresas Internacionales. 2004.
7. JOHNSON, Ferry y SCHOLLES Kevan. Dirección Estratégica. 2003
8. <http://www.fao.org/docrep/30164s/30164s04.htm>
9. FOOD AND AGRICULTURAL ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS - FAO. (2005). Estudio de tendencias y perspectivas del sector forestal en América Latina, Informe Nacional Colombia. Recuperado el 23 de junio de 2009 de [http://www.fao.org/docrep/007/j4192s/j4192s06.htm#P322\\_24998](http://www.fao.org/docrep/007/j4192s/j4192s06.htm#P322_24998)
10. [http://spanish.china.org.cn/china/txt/2011\\_04/28/content\\_22460841.htm](http://spanish.china.org.cn/china/txt/2011_04/28/content_22460841.htm)
11. [http://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres01\\_s/pr243\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/pres01_s/pr243_s.htm)
12. Fuente: OMC: Examen de Políticas Comerciales de China, comunicado de prensa de 21 y 23 mayo de 2008. Guía de China, elaborado por la Oficina Comercial de España en Pekín a mayo de 2008.
13. Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última revisión 14/03/2008.
14. Fuente: National Trade Data Bank – NTDB. Guía de China, ICEX, elaborado por la Oficina Comercial de España en Pekín, mayo de 2008. Tomado el 19/12/08.
15. [www.bancoldex.com/asesorneginternacional/asesorint.htm](http://www.bancoldex.com/asesorneginternacional/asesorint.htm)

## 25. BIBLIOGRAFIA

BARBER y DARDER BARBER, J.PI Y DARDER, LEÓN F. (2004)

*Dirección de Empresas Internacionales.*

Beijing. Academia China de Silvicultura. *Creciente Papel de China en el Comercio Mundial de la Madera.* Wenming Lu Profesor y Director de la División de Cooperación Internacional.

Banco de Comercio Exterior de Colombia. (en línea). Disponible en:

[www.bancoldex.com/asesorneginternacional/asesorint.html](http://www.bancoldex.com/asesorneginternacional/asesorint.html)

España, Oficina Económica y Comercial de España en Pekín (Mayo, 2010) Guía para Exportar a China. (En línea) Disponible en:

<http://es.scribd.com/doc/81628804/31>

FAO. FAOSTAT (2004) forestry data. (en línea). Disponible en :

[faostat.external.fao.org/faostat/collections?subset=forestry](http://faostat.external.fao.org/faostat/collections?subset=forestry)

Food and Agricultural Organization of the United Nations- FAO. (2005).

Estudio de tendencias y perspectivas del sector forestal en América Latina, Informe Nacional Colombia. Recuperado el 23 de junio de 2009. (en línea).

Disponible: [http://www.fao.org/docrep/007/j4192s/j4192s06.htm#P322\\_24998](http://www.fao.org/docrep/007/j4192s/j4192s06.htm#P322_24998)

FRIEDMAN, T. L. (2005). *The world is flat a Brief History of the twenty –first century.* Nueva York: Farrar Straux and Guiroux

HECKSER-OHLIN. *El modelo de Heckser-Ohlin* *ibid.*,( p.92).

HILL, C W. L. (2007). *Negocios Internacionales.* (p.740) México: Mc Graw Hill.

HAYEK, F., PIZANO SALAZAR, D (Compilador). (1980). *Algunos Creadores del Pensamiento Económico Contemporáneo.* México: Fondo de Cultura Económica, Col. "Popular", No. 201

HIDALGO, C, F. (1993). *Introducción a los Negocios Internacionales*.

Modelo de Geo-Negocios

JOHNSON Y SCHOLLES JOHNSON, F., SCHOLLES K. (2003).

*Dirección Estratégica*.

National Trade Data Bank – NTDB. ( mayo 2008) Guía de China, ICEX, elaborado

por: la Oficina Comercial de España en Pekín,

Organización Mundial del Comercio (En prensa). Concluyen con éxito en la OMC  
las negociaciones para la adhesión a china

Organización Mundial del Comercio (En prensa). Examen de Políticas  
Comerciales de China.

