

**PASANTIA: CAMARA DE COMERCIO E INTEGRACION COLOMBO CHINA –
CHICC**

ELIANA MARCELA GUERRERO ORDOÑEZ

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUNA DE PASTO
2013**

**PASANTIA: CAMARA DE COMERCIO E INTEGRACION COLOMBO CHINA –
CHICC**

ELIANA MARCELA GUERRERO ORDOÑEZ

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
Profesional en Comercio Internacional y Mercadeo**

**Asesor:
Dr. CARLOS MANUEL CORDOBA SEGOVIA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUNA DE PASTO
2013**

NOTA DE RESPONSABILIDAD

Las ideas y conclusiones aportadas en el siguiente trabajo son responsabilidad exclusiva del autor.

Artículo 1^{ro} del Acuerdo No. 324 de octubre 11 de 1966 emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

Nota de aceptación:

Firma del Presidente de tesis

Firma del jurado

Firma del jurado

San Juan de Pasto, Enero de 2013

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	12
1. TITULO	15
2. DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA	16
2.1 ANTECEDENTES	16
2.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	16
3. FORMULACION DEL PROBLEMA.....	18
4. JUSTIFICACIÓN	19
5. OBJETIVOS	24
5.1 OBJETIVO GENERAL	24
5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	24
6. PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO	25
7. PRESUPUESTO	26
8. INFORME.....	27
8.1 DESARROLLO OBJETIVO 1: ASISTIR A EMPRESAS TANTO COLOMBIANAS COMO CHINAS EN LA PROMOCIÓN DE SUS NEGOCIOS.....	27
8.1.1 Asesoría AFICHICC.	27
8.1.2 Servicios que presta la Cámara de Comercio e Integración Colombo China.....	28
8.1.2.1 Al momento de iniciar una negociación con un empresario en China:	28
8.1.2.2 Servicios de apoyo.....	32
8.1.2.3 Servicios complementarios	38
8.1.3 Tarifas.	39

8.1.4	Ejemplo:	41
8.1.5	Cuadro resumen	42
8.2	DESARROLLO OBJETIVO 2: ASESORAR A LOS IMPORTADORES ASOCIADOS A LA CÁMARA DE COMERCIO E INTEGRACIÓN COLOMBO-CHINA PARA QUE IMPULSEN SUS OPERACIONES COMERCIALES DESDE LA CHINA.	44
8.2.1	Producto.....	44
8.2.2	Proveedor.....	45
8.2.2.1	Puntos importantes durante el dialogo con el proveedor:	45
8.2.3	Empresa confiable.....	46
8.2.3.1	Verificación Escrita simple	46
8.2.3.2	Verificación escrita compleja.....	46
8.2.3.3	Verificación física	47
8.2.4	Inspección de mercancía	47
8.3	DESARROLLO OBJETIVO 3: ASESORAR A LOS EXPORTADORES ASOCIADOS A LA CÁMARA DE COMERCIO E INTEGRACIÓN COLOMBO-CHINA PARA QUE DIRIJAN SUS OPERACIONES COMERCIALES HACIA LA CHINA.....	48
8.3.1	Estudio de mercado	49
8.3.2	Medir la oferta exportable:.....	50
8.3.3	Tramites:	51
8.3.3.1	Certificado de trámites:	51
8.3.3.2	Certificado de calidad:.....	51
8.4	DESARROLLO OBJETIVO 4: ORIENTAR A LOS EMPRESARIOS COLOMBIANOS SOBRE LA FORMA CORRECTA DE INICIAR NEGOCIOS CON EMPRESAS CHINAS.....	52
8.4.1	Prepararse para la negociación	53

8.4.1.1	Presentación	53
8.4.1.2	Plan cronológico.....	54
8.4.1.3	Supervisar	54
8.4.2	Otras Barreras.....	55
8.4.3	Recursos	56
8.5	DESARROLLO OBJETIVO 5: ORGANIZAR EL PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE LA CÁMARA DE COMERCIO E INTEGRACIÓN COLOMBO CHINA.....	56
8.6	EMPRESARIOS ASESORADOS	61
8.7	ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA CÁMARA DE COMERCIO E INTEGRACIÓN COLOMBO CHINA DIFERENTES A LA ASESORIA	69
9.	CRONOGRAMA.....	71
9.1	CRONOGRAMA TRABAJO DE CAMPO	72
10.	CONCLUSIONES.....	73
11.	RECOMENDACIONES	74
	BIBLIOGRAFIA.....	75
	ANEXOS.....	76

LISTA DE GRÁFIACAS

	Pág.
Grafica 1. Exportaciones.....	19
Grafica 2. Importaciones.....	20
Grafica 3. Colombia, balanza comercial según principalmente países.....	22
Grafica 4. Inversión Extranjera directa China 2007 – 2011.....	34
Grafica 5. Pasos a seguir en la negociación.....	43
Grafica 6. Histórico importaciones colombianas desde china 2003-2011.....	44
Grafica 7. Histórico exportaciones colombianas a china 2003-2011.....	48
Grafica 8. Afichicc.....	57
Grafica 9. Servicios de apoyo.....	58
Grafica 10. Servicios CHICC.....	59
Grafica 11. Servicios complementarios.....	59
Grafica 12. Empresarios asesorados clasificados por tipo de asesoría.....	63
Grafica 13. Empresarios asesorados por cada mes.....	64

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Tarifas	40
Cuadro 2. Empresarios asesorados clasificados por tipo de asesoría.....	62
Cuadro 3. Empresarios asesorados por cada mes	63
Cuadro 4. Empresarios afiliados a la CHICC asesorados durante la pasantía	64

RESUMEN

La Cámara de Comercio e Integración Colombo China con sus siglas CHICC, es una entidad privada, sin ánimo de lucro, creada en el año 2004 por el doctor Miguel Ángel Pobeda junto con un grupo de personas cuya experiencia en negociación con Asia ya supera los 20 años. Se crea a partir de observar la necesidad de afianzar los lazos entre Colombia y la República Popular de China, la CHICC se ocupa esencialmente de desarrollar temas del ámbito comercial, sin dejar de lado los temas académicos, turísticos, científicos, culturales, entre otros. Para lograr este objetivo la CHICC realiza constantemente acercamientos de empresas colombianas a empresas en china y viceversa mediante asesorías en diferentes temas comerciales a importadores, exportadores o cualquier persona que desee hacer negocios con China disminuyendo en un porcentaje considerable el riesgo.

Este riesgo, durante negociaciones con un país que es muy distante y diferente a Colombia, no solo geográficamente, sino culturalmente se convierte en uno de los mayores problemas al momento de tomar la decisión de iniciar relaciones comerciales con un país como China, más aún si se trata de empresas o MYPYMES que no tienen gran experiencia en negociaciones internacionales y que una mala decisión durante una negociación las obligaría a liquidarse. Para esto la CHICC crea y ofrece sus servicios abiertos a cualquier empresario o persona natural, brindándoles un grado de seguridad y un soporte durante sus negociaciones, además de tener de alguna manera una representación en este país Asiático.

Estos servicios se clasifican en 3 grupos, los Servicios CHICC que son exclusivos durante una negociación, servicios de apoyo a la negociación y servicios complementarios; además de estos servicios especializados, la CHICC brinda herramientas que orientan a los empresarios colombianos sobre el comportamiento de los chinos en cuanto a los negocios, sus costumbres y formas de negociar, para que cuando llegue el momento del dialogo no sean las diferencias entre los dos países una barrera de comunicación, lo que da como resultado la eliminación de malos entendidos y el éxito de una negociación.

ABSTRACT

The Colombo China Commerce and Integration Chamber, with its initials CHICC, is a private and nonprofit organization, founded in 2004 by Dr. Miguel Angel Pobeda with a group of people whose experience related to trading with Asia is already over 20 years. It was created from the need to strengthen the links between Colombia and the Republic of China, the CHICC works mainly with business development topics, without neglecting academic, tourism, science, culture, others topics among.

To achieve this objective, constantly, CHICC approaches Colombian companies to companies in China in both ways. The work consist on bring business consulting to importers, exporters or anyone who want to do business with China with a lower risk on it.

The risks in the negotiation process with a country that is far away and is so different from Colombia, not only in geography but cultural, it becomes one of the biggest problems at the time to take the decision to start a business in a country like China; the risk is bigger if the companies or SMEs have not extensive experience in international negotiation, a bad decision during the negotiation could force them to close the enterprise. For this reason the CHICC has created its services, delivering to any business or individual security and support during their negotiations, also, the CHICC keep somewhat representation in that country.

The CHICC services are classified in 3 groups, the exclusive services during a negotiation, support services and complementary negotiations services , in addition to these, CHICC provide tools that guide Colombian businessmen to know the behavior of the Chinese people according to business, their customs and ways of negotiation, so, at the time of the dialogue will be less differences between the two countries and a small communication barrier, which produce the elimination of misunderstandings and the success in a negotiation .

INTRODUCCION

La República Popular de China es el país más grande de Asia así como el más poblado del mundo con más de 1.300 millones de habitantes, aproximadamente la quinta parte de la población mundial. China es una república socialista gobernada por el Partido Comunista de China, según un régimen unipartidista que administra veintidós provincias, 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). Su capital es Pekín y la ciudad más poblada del país es Shanghái.¹

El sistema político fundamental de China son las asambleas populares, así como el régimen de gobierno del país. La Constitución de la República Popular China estipula que todo el poder de este país pertenece a su pueblo. Los órganos a través de los cuales el pueblo ejerce el poder del Estado son la Asamblea Popular Nacional (APN) y las asambleas populares de los diversos niveles territoriales. La APN tiene el poder de destituir al Presidente y el Vicepresidente de Estado. La duración de cada mandato del Presidente y el Vicepresidente de Estado coincide con la de cada mandato de la APN, y sus mandatos no pueden ser más de dos consecutivos.

Éste es un sistema político básico de China. En este país los territorios de autonomía étnica se dividen en tres niveles: región autónoma, prefectura autónoma y distrito autónomo. Hasta la fecha, China ha establecido 155 territorios de autonomía étnica, incluyendo cinco regiones autónomas, 30 prefecturas autónomas y 120 distritos (banderas) autónomos. Entre las 55 etnias minoritarias, 44 han establecido territorios de autonomía propios, cuya población combinada llega al 71% del total de los grupos minoritarios. Al mismo tiempo, se han establecido 1.173 cantones étnicos en las comunidades de minorías étnicas equivalentes a cantones por sus tamaños, como forma complementaria de los territorios de autonomía étnica. Con respecto a 11 etnias minoritarias que todavía no practican la autonomía regional debido a sus poblaciones escasas y comunidades pequeñas, se han establecido 9 cantones étnicos para su conveniencia.

Gracias a la Constitución y la Ley de Autonomía Étnica Regional, los territorios de autonomía étnica tienen plenamente garantizados sus derechos de autonomía. Ellos administran por cuenta propia los asuntos internos de sus etnias y áreas, gozan del poder de elaborar reglamentos de autonomía y reglamentos independientes y gozan del derecho de empleo y desarrollo de sus lenguas orales y escritas propias. El Estado respeta y garantiza la libertad de credo de las

¹ WIKIPEDIA, Enciclopedia Libre. China [en línea]. http://es.wikipedia.org/wiki/Rep%C3%BAblica_Popular_China [2011].

minorías étnicas. Y éstas tienen el derecho de mantener o reformar sus costumbres y hábitos, y pueden arreglar, administrar y desarrollar por sí la economía, así como la educación, la ciencia, la tecnología, la cultura entre otros servicios de provecho social.

Además de esto y de ser una civilización con más de 5000 años de antigüedad, **China** es el país que ha presentado el mayor crecimiento económico mundial, con más del 10% anual, en los últimos 30 años, hasta constituirse en la segunda economía más grande del mundo después de los Estados Unidos, y con el propósito de ser la primera antes de 2030 según los analistas.

Para Colombia, China es uno de los principales países de origen de sus importaciones, con un crecimiento en el primer bimestre de 2011 de 43.6% en relación al mismo mes de 2010, alcanzando un monto, el mismo bimestre, de USD2.011 millones CIF y USD5.477 millones CIF en todo el 2010².

Según lo expuesto anteriormente es conveniente y de gran importancia mantener excelentes relaciones con dicho país y con sus empresarios, por esta razón se creó la Cámara de Comercio e Integración Colombo-China, cuyo objeto principal, y como se conoce según sus siglas registradas CHICC, es fomentar las relaciones comerciales entre personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, de las dos naciones; otorgar asesoría e información; servir como centro de coordinación para diversas reuniones empresariales de carácter conjunto y debatir la problemática del comercio bilateral; organizar y/o participar en eventos y actividades, tales como cursos, seminarios, etc.; ofrecer mediación, amigable y neutra entre empresarios de ambos países; promover y fomentar planes y programas que faciliten las relaciones comerciales; traducir oficialmente documentación proveniente o con destino a cualquiera de los dos países. Además, una de sus más importantes políticas es la formación, incluyendo a estudiantes de las diferentes universidades del país, para desarrollar y contribuir con las actividades que realiza diariamente la Cámara, esto con el objetivo de impulsar y dar a conocer desde las universidades los vínculos con el país asiático.

Esta vez la Universidad de Nariño se vincula a la Cámara de Comercio e Integración Colombo China con una pasantía, cuya labor se relaciona específicamente con la parte de los negocios internacionales, para ello se utilizarán los conocimientos adquiridos en la academia sobre comercio internacional con el propósito de asesorar a los diferentes empresarios que quieran entablar negocios con China, brindándoles información acerca de la documentación, los trámites, la manera correcta de negociar, entre otros aspectos, que les puedan ser útiles y, de esta manera, contribuir al éxito en los proyectos emprendidos.

² DANE. BOLETIN ESPECIAL DE LA DINÁMICA DEL COMERCIO EXTERIOR. Exportaciones destinadas a Corea - China - Japón - Singapur. Bogotá, D. C., 17 de Febrero de 2011.

Para esto la CHICC realizó una inducción o capacitación interna en la cual se conocieron muchas herramientas para combinarlas con los conocimientos académicos. De esta manera la pasantía con esta institución además de brindar al estudiante de Comercio Internacional y Mercadeo una gran experiencia para la vida profesional, vincula a la Universidad de Nariño en las relaciones comerciales que Colombia y el departamento de Nariño tienen con La República Popular de China, país que en este momento se ubica como la segunda potencia económica mundial.

Este documento contiene todo lo que se debe tener en cuenta para negociar con empresas chinas, el cual será un gran apoyo para empresarios del departamento de Nariño que deseen iniciar, con la mayor seguridad y confianza la aventura de negociar con el país que produce para todo el mundo.

1. TITULO

“PASANTIA: CAMARA DE COMERCIO E INTEGRACION COLOMBO CHINA – CHICC”.

2. DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA

2.1 ANTECEDENTES

Ante la necesidad de constituir una entidad representativa de la comunidad china en Colombia, y viceversa, en los aspectos: comercial, industrial, tecnológico, académico, cultural, deportivo, turístico y en general en todo elemento de interés económico entre Colombia y la República Popular China; así mismo, como un símbolo de amistad entre estas dos naciones, se creó la Cámara de Comercio e Integración Colombo China para que satisfaga estos objetivos.

Desde su fundación, el 9 de Agosto de 2004, esta entidad fue creada como una institución proactiva, moderna y eficiente, que trabaja para promover el comercio entre Colombia y China, buscando que su labor beneficie a la mayor cantidad de empresas. La fundación de la Cámara de Comercio Colombo-China está avalada y certificada con piso jurídico en ambas naciones, además trabaja en conjunto y tiene constantes relaciones con la embajada de China en Colombia.

Con alrededor de 265 afiliados, con actividades comunes entre ambos países, ha logrado consolidarse como una de las Cámaras binacionales con mayor potencial empresarial, aspecto que contribuyó a que la hermandad colombo-china asegure la amistad por medio del comercio. Desde el año de su creación, ha contribuido a incrementar (en porcentajes muy altos) la visita de ciudadanos colombianos a ferias en China, llevando delegaciones de empresarios e industriales a las principales ciudades de ese país.

2.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

“En 2010, como todos los analistas aventuraban, China ha llegado al número dos en la escala económica mundial y para quedarse, debido al peso de su economía y su fuerte ritmo de crecimiento, el 10'3% anual frente al 3% de Japón”³, además de esto y como la nación con mayor población del mundo, es conocida por sus gran experiencia en negociación internacional, especialmente con la exportación de sus productos tanto terminados como de materias primas hacia América Latina, sin embargo, muchos empresarios, en especial empresarios colombianos por el afán por disminuir costos y en la mayoría de veces por falta de información, se han visto envueltos en estafas o malos entendidos con empresas chinas, perdiendo así tiempo valioso y grandes cantidades de dinero que al tratarse muchas veces de mypimes significa la quiebra para las empresas. Es por esto que para prevenir este tipo de situaciones y/o para disminuir en un gran porcentaje el riesgo en las

³ WIKIPEDIA, Enciclopedia Libre. China [en línea].
http://es.wikipedia.org/wiki/Rep%C3%BAblica_Popular_China [2011].

negociaciones, la Cámara de Comercio e Integración Colombo-China respalda a los empresarios, ofreciéndoles una serie de servicios que guían su mirada hacia China; no solamente a los afiliados a la Cámara que obviamente tienen mayor beneficios, sino a los empresarios colombianos en general.