Proexport (2008). Guía para Exportar a China. (en línea). Disponible en:

<http://antiguo.proexport.com.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo4073DocumentNo7376.PDF>

STIGLITZ, J, E. *Como hacer que funcione la globalización*.

Bogotá Colombia: Editora Aguilar Altea

Tomado de la Word Wide Web. (en línea). Disponible en:

<http://www.procaudor.info/wp-content/uploads/downloads/2011/05/PROEC-GC-2011-CHINA.pdf>

Universitaria de Investigación y Desarrollo. (en línea). Disponible en:

<http://www.udi.edu.co/paginas/investigacion/isbn/paloseco/12/automotriz.pdf>

**ANEXOS PROCESOS LOGISTICOS**  
**ACTA DE VISITA A CLIENTES**

*Aplicando lo establecido en la Circular 170 de 2000, para implementar el Sistema Integrado para la Prevención del Lavado de Activos "SIPLA", a nuestros clientes.*

**FECHA:**

\_\_\_\_\_

**CLIENTE:** \_\_\_\_\_

**DIRECCION:** \_\_\_\_\_

**TELEFONO:** \_\_\_\_\_

**CIUDAD:** \_\_\_\_\_

A los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_ en las instalaciones de los señores \_\_\_\_\_ efectuamos la visita de verificación y existencia de la mencionada firma con los siguientes resultados:

Atendidos por el(a) Sr. (a) \_\_\_\_\_, Cargo: \_\_\_\_\_ verificada la dirección se estableció que es la correcta y que allí funciona la mencionada empresa cuyo Representante Legal es el Sr. (a) \_\_\_\_\_ identificado con la Cedula de Ciudadanía No: \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

**OBSERVACIONES:**

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**FIRMA DEL CLIENTE****AGENCIA DE ADUANAS ASENCOMEX**

Señores

Papel Membreteado

AGENCIA OCEANICA LTDA

Cartagena

REF: FORMATO CARTA PODER MANEJO DE CONTENEDORES

Yo, Luis Javier Palencia Báez mayor de edad, identificado con cedula de ciudadanía 79.721.909 como aparece al pie de mi firma, obrando en calidad de representante legal de la empresa C.I. Innovative S.A.S. NIT 900.098.346-9 dirección Calle 79 B No. 28 B 24 ciudad Bogotá y teléfono 607-6334 por el presente documento confiero poder especial y autorizo expresamente a la Agencia de Aduanas ASENCOMEX S.A.S. nivel 2 con NIT 900.398.556-6, dirección Calle 48 No. 73 - 69 teléfono 295-4576 fax 295-4576, para que suscriba los contratos de comodato para elementos de transporte, contrato que acepto en todas las cláusulas y por lo tanto me obligo a cumplir a fin de que mi representante pueda retirar de sus bodegas o del terminal marítimo, o del sitio que ustedes indiquen los contenedores que lleguen a nuestro nombre.

Igualmente expresamos que nuestra empresa será responsable ante AGENCIA OCEANICA LTDA, por las demoras y/o diferencias de daños, costos de limpieza y/o la perdida total, que pueda presentarse a los contenedores mientras estén en nuestro poder.

Solicitamos que las facturas que se generen sean presentadas a Trade Leader S.A.S. dirección, Av. Carrera 9 No. 113 – 52 Ofc. 401, ciudad, Bogotá teléfono 742-8817 correo electrónico, [operaciones@tradeleader.biz](mailto:operaciones@tradeleader.biz) las cuales me comprometo a cancelar dentro de los (5) cinco días vigentes a la fecha de recibo.

En caso de tener depósitos en garantía a nuestro favor autorizamos realizar el respectivo cruce de cuentas.

Además autorizo para que todos los cheques por concepto de devoluciones de depósitos u otros efectuados sean girados a nombre de Trade Leader S.A.S. con NIT 900.296.871-3 y consignados en la cuenta numero 457000106908 del Banco Davivienda de la ciudad Bogotá.

Atentamente

MEMBRETE EMPRESA

Bogotá, 18 ENERO 2012

A Quien le pueda interesar

REF. Presentación TRADE LEADER SAS como nuestro Operador Logístico Colombia.