3. FORMULACION DEL PROBLEMA

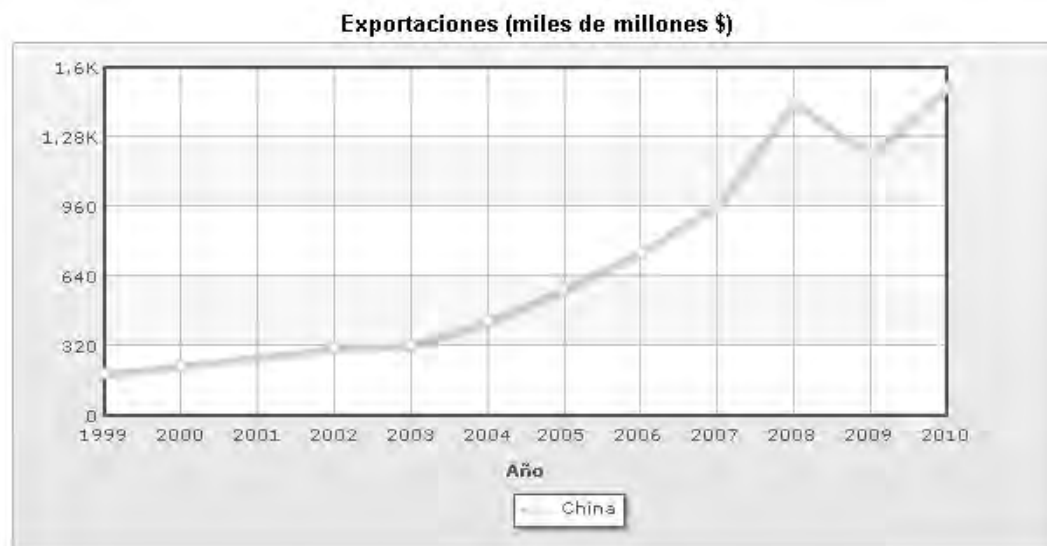
¿Cómo contribuir para que los empresarios colombianos disminuyan el riesgo en las negociaciones con empresas chinas?

4. JUSTIFICACIÓN

China se ha convertido en “la segunda mayor economía del mundo, es el primer mayor exportador superando a Alemania, posee las más grandes reservas en divisas extranjeras a tiempo que es el primer acreedor de Estados Unidos. Durante los últimos 30 años China ha crecido a una tasa media del 10%, algo inusual y desconocido en la historia moderna”⁴.

El histórico de exportaciones al mundo de China desde el año 1999, muestra una escala ascendente, de 194,9 miles de millones de Dólares en 1999 hasta 1500 miles de millones de dólares en 2010; esto pone en evidencia, como este país emergente se ha convertido en una de las economías más grandes e influyentes del mundo, que para el año 2011 se convierte en el primer mayor exportador a nivel internacional alcanzando un valor de exportaciones de \$1.898 trillones⁵ de dólares.

Grafica 1. Exportaciones



Fuente: Indexmundi

⁴ GARCÍA, Carlos T, “China-América Latina: un debate al rojo vivo”, AMIGOS DE CHINA, ISSN: 2145-0455 - Edición No.10 – 2011, pág. 22

⁵ CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. [en línea] <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>[2012]

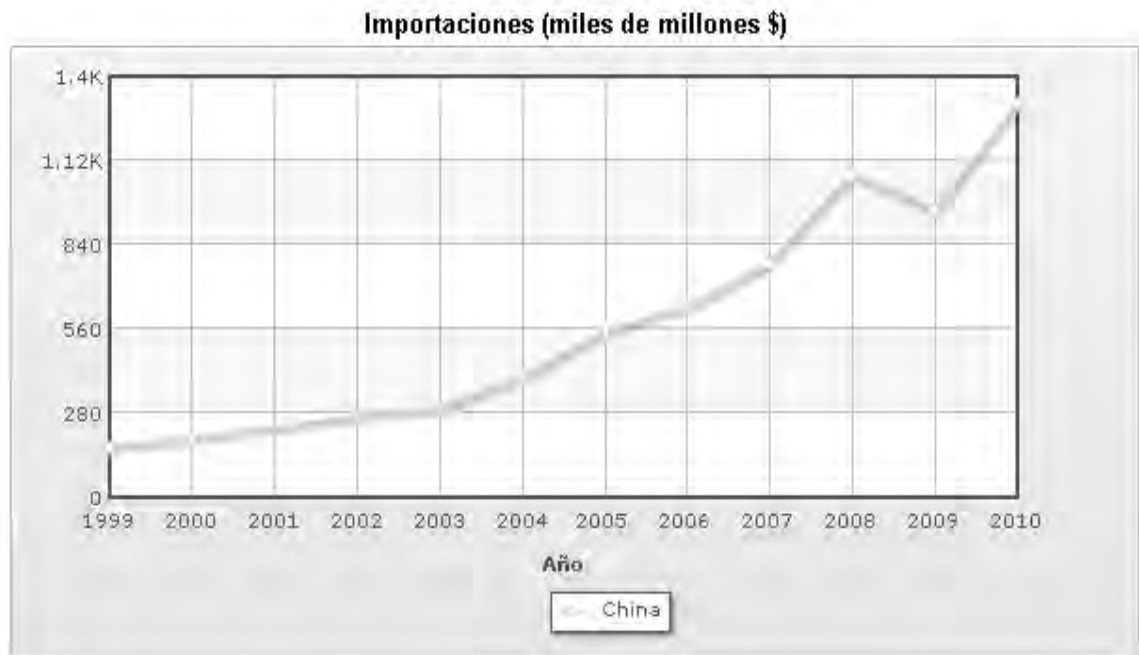
Cifras en miles de millones de dólares:

Country	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
China	194,9	232	312,8	325,6	436,1	583,1	752,2	974	1.435	1.204	1.506

Fuente: indexmundi ⁶

En cuanto a las importaciones y debido al crecimiento acelerado de la economía China, también se observa una tendencia ascendente, de 165,8 miles de millones de dólares en 1999 a 1307 miles de millones de dólares en 2010, convirtiéndose en 2011 en uno de los mayores consumidores a nivel internacional, con un valor de importaciones que supera los \$1.743 trillones⁷ el tercero únicamente por debajo de Estados Unidos y La Unión Europea.

Grafica 2. Importaciones



Fuente: Indexmundi

⁶ INDEX MUNDI [en línea] <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=85&c=ch&l=es>. [2012]

⁷ CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. [en línea] <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>[2012]

Cifras en miles de millones de dólares:

Country	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
China	165,8	197	268,6	295,3	397,4	552,4	631,8	777,9	1.074	954,3	1.307

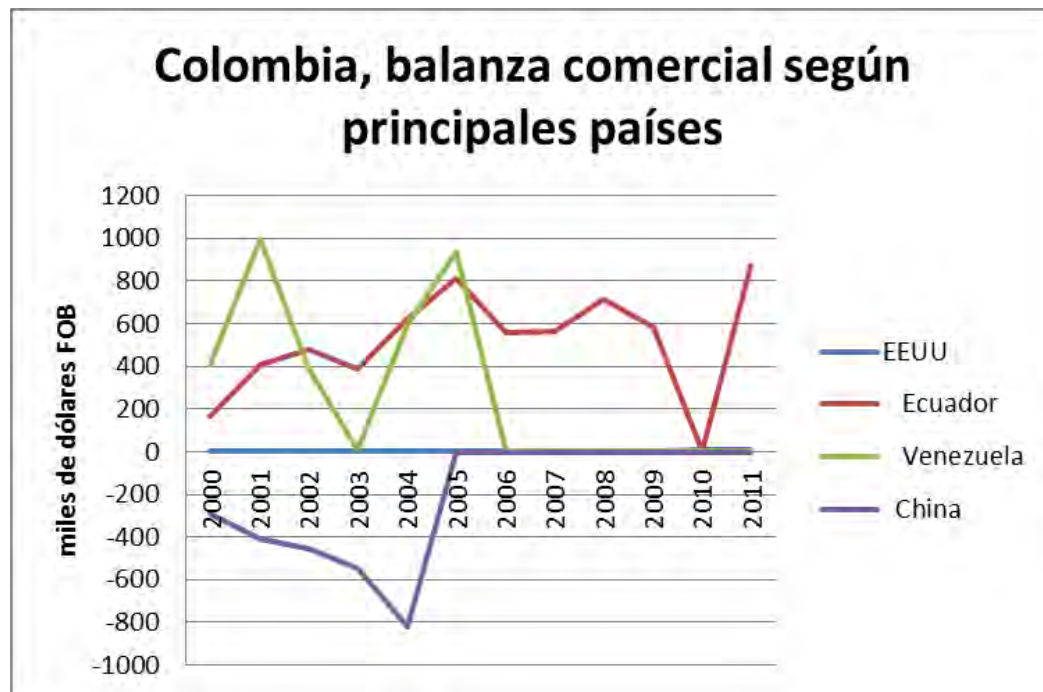
Fuente: indexmundi⁸

Además de esto, la mirada de la economía China se dirige hoy hacia Latinoamérica, con la firma de tratados de libre comercio ya en funcionamiento con Chile y Perú, y con los fortalecimientos de relaciones de China con los diferentes países del Caribe, centro y sur América. Para Colombia, como se puede observar en la siguiente grafica (Colombia, balanza comercial según grupos económicos y principales países), China se ha convertido, en un importante socio comercial, siendo desde 2005, en uno de sus principales proveedores de importaciones, superando inclusive a Venezuela; adicionalmente, en los últimos meses se ha estudiado la posibilidad de seguir a Chile y Perú con la firma de un TLC China-Colombia, lo cual abriría las puertas en ese país para los productos agroindustriales y daría la oportunidad a Colombia de tecnificar sus procesos de producción.

A continuación, para mayor claridad se muestra una gráfica comparativa en donde se observa el comportamiento durante los últimos años de la balanza comercial de Colombia con sus principales socios económicos, Estados Unidos, Ecuador y Venezuela, además se incluye a China, país con el cual Colombia ha incrementado su relaciones comerciales, en su mayoría en cuanto a importaciones.

⁸ INDEX MUNDI [en línea] <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=85&c=ch&l=es>. [2012]

Grafica 3. Colombia, balanza comercial según principalmente países



Fuente: DIAN Cálculos: DANE

De acuerdo a lo anterior, observando al departamento de Nariño que es una región 100% agrícola y analizando la posibilidad de dicho TLC con el país asiático, es de gran importancia la tecnificación en procesos agroindustriales y adquirir conocimiento del mercado chino, su comportamiento y la forma correcta como establecer una negociación con empresarios chinos; ya que China en su mayoría es un gran demandante de productos agrícolas con un mercado de más de 1300 habitantes.

Para esto se crea en Colombia la Cámara de Comercio e Integración Colombo China, cuya misión es afianzar los lazos entre Colombia y la República Popular de China, principalmente con el acercamiento de empresarios Colombianos e interesados con empresas Chinas, queriendo reducir al mínimo el riesgo de fracaso en una negociación.

Es en este escenario donde se realiza la pasantía, la cual consiste en realizar asesorías a empresarios colombianos en cómo iniciar o continuar negociaciones con empresas Chinas disminuyendo el riesgo, ya que debido a barreras geográficas, culturales, de idioma y, sobre todo, por la falta de comunicación muchos empresarios fracasan en sus negociaciones. Además, se realizan distintas actividades relacionadas con el comercio entre Colombia y China, como planes exportadores de productos requeridos por el comercio chino, contactos Cámara y Gobierno, contactos con medios de comunicación, reuniones con

presidencia o persona de la Cámara (CHICC) de Bogotá para verificar trabajos de práctica en oficinas de Bogotá y apoyo a oficina en Shanghai, Shenzhen y Chengdu, asistencia a encuentros empresariales, promoción de la región Nariñense al gobierno Chino, entre otras actividades.

Conociendo lo anterior, la pasantía en la Cámara de Comercio e Integración Colombo China, es una excelente opción para optar por el título de profesional en Comercio Internacional y Mercadeo, porque además de ser una importante oportunidad, es la mejor forma de adquirir conocimiento y experiencia, brindando las herramientas necesarias al enfrentarse a la vida profesional, puesto que los temas que se manejan son específicamente para los que la Academia ha brindado sus conocimientos.

Por último, esta pasantía no solo beneficia al estudiante de manera personal como entrenamiento profesional, sino también será de gran utilidad para la universidad; con este trabajo se abre las puertas a nuevos estudiantes que deseen realizar su pasantía en la Cámara de Comercio e Integración Colombo China, adicionalmente, se puede estudiar la posibilidad de crear un vínculo directo con esta entidad y la universidad, lo cual será beneficioso y novedoso tanto para los estudiantes como para empresarios nariñenses y la región en general.

5. OBJETIVOS

5.1 OBJETIVO GENERAL

Brindar asesoría a empresarios colombianos interesados en negociar con China, entre abril y octubre de 2011.

5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Asistir a empresas tanto colombianas como chinas en la promoción de sus negocios.
- Asesorar a los importadores asociados a la Cámara de Comercio e Integración Colombo-China para que impulsen sus operaciones comerciales desde la China.
- Asesorar a los exportadores asociados a la Cámara de Comercio e Integración Colombo-China para que dirijan sus operaciones comerciales hacia la China.
- Orientar a los empresarios colombianos sobre la forma correcta de iniciar negocios con empresas chinas.
- Organizar el portafolio de servicios de la Cámara de Comercio e Integración Colombo China.

6. PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO

FASE 1: Capacitación

Al iniciar con la pasantía en la Cámara de Comercio e Integración Colombo China es necesaria una capacitación por parte de la empresa en cuanto a la actualidad del comercio de China, teniendo en cuenta lo siguientes puntos:

- La relación comercial China – Colombia
- El proceso correcto de negociación con empresas chinas
- Tips de negociación con empresarios Chinos
- Cultura general china
- Servicios CHICC
- Manejo de la información dentro de la oficina en Bogotá y comunicación con las oficinas en China.

FASE 2: Formulación del plan de trabajo

La formulación del plan de trabajo se realiza de acuerdo a lo especificado por parte de la Cámara de Integración Colombo China y las funciones que delegue, en este caso funciones correspondientes al cargo de Asistente de Comercio Exterior.

FASE 3: Trabajo de campo de acuerdo a lo planteado en el plan de trabajo

De acuerdo al plan de trabajo formulado y el objetivo general planteado de asesoría a empresas interesadas en negociar con China. Las asesorías se realizan mediante citas previas solicitadas por los empresarios en la oficina de la Cámara de Comercio e Integración Colombo China sede Bogotá. Esto teniendo en cuenta y aplicando los conocimientos adquiridos en la Academia como los brindados por la Cámara.

FASE 4: Organización de la información y entrega del informe

Una vez terminado el trabajo de campo, se realiza la organización de la información para la elaboración y entrega del informe final.

7. PRESUPUESTO

PRESUPUESTO PASANÍA CÁMARA DE COMERCIO E INTEGRACIÓN COLOMBO CHINA							
INGRESOS	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
Ingresos Personales	\$ 700,000	\$ 700,000	\$ 700,000	\$ 700,000	\$ 700,000	\$ 700,000	\$ 700,000
Aporte CHICC	\$ 400,000	\$ 400,000	\$ 400,000	\$ 400,000	\$ 400,000	\$ 400,000	\$ 400,000
TOTAL	\$ 1,100,000	\$ 1,100,000	\$ 1,100,000	\$ 1,100,000	\$ 1,100,000	\$ 1,100,000	\$ 1,100,000
TOTAL INGRESOS						\$ 7,700,000	
GASTOS							
Transporte Bogotá	\$ 200,000						\$ 200,000
Vivienda	\$ 550,000	\$ 550,000	\$ 550,000	\$ 550,000	\$ 550,000	\$ 550,000	\$ 550,000
Alimentación	\$ 240,000	\$ 240,000	\$ 240,000	\$ 240,000	\$ 240,000	\$ 240,000	\$ 240,000
Portátil	\$ 540,000						
Transporte interno	\$ 108,000	\$ 108,000	\$ 108,000	\$ 108,000	\$ 108,000	\$ 108,000	\$ 108,000
Gastos Impresiones	\$ 30,000	\$ 4,000					\$ 20,000
Envíos cartas	\$ 30,000						
Internet	\$ 10,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000
Otros	\$ 50,000	\$ 50,000	\$ 50,000	\$ 50,000	\$ 50,000	\$ 50,000	\$ 50,000
TOTAL GASTOS	\$ 1,758,000	\$ 957,000	\$ 953,000	\$ 953,000	\$ 953,000	\$ 953,000	\$ 1,173,000
TOTAL COSTO PASANTÍA						\$ 7,700,000	

Fuente: Este estudio

8. INFORME

8.1 DESARROLLO OBJETIVO 1: ASISTIR A EMPRESAS TANTO COLOMBIANAS COMO CHINAS EN LA PROMOCIÓN DE SUS NEGOCIOS

La asistencia o asesoría puede ser de tres clases, de acuerdo a como es solicitada por el empresario interesado; mediante correo electrónico (respondiendo directamente las dudas o preguntas a los empresarios que lo requieren); vía telefónica, o mediante una cita asignada anteriormente para que el empresario pueda tener una asesoría directamente y personalmente con un asesor de la CHICC.

Las asesorías se brindan de acuerdo a los requerimientos del empresario solicitante, la mayoría de las veces se brinda una asesoría general en la que se habla de manera general acerca de los servicios que presta la CHICC , lo que se nombra como AFICHICC. También se hacen asesorías de servicios en específico de acuerdo a los requerimientos particulares del empresario solicitante.

8.1.1 Asesoría AFICHICC. La asesoría AFICHICC como su nombre lo indica se trata de una inducción a la afiliación a la Cámara de Comercio e Integración Colombo China y los beneficios que tiene el afiliado al ser miembro, es decir, qué tipo de servicios ofrece la CHICC y qué beneficios adicionales tienen los afiliados. Se inicia con un reconocimiento del empresario o de la empresa que se está asesorando, cuestionando al cliente sobre su empresa y el tipo de negocios a los que se dedica, después se pregunta que necesita de la CHICC o qué expectativas tiene de esta.

Posteriormente, se inicia la asesoría describiendo cada uno de los servicios y profundizando de acuerdo a lo escuchado de la empresa. Además de hablar acerca de los servicios CHICC se realiza, si es necesario, una breve conferencia sobre cómo se realiza correctamente una negociación con empresarios chinos, por prevención a cualquier altercado con dichas empresas, ya que se han tenido casos en los que las empresas colombianas han hecho caso omiso de las recomendaciones de la CHICC y han terminado con problemas graves de estafas internacionales en los que los empresarios colombianos pierden mucho dinero y tiempo en sus negocios (ver desarrollo objetivo 4).

Las profundizaciones en la asesoría se hacen respondiendo a los requerimientos del empresario y de acuerdo con el portafolio de servicios planteado en el presente trabajo (Ver desarrollo objetivo 5). La descripción general y de cada servicio se la observa a continuación:

8.1.2 Servicios que presta la Cámara de Comercio e Integración Colombo China. Los servicios ofrecidos se dividen en 3 partes de acuerdo a las necesidades de los empresarios:

- Servicios CHICC para iniciar una negociación con un empresario en China.
- Servicios de apoyo
- Servicios complementarios.

A continuación se describen los servicios que ofrece la Cámara de Comercio e Integración Colombo China – CHICC

8.1.2.1 Servicios CHICC:

a. Búsqueda de proveedores: Para comenzar una negociación comercial internacional de intercambio de bienes es necesario contar con un proveedor confiable, cuyo producto sea de la calidad deseada y al menor precio posible. Para esto, muchos empresarios dirigen su mirada a China ya que, como se ha mencionado, es uno de los países con los mayores índices de producción a nivel internacional, lo cual hace que los precios sean realmente bajos en comparación a los del resto del mundo.

En China existen todo tipo de empresas, ya sean nacionales o extranjeras, empresas manufactureras y distribuidoras o, simplemente, oficinas de compra que sirven de intermediarios entre empresas chinas y extranjeras. El error que cometen muchos empresarios es usar los famosos “portales de búsqueda” comerciales de Internet como Alibaba.com, Madeinchina.com, Globalsources.com, en estos se encuentran datos de empresas establecidas no solamente en China sino en todo el mundo, los productos que ofrecen y la información detallada de la empresa. Estos portales no son completamente confiables, ya que no están regulados por una entidad específica que garantice la veracidad de los datos allí encontrados. A la Cámara de Comercio de Integración Colombo China, han llegado muchos casos de empresarios que hicieron una negociación contactando una empresa únicamente mediante estos buscadores y no han obtenido los resultados deseados, o ninguno, perdiendo tiempo y grandes cantidades de dinero.

Sin embargo, con esto no se quiere decir que este tipo de buscadores son descartables para localizar un proveedor en China, ya que en estos pueden encontrarse empresas realmente reconocidas y confiables, con las que se puede concretar buenas y satisfactorias negociaciones sin embargo, también se encuentran empresas ficticias o estafadores que, lastimosamente, a pesar de los controles del gobierno en el funcionamiento y la legalidad de estas, muchas de estas empresas no cuentan con los mínimos requisitos legales como el registro

Chino que es el documento que otorga la CCPIT de la provincia en la que se encuentra la empresa para poder operar (el equivalente al documento de Cámara de Comercio en Colombia); esto sucede porque para aparecer en estos portales solo se necesita pagar una pauta que no es muy costosa y las verificaciones de los datos no son rigurosas entonces, cualquier empresa o persona puede tener un espacio dentro de estos portales.

La Cámara de Comercio e Integración Colombo China ha detectado algunos ejemplos de estafa que han surgido por tener plena confianza en empresas contactadas mediante el método de “portales de búsqueda”:

- **Empresa sin o registro chino vencido**

Hay empresas que están operando sin tener actualizado su registro chino o que no lo tienen, esto causa que la negociación fracase, ya que dicha empresa no tiene la autorización legal para operar en el territorio chino.

- **Empresa con registro chino falso**

Se han encontrado casos en los que la empresa china envía un registro chino que al parecer indica que tiene la autorización para operar y que se encuentra al día con su documentación pero, realmente es un documento falso que lo usa como pantalla para engañar a quien desea hacer negociaciones con ellos.

- **Información de contacto herrada**

Tal vez esta sea la más común de las fallas de estos portales, en la cual dentro de la información que brinda el portal existen datos de contacto herrados como las direcciones físicas, los números telefónicos, e-mails, y hasta los números de cuentas bancarias.

- **Suplantación**

En otras ocasiones personas inescrupulosas toman el nombre de empresas reconocidas para hacer estafas, muchas veces son ex empleados que tienen gran información de dichas empresas.

Continuando con la descripción de los servicios que presta la Cámara de Comercio e Integración Colombo China, se creó el servicio de búsqueda de proveedores para evitar que empresarios colombianos caigan en estafas o malos entendidos debido a mala información, en donde se suministra una lista de hasta 20 empresas confiables y verificadas en las CCPIT⁹ que produzcan el producto

⁹ China Council for the Promotion of International Trade (Cámaras de Comercio para la Promoción del Comercio Internacional)

que la empresa colombiana requiera, realizando una búsqueda a partir de una partida arancelaria o un nombre genérico en inglés, esto para que los empresarios colombianos inicien con un grado mayor de confiabilidad conversaciones y tengan una posible futura negociación. (Ver ANEXO 1 – Formato solicitud de proveedores).

La lista entregada básicamente contiene los siguientes datos: empresa, encargado, dirección, ciudad, provincia, teléfono, fax, zip code, número de empleados, web y e-mail. (Ver ANEXO 2 – ejemplo lista de proveedores)

b. Verificación de empresa: “Como se mencionó anteriormente, los casos de estafa por parte de empresas en China a empresarios colombianos son de varios tipos; de acuerdo con esta situación, la CHICC, cuyo objetivo es afianzar los lazos comerciales entre los dos países, creó los servicios de verificación de empresas chinas para que las negociaciones que se realicen sean exitosas y provechosas tanto para Colombia como para China, ofreciendo a los empresarios un mayor grado de seguridad y confianza con la empresa con la que está concretando una negociación”.¹⁰ Este servicio puede dirigirse a las empresas que se obtuvieron mediante el servicio de búsqueda de proveedores o una empresa que haya sido contactada de manera particular por el empresario colombiano.

El servicio de verificación de empresa se divide en dos partes o dos tipos: verificación escrita y verificación física.

- **Verificación escrita**

La verificación escrita a su vez se divide en: Verificación escrita simple y verificación escrita compleja.

- **Verificación Escrita simple:**

Como su nombre lo indica, en esta verificación lo que la CHICC hace es constatar y verificar que el registro Chino se encuentre al día y que su información de contacto y empresarial sea real. Esto se hace directamente en las oficinas en China, de acuerdo donde se encuentre la empresa, se hacen la solicitud de una copia de su registro chino directamente a la empresa china, se verifica con la CCPIT correspondiente a la empresa y posteriormente se hace la traducción de los datos que se encuentran en el registro para que el empresario colombiano sepa con qué clase de empresa está haciendo sus negocios.

Para la solicitud de este servicio el solicitante debe enviar al correo electrónico de la CHICC todos los datos que tenga de la empresa china a verificar, los cuales se confirmaran además de entregarle la copia del registro chino, sus datos traducidos

¹⁰ Para solicitar este servicio el empresario ya debe haber tenido alguna conversación con la empresa China y si es posible tener una proforma del producto que se requiere.

y demás certificados según el tipo de negociación (licencia de exportación, certificaciones de calidad, etc.) (Ver ANEXO 3, verificación escrita básica).

- **Verificación escrita compleja:**

Cuando el solicitante del servicio requiere más exactitud y mayor información de la empresa china con la que está a punto de realizar una negociación, el servicio de verificación escrita compleja le entrega de manera más detallada y amplia datos sobre la empresa a verificar, además de los datos que se obtienen con la verificación simple, se entrega al empresario un poco de la historia de la empresa china, tanto jurídica, como comercial, datos de la junta directiva de dicha empresa, experiencia en exportaciones al mundo y a Latinoamérica, entre otros datos que el interesado puede analizar y juzgar si la empresa con la que desea negociar tiene las características que se busca. Hay que aclarar que solo se entregarán datos concretos, la CHICC no hará un análisis de la situación de la empresa a verificar ni juzgará su desempeño. (ver ANEXO 4: entrega de verificación escrita compleja).

- **Verificación física**

Como es sabido la mejor forma de concretar una negociación en cualquier parte del mundo es conocer de frente con qué clase de empresa o persona se está tratando y como se encuentra, sin embargo, al tratarse de China, un país geográficamente y muy distante de Colombia, muchos de los empresarios colombianos no tienen la capacidad económica para hacer un viaje hasta la empresa china o no cuentan con el tiempo necesario. Por esta razón la CHICC presta el servicio de verificación de empresa física o auditoría en fábrica; en donde un funcionario de la Cámara se desplaza hasta las instalaciones de la fábrica de la empresa y toma una cita con el representante legal o persona encargada de la negociación. La visita consiste en hacer una observación minuciosa de lo que es la empresa, sus instalaciones y los productos terminados que tiene en el momento. Al solicitante de este servicio se le entrega un informe detallado de lo que se observó en la empresa china, con fotografías y descripciones de cada parte de la empresa, sus instalaciones, maquinaria, productos terminados que tienen en el momento, entre otros aspectos. Hay que aclarar nuevamente que solo se harán descripciones, nunca se juzgará o se hará un análisis de lo observado, para esto el solicitante tiene a su disposición el informe con la información detallada. (Ver ANEXO 5: entrega de verificación física).

c. Inspección de mercancía en fábrica: Este servicio se presta cuando la negociación ya se ha concretado es decir, lo que se hace en este momento es, de acuerdo a una proforma y datos específicos del producto que el empresario colombiano ha comprado o negociado, un funcionario de la CHICC con una persona especializada (teniendo en cuenta el tipo de producto) se desplazan hasta

las instalaciones de la empresa china el día que la mercancía esté lista para embarcarse hacia Colombia. Básicamente lo que se hace es una inspección minuciosa del producto, de acuerdo a las especificaciones que el solicitante haga, las inspecciones se hacen con el propósito de contar los productos hasta los análisis de laboratorio para el caso de los químicos. Al solicitante se le entrega un informe detallado de la inspección, con fotografías del producto terminado, el empaque, el embalaje y la organización en el contenedor, esto de acuerdo con lo solicitado.

Para acceder a este servicio se debe diligenciar la ficha de solicitud de inspección de mercancía y enviarla al correo electrónico de la CHCC.

Este servicio surge a partir de la necesidad de verificar que el producto negociado sea el que se recibirá en el puerto en Colombia, ya que muy a menudo, se encuentran casos de estafa debido a que el empresario colombiano, al no tener la oportunidad de estar presente durante la negociación y/o el embarque de la mercancía, recibe un producto que no pertenece a las especificaciones acordadas.

8.1.2.2 Servicios de apoyo. Este tipo de servicios están diseñados para apoyar a los empresarios durante la negociación, se dividen de la siguiente manera.

a. Asesoría Jurídica, tributaria y aduanera: Para iniciar una negociación y que esta culmine de la mejor manera posible, con gran satisfacción tanto para el empresario colombiano como para el empresario chino, es necesario tener en claro unos puntos básicos durante la negociación, los cuales, para tener validez jurídica necesitan estar estipulados en un contrato comercial internacional, firmado por los representantes legales de las partes de la negociación, para esto la Cámara de Comercio e Integración Colombo China facilita a sus afiliados el servicio de Asesoría Jurídica, tributaria y aduanera.

Este tipo de asesoría es de exclusividad para los afiliados a la CHICC, debido a que para acceder a este servicio se necesita estar en permanente contacto con el empresario que desea hacer alguna operación de este tipo.

En cuanto a la asesoría jurídica, esta se puede hacer antes de iniciar una negociación o durante la negociación, mediante la elaboración del contrato comercial; la CHICC, en primera instancia facilita a los afiliados que lo deseen, de manera gratuita, el modelo de contrato que se debe elaborar en inglés, posteriormente si es necesario, hacer la traducción al idioma mandarín. Los puntos básicos que deben ir en el contrato son:

- **Producto:**

Especificación minuciosa del producto, cada parte debe ir descrita lo más detalladamente posible, las cantidades, colores, tamaños, texturas, entre otras características. Algo importante, o quizás lo más importante en la descripción del producto es *la calidad*, ya que los empresarios chinos negocian bajo calidades, no precios como acostumbra el colombiano.

- **Precio:**

El precio debe acordarse al inicio de la negociación y debe estar estipulado en el contrato, no solamente el precio de la mercancía, sino el tiempo de permanencia de ese precio para el producto deseado, esto ya que en el transcurso de la negociación puede cambiar sin que el empresario colombiano lo haya previsto y, por lo tanto, tenga que pagar más de lo acordado al inicio de la negociación.

- **Garantías:**

Este es un punto en el que los empresarios colombianos deben poner su mayor atención y no dejarlo pasar por alto, aquí se acuerda cómo va a ser la garantía en el caso de que el producto enviado este defectuoso o no sea lo que se acordó, si hay que devolver el producto a China, si lo cambian, lo reparan, etc, y que empresa tendrá la responsabilidad de pagar el flete y seguro en el caso de regresar el producto a China. Si no se acuerda este punto durante la negociación y sucede algún percance con la mercancía, el empresario colombiano no tendrá mayores oportunidades de recuperar su producto.

- **Incoterms:**

Es importante tener muy en cuenta los términos de la negociación (Incoterms), no solo nombrar el incoterm que se piensa usar, sino hacer una descripción de las responsabilidades que tiene cada empresa con la mercancía. Los incoterms más usados son los CIF y FOB.

En síntesis, los anteriores ítems son los que básicamente debe llevar un contrato comercial, si los empresarios de cualquiera de las partes desean adicionar cualquier otro punto, lo puede hacer sin dejar de lado los básicos.

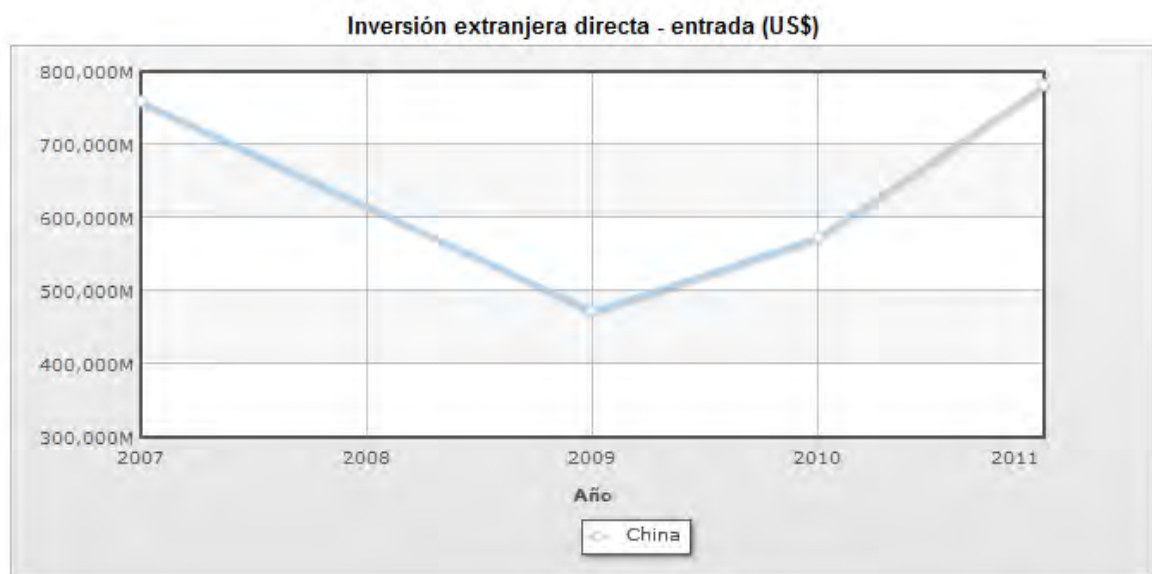
Para esto, la CHICC además de facilitar al afiliado el modelo de contrato, lo asesora en la elaboración correcta, con abogados chinos que conocen las especificaciones para la provincia donde está ubicada la empresa china y finalmente, con las traducciones y trámites necesarios para la legalización en cada país.

Lo anterior es lo que se debe hacer durante la negociación, para tener una mayor seguridad y disminuir el riesgo de fracaso de una negociación. Sin embargo, en

algunos casos, cuando no se han seguido o aclarado los pasos de la negociación y los puntos claves, hay negociaciones que no salen como el empresario colombiano lo esperaba y ha perdido grandes cantidades de capital y de tiempo. Cuando suceden estos casos y el empresario colombiano desea hacer una reclamación para recuperar lo perdido, la CHICC hace el acompañamiento y el asesoramiento con abogados chinos en el proceso de arbitraje, el cual se realiza en China ante La Comisión Internacional de Arbitraje Económico y Comercial de China, con sus siglas en inglés CIETAC¹¹ (*China International Economic and Trade Arbitration Commission*), que es una de las principales instituciones de arbitraje permanente en todo el mundo. CIETAC es independiente e imparcial, resuelve disputas económicas y comerciales por medio del arbitraje y la conciliación.

b. Trámites de registro de empresa y de registro de marca: China es uno de los países que mayor número de empresarios atrae, esto genera que la inversión extranjera crezca dentro del territorio chino y los empresarios colombianos no quieren quedarse atrás y sus ojos hoy están puestos en emprender sus negocios desde china, ubicando su empresa, oficinas, sucursales o su propia marca para comercializarla directamente en el país asiático en cualquier ciudad de China, por tal razón la CHICC abrió sus puertas a los empresarios que deseen incursionar este gigantesco mercado con el servicio de acompañamiento en la realización de los trámites necesarios para el registro de una empresa y/o registro de marca.

Gráfica 4. Inversión Extranjera directa China 2007 – 2011



Fuente: Indexamundi

¹¹ <http://www.cietac.org/>

Cifras en miles de millones de dólares:

Country	2007	2009	2010	2011
China	758.900.000.000	473.100.000.000	574.300.000.000	781.800.000.000

Fuente: indexmundi

Cuando el empresario colombiano que, en este caso, se convertirá en un inversionista extranjero decide emprender una aventura empresarial en China tendrá que saber cómo va a lanzar su negocio, es decir, tendrá que decidir si desea lanzar su negocio en forma de una inversión de capital o iniciar con mayor cautela mediante la exploración de los mercados, la creación de redes o utilizando representantes locales.

Para esto se describen a continuación los tipos de empresa de acuerdo a la naturaleza de la inversión:

Una oficina de representación (Rep. Oficina)

Presenta los intereses de los inversionistas extranjeros al actuar como una oficina de enlace de la empresa matriz. Las oficinas de representación podrán realizar estudios de mercado, crear alianzas y canales de negocio; sin embargo, todas las transacciones comerciales, incluidas la expedición de facturas, son gestionadas por la sociedad matriz. Por otra parte, la oficina de representación no podrá contratar directamente los empleados locales sino que deben confiar esta labor a una agencia de empleo autorizada por el gobierno. Las oficinas de representación no tienen una inversión mínima como requisito, ellas no son consideradas empresas de inversión extranjera. Las oficinas de representación son la forma menos complicada para que una firma extranjera tenga presencia legal en China y son a menudo la mejor opción para las empresas extranjeras con poca experiencia o ninguna en el país. Sin embargo, dadas las restricciones sobre el empleo directo de los empleados locales, las transacciones y los impuestos sobre los gastos, las empresas de propiedad totalmente extranjera puede ser una mejor opción para los participantes que deseen desarrollar sus negocios en este país.

Empresa de propiedad totalmente extranjero (WFOE):

La empresa más popular con inversión extranjera (FIE), es una empresa de responsabilidad limitada, totalmente conformada por uno o más inversionistas extranjeros. Junto con los derechos otorgados a una oficina de representación, una WFOE puede también ejercer legalmente las operaciones comerciales en China y contratar empleados locales por su propia iniciativa. Sin embargo, tienen

un requisito de inversión mínima que depende de la localidad y del tipo de negocio. WFOE's son cada vez más comunes y han comenzado a superar Joint Ventures como el medio más popular para tener presencia en China.

Sociedad de capital mixto (EJV):

Estas empresas tienen inversiones de capital tanto local como extranjero. El porcentaje de la inversión de capital determina la cantidad de beneficio y riesgo que asume tanto la empresa extranjera como la local. Las empresas extranjeras entrando a las industria donde el WFOE's no puede funcionar, utilizan a menudo JV's aunque esto es cada vez menos frecuente a medida que más y más industrias comienzan a abrirse poco a poco hacia WFOE.

Empresa en Participación Cooperativa (CJV)

Son también asociaciones de colaboración con una empresa local; sin embargo, la cantidad de riesgos y beneficios compartidos por cada una de las partes no está determinada por las inversiones de capital sino acordada al principio de la asociación. CJV's fueron utilizadas más en la década de los noventa cuando la economía de China no estaba tan desarrollada. Las compañías internacionales inyectan fondos con frecuencia mientras que las empresas chinas proporcionan equipos y otros artículos necesarios. Las leyes y las regulaciones puede variar sustancialmente entre las industrias y los procedimientos varían de acuerdo a estos.

Los últimos años han mostrado una tendencia a invertir en China a través de fusiones y adquisiciones (M&A). Hay muchas opciones para M&A's incluyendo la equidad y las adquisiciones de activos, así como las fusiones. Como una forma de inversión directamente extranjera, las normas generales sobre el establecimiento de FIE's también se aplican a M&A's.

Una vez entendido y sabido la naturaleza de la inversión, se debe tener en cuenta la naturaleza o tipo de negocio en el que se desea invertir, a continuación las formas más comunes de las empresas de capital extranjero que operan hoy en día en China.

- **Empresa de Servicios**

Como su nombre lo indica, la empresa extranjera ofrece servicios a empresas o consumidores. En la mayoría de los casos, la empresa no puede fabricar o comercializar bienes. Ejemplos de empresas de servicios incluyen consultoría, capacitación, restaurantes y empresas de servicios de gestión.

- **Empresa manufacturera**

La naturaleza de esta actividad permite a la empresa extranjera producir bienes para las ventas locales, así como vender productos terminados a nivel nacional e internacional. Las empresas manufactureras no requieren un intermediario para vender mercancías localmente o en el plano internacional y pueden importar materias primas para la producción. El proceso de inscripción, sin embargo, podría ser más complicado que otras categorías de negocios, como las plantas de fabricación pueden requerir certificaciones adicionales.

- **Empresa Comercial de Inversión Extranjera - (FICE)**

Las empresas extranjeras FICE tienen una mayor flexibilidad en términos de las actividades comerciales. Estas actividades incluyen ventas al por menor, al por mayor y operaciones de franquicia. Una vez establecida la FICE se conceden tanto los derechos de importación y exportación. La FICE también puede comprar y vender libremente sus productos en China sin intermediario. También es posible para FICE manufactureras pedir la extensión de objeto social para incluir los alcances de las FICE y viceversa.

Conociendo lo anterior, sabiendo que clase de inversión y que naturaleza de negocio se desea llevar al territorio chino, la CHICC acompañara al empresario en todo el proceso. (Ver ANEXO 6: procedimiento, tiempo y costo de establecimiento empresa en China)

c. Bases de datos y estadísticas: La Cámara de Comercio e Integración Colombo China facilita a sus afiliados, empresarios en general, estudiantes e interesados bases de datos y estadísticas del comercio de China y la relación de China con Colombia.

d. Portal B2B: Para la búsqueda de proveedores chinos, los empresarios recurren muy frecuentemente a buscadores electrónicos o portales en donde se encuentran registrados las empresas, por ejemplo; Alibaba.com que es el más usado y conocido a nivel mundial, sin embargo, este tipo de buscadores no son lo más recomendado, debido a numerosos casos de estafa que ha recibido la CHICC al usar estos portales. Para esto, además del servicio de búsqueda de proveedores, la CHICC ha creado el primer portal B2B oficial entre China y Colombia apoyados en la plataforma *www.trade2cn.com*, la cual cuenta con más de 700.000 empresas chinas registradas y previamente verificadas para generar seguridad en las transacciones comerciales, gran parte de la información que aquí se encuentra está en español para facilitar el acceso de las empresas colombianas. Adicionalmente, las empresas colombianas que estén interesadas en tener una ventana a los posibles compradores chinos, también tienen la posibilidad de estar en este portal.

e. Envío de muestras y documentos: Cuando se está realizando la negociación, una de las partes importantes es saber que el producto que se está comprando al empresario chino es el correcto, para esto se piden muestras para hacerles las pruebas necesarias y estar seguros de la compra, además de cartas y documentos que las partes en la negociación vean necesarios. La CHICC facilita el envío y recepción de este tipo de cosas, con seguridad y confianza.

f. Trámites de consularización y apostillado de documentos: Cuando existe la necesidad de legalizar documentos, ya sean de una negociación o de un trámite personal, la CHICC realiza todo el proceso para realizar la consularización y apostillado de documentos, ya sea en Colombia o en China.

g. Representación y asistencia comercial en China: Cuando se realiza una negociación la Cámara de Comercio e Integración Colombo China siempre va a permanecer como un apoyo en China para cuando requiera de cualquiera de los servicios de esta.

8.1.2.3 Servicios complementarios. Estos servicios son creados para usarse como complemento en el transcurso de una negociación con empresarios chinos, tanto en el territorio colombiano como en china, son de gran utilidad, no solo para empresarios, sino también para ciudadanos que deseen visitar China, tanto para realizar negocios personales como para turismo.

a. Traducción de documentos. Español, mandarín, ingles. Oficial y no oficial: Dentro de una negociación es posible que surja la necesidad de traducir documentos para que los términos de esta sean de mayor entendimiento para los empresarios chinos y colombianos; para esto la CHICC presta el servicio de traducción de documentos, ya sea de manera oficial con un traductor aprobado por el ministerio de comercio y relaciones internacionales en Colombia y el MOFCOM en China, o una traducción no oficial con los funcionarios de la CHICC en China.

b. Servicio de traductor español, chino, ingles. En Colombia o en China: Una de las barreras más grandes que hay cuando se desea realizar una negociación con empresarios chinos es el idioma y la necesidad de entenderse al instante en una conversación, es por esto que la CHICC ofrece el servicio de traductor simultaneo para facilitar esa comunicación, tanto en el territorio colombiano como en el chino, con personas nativas de cada idioma o que tengan una gran experiencia en el manejo del idioma.

c. Trámite de visa China: La CHICC ofrece el servicio de asesoramiento y tramite de la visa China, ya sea para empresarios o personas naturales que deseen visitar dicho país, garantizando que la visa sea aprobada. (Ver ANEXO 7: Tramite de visa China). Hay que tener en cuenta que la visa que se expide es para el ingreso al

territorio de China continental, es decir, para territorios como Hong Kong y Macao no aplica la visa.

d. Misiones Comerciales y/o turísticas: Las misiones comerciales son la mejor manera de acercamiento de empresarios colombianos con el comercio de China y viceversa, ya que al viajar y ver directamente cómo es el comportamiento de los negocios y la cultura china, el empresario colombiano tendrá una mejor claridad los procesos para realizar una negociación con empresas chinas. Las misiones comerciales se las realiza a ferias comerciales especializadas, las cuales se realizan durante todo el año en China y/o a ferias multisectoriales, en las cuales se encuentra todo tipo de empresas, productos y servicios como es la feria de CANTON, que es la feria multisectorial de importaciones y exportaciones más grande e importante a nivel internacional. Para esto, la CHICC es en Colombia el representante oficial de esta feria.

Para la feria de Canton la CHICC organiza para cada sección una misión comercial colectiva, la cual lleva hasta 30 empresarios a visitarla, en cuanto a las ferias especializadas se organiza la misión, de acuerdo a las necesidades de los empresarios.

Además de misiones comerciales para visitar ferias, también se brinda el servicio de organizar al empresario toda su misión comercial para realizar su negociación de manera personal, con todos los acompañamientos necesarios como traductor y guía en las ciudades que desee visitar.

8.1.3 Tarifas. La Cámara de Comercio e Integración Colombo China CHICC es una empresa privada y sin ánimo de lucro lo que significa que no tiene apoyo económico de ninguna de los gobiernos a los que representa, debido a esto y para su existencia y continuación con el apoyo al comercio binacional entre Colombia y China, los servicios que presta tienen un costo para los empresarios que lo solicitan. A continuación se muestran los costos de cada servicio y la afiliación para el año 2011:

Cuadro 1. Tarifas

SERVICIOS	TARIFA AFILIADO	TARIFA NO AFILIADO
Afiliación Anual persona jurídica	\$ 890,000	N/A
Consecución de proveedores Adicional	40 gratis \$ 20,000	N/A
Proveedores 1 a 20 Adicional	N/A	\$ 200,000 \$ 30,000
Envío de información y noticias de China	Gratis	N/A
Verificación de empresa en China Adicional	15 gratis \$ 50,000	\$ 100,000
TRAMITES DE VISA CHINA		
1 Entrada, entrega de 8 días	\$125,000	\$155,000
2 Entradas, entrega de 8 días	\$163,000	\$193,000
Múltiple 6 meses, entrega 8 días	\$ 200,000	\$ 230,000
Múltiple un año, entrega de 8 días	\$ 280,000	\$ 310,000
Valor extra 4 días hábiles	\$ 52,000	\$ 52,000
Valor extra 2 días hábiles	\$ 75,000	\$ 75,000
ORGANIZACIÓN DE AGENDA DE NEGOCIOS EN CHINA		
En fábrica, sin búsqueda de empresa c\u	\$ 50,000	\$100,000
En la oficina de la CHICC, sin búsqueda c\u	\$ 50,000	\$100,000
Con búsqueda de empresas, fabrica o CHICC	\$70,000	\$140,000
Consularización de documentos	Depende de la cantidad de páginas, no incluye gastos notariales.	
SERVICIO DE TRADUCCION Día 8 horas - no incluye viáticos		
Traductor chino – inglés	USD 100	USD 150
Traductor Chino – español	USD 100	USD 150
Traducción hoja carta -espacio doble, tamaño 12	\$ 60,000	\$90,000
APERTURA DE OFICINAS EN CHINA		
Asesoría para apertura	De acuerdo a lo solicitado	
Asesoría jurídica	De acuerdo a lo solicitado	
Revisión de mercancía	Depende el lugar de ubicación, valor USD FOB, hotel, cantidad de días	
Alquiler de oficina física	USD 400 mensual	USD 600 mensual

SERVICIOS	TARIFA AFILIADO	TARIFA NO AFILIADO
Búsqueda de apartamento	USD 200	USD 400
Alquiler de salones para conferencias con ayudas audiovisuales	De acuerdo a la cantidad de personas programadas	
Registro de marca, por producto no por grupo	USD 1100	USD 1500
OTROS SERVICIOS		
Curso idioma mandarín	Descuentos especiales	Tarifa plena
Contrato con asesor jurídico por fabrica	Según el caso, descuentos especiales	
Contrato con asesor jurídico por importación	Según el caso, descuentos especiales	
Tarifas especiales en tiquetes aéreos	10% off	Tarifa plena
Envío de catálogos (fábrica-Colombia)	Según el producto, descuentos especiales	
Encuentros empresariales	Hasta 50% off	Tarifa plena
Envío de información	Gratis	N/A
Documentos INVIMA	8% off	Tarifa plena
ESTADISTICAS Y CIFRAS		
Por producto	Sujeto a especificaciones y complejidad del estudio	
Por empresa	Sujeto a especificaciones y complejidad del estudio	
Por país	Sujeto a especificaciones y complejidad del estudio	
Todas las opciones	Sujeto a especificaciones y complejidad del estudio	
Stand en ferias de China	Depende de la feria y ubicación del stand	
Misiones comerciales	tiquetes aéreos 10% off	Tarifa plena
Publicación revista CHICC	Depende del tipo de publicación	
Publicaciones en revistas chinas	Depende del tipo de publicación	
Estudios comerciales y de mercado	Según solicitud y dimensión	

Fuente: Documentos internos Cámara de Comercio e Integración Colombo China

8.1.4 Ejemplo:

J Importaciones SAS: J es una compañía ubicada en la ciudad de Bogotá, especializada en la importación y comercialización de autopartes nuevas que se

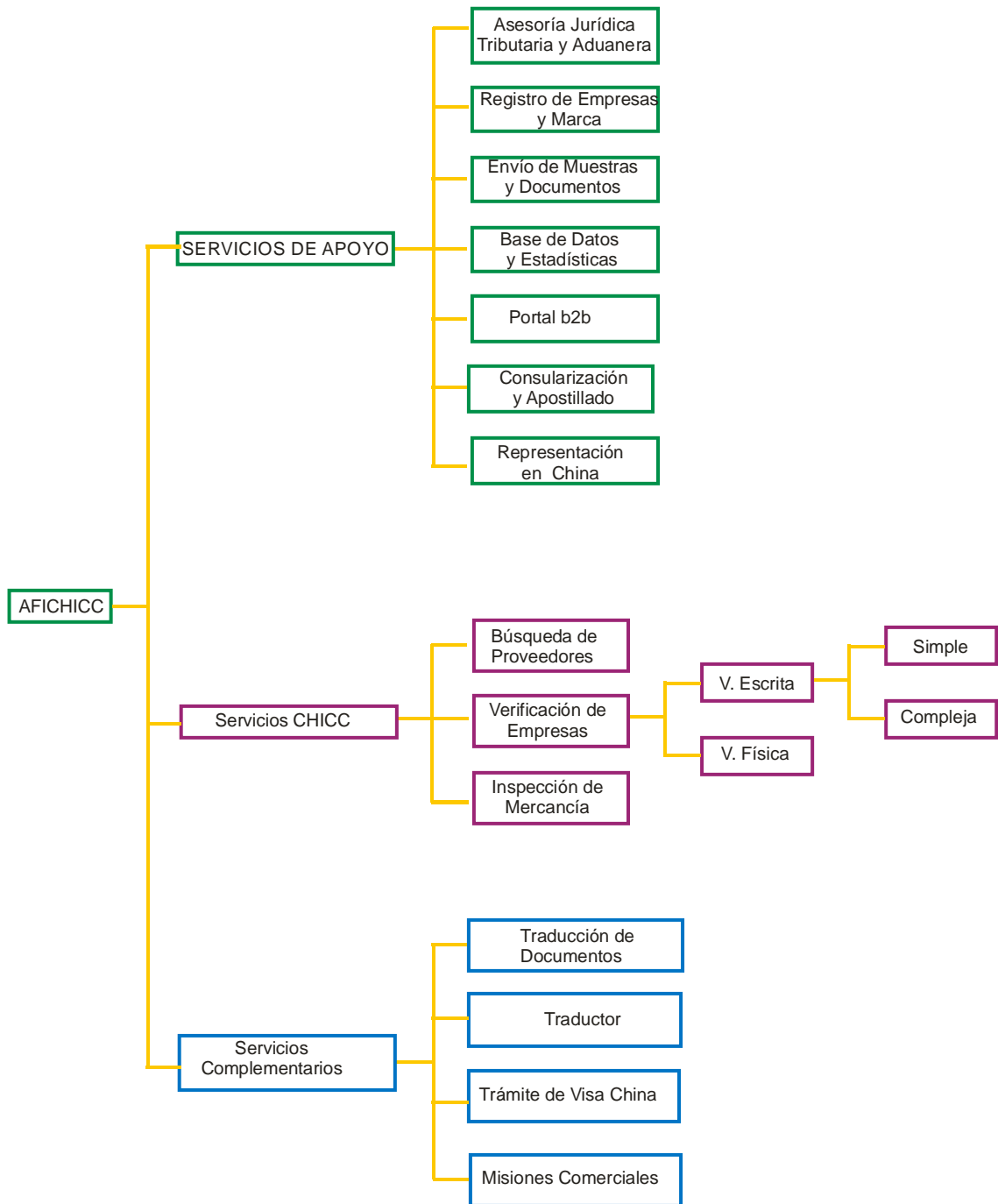
encarga de suplir las necesidades de todo tipo de vehículos de servicio público, como lo son taxis, transporte urbano e intermunicipal y de carga. Actualmente, J. Importaciones se encarga de suministrar autopartes a todo el mercado colombiano, con presencia en 3 ciudades departamentos del país (Cundinamarca, Atlántico, y Santander) y mediante el despacho de mercancía a nivel nacional. Esta empresa acudió a la Cámara de Comercio e Integración Colombo China solicitando principalmente apoyo en la comunicación con algunos proveedores chinos con los que tenían a problemas con el despacho de mercancía y con la intención de afiliarse a la CHICC. A continuación una descripción de uno de los problemas por parte de J. Importaciones:

“ALBAMA ENGINE PARTS. El contacto con esta empresa fue Sr Moore, con ellos estamos trabajando Camisas de motor (cylinder liner) y pasadores de pistones (pin piston). La primera factura que le aprobamos fue en Abril 18 del presente año y se les realizo la transferencia el día 26 de mismo mes por U\$2.000, esta factura correspondía a camisas de motor solo 2 items, adicionalmente el 28 de junio le realizamos transferencia para unos pasadores de pistones por U\$1.200. La fecha de entrega que se estableció fue de 45 días, a la fecha que le aprobamos los pasadores se suponía que ya deberían tener listas las camisas pero decidimos esperar hasta cuando terminaran la producción de los pasadores. El termino de pago se estableció 50% como anticipo y el balance antes de embarque, de este modo el 10 de agosto el Sr. Moore nos dio la instrucción para girar el saldo de la factura puesto que ya estaba lista la carga y necesitaban realizar reserva, procedimos a realizar la transferencia el día 19 de Agosto por U\$5.200 quedando a paz y salvo, pero a la fecha esta empresa no han confirmado reserva, llevamos en esta situación ya casi un mes y nada que se comprometen a entregar la mercancía a nuestro agente de carga en el exterior y pues no queremos que pase más tiempo, tanto mi agente local como en el exterior han estado presionando pero desafortunadamente no vemos una solución. Los datos de contacto son: FOSHAN CREATIVE INDUSTRY PARK, JIHUA 4TH ROAD, FOSHAN, CHINA Tel: +86757-82782799 Fax: +86757-82782778”

La CHICC en asesoría directa con Ana Cifuentes, la gerente general de dicha empresa logró la afiliación de J a la Cámara, la solución del problema con dicho proveedor chino y una constante actividad especialmente con los servicios de búsqueda de proveedores y verificaciones de empresas chinas para minimizar los riesgos en las posteriores negociaciones de J con empresas chinas.

8.1.5 Cuadro resumen. A continuación se muestra un cuadro con los pasos a seguir en la negociación:

Grafica 5. Pasos a seguir en la negociación

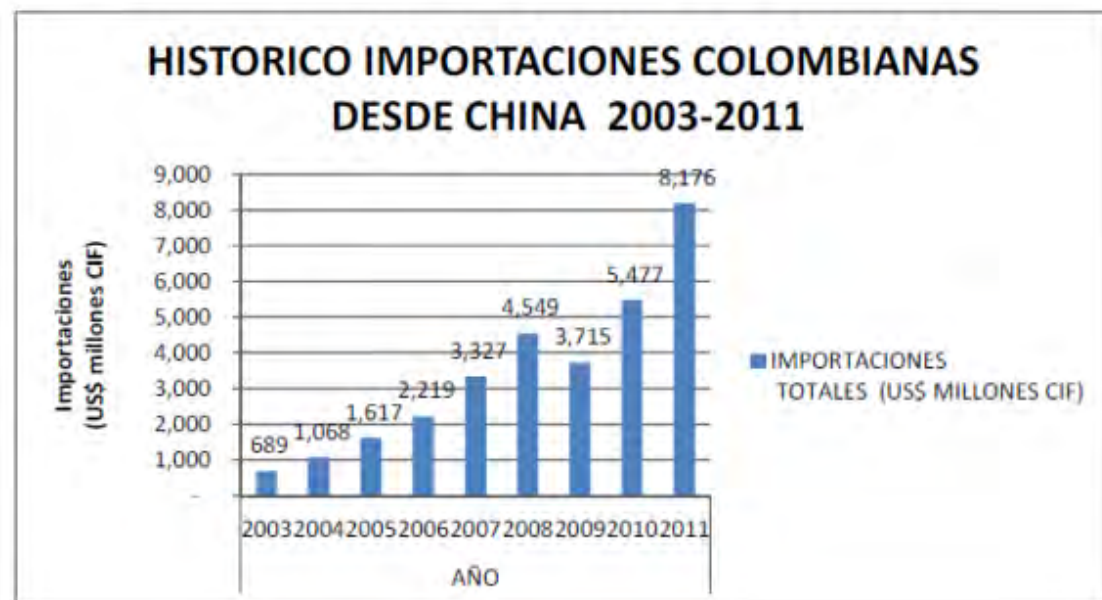


Fuente: Este estudio

8.2 DESARROLLO OBJETIVO 2: ASESORAR A LOS IMPORTADORES ASOCIADOS A LA CÁMARA DE COMERCIO E INTEGRACIÓN COLOMBO-CHINA PARA QUE IMPULSEN SUS OPERACIONES COMERCIALES DESDE LA CHINA.

Las importaciones colombianas desde china, según el reporte del Ministerio de Comercio Industria y Turismo hacen a US\$ 8.176 millones CIF para el 2011, convirtiendo a China en uno de los principales socios comerciales de Colombia, el segundo superado por Estados Unidos. Teniendo en cuenta esto, la Cámara de Comercio e Integración Colombo China dirige sus servicios especialmente para los importadores colombianos, brindándoles un apoyo esencial para que sus negociaciones sean exitosas y con el menor riesgo posible.

Grafica 6. Histórico importaciones colombianas desde china 2003-2011



Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo

8.2.1 Producto. Es importante tener en cuenta que una importación no inicia en el momento de hacer el intercambio y teniendo todos los documentos necesarios para que sea legal, se inicia desde el conocimiento de las propias necesidades que tiene la empresa, es decir, identificar el producto en específico y con exactitud es el que necesita obtener, en este caso y en especial de China, igualmente y para evitar futuros inconvenientes debe tener claro en que partida o sub-partida del sistema arancelario se ubica, además sabiendo que China produce para todo el mundo y miles de tipos de productos.

8.2.2 Proveedor. En segundo lugar es necesario ubicar un proveedor que me ofrezca el producto identificado, en este momento la CHICC puede iniciar con su asesoría recomendando proveedores confiables para que la empresa colombiana inicie diálogos, en los cuales deben describirse y aclararse detalladamente los puntos de la negociación.

8.2.2.1 Puntos importantes durante el dialogo con el proveedor:

- **Producto:**

Este es el primordial punto en la negociación, ya que es la base del intercambio (producto – dinero), se debe hacer una minuciosa especificación del producto, debe ir descrito lo más detalladamente posible, las cantidades, colores, tamaños, texturas, calidad, entre otras características.

- **Precio:**

Los precios están permanentemente variando de acuerdo a los costos de materias primas y otros costos de producción que no son controlados por las empresas manufactureras, sin embargo es de gran importancia no solo negociar el precio del producto sino también asegurar el tiempo que este se va a mantener.

- **Garantías:**

Este punto es de gran importancia y no se puede pasar por alto, ya que en el caso de que el producto recibido por el empresario colombiano este defectuoso o no sea lo que se acordó, debe acordarse durante la negociación si hay que devolver el producto a China, si lo cambian, lo reparan, etc, y que empresa tendrá la responsabilidad de pagar el flete y seguro en el caso de regresar el producto a China. Si no se acuerda este punto durante la negociación y sucede algún percance con la mercancía, el empresario colombiano no tendrá mayores oportunidades de recuperar su producto.

- **Incoterms:**

Los INCOTERMS o términos de negociación más usados en negociaciones comerciales con China son CIF Y FOB. Es importante tenerlos siempre muy en cuenta y no solo nombrar el incoterm que se piensa usar, sino hacer una descripción de las responsabilidades que tiene cada empresa con la mercancía.

Lo anterior es lo que se debe hacer durante la negociación, para tener una mayor seguridad y disminuir el riesgo de fracaso. Sin embargo, en algunos casos, cuando no se han seguido o aclarado los pasos de la negociación y los puntos claves, hay negociaciones que no salen como el empresario colombiano lo

esperaba y ha perdido grandes cantidades de capital y de tiempo. Cuando suceden estos casos y el empresario colombiano desea hacer una reclamación para recuperar lo perdido, la CHICC hace el acompañamiento y el asesoramiento con abogados chinos en el proceso de arbitraje, el cual se realiza en China ante La Comisión Internacional de Arbitraje Económico y Comercial de China, con sus siglas en inglés CIETAC¹² (*China International Economic and Trade Arbitration Commission*), que es una de las principales instituciones de arbitraje permanente en todo el mundo.

8.2.3 Empresa confiable. Después de haber identificado el proveedor y después de haber tenido diálogos de negociación con la empresa china se prosigue al desembolso del dinero para que la empresa inicie con la producción del producto requerido, la modalidad de pago más usada es la transferencia directa del dinero a una cuenta empresarial en China 30% antes de producción y el 70% cuando la mercancía ya está lista para el embarque a Colombia. Los importadores colombianos están acostumbrados a usar la carta de crédito como modalidad de pagos internacionales, sin embargo los empresarios chinos no la prefieren. Para que no haya ningún futuro inconveniente es primordial saber si la empresa con la que se está negociando y a la cual se va a realizar la transferencia del dinero realmente existe y se encuentra registrada legalmente en el territorio chino. Esto se logra haciendo una verificación de la empresa, uno de los principales servicios de la Cámara de Comercio e Integración Colombo China, se presta de diferentes clases.

8.2.3.1 Verificación Escrita simple. Como su nombre lo indica, en esta verificación lo que la CHICC hace es constatar y verificar que el registro Chino se encuentre al día y que su información de contacto y empresarial sea real. Esto se hace directamente en las oficinas en China, de acuerdo donde se encuentre la empresa, se hacen la solicitud de una copia de su registro chino directamente a la empresa china, se verifica con la CCPIT correspondiente a la empresa y posteriormente se hace la traducción de los datos que se encuentran en el registro para que el empresario colombiano sepa con qué clase de empresa está haciendo sus negocios.

8.2.3.2 Verificación escrita compleja. Cuando el solicitante del servicio requiere más exactitud y mayor información de la empresa china con la que está a punto de realizar una negociación, el servicio de verificación escrita compleja le entrega de manera más detallada y amplia datos sobre la empresa a verificar, además de los datos que se obtienen con la verificación simple, se entrega al empresario un poco de la historia de la empresa china, tanto jurídica, como comercial, datos de la junta

¹² <http://www.cietac.org/>

directiva de dicha empresa, experiencia en exportaciones al mundo y a Latinoamérica, entre otros datos que el interesado puede analizar y juzgar si la empresa con la que desea negociar tiene las características que se busca. Hay que aclarar que solo se entregarán datos concretos, la CHICC no hará un análisis de la situación de la empresa a verificar ni juzgará su desempeño. (Ver ANEXO 4: entrega de verificación escrita compleja).

8.2.3.3 Verificación física. Como es sabido la mejor forma de concretar una negociación en cualquier parte del mundo es conocer de frente con qué clase de empresa o persona se está tratando y como se encuentra, sin embargo, al tratarse de China, un país geográficamente y muy distante de Colombia, muchos de los empresarios colombianos no tienen la capacidad económica para hacer un viaje hasta la empresa china o no cuentan con el tiempo necesario. Por esta razón la CHICC presta el servicio de verificación de empresa física o auditoría en fábrica; en donde un funcionario de la Cámara se desplaza hasta las instalaciones de la fábrica de la empresa y toma una cita con el representante legal o persona encargada de la negociación. La visita consiste en hacer una observación minuciosa de lo que es la empresa, sus instalaciones y los productos terminados que tiene en el momento. Al solicitante de este servicio se le entrega un informe detallado de lo que se observó en la empresa china, con fotografías y descripciones de cada parte de la empresa, sus instalaciones, maquinaria, productos terminados que tienen en el momento, entre otros aspectos. Hay que aclarar nuevamente que solo se harán descripciones, nunca se juzgará o se hará un análisis de lo observado, para esto el solicitante tiene a su disposición el informe con la información detallada. (Ver anexo 5: entrega de verificación física). Una vez realizada la verificación y habiendo tenido claridad sobre la empresa con la que se negocia se prosigue a realizar el primer pago que en la mayoría de las ocasiones es el 30% del total, en este momento la negociación ya está en curso, una vez terminada la producción del producto y estando este listo para el embarque se debe hacer la transferencia de la parte restante del valor de esa mercancía, sin embargo antes de hacer esto el empresario colombiano debe estar seguro de que la mercancía que va a pagar es realmente la que acordó, por esto es necesaria la inspección de mercancía.

8.2.4 Inspección de mercancía. Esta se realiza de acuerdo a una proforma y datos específicos del producto que el empresario colombiano ha comprado o negociado, un funcionario de la CHICC con una persona especializada (teniendo en cuenta el tipo de producto) se desplazan hasta las instalaciones de la empresa china el día que la mercancía esté lista para embarcarse hacia Colombia. Básicamente lo que se hace es una inspección minuciosa del producto, de acuerdo a las especificaciones que el solicitante haga, las inspecciones se hacen con diferentes propósitos, desde contar los productos hasta los análisis de laboratorio para el caso de los químicos. Al solicitante se le entrega un informe

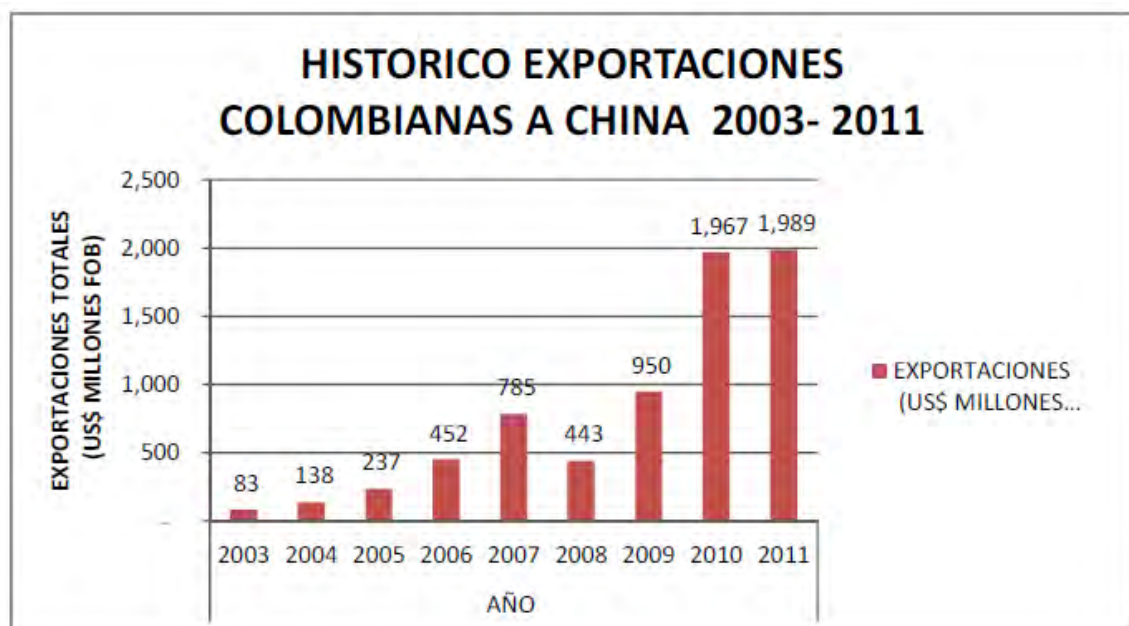
detallado de la inspección, con fotografías del producto terminado, el empaque, el embalaje y la organización en el contenedor, esto de acuerdo con lo solicitado. Una vez realizada esta inspección y estado en orden todo lo requerido por el empresario colombiano se hace la consignación de faltante para que se realice el embarque de dicha mercancía hacia Colombia en donde se realizará los trámites de legalización de dicha mercancía.

Cuando una negociación se realiza por más de US\$ 5000 la CHICC siempre recomienda la elaboración de un contrato comercial internacional en donde se aclaran todos los puntos de la negociación.

8.3 DESARROLLO OBJETIVO 3: ASESORAR A LOS EXPORTADORES ASOCIADOS A LA CÁMARA DE COMERCIO E INTEGRACIÓN COLOMBO-CHINA PARA QUE DIRIJAN SUS OPERACIONES COMERCIALES HACIA LA CHINA.

Las exportaciones colombianas hacia China son en un 76% de petróleo y ferróníquel, el otro 24% restante corresponde a otro tipo de exportaciones, como prendas de vestir, carbón, café, entre otras.

Grafica 7. Histórico exportaciones colombianas a china 2003-2011



Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo

La CHICC apoya directamente a empresarios colombianos que están manejando proyectos de exportación hacia China, especialmente a los petroleros y mineros, por ejemplo, en el 2011 se concretaron gigantescas negociaciones en conjunto con productores de esmeraldas colombianos siendo la CHICC la principal mediadora durante los diálogos, los cuales se realizaron en el territorio colombiano contando con la visita de una delegación de empresarios y funcionarios del gobierno Chino. Así mismo la CHICC maneja un proyecto propio de exportaciones a China de manufacturas en cuero, los cuales tienen una buena acogida en dicho mercado.

Los proyectos de exportación con los que la CHICC mantiene comunicación constante son manufacturas de cuero, esmeraldas y café.

De la misma manera, si un empresario colombiano está interesado en llevar su producto al territorio chino, la CHICC brinda su apoyo permanente y la asesoría en cuanto a lo que es correcto hacer cuando se desea dirigir operaciones hacia China e incluso puede convertirse en representante de la empresa colombiana en China. En primer lugar si el empresario colombiano debe tener ese conocimiento y desea introducir su producto al territorio chino, es necesario saber que China es un país en el que se puede encontrar todo tipo de productos, en diferentes tipos de calidades y en la mayor parte de las veces a menos precio que en cualquier parte del mundo, es decir China es uno de los más grandes productores del mundo al igual que la vitrina más grande del mundo. Por tal razón el producto colombiano debe tener un nivel de innovación adecuado para entrar a competir en el mercado chino.

8.3.1 Estudio de mercado. En segundo lugar, antes de enviar su producto a China, debe tenerse un conocimiento general del mercado al que va ir dirigido, ya que China posee una población de más de 1.300 millones de habitantes, muchas ciudades con poblaciones de 5 millones de habitantes como son Beijing, Shanghai y Guangzhou que pueden ser tenidas en cuenta como primer paso para penetrar en el mercado, además, China es un país regionalmente muy diverso, y tiene diferentes regulaciones que se aplican de ciudad a ciudad y de provincia a provincia. No hay que entender el mercado chino como un todo, es preferible identificar tendencias regionales que encajan con el producto. Debe identificarse primero el pequeño mercado de ciudad o provincia que pueden absorber fácilmente su producto. Para esto la CHICC ofrece a los empresarios interesados el servicio de estudio de mercado o inteligencia de mercado, esto para saber qué tan viable es introducir cierto producto en el mercado chino teniendo en cuenta los siguientes puntos:

- El mercado (ciudad o provincia)
- El tamaño del mercado

- Los volúmenes de importación
- los canales de distribución
- El competidor, su identificación y evaluación
- Los problemas arancelarios
- Las agencias gubernamentales pertinentes
- Las regulaciones
- Las ferias importantes
- Las asociaciones de comercio
- Las tendencias de la industria
- La identificación del usuario final
- Los socios potenciales (Distribuidores, agentes, importadores, etc.)

Además del estudio de mercado, es de gran importancia conocer cuál es la cantidad que potencialmente va a ser vendida a China y para eso se necesita una evaluación no solo del producto sino también de la empresa y la exportación como tal.

8.3.2 Medir la oferta exportable:

Gestión de producción.

- Cantidad
- Calidad
- Normas técnicas del mercado destino

Gestión empresarial

- Formalización
- Cumplimiento de obligaciones
- Finanzas
- Capacidad de negociación.

Gestión de exportaciones

- Envases y embalaje
- Incoterms
- DFI
- Medios de Pago

Cuando el empresario colombiano decide iniciar con la exportación y habiendo evaluado su oferta exportable debe conocer los trámites necesarios para que un producto pueda ingresar a territorio chino.

8.3.3 Tramites:

8.3.3.1 Certificado de trámites:

- **Documentación preliminar**

Factura Comercial: Esta factura tendrá que ser redactada en inglés y en chino en la que se detallan los datos de fecha, lugar, vendedor, destinatario, precio, detalles de coste de los fletes, seguro de exportación, INCOTERM pactado.

Packing List (descripción del contenido)

Conocimiento de embarque: B/L, AWB (aérea), WB (porte), esto certifica la recepción del contenido por el transportista.

- **Gestión Aduanera**

Si es inferior a U\$ 2000 no requiere agente de aduanas, sino Declaración Simplificada.

Si es superior de U\$ 2000 requiere Agente de Aduanas, y asegurarse que el agente de aduanas diligencie la Declaración Única Simplificada (DUA)

8.3.3.2 Certificado de calidad:

- Certificado de origen: documento que certifica que la mercancía ha sido elaborada en Colombia.
- Certificado fitosanitario: documento que certifica que las plantas o vegetales frescos se encuentran libres de plagas.
- Certificado zoonosanitario: documento que certifica que los animales o productos de origen animal son inocuos.
- Certificado CITES: documento necesario para exportar madera, flora y fauna silvestre.
- Certificado sanitario: documento que certifica que el producto a exportar es apto para el consumo humano (alimentos, medicinas).
- Certificado textil: también conocido como “visa textil”, es requerido para exportar confecciones a algunos países.
- Certificado de Inspección: Otorgado por la Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena

Ya sabiendo esto el empresario colombiano tiene el completo apoyo de la Cámara de Comercio e Integración Colombo China durante todos los procesos que realice en su exportación, incluyendo información sobre el comportamiento de las leyes

aduaneras chinas. (Ver ANEXO 8: impuestos a la importación, aranceles, regulaciones, normas ambientales, restricciones y requerimientos especiales.)

8.4 DESARROLLO OBJETIVO 4: ORIENTAR A LOS EMPRESARIOS COLOMBIANOS SOBRE LA FORMA CORRECTA DE INICIAR NEGOCIOS CON EMPRESAS CHINAS

Este objetivo se centra principalmente para los importadores colombianos que desean impulsar sus negociaciones comerciales desde China, ya que la mayoría de los afiliados a la Cámara de Comercio e Integración Colombo China son importadores. Anteriormente se ha hablado de los pasos a seguir en la negociación o compra a una empresa China, sobre *tener en claro el producto que necesita la empresa, un proveedor confiable, verificar la empresa china e inspeccionar la mercancía*, sin embargo, no solo son importantes estos puntos dentro de la negociación, sino también y la de más cuidado, la forma correcta para dirigirse a un empresario chino durante los diálogos de negociación, debido a las grandes y notables barreras que hay entre Colombia como un país occidental y latinoamericano y China como la potencia asiática.

Una negociación es en gran parte la interacción de los individuos, actores o partes que buscan un acuerdo, es un acto integral de comportamiento, cuyo resultado deberá ser satisfactorio para todos los involucrados, en este caso la empresa china y la empresa colombiana. Se sabe además que toda negociación es compleja, y si a esto se le suman barreras de gran relevancia, como las barreras culturales, geográficas e idiomáticas, surge un inconveniente. Sin embargo conociendo estas diferencias y sabiéndolas manejar a favor se puede iniciar el real reto de tener a China como socio comercial.

Si ya se ha decidido afrontar el reto con el gigante asiático, lo primero que se debe tener bien en claro es el tema de la legalidad o jurisdicción legal, ya que hay que ser conscientes que en China cualquier cosa puede salir mal considerando el tamaño del país, de su población y su producción¹³. Para una empresa grande que una operación le salga mal le puede ocasionar una pérdida económica considerable, pero para una empresa pequeña o mediana puede ocasionar el cierre o quiebra del negocio. Desde el momento en que se cruza la frontera se debe ser consciente que se entra en un mundo legal nublado y hay que moverse con cuidado, por eso la recomendación inicial de negociación es realizarla con empresas chinas manufactureras o tradings con un gran recorrido y de los cuales se haya confirmado su confianza, ya que si hay algún inconveniente, para solucionarlo es necesario llevar el caso a la corte y las Cortes Chinas son oscuras, complicadas y raramente se consigue un resultado justo, porque prima siempre el

¹³ Producto Interno Bruto 2011, tasa de crecimiento real de 9, 2% en 2011, en comparación con la tasa de crecimiento real de Colombia también en 2011 de 5,9%. Según el sitio web indexmundi.com.

nacional, es decir, no es una corte imparcial¹⁴. Es importante aclarar esta situación debido a que muchos nuevos compradores que los atraen los bajos precios chinos están demasiado preocupados únicamente por este, y los compradores de gran experiencia se sienten cómodos y muchas veces dejan sin importancia estas circunstancias.

8.4.1 Prepararse para la negociación. Es fundamental prepararse para una negociación, más aun si será el primer encuentro, ya que como en cualquier negociación la imagen y la percepción es lo que habla de la empresa o empresario para futuras relaciones. En primera instancia, una negociación con empresarios chinos se debe generar en una atmósfera adecuada, esto significa entrar con buen pie, utilizar una buena actitud y tomarse el tiempo necesario para crear un ambiente positivo. Los empresarios chinos valoran mucho las relaciones personales y la habilidad de mantener la calma, hay que ser capaz de mantenerla junto con un tono amigable durante todo el diálogo, más aun si surge un problema, por muy grave que sea se puede ser serio y contundente sin perder la calma.

8.4.1.1 Presentación. La primera impresión que se crea es la que marcará la diferencia y el futuro de cómo trataran los chinos a su cliente, al empresario colombiano, el nivel de servicio que recibirá e incluso el tipo de precios que cotizarán. Para esto se inicia con una presentación, la calidad de esta significa un valor estratégico y de vital importancia, ya que le da al empresario colombiano la oportunidad de influenciar durante la negociación. La primera impresión va a la par con la presentación, y a menos que la empresa colombiana sea reconocida internacionalmente como Nestlé o Coca-Cola, se debe preparar una buena presentación con información del tamaño de la empresa, el mercado, la posición de la empresa, que busca en China y que espera del proveedor que demuestra que son importantes y se sentirán valorados, esto debido a que se sabe que China puede dar impresión de Bazar, pero suelen ser bastante selectivos a la hora de escoger sus clientes. La presentación debe ser elaborada para impresionar, es decir, las presentaciones en China no deben estar basadas única y exclusivamente en datos e información, es muy importante hacer hincapié en las relaciones públicas, por ejemplo, para los chinos es mucho más relevante e importante mostrarles una foto del jefe o gerente con el presidente o una aparición de una reseña en el periódico local, que empezar con datos de la empresa que son muy importantes y profesionales para los colombianos. Esto hará que la presentación sea mucho más memorable y que hablen de la empresa en sus movimientos y relaciones dentro de los círculos sociales del país de origen.

¹⁴ CIETAC (*China International Economic and Trade Arbitration Commission*)

8.4.1.2 Plan cronológico. Como se ha mencionado, existe un salto cultural gigante entre oriente y occidente y en cuanto a la negociación, esas diferencias se potencializan y son aún más relevantes debido a los estilos de vida y de comportamiento, los chinos tienden a orientar las negociaciones en términos de relación personal, Colombia como país de occidente suele orientar las negociaciones en base a la información disponible; los chinos valoran mucho el estatus y la jerarquía, occidente valora más la habilidad, la agilidad e ir directos al grano; los chinos son pacientes, indirectos y muy pensativos, los occidentales son impacientes, agresivos y directos.

Una diferencia relevante y que vale la pena mencionar es que generalmente los chinos no son ordenados con los temas a tratar y saltan información o quieren ir de un tema a otro sin resolver completamente el anterior. Por eso, una vez realizada la presentación se continúa inmediatamente con la elaboración de un cronograma para la negociación o un plan cronológico indicando todas las posibles situaciones, tareas y plazos que se requieren, como un medio de anticipación para evitar problemas que ocasionarán pérdidas. Este plan cronológico debe estar diseñado desde principio hasta final de la negociación, es decir desde que hay un primer contacto con el empresario chino, hasta cuando la empresa colombiana tenga la mercancía requerida a su disposición y en su territorio. Empresarios colombianos suelen simplificar este paso con la regla 30/30, que significa 30 días para la producción y 30 días de transporte sin embargo, hay muchos más puntos dentro de la cadena de negociación que son necesarios tener en cuenta, se recomienda incluir al menos los siguientes dentro del plan cronológico y evitar futuros retrasos inesperados:

- Enviar el pedido, revisión y aclaración de dudas, 2 días
- El comprador responde a las dudas, 1 días
- El proveedor responde y confirma el pedido, 1 día
- El proveedor comprueba su stock para ver que tiene la materia prima necesaria, 1 a 2 días dependiendo del tamaño del pedido
- Pedido y entrega de la materia prima, 25 días
- Revisión a la recepción de los material, 2 días
- Producción, 15 días
- Inspección de mercancía antes de envío, 1 día
- Barco, transporte hacia Colombia, 30 días

8.4.1.3 Supervisar. Hay una regla importante que hay que tener en cuenta a la hora de la negociación con China, conocida como “Hands-On”, literalmente significa tener las manos en el asunto, es decir involucrarse en el proceso productivo para asegurar que todo sale como se pretende. Para esto es imprescindible seguir e incluir las siguientes normas dentro del transcurso de la negociación

Involucrarse en las distintas fases y etapas del proceso: Si el fabricante chino informa que en una semana enviará una muestra de preproducción, hay que asegurarse de contactarles en la fecha exacta, incluso días antes para que noten que la empresa colombiana está al tanto y muy pendiente del proceso.

Muestras: Las muestras son la parte más importante para asegurar que la producción salga bien, debido a que desde la primera muestra para seleccionar el producto hasta su confirmación, esta sufre numerosos cambios y modificaciones y es muy importante tener referenciadas todas las muestras, además, antes de confirmar la producción se debe asegurar que tanto el proveedor como el comprador junto con control de calidad, tengan una muestra definitiva y firmada por cada responsable. Hay que asegurarse que todos se basan en la misma muestra.

Fichas: A parte de las muestras es importante desarrollar una ficha técnica que sea fácil de interpretar y lo más visual posible. Es decir, una descripción concreta sin largos textos que no son eficaces para este tipo de fichas y que con solo un vistazo se pueda interpretar las cosas más importantes. Se debe siempre detallar el producto y todos sus componentes.

Inspección: No solo basta con estar al tanto de la producción de la mercancía, al finalizar esta hay que hacer una inspección para asegurarse que la mercancía que va a ser enviada hacia Colombia sea la que se estuvo produciendo y con la calidad y especificaciones acordadas. Una vez corroborado que todo esté en orden se prosigue a la aprobación del envío.

8.4.2 Otras Barreras. Entre Colombia y China no solo existen barreras culturales y de comportamiento, también hay otras que generan complicaciones al negociar con una empresa china y aumenta el riesgo, sin embargo se las puede conocer para manejarlas a favor de la mejor manera.

Barrera geográfica: China se encuentra a más de 15 mil kilómetros de distancia de Colombia, más de 20 horas para llegar vía aérea y la diferencia horaria son 13 horas más adelante; esta situación hace que empresarios colombianos prefieran realizar la negociación a distancia y no visitando China, esto implica mayor cuidado y control de todas las actividades y puntos mencionados anteriormente.

Barrera Idiomática: Esta es la más relevante y la que causa mayores inconvenientes al hacer una negociación, debido a que en China nadie va a negociar en castellano, lo harán en Inglés si es necesario o en mandarín, el idioma oficial de China. Por esta razón, al negociar con empresarios chinos es muy necesario tener conocimientos por lo menos del inglés o tener siempre al lado un traductor que este informando al empresario colombiano acerca de todos los

comentarios que hacen los chinos, ya sea en una negociación directa y personal o una negociación a distancia.

8.4.3 Recursos. Para facilitar o disminuir los efectos dentro de la negociación que causan las anteriores barreras existen algunos recursos que se pueden utilizar.

Internet: Esta es una herramienta fundamental cuando se trata de una negociación, sobre todo cuando se hace a distancia. Sin embargo, hay que manejarla con un gran cuidado. En este caso los correos electrónicos y las videoconferencias son el medio de dialogo de la negociación. Cuando se realizan conversaciones vía correo electrónico se recomienda estar seguros de que la dirección por la que se reciben los mensajes sea una dirección oficial de la empresa china y no una dirección personal y confirmando siempre que la información enviada sea verídica. En el caso de las videoconferencias es mucho más fácil saber con quién se está hablando, se recomienda siempre ser muy observador de la persona con la que dialoga, preguntarle siempre su nombre real chino, sobre el cargo y su experiencia dentro de la empresa china, observar desde que lugar se encuentra hablando, si es una oficina, una planta, las condiciones de esos lugares y seguir las recomendaciones de negociación anteriormente mencionadas.

Traductores: China es un país que negocia con todo el mundo y por eso existen personas que se especializan en traducciones de cualquier idioma al mandarín o al inglés para negociaciones, es importante tener al lado a un traductor siempre que se realizan diálogos, ya que la mayoría de empresarios colombianos no tienen ningún conocimiento del idioma mandarín y puede ser una gran debilidad frente a los chinos. Ellos en algún momento siempre van a hablar en mandarín y es de vital importancia que el empresario colombiano sepa siempre de lo que están hablando.

CHICC: La Cámara de Comercio e Integración Colombo China es el principal recurso para los empresarios colombianos que desean aliarse comercialmente con empresas chinas, convirtiéndose en el más importante aliado y apoyo durante todos los pasos de la negociación.

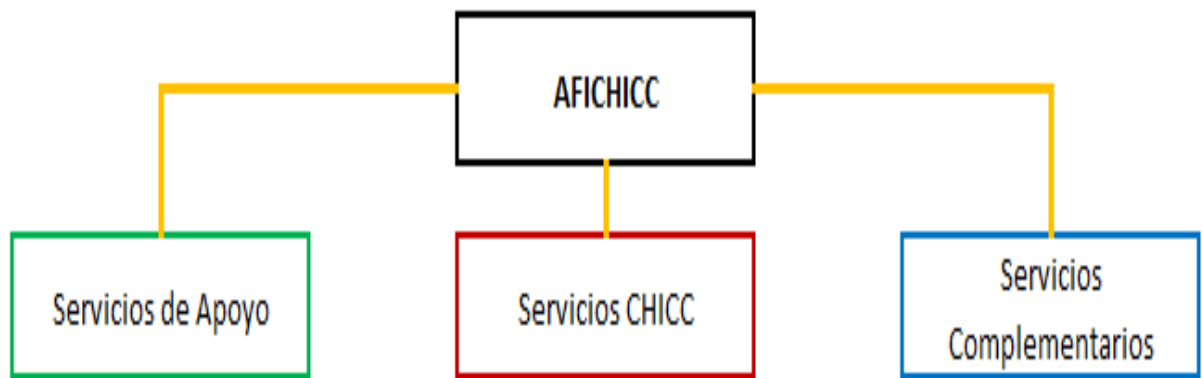
8.5 DESARROLLO OBJETIVO 5: ORGANIZAR EL PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE LA CÁMARA DE COMERCIO E INTEGRACIÓN COLOMBO CHINA.

Para las asesorías la Cámara de Comercio e Integración Colombo China maneja un portafolio de servicios básico, sin embargo para una mayor comprensión de todos los servicios que presta, este objetivo propone una clasificación de los servicios de

acuerdo al interés del empresario que se acerca a las oficinas CHICC por una asesoría.

La primera clasificación consiste en los servicios generales que presta la CHICC, se dividen en 3 tipos de servicios: Servicios de Apoyo, Servicios CHICC, y Servicios Complementarios, a continuación un cuadro donde se despliegan estos servicios:

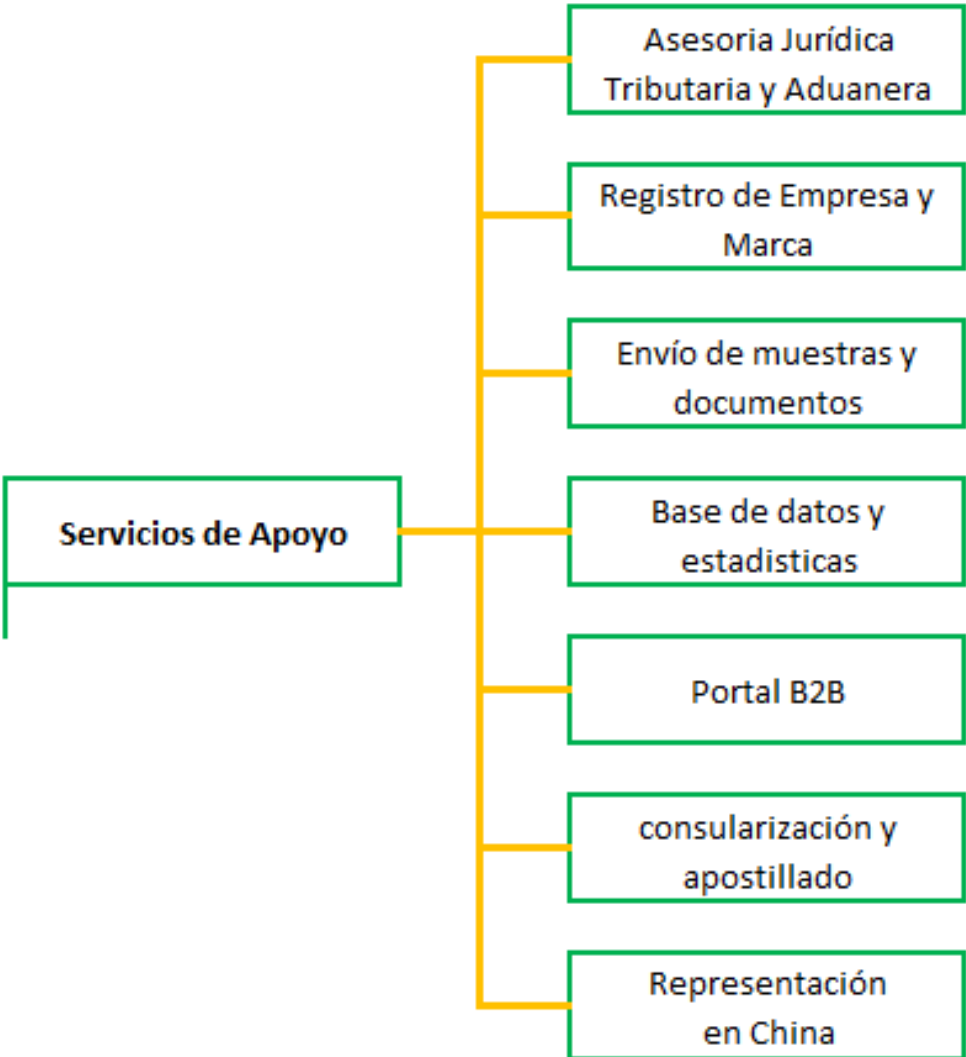
Grafica 8. Afichicc



Fuente: Este estudio

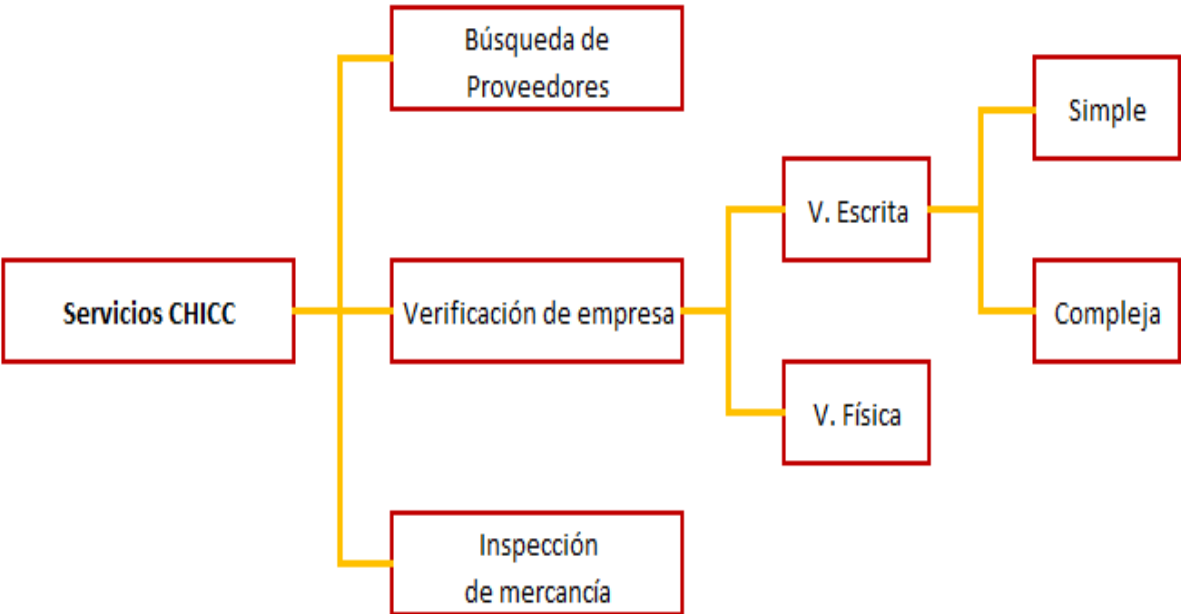
Cada uno de estos tipos de servicios incluye otros más que apoyan, complementan, o son específicos y vitales para una negociación con chinos.

Grafica 9. Servicios de apoyo



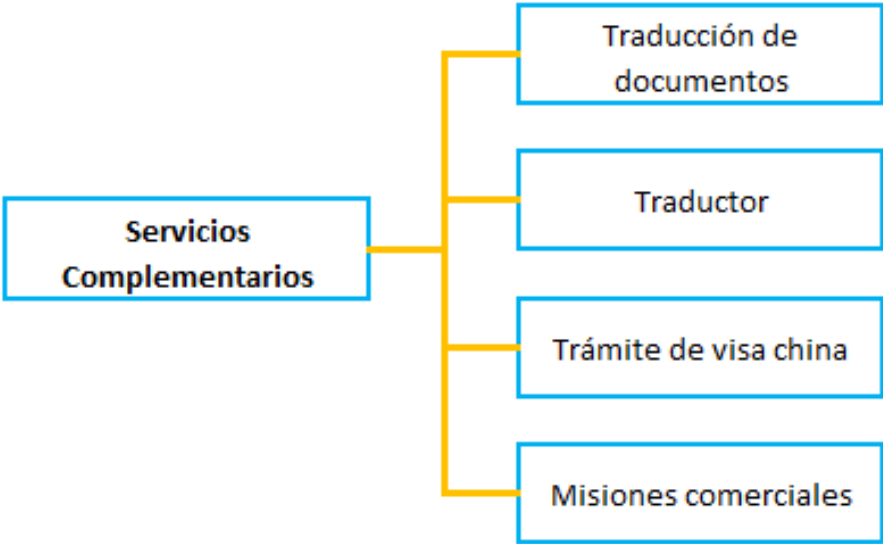
Fuente: Este estudio

Grafica 10. Servicios CHICC



Fuente: Este estudio

Grafica 11. Servicios complementarios



Fuente: Este estudio

A continuación se describen brevemente los tres grupos de servicios que presta la Cámara de Comercio e Integración Colombo China

AFICHICC		SERVICIOS	LO QUE OFRECEN
SERVICIOS CHICC	<i>Estos servicios se utilizan dentro de la negociación con cualquier empresa China</i>	Búsqueda de proveedores	una lista de empresas chinas que fabrican el producto que está buscando
		Verificación de empresa	cerciorarse de que la empresa china con la que esté negociando es confiable
		Inspección de mercancía	Revisión de la mercancía antes de ser embarcada hacia Colombia
Servicios de apoyo	<i>Estos servicios están diseñados para apoyar a los empresarios durante la negociación</i>	Asesoría Jurídica, tributaria y aduanera	Este tipo de asesoría es de exclusividad para los afiliados a la CHICC, debido a que para acceder a este servicio se necesita estar en permanente contacto con el empresario que desea hacer alguna operación de este tipo. En cuanto a la asesoría jurídica, esta se puede hacer antes de iniciar una negociación o durante la negociación, mediante la elaboración del contrato comercial; la CHICC,
		Trámites de registro de empresa y de registro de marca	Acompañamiento en la realización de los trámites necesarios para el registro de una empresa y/o registro de marca.
		Portal B2B	la CHICC ha creado el primer portal B2B oficial entre China y Colombia apoyados en la plataforma www.trade2cn.com , la cual cuenta con más de 700.000 empresas chinas registradas y previamente
		Envío de muestras y documentos	La CHICC facilita el envío y recepción de este tipo de cosas, con seguridad y confianza.

		Trámites de consularización y apostillado de documentos	La CHICC acompaña en el proceso para realizar la consularización y apostillado de documentos, ya sea en Colombia o en China.
		Representación y asistencia comercial en China	Cuando se realiza una negociación la Cámara de Comercio e Integración Colombo China siempre va a permanecer como un apoyo en China para cuando requiera de cualquiera de los servicios de esta
Servicios complementarios	Servicios que complementan una negociación, además no solo son de gran utilidad para empresarios, sino también para ciudadanos que deseen visitar China, tanto para realizar negocios personales como para turismo	Traducción de documentos. Español, mandarín, inglés. Oficial y no oficial.	ya sea de manera oficial con un traductor aprobado por el ministerio de comercio y relaciones internacionales en Colombia y el MOFCOM en China, o una traducción no oficial con los funcionarios de la CHICC en China.
		Servicio de traductor español, chino, inglés. En Colombia o en China	tanto en el territorio colombiano como en el chino, con personas nativas de cada idioma o que tengan una gran experiencia en el manejo del idioma.
		Trámite de visa China	Asesoramiento y trámite de la visa China, ya sea para empresarios o personas naturales que deseen visitar dicho país, garantizando que la visa sea aprobada.
		Misiones Comerciales y/o turísticas	Asesoramiento para viajes de negocios, ya sea para visita a ferias, a empresas o viajes de turismo

Fuente: Este estudio

8.6 EMPRESARIOS ASESORADOS

Durante la pasantía se asesoró diferentes empresarios tanto colombianos como extranjeros, a continuación se muestran las tablas y listas de los diferentes empresarios asesorados.

La siguiente tabla muestra la cantidad de empresarios asesorados de acuerdo al tipo de asesoría, según los intereses de cada empresa. Los tipos de asesoría se clasifican en: FICHIC (información general sobre todos los servicios que presta la Cámara de Comercio e Integración Colombo China), verificaciones de empresa, proveedores, problemas con el proveedor (estafas o malos entendidos) y otros (misiones comerciales, inspecciones, visas, creación de empresas, traducciones, etc).

Cuadro 2. Empresarios asesorados clasificados por tipo de asesoría

POR TIPO DE ASESORÍA	
TIPO DE ASESORÍA	No. DE EMPRESARIOS
AFICHICC	19
VERIFICACIONES	26
PROVEEDORES	26
PROBLEMAS CON EL PROVEEDOR	5
OTROS	12

Fuente: Este estudio

Grafica 12. Empresarios asesorados clasificados por tipo de asesoría



Fuente: Este estudio

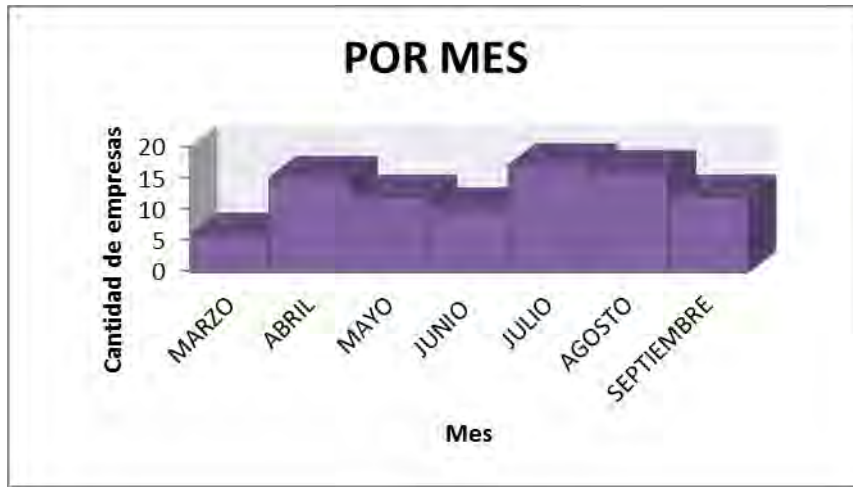
Las asesorías se las realizo se a empresarios interesados que se acercaban a la oficina de la Cámara de Comercio e Integración Colombo China solicitando información, a continuación se muestra un atabla en donde se encuentra la cantidad de empresarios asesorados por cada mes. (Ver ANEXO9: Empresarios asesorados)

Cuadro 3. Empresarios asesorados por cada mes

POR MES	
MES	No. DE EMPRESARIOS
MARZO	6
ABRIL	15
MAYO	12
JUNIO	10
JULIO	17
AGOSTO	16
SEPTIEMBRE	12

Fuente: Este estudio

Grafica 13. Empresarios asesorados por cada mes



Fuente: Este estudio

Además de los empresarios que se acercaban a la CHICC solicitando información, se realizaron asesorías a los afiliados a la CHICC para mantener un contacto permanente con estos; los empresarios afiliados asesorados fueron los siguientes.

Cuadro 4. Empresarios afiliados a la CHICC asesorados durante la pasantía

COMPAÑÍA	TELEFONO	CIUDAD	CONTACTO
EQUIPOS BOMBAS Y ACCESORIOS LTDA	2626254	Medellín	Gte: Jaime Leon Angel Salazar
OZALID S.A.	3401155	Bogotá	SubGte: Carlos Gil Rozo
DIME LTDA	3361624	Bogotá	Gte: Cesar Castiblanco
INVERSIONES SALAS Y SALAS S.A	5115664	Medellín	Gte: Gabriel Lopera
MADERA COSMETICA S.A.	3412915	Medellín	Gte: Alba Diosa Oliveros
DIESEL COMUNEROS LTDA.	3608946	Bogotá	Sub: Marco Tulio Vargas
CREACIONES KAMUCHY LTDA	2748714	Bogotá	Gte: DEISY ALEXANDRA SOTELO
IMPORQUIMAL INTERNACIONAL LTDA	4143816	Bogotá	Gte: Rogerio Hernandez Bueno
COMERCIALIZADORA NUEVA VISION AGROPECUARIA E.U	8892346	Cundinamarca	Pedro Cano Suarez
QUIMICOS OMA S.A	2245556ex108	Bogotá	Juan Pablo Ramirez

COMPAÑÍA	TELEFONO	CIUDAD	CONTACTO
BYG ELECTRONICS	5438030	Bogota	Federico Garcia
VEGA ENERGY S.A	6-8855142	Manizales	Jano Paulo Martinez Marquez
COMERCIAL MEDICA C.I	8125698	Bogotá	Andres Serrano
ATA COMPUTADORES LTDA	3568560	Medellin	Luz Stella Hernandez Rubio
NATURAL LIGHT	2171127	Bogotá	Gloria Marquez Pava
BLAU	8027586	Bogota	Felipe Macias
INSUMAQ	5305842	Bogota	William Gutiérrez B.
COLQUIMICOS	2771411Ex104	Bogota	Olga Gomez Puyana
PRODUCTOS EL DORADO	2885810	Bogotá	Rafael Gomez Murcia
CURACAO DE COLOMBIA	5311560	Bogotá	Camilo Daza
DE ACERO SAS	5617375	Bogotá	ARGEMIRO OCAMPO VILLEGAS
ZONA FRANCA DEL PACIFICO S.A.	2-2800222	Palmira	BERTA CECILIA ROJAS RENTERÍA
IMPOSAYBS	3404833Ex114	Bogotá	DIANA MARCELA ACOSTA
MERQUIMIA COLOMBIA S.A.	8415088	Bogotá	ERICKA LILIANA CRUZ H.
LOS TRES EDITORES SAS	4422780	Cali, Valle	JOHN ALEJANDRO RAMOS
COMERCIALIZADORA VIGIA SAS	3711211	Bogotá	CARLOS JIMMY VELASCO
MANUFACTURAS DELMYP	4113093	Bogotá	ROSEMARY PALACIO MEJIA
LINDA YANETH AMAYA SANDOVAL	2392226	Bogotá	LINDA YANETH AMAYA SANDOVAL
WILSON JAVIER OSPINA CABALLERO	6873428	Bogotá	WILSON JAVIER OSPINA
COMERCIALIZADORA MERCURIO	1-2123137	Bogotá	Rocio Cortes
C.I. COLOMBOEXPORT SAS	4-4143375	Medellín	MARIO BEDOYA A
CASA DE LA VALVULA S.A. (Casaval)	5-3363100	Barranquilla	Carlos Daccarett Giha - Luz Fontalvo
ISICOMEX S.A.	5-6687440	Cartagena	Gte:IVAN RODRIGUEZ
HORTITEC COLOMBIA SA	1-8262444	Funza	MARIA ALEJANDRA CANCELADO
GRAFIQ EDITORES LTDA	1 - 437 8100	BOGOTA	JAIRO CARRERO BOLIVAS
EDITORIAL EDUCATIVA KINGKOLOR S.A	1-4247330	BOGOTA	MERCEDES ROJAS
TECNIQUIMICA S.A.	4 – 2321840	MEDELLIN	ALEJANDRA ARROYAVE RESTREPO

COMPAÑÍA	TELEFONO	CIUDAD	CONTACTO
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL C.I. HINTOR LTDA	3208540365	CHIA	CARLOS ALBERTO HINESTROZA
CAPITAL CONSULTORES ABOGADOS ASOCIADOS SAS	8004346	Bogotá	CAMILO CABRERA
PRENAR S.A.S	2-7317666	Pasto - Nariño	MARIA DEL SOCORRO CORAL
CUFER LTDA	1- 4938692	Bogotá	EDWIN CUELLAR
COEXITO S.A.	2-6845181	Acopi - Yumbo	JOSE ANTONIO MEJIA
INORCA LTDA	3905290	Cali Colombia	GUILLERMO LÓPEZ RAMIREZ
ALFARER SAS	2301856	BOGOTA	LUIS EMILIO RUEDA SUAREZ
SUPERBRIX INTERNATIONAL S.A.	(5) 3367900	Barranquilla	MARIANO GHISAYS
C.I IMPORTACIONES EXPORTACIONES Y REPRESENTACIONES JIMENEZ MONCADA LTDA	7 – 6420591	Bucaramanga	JUAN CARLOS JIMENEZ DURAN
C. I. ABARCOL S.A.	(5) 6584201	Cartagena	MARIO SUAREZ DELGADO
VARIADORES S.A.	428 42 25	Bogotá	ANDRES TOBON
BIOCHEM FARMACEUTICA DE COLOMBIA	6684141	Bogotá	XIHOMARA HERNANDEZ
ALMACENES DEL EXTERIOR S.A.S	7-6311319	Bucaramanga	ADRIANA TAMAYO
INTERNATIONAL BUSINESS CONNECTIONS S.A	8119297	Bogotá	WILLIAM GARCIA
PRISMA OBRAS Y MADERAS LTDA	5274987	Medellín	JUAN ESTEBAN VELÁSQUEZ
ROBOTICA ID LTDA	6092968	Bogotá	LUIS BECERRA
SUPLEMEDICOS S.A - DIVERQUIN S.A	4-3730700	Itagui	PATRICIA LOPEZ
INNOVATION LOGISTICS	862151169617	Shanghái - China	Jack Chan
LOGISTICAL DEPOT LTDA	1-7468000	Bogotá	JUAN RICARDO DUARTE
TMF COLOMBIA LTDA	7461023 – 7461000	Bogotá	ALEJANDRO DE LA HOZ
ENERGIA & POTENCIA SA	4-3152900	Itagui	JUAN CAMILO LONDOÑO

COMPAÑÍA	TELEFONO	CIUDAD	CONTACTO
CERTIFICACIONES TECNICA S.A - CERTECNICAS S.A.S	1 - 637 72 71	Bogotá	PATRICIA PEÑUELA
FACTORES Y MERCADEO S.A	1 – 4173500	Bogotá	ALDEMAR CASTAÑO
DELIMA MARSH S.A	1- 4269999	Bogotá	SERGIO ISAZA
UNION ELECTRICA S.A	4-3255555	Medellín	OSWALDO MONTAÑES HERNANDEZ
DISTRIBUCIONES Y REPRESENTACIONES R&C SOCIEDAD EN COMADITA SIMPLE	1 – 2685096	Bogotá	ELIZABETH CARRILLO GUTIERREZ
I.R.C.C LIMITADA (EL CORRAL)	1-5878740 EXT 912/ 6684545 EXT 1170	Bogotá	NICOLAS BREZING BORDA
COMERCIALIZADORA CMV S.A.S	1-547 48 69	Bogotá	FERNANDO VEJARANO RODRIGUEZ
MANCHESTER QUIMICA COLOMBIANA S.A	1-660 05 32	Bogotá	JUAN PABLO GALINDO
CHEMIWORLD SAS	1-7423556	Bogotá	ADRIANA PIÑEROS
JAKO IMPORTACIONES S.A	1-3411099	Bogotá	ANA VICTORIA CIFUENTES
MASID S.A	1 - 438 25 19	Bogotá	VICTOR HUGO RUBIANO
PROCODISOL EU	5 - 374 02 21	Barranquilla	GIAN PABLO CAPUTO
TDA SUPPLY & SERVICE S.A	404 67 67	Bogotá	SANDY MARITZA MESA PULIDO
PROAMBIENTE P&E SAS	3114495353	Bogotá	PEDRO ARANGO
PREFLEX S.A	7799222	Bogotá	ENRIQUE CORREA PARDO
LOUZAO & LLOREDA S. EN C. INDUSTRIAS KING-MASTER	3346089	Bogotá	PABLO OSORIO MARQUEZ
AJOVER SA	5949999	Bogotá	MARIA ISABEL ESGUERRA
TRANSPORTES PIEDECUESTA S.A	6550270	Piedecuesta	MARLENE JAIMES POVEDA
C.I. AMERICA FLOWERS LTDA	5102645	Bogotá	FABIAN RENE CASTAÑEAD ZAMORA
SEFNER HOLDING CI SUCURSAL COLOMBIA	8050066	Bogotá	NAYIBE SAFI
DHL FORWARDING COLOMBIA LDTA	4292900	Bogotá	ALEJANDRO ADELSON

COMPAÑÍA	TELEFONO	CIUDAD	CONTACTO
MAQUINPASCUA LTDA.	2471933	Bogotá	ALICIA PASCUA
HIGH TECHNOLOGY PRODUCTS TRADE COLOMBIA SAS – HTP	3552003	Bogotá	ALEJANDRO OCHOA
KENZO JEANS S.A	2901030	Bogotá	FREDY CACERES
GENERADORA Y COMERCIALIZADORA DE ENERGIA DEL CARIBE S.A. E.S.P.	3303002	Barranquilla	MARÍA ROJAS YEPES
INDUSTRIAS KATORI SAS	2810499	Bogotá	DIANA ESTEPA GARZÓN
KONSTRUMARMOL	8051832	Bogotá	MARIO SABOGAL ESPINOSA
RECICLADORA POR UN MEJOR MAÑANA E.R	2950972	Bogotá	DANIEL CABEZAS
OCKLAN LTDA	3603828	Bogotá	DIANA DEL PILAR INFANTE
GOODS MARKETING E.U.	7038213	Bogotá	EDUARDO ALVAREZ RODRIGUEZ
WENZHOU HUSITE ENVIRONMENTAL PROTECTION EQUIPMENT CO., LTD.	8.65779E+12	CHINA	EDUARDO G. BUTLER
C.I AMPALLAR S.A	490 97 25	Bogotá	ANA MARIA PALLARES SALDAÑA
ALMACENES SURTIBOMBAS	3104210690	Armenia	JUAN JOSE MEJIA
JULIO FERNANDO LEÓN ARÍZA	3125415580	Barbosa	JULIO FERNANDO LEON ARIZA
RODRIGO ROESEL S.A.S	3123050982	Bogotá	RODRIGO ROESEL
LINOVA S.A.S	1-6124889	Bogotá	SEBASTIAN AMEZQUITA
OBRAS Y DISEÑOS S.A	7442525	Bogotá	GALBY CONSTANZA GARRIDO
EFFECTIMEDIOS	6010080	Bogotá	YEIMY SILVA ATUESTA
CASA DEL IMAN LTDA	4137222	Bogotá	SONIA MAYER PINEDA LEON
CANDY CANE LTDA	6433737	Bogotá	GUSTAVO ALBERTO SALAMANCA
V.A. TOOL'S LTDA	2987000 ext150	Bogotá - Tocancipa	ASTRID AMPARO RIAÑO GONZALEZ
E.S. INSTRUMENTACIÓN S.A.	4824888	Bogotá	HECTOR PEÑA
QUINITRON LTDA	6473452	Bogotá	LUZ HAYDE MONTAÑA S

COMPAÑÍA	TELEFONO	CIUDAD	CONTACTO
INCOLBEST S.A	421730	Bogotá	HERNAN CORTES OLIVERA
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL INTERCOMER S.A.S	2-6594061	Cali	SANDRA MILENA MANZANO
INDUSTRIAS GOMEZ HERMANOS LTDA - INGOMHER LTDA	2800732	Bogotá	ALFREDO SILVA VASQUEZ
LUIS MENDOZA PAIPA	8132663	Bogotá	LUIS MENDOZA PAIPA
THERMODYNAMICS & ENGINEERING LTDA	812 2222	Bogotá	JULIAN DE LOS RIOS TOBON
PROTOKIMICA LTDA	4448787	Medellín	SELENNE RAMIREZ/ DAVID CATAÑO
PUERTO DE MAMONAL S.A.	6371455	Bogotá	JOSE LUIS FUENTES CASADIEGO
GRUPO GUERRERO GONZALES S.A	4114366	Bogotá	ANA CALDERON
COOPERATIVA UNIVERSAL DE PROFESIONALES LTDA.	6348560-61	Bogotá	OMAR RODRIGUEZ
FABRICA DE LICORES DEL MAGDALENA LTDA	4200177	Santa Marta	MONICA BRUGES MELENDEZ
INVERSIONES IDERNA S.A	8747200	Manizales	LUZ ELENA GARCIA GOMEZ
FRANK NACHTIGALL	6221080	Bogotá	FRANK NACHTIGALL DIAZ
MERKPRINT S.P S.A.S	5738081	Valledupar	MARIA BERNARDA SALAZAR

Fuente: Este estudio

8.7 ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA CÁMARA DE COMERCIO E INTEGRACIÓN COLOMBO CHINA DIFERENTES A LA ASESORIA

- ✚ Revisión de imágenes y artículos de la revista CHICC y trámites para impresión y distribución. Se imprimieron 7.000 Ejemplares distribuidos en Colombia enfocadas para:
 - Universidades de todo el país
 - Mayores Importadores de Colombia
 - Afiliados a la Chicc
 - Exportadores Colombianos al Mundo
 - Cuerpo Diplomático Acreditado en Colombia
 - Principales Medios de Comunicación de Colombia
 - Empresas más grandes de Colombia

- Cámaras de Comercio Nacionales y Binacionales presentes en Colombia y 7.000 Ejemplares distribuidos en China enfocadas para:
 - Universidades en China de las principales ciudades
 - Consejos Chinos para el fomento del comercio internacional (CCPIT'S)
 - Empresas más grandes de China
 - Medios de comunicación de las principales ciudades
 - Cuerpo diplomático acreditado en China de las principales ciudades
 - Mayores importadores de China
 - Empresas exportadoras

- ✚ Manejo de inventario, distribución y venta de libros importados por la CHICC en Colombia. Esta distribución se la realiza con la papelería PANAMERICANA. (Ver ANEXO 10: Catalogo libros CHICC)

- ✚ Informe de comercio exterior y potencialidades comerciales de los departamentos de Nariño y Casanare para ser enviados al las diferentes CCPIT's de China. (Ver ANEXOS 11 y 12: Informes Nariño y Casanare)

9. CRONOGRAMA

FASE	DESCRIPCIÓN	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
FASE 1	Capacitación: Actualidad del comercio en China	X						
FASE 2	Formulación del plan de trabajo, concertado con la CHICC.	X	X					
FASE 3	Trabajo de campo de acuerdo a lo planteado en el plan de trabajo			X	X	X	X	
FASE 4	Organización de la información y entrega del informe						X	X

9.1 CRONOGRAMA TRABAJO DE CAMPO

OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
Brindar asesoría a empresarios colombianos interesados en negociar con China durante el periodo comprendido entre el 6 de abril al 6 de octubre de 2011.	Asistir a empresas tanto colombianas como chinas en la promoción de sus negocios.	X	X	X	X	X	X	X
	Asesorar a los importadores asociados a la Cámara de Comercio e Integración Colombo-China para que impulsen sus operaciones comerciales desde la China.	X	X	X	X	X	X	X
	Asesorar a los exportadores asociados a la Cámara de Comercio e Integración Colombo-China para que dirijan sus operaciones comerciales hacia la China.	X	X	X	X	X	X	X
	Orientar a los empresarios colombianos sobre la forma correcta de iniciar negocios con empresas chinas.	X	X	X	X	X	X	X
	Realizar la organización del portafolio de servicios de la Cámara de Comercio e Integración Colombo China.				X	X	X	X

10. CONCLUSIONES

- China es el país más poblado del mundo, con una cultura de más de 5.000 años lo que hace que su experiencia en negociación y producción de bienes sea suficiente para vender sus productos en todos los países del mundo y con el cual Colombia está incrementando sus relaciones en su mayoría comerciales cada vez más aceleradamente. Por esto la Cámara de Comercio e Integración Colombo China abre sus puertas con la prestación de sus servicios para empresarios colombianos que desean unirse al gran reto de negociar con un país como lo es China,
- Los productos chinos están en todos los rincones del mundo, productos de gran calidad y productos de baja calidad, es por eso que el empresario colombiano debe tener muy claros los puntos de negociación antes de realizar una compra al país asiático, esto para no verse involucrado en malos entendidos y estar anticipando siempre cualquier eventualidad. Para esto la CHICC brinda sus asesorías a los empresarios que desean información sobre importaciones desde China.
- Colombia cada vez está haciendo de China un gran socio comercial, tanto con las importaciones como con el incremento de las exportaciones, por esta razón la CHICC asesora a los empresarios interesados sobre los puntos clave que hay que tener en cuenta para realizar una exportación hacia China, haciendo que cada negociación y acercamiento con este país sea de gran provecho tanto para el empresario, su empresa, su región y en general para Colombia.
- Los riesgos que incluye una negociación con el gigante asiático son altos debido a factores internos de China, la Cámara de Comercio e Integración Colombo China con sus servicios y asesorías brinda al empresario colombiano un soporte para que esos riesgos disminuyan en el mayor porcentaje posible.
- La Cámara de Comercio e Integración Colombo China existe para que todas las barreras, tanto geográficas como culturales que existen entre Colombia y China no sean un motivo de freno al momento de tomar la decisión de hacer un intercambio con este país asiático.

11. RECOMENDACIONES

Al empresario

- China es un país con gran experiencia en negociaciones internacionales, sin embargo se debe ser muy cuidadoso y detallado al momento de negociar con una empresa china, para esto debe asesorarse y conocer las técnicas y formas acostumbradas de negociación antes de tomar la gran decisión de negociar con un empresario en China.
- La Cámara de Comercio e Integración Colombo China es una entidad que lo apoyara durante todo el proceso de negociación mediante sus servicios y sus asesorías, por eso la mejor decisión es hacer de la Cámara su aliado permanente en el inicio y progreso de toda negociación o acercamiento a China.

A la Universidad

- La Cámara de Comercio e Integración Colombo China es un entidad que se dedica al acercamiento hacia China, no solo en temas de intercambios comerciales sino también en temas de relaciones políticas, culturales, deportivas y académicas, vinculando en toda su estructura a universidades de todo el país y a sus estudiantes, siendo estos los inmediatos actores del desarrollo del país. Por esta razón la Universidad de Nariño y en especial el programa de Comercio Internacional debe buscar la forma de ser parte de los aliados de la CHICC mediante un convenio, dando la oportunidad a sus estudiantes de obtener los conocimientos y la experiencia estando vinculados a las actividades que constantemente está realizando la Cámara de Comercio e Integración Colombo China tanto en Colombia como en China.

BIBLIOGRAFIA

AMIGOS DE CHINA, ISSN: 2145-0455 - Edición No.10 – 2011

BANCO DE LA REPUBLICA COLOMBIA. Informes Económicos [en línea].
<http://www.banrep.gov.co/estad/Balanza-pagos/IV-Trim-2010.pdf> [2010]

CÁMARA DE COMERCIO E INTEGRACIÓN COLOMBO CHINA, Reporte Abril, Bogotá – Shanghai, 2011

CCPIT, Cámaras de Comercio de China. **Investment News** [en línea].
http://www.bizchinanow.com/NewsCentre/Channel_1851.htm?ChannelID=1851
[2011]

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. [en línea]
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html> [2012].

CHINA HECHOS Y CIFRAS. Editorial Nueva Estrella 2007. Beijing 100037, China. 2007

DANE. BOLETIN ESPECIAL DE LA DINÁMICA DEL COMERCIO EXTERIOR. Exportaciones destinadas a Corea - China - Japón - Singapur. Bogotá, D. C., 17 de Febrero de 2011.

GLOBALASIA, Actualidad. Publicado el 24 de abril del 2011. [en línea].
<http://www.globalasia.com/category/actualidad> [2011]

INDEX MUNDI [en línea] <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=85&c=ch&l=es>.
[2012].

MOFCOM, Ministerio De Comercio de China. Statistic [en línea].
<http://english.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html> [2011].

WIKIPEDIA, Enciclopedia Libre. China [en línea].
http://es.wikipedia.org/wiki/Rep%C3%BAblica_Popular_China [2011].

ANEXOS

Anexo 1: Formato solicitud de proveedores

Anexo 2: Ejemplo lista de proveedores

Anexo 3: Verificación escrita básica

Anexo 4: Entrega de verificación escrita compleja

Anexo 5: Entrega de verificación física

Anexo 6: Procedimiento, tiempo y costo para establecer una empresa en China

Anexo 7: Tramite de visa China

Anexo 8: Impuesto a la importación, aranceles, registros y normas

Anexo 9: Empresarios asesorados

Anexo 10: Catalogo libros CHICC

Anexo 11: Informe Nariño 2011

Anexo 12: Informe Casanare 2011