Respetados Señores,

Mediante la presente y de manera formal nuestra Empresa XXXXXXXXXXXX con NIT: xxxxx presenta a la Compañía TRADE LEADER SAS con NIT 900.296.871-3 como su empresa aliada en las Operaciones de Comercio Exterior. TRADE LEADER SAS es contratada para que sea nuestro OPERADOR Y GERENCIA LOGÍSTICA, con funciones específicas en la evaluación de cada uno de nuestros proveedores de productos y servicios; por lo tanto, garantizará la comunicación directa con cada uno de ellos, logrando el mejor de los servicios propuestos en la cadena de logística nacional e internacional y de compras internacionales. Con esta presentación formal autorizamos a que TRADE LEADER SAS nos asista como nuestra Gerencia Logística en Comercio Exterior y en las operaciones que se generen a partir de éstas mismas en el territorio nacional e internacional en donde aplique.

Atentamente,

Gerencia

**COPY NON-NEGOTIABLE**

<b>1. Shipper</b> BODOMO METAL PLASTIC LAMINA PRODUCTS MANUFACTURING CO., LTD. 8045 INDUSTRIAL PARK, CALING, MUTINGO STRAIGHTEN, DRC TEL: 0752-813888 FAX: 0752-813888 TAX NO.: 4433276188827		<b>2. Bill No.</b> BL12345678		
<b>3. Consignee</b> C.T. INNOVATIVE TECHNOLOGIES S.A.S. CARRETA 14 B NO. 113 - 50 OPC. 400 BOGOTA, COLOMBIA RTN: 900.098.344-9		 <b>EAST SHINE LOGISTICS CO., LTD</b> <b>BILL OF LADING</b> Port to port or combined transport		
<b>4. Party of Party (Owner and/or agent for Receiver only)</b> TRADE LEADER S.A.S. AV. CARRETA 9 NO. 113 - 50 OPC. 400 BOGOTA, COLOMBIA TEL: 743-8817 ATN. JORGE ADRIAN				
<b>5. Place of origin</b> YANTIAN, CHINA		<b>6. Place of origin</b> YANTIAN, CHINA		<b>7. Party of Party</b> SHUN WENHUI LOGISTICS S.A. RTN: 900.170.878-3 APARTADO EL DORADO 850-50 OF 255 MONAGATELLO BOGOTA, 071-4031095 BOGOTA-COLOMBIA
<b>8. Place of origin</b> BOCAATONENA, COLOMBIA		<b>9. Place of origin</b> BOCAATONENA, COLOMBIA		
<b>10. Name of vessel</b> COSCO DONGSHAN VOIE		<b>11. Name of vessel</b> COSCO DONGSHAN VOIE		<b>12. Date of issue</b> JUN 20, 2013
<b>13. Place of origin</b> BOCAATONENA, COLOMBIA		<b>14. Place of origin</b> BOCAATONENA, COLOMBIA		
<b>15. Description of goods</b> 12 PACKAGES		<b>16. Description of goods</b> SHEDDER'S LOAD, COUNT AND SEAL (1240' HQ) CONTAINERS S.T.C PLASTIC STRAP BUCKLES		<b>17. Gross weight (kg)</b> 23,748.03KGS <b>18. Measurement (cm)</b> 40.0000CM
<b>19. Container/Seal No.</b> TOS6684817/40'HQ/934122/12		<b>20. Container/Seal No.</b> PACKAGES/23,748.03KGS/40.0000CM		
<b>21. Total number of containers or packages</b> SAY ONE (1240' HQ) CONTAINER ONLY				
<b>22. Freight collect</b>		<b>23. Freight pay</b>	<b>24. Freight</b>	<b>25. Freight</b>
<b>26. Loading</b>		<b>27. Destination</b> BOGOTEN		<b>28. Date of issue</b> JUN 20, 2013
<b>29. Loading</b>		<b>30. Destination</b> BOGOTEN		<b>31. Date of issue</b> JUN 20, 2013
<b>32. Loading</b>		<b>33. Destination</b> BOGOTEN		<b>34. Date of issue</b> JUN 20, 2013
LADEN ON BOARD THE VESSEL				
APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING				