

I · V · E · X

Instituto Valenciano de la Exportación



---

# MAQUINARIA AGRÍCOLA EN CHINA

---

*IVEX SHANGHAI*

ENERO 2007



## INDICE

### **1. INTRODUCCION A LA MAQUINARIA AGRICOLA EN CHINA**

- 1.1. Análisis de la situación económica y política actual en China.
- 1.2. Maquinaria Agrícola: Definición y características del sector y subsectores relacionados.
- 1.3. Maquinaria Agrícola utilizada según regiones y tipos de cultivo en China.
- 1.4. Características del mercado de la maquinaria agrícola: Tamaño, segmentos y tendencias observadas.

### **2. ANALISIS DE LA OFERTA EXISTENTE.**

- 2.1. Análisis Cuantitativo
  - 2.1.1. Evolución de las Importaciones / Exportaciones.
- 2.2. Análisis Cualitativo
  - 2.2.1. Características del producto nacional.
  - 2.2.2. Características del producto valenciano y adaptaciones necesarias a las especificaciones del país de destino.
  - 2.2.3. Identificación de los competidores.
  - 2.2.4. Análisis de los competidores actuales: Recursos y capacidades, segmentos cubiertos.
  - 2.2.5. Intensidad competitiva. Expectativas de competencia en el futuro y estrategias.
  - 2.2.6. Obstáculos comerciales
    - 2.2.6.1. Homologaciones y Certificaciones: coste, duración, tramites...
    - 2.2.6.2. Regulaciones técnicas de acceso al mercado.

### **3. ANALISIS DE LA DEMANDA EXISTENTE.**

- 3.1. Quién compra.
- 3.2. Dónde se compra.
- 3.3. Por qué se compra.
- 3.4. Intenciones de los consumidores.
- 3.5. Influenciadores en las compras.
- 3.6. Tendencias observadas.

### **4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN.**

- 4.1. Actitudes y motivaciones de los diferentes canales.
- 4.2. Diseño del canal más efectivo: mayoristas, minoristas, directo.
- 4.3. Características mínimas a cumplir.
- 4.4. Retribución de los canales de distribución / Márgenes comerciales.
- 4.5. Contrato tipo.

### **5. MEDIOS DE PROMOCIÓN.**

- 5.1. Ferias más importantes del sector.
- 5.2. Revistas especializadas.
- 5.3. Trabajo de campo.

**6. FORMACION DEL PRECIO.**

- 6.1. Gravámenes a la importación. Barreras arancelarias.
- 6.2. Medios de transporte y coste.
- 6.3. Formas y plazos de pago habituales.
- 6.4. Posibilidad de aseguramiento y coste.

**7. CONCLUSIONES ESTRATEGICAS PARA LAS EMPRESAS DE LA COMUNITAT VALENCIANA.**

- 7.1. Análisis DAFO.
- 7.2. Propuestas Estratégicas para la Exportación.

**8. FUENTES DE INFORMACION UTILIZADAS / ANEXOS.**

- 8.1. Informes de Ferias.
- 8.2. Listado de direcciones de interés.
- 8.3. Bibliografía.
- 8.4. Entrevistas realizadas.

## 1.- INTRODUCCION A LA MAQUINARIA AGRICOLA EN CHINA

---

### 1.1. Análisis de la situación económica actual en China

#### A. Evolución Económica

Las estimaciones preliminares de crecimiento del tercer trimestre de 2006 arrojan un aumento del Producto Interior Bruto en los primeros nueve meses del año del 10,7%. Por tanto se cumplen las previsiones y la economía se desacelera con respecto al segundo trimestre (10,4% trimestral frente a 11,3% anterior) así que las medidas implementadas por el gobierno se muestran efectivas. Por el momento, las autoridades chinas parecen satisfechas con la cifra pero habrá que esperar más tiempo para conocer el efecto real de las medidas de enfriamiento de la economía adoptadas en meses anteriores.

La economía china sigue, pese a esta relativa desaceleración, en un momento de expansión superior a lo que venía siendo habitual en los trimestres de años recientes. Por ello, ante una economía que evoluciona de manera tan dinámica, todas las miradas se centran en la escena política, en la que el presidente Hu Jintao ha hecho valer su autoridad en varias ocasiones recientes. En primer lugar destituyendo al jefe del Partido en Shanghai por corrupción y en segundo lugar usando el Congreso del Partido del 8-10 de Octubre para reforzar su objetivo de construir una sociedad en armonía.

La principal prioridad del Partido Comunista, mantener la estabilidad política de China, no parece estar en peligro, ya que el presidente aparenta estar en firme control del partido y esta organización lo está a su vez de los principales focos de desasosiego social.

En este contexto económico-social, las cifras del tercer trimestre no captaron la atención de los medios en la misma magnitud en la que lo hizo el anuncio de que el hasta entonces director del Buró Nacional de Estadística Qiu Xiaohua, retirado de su puesto una semana antes de la publicación de los datos, está bajo investigación por el escándalo de malversación de fondos de pensiones que propició la detención del jefe del Partido en Shanghai.

Al margen de consideraciones políticas, cuya influencia en la escena económica toma especial relevancia en el caso de China, hay que destacar que los principales indicadores no han dado ninguna sorpresa al mercado. El consumo interno, analizado a través del índice de las ventas minoristas, sigue con el ritmo de aumento habitual de meses anteriores y alcanza un incremento entre enero y septiembre del 13,5%. Este ritmo es mayor en las áreas urbanas -14,1%- que en las rurales -12,3%- , lo cual choca con el objetivo del gobierno de reducir la brecha entre el medio rural y urbano. La demanda interna, no sólo no logra despegar y alcanzar los niveles deseados por las autoridades sino que refleja el diferencial de renta entre los dos medios.

Por su parte, el valor añadido de la industria registró un aumento del 17,2% en los primeros nueve meses del año, sobre el mismo período de 2005. En términos de diferentes sectores hay que destacar aquellos que superan la media inter-industrial. La industria de productos químicos y materias primas químicas creció un 20%, las manufacturas de bienes de equipo generales lo hicieron un 22,5%, equipamientos de transporte un 22,3% mientras que equipos de comunicación, ordenadores y otros equipos electrónicos lo hicieron un 22,8%. Sin embargo, la industria textil registró un incremento más limitado -14,8%-.

En lo que concierne a la inversión en activos fijos, se observa una desaceleración del indicador más esperado. Existe una evidencia creciente de la efectividad de las medidas aplicadas, a saber, contención del suelo urbanizable y del aumento de los créditos, subida de los tipos de interés e investigaciones de autoridades públicas regionales en los proyectos públicos de inversión. La tasa interanual de crecimiento de la inversión en activos fijos se situó de enero a septiembre en el 27,3% reduciéndose del dato de enero-junio que llegó al 29,8%. El aumento de la inversión en el mercado inmobiliario fue un 24,3%.

La inversión extranjera directa se ha reducido un 1,5% con respecto a los tres primeros trimestres del año anterior, y llegaba en septiembre a 42,6 mil millones de dólares. El ritmo inversor de capitales extranjeros ha disminuido quizás como consecuencia de las medidas restrictivas sobre algunos sectores con sobrecapacidad. En el medio plazo no se espera ninguna reducción drástica en este aspecto, ya que debido al tamaño potencial del mercado chino así como a razones de competitividad, las compañías extranjeras se están comprometiendo a realizar nuevas inversiones.

En lo que respecta a otra de las magnitudes clave de la economía china, el comercio exterior, éste ha roto la tendencia de meses anteriores. En septiembre el superávit comercial disminuyó del récord de agosto de 18,8 mil millones de dólares hasta 15,3 mil millones. Aún así, sigue siendo el segundo dato mensual más elevado en los primeros tres trimestres de 2006. El balance global en lo que va de año llega a 109,9 mil millones de dólares, excediendo a falta de tres meses para el final de período contable, el total de 2005 (101,9 mil millones). Las exportaciones se incrementaron un 30,6% sobre el mes de agosto mientras que las importaciones lo hicieron un 22%. La Unión Europea se mantiene como primer socio comercial de China, con un volumen de comercio bilateral que supera los 190 mil millones de dólares.

En estrecha relación con el volumen de comercio se halla la acumulación de reservas de divisa, cuyo volumen ya sobrepasa el billón de dólares, según ha anunciado la SAFE<sup>1</sup>. El aumento de los últimos meses ha destacado por no exceder el superávit comercial. Esto podría indicar que se ha parado la entrada de capitales "calientes" especulativos ante la apreciación del yuan renminbi.

<sup>1</sup> SAFE: State Administration of Foreign Exchange

Así, en los cuatro meses hasta septiembre el superávit comercial registrado fue de 63,2 mil millones de dólares mientras que el incremento de reservas se quedó en 62,9 mil millones. Sin embargo, dado que los incentivos a la entrada de capitales especulativos siguen existiendo quizás esto sea debido a una mayor salida de capitales.

Después de analizar las principales variables del crecimiento, es imprescindible hacer mención de la evolución de los precios, que se mantiene moderada, siguiendo las expectativas oficiales e independientes. La inflación del segundo trimestre se reduce, de manera que los primeros nueve meses del año arrojan un aumento de los precios del 1,3%.

El índice de precios al consumo se ha mantenido en bajos niveles principalmente por dos motivos, una inflación baja del precio de los alimentos (que acapara gran parte de los capítulos en el cómputo del índice) además de la sobrecapacidad que afecta a determinados sectores. Finalmente hay que señalar que el lo que se refiere al tipo de cambio aunque el yuan se ha apreciado ligeramente con respecto al dólar, lo ha hecho en mucha menor medida de lo deseado por la comunidad internacional (y en particular EEUU) que acusan a China de mantener un tipo de cambio artificialmente favorable a las exportaciones.

## **B. Política Económica**

Las autoridades chinas están adoptando medidas de política económica con una serie de objetivos subyacentes comunes que marcan la estrategia de desarrollo a largo plazo. Así, la necesidad de cambiar el modelo de desarrollo a través del impulso de la demanda interna para dejar de sostenerse de manera casi exclusiva en el comercio exterior y la inversión influencia las reformas económicas en marcha.

Por otro lado, el objetivo de reducción de la brecha entre el medio rural y el urbano, así como la creciente preocupación por el medioambiente se constituye como condiciones necesarias aunque no suficientes para seguir por la senda de progreso iniciada hace más de veinte años.

### **- Política Macroeconómica**

Es evidente que la economía china se ha desacelerado en el segundo trimestre, y los riesgos de sobrecalentamiento están en teoría más controlados. Aunque no se espera la adopción de medidas drásticas por parte del gobierno, habrá que esperar a conocer la evolución de los principales indicadores en los próximos meses. Fuentes oficiales del Ministerio de Finanzas afirman que en 2007 se continuará aplicando una política monetaria y fiscal prudente para controlar el crecimiento de la inversión, del crédito y el excesivo superávit comercial. Y pese a que se pretende reducir el déficit fiscal, ésta reducción será muy limitada ante el aumento del gasto en educación, sanidad y desarrollo rural.

A partir del 15 de Noviembre será efectiva la última subida del coeficiente de caja bancario de un 0,5% hasta el 9%. Es la tercera subida en lo que va de año, que sumará en total un incremento del 1,5%. Se estima que las anteriores subidas ayudaron a eliminar 300 mil millones de yuanes del sistema bancario (38 mil millones de dólares aprox.) Además, no se descartan próximas subidas del tipo de interés, del coeficiente de caja o aumento de las operaciones de mercado abierto. El gobernador del Banco Central ha dicho que tratarán de buscar una coordinación más efectiva entre industria, imposición y política de tipo de cambio, aunque no ha precisado el método que se llevará a cabo.

Por otro lado, el debate sobre la gestión de las reservas de divisa extranjera está tomando cada día más protagonismo. Como se ha indicado, las reservas ya han alcanzado el billón de dólares, siendo desde principios del año las primeras del mundo, al haber adelantado a Japón. La explosión de las reservas es un problema para el Banco Central que le obliga a llevar a cabo una costosa política de esterilización. La rápida acumulación de divisas crea un exceso de liquidez que incentiva el aumento de la inflación, el aumento del crédito bancario imprudente además del peligro de crear una burbuja de precios de activos.

Sólo existen dos formas de parar la rápida acumulación de reservas. Por un lado se podría liberalizar el tipo de cambio, cosa que no parece estar en las perspectivas de las autoridades chinas. La otra es relajar las restricciones en la salida de capitales o permitir a los ciudadanos mantener activos extranjeros. Sin embargo, ninguna de las dos opciones parece probable en un futuro cercano y los movimientos en estos aspectos son tímidos. Por un lado, el yuan se está apreciando paulatinamente frente al dólar mientras que por otro se han establecido unos inversores nacionales cualificados a los que se les permite invertir en el extranjero.

El problema además es la concentración de las reservas en bonos de EEUU, y aunque se ha discutido la necesidad de invertir en euros y otras divisas asiáticas, por el momento parece haber poco indicios de que esto sea así.

El principal impedimento es que las inversiones de China son tan grandes, que influyen directamente en el mercado internacional. Un movimiento hacia euros implicaría una presión a la baja en el dólar, que podría llevar a China a tener que comprar más reservas para mantener el yuan estable frente al dólar.

Por otro lado, en lo que se refiere a la política fiscal y en relación directa con el comercio exterior y las necesidades energéticas de China, se han impuesto aranceles en 110 categorías de productos exportados. Dichos productos han sido clasificados como altamente consumidores de energía u otros recursos básicos dando un paso adelante en la optimización de la estructura energética del país. Al mismo tiempo se reducirán los aranceles a la importación de otras 58 categorías de productos.

#### **- Políticas microeconómicas**

Dentro del marco de la reforma del sistema financiero que se está llevando a cabo en China, recientemente el gobierno ha empezado a considerar la posibilidad de transferir acciones de compañías estatales al sistema nacional de pensiones. Ya se han empezado las consultas entre distintas administraciones del gobierno para reasignar el 10% de cualquier emisión de acciones estatales al fondo de pensiones. Con esto no sólo dotaría de activos a los fondos sino que además éstos ejercerían presión sobre las empresas estatales para obtener más rentabilidad.

El plan también incluye una inyección de activos en el sistema de pensiones estatales que necesita urgentemente aprovisionarse de recursos para poder hacer frente en un futuro a las necesidades de una población en proceso de envejecimiento –cabe señalar que China es una excepción del mundo en desarrollo, ya que será el primer país que presente una pirámide poblacional envejecida sin haber llegado a ser un país plenamente desarrollado-. Por otro lado,

hay que destacar la aprobación de la ley anti-blanqueo, que será efectiva a partir del 1 de enero.

La ley demanda que instituciones financieras (y algunas no financieras) mantengan copias de la identidad y transacciones de los clientes y que reporten transacciones de gran volumen y/o sospechosas.

### C. Previsiones

Por el momento no se considera una desaceleración significativa de la economía china. El crecimiento estimado para 2006 se sitúa entorno al 10,5%, y se espera una leve disminución en 2007 hasta el 9,5-10%. El superávit comercial seguirá incrementándose en 2007, según señalan los analistas.

### D. Otros datos de interés económico

En su afán por mejorar su posición a nivel internacional China está tomando numerosas iniciativas en sus relaciones político-económicas. Recientemente se ha establecido como objetivo para 2010 alcanzar un Acuerdo de Libre Comercio entre China y 6 países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático<sup>2</sup>. También se ha celebrado en Beijing el foro de Cooperación China-África en el que se han alcanzado acuerdos de inversión en países africanos y se han sentado las bases para una colaboración más estrecha aumentando la presencia de China en el continente africano.

<sup>2</sup> Estos 6 países pioneros serían Singapur, Filipinas, Brunei, Malasia, Indonesia y Tailandia

#### TABLA RESUMEN DE INDICADORES ECONÓMICOS TERCER TRIMESTRE 2006

Variación interanual en porcentaje salvo indicación en contrario

Trimestre actual	Últimos trimestres	Años anteriores						
III.2006	II.2006	I.2006	IV.2005	III.2005	2004	2005		
<b>Actividad</b>								
PIB (acumulado, precios constantes)	10,7	10,9	10,3	9,9	9,4	10,1	10,2	
<b>Indicadores de actividad</b>								
Producción de electricidad (acumulado)	12,9	12,0	11,1	11	13,4	14,9	13,3	
<b>Demanda interna</b>								
Índice de confianza del consumidor	95,7	94,1	94,2	94,3	94,3	92,2	92,8	
Índice de confianza empresarial (dato índice) (1)	136,7	135,9	131,5	131,7	132	134,9	131,9	
<b>Sector Exterior (Aduanas)</b>								
Exportaciones de bienes (1.000 millones USD)	Variación (%)	26,5	25,2	26,6	22,2	29,3	35,4	28,4
Valor		262,6	231,3	197,3	215,6	204,1	593,4	762,0
Importaciones de bienes (1,000 millones USD)	Variación (%)	21,7	21,3	24,8	22,2	19,8	36	17,6

Valor	214,2	193,0	174,0	182,1	175,4	561,40	660,1	
Saldo comercial (1.000 millones USD)	48,4	38,2	23,3	33,5	28,7	32	101,9	
<b>Mercado laboral (1.000 personas)(1)</b>								
Ocupados en áreas urbanas	114.945	113.054	111.027	110.989	111.027			
Parados en áreas urbanas	8.270	8.350						
Tasa de paro en áreas urbanas (%)	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	
<b>Precios y salarios</b>								
IPC	1,5	1,4	0,8	1,6	0,9	3,9	1,8	
Índice de precios industriales	3,5	3,5	2,9	3,2	5,4	6,1	4,9	
Índice de precios venta mercado inmobiliario (1)	5,7	5,5	6,5	6,1	11,4	8,3		
IP compra de materias primas	6,9	6,6	6,2	5,0	7,1	12,9	14,5	
Salarios (1)	14,8							
<b>Sector monetario y financiero</b>								
Tipo de interés de préstamos a un año	6,12	5,85	5,58	5,58	5,58	5,58	5,58	
Tipo de interés en depósitos a 1 año	2,52	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	
Tipo de cambio con el Euro (yuanes RMB por euro)	10,11(2)	10,05(2)	9,70 (2)	9,6	9,9	10,29	1020,86	
Tipo de cambio con el USD (yuanes RMB por dólar)	7,93(2)	8,00(2)	8,04 (2)	8,08	8,10	8,27	819,49	
Índice bursátil (índice de cierres de Shanghai)	1.752,4	1.672,2	1.298,3	1.161	1.156	1.266,5	1.161,1	
Oferta monetaria	M0	15,3	12,6	10,5	11,9	8,5	14,6	17,6
	M1	15,7	13,9	12,7	11,8	11,7	13,6	11,8
	M2	16,8	18,4	18,8	17,6	17,9	14,6	17,6
<b>Otros indicadores</b>								
Inversión en activos fijos urbanos (acumulada)	28,2	30,3	29,8	27,2	27,7	27,6	27,2	
Reservas (1.000 millones USD)	987,9	941,0	875,1	818,8	769,0	609,9	818,9	
Inversión extranjera utilizada (1.000 millones USD)	42,59	28,4	14,25	17,08	14,69	60,6	60,33	

(1) Sólo se dispone de datos trimestrales.(2) Valor a fin de período

Fuente: Oficina Económica y Comercial de Pekín con datos del NBS

## 1.2. Maquinaria Agrícola: Definición y características del sector y subsectores relacionados.

Los sectores y subsectores seleccionados para la realización del estudio de la maquinaria agrícola son los siguientes, definidos según los códigos CCC (CCA- Consejo de Cooperación Aduanera):

- 84.19.31** Secadores para productos agrícolas.
- 84.24.81** Aparatos mecánicos, incl. de mano, para proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo, para agricultura u horticultura.
- 84.32** Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo o para el cultivo (Exc. aparatos para proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo); rodillos para césped o terrenos de deporte.
  - 84.32.10 Arados agrícolas, hortícolas o silvícolas.
  - 84.32.21 Gradas, rastras de discos, agrícolas, hortícolas o silvícolas.
  - 84.32.29 Gradas rastras, escarificadores, cultivadores, estirpadores, azadas, rotativas rotocultores, escardadores y binadoras, agrícolas, hortícolas o silvícolas (Exc. gradas rastras de discos).
  - 84.32.30 Sembradoras, plantadoras y transplantadoras, agrícolas, hortícolas o silvícolas.
  - 84.32.40 Esparcidores de estiércol y distribuidores de abono, agrícolas, hortícolas o silvícolas.
  - 84.32.80 Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo; rodillos para césped o terrenos de deporte (exc. aparatos para proyectar, dispersar o pulverizar; arados, gradas rastras, escarificadores, cultivadores...).
  - 84.32.90 Partes de máquinas, de aparatos y de artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo; partes de rodillos para césped o terrenos de deporte, N.C.O.P.
- 84.33** Máquinas, aparatos y artefactos de cosechar o trillar, incluidas las prensas para paja o forraje; cortadoras de césped y guadañadoras; vendimiadoras; máquinas para limpieza o clasificación de huevos, frutos o demás productos agrícolas.
  - 84.33.20 Guadañadoras, incl. las barras de corte para montar sobre un tractor.
  - 84.33.30 Máquinas y aparatos de henificar (Exc. Guadañadoras).

- 84.33.40 Prensas para paja o forraje, incl. las prensas recogedoras.
- 84.33.51 Cosechadoras- Trilladoras.
- 84.33.52 Máquinas y aparatos de trillar (Exc. Cosechadoras- Trilladoras).
- 84.33.53 Máquinas de cosechar raíces o tubérculos.
- 84.33.59 Máquinas y aparatos de cosechar productos agrícolas (Exc. guadañadoras; máquinas y aparatos de henificar; prensas para paja o forraje, incl. Las prensas recogedoras; cosechadoras- trilladoras y demás máquinas y aparatos de trillar; máquinas de cosechar raíces o tubérculos).
- 84.33.60 Máquinas para limpieza o clasificación de huevos, frutos o demás productos agrícolas (Exc. para limpieza o clasificación de semillas, granos o legumbres secas de la partida 8437).
- 84.33.90 Partes de máquinas, de aparatos y de artefactos de cosechar o trillar; partes de cortadoras de césped y de guadañadoras; partes de máquinas para limpieza o clasificación de productos agrícolas, N.C.O.P.
- 84.35.10** Prensas, estrujadoras y máquinas y aparatos análogos para la producción de vino, sidra, jugos de frutos o bebida simil. (Exc. máquinas y aparatos para tratamiento de estas bebidas, incl. los aparatos centrifugadores, los filtros, los filtros prensa).
- 84.36.80** Máquinas y aparatos para la agricultura, horticultura, silvicultura o apicultura, N.C.O.P.
- 84.37** Máquinas para la limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina seca; máquinas o aparatos para la molienda o el tratamiento de cereales u hortalizas de vaina seca; sus partes (exc. De tipo rural).
- 84.37.10 Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina seca.
- 84.37.80 Máquinas y aparatos para molienda o tratamiento de cereales u hortalizas de vaina seca; sus partes (Exc. De tipo rural, así como máquinas y aparatos cuyo funcionamiento se base en un cambio de temperatura, columnas secadoras centrifugas, filtros de aire).
- 84.37.90 Partes de máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina seca; partes de máquinas y de aparatos para la molienda o el tratamiento de cereales u hortalizas de vaina seca, N.C.O.P.

- 84.38.60** Máquinas y aparatos para la preparación industrial de frutos u hortalizas, incl. Silvestres (Exc. De cocer o de calentamiento, las instalaciones de refrigeración o congelación y las clasificadoras de frutos u hortalizas)
- 87.01.90** Tractores agrícolas y tractores forestales de ruedas nuevos y usados. En este sector se incluyen las diferentes potencias que pueden tener los tractores (de 18 KW a 90 KW).

### 1.3. Maquinaria Agrícola utilizada según regiones y tipos de cultivo en China.

En China Debido a su extensión de territorio, y por tanto a los diferentes climas que afectan a las diferentes regiones, podemos encontrar una gran variedad de tipos de cultivo. En el siguiente cuadro, se resumen los productos que se cultivan en cada región (observando su situación geográfica en el mapa y por tanto su clima) y asociando estos tipos de cultivo a la maquinaria agrícola por partida arancelaria que se utiliza para cada uno.

Cabe remarcar, en cualquier caso, que la maquinaria dependerá de la forma de cultivo. Esta puede ser intensiva o extensiva, pero como es muy difícil especificar esto para tan numerosas regiones y zonas distintas, se ha adaptado la maquinaria asignada a una producción similar a la de la Comunitat Valenciana (ya que es de donde pretendemos que salga la misma).

PROVINCIA	SITUACION	CULTIVOS	MAQUINARIA UTILIZADA
<b>Shandong</b>	Costa este. Linda con Hebei al norte y con Jiangsu al sur.	- <b>Manzanas</b> en Yantai - <b>Peras</b> en Laiyang - <b>Dátiles</b> en Leling - <b>Sandías</b> en Dezhou - <b>Maíz, cereales, algodón, cacahuetes</b> - <b>Tabaco y lino</b>	870190 841931 842481, 8432 (843210, 843229, 843230, 843240) 8433(843340, 843360, 843352, 843359, 843351, 843390) 8437(843710, 843790, 843780) 843860
<b>Sichuan</b>	Valle superior del río Yangtze. Suroeste de China.	- <b>Arroz, maíz, patatas dulces, cereales</b> - <b>Canola o Colza</b> (utilizado para producir biodiesel) - <b>Sorgo o zahína</b> (para harina y forraje) - <b>Cebada</b> -Frutas tropicales ( <b>lichi y cítricos</b> ) -Otras frutas	870190 841931 842481 8432 (843210, 843229, 843230, 843240) 8433(843340, 843360, 843352, 843353, 843359, 843351, 843390) 843510 8437 (843710, 843790, 843780) 843860

		(manzanas y peras).	
<b>Yunnan</b>	Extremo sur. Linda con sureste asiático y con Sichan al norte.	-Café (1er productor) -Flores ornamentales (1er productor). -Frutales. -Té -Verduras -Arroz, trigo, judías, maíz -Caña de azúcar	870190 841931 842481, 8432 (843210, 843229, 843230, 843240) 8433(843340, 843360, 843352, 843359, 843351, 843390) 8437 (843710, 843790, 843780) 843860
<b>Liaoning</b>	Norte. Linda con Jilin al norte y con Hebei al sur.	-2ª provincia más importante en producción de Flores ornamentales.	843680 843210, 843230 En España el cultivo de flores ornamentales es mayoritariamente bajo invernadero (mano de obra elevada) y no utiliza tierra sino que se hace con sustratos inertes a los que se les añaden los nutrientes.
<b>Jiangsu</b>	Costa este. Linda con Shandong al norte y Shanghai y Zhejiang al sur	-Algodón -Girasol -Arroz, cereales, maíz, patatas, soja, cebada, sésamo y tabaco.	870190, 841931, 842481, 8432(843210, 843229, 843230; 843240, 843290) 8433(843340, 843351, 843353, 843390) 843510, 8437(843710, 843780, 843790)
<b>Zhejiang</b>	Costa este. Linda con Jiangsu y Shanghai al norte.	-Té (2º productor del país) -Algodón -Caña de azúcar -Hortalizas -Cítricos (Tangerine)	870190, 841931, 842481 8432 (843210, 843229, 843230, 843240, 843290) 8433 (843353, 843359, 843360) 843680 843860
<b>Fujian</b>	Costa sureste. Linda con Zhejiang al norte y Guandong al sur.	-Té (1er productor del país) -Frutales (6º productor del país, 1er exportador: longans, cítricos, olivas, ciruelas). -Verduras y hortalizas	870190 841931 842481 8432 (843210, 843229, 843230, 843240, 843290) 8433 (843353, 843359, 843360) 843680 848360

<b>Guandong</b>	Costa sureste. Linda con Fujian al norte y con Hainan al sur.	<b>-Frutales</b> (con 3.564.400 de toneladas es el 1er productor per capita de China) <b>-Té</b> ( producen 126.000 toneladas) <b>-Tabaco</b> (91.400 toneladas) <b>-Verduras</b> (10.899.600 toneladas)	870190 841931 842481 8432(843210, 843229, 843230, 843240, 843290) 8433 (843353, 843359, 843360) 843680 843860
<b>Isla de Hainan</b>	Sur del país.	<b>-Caña azúcar</b> (370.000 toneladas) <b>-Verduras y melones</b> (3.040.000 toneladas) <b>-Frutas</b> (1.060.000 toneladas) <b>-Caucho</b> (280.000 toneladas)	870190 841931 842481 8432 (843210, 843229, 843230, 843240, 843290) 8433 (843353, 843359, 843360) 843680 843860
<b>Anhui</b>	Linda al este con Jiangsu y Zhejiang	<b>-Arroz, trigo, legumbre, maíz, sorbe y batata.</b> <b>-Algodón</b> <b>-Tabaco</b> <b>-Té</b>	870190 841931 842481 8432 (843210, 843229, 843230, 843240) 8433 (843340, 843351, 843352, 843359, 843360, 843390) 843680 8437 (843710, 843780, 843790) 8438
<b>Hunan</b>	Centro sur. Linda al norte con Hubei y al sur con Guandong	<b>-Arroz</b> <b>-Lino</b> (fibra, "ramie") <b>-Té</b> (2º productor de té en China) <b>-Naranjas</b> (3er productor en China)	870190 842481 8432 (843230, 843240, 843290) 8433 (843359, 843352) 843680 8437 (843710, 843780, 843790) 843860
<b>Henan</b>		<b>-Algodón</b> (2º productor de China)	870190 842481

			8432 (843230, 843240) 843359 843680
--	--	--	---

Por lo general, y en cuanto a potencia se refiere, en el Norte del país, al poseer terrenos muchos más grandes se requiere una maquinaria de más potencia (>300 CV, en el caso de tractores por ejemplo) para trabajar dichas superficies. Mientras que para el Sur y la provincia de Shanghai en concreto, los cultivos son de menor tamaño, por lo que es suficiente con maquinaria de potencia menor (< 65 CV) y la mecanización es muy alta pero hay muy poco suelo.

#### La provincia de SHANGHAI:

La provincia de Shanghai, cercana al Mar del Este de China y al Delta del río Yangtze, tiene una latitud norte de 33º y una longitud este de 12º. Cuenta con una temperatura media anual de 14/16ºC, el volumen de lluvias es de 1200 mm/año. Cuenta con 230 días del año sin heladas y con 2000 horas/ anuales de sol. Estos datos climatológicos la hacen adecuada para el crecimiento de cultivos.

El territorio suburbano de la provincia de Shanghai es de 5900 Km. cuadrados, que representa un 93% del suelo total, en el cual habita una población total estimada cerca de 17 millones. El 60% de la población vive en la ciudad y el 40% en zonas rurales.

Cuenta con 10 distritos suburbanos con agricultura, que suponen 240.000 hectáreas de suelo agrícola. Este suelo se divide en 5 cultivos básicos: **arroz y trigo** (que están mecanizados a un nivel de 25%), **colza** (muy utilizado para hacer aceite que se usa en la vida diaria y para producir biodiesel), **sandías y frutas de agua y verduras**. Estos tres últimos cultivos están mecanizados al 90%. La mayoría de la producción que se consigue de estas tierras está destinada al abastecimiento de la ciudad de Shanghai.

En Shanghai, como en general en el Sur de China, los cultivos son pequeños. Hay poco terreno para cada agricultor, normalmente el cultivo del arroz está poco mecanizado debido a que los terrenos son pequeños y se ocupan de cada terreno 2 o 3 personas. Además es de tener en cuenta que el 80 % de la población china se dedica a la agricultura, por lo que un alto grado de mecanización puede dejar sin trabajo a un gran número de gente. Por lo que también se comprende la oposición o negación, por parte de grandes agricultores, a la completa mecanización de la agricultura disponiendo de tan amplia y barata mano de obra.

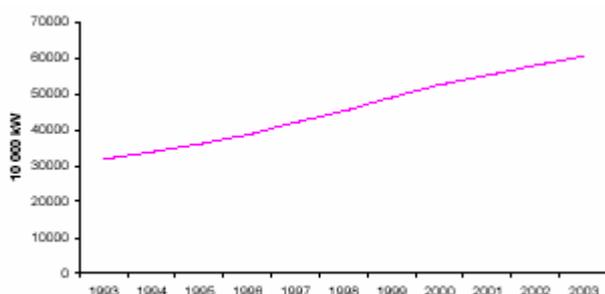
#### 1.4. Características del mercado: tamaño, segmentos y tendencias observadas.

La agricultura china, con 130 millones de hectáreas de terrenos cultivables para una población agrícola activa de 312 millones de personas, es todavía una agricultura de subsistencia, extremadamente dividida (la superficie media de explotación es de 0.65 hectáreas) y que dispone de una capacidad de inversión débil a parte de las granjas del Estado del Noreste y del

Noroeste. Por estas razones estructurales, la mecanización de la agricultura esta monopolizada por los equipamientos manuales o de muy poca potencia. Y la única alternativa que se perfila para este equipamiento de bajo nivel son los servicios colectivos, en desarrollo desde hace diez años. China ha desarrollado también una ventaja comparativa dentro del material agrícola de baja potencia que permite un crecimiento sostenido de su industria, así como una presencia creciente en los mercados mundiales. De esta manera se posiciona como importadora de grandes potencias y demanda técnica en su mecanización.

La mecanización de la agricultura china, tras un desarrollo bastante rápido del 7 al 9% anual, durante los años 90 se ha estabilizado en un ritmo de crecimiento más moderado e inteligente de un 4.5% anual a partir del 2000. El equipamiento agrícola chino totalizaba a finales del año 2005, 604 millones de Kw. y alcanzaba un valor de 336 millardos de Yuanes (+4.9%). Los equipamientos de cultivos componen el esencial de los parques de agricultura en China.

**Evolución de la mecanización para la agricultura:**



Fuente: China Agriculture Yearbook 2005

**Equipamientos para cultivos en China (en miles de equipamientos)**

Material	Número (1000 unidades)	Potencia (1000 Kw.)
Tractores	14941	164166
Media y gran potencia	973	31967
Pequeña potencia	13968	132168
Remolques	22920	-
Arados	9286	-
Rastrillos/ Gradas	4989	-

Sembradores	2993	-
Pulverizadores a motor	1950	3324
Segadoras-trilladoras	362	10477

Fuente: China Agriculture Yearbook 2005

En el año 2005, el parque de tractores contaba con cerca de 15 millones de vehículos, de los cuales un 93% eran tractores de poca potencia (7 CV de media), y equipaban solamente un 6% de los 248 millones de hogares rurales. Los equipamientos de tractores no motorizados (rajas de arado, gradas, sembradores, remolques) totalizan 40 millones de vehículos en 2004 (+5.3%). Son las máquinas segadoras trilladoras las que más han progresado con un crecimiento del 16%.

Los demás equipamientos permanecen en un número más limitado pero con perspectivas interesantes: los arados, las sembradoras de precisión y las enterradoras han tenido crecimientos del 7.5%, 6.6%, y 11% entre el 2004 y el 2005 respectivamente.

Existe un débil equipamiento de primera transformación, signo de una agricultura todavía sin industrializar, ya que para China estos equipamientos básicos de lavado, clasificado, descarillado, secado están de momento muy limitados. El Ministerio de Agricultura sólo censaba en 2005 15.6 millones, con una progresión de 5.4% mientras que la potencia de estos equipamientos solo aumentaba en un 2.2 %. Esta tasa tan floja de equipamiento no permite, no solamente no obtener una calidad aceptable de la producción agrícola sino que representa además un freno para la formación de valor añadido de la explotación.

#### **Equipamientos de tratamiento primario (en miles de equipamientos)**

Tratamiento de semillas	20
Tratamiento de cereales	5577
Tratamiento de algodón	206
Tratamiento de plantas oleaginosas	540

Fuente: China Agriculture Yearbook 2005

Los equipamientos de ganadería ofrecen buenas perspectivas, ya que bajo la presión de la demanda exponencial en productos de ganadería y sobretodo de leche, estos equipamientos han aumentado en un 7.7% y contaban 3.2 millones de unidades en el 2005. La potencia de los mismos sigue la misma tendencia con un crecimiento de 7.3. El dinamismo de los

equipamientos de ganadería es esencialmente arrastrado por la necesidad de productividad de las ganaderías lecheras del Norte y del Este de China.

#### Equipamientos de ganadería (en miles de equipamientos)

Quebrantadoras	2237
Material de esquila	5
Material de ordeñar	16

Fuente: China Agriculture Yearbook 2005

Los equipos de drenaje y de irrigación registran el crecimiento más débil del sector con un 1.9% a pesar de un interés evidente de desarrollo por parte de las autoridades que definen la irrigación y el drenaje como una prioridad en nombre de la mejora de la productividad. La potencia de estas máquinas ha, incluso, disminuido en un 0.13% mientras que el conjunto del parque agrícola motorizado esté en significativo aumento.

#### Equipamientos de drenaje e irrigación (en miles de equipamientos)

	Numero (1000 unidades)	Potencia (1000 Kw.)
Equipamientos de drenaje e irrigación	16011	109882
Pompas de uso agrícola	15756	

Fuente: China Agriculture Yearbook 2005

A pesar de estos crecimientos continuos, la estructura de la mecanización agrícola en China no presenta grandes signos de optimización; las mejoras en la mecanización agrícola pasan tanto por aumentar el número de equipamientos de cultivo como por mejorar la potencia de los mismos o el ensanche de las operaciones mecanizadas.

La agricultura china permanece muy dividida, y los agricultores, no pueden disponer de los recursos suficientes para invertir en los equipos de cultivo de gran potencia. La mecanización permanece concentrada en las operaciones de cultivar (labranza, sembrado, cosecha...) y no integran todavía las operaciones de tratamiento de productos agrícolas. Aunque se esta desarrollando una tendencia hacia estas operaciones por parte de las ayudas del Gobierno, que cada vez más, buscan la multifuncionalidad en la maquinaria importada.

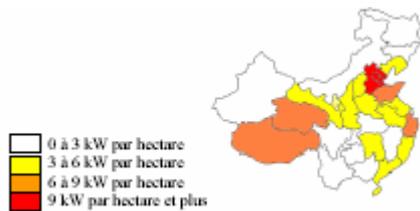
En China, el 47% de las superficies labradas, el 27% de las superficies sembradas y el 19% de las superficies cosechadas se realizan mecánicamente. Para el trigo, la proporción de tierras cosechadas mecánicamente asciende al 72%.

Sin ser sorprendente, los elementos esenciales de la potencia motorizada agrícola y el parque de tractores se concentran en las regiones del Este: Shandong, Hebei, Henan. Además, los tractores de mediana y gran potencia se reparten en las zonas de Noreste (Heilongjiang, Liaoning, Jilin) y del Oeste (Xinjiang) así como en las zonas de gran relieve del Tibet y de Qinghai.

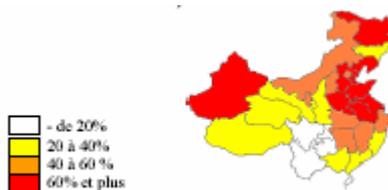
La repartición de los equipos de ganadería lógicamente se adaptan a las zonas de producción, Mongolia Interior (bovinos, ovinos), Henan, Hunana, y Shandong (porcino, aves de corral), Guanxi, Yunnan y Sichuan (porcino, aves de corral, búfalos) y concentran el 65% de los equipos chinos.

Las provincias del Sureste permanecen menos mecanizadas ya que las producciones dominantes (arroz, frutas y legumbres) requieren necesariamente mano de obra (hay un 80% de la población china vive de la agricultura, y por tanto es una fuente de ingresos y trabajo importante) y no están muy mecanizadas.

**Potencia de la mecanización agrícola por hectárea de tierra cultivada por provincia** (Fuente: Statistical Agriculture Yearbook 2005)



**Superficie trabajada mecánicamente (en % de la superficie trabajada total)** (Fuente: Statistical Agriculture Yearbook 2005)



Los años 80 vieron la parada progresiva de las importaciones de tractores rusos demasiado especializados hacia una agricultura extensiva y no lo suficientemente adaptada a las pequeñas superficies de explotación chinas. De esta forma, se ha desarrollado una mecanización fundada sobre las máquinas de menor tamaño, motorizadas por un motor diesel de 1 cilindro y manejados manualmente, las cuales equipan todavía hoy un 80% de las explotaciones.

A partir de 1994 se ha desarrollado una organización de servicios colectivos (análogas a las cooperativas) a fin de optimizar la duración de utilización de los equipos de gran potencia y de responder de forma colectiva al problema del sub equipamiento agrícola.

Hoy en día estas operaciones de cultivos mecanizadas permanecen en su mayoría bajo la dirección de estas asociaciones colectivas. En el 2004, el Ministerio de Agricultura censo 30.82 millones por parte de estas organizaciones que han obtenido unos ingresos de 227 millones de RMB (+3.9%). Las únicas operaciones de recogida del trigo han movilizado 5000 equipos y 1.5 millones de máquinas.

Empujado por los burós de agricultura provinciales, el desarrollo de estos servicios ha permitido pasar de una utilización media de una cosechadora- trilladora de 7 a 10 días alrededor de un mes y de engrandecer un fondo de servicios de las operaciones de recogida de cereales de sembrado, recogida de arroz paddy, plantación de plantas jóvenes, trabajo de arado...etc.

Los grandes equipamientos de ganadería (salas de ordeñar) son básicamente propiedad de los grandes grupos lecheros que pasan los contratos con los productores locales. Estos grupos privados juegan un importante papel en la mejora del equipamiento de ganadería ya que proponen fórmulas de préstamo adaptadas al ganadero (retención sobre el precio de la leche) para los equipos pequeños y devolviéndoles los grandes equipos tras un periodo de amortización.

#### Las Subvenciones del gobierno. Planes quinquenales.

En nombre de impulsar los ingresos rurales producidos por la producción de cereales, durante el 2004, el gobierno chino decidió subvencionar a los agricultores- en primer lugar a aquellos que producen cereales- en sus compras de semillas y de maquinaria agrícola.

Cerca de 70 millones de RMB (cerca de 7 millones de euros) añadidos a 400 millones de RMB atribuidos por las distintas provincias, han sido asignados para el subvencionamiento de 18 equipos hasta el tope de 30% del valor de compra (con un límite de 30000 RMB en un equipo de cultivo).

Mientras tanto los analistas permanecen escépticos a cerca del aumento de la producción de grano o de ingresos agrícolas. Estiman, como máximo, que la mejora de la mecanización debería permitir solamente un aplazamiento del tiempo de trabajo hacia otras actividades no agrícolas.

Otros programas tecnológicos son dirigidos dentro de las distintas provincias para desarrollar localmente el material adaptado a las condiciones y a la agricultura local (azúcar de caña en Guangdong, ganadería en Mongolia Interior...)

Equipamientos con posibilidades de subvención:

- Tractores de 25 a 50 CV
- Tractores de 50 a 80 CV
- Tractores de potencia > 80 CV
- Máquinas para el cultivo de las plantas de arroz
- Máquinas para transplantar arroz a motor
- Sembradoras de trigo
- Sembradoras de maíz, soja...
- Segadoras-trilladoras
- Materiales de siega de heno
- Trituradores de pajas
- Secaderos de cereales

Según la voz de los representantes de la maquinaria en China, los futuros desarrollos de agricultura y sus necesidades en material agrícola esperan una transición en 4 direcciones:

- 1) Un cambio de pequeñas operaciones de cultivo simples a operaciones integradas.
- 2) Un cambio de equipos simples de poca potencia a equipamientos más completos de mediana y gran potencia.
- 3) Un cambio de operaciones mecanizadas en el campo solamente a la mecanización de todo el proceso de producción agrícola.
- 4) Un cambio de equipamientos de utilización de los recursos a equipamientos de protección de estos mismos recursos.

Estas subvenciones han aumentado considerablemente. En el caso de la provincia de Shanghai, de los 70 millones de RMB que habían subvencionado en el año 2004, se ha pasado a una subvención de 1500 millones de RMB para el 2007.

El modo de acceder a dichas ayudas puede ser, o bien que el gobierno liste una serie de regiones importantes que serán favorecidas especialmente, y otorga la subvención a sus administraciones regionales, o bien que el campesino la solicite directamente. En Shanghai el gobierno subvenciona del 30% al 40% del precio de la maquinaria para un agricultor. La única condición necesaria es precisamente esta, que se dedique a la agricultura, no existen requisitos de terreno mínimo cultivable.

Las cooperativas de las distintas regiones también tiene posibilidad de subvención para la adquisición de la maquinaria agrícola, ya que éstas pueden tener más poder de adquisición que el agricultor individual y luego, le prestan servicios al mismo alquilándole dicha maquinaria (gasto que el agricultor si que se puede permitir). Las diversas ramificaciones de estas subvenciones pueden ser:

- La compra de maquinaria (subvención del 30 al 40 % del precio)



- El uso de la maquinaria: se subvenciona el uso de la misma, te dan más dinero cuanto más demuestras su utilización.
- Seguro de la maquinaria: se llega a subvencionar hasta el 30% del seguro.
- Proyectos: existe también una subvención para proyectos como pueden ser la construcción de un almacén para una cooperativa o la construcción de un invernadero.

Cabe hacer una especial mención a los planes quinquenales que diseña el gobierno chino para apoyar el desarrollo en todos los ámbitos del país a lo largo de periodos de 5 años. El X Plan Quinquenal (llevado a cabo entre el año 2000 y el año 2005) prestó especial atención al ámbito de la agricultura y todo lo que la rodea. Entre muchas cosas los objetivos perseguidos durante el funcionamiento del plan en relación a la agricultura fueron:

- ✓ Ajuste y optimización de la estructura de producción de agricultura.
- ✓ Promover todo tipo de desarrollo de cultivo y crecimiento.
- ✓ Mejorar la calidad de los productos agrícolas con el fin de aumentar su competitividad en el mercado.
- ✓ Optimizar la estructura de producción agrícola a nivel regional y dar un amplio margen a las ventajas comparativas regionales.
- ✓ Desarrollar el proceso industrial para los productos agrícolas con el objetivo de crear más valor añadido.
- ✓ Promover la reforma de los cultivos para implantar un buen ejemplo de la modernización de la agricultura China.

Dentro de estos planes quinquenales, el Gobierno se preocupa especialmente por cinco líneas generales que desea desarrollar. Estas son:

- 1) Modernización de los equipamientos, sobretodo de invernaderos ya que existe mucha superficie que requiere de estos (aprox. 750000 hectáreas).
- 2) Lograr un 70% de la mecanización de la agricultura de media. Ya que aunque actualmente existen muchos cultivos mecanizados a un porcentaje superior, los cultivos del arroz y del trigo siguen bastante poco mecanizados. En gran parte debido a que es un trabajo de campesinos manual, del cual dependen muchas familias rurales.
- 3) Alcanzar una tecnología equiparable al nivel mundial. Es decir, con la entrada en la OMC, China se vio desfavorecida en el aspecto tecnológico ya que no contaba con una tecnología desarrollada en comparación con Europa o América. Por ello, esta preocupación es fundamental, para poder alcanzar un nivel competitivo mundial.

- 4) Estandarización de los procesos de producción. Hacerlos más sencillos, con un modelo estándar, para que la utilización no requiera demasiadas especificaciones.
- 5) Informatización de la maquinaria. Utilizar programas de GPS (Global Positioning System) para que las máquinas funcionen por ordenador vía satélite y lograr una agricultura por precisión.
- 6) Protección medioambiental. Esto se ve reflejado en un aumento de la demanda de prensas y machacadoras para eliminar pajas y desechos agrícolas ya que antes, estos desechos, eran calcinados pero ya no está permitido. También la preocupación por la salud y por alimentos más orgánicos (no tanto a nivel mercado interno, sino para la exportación) ha traído consigo el uso limitado de maquinaria agrícola tradicional empleada sobretodo para fumigar insecticida. Además y, en paralelo a la actividad agrícola, se presta especial atención a nuevos proyectos para la rehabilitación de terrenos contaminados por residuos industriales. Del mismo modo, la protección medioambiental en forma de ahorro de energía también deriva en un interés por máquinas de bajo consumo.

## 2.- ANALISIS DE LA OFERTA EXISTENTE

### 2.1. Análisis cuantitativo

#### 2.2.1. Evolución de las Importaciones / Exportaciones en China

El comercio exterior de China es particularmente dinámico, acentuado por las exportaciones de máquinas de débil potencialidad que encuentran salida en los países en vías de desarrollo o en pequeñas explotaciones no profesionales de los países desarrollados. Los bajos costes de mano de obra en China (de 100 a 150 US\$/CV contra los 250 a 300 US\$/CV de los países tradicionalmente proveedores de maquinaria agrícola) han permitido a las exportaciones de tractores y de material de cosecha crecimientos respectivos de 153% y 246% entre el 2000 y el 2005.

De este modo, China está cada vez más presente en los mercados mundiales gracias a las máquinas diesel de baja potencia, los equipos de drenaje e irrigación o incluso las piezas sueltas. Por el contrario es importadora de tractores de gran potencia, recogedores de algodón, material de siega del heno y máquinas de transformación de productos agrícolas así como de tratamiento post cosecha (alimentación animal, descascarilladoras de arroz, material de limpieza y de selección...)

Las exportaciones han totalizado 1.5 y 2.1 millardos de US\$ en el 2002 y 2003. Las importaciones han progresado también de 1.9 millardos de US\$ en 2002 hasta un 4.2 millardos de US\$ en 2003. En el curso de los 6 primeros meses del 2005, las exportaciones de material agrícola han totalizado los 802 millones de US\$.

#### Exportaciones Chinas de maquinaria agrícola por partida arancelaria:

Los datos se refieren a las exportaciones totales de China, y a las exportaciones por partida arancelaria para poder obtener el porcentaje de las mismas según producto (en millones de dólares americanos). Fuente: China Customs

#### 84.19.31: Secadores para productos agrícolas.

Descripción				% Participación			% Cambio
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 -	06/05 -
<b>Totales</b>	258206.196	342435.242	428515.051	100	100	100	25.14
<b>84.19.31</b>	1.886391	0.997412	1.004645	1.32	0.5	0.31	0.73

**84.24.81:** Aparatos mecánicos, incl. De mano, para proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo, para agricultura u horticultura.

Descripción				% Participación			% Cambio
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	06/05 -
<b>Totales</b>	258206.196	342435.242	428515.051	100	100	100	25.14
<b>84.24.81</b>	23.241947	45.853152	85.868652	7.47	10.79	15.23	87.27

Las exportaciones de este producto en concreto han aumentado considerablemente. Se deduce que la fabricación china ha aumentado lo que puede representar una clara amenaza para los productores valencianos de este tipo de productos, no en el mercado chino, sino para los otros mercados que estén importando marcas o productos chinos que tendrán un precio muy bajo.

**84.32:** Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo o para el cultivo (Exc. Aparatos para proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo); rodillos para césped o terrenos de deporte.

Descripción				% Participación			% Cambio
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	06/05 -
<b>Totales</b>	258206.196	342435.242	428515.051	100	100	100	25.14
<b>84.32</b>	34.024921	41.466043	44.518071	0.01	0.01	0.01	7.36
<b>84.32.90</b>	25.256727	24.465145	26.29032	74.23	59	59.06	7.46
<b>84.32.29</b>	6.006027	9.064739	11.763746	17.65	21.86	26.43	29.77
<b>84.32.80</b>	1.521784	3.344625	2.920235	4.47	8.07	6.56	-12.69
<b>84.32.30</b>	0.502441	1.529784	2.446344	1.48	3.69	5.5	59.91
<b>84.32.10</b>	0.607046	2.114438	0.910789	1.78	5.1	2.05	-56.93
<b>84.32.21</b>	0.078174	0.886474	0.169049	0.23	2.14	0.38	-80.93
<b>84.32.40</b>	0.052722	0.060838	0.017588	0.16	0.15	0.04	-71.09

Sobretudo para el producto 84.32.30 las importaciones han aumentado en un 60% en dos años, lo que representa un aumento muy considerable a tener en cuenta, ya que China exportando al exterior en esta cantidad puede convertirse en competencia para España en otros mercados extranjeros.

**84.33 :** Máquinas, aparatos y artefactos de cosechar o trillar, incluidas las prensas para paja o forraje; cortadoras de césped y guadañadoras; vendimiadoras; máquinas para limpieza o clasificación de huevos, frutos o demás productos agrícolas.

Descripción				% Participación			% Cambio
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	06/05 -
<b>Totales</b>	258206.196	342435.242	428515.051	100	100	100	25.14
<b>84.33</b>	115.22865	155.377362	204.717893	0.05	0.05	0.05	31.76
<b>84.33.11</b>	39.585042	67.015586	74.469439	34.35	43.13	36.38	11.12
<b>84.33.19</b>	36.047219	40.714488	63.821703	31.28	26.2	31.18	56.75
<b>84.33.90</b>	33.392435	36.875721	48.551394	28.98	23.73	23.72	31.66
<b>84.33.20</b>	5.188447	4.599587	8.919716	4.5	2.96	4.36	93.92
<b>84.33.51</b>	0.357068	4.505494	7.677198	0.31	2.9	3.75	70.4
<b>84.33.60</b>	0.124853	0.250682	0.340442	0.11	0.16	0.17	35.81
<b>84.33.59</b>	0.100671	0.400373	0.262195	0.09	0.26	0.13	-34.51
<b>84.33.30</b>	0.130224	0.650551	0.252457	0.11	0.42	0.12	-61.19

<b>84.33.52</b>	0.181738	0.270489	0.215634	0.16	0.17	0.11	-20.28
<b>84.33.40</b>	0.117123	0.091621	0.20497	0.1	0.06	0.1	123.72
<b>84.33.53</b>	0.00383	0.00277	0.002745	0	0	0	-0.9

**84.35.10:** Prensas, estrujadoras y máquinas y aparatos análogos para la producción de vino, sidra, jugos de frutos o bebida símil. (Exc. Máquinas y aparatos para tratamiento de estas bebidas, incl. Los aparatos centrifugadores, los filtros, los filtros prensa)

Descripción				% Participación			% Cambio
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	06/05 -
<b>Totales</b>	258206.196	342435.242	428515.051	100	100	100	25.14
<b>84.35.10</b>	1.245552	2.782115	2.576704	52.33	74.2	63.34	-7.38

**84.36.80:** Máquinas y aparatos para la agricultura, horticultura, silvicultura o apicultura, N.C.O.P.

Descripción				% Participación			% Cambio
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	06/05 -
<b>Total</b>	258206.196	342435.242	428515.051	100	100	100	25.14
<b>84.36.80</b>	36.721763	51.21646	51.336795	0.01	0.02	0.01	0.23

**84.37:** Máquinas para la limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina seca; máquinas o aparatos para la molienda o el tratamiento de cereales u hortalizas de vaina seca; sus partes (exc. De tipo rural).

Descripción				% Participación			% Cambio
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	06/05 -
<b>Total</b>	258206.196	342435.242	428515.051	100	100	100	25.14
<b>84.37</b>	23.231786	24.070351	31.54676	0.01	0.01	0.01	31.06
<b>84.37.10</b>	5.332839	3.381696	6.170714	22.96	14.05	19.56	82.47
<b>84.37.80</b>	11.778213	11.921346	14.629436	50.7	49.53	46.37	22.72
<b>84.37.90</b>	6.120734	8.767309	10.74661	26.35	36.42	34.07	22.58

**84.38.60:** Máquinas y aparatos para la preparación industrial de frutos u hortalizas, incl. Silvestres (Exc. De cocer o de calentamiento, las instalaciones de refrigeración o congelación y las clasificadoras de frutos u hortalizas).

Descripción				% Participación			% Cambio
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	06/05 -
<b>Total</b>	258206.196	342435.242	428515.051	100	100	100	25.14
<b>84.38.60</b>	0.94125	1.297885	1.524663	2.71	2.82	2.24	17.47

**87.01.90:** Tractores agrícolas y tractores forestales de ruedas nuevos y usados. En este sector se incluyen las diferentes potencias que pueden tener los tractores (de 18 KW a 90 KW).

Descripción				% Participación			% Cambio - 06/05 -
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	
<b>Total</b>	258206.1961	342435.2419	428515.051	100	100	100	25.14
<b>87.01.90</b>	41.957555	49.84413	66.210489	61.7	44.91	28.1	32.84

**Importaciones de maquinaria agrícola por parte de China por partida arancelaria:**

Los datos establecen un ranking de los países que han tenido una cifra más significativa (en millones de US\$) en importaciones, por partida arancelaria, a China. Se toma la cifra del 2006 para clasificarlos en dicho ranking. Fuente: China Customs

**84.19.31:** Secadores para productos agrícolas.

Rango País				% Participación		% Cambio	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
0-- El Mundo --	4.214847	1.697426	6.464981	100	100	100	280.87
1 Alemania	1.374347	0.185506	1.607678	32.61	10.93	24.87	766.64
2 Corea del Sur	0.068031	0.060541	1.415513	1.61	3.57	21.9	2238.11
3 Bélgica	0	0	0.970752	0	0	15.02	0
4 Japón	1.007779	0.856968	0.921707	23.91	50.49	14.26	7.55
5 España	0.632893	0	0.828435	15.02	0	12.81	0
6 Dinamarca	0.010853	0	0.340851	0.26	0	5.27	0
7 Italia	0	0	0.31109	0	0	4.81	0
8 Taiwán	0.310944	0.211626	0.040455	7.38	12.47	0.63	-80.88
9 Nueva Zelanda	0	0	0.021	0	0	0.33	0
10 Canadá	0	0	0.0075	0	0	0.12	0
11 Suiza	0	0.018895	0	0	1.11	0	-100
12 Francia	0	0.007781	0	0	0.46	0	-100
13 China	0.65	0	0	15.42	0	0	0
14 Israel	0.16	0	0	3.8	0	0	0
15 Filipinas	0	0.356109	0	0	20.98	0	-100

España ocupa el quinto lugar en ser exportadora a China para este producto. Alemania podría considerarse la competencia más directa en quitar parte del mercado de estas exportaciones, mientras que el incremento de las exportaciones por parte de Corea del Sur resulta revelador. Esto se debe, en parte, a la similitud de cultivos que existe entre Corea del sur y China, y del hecho de que no fabrican máquinas muy grandes, sino de pequeña potencia, que servirán de forma más eficaz a los pequeños cultivos chinos.

**84.24.81:** Aparatos mecánicos, incl. de mano, para proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo, para agricultura u horticultura.

Rango País	2004	2005	2006	% Participación		% Cambio	
				2004	2005	2006-	06/05 -
0 -- El Mundo --	7.251755	9.439338	11.883176	100	100	100	25.89
1 EEUU	4.438602	4.610319	7.295714	61.21	48.84	61.4	58.25
2 Austria	0	1.044489	1.810986	0	11.07	15.24	73.38
3 Brasil	0.024071	0.071795	0.557968	0.33	0.76	4.7	677.17
4 Alemania	0.56303	1.277064	0.37839	7.76	13.53	3.18	-70.37
5 México	0.012055	0.262952	0.308301	0.17	2.79	2.59	17.25
6 Israel	1.013979	0.19783	0.30777	13.98	2.1	2.59	55.57
7 Taiwán	0.199089	0.293337	0.235524	2.75	3.11	1.98	-19.71
8 Japón	0.248139	0.35206	0.202176	3.42	3.73	1.7	-42.57
9 EUA	0	0.782821	0.1647	0	8.29	1.39	-78.96
10 Corea del Sur	0.093773	0.138228	0.130315	1.29	1.46	1.1	-5.72
11 Malasia	0.118247	0	0.120465	1.63	0	1.01	0
12 España	0.32521	0.205838	0.073338	4.49	2.18	0.62	-64.37
13 Reino Unido	0.004608	0.009773	0.052357	0.06	0.1	0.44	435.73
14 Singapur	0.02877	0	0.051383	0.4	0	0.43	0
15 Australia	0	0	0.047098	0	0	0.4	0

A pesar de que en este producto (84.24.81) España se caracteriza por ser fabricante y exportadora potencial, varios países le superan en el ranking. Además ha disminuido en sus exportaciones hacia este país, probablemente debido a la fuerte competencia productora nacional y al hecho de que en este producto poco tecnológico, la copia por parte de fábricas chinas se convierte en un hábito. Los fabricantes españoles, con precios mas elevados pierden mercado ante los productos chinos, de similares características y menor precio.

**84.32:** Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo o para el cultivo (Exc. Aparatos para proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo); rodillos para césped o terrenos de deporte.

Rango País	2004	2005	2006	% Participación		% Cambio	
				2004	2005	2006-	06/05 -
0 -- El Mundo --	14.541541	17.75354	26.256362	100	100	100	47.89
1 Corea del Sur	3.363291	7.005501	10.412447	23.13	39.46	39.66	48.63
2 Japón	3.212647	2.842342	7.019282	22.09	16.01	26.73	146.95
3 EEUU	4.668216	3.535658	3.389482	32.1	19.92	12.91	-4.13
4 Francia	1.007868	1.342415	1.384272	6.93	7.56	5.27	3.12
5 Alemania	0.729664	0.727244	1.015763	5.02	4.1	3.87	39.67
6 Canadá	0.07449	0.140786	0.578134	0.51	0.79	2.2	310.65
7 Países Bajos	0.171797	0.102173	0.482439	1.18	0.58	1.84	372.18
8 China	0	0	0.377102	0	0	1.44	0

<b>9</b> Italia	0.081833	0.015133	0.340576	0.56	0.09	1.3	2150.55
<b>10</b> Israel	0.047776	0.083712	0.235024	0.33	0.47	0.9	180.75
<b>11</b> Taiwán	0.075869	0.094648	0.21945	0.52	0.53	0.84	131.86
<b>12</b> Bélgica	0	0	0.196212	0	0	0.75	0
<b>13</b> Noruega	0	0.320431	0.147135	0	1.81	0.56	-54.08
<b>14</b> Austria	0.924587	0.824929	0.116011	6.36	4.65	0.44	-85.94
<b>15</b> Reino Unido	0.016534	0.056562	0.079346	0.11	0.32	0.3	40.28
<b>16</b> España	0	0.190875	0.077576	0	1.08	0.3	-59.36

También en este caso observamos la tendencia negativa de las exportaciones por parte de España. Japón se declara como la exportadora en potencia, por detrás de Corea del Sur pero con un incremento muy remarcado en el último año. Esto se debe primordialmente a la cercanía y a la similitud de cultivos con el centro de China y a los desarrollos tecnológicos que se realizan en este país vecino que despiertan el interés del mercado chino.

84.32.10: Guadañadoras, incl. Las barras de corte para montar sobre un tractor.

Rango País				% Participación		% Cambio	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
<b>0</b> -- El Mundo --	1.34273	1.287127	1.07984	100	100	100	-16.1
<b>1</b> Francia	0.940937	0.979569	0.666612	70.08	76.11	61.73	-31.95
<b>2</b> Italia	0.007375	0	0.121754	0.55	0	11.28	0
<b>3</b> Noruega	0	0	0.09537	0	0	8.83	0
<b>4</b> España	0	0	0.077231	0	0	7.15	0
<b>5</b> Bélgica	0	0	0.056507	0	0	5.23	0
<b>6</b> Austria	0.325722	0.209504	0.037861	24.26	16.28	3.51	-81.93
<b>7</b> Alemania	0.051408	0.039109	0.017932	3.83	3.04	1.66	-54.15
<b>8</b> Países Bajos	0	0	0.004069	0	0	0.38	0
<b>9</b> Japón	0.006468	0.00057	0.001762	0.48	0.04	0.16	209.12
<b>10</b> Corea del Sur	0	0.007966	0.000401	0	0.62	0.04	-94.97
<b>11</b> Malasia	0	0	0.000341	0	0	0.03	0
<b>12</b> Hong Kong	0	9.50E-05	0	0	0.01	0	-100
<b>13</b> India	0	0	0	0	0	0	0
<b>14</b> Israel	0.0055	0	0	0.41	0	0	0
<b>15</b> Tailandia	0.00532	0	0	0.4	0	0	0

Para este producto en concreto, Europa se declara como exportadora por excelencia a China, encabezada por Francia e Italia (aunque ambas tienen un decrecimiento en sus niveles de exportaciones) y seguidas por España que inicia su actividad como exportadora de este producto en el año 2006. Remarquemos, sin embargo que el crecimiento más potente lo tiene Japón, que ha aumentado en un 209,12% sus exportaciones a China durante el último año.

84.32.21: Gradas, rastras de discos, agrícolas, hortícolas o silvícola.

	% Participación		% Cambio
--	-----------------	--	----------

Rango País	2004	2005	2006	2004	2005	2006 -	06/05 -
0 -- El Mundo --	0	0.0168	0.0596	100	100	100	254.64
1 EEUU	0	0	0.0489	0	0	82.05	0
2 Países Bajos	0	0	0.0107	0	0	17.95	0
3 Francia	0	0.0168	0	0	100	0	-100

Solo tres países tienen cifras representativas en las exportaciones de esta mercancía. Esto se debe al aumento de la fabricación propia de este producto debido a su falta de tecnología y el bajo coste de la mano de obra en China. Por ello resulta difícil introducirlo en el mercado, porque ya se fabrica en China a un bajo coste.

84.32.29: Gradas rastras, escarificadores, cultivadores, estirpadores, azadas, rotativas rotocultores, escardadores y binadoras, agrícolas, hortícolas o silvícolas (Exc. Gradas rastras de discos.

Rango País	2004	2005	2006	%		2006 -	06/05 -
				Participación	% Cambio		
0 -- El Mundo --	3.156146	3.247508	1.934992	100	100	100	-40.42
1 Francia	0.066931	0.236111	0.585342	2.12	7.27	30.25	147.91
2 EEUU	2.483557	2.396479	0.579151	78.69	73.79	29.93	-75.83
3 Japón	0.07439	0.21638	0.172605	2.36	6.66	8.92	-20.23
4 Alemania	0.11809	0.064609	0.128765	3.74	1.99	6.66	99.3
5 Países Bajos	0.051037	0.021773	0.125844	1.62	0.67	6.5	477.98
6 Taiwán	0.000642	0.010236	0.122962	0.02	0.32	6.36	1101.27
7 Bélgica	0	0	0.115427	0	0	5.97	0
8 Italia	0.026375	0.007787	0.051152	0.84	0.24	2.64	556.89
9 Austria	0.325304	0.228806	0.027178	10.31	7.05	1.41	-88.12
10 Australia	0	0.020526	0.023105	0	0.63	1.19	12.56
11 Corea del Sur	0.0062	0.020012	0.001004	0.2	0.62	0.05	-94.98
12 Rumania	0	0	0.000831	0	0	0.04	0
13 Pakistán	0	0	0.000672	0	0	0.04	0
14 Malasia	0	0	0.000454	0	0	0.02	0
15 Hong Kong	0	0	0.00025	0	0	0.01	0

El país con un crecimiento más acentuado en las exportaciones hacia el mercado Chino es, sin duda, Taiwán, probablemente debido a la cercanía con China y a la similitud de los cultivos entre ambas tierras. Sin embargo, la cifra de exportación líder la tenía EEUU hasta el año pasado, ya que tras un descenso en sus exportaciones Francia le ha superado.

84.32.30: Sembradoras, plantadoras y transplantadoras, agrícolas, hortícolas o silvícolas.

Rango País	2004	2005	2006	%		2006 -	06/05 -
				Participación	% Cambio		
0 -- El Mundo --	5.500898	9.379928	17.345454	100	100	100	84.92



1	Corea del Sur	3.231872	6.509274	9.886452	58.75	69.4	57	51.88
2	Japón	0.485133	1.021115	5.102003	8.82	10.89	29.41	399.65
3	EEUU	1.140842	0.534458	1.21693	20.74	5.7	7.02	127.69
4	Alemania	0.42007	0.577473	0.691439	7.64	6.16	3.99	19.74
5	Países Bajos	0	0.007	0.202522	0	0.08	1.17	2793.17
6	Italia	0.010092	0.005006	0.074222	0.18	0.05	0.43	1382.66
7	Brasil	0.012059	0.034636	0.051731	0.22	0.37	0.3	49.36
8	Israel	0	0	0.0469	0	0	0.27	0
9	Reino Unido	0.01144	0.017258	0.032979	0.21	0.18	0.19	91.09
10	Canadá	0	0.021686	0.018476	0	0.23	0.11	-14.8
11	Singapur	0	0	0.0118	0	0	0.07	0
12	Taiwán	0.057026	0.026641	0.01	1.04	0.28	0.06	-62.46
13	Francia	0	0.029599	0	0	0.32	0	-100
14	Hong Kong	0	0.007218	0	0	0.08	0	-100
15	Nueva Zelanda	0	0.000995	0	0	0.01	0	-100
16	España	0	0.010548	0	0	0.11	0	-100

Aunque es Corea del Sur el país que lidera las exportaciones hacia China con diferencia, también son países europeos (tales como los Países Bajos e Italia) los que han experimentado un incremento muy considerable de sus exportaciones hacia este país. El "made in Europa" esta cada vez mejor visto en China, lo cual puede representar una buena oportunidad de entrada en el mercado a pesar de que los precios sean más elevados y los plazos de entrega más largos que si estos productos provienen de Corea. España, a pesar de todo, tiene una representación muy floja en cuanto a esta partida arancelaria se refiere.

84.32.40: Esparcidores de estiércol y distribuidores de abono, agrícolas, hortícolas o silvícolas.

Rango País				% Participación		% Cambio	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
0 -- El Mundo --	0.729671	0.421908	0.925179	100	100	100	119.28
1 EEUU	0.369518	0.159659	0.419872	50.64	37.84	45.38	162.98
2 Israel	0.009156	0.078173	0.188124	1.26	18.53	20.33	140.65
3 Alemania	0.08133	0.01148	0.124819	11.15	2.72	13.49	987.27
4 Japón	0.076517	0.079198	0.055367	10.49	18.77	5.98	-30.09
5 Austria	0.121139	0	0.050972	16.6	0	5.51	0
6 Italia	0.000947	0.000325	0.033282	0.13	0.08	3.6	10140.62
7 Noruega	0	0	0.020101	0	0	2.17	0
8 Bélgica	0	0	0.012139	0	0	1.31	0
9 Tailandia	0	0.009005	0.008841	0	2.13	0.96	-1.82
10 Singapur	0	0	0.00767	0	0	0.83	0
11 Finlandia	0.001035	0	0.003671	0.14	0	0.4	0
12 Corea del Sur	0.008775	0.000826	0.000321	1.2	0.2	0.04	-61.14
13 Países Bajos	0.000119	0	0	0.02	0	0	0
14 España	0	0.083242	0	0	19.73	0	-100
15 Brasil	0.061135	0	0	8.38	0	0	0

84.32.80: Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo; rodillos para césped o terrenos de deporte (exc. Aparatos para proyectar, dispersar o pulverizar; arados, gradas rastras, escarificadores, cultivadores...)

Rango País				% Participación		% Cambio	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
0 -- El Mundo --	2.262839	2.580093	3.58958	100	100	100	39.13
1 Japón	1.229222	1.389423	1.379862	54.32	53.85	38.44	-0.69
2 EEUU	0.58133	0.400836	1.092971	25.69	15.54	30.45	172.67
3 Canadá	0.07123	0.118625	0.55851	3.15	4.6	15.56	370.82
4 Corea del Sur	0.097798	0.139908	0.16985	4.32	5.42	4.73	21.4
5 Países Bajos	0.111156	0.067947	0.126163	4.91	2.63	3.52	85.68
6 Francia	0	0	0.099287	0	0	2.77	0
7 Australia	0.06841	0.036702	0.046147	3.02	1.42	1.29	25.73
8 Reino Unido	0	0.015555	0.043001	0	0.6	1.2	176.44
9 Italia	0.035639	0.000658	0.025279	1.58	0.03	0.7	3741.79
10 México	0	0.005102	0.014082	0	0.2	0.39	176.01
11 Alemania	0.052858	0.012776	0.012339	2.34	0.5	0.34	-3.42
12 Bélgica	0	0	0.012139	0	0	0.34	0
13 Singapur	0	0	0.00995	0	0	0.28	0
14 Taiwán	0.015196	0.000902	0	0.67	0.04	0	-100
15 Brasil	0	0.009595	0	0	0.37	0	-100
16 España	0	0.094014	0	0	3.64	0	-100

84.32.90: Partes de máquinas, de aparatos y de artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo; partes de rodillos para césped o terrenos de deporte, N.C.O.P.

Rango País				% Participación		% Cambio	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
0 -- El Mundo --	1.549257	0.820176	1.321738	100	100	100	61.15
1 China	0	0	0.377102	0	0	28.53	0
2 Corea del Sur	0.018646	0.327515	0.354419	1.2	39.93	26.82	8.21
3 Japón	1.340917	0.135656	0.307683	86.55	16.54	23.28	126.81
4 Taiwán	0.003005	0.056869	0.086488	0.19	6.93	6.54	52.08
5 Alemania	0.005908	0.021797	0.040469	0.38	2.66	3.06	85.66
6 Italia	0.001405	0.001357	0.034887	0.09	0.17	2.64	2470.89
7 Francia	0	0.080336	0.033031	0	9.8	2.5	-58.88
8 EEUU	0.092969	0.033912	0.031672	6	4.14	2.4	-6.61

9 Noruega	0	0.001756	0.031664	0	0.21	2.4	1703.19
10 Países Bajos	0.009485	0.005453	0.013148	0.61	0.67	1	141.11
11 Brasil	0	0	0.005741	0	0	0.43	0
12 Reino Unido	0.005094	0.009053	0.003366	0.33	1.1	0.26	-62.82
13 Canadá	0.00326	0.000475	0.001148	0.21	0.06	0.09	141.68
14 Dinamarca	0	0.005091	0.000372	0	0.62	0.03	-92.69
15 España	0	0.00213	0.000345	0	0.26	0.03	-83.8

En lo que respecta a los aparatos y máquinas de preparación de suelo y sus partes, España ocupa una posición desaventajada, mostrando además un decrecimiento en el último año de exportaciones.

**84.33:** Máquinas, aparatos y artefactos de cosechar o trillar, incluidas las prensas para paja o forraje; cortadoras de césped y guadañadoras; vendimiadoras; máquinas para limpieza o clasificación de huevos, frutos o demás productos agrícolas.

Rango País				% Participación		% Cambio	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
0 -- El Mundo --	27.595392	39.441854	55.355974	100	100	100	40.35
1 Japón	8.617429	22.204046	29.034633	31.23	56.3	52.45	30.76
2 Corea del Sur	2.18257	4.265774	7.554768	7.91	10.82	13.65	77.1
3 EEUU	8.080728	5.20078	6.649247	29.28	13.19	12.01	27.85
4 España	0.026471	0.000997	3.458059	0.1	0	6.25	0
5 Países Bajos	0.096196	1.237945	2.442263	0.35	3.14	4.41	97.28
6 Alemania	1.413502	1.228207	1.440541	5.12	3.11	2.6	17.29
7 China	0.461832	0.182558	1.075782	1.67	0.46	1.94	489.28
8 Italia	1.262466	0.661143	1.012897	4.58	1.68	1.83	53.2
9 Taiwán	0.802338	0.948231	0.805203	2.91	2.4	1.46	-15.08
10 Francia	1.079575	0.629129	0.590047	3.91	1.6	1.07	-6.21
11 Bélgica	0.411899	0.322209	0.266123	1.49	0.82	0.48	-17.41
12 Austria	1.049382	0.824371	0.232701	3.8	2.09	0.42	-71.77
13 Reino Unido	0.238837	0.103456	0.171298	0.87	0.26	0.31	65.58
14 Singapur	0.034886	0.017364	0.15776	0.13	0.04	0.29	808.55
15 Vietnam	0.126437	0.180367	0.117256	0.46	0.46	0.21	-34.99
16 Belarusia	0	0	0.107371	0	0	0.19	0
17 Australia	0.20147	0.287347	0.079441	0.73	0.73	0.14	-72.35
18 Nueva Zelanda	0.534332	0.409965	0.057707	1.94	1.04	0.1	-85.92
19 Israel	0.050639	0.265494	0.037735	0.18	0.67	0.07	-85.79
20 Brasil	0.009704	0.019277	0.030256	0.04	0.05	0.06	56.95
21 Malasia	0.000215	5.60E-05	0.009941	0	0	0.02	17651.79

Para esta partida arancelaria 84.33, España se posiciona en un buen lugar para casi todos sus subproductos. Es exportadora de estos productos a partir del año 2006, ya que su actividad en los años anteriores, en comparación con las demás naciones que exportan, era nula. Así, este crecimiento experimentado hasta posicionarse en tercera o cuarta posición mundial, en este último año, es muy remarcada y a tener en cuenta como posible entrada en el mercado chino.

Por ejemplo para las máquinas de henificar o para el tratado de paja y forraje, España se ha posicionado en primer lugar del ranking en el año 2006; este mercado resulta una interesante puerta de entrada ya que debido a la prohibición de la quema de paja y forraje, por problemas de contaminación y medioambiente, cada vez más, los agricultores chinos se verán obligados a adquirir un mayor número de estas máquinas, y España puede copar una buena parte de esta demanda china.

84.33.20: Guadañadoras, incl. Las barras de corte para montar sobre un tractor.

Rango País				% Participación		% Cambio	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
0 -- El Mundo --	2.958275	1.006427	0.771884	100	100	100	-23.3
1 Estados Unidos	0.459395	0.007093	0.259553	15.53	0.71	33.63	3559.28
2 Francia	1.052578	0	0.173498	35.58	0	22.48	0
3 España	0	0	0.111384	0	0	14.43	0
4 Corea del Sur	0.05564	0.00031	0.101356	1.88	0.03	13.13	32595.48
5 Italia	0.041584	0.182348	0.061735	1.41	18.12	8	-66.14
6 Taiwán	0.05999	0.043991	0.02391	2.03	4.37	3.1	-45.65
7 Bélgica	0	0	0.019632	0	0	2.54	0
8 Países Bajos	0	0	0.007714	0	0	1	0
9 Japón	0.545782	0.213594	0.003609	18.45	21.22	0.47	-98.31
10 China	0	0	0.0036	0	0	0.47	0
11 Canadá	0.006531	0.033965	0.002262	0.22	3.38	0.29	-93.34
12 Reino Unido	0.002707	0	0.001765	0.09	0	0.23	0
13 Austria	0.586085	0.49745	0.000854	19.81	49.43	0.11	-99.83
14 Malasia	0	0	0.000727	0	0	0.09	0
15 Alemania	0.039639	0.022934	0.000285	1.34	2.28	0.04	-98.76

84.33.30: Máquinas y aparatos de henificar (Exc. Guadañadoras)

Rango País				% Participación		% Cambio	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
0 -- El Mundo --	0.130657	0.075458	0.33111	100	100	100	338.8
1 España	0	0	0.269616	0	0	81.43	0
2 EEUU	0.029767	0	0.057581	22.78	0	17.39	0
3 Japón	0.0004	0.013444	0.003913	0.31	17.82	1.18	-70.89
4 Hong Kong	0	0	0	0	0	0	0
5 Singapur	0.034886	0	0	26.7	0	0	0
6 Corea del Sur	0.003787	0.017474	0	2.9	23.16	0	-100
7 Alemania	0.029256	0	0	22.39	0	0	0
8 Francia	0.022452	0	0	17.18	0	0	0
9 Australia	0.010109	0	0	7.74	0	0	0
10 Austria	0	0.04454	0	0	59.03	0	-100

84.33.40: Prensas para paja o forraje, incl. Las prensas recogedoras

Rango País	2004	2005	2006	% Participación		% Cambio	
				2004	2005	2006 - 06/05 -	
0 -- El Mundo --	1.788401	0.974769	3.795159	100	100	100	289.34
1 España	0	0	2.199781	0	0	57.96	0
2 EEUU	0.536282	0.149897	0.741267	29.99	15.38	19.53	394.52
3 Corea del Sur	0.306089	0.333433	0.475447	17.12	34.21	12.53	42.59
4 Italia	0.760375	0.185711	0.185847	42.52	19.05	4.9	0.07
5 Japón	0.018747	0.079811	0.093002	1.05	8.19	2.45	16.53
6 Francia	0	0	0.054604	0	0	1.44	0
7 Austria	0.146647	0.145436	0.025294	8.2	14.92	0.67	-82.61
8 Brasil	0	0	0.017917	0	0	0.47	0
9 Canadá	0	0	0.002	0	0	0.05	0

84.33.51: Cosechadoras- Trilladoras

Rango País	2004	2005	2006	% Participación		% Cambio	
				2004	2005	2006 - 06/05 -	
0 -- El Mundo --	2.370178	4.445232	11.234796	100	100	100	152.74
1 Japón	0.330295	2.684033	5.618615	13.94	60.38	50.01	109.33
2 Corea del Sur	0.75197	1.243766	5.175349	31.73	27.98	46.07	316.1
3 Taiwán	0.130666	0.401736	0.295465	5.51	9.04	2.63	-26.45
4 Austria	0.094285	0.115697	0.145367	3.98	2.6	1.29	25.64
5 Polonia	0.072362	0	0	3.05	0	0	0
6 EEUU	0.9906	0	0	41.79	0	0	0

84.33.52: Máquinas y aparatos de trillar (Exc. Cosechadoras-Trilladoras)

Rango País	2004	2005	2006	% Participación		% Cambio	
				2004	2005	2006 - 06/05 -	
0 -- El Mundo --	3.288755	11.392787	8.217731	100	100	100	-27.87
1 Japón	3.047844	11.053434	7.862131	92.68	97.02	95.67	-28.87
2 Corea del Sur	0	0.00059	0.174939	0	0.01	2.13	29550.68
3 Vietnam	0.126437	0.180367	0.117256	3.85	1.58	1.43	-34.99
4 EEUU	0.055	0.107956	0.056597	1.67	0.95	0.69	-47.57
5 Taiwán	0.003873	0.015234	0.006808	0.12	0.13	0.08	-55.31
7 Tailandia	0	0.00065	0	0	0.01	0	-100

<b>10</b> Irán, Rep. Islám.	0	0.001003	0	0	0.01	0	-100
<b>12</b> Bélgica	0	0.001292	0	0	0.01	0	-100
<b>15</b> Austria	0.055141	0.021248	0	1.68	0.19	0	-100
<b>18</b> Canadá	0	0.011013	0	0	0.1	0	-100

84.33.59: Máquinas y aparatos de cosechar productos agrícolas (Exc. Guadañadoras; máquinas y aparatos de henificar; prensas para paja o forraje, incl. Las prensas recogedoras; cosechadoras- trilladoras y demás máquinas y aparatos de trillar; máquinas de cosechar raíces o tubérculos)

Rango País				% Participación		% Cambio	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
<b>0</b> -- El Mundo --	1.549005	3.814948	1.568182	100	100	100	-58.89
<b>1</b> Japón	0.783087	1.190147	1.047257	50.55	31.2	66.78	-12.01
<b>2</b> Francia	0	0.090897	0.357601	0	2.38	22.8	293.41
<b>3</b> Belarusia	0	0	0.107371	0	0	6.85	0
<b>4</b> Austria	0.167224	0	0.048531	10.8	0	3.1	0
<b>5</b> Brasil	0	0.007836	0.005594	0	0.21	0.36	-28.61
<b>6</b> Corea del Sur	0.036103	2.18947	0.00092	2.33	57.39	0.06	-99.96
<b>7</b> Italia	0	0	0.000564	0	0	0.04	0
<b>8</b> EEUU	0	0.081082	0.000344	0	2.13	0.02	-99.58
<b>9</b> Yugoslavia	0	0.01003	0	0	0.26	0	-100
<b>10</b> Países Bajos	0.077292	0	0	4.99	0	0	0
<b>11</b> Portugal	0.321443	0	0	20.75	0	0	0
<b>12</b> Rusia	0.05	0	0	3.23	0	0	0

84.33.60: Máquinas para limpieza o clasificación de huevos, frutos o demás productos agrícolas (Exc. Para limpieza o clasificación de semillas, granos o legumbres secas de la partida 8437)

Rango País				% Participación		% Cambio	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
<b>0</b> -- El Mundo --	3.253148	3.551443	4.879603	100	100	100	37.4
<b>1</b> Países Bajos	0	1.184589	2.380499	0	33.36	48.79	100.96
<b>2</b> España	0.025813	0.000651	0.752273	0.79	0.02	15.42	0
<b>3</b> Italia	0.322552	0.008273	0.588164	9.92	0.23	12.05	7009.44
<b>4</b> Japón	0.887246	0.848512	0.512304	27.27	23.89	10.5	-39.62
<b>5</b> Bélgica	0.401037	0.102789	0.245208	12.33	2.89	5.03	138.55
<b>6</b> Corea del Sur	0.426921	0.077493	0.184562	13.12	2.18	3.78	138.17
<b>7</b> Reino Unido	0	0	0.136373	0	0	2.8	0
<b>8</b> Taiwán	0.18049	0.099483	0.060756	5.55	2.8	1.25	-38.93

9 EEUU	0.911558	0.41876	0.011438	28.02	11.79	0.23	-97.27
10 Malasia	0	0	0.008026	0	0	0.16	0
11 Singapur	0	0.000535	0	0	0.02	0	-100
12 Tailandia	0.08	0	0	2.46	0	0	0
13 China	0	0.003515	0	0	0.1	0	-100
14 Dinamarca	0	0.189574	0	0	5.34	0	-100
15 Australia	0.004807	0.148126	0	0.15	4.17	0	-100
16 Alemania	0.012724	0.016559	0	0.39	0.47	0	-100
17 Francia	0	0.452584	0	0	12.74	0	-100

En maquinaria poscosecha (así como en sus partes), la Comunitat Valenciana puede presumir de una producción considerable y de alta tecnología y calidad. Este segmento parece haberse generalizado y convierte a España en la segunda nación, por detrás de Países Bajos, exportadora de estos productos. España se encuentra en una posición privilegiada apta para dar a conocer al mercado chino la calidad y tecnología utilizada en su maquinaria poscosecha.

84.33.90: Partes de máquinas, de aparatos y de artefactos de cosechar o trillar; partes de cortadoras de césped y de guadañadoras; partes de máquinas para limpieza o clasificación de productos agrícolas, N.C.O.P.

Rango País					%		2006 - 06/05 -
	2004	2005	2006	2004	2005	% Participación	
0-- El Mundo --	4.681187	7.461323	16.519514	100	100	100	121.4
1 Japón	1.810325	5.104376	12.600512	38.67	68.41	76.28	146.86
2 Corea del Sur	0.545823	0.364069	1.252886	11.66	4.88	7.58	244.13
3 Alemania	0.188701	0.315488	0.906438	4.03	4.23	5.49	187.31
4 EEUU	1.07114	0.475005	0.544349	22.88	6.37	3.3	14.6
5 China	0.461832	0.179043	0.424918	9.87	2.4	2.57	137.33
6 Taiwán	0.425875	0.384989	0.415425	9.1	5.16	2.52	7.91
7 Italia	0.020818	0.144735	0.126313	0.45	1.94	0.77	-12.73
8 España	0.000658	0.000346	0.125005	0.01	0.01	0.76	36028.61
9 Nueva Zelanda	0.003356	0.053835	0.057707	0.07	0.72	0.35	7.19
10 Austria	0	0	0.012086	0	0	0.07	0
11 Israel	0.050639	0.26398	0.011695	1.08	3.54	0.07	-95.57
12 Países Bajos	0.012372	0.011389	0.007502	0.26	0.15	0.05	-34.13
13 Brasil	0.009244	0.011441	0.006745	0.2	0.15	0.04	-41.05
14 Hong Kong	0	0.009161	0.006135	0	0.12	0.04	-33.03
15 Francia	0.002288	0.071109	0.004123	0.05	0.95	0.03	-94.2
16 Canadá	0.00205	0.00197	0.003403	0.04	0.03	0.02	72.74
17 Suecia	0.002495	0.007327	0.003193	0.05	0.1	0.02	-56.42
18 Australia	0.009987	0.004708	0.002385	0.21	0.06	0.01	-49.34
19 México	0.012548	0.009903	0.00176	0.27	0.13	0.01	-82.23
20 Reino Unido	0.038249	0.00916	0.001661	0.82	0.12	0.01	-81.87

**84.35.10:** Prensas, estrujadoras y máquinas y aparatos análogos para la producción de vino, sidra, jugos de frutos o bebida simil. (Exc. Máquinas y aparatos para tratamiento de estas bebidas, incl. Los aparatos centrifugadores, los filtros, los filtros prensa)

Rango País	2004	2005	2006	%		2006 - 06/05 -	
				Participación	% Cambio		
0 -- El Mundo --	8.201813	5.897023	4.434454	100	100	100	-24.8
1 Alemania	1.598888	3.369024	3.668782	19.49	57.13	82.73	8.9
2 Italia	0.547476	0.150736	0.325643	6.68	2.56	7.34	116.04
3 Dinamarca	0	0	0.165438	0	0	3.73	0
4 EEUU	1.07132	0.015397	0.107231	13.06	0.26	2.42	596.44
5 Japón	0.051287	0.055548	0.093491	0.63	0.94	2.11	68.31
6 Australia	0	0	0.035105	0	0	0.79	0
7 Países Bajos	0.003708	0.009705	0.027227	0.05	0.17	0.61	180.55
8 España	0	0.0154	0.007866	0	0.26	0.18	-48.92
9 Francia	0.195362	0.00096	0.003003	2.38	0.02	0.07	212.81
10 Suiza	3.869517	2.234002	0.000668	47.18	37.88	0.02	-99.97
11 Noruega	0.00375	0	0	0.05	0	0	0
13 Suecia	0.807775	0.00682	0	9.85	0.12	0	-100
14 Malasia	0	0.000115	0	0	0	0	-100
15 Singapur	0.0196	0	0	0.24	0	0	0
16 Corea del Sur	0	0.005536	0	0	0.09	0	-100

Se ha experimentado un crecimiento negativo en las exportaciones españolas de este producto, debido probablemente a la cuota de exportaciones conseguida por EEUU e Italia en el último año. La tecnología italiana, en mejora continua, se posiciona como un fuerte competidor para España ya que además la imagen de marca que posee China de sus productos es bastante favorable.

**84.36.80:** Máquinas y aparatos para la agricultura, horticultura, silvicultura o apicultura, N.C.O.P.

Rango País	2004	2005	2006	%		2006 - 06/05 -	
				Participación	% Cambio		
0 -- El Mundo --	4.272047	3.048557	3.491672	100	100	100	14.54
1 Japón	0.356904	0.6982	1.185242	8.35	22.9	33.95	69.76
2 EEUU	0.219513	0.100253	0.702669	5.14	3.29	20.12	600.9
3 Alemania	0.08264	1.283024	0.442798	1.93	42.09	12.68	-65.49
4 Taiwán	0.118736	0.184135	0.281399	2.78	6.04	8.06	52.82
5 Países Bajos	0.139085	0.100714	0.225469	3.26	3.3	6.46	123.87
6 Canadá	0.301295	0.006883	0.175643	7.05	0.23	5.03	2451.84
7 Francia	0.195352	0.2991	0.14704	4.57	9.81	4.21	-50.84
8 Italia	0.425896	0.001122	0.107363	9.97	0.04	3.08	9468.89
9 Corea del Sur	0.092422	0.118998	0.093023	2.16	3.9	2.66	-21.83

10 Suecia	0.2714	0.000506	0.052026	6.35	0.02	1.49	10181.82
11 Rusia	0	0	0.038114	0	0	1.09	0
12 Brasil	0.01426	0	0.020658	0.33	0	0.59	0
13 China	0	0.001959	0.008333	0	0.06	0.24	325.37
14 Israel	0	0	0.0048	0	0	0.14	0
15 Australia	0	0	0.004365	0	0	0.13	0
16 Singapur	0.00362	0	0.001038	0.09	0	0.03	0
17 Hong Kong	0	0	0.000546	0	0	0.02	0
18 Bélgica	0	0	0.000541	0	0	0.02	0
19 Malasia	0	0	0.000434	0	0	0.01	0
20 Reino Unido	0.001236	0.003811	0.000171	0.03	0.13	0.01	-95.51
21 Sri Lanka	0	0.003	0	0	0.1	0	-100
22 Nueva Zelanda	0.00341	0	0	0.08	0	0	0
23 España	2.046278	0.246071	0	47.9	8.07	0	-100

**84.37:** Máquinas para la limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina seca; máquinas o aparatos para la molienda o el tratamiento de cereales u hortalizas de vaina seca; sus partes (exc. De tipo rural).

Rango País				% Participación		% Cambio	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
0 -- El Mundo --	19.547857	27.191054	18.305754	100	100	100	-32.68
1 Corea del Sur	4.018973	7.470954	5.206362	20.56	27.48	28.44	-30.31
2 Japón	6.134229	7.600895	4.392008	31.38	27.95	23.99	-42.22
3 Reino Unido	0.645749	1.122901	3.23702	3.3	4.13	17.68	188.27
4 EEUU	4.907215	3.042556	2.558761	25.1	11.19	13.98	-15.9
5 Alemania	0.61192	1.390768	1.865163	3.13	5.12	10.19	34.11
6 Taiwán	0.336168	0.597423	0.257675	1.72	2.2	1.41	-56.87
7 Italia	0.111118	2.188484	0.176409	0.57	8.05	0.96	-91.94
8 Suiza	0.060748	2.331841	0.132803	0.31	8.58	0.73	-94.3
9 Bélgica	0.006948	0.005722	0.131292	0.04	0.02	0.72	2194.51
10 República Checa	0	0	0.087222	0	0	0.48	0
11 Tailandia	0.043186	0.042845	0.06361	0.22	0.16	0.35	48.47
12 Suecia	0.093761	0.027476	0.055445	0.48	0.1	0.3	101.79
13 Australia	0.00325	0.00129	0.031814	0.02	0.01	0.17	2366.2
14 Países Bajos	0.000225	0.013383	0.027165	0	0.05	0.15	102.98
15 Brasil	0.003163	0.207597	0.023577	0.02	0.76	0.13	-88.64

En la cuota de exportación de este producto, 84.37, España no forma una parte activa del comercio exterior ya que las exportaciones que realiza actualmente la sitúan en una posición bastante débil como para lograr una parte interesante del mercado. De hecho, en el ranking ni siquiera se la encontramos situada ya que en comparación con las cifras de Corea del Sur o Japón para dicho producto las exportaciones son nulas.

84.37.10: Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina seca.

Rango País				% Participación		% Cambio	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
0 -- El Mundo --	13.79036	16.240165	10.951789	100	100	100	-32.56
1 Corea del Sur	3.912379	7.185461	3.624734	28.37	44.25	33.1	-49.55
2 Japón	4.527213	5.686346	3.090485	32.83	35.01	28.22	-45.65
3 Reino Unido	0.642303	1.115679	2.909863	4.66	6.87	26.57	160.82
4 EEUU	2.086268	0.745028	1.108243	15.13	4.59	10.12	48.75
5 Alemania	0.12225	0.231443	0.0905	0.89	1.43	0.83	-60.9
6 Taiwán	0.14713	0.316765	0.072266	1.07	1.95	0.66	-77.19
7 Países Bajos	0	0	0.020661	0	0	0.19	0
8 Suiza	0	0	0.016255	0	0	0.15	0
9 Tailandia	0.019678	0.0281	0.01195	0.14	0.17	0.11	-57.47
10 Nueva Zelanda	0	0	0.006165	0	0	0.06	0
11 Hong Kong	0	0	0.000667	0	0	0.01	0
12 Indonesia	0	0.001254	0	0	0.01	0	-100
13 China	0	0.0141	0	0	0.09	0	-100
14 Dinamarca	0.816153	0.539451	0	5.92	3.32	0	-100
15 Francia	0.291805	0.024986	0	2.12	0.15	0	-100
16 Argentina	0.267035	0	0	1.94	0	0	0
17 México	0	0.004661	0	0	0.03	0	-100
18 Canadá	0.873429	0.034591	0	6.33	0.21	0	-100
19 España	0	0.3123	0	0	1.92	0	-100

84.37.80: Máquinas y aparatos para molienda o tratamiento de cereales u hortalizas de vaina seca; sus partes (Exc. De tipo rural, así como máquinas y aparatos cuyo funcionamiento se base en un cambio de temperatura, columnas secadoras centrífugas, filtros de aire).

Rango País				% Participación		% Cambio	
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
0 -- El Mundo --	3.587506	6.632206	4.779835	100	100	100	-27.93
1 Alemania	0.44978	1.008559	1.735084	12.54	15.21	36.3	72.04
2 Corea del Sur	0.106163	0.279946	1.581568	2.96	4.22	33.09	464.95
3 EEUU	2.320659	2.028819	1.182137	64.69	30.59	24.73	-41.73
4 Rep. Checa	0	0	0.087222	0	0	1.83	0
5 Suecia	0.009044	0.027476	0.053045	0.25	0.41	1.11	93.06
6 Japón	0.380951	0.398264	0.038109	10.62	6.01	0.8	-90.43
7 Italia	0.009688	0.031221	0.022953	0.27	0.47	0.48	-26.48
8 Finlandia	0.019551	0.008572	0.022028	0.55	0.13	0.46	156.98

9	Australia	0.00325	0.00129	0.014904	0.09	0.02	0.31	1055.35
10	Suiza	0	2.288197	0.013024	0	34.5	0.27	-99.43
11	Francia	0	0.109633	0.008593	0	1.65	0.18	-92.16
12	Taiwán	0.170349	0.163476	0.00753	4.75	2.47	0.16	-95.39
13	Tailandia	0	0	0.0066	0	0	0.14	0
14	Filipinas	0.049298	0	0.005937	1.37	0	0.12	0
15	Guatemala	0	0	0.001	0	0	0.02	0

84.37.90: Partes de máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina seca; partes de máquinas y de aparatos para la molienda o el tratamiento de cereales u hortalizas de vaina seca, N.C.O.P.

Rango País	2004	2005	2006	% Participación		% Cambio	
				2004	2005	2006 - 06/05 -	06/05 -
0 -- El Mundo --	2.169991	4.318683	2.57413	100	100	100	-40.4
1 Japón	1.226065	1.516285	1.263414	56.5	35.11	49.08	-16.68
2 Reino Unido	0.003446	0.007222	0.327157	0.16	0.17	12.71	4430.01
3 EEUU	0.500288	0.268709	0.268381	23.06	6.22	10.43	-0.12
4 Taiwan	0.018689	0.117182	0.177879	0.86	2.71	6.91	51.8
5 Italia	0.10143	2.157263	0.153456	4.67	49.95	5.96	-92.89
6 Bélgica	0.006948	0.005722	0.131292	0.32	0.13	5.1	2194.51
7 Suiza	0.060748	0.043644	0.103524	2.8	1.01	4.02	137.2
8 Tailandia	0.023508	0.014745	0.04506	1.08	0.34	1.75	205.6
9 Alemania	0.03989	0.150766	0.039579	1.84	3.49	1.54	-73.75
10 Brasil	0.003163	0.003847	0.023577	0.15	0.09	0.92	512.87
11 Australia	0	0	0.01691	0	0	0.66	0
12 Países Bajos	0.000225	0.013383	0.006504	0.01	0.31	0.25	-51.4
13 Singapur	0.059923	0.005866	0.006238	2.76	0.14	0.24	6.34
14 Austria	0.005466	0	0.004396	0.25	0	0.17	0
15 Suecia	0	0	0.0024	0	0	0.09	0

84.38.60: Máquinas y aparatos para la preparación industrial de frutos u hortalizas, incl. Silvestres (Exc. De cocer o de calentamiento, las instalaciones de refrigeración o congelación y las clasificadoras de frutos u hortalizas).

Rango País	2004	2005	2006	% Participación		% Cambio	
				2004	2005	2006 - 06/05 -	06/05 -
0 -- El Mundo --	32.222912	7.878113	15.477084	100	100	100	96.46
1 Italia	24.452843	1.10254	7.831857	75.89	14	50.6	610.35
2 España	0.06672	0.045903	2.177616	0.21	0.58	14.07	4643.95
3 Suiza	0	0.003367	1.11	0	0.04	7.17	32867.03
4 Corea del Sur	0.657789	0.199418	0.989975	2.04	2.53	6.4	396.43

5	Japón	3.780885	1.151337	0.958919	11.73	14.61	6.2	-16.71
6	EEUU	0.611484	0.893	0.862086	1.9	11.34	5.57	-3.46
7	Canadá	0	0.017029	0.598	0	0.22	3.86	3411.66
8	Taiwan	0.980742	0.385954	0.26243	3.04	4.9	1.7	-32
9	Alemania	0.061756	0.039085	0.24752	0.19	0.5	1.6	533.29
10	Filipinas	0.016738	0.018689	0.154008	0.05	0.24	1	724.06
11	Australia	0	0.073682	0.093353	0	0.94	0.6	26.7
12	Francia	0.033848	0.04121	0.045637	0.11	0.52	0.3	10.74
13	Bélgica	0.051563	0.000169	0.029354	0.16	0	0.19	17269.23
14	Argentina	0	0	0.02863	0	0	0.19	0
15	Suecia	0.01046	0.01913	0.024948	0.03	0.24	0.16	30.41
16	Tailandia	0	0.418152	0.023539	0	5.31	0.15	-94.37
17	Países Bajos	1.445	1.170436	0.016479	4.48	14.86	0.11	-98.59
18	Grecia	0	0	0.009307	0	0	0.06	0
19	Noruega	0	0.01171	0.004325	0	0.15	0.03	-63.07
20	Finlandia	0.010888	0	0.00285	0.03	0	0.02	0
21	Singapur	0.00491	0.007845	0.002451	0.02	0.1	0.02	-68.76

Este producto 84.38 también se considera maquinaria postcosecha por lo que una vez más, gracias a la tecnología y calidad alcanzada en el tratamiento de los productos agrícolas, España se posiciona en segundo lugar, por detrás de Italia, como exportadora a China de estos productos. Con un crecimiento en las cifras de un 4643.95% en el último año, este producto abandera el crecimiento de las exportaciones españolas mas remarcable dentro de todos los productos objeto de este estudio.

**87.01.90:** Tractores agrícolas y tractores forestales de ruedas nuevos y usados. En este sector se incluyen las diferentes potencias que pueden tener los tractores (de 18 KW a 90 KW).

Rango País				%			
	2004	2005	2006	2004	2005	2006 - 06/05 -	
0-- El Mundo --	23.363085	14.126909	13.725047	100	100	100	-2.84
1 Estados Unidos	11.036639	6.162965	3.837123	47.24	43.63	27.96	-37.74
2 Reino Unido	1.716624	3.207	3.811077	7.35	22.7	27.77	18.84
3 Alemania	2.1626	1.434054	1.840785	9.26	10.15	13.41	28.36
<b>4 España</b>	<b>1.728</b>	<b>0</b>	<b>1.275315</b>	<b>7.4</b>	<b>0</b>	<b>9.29</b>	<b>0</b>
5 Francia	0	0.49765	0.929792	0	3.52	6.77	86.84
6 Italia	3.955969	0.88634	0.708714	16.93	6.27	5.16	-20.04
7 Belarusia	0.2468	1.072671	0.617037	1.06	7.59	4.5	-42.48
8 Brasil	1.227201	0.378387	0.22743	5.25	2.68	1.66	-39.89
9 Suecia	0	0	0.192	0	0	1.4	0
10 Austria	0	0	0.175177	0	0	1.28	0
11 Japón	0.108259	0.029442	0.090497	0.46	0.21	0.66	207.37
12 Rusia	0	0	0.0201	0	0	0.15	0
13 Finlandia	0.385	0	0	1.65	0	0	0
14 India	0.32961	0.4374	0	1.41	3.1	0	-100



<b>15</b> Corea del Sur	0.466383	0.021	0	2	0.15	0	-100
-------------------------	----------	-------	---	---	------	---	------

Obviamente por detrás de Alemania y EEUU, que poseen una imagen de marca (basada en una alta tecnología y calidad) muy favorable en cuanto a tractores y equipos motorizados se refiere, España se posiciona en cuarto lugar con más de un millón de dólares americanos en exportaciones a China.

## 2.2. Análisis Cualitativo

### 2.2.1. Características del producto nacional.

La maquinaria agrícola producida en China se caracteriza principalmente por su bajo precio. China, a pesar de los propósitos expuestos por los distintos planes quinquenales que se centran sobretodo en la evolución de la agricultura, no ha evolucionado mucho en cuanto a la tecnología que se utiliza para la fabricación de la maquinaria agrícola por lo que la maquinaria que se produce en el país, normalmente, es de baja tecnología, la maquinaria más básica. Aquella maquinaria en la cual se requiere un nivel tecnológico más alto se importa de mercados extranjeros. Los materiales y partes que se utilizan para fabricar la maquinaria también podrían considerarse un punto débil dentro del producto chino, ya que son de baja calidad. De este modo, al tener unos materiales de baja calidad y una tecnología de montar y procesar bastante limitada no se pueden obtener productos muy buenos, pero si de bajo precio como resultado directo de una mano de obra poco costosa.

Otro punto débil lo constituye la baja formación del personal que trabaja en la fabricación de la maquinaria agrícola, que en la mayoría de ocasiones no llegan a aprender debido al alto nivel de rotación que se da entre este personal de fábricas, y no llegan a realizar de modo muy profesional tareas de fabricación complicadas.

En cuanto al punto fuerte del producto fabricado en China, es sin duda el atractivo precio. Muchos agricultores no pueden permitirse pagar altos precios por la maquinaria que van a utilizar en sus cultivos, ya que sus ingresos son los más bajos de entre las clases sociales de China, por lo tanto, en muchas ocasiones, aunque desearían máquinas de mayor calidad y durabilidad no pueden permitírselas sin ayuda de algún tipo de subvención. Estos pequeños agricultores no prestan atención a la durabilidad de las máquinas conforme al precio, pues recogen sus beneficios de una cosecha a otra.

### 2.2.2. Características del producto valenciano y adaptaciones necesarias a las especificaciones del país de destino.

Para definir mejor los productos españoles dentro de todo este sector separaremos entre la maquinaria agrícola, propiamente dicha y la maquinaria postcosecha, sector en el cual España tiene muchas posibilidades actualmente.

## MAQUINARIA AGRICOLA Y COMPONENTES

Las empresas españolas de fabricación de maquinaria agrícola disponen de una amplia gama de equipos de preparación del suelo, abonado, siembra, recolección, maquinaria para árboles frutales y recolección de aceitunas. Además de atomizadores y equipos de pulverización. Los equipos se caracterizan sobre todo por su robustez, con una tecnología que se sitúa al nivel de las primeras marcas del mundo.

Nuestros fabricantes, por el tipo de equipos que producen, tienen muchas oportunidades en los países en vías de desarrollo, sobre todo en aquellos países donde abundan los cultivos de tipo mediterráneo o donde las condiciones del suelo son muy extremas ya que las máquinas son muy robustas y están diseñadas para aguantar condiciones adversas de los terrenos. Otra característica de los fabricantes españoles de maquinaria agrícola es su grado de adaptabilidad a los clientes, son empresas capaces de adaptarse muy rápidamente a las necesidades concretas del agricultor. Se realizan producciones en serie más cortas que posibilitan llegar a mercados donde las multinacionales no son capaces de servir equipos, debido a su rigidez en los procesos productivos.

Esta flexibilidad se debe principalmente a la variedad geográfica, orográfica y climatológica de España (tropical en las Islas Canarias, cálido en Andalucía y Levante, húmedo en el Norte y Continental en el centro del país), lo que origina una extraordinaria diversidad de cultivos. Esta diversidad, unida a la larga tradición agrícola y a un estratégico enclave intercontinental, han contribuido al desarrollo de una amplia y variada gama de maquinaria y equipos adaptables a todo tipo de explotaciones.

Se estima que hay en nuestro país unos 100 fabricantes de maquinaria agrícola, tamaño pequeño o mediano, de estos unos 50 tienen capacidad exportadora.

Con una evolución remarcable en los últimos años, también el subsector de componentes para la maquinaria agrícola es netamente exportador, donde las empresas que lo forman están muy consolidadas en mercados exteriores.

Las empresas españolas de componentes poseen una oferta muy completa y profesional, y que esta considerada a nivel europeo como mejor oferta de piezas de desgaste / laboreo, y es el primer proveedor de piezas del continente. En el 50% de las tierras cultivadas en Europa se utilizan componentes españoles. Éstos principalmente van destinados a arados, gradas de disco, sembradoras, cultivadores, .

Una de las principales bazas de las empresas españolas es la homogeneidad de calidad, cosa que no existe en otros países. Los fabricantes trabajan siempre bajo las principales exigencias de calidad y normalización, y dentro de los plazos de entrega establecidos.

## MAQUINARIA POSTCOSECHA

España es uno de los mayores productores del mundo de fruta fresca en su conjunto, por su gran variedad y es el mayor experto en manipulación, selección y preparación de esta fruta fresca y hortalizas..

España produce 5,7 millones de toneladas de cítricos (naranjas y mandarinas), 3,8 millones de toneladas de tomate, 1,3 millones de melocotón, de las cuales nuestro país trata el 90% de la fruta fresca. Mientras que el mayor productor de fruta, Brasil (25 millones de toneladas de cítricos) sólo procesa el 2% de la fruta fresca.

De este modo, en España, se ha transformado de un sector especulativo con la fruta hacia un sector profesional y de servicios. Las empresas de post-cosecha han tenido que adaptarse a sus clientes (los exportadores de frutas y hortalizas frescas) ya que se manipula con producto final. Es el subsector en el que nuestro país es líder, y como consecuencia las empresas de maquinaria post-cosecha tienen que adaptarse a las enormes exigencias de estos clientes, que requieren de una presentación excelente y una diversificación enorme.

El nivel tecnológico de las empresas españolas es muy elevado y, además, se están realizando continuas mejoras en cámaras frigoríficas, manipulación de la fruta, etiquetado y almacenaje y packaging. Actualmente varias empresas del sector español de post-cosecha están inmersas en proyectos de la UE: EURECA y CRONOS para el desarrollo de los almacenes inteligentes de fruta, con cámaras inteligentes y sofisticadas tecnologías.

Este subsector se divide entre los equipos de prepacking y los de sistemas de trazabilidad. El mercado español está compuesto por aproximadamente unas 30 empresas de maquinaria de postcosecha.

En resumen, podemos concluir, que las adaptaciones del producto español no son estrictamente necesarias. La imagen de marca de España destaca por su tecnología y prestaciones y es precisamente esto lo que se debe exportar a China. Este tipo de productos no requieren adaptación al mercado chino, pues si los cultivos son similares (que es el caso que nos ocupa) las máquinas serán igualmente eficientes para ambos, sea en China u otra parte del mundo.

### **2.2.3 Identificación de los competidores.**

Algunos líderes nacionales empiezan a emerger, entre ellos el grupo YITUO, situado en el corazón de Henan (tractores, material de transformación), el grupo SHIFENG (motores) en Shandong o el grupo hongkongita FIRST TRACTOR que ya han comenzado colaboraciones con los grupos extranjeros (notablemente con los americanos Jonh Deere y Yanmar, New Holland, el grupo japonés Kubota y más recientemente con el americano AGCO (Massey Ferguson)) para la industrialización de vehículos de pequeña potencia destinados a mercados asiáticos pero también para la reexportación hacia Europa, Estados Unidos o los países en desarrollo.

Adjunto se muestra una lista con los fabricantes más importantes de maquinaria agrícola de China. En muchos casos se trata de grandes grupos, que además se dedican a la producción de compuestos químicos (pesticidas) e incluso tecnológicos, pero siempre en torno a la agricultura:

<b>Nombre</b>	<b>Shanghai Genuine Trading Co., Ltd.</b>
---------------	---

Dirección: Rm506, No. 1589 Zhangyang Rd, Shanghai, China  
 Ciudad/Provincia: Shanghai/Shanghai  
 País: China  
 Código postal: 200135  
 Teléfono: 86-21-58521692  
 Fax: 86-21-38821447  
 Persona de Contacto: [Wu Zhengpu](#)

<b>Nombre:</b>	<b>China Tractors Export Co. (Hubei Machinery &amp; Equipment Import &amp; Export Corporation)</b>
----------------	--

Dirección: No. 365 Luoyu Road, Wuchang, Wuhan, Hubei  
 Ciudad/Provincia: Wuhan/Hubei  
 País: China  
 Código postal: 430074  
 Teléfono: 86-27-67845275, 67845266  
 Fax: 86-27-67845262  
 Persona de Contacto: [Liu Li](#)

<b>Nombre:</b>	<b>Ningbo Interstar Co., Ltd.</b>
----------------	-----------------------------------

Dirección: Jiangnan Trade District, Ningbo, Zhejiang, China  
 Ciudad/Provincia: Ningbo/Zhejiang  
 País: China  
 Teléfono: 86-574-26854555  
 Fax: 86-574-26854666  
 Persona de Contacto: [Mr Chen](#)  
 Móvil: 86-13906688457

<b>Nombre:</b>	<b>Wuhan Chancay Machinery &amp; Electronics Co., Ltd.</b>
----------------	--

Dirección: 11/F Juhaohuating Building, 460 Wuluo Road, Wuhan, Hubei, China  
 Ciudad/Provincia: Wuhan/Hubei  
 País: China  
 Código postal: 430070  
 Teléfono: 86-27-50705099, 50705100, 50705197



Fax: 86-27-50705098

Persona de Contacto: [Mike](#)

Cargo: General Manger

Departamento: Export Dept.

Móvil: 86-13507194932

<b>Nombre:</b>	<b>Taizhou Funong Machinery Co., Ltd.</b>
----------------	---

Dirección: Jialichen Industrial Zone, Luqiao District, Taizhou, Zhejiang, China

Ciudad/Provincia: Taizhou/Zhejiang

País: China

Código postal: 318050

Teléfono: 86-576-2505107

Fax: 86-576-2418119

Persona de Contacto: [Cathy Hou](#)

Departamento: Foreign Trade Department

<b>Nombre:</b>	<b>T&amp;G Group(TNG)</b>
----------------	---------------------------

Dirección: Farmer Flat, Tixi Road, Yancheng, Jiangsu, China

Ciudad/Provincia: Yancheng/Jiangsu

País: China

Código postal: 224005

Teléfono: 86-515-8036277

Fax: 86-515-8432662

Persona de Contacto: [Steven Nie](#)

Cargo: Manager

Departamento: Sales Dep.

<b>Nombre:</b>	<b>Zhejiang Tonglu Ruihua Trade Co., Ltd.</b>
----------------	---

Dirección: No. 6, Seat 1, Kangle Road, Tonglu, Hangzhou, Zhejiang, China

Ciudad/Provincia: Hangzhou/Zhejiang

País: China

Código postal: 311500

Teléfono: 86-571-64636532

Fax: 86-571-64625186

Persona de Contacto: [Zhilin Mao](#)

Cargo: Manager

Departamento: Marketing

Móvil: 86-13957640508

**Nombre:** Chengdu Good Good International Trading Co., Ltd.

Dirección: 19, Unit 1, 8th Building, No. 133 Cha Dianzi Main Street, Chengdu,  
 Sichuan, China

Ciudad/Provincia: Chengdu/Sichuan

País: China

Código postal: 610032

Teléfono: 86-28-87528775

Fax: 86-28-87528676

Persona de Contacto: [Cai Yongyue](#)

Móvil: 86-13018234257

**Nombre:** Shijiazhuang Dadaoyuan Trading Co., Ltd.

Dirección: No. 9, Changjiang Avenue, Shijiazhuang, Hebei, China

Ciudad/Provincia: Shijiazhuang/Hebei

País: China

Código postal: 050035

Teléfono: 86-311-85118898

Fax: 86-311-85118896

Persona de Contacto: [Shiny](#)

Departamento: Export Department

**Nombre:** Sunny Group Agricultural Machinery Co., Ltd.

Dirección: 12 East Yanhe Road, Yancheng, Jiangsu, China

Ciudad/Provincia: Yancheng/Jiangsu

País: China

Código postal: 224001

Teléfono: 86-515-8370113

Fax: 86-515-8177260, 8431822

Persona de Contacto: [Ms. Lily](#)

Móvil: 86-13814375866

**Nombre:** Zhejiang Taizhou Sunny Agricultural Machinery Co., Ltd.

Dirección: Hengjiezheng Ind Zone, Luqiao District, Taizhou City, Zhejiang, China

Ciudad/Provincia: Taizhou/Zhejiang

País: China

Código postal: 318056



Teléfono: 86-576-2644800, 2644900  
 Fax: 86-576-2644777  
 Persona de Contacto: [Frank Zhou](#)  
 Cargo: Sales Manager  
 Departamento: Marketing Dept.

**Nombre: Anhui Changjiang Agricultural Machinery Co., Ltd.**

Dirección: No. 28, Jianghuai Road, Lu'An City, Anhui, China  
 Ciudad/Provincia: Lu'An/Anhui  
 País: China  
 Código postal: 237009  
 Teléfono: 86-564-3367424  
 Fax: 86-564-3367424  
 Persona de Contacto: [Lu Zhengwu](#)  
 Cargo: Assistant Manager  
 Departamento: Foreign Trading Dept.  
 Móvil: 86-13865720545

**Nombre: Taizhou Luqiao Yongsheng Agricultural Spraying Equipment Factory**

Dirección: Shanglin Village, Hengjie Town, Luqiao, Taizhou, Zhejiang, China  
 Ciudad/Provincia: Taizhou/Zhejiang  
 País: China  
 Código postal: 318056  
 Teléfono: 86-576-2643388, 2656720  
 Fax: 86-576-2643355  
 Persona de Contacto: [Andy](#)  
 Cargo: Director  
 Departamento: International Business Department  
 Móvil: 86-13505761912

**Nombre: Changzhou Dongfeng Agricultural Machinery Group Co., Ltd.**

Dirección: No.10,Xinye Road,Changzhou  
 Ciudad/Provincia: Jiansu  
 País: China  
 Código postal: 213002  
 Teléfono: 0086-519-3256576 0086-519-3256579 0086-519-3256582  
 Fax: 0086-519-3261722

<b>Nombre:</b>	<b>Knowyou Sprayer Co., Ltd.</b>
----------------	----------------------------------

Dirección: No.1 Building, Xinjiayuan, South Of Baiyuanshan Road,

Ciudad/Provincia: JIAOJIANG, Zhejiang

País: China

Teléfono: 86-576 - 8536680

Fax: 86-576 - 8536681

<b>Nombre:</b>	<b>Shandong Xinbao Machinery Co., Ltd.</b>
----------------	--

Dirección: No.27, Jianshe East Road, Liaocheng

Ciudad/Provincia: Shandong

País: China

Código postal: 252000

Teléfono: 86-635-8325562

Fax: 86-635-6958196

Persona de Contacto: Mr. David Guo

Cargo: Director/CEO/General Manager

Departamento: Import and Export Department

Móvil: 86-013210957057

<b>Nombre:</b>	<b>Zhejiang Taizhou Liulin Combine Harvester Co., Ltd.</b>
----------------	--

Dirección: No.270, Zhenxi Road, Xiqiao Town, Luqiao District, Taizhou

Ciudad/Provincia: Zhejiang Province

País: China

Código postal: 318050

Teléfono: 86-576-2662955

Fax: 86-576-2662955

**Vease anexo 8.2 para encontrar más fabricantes en diversas regiones.**

#### **2.2.4. Análisis de los competidores actuales: Recursos y capacidades, segmentos cubiertos.**

Según las previsiones facilitadas por la China Association of Agricultural Machinery Manufacturers, hay de media 70 a 80000 tractores de gran potencia, 1.8 a 2 millones de tractores de pequeña potencia, 2.3 millones de equipamientos de irrigación, de 40 a 45000 herramientas de cosecha motorizadas que deberían continuar saliendo cada año de las fábricas chinas.

La industria de la maquinaria agrícola ha registrado un rápido crecimiento en tres años: la producción alcanzó 90 millones de RMB en el 2005, un aumento del 20% con respecto al año anterior, y este crecimiento se ha continuado durante el año 2006.

La industria se ha desarrollado rápidamente y empieza a estar cada vez mejor estructurada con la penetración de las sociedades de know-how extranjeras y la progresiva debilitación de las empresas estatales. Hoy en día, China cuenta con algo más de 8000 industriales de material agrícola que producen 3000 artículos. La mayor parte de estas industrias son sociedades privadas (64%). Las sociedades controladas por el Estado solo representan el 27% (cuando en 1994 representaban la mayoría) y las sociedades extranjeras son un 9%.

El desarrollo de esta industria debería seguir un ritmo sostenido y desarrollar progresivamente la potencia de sus materiales, pero todavía cuenta con debilidades estructurales de calidad técnica de las máquinas o de falta de salidas en una agricultura que se esfuerza todavía en industrializarse.

Como se ha comentado anteriormente, el producto Chino se caracteriza por su bajo precio, adecuado para los bajos ingresos de los agricultores, como punto fuerte, y por su falta de componente tecnológico, la falta de formación de la mano de obra y la falta de calidad de los componentes, como punto débil.

Es por esto que la competencia extranjera, es decir, aquella que se exporta a China, tiene por necesidad de diferenciación en el mercado, un alto componente tecnológico y alta calidad. Pero también un coste elevado, y por tanto un alto precio.

Para la región de Shanghai y el Sur de China, debido al parecido de cultivos y por lo tanto de la maquinaria utilizada, la maquinaria se importa principalmente de Taiwán, Japón y Corea del Sur. Es maquinaria pequeña debido al tamaño de los terrenos de cultivo. Sin embargo para el Norte de China, al tratarse de cultivos de más terreno, las máquinas utilizadas son grandes y de mayor potencia, por lo que se busca la importación de América del Norte, Canadá y a nivel europeo de Alemania, Francia, y Holanda principalmente. Esto se debe a que estos países están más avanzados tecnológicamente y cuentan con una imagen de marca más favorable entre los compradores chinos.

### **2.2.5. Intensidad competitiva. Expectativas de competencia en el futuro y estrategias.**

La tendencia de la competencia en torno a este sector es la producción nacional. Gracias al apoyo del gobierno y las subvenciones que se propagan desde los planes quinquenales, hasta los propios gobiernos locales, las empresas productoras chinas optan cada vez más por producir por sí mismas en lugar de optar por la importación. Aún así, siguen necesitando componentes tecnológicos que exportan del exterior.

La competencia actual con más rivalidad en el mercado chino es la que proviene de Corea del Sur y Japón. Al poseer un tipo de cultivos parecidos a los de China y una tecnología con la que pueden abastecer la demandada de China, son las importadoras potenciales y las que están ganando cada vez más segmentos del mercado. A pesar de que los productos japoneses suponen un 20% más costosos que los productos coreanos, los grupos japoneses más potentes han optado por una estrategia de implantación en China, mediante Joint Ventures con pequeñas empresas chinas para beneficiarse de la producción en China, con mano de obra en moneda local y a precio local para reducir los costes de producción y ser más competitivas ante Corea. Actualmente estas empresas mixtas (japonesas/Chinas) representan la amenaza más potente para el resto de empresas que se planteen exportar o implantarse en China.

### **2.2.6. Obstáculos comerciales.**

Para obtener el despacho de aduanas habrá que presentar la documentación normalmente exigible en la práctica internacional, esta es:

1. Factura comercial: entre dos y tres ejemplares, redactada en inglés y firmada por el exportador.
2. Lista de bultos.
3. Certificado de origen: debe ser emitido, según el formulario oficial de la Unión Europea, por la cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación correspondiente.
4. Documento de transporte
5. Certificado Chino Obligatorio (CCC) (Vease en el apartado de certificaciones).
6. Seguro: la reglamentación de este país exige que las exportaciones vayan aseguradas localmente.
7. Cuaderno ATA: China es firmante del Convenio ATA sobre admisión temporal de mercancías, de tal forma que las importaciones temporales de material destinado a ferias y exposiciones pueden realizarse a través de un Cuaderno Ata, que la empresa española puede obtener en su Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación correspondiente.

#### **2.2.6.1. Homologaciones y certificaciones.**

Se han registrado importantes cambios desde el ingreso de China en la OMC. Anteriormente se aplicaban cuotas de importación y licencias a 383 productos y se requerían procedimientos de licitación en 107 productos de importaciones no gubernamentales, en particular en el rubro de maquinaria y productos eléctricos. A partir del ingreso a la OMC, se ha acordado la eliminación de los requisitos de licencia de importación y licitaciones. Con estas modificaciones, que complementan el programa de desgravación arancelaria, se han ampliado sustancialmente las oportunidades para hacer negocios en China.

A pesar de esto las empresas de capital extranjero siguen teniendo problemas de acceso al mercado. La más importante es la **certificación CCC**:

La Administración General del Estado para la Supervisión de la Calidad, Inspección y Cuarentena, AQSIQ, de la R.P. de China aprobó el 21 de Diciembre del 2001 la regulación del nuevo sistema obligatorio de certificación de productos. Hasta el 1 de Agosto de 2003 el nuevo sistema de certificación ha convivido con el antiguo pero desde dicha fecha solo es válida la nueva certificación.

Esta certificación es conocida como "China Compulsory Certification", o CCC. Todos los productos a los que afecte esta nueva certificación deberán haber sido aprobados y marcados con un adhesivo como el de la imagen para poder ser comercializados en China.

Esta certificación supone una barrera técnica importante que se puede convertir en un obstáculo difícil de salvar para muchas pymes valencianas. En el proceso de obtención de este certificado, ha de ser enviada una muestra del producto para ser testada, lo que puede ser excesivamente oneroso si se trata de equipos de alto valor en caso de que no se espere mantener una relación comercial duradera con el cliente chino. El envío de esta muestra debe hacerse junto con toda la documentación de producto traducida al Mandarín, con la dificultad y el coste que conlleva elaborar este tipo de documentación. Tras este primer escollo y suponiendo que las muestras han pasado todas las pruebas realizadas en los laboratorios chinos, el informe es archivado. La planta de producción, en su caso, debe ser certificada por un equipo de auditores chinos enviados por uno de los 76 laboratorios chinos homologados para ello (en nuestro caso el mas adecuado será el China Certification Centre for Agriculture Machine). Los costes son elevados y varían entre los 2.000 y los 3.000 euros por cada producto, sin incluir los gastos de desplazamiento y alojamiento de los inspectores chinos de las unidades de producción, que corren a cuenta de la empresa solicitante del certificado. La empresa debe facilitar las cartas de invitación para los auditores así como pagar billetes de avión, estancias y gastos generales. Este punto nos hace ser suspicaces sobre la realidad de la obtención del certificado y como influye la "calidad" del viaje en la decisión de los auditores. El plazo de concesión es, un principio, de 3 meses, si bien varía dependiendo del tipo de producto de que se trate, y puede alargarse hasta los 7-12 meses en el caso del sector de automoción.

Una segunda lectura sobre la razón de estas medidas, por supuesto oficiosa, es el tremendo daño que pueden hacer las pymes extranjeras a sus homólogas chinas. Y el gran problema que supone para el gobierno chino poder seguir de cerca los movimientos de todas estas empresas de pequeño y mediano tamaño. Con los pasos impuestos para la obtención de CCC las multinacionales obtendrán fácilmente sus certificados imputándolo a sus grandes cuentas de explotación mientras que aquellas empresas que no dispongan de los recursos necesarios no podrán competir en este mercado por falta del certificado CCC.

IVEX, a través de su oficina de representación en Shanghai, puede facilitar asesoramiento y apoyo para la obtención de esta certificación en el marco de los **SERVICIOS IVEX: ASISTENCIA OPERATIVA EN EL MUNDO**.

Para más información visitar la Web *China Quality Certification Center*:

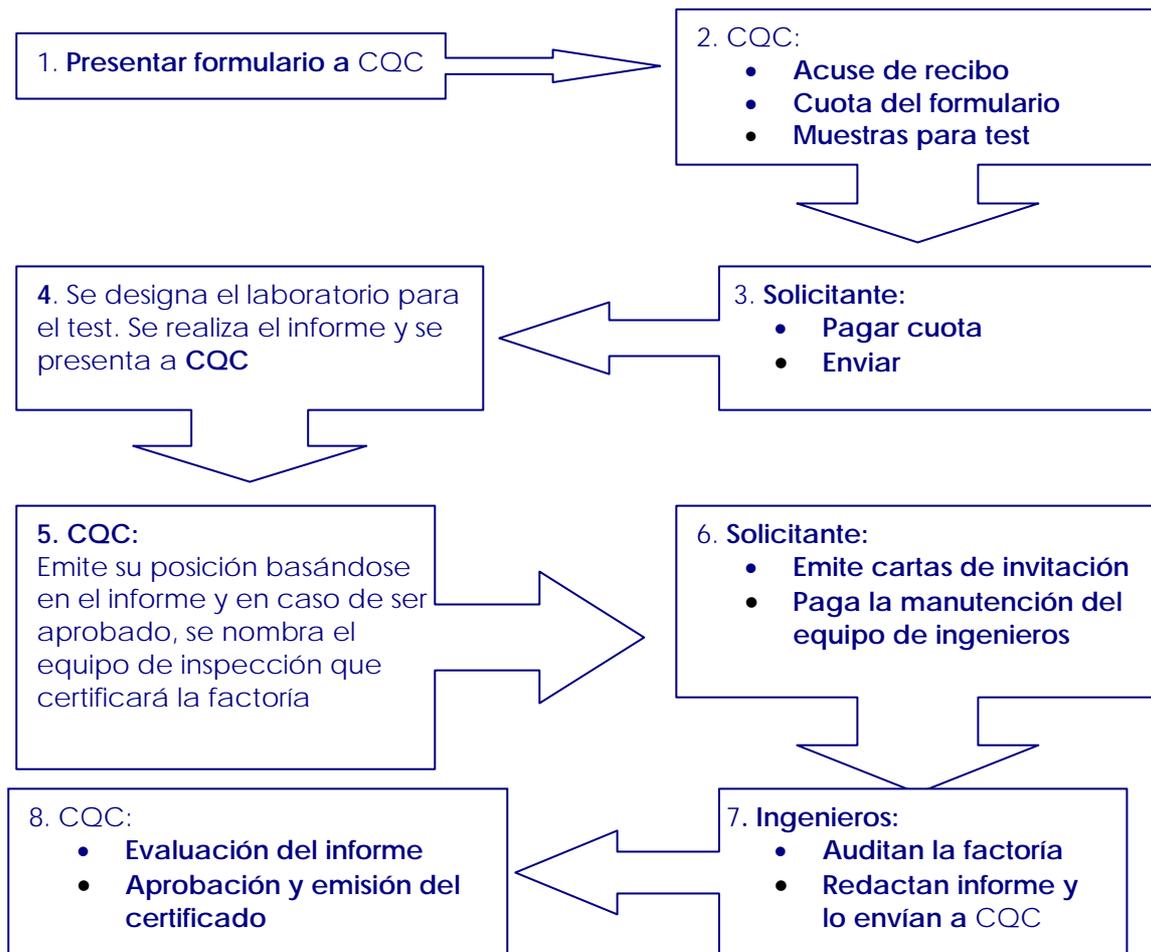
<http://www.cqc.com.cn/index-e.htm>.

El primer catálogo aprobado de productos sujetos al certificado CCC cubre 135 productos divididos en 20 categorías: cables y cables eléctricos, interruptores para circuitos, instalación de aparatos de protección y conexión, aparatos eléctricos de baja tensión, motor de pequeña potencia, herramienta eléctrica, maquinaria de soldadura, electrodomésticos, aparatos de audio y video, equipamiento de tecnología de información (IT), aparatos de iluminación, equipos de terminales de telecomunicación, vehículo de motor y componentes de seguridad, neumáticos de vehículo de motor, cristal de seguridad, **maquinaria agrícola**, productos de Látex, equipo médico-hospitalario, equipos contra incendios, sistema de alarmas antirrobo.

Para más información visitar:

<http://www.cnca.gov.cn/download/english.html>

**OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO CCC. Flujograma de procedimientos**



Fuente: InterChina Consulting

## 2.2.6.2. Regulaciones técnicas de acceso al mercado

### 1) Directrices técnicas.

Como en casi todos los sectores industriales de China, los estándares técnicos del sector de la tecnología agrícola en general son retrasados y mucho menos exigentes que los países desarrollados. Así pues, no constituyen ninguna barrera para la entrada de productos extranjeros en China.

Para conseguir información más detallada sobre todo tipo de directrices y estándares técnicos nacionales de China y sus textos originales, se debe contactar con el centro de Investigación de Estándares de China del Buró de Supervisión de Calidad y Tecnología de China:

Dirección: 4, Zhichun Road, Haidian District, Beijing

Teléfono: +86 10 62022288 extensión 3401

Página web: [www.cssn.net.cn](http://www.cssn.net.cn)

### 2) Directrices medioambientales.

Por el momento todavía no existen directrices medioambientales que puedan restringir la entrada y la comercialización de productos del sector agrícola.

Sin embargo, cabe destacar la importancia creciente que el Gobierno y las instituciones medioambientales chinas le están dando a la protección del medioambiente en forma, en gran parte, de ahorro de energía por parte de la maquinaria. Por lo que la maquinaria que presente mayores ventajas en este sentido, gozará de una mayor aprobación por parte del mercado.

### 3) Régimen comercial y fiscal

a) Barrera de las licencias de importación: esta barrera en realidad no es tal, ya que aunque quien nos quiera comprar no tenga licencia de importación, es corriente hacerlo a través de una corporación de comercio exterior mediante el pago de un pequeño porcentaje.

b) Barrera del control de la moneda extranjera: el Gobierno central controla estrictamente la distribución de moneda extranjera, lo cual constituye una importante barrera no arancelaria. Como ya hemos mencionado, la mayoría de importadores y exportadores operan a través de empresas trading autorizadas por el gobierno para realizar negocios en los que se opere con moneda extranjera.

Además, la regulación china para empresas con inversión extranjera requiere que la repatriación de beneficios, la compra de componentes o materia prima importados y el pago de salarios a los empleados extranjeros se realice en moneda extranjera. Si la empresa tiene escasez de moneda extranjera no podrá realizar estas operaciones por su cuenta y si quiere conseguir esta moneda por su cuenta en el mercado negro, tendrá que pagar una prima que afectará a su margen.

c) Barrera del sistema bancario: para las empresas chinas es muy difícil abrir carta de crédito a plazo a las empresas extranjeras para realizar la compra. Esto se debe a que, por un lado, los bancos chinos emisores de las cartas de crédito a plazo exigen a las empresas depositar previamente el importe total del contrato; y, por otro lado, como en China la mayoría de los importadores y exportadores operan a través de empresas trading autorizadas, los importadores entregan el dinero a estas empresa trading para que abran la carta de crédito. Las empresas de trading no suelen aceptar la forma de pago de carta de crédito a plazo para reducir el riesgo al mínimo.

d) Limitaciones legales para la distribución libre: la legislación vigente no permite la canalización directa de los productos de empresas extranjeras al mercado chino; hay que recurrir siempre a intermediarios chinos. La excepción son aquellas que efectivamente lleven a cabo su proceso de producción en el territorio chino.

Las siguientes leyes y regulaciones se aplican a las empresas extranjeras que quieren vender en China:

Foreign Economic Contract Law of PRC

Product Quality Law of PRC

Foreign Trade Law of PRC

Regulations of Local Organizations Importing Mechanical and Electrical Products

Interim Regulations of Import and Trade of Technology and Equipment

Notice to the Application for Import License

Measures for Management of Import by Foreign-Invested Companies

e) Propiedad de la protección industrial e intelectual: en contra de las prácticas internacionales, las empresas chinas no obtienen protección para las etiquetas o el embalaje bajo la Ley de Propiedad Intelectual: la Administración Nacional del Copyright (NCA) no acepta la etiqueta como protegida. De esta forma, las empresas no tienen otro recurso que buscar el amparo de la Ley de Marcas, registrando marcas para las etiquetas o el patrón único de embalaje. Sin embargo, si otra empresa utiliza una marca o embalaje parecido pero no igual, la empresa se verá incapaz de conseguir que las autoridades paren la producción del imitador.

Diversos empresarios españoles citan la imitación de marca como el mayor inconveniente a la hora de enfrentarse al mercado chino. En la actualidad, esta problemática sigue vigente, y la única forma de combatirla es a través de medidas de precaución y máxima cautela. Algunas empresas afirman delegar dicha tarea a sus agentes locales, que son los encargados de asegurarse que las muestras no son usurpadas en las ferias. También aluden a la práctica de la entrega de muestras en mano a los clientes, como vía para prevenir contra las copias ilegales. No obstante, tanto los expertos en comercio exterior como las oficinas económicas y comerciales de España en China recomiendan e insisten en la necesidad de registrar la marca, con el fin de gozar de protección jurídica en el supuesto de copias ilegales. El proceso de registro se lleva a cabo en el "Trade Mark Office", y requiere la intervención de un agente autorizado en el supuesto de que la empresa no esté establecida en China. Durante toda la tramitación, las empresas pueden solicitar la ayuda de las Ofcomes en China, que les podrán asesorar acerca de tarifas, listados de agentes y cualquier otra información. El procedimiento de registro cuesta aproximadamente 420 USD, y suele prolongarse entre 14 y 18 meses. Los empresarios del sector puntualizan también la importancia crucial de una traducción de la marca (y eventualmente del producto) al chino, para aumentar el núcleo de protección legal de la misma. Por extensión, recomiendan igualmente que la marca sea registrada tanto en español como en chino, ya que de esta forma se evitan también usurpaciones encubiertas. En cualquier caso, a pesar del comportamiento de diversas empresas que deciden delegar toda la problemática de las copias ilegales a su agente local, la práctica empresarial demuestra que es indispensable efectuar un seguimiento y supervisión de la actividad del agente en China, mediante el contacto regular y visitas frecuentes al mercado local. Esta alternativa, a pesar de implicar un gasto extraordinario, resulta muy segura a largo plazo ya que permite ejercer un mayor control sobre el agente local, y en última instancia garantiza la salvaguardia de la marca comercial.

Recordamos que IVEX ofrece el servicio de IVEX MARK para registrar las marcas de una manera sencilla y económica en China.

## 3.- ANALISIS DE LA DEMANDA

---

### 3.1. Quién compra.

En China, el perfil de los compradores varía en función de las distintas regiones. Como ya hemos mencionado anteriormente dependerá del tipo de cultivo y de las características del mismo. En el Centro y Sur donde los cultivos son de características medianas a pequeñas, los cultivos son trabajados por 2/3 personas, en su mayoría, pequeños agricultores que no disponen de medios económicos privilegiados, y son ellos los que se encargan de comprar la maquinaria y equipamiento necesario para su cultivo.

La mayor parte de agricultores chinos, por su baja capacidad adquisitiva, no pueden comprar la maquinaria extranjera, cuyos precios están por encima de sus limitaciones (excepto con subvención importante). Así, se hace necesario localizar a la figura de "propietario de cosecha", es decir, persona que dota a varios agricultores chinos con los equipos y productos necesarios para cultivar sus tierras y al final de temporada les compra la cosecha.

Por el contrario, en el caso de grandes cultivos, (como en el Norte) estos están dirigidos por empresas estatales (granjas estatales), o por explotadores de cultivos extranjeros. En este caso, la mano de obra del campo son agricultores chinos y con pocos recursos, pero los encargados de abastecer a esta mano de obra con maquinaria y equipamiento adecuado son empresas más grandes, que cuentan con un soporte económico más aventajado por lo que su demanda es más exigente y sus posibilidades de compra mucho más amplias.

Las cooperativas, o asociaciones de servicios colectivos (como se les conoce en China) se perfilan cada vez más como compradoras de maquinaria agrícola de calidad, ya que también tienen acceso a las subvenciones estatales y además, la nueva tendencia de "leasing" (alquiler con opción de compra), que se está desarrollando en China para este sector, hace que estas cooperativas sean, a vistas del Gobierno chino, buenas merecedoras de dichas subvenciones. Muchos agricultores particulares de bajos ingresos se dirigen a dichas asociaciones o cooperativas para comprar maquinaria de segunda mano, o para alquilar la misma debido a su limitación a la hora de adquirir nueva maquinaria para sus cultivos.

### 3.2. Dónde se compra.

La compra de maquinaria y equipamiento para la agricultura se realiza siempre por medio de un distribuidor oficial, aprobado por el Ministerio de Agricultura. Este distribuidor, vende a particulares, es decir agricultores tanto con pequeños campos como a empresas extranjeras o estatales que disponen de un vasto terreno, y a cooperativas agrícolas. Estas últimas se están convirtiendo también en un punto importante de venta, ya que muchos agricultores se dirigen a ellas para alquilarles la maquinaria que necesitan y tienen opción de comprarla.

Las ferias especializadas también constituyen un buen punto de venta para realizar grandes compras, ya que los asistentes son empresas con grandes cultivos dispuestas a realizar pedidos de maquinaria agrícola y componentes de valor considerable y donde es posible ver el producto “en vivo”.

Por tratarse normalmente de productos de grandes dimensiones y bastante específicos, no es habitual encontrar puntos de venta habituales, tales como establecimientos o centros comerciales.

No existen tiendas especializadas en maquinaria agrícola, aunque sí se pueden encontrar puntos de venta, tipo grades superficies, donde se venda material de jardinería y algunos productos de equipamiento agrícola tales como mochilas, pulverizadores manuales etc, que por ser de un tamaño menor, pueden estar expuestos y más al alcance de el gran público.

En caso de querer encontrar un punto de venta seguro donde adquirir los productos, la opción más común es ir directamente al fabricante, que tendrá sus productos expuestos en un almacén o show room. (vease anexo 8.2, con la lista de fabricantes de maquinaria agrícola en varias provincias).

### **3.3 Por qué se compra.**

Obviamente, estos bienes a los que nos estamos refiriendo, son bienes necesarios. La única motivación de compra posible es la utilización de dicho bien para obtener unos resultados efectivos y del mismo modo una ganancia. Son herramientas de trabajo, y por lo tanto, no son bienes de segunda necesidad en los que la motivación puede incluir el placer de comprar o el alcance de un mayor estatus a través de la adquisición de los mismos. La única posible motivación es la amortización máxima de estos productos, realizada a modo de inversión en ellos, para lograr resultados que se reflejan en los productos agrícolas obtenidos mayoritariamente.

### **3.4. Intenciones de los consumidores.**

Los compradores pueden ser los consumidores finales, o distribuidores que compran a grandes marcas para acercar una gama más amplia de productos al consumidor final (con el consiguiente margen). La intención en ambos casos es la misma, ya que los distribuidores deben de tener en cuenta las necesidades de los consumidores finales a los que venderán el producto. Para el estudio de la maquinaria agrícola que concierne, solo existe una intención de compra: aprovechamiento de la misma con el objetivo de lograr unos beneficios reflejados, para la mayoría de productos, en los productos destinados al consumo del gran público.

La intención es lograr un buen producto, que satisfaga sus necesidades. Pero, es cierto que, en el caso de los consumidores chinos, el precio juega un papel fundamental, ya que la intención a veces se ve delimitada por la falta de recursos económicos de los pequeños agricultores.

Como hemos comentado anteriormente, la opción de *leasing* constituye cada vez más una salida para muchos agricultores. Por lo que las asociaciones regionales, cooperativas o contratistas que adquieran las máquinas con intención de alquilarlas, deberán invertir en ellas puesto que si no se trata de máquinas duraderas y de calidad, no será rentable la amortización de las mismas con alquileres.

Además cabe destacar que, hoy en día, es poco probable que los agricultores consideren comprar máquinas nuevas y se abre así un interesante mercado de segunda mano, en el cual las cooperativas y asociaciones regionales son los principales proveedores de estos productos usados. De este modo también, cuando los agricultores necesitan máquinas nuevas, cada vez más deciden intercambiar sus máquinas viejas por descuentos en máquinas nuevas.

### 3.5. Influenciadores en las compras.

Los siguiente factores tienen una influencia significativa e la toma de la decisión de compra de los clientes chinos:

#### a) Función de compra:

En caso de granjas estatales o empresas con cultivos importantes, la mayoría de empresas chinas, sobre todo las empresas públicas, son organizaciones altamente centralizadas para la compra. Las decisiones de compra las toman los jefes en los puestos más altos o los gobernantes; los ingenieros suelen participar en las etapas iniciales del proceso de negociación y su papel es más bien de consultor técnico. El "guanxi" (relación personal o conexión) es uno de los factores más importantes en la decisión última. Este factor es decisivo para las compras o proyectos de importe alto. Para establecer y mantener este tipo de "guanxi", las invitaciones y, en no pocos casos, las comisiones son imprescindibles.

#### b) Calidad y tecnología del producto.

Para la mayoría de clientes chinos, los productos extranjeros se asocian automáticamente con la imagen de buena calidad y tecnología avanzada. De esta manera, generalmente, al decidir la compra de productos extranjeros, los clientes abrigan la esperanza de que estos se diferencien claramente de los productos chinos. Esta mentalidad les lleva a buscar siempre en los productos extranjeros, a la hora de tomar la decisión de compra, puntos que marquen claramente la diferencia de calidad y tecnología.

#### c) Servicio

Junto con la imagen de buena calidad y avanzada tecnología, los productos extranjeros también gozan de la fama de ir acompañados de un buen servicio al cliente. Si se trata de compras de productos de valor alto o proyectos complicados, el servicio tiene mucho peso en la decisión final. Normalmente se requiere un plazo de garantía de calidad de un año y en ocasiones se solicita una formación profesional gratuita sobre el funcionamiento de la maquinaria más complicada para los agricultores chinos.

#### d) Otros factores

En cuanto al precio, para los clientes es comprensible y aceptable que los productos extranjeros sean más caros. Sin embargo, esta diferencia se debe mantener en torno a un 20% para que los productos sean competitivos. Anteriormente se ha hecho referencia también a la ventaja de poder ofrecer mecanismos de financiación al cliente. Como ejemplo, en 1996 la empresa austriaca Bauer vendió 1.000 unidades de grandes máquinas de riego a China utilizando el crédito gubernamental de Austria a China. Actualmente España ofrece estos créditos y esta ventaja ha favorecido en gran medida la compra de productos españoles.

La imagen de marca o imagen-país también es importante. Holanda, Israel y EE.UU. ya gozan de la fama de ofrecer productos a buen precio y de avanzada tecnología. Por ejemplo, una estrategia seguida por el Gobierno israelita es organizar misiones comerciales a China dirigidas por altos delegados políticos para difundir el conocimiento y la imagen de sus productos y sus empresas. Además, se organizan frecuentemente conferencias y seminarios profesionales en las instituciones o universidades de agricultura para demostrar que se tiene la más avanzada tecnología agrícola.

En cuanto a homologaciones y certificaciones necesarias para el mercado chino, en China los clientes dan mucha importancia a las certificaciones de las empresas, sobre todo las de ISO 9000, confiando en que son garantía de calidad y fiabilidad de las empresas. En muchos casos, sobre todo si se trata de compra de productos de alta tecnología, los clientes requieren que las empresas estén certificadas. Además, a veces también necesitan que las empresas ofrezcan el historial de los proyectos o ventas realizadas.

En resumen, podemos decir que la eficacia, la tecnología esperada, la imagen de marca, la sensibilidad ante posibles obstáculos y la facilidad de sustituir piezas son los factores importantes que influyen en la decisión de compra, así como posibles descuentos en el precio o ventajas adicionales (lo cual hace al cliente chino sentirse más especial que el resto de clientes y es un gesto que aprecia a la hora de la compra). También resulta muy importante el servicio post-venta que ofrezca la marca, sobretodo en casos de maquinaria de importe elevado o en pedidos grandes.

### **3.7. Tendencias observadas.**

Existen actualmente varias tendencias dentro del mercado de la maquinaria agrícola que se desarrollan a un crecimiento más fuerte que el resto. Los indicadores económicos y políticos indican que este crecimiento va a ser continuado, por lo que pueden representar una oportunidad para las empresas valencianas de encontrar un hueco en el mercado.

Estas tendencias son:

- I. Pulverizadores manuales de insecticidas. Actualmente, la Administración de Maquinaria Agrícola de Shanghai lleva a cabo un proyecto de importación desde EEUU.

- II. Maquinaria para el abono del campo (grandes superficies).
- III. Mecanización para la reutilización de paja y desechos del trigo. China lleva 8 años desarrollando este proceso, ya que antiguamente estos desechos eran calcinados, pero con el interés actual por el medio ambiente, en el cual también están muy volcadas las subvenciones del gobierno chino, ya no se puede utilizar este método, y es necesaria la reutilización de estos desechos.
- IV. Especial interés en la plantación y desarrollo de la planta de colza. Ya que a pesar de que ha importado maquinaria diversa para su mecanización desde Alemania, sigue sin estar industrializado y, en muchas regiones y grandes cultivos, se sigue trabajando manualmente. La colza se destina a la producción de un aceite industrial que es el más utilizado en China en la vida diaria y que sirve para la producción, entre otras cosas, de biodiesel.
- V. Mecanización masiva en la cosecha de patatas. Sobre todo en el Norte y en el Este, ya que por ejemplo en la provincia de Shanghai no es un producto agrícola muy demandado.
- VI. Mecanización de los cultivos de maíz. En el Norte sobre todo, ya que en el centro-este no poseen el clima adecuado y la carencia de suelo lo impide. El maíz denominado de tallo medio sí que está considerablemente mecanizado, pero para el tratamiento del maíz de tallo largo, que es una especie muy productiva, falta maquinaria que complete el proceso de cultivo.
- VII. Mecanización del riego y ahorro de agua. China es uno de los trece países con mayor escasez de agua del mundo. El volumen de sus recursos es de 2.300 m<sup>3</sup> per capita, lo cual solo llega al 25% de la media mundial y sitúa a este país en el puesto 109 del mundo. Además existe una desigualdad de distribución de agua tanto geográficamente como estacionalmente: el verano y el otoño suelen ser estaciones de inundaciones en gran parte de China, mientras que la primavera y el invierno son estaciones de sequía. Además las zonas Centro-Norte, Noroeste y Noreste que ocupan el 58.2% de la superficie total del país solo disponen del 18% de los recursos hidrológicos del mismo.
- VIII. Procesamiento / Almacenaje / Transporte / Clasificación de los productos agrícolas (es decir, maquinaria postcosecha). Este punto resulta muy importante para Shanghai, donde la población cada vez se preocupa más por el estado de los productos agrícolas que compran (debido a un poder adquisitivo por encima de la media de China) y es necesario que dichos productos estén bien tratados y conservados. Según la Administración de Maquinaria Agrícola de Shanghai, en los últimos años se está invirtiendo en importar la tecnología más avanzada del extranjero. Han importado maquinaria japonesa que corta y guarda las verduras frescas durante largo tiempo con una calidad muy aceptable.

Desde Europa se ha importado maquinaria que pesa y clasifica la fruta metódicamente desde Holanda, y de Italia, maquinaria muy avanzada tecnológicamente que puede guardar la fruta (fresas, por ejemplo) a una temperatura de  $-46$  grados sin que pierda sus cualidades y, poder así, exportar con dichas máquinas al resto del mundo. Esto significa una tendencia hacia la multifuncionalidad de la maquinaria, es decir por ejemplo, una cosechadora móvil que a su vez pueda completar las tareas de cosechar, limpiar y clasificar frutos continuamente.

- IX. Como ya hemos mencionado, el Global Positioning System (GPS) y el Micro Automation Control (MAC) son las tendencias actuales también para la maquinaria agrícola. Estas deben tender al desarrollo de la automatización para reducir la fricción durante el movimiento y aumentar la eficacia.
- X. Como tendencia de posible desarrollo de negocio dentro del sector destacamos el alquiler de maquinaria de todo tipo con opción de compra (*leasing*). Este negocio está empezando a producirse con los contratistas independientes más grandes, así como por parte de las cooperativas a los pequeños campesinos, y ésta puede ser una nueva tendencia que merezca la pena investigar.

## 4.- CANALES DE DISTRIBUCION

---

### 4.1. Actitudes y motivaciones de los distintos canales.

Dentro de los canales de distribución destacamos algunos de ellos como los más utilizados por las empresas españolas. Entre ellos destaca la figura de la empresa trading, es decir, empresas dotadas de licencia de importación y autorizadas para llevar a cabo todo el procedimiento de importación. Por otra parte, en China, la venta directa está prohibida, lo que significa que el empresario extranjero únicamente puede tener acceso al público minorista a través de un agente local. La búsqueda de clientes (importadores y fabricantes) suele delegarse con carácter exclusivo al agente. De ahí la importancia crucial de los mismos, ya que de ellos depende en última instancia el buen fin del proceso de distribución. Si a ello le sumamos la relevancia de los contactos tanto personales como profesionales en el mercado chino, resulta evidente que el agente local es una figura fundamental. Puesto que puede resultar complicada la búsqueda de agentes comerciales, es recomendable viajar al país para emprender una búsqueda de los mismos de forma personal.

Con la participación en ferias internacionales de reconocido prestigio, se pueden desarrollar algunos contactos. Esta es una manera de darse a conocer en el país y presentar el producto en el mercado, y paralelamente entrar en contacto con importadores, distribuidores y agentes. También se recomienda la participación en misiones comerciales, pudiendo ser en ambos casos apoyados por las oficinas comerciales y económicas de España en China. Algunas empresas han optado por acudir a consultoras chinas como alternativa para la captación de agentes, pero por lo general, los resultados son escasos y poco satisfactorios. En cualquier caso, el contacto personal directo es absolutamente indispensable para encontrar el agente adecuado.

Por otra parte, las empresas españolas que se han desplazado al mercado chino han destacado como segunda problemática la dificultad de mantener los contactos a medio plazo. Por lo general, son numerosos los contactos que se efectúan durante las ferias; sin embargo, muchos de éstos resultan ser poco serios. Otros, a pesar de ser interesantes y fiables se acaban perdiendo ya que el diálogo y la comunicación con los mismos son poco fluidos y confusos. Por estos motivos, algunas empresas prefieren acudir exclusivamente a agentes con experiencia en la comercialización de marcas extranjeras conocidas, garantizando así una distribución rentable y eficaz. Con carácter general, las empresas negocian con sus agentes contratos de distribución con carácter exclusivo, para una región determinada, o para todo el país.

Los expertos en el mercado chino recomiendan incluso optar por la variedad de agentes en todo el país, con el fin de garantizar unas cifras de venta más elevadas. La práctica generalizada suele ser la negociación de un primer año de prueba, en el que el agente debe alcanzar el volumen de ventas pactado, y tras el cual se lleva a cabo una revisión del mismo.

En cuanto a la provincia de Shanghai, el distribuidor "oficial" es el grupo Shelong. Esta empresa ha sido asignada por el Ministerio de Agricultura de China en Pekin como la empresa estatal que se encarga de la distribución de la maquinaria agrícola en la provincia de Shanghai. El margen con el cual se ve beneficiada es de un 5 a un 8%.

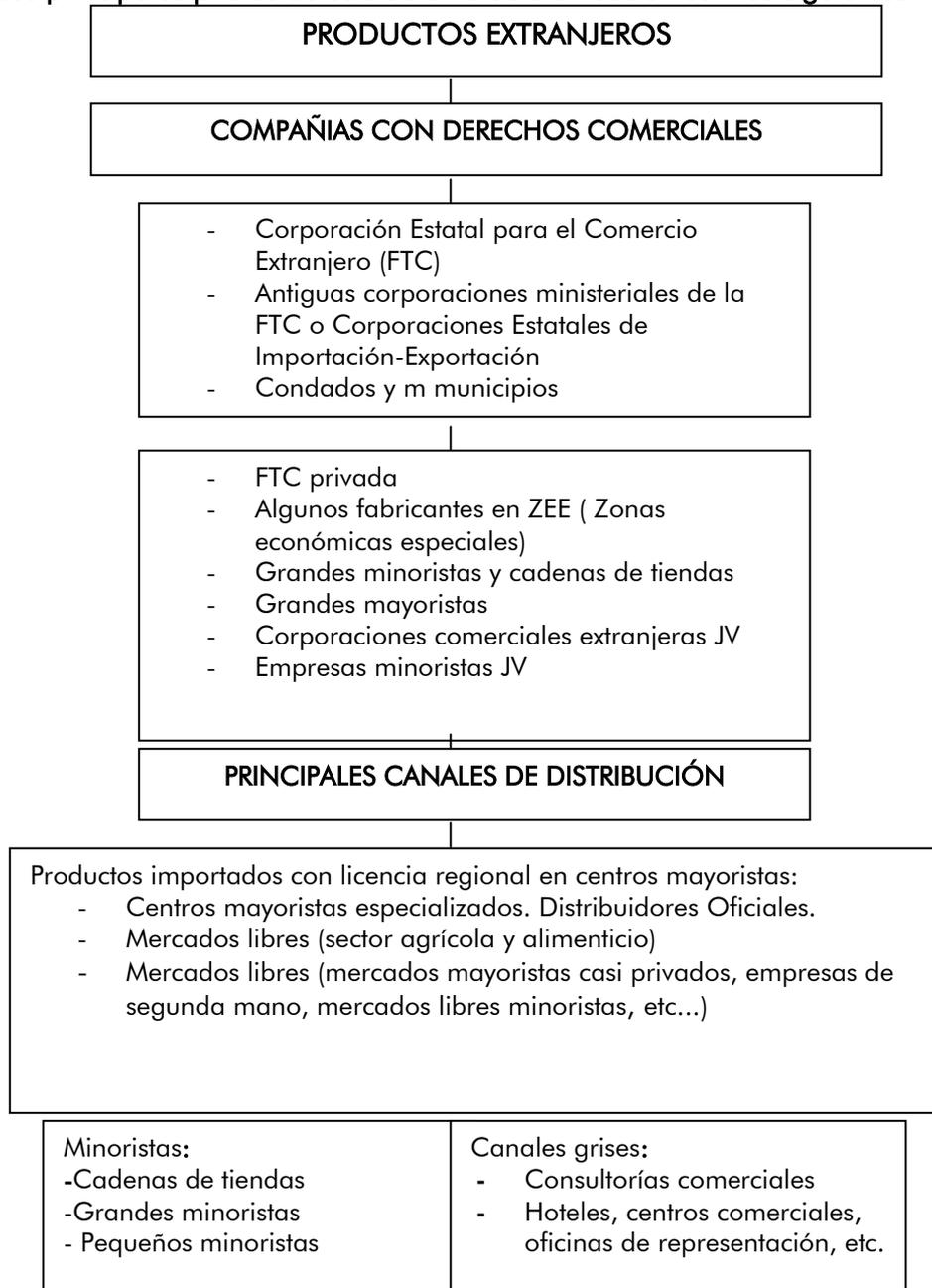
Por falta de cooperación del Ministerio de Agricultura, me ha resultado imposible conseguir los contactos de todos los distribuidores estatales asignados en China, aunque vease el anexo 8.2 para encontrar igualmente una amplia lista de algunos contactos de distribuidores importantes en el país.

#### **4.2. Diseño del canal más efectivo: mayoristas, minoristas, directo.**

China ofrece la posibilidad de establecer un negocio rentable puesto que importa gran cantidad de productos. El sector que está ocupando nuestro estudio se compone por varios productos que son objeto de importación en China. La presencia cada vez más acentuada de empresas extranjeras favorece la creatividad en las estrategias a seguir con el fin de alcanzar éxito en el mercado. Las reducciones arancelarias tras la entrada china en la OMC y la eliminación de las cuotas en la importación favorecen la accesibilidad de dicho mercado. Bajo el acuerdo de la OMC, China está envuelta en el proceso de otorgar derechos comerciales y de distribución a firmas occidentales. Hasta que todos los compromisos acordados en la OMC se apliquen con toda plenitud, las empresas occidentales que quieran exportar a China a largo plazo, han de llegar a un acuerdo con empresas nacionales que cuenten con derechos para importar en el país, excepto en el caso que sean una JV o una WFOE en el país con derechos de importación para uso propio.

En cuanto el proceso de distribución, se está modernizando para ofrecer un mejor servicio. No obstante, aún hay una carencia de profesionales del sector así como la falta de efectivos en metálicos. Para paliar estas necesidades, se está incrementado la inversión en logística y poniendo en funcionamiento nuevas técnicas de almacenamiento que favorezcan las prestaciones.

Los principales pilares de este sistema de distribución son los siguientes:



Fuente: Casa Asia 2005

#### 4.3. Características mínimas a cumplir.

A la hora de contratar un distribuidor se tiene que tener en cuenta una serie de factores con el fin de que la mercancía se distribuya adecuadamente.

- ✓ **Selección del distribuidor** : Los principales parámetros para la selección final del distribuidor deben ser el sondeo financiero, la potencia a nivel regional, la compatibilidad y conveniencias del producto y el rendimiento probado.
- ✓ **Financiación** : El distribuidor pedirá las condiciones financieras a la empresa extranjera y tratará que la mayor parte del riesgo recaiga sobre ésta. La financiación puede convertirse en algo peligroso debido a la dificultad de las imposiciones legales en los contratos con las empresas chinas.
- ✓ **Control del crédito** : Las empresas deben establecer un completo sistema de control de éste y de recaudación de deuda. El control de crédito debe cumplir unos límites claros (en cantidad y tiempo) basados en el historial de las empresas en cuestión.
- ✓ **Exclusividad** : Todos los distribuidores de en China pedirán la exclusividad a nivel nacional. Es por eso por lo que hay que intentar no otorgar esta exclusividad o hacerlo de forma limitada a cambio de alcanzar unos objetivos en las ventas.

En consecuencia podemos decir que las características mínimas a cumplir son:

1. Una red de “distribuidores” reales con la máxima limitación regional en la exclusividad, que paguen en metálico por los productos.
2. Fuerte presencia local con el fin de supervisar, controlar y apoyar la red de distribución.
3. Frecuentes visitas y otras clases de apoyo de la oficina central.
4. Contar con un stock local bajo el control de la oficina central, que permita una rápida entrega en moneda local y que evite al comprador estar envuelto en las complicaciones propias derivadas de las importaciones.

#### 4.4. Retribución de los canales de distribución / Margenes.

Una red de distribución, o la combinación de varios agentes, puede facilitar un buen acceso a una clientela que sea numerosa, geográficamente dispersa o sectorialmente diversificada. Cabría destacar que, dado que China ha establecido un sistema de comercio exterior destinado a controlar el flujo de mercancías, la mayor parte de los distribuidores y agentes carecen de derechos de comercio exterior. Mediante el actual sistema, en China normalmente sólo pueden realizar actividades comerciales las empresas autorizadas conocidas como Empresas de Comercio Exterior (FTCs), cuyo número en la actualidad asciende a cerca de 42,000. Por ello, las FTCs han entrado a formar parte de la cadena de suministro, recibiendo unas comisiones fijas (normalmente no superiores al 5 % del valor de la importación) por su trabajo, y esta

práctica es tan habitual que, este eslabón en la cadena de suministro se ha convertido en una formalidad. La remuneración de los agentes comerciales va en función de cada empresa, del sector, y de lo que acuerden las dos partes.

#### 4.5. Modelo de contrato tipo.

A continuación vamos a exponer distintos modelos de contrato dependiendo de las partes que intervienen en los mismos, pero siempre a nivel internacional:

#### CONTRATO DE DISTRIBUCION EN EL EXTERIOR

*Consortios o compañías comercializadoras (trading):*

Entre (sociedad: consorcio, comercializadora, cooperativa, etc.) en adelante "Hache", con domicilio en ..... y (sociedad, etc.) en adelante el "distribuidor" con domicilio en ..... se ..... se conviene en celebrar el presente contrato de distribución, conforme a las siguientes cláusulas:

Primera: Hache designa al distribuidor, como el único y exclusivo importador y distribuidor de los productos de Hache, que se detallan en la cláusula segunda (en adelante: los "productos"), para todo el territorio de ..... (en adelante: " el territorio"). El distribuidor no podrá vender, directa ni indirectamente, ninguno de los productos a persona, sociedad o entidad alguna con domicilio o residencia permanente fuera del territorio, ni podrá vender ninguno de los productos a persona, sociedad o entidad alguna con domicilio o residencia permanente dentro del territorio con vistas a la preexportación a ningún otro país, zona o territorio, sin el consentimiento escrito previo de Hache.

Segunda: Hache venderá al distribuidor libre a bordo (FOB) en ..... o CYF, según se convenga, los productos mencionados en esta cláusula, a los precios que determine.

Tercera: El distribuidor se compromete a adquirir a Hache las cantidades mínimas anuales que se indican a continuación: ..... De no adquirirse, darán derecho a Hache a rescindir, a su sola opción el presente contrato –salvo razones de fuerza mayor debidamente probadas–, sin tener que abonar por ello al distribuidor indemnización alguna.

Cuarta: Hache se reserva el derecho de modificar los precios mencionados en la cláusula segunda a su solo y exclusivo criterio, total o parcialmente, notificando tal circunstancia por escrito al distribuidor con una anticipación mínima de ..... días corridos. Queda entendido que durante el aludido periodo de ..... días corridos el distribuidor no podrá comprar productos en cantidades superiores al promedio individual mensual por producto de los últimos seis meses anteriores a la fecha en que comunique la respectiva modificación.

Quinta: El distribuidor conviene en pagar a Hache todas sus compras de productos mediante la apertura de cartas de crédito confirmadas e irrevocables, pagaderas contra la presentación de los respectivos documentos de embarque, en instituciones bancarias a satisfacción de Hache y emitidas con anterioridad a las fechas de los respectivos embarques previstos en las diferentes órdenes de compra o pedidos. El distribuidor se hará cargo de los eventuales gastos consulares.

Sexta: El distribuidor se compromete a realizar y mantener vigentes, a su exclusivo costo, pero en todos los casos por cuenta y orden de o de quien Hache indique, los registros (comerciales, sanitarios, licencias, permisos, inscripciones) y todo otro tramite que fuese necesario para comercializar los productos en el territorio. Todos los gastos del caso serán por cuenta exclusiva del distribuidor. En todos los casos Hache, o quien Hache indique, será la titular de la inscripción de las marcas o de las etiquetas o rótulos de los productos en el territorio, siendo todos los gastos de registro y mantenimiento a cargo del distribuidor.

Séptima: Hache no podrá realizar ventas directas de los productos a ningún cliente domiciliado o con residencia permanente en el territorio, salvo que medie autorización escrita y prevista del distribuidor.

Octava: El distribuidor no podrá, durante la vigencia del presente, representar, importar, vender o intermediar, ni directa ni indirectamente, a ningún otro producto similar, comparable o equivalente, del mismo tipo y clase, de procedencia de ..... (país del exportador). El distribuidor informara mensualmente a Hache sobre la evolución del mercado y de las ventas, detallando precios mayoristas y minoristas y tipo de compradores, evolución de los productos de la competencia y suministrando a Hache las aclaraciones o ampliaciones adicionales que este requiera. Todos los gastos de promoción o publicidad estarán a cargo exclusivo del distribuidor.

Novena: La vigencia de este contrato será como sigue: a) comenzara a regir a partir del .....; b) su duración será de ..... años contados desde la fecha indicada bajo a. El plazo de duración se prorrogara por escrito de común acuerdo, por un nuevo periodo de ..... años, en la forma que se convenga, con noventa días de anticipación a la finalización de dicho periodo de duración de un año. Cualquiera de las partes podrá, a su sola opción, dentro de dicho periodo de noventa días, notificar a su contraparte su decisión de no prorrogar el presente.

Si vencido el plazo de noventa días, el mismo no se hubiese prorrogado de común acuerdo por las partes, convenido la prorrogación de este convenio, entonces el presente terminara y se considerara rescindido.

Décima: Queda expresamente entendido que el presente no importa en modo alguno vinculación societaria entre Hache y el distribuidor, ni significara la existencia de relaciones de índole laboral o de dependencia entre las partes o su personal. El distribuidor no podrá comprometer, en modo alguno, el crédito de Hache, ni emitir garantía alguna en relación con los productos, ni recibir pagos por cuenta de Hache, sin la autorización escrita, previa y expresa de Hache.

Undécima: Hache garantiza que los productos a ser vendidos son adecuados y seguros para ser empleados, consumidos, etc., según lo requieren las leyes y reglamentaciones que corresponden y (del país exportador o importador según lo convenido), no será responsable de ningún reclamo, daño, pasivo, pérdida y/o gasto incurrido o sufrido por el distribuidor o terceros atribuibles a hechos o circunstancias ocurridos luego del despacho de los productos.

Duodécima: A todos los efectos del presente contrato, las partes constituyen los domicilios especiales mencionados mas arriba, a donde serán validas las notificaciones que se cursaran con motivo del contrato o como consecuencia de el.

Decimatercera: Las partes no podrán ceder ni total ni parcialmente, sus derechos y obligaciones bajo este contrato, sin previa autorización escrita de la respectiva contraparte.



Decimacuarta: A la terminación de este convenio, el distribuidor cesara inmediata y automáticamente de utilizar o distribuir productos con nombre o marcas que, en la opinión de Hache violen o afecten los nombres o marcas de Hache, o que , en la opinión de Hache, posean una semejanza con cualquier nombre o marca de Hache o de sus empresas asociadas que pueda engañar o inducir a engaño o confundir voluntaria o involuntariamente al publico consumidor.

Decimaquinta: La falta de cumplimiento por una de las partes de cualquier obligación en el presente contrato, será dispensada en caso de incumplimiento ocasionado por circunstancia fortuita o fuerza mayor.

Decimasexta: El presente contrato contiene todos los términos y el total acuerdo entre las partes y todos los convenios, contratos, acuerdos o términos anteriores, sean escritos u orales, expresos o implícitos entre las partes, quedan reemplazados por este convenio y carecen de vigencia o efecto.

Decimaséptima: El presente contrato esta sujeto íntegramente a las leyes de (país exportador) y las partes se someten expresamente a la jurisdicción de los tribunales en lo comercial de la ciudad de ..... en forma exclusiva y con expresa renuncia a cualquier otro fuero o jurisdicción que pudiera corresponder.

En testimonio de lo cual, las partes, luego de leído, firman el presente en dos ejemplares.

## **CONTRATO AGENTE DE VENTA**

CONTRATO hecho el día \_\_ de \_\_\_\_\_ del 200\_\_ ENTRE \_\_\_\_\_ con domicilio comercial establecido en \_\_\_\_\_ ( de aquí en adelante denominado "el Mandante"), por un lado, y \_\_\_\_\_ ( de aquí en adelante denominado "el Agente"), por el otro.

POR EL CUAL SE HA CONVENIDO LO SIGUIENTE :

1. El Mandante nombra al Agente, quién, como tal y desde \_\_\_\_\_(fecha) será su único representante en \_\_\_\_\_ ( de aquí en adelante denominado "la zona") para la venta de \_\_\_\_\_ de fabricación del Mandante y todos aquellos otros bienes y mercancías (todos los cuales se denominarán de aquí en adelante "los productos"), según convenga más adelante entre ellos.
2. El agente, por una duración de \_\_\_\_\_ años ( y en adelante hasta la fecha que convengan de común acuerdo por escrito con preaviso de \_\_\_ meses) prestará al Mandante con diligencia y buena fe servicios en calidad de representante suyo y pondrá su empeño en ampliar la venta de los productos del Mandante dentro de la zona de su representación y no hará nada que pueda entorpecer tal venta o crear obstáculos al desenvolvimiento de los negocios del Mandante en dicha zona comercial.
3. El Mandante pondrá a disposición del Agente, en tiempo oportuno, una manifestación en la que indique los precios mínimos a los cuales los productos tendrán que ser individualmente puestos en venta, y el Agente no podrá ponerlos en venta a precios inferiores a los especificados en la manifestación del Mandante, sin perjuicio de tratar, en cada caso , de venderlos al mejor precio que le sea posible obtener.
4. El Agente no podrá vender ninguno de los productos del Mandante a persona o compañía o firma alguna, con residencia fuera de su zona de representación con vistas a la reexportación a ningún otro país o zona sin el consentimiento por escrito del Mandante.

5. En el transcurso de su representación, el Agente designado en este contrato no tomará a su cargo la venta de productos de clase similar o que puedan competir o crear obstáculos a la venta de los productos del Mandante, sea por cuenta propia, sea de parte de otra persona, compañía o firma cualquiera.

6. Al recibo de toda orden de compra de los productos del Mandante, el Agente deberá transmitirle sin tardanza tal orden de compra y (si la orden de compra es aceptada por el Mandante) la ejecutará, suministrando los productos directamente al cliente.

7. Una vez ejecutada cualquier orden de compra, el Mandante enviará al Agente copia duplicada de la factura remitida al cliente junto con los productos a que corresponda y del mismo modo le enviará en tiempo oportuno noticia del pago efectuado por el cliente al Mandante.

8. El Agente llevará en debida forma la contabilidad de todas las órdenes de compra que haya obtenido y cada \_\_\_\_ meses remitirá al Mandante un estado de dicha contabilidad.

9. El Mandante reconocerá al Agente las siguientes comisiones \_\_\_\_\_ ( basadas en precios FOB. España) por todas las órdenes de compra obtenidas por el Agente en la zona y ejecutadas por el Mandante. Queda dicho que las comisiones correspondientes a los cobros a los clientes efectivamente efectuados por el Mandante serán abonadas trimestralmente por éste al Agente.

10. El Agente tendrá derecho a comisión en los términos y condiciones especificados en el párrafo precedente sobre todas las órdenes de exportación que el Mandante reciba.

11. En caso de diferencia acerca de la cuantía que a título de comisión el Mandante debe pagar al Agente, tal diferencia ha de ser solucionada por los Auditores del Mandante en el momento de producirse. Su decisión será obligatoria, así para el Mandante, como para el Agente.

12. El Agente no ha de comprometer en modo alguno el crédito del Mandante.

13. El Agente no emitirá garantía alguna en relación con los productos tratados sin autorización por escrito del Mandante.

14. El Agente no recibirá pagos de los clientes sin la autorización del Mandante.

15. El Agente no abrirá crédito, ni negociará con persona, compañía o firma alguna, con las cuales el Mandante le haya dado instrucciones en tiempo oportuno de no operar a crédito ni negociar.

16. El Mandante tendrá derecho a rehusarse a ejecutar o a recibir una orden cualquiera, o parte de ella, obtenida por el Agente, y el Agente no podrá reclamar comisión sobre cualquier orden, o parte de ella, rehusada en ejercicio de tal derecho.

17. Toda cuestión o diferencia, sea cual fuere, que pueda surgir en cualquier momento en adelante entre las partes de este contrato, o entre sus respectivos representantes, en relación con las cláusulas presentes, o con el objeto de las mismas, o que de ellas se deriven, o con ellas se relacionen o acerca de como debe interpretarse, o por cualquier otra razón, será sometida a arbitraje en España conforme a la ley en vigencia.

18. La interpretación de este contrato se entenderá en todos sus aspectos con sujeción a la ley Española.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, las partes concluyen este contrato, en fecha y año previamente indicados.

Firms

## CONTRATO DE REPRESENTACION ENTRE EL PRODUCTOR Y EL CONSORCIO O LA COMPAÑÍA COMERCIALIZADORA (TRADING)

### 1. Participantes:

Entre (consorcio / trading) representado por ..... a quien llamaremos el exportador por una parte y por la otra ..... representada por ..... a quien llamaremos el productor / fabricante / distribuidor mayorista, se conviene en celebrar el presente contrato (de representación y / o distribución) que se regirá por las cláusulas siguientes:

2.1. El productor / fabricante / distribuidor mayorista otorga al exportador la promoción, distribución y venta de los productos ..... de su fabricación fuera de los límites territoriales de (país exportador).

2.2. Esta representación será exclusiva para las ventas de (todo o parte de) la línea de artículos producidos / elaborados / distribuidos por el productor / fabricante / distribuidor mayorista y / o sus partes y repuestos. En materia de ventas de complementación y / o reposición las relaciones se ajustarán a lo que indica el anexo 1 del presente <sup>1</sup>.

2.3. La representación acordada al exportador comprende los aspectos legales y económicos y será ejercida directamente por el exportador o por medio de sus filiales, cuando así lo estime conveniente.

2.4. El productor / fabricante / distribuidor mayorista se compromete a no efectuar ventas en (país exportador) a intermediarios, personas, agentes o entidades, que puedan utilizar los productos adquiridos para realizar actividades competitivas con el exportador en el exterior.

2.5. El exportador se obliga a dar trato exclusivo preferencial en sus pedidos u ordenes de compra del exterior, al productor / fabricante / distribuidor mayorista, no debiendo, en ningún caso, dejar de consultar sus posibilidades de cotización y de disponibilidad del producto.

2.6. El productor / fabricante / distribuidor mayorista se compromete asimismo, a trasladar al exportador toda información o consulta que reciba en forma directa, sobre posibilidades de venta en el exterior de cualquiera de sus productos.

### 3. Precio:

3.1. El productor / fabricante / distribuidor mayorista cotizará (y eventualmente facturará) sus productos al exportador a precios competitivos que en todos los casos serán inferiores por lo menos en un .....% a los vigentes en plaza para los distribuidores mayoristas y /o minoristas – según fuere el carácter del abastecedor principal contratista del exportador - a las fechas previstas para los embarques al exterior.

3.2. Cuando el exportador deba garantizar un precio por un periodo fuera de lo habitual por razones imperiosas del mercado deberá hacer conocer al productor / fabricante / distribuidor mayorista tal situación, oportunidad en que se definirá no solo el mantenimiento de los precios, sino la moneda y modalidad de pago.

### 4. Plazo de entrega:

4.1. El exportador comunicará al productor / fabricante / distribuidor mayorista los plazos de entrega a que deban sujetarse sus propuestas. Una vez conocidos y aceptados por el

productor / fabricante / distribuidor mayorista, este responderá por todos los daños y perjuicios que pudiera sufrir el exportador por incumplimiento.

*5. Garantías sobre productos:*

5.1. Cuando se trate de productos industriales, el productor / fabricante / distribuidor mayorista garantizara la calidad de sus productos, por un plazo mínimo, de ..... (meses / años) contra todo defecto de fabricación, debiendo entregar sin cargo, los productos de reemplazo, en los plazos mas breves.

*6. Control de calidad:*

6.1 Colocado un pedido firme por el exportador al productor / fabricante / distribuidor mayorista, este se obliga a permitir a aquel que efectuó las inspecciones y / o controles de calidad que considere pertinentes para garantizar la calidad y coincidencia del proceso de fabricación, con el producto y plazos ofrecidos.

*7. Servicio / mantenimiento:*

7.1. El productor / fabricante / distribuidor mayorista garantizara el buen funcionamiento de ..... atendiendo al requerimiento del exportador, los posibles desperfectos de fabricación, por medio de un servicio de reposición de partes y de mantenimiento, a su elección. En todos los casos y salvo especificación en contrario, se entenderá que los precios cotizados al exportador incluyen la asistencia técnica que el productor / fabricante distribuidor mayorista debe brindar por sus productos. Cuando situaciones especiales impliquen atender con personal propio, aun en los países de destino, una situación imprevista, no solucionable por el servicio técnico local, compromete su inmediata colaboración para lo cual pondrá a disposición del exportador su personal técnico, equipos y cuanto haga posible la solución requerida en la forma mas favorable para el prestigio del producto / servicio.

*8. Accesorios y repuestos:*

8.1 En todos los casos el productor / fabricante / distribuidor mayorista comprometerá la entrega de accesorios y repuestos, en cantidad y tipos suficientes, como para mantener ininterrumpido el servicio en el país de destino de la venta, sea dicha previsión como parte del servicio, o con cargo cuando deban entregarse los mismos al cliente.

*9. Reposición de productos::*

9.1 Cuando por razones de siniestro, deba reponerse una mercadería determinada, el productor / fabricante / distribuidor mayorista se obliga a tal reposición, a los precios que en definitiva convenga con el exportador y en los términos mas prudentes posibles.

*10. Aprendizaje de uso y mantenimiento:*

10.1 Cuando las características de los productos lo exijan el productor / fabricante / distribuidor mayorista aceptara recibir personal técnico, autorizados por los clientes, para que aprendan el manejo y mantenimiento de sus productos y / o eventualmente remitir instructores al lugar de destino, para el mismo fin, por un periodo determinado. En este caso, los gastos no serán por cuenta del productor / fabricante / distribuidor mayorista, salvo que se acuerde ello en forma expresa.

### *11. Instalaciones:*

11.1. Cuando corresponda asesorar en el manejo de un producto o comprometer su instalación en destino, el productor / fabricante / distribuidor mayorista compromete el envío del o de los técnicos necesarios, indicando si el gasto de traslado y estadía es por cuenta propia o del exportador. A falta de indicación expresa en tal sentido, se entenderá que el exportador se hará cargo de gastos de traslado y estadía, siendo por cuenta del productor / fabricante / distribuidor mayorista la remuneración del o de los técnicos.

### *12. Especificaciones técnicas:*

12.1. El productor / fabricante / distribuidor mayorista entregara al exportador las especificaciones de los productos que comprometa en venta, para los pedidos u ofertas en firme. Deberá respetar dichas especificaciones y su reemplazo solo podrá producirse con previa autorización del exportador y/o cliente en su caso.

No obstante lo expuesto, el exportador se obliga a imponer como base en toda propuesta a sus clientes, la facultad del productor / fabricante / distribuidor mayorista de cambiar las características técnicas de un producto, siempre que esa variación no signifique mengua alguna en la calidad del mismo, ni incremento de precio.

### *13. Estadísticas:*

3.1 El exportador requerirá, a fin de su mejor organización, estadísticas de distintos tipos, que faciliten una labor orgánica de sus promociones y compromisos, declarando que la información a recibirse será estrictamente reservada y solamente para el uso de sus fines específicos. El productor / fabricante / distribuidor mayorista acepta otorgar dicha información en los términos expuestos.

### *14. Planos, croquis, fotos y folletos informativos y manuales técnicos de mantenimiento:*

14.1 El productor / fabricante / distribuidor mayorista facilitara la documentación necesaria, para la promoción de ventas y para el adecuado mantenimiento de sus productos, siendo por su cargo (o a convenir) los gastos de folletos, fotografías, etc., acordando con el exportador el enfoque conjunto, en repeticiones y nuevas emisiones y en la formación del catalogo general del representante.

### *15. Exposiciones, muestras y demostraciones.*

15.1. El productor / fabricante/ distribuidor mayorista se compromete a asistir técnicamente al exportador en toda muestra, demostración y/o exposición en que este intervenga, sea facilitando su personal profesional y/o técnico, o los productos a exponer, sin cargo alguno, si es que los mismos se retornaren al país en un plazo no mayor a los ..... días, o con cargo, si así se conviniera entre los pares, como consecuencia de las características de la muestra.

Cuando se efectuó una promoción específica de productos del productor / fabricante / distribuidor mayorista, este cargara con los gastos de pasaje y estadía, siendo compartidos y / o a cargo del exportador en el supuesto contrario y previo acuerdo entre partes.

Cuando las características de la muestra lo aconsejan, el exportador planteará al productor / fabricante / distribuidor mayorista la posibilidad de acordar condiciones especiales de coparticipación de gastos y otras.

**16. Pagos:**

16.1 El exportador pagará al productor / fabricante / distribuidor mayorista el producto motivo de su venta, en cualesquiera de las formas que se determinan en el convenio adjunto y que forman parte del presente para lo cual, al momento de su cotización, el fabricante / productor / distribuidor mayorista optará por uno de los sistemas tipificados en el mismo <sup>2</sup>. Cuando no se indique un sistema de pago especial, se entenderá que el mismo se efectuará una vez cobrada por ( el consorcio o la trading) las mercaderías, como consecuencia de embarques y liquidaciones de las cartas de crédito respectivas.

**17. Plazo de vigencia:**

17.1 El presente tendrá una vigencia de ..... años a partir de la fecha, que se prorrogará automáticamente por otros ..... años, salvo denuncia de cualesquiera de las partes con anterioridad no menor a ..... meses al vencimiento del mismo. Los negocios en gestión prorrogarán los plazos hasta el momento de su finalización.

**18. Gastos de despacho:**

18.1 Todos los gastos de despacho aduanero, administrativo y bancario, sellos, tasas, impuestos, comunicaciones inherentes a las operaciones (telex y teléfono larga distancia), fotocopias, movilidad, estibaje, horas extra, demoras imprevistas imputables al productor / fabricante / distribuidor mayorista y multas o penalidades originadas en la falta de cumplimiento de los plazos, las entregas o la calidad, serán por cuenta del productor/ fabricante / distribuidor mayorista.

**19. Comisiones por prestación de los servicios de (el consorcio o la trading):**

19.1 El productor / fabricante / distribuidor mayorista reconoce expresamente a favor de (consorcio / trading) el pago de comisiones por prestación de sus servicios, fijados en el .....% ( ..... por ciento) sobre el valor FOB de venta de sus productos. El importe equivalente a esta comisión será liquidado en la siguiente forma: .....% a la firma del presente contrato; .....% a la confirmación de la operación; a la recepción de la carta de crédito confirmada e irrevocable u otro instrumento válido de pago, y el .....% restante al momento de la liquidación bancaria final.

**20. Constitución de domicilios:**

20.1 A los efectos legales, el representante constituye domicilio en ..... y el productor / fabricante / distribuidor mayorista en .....

En prueba de conformidad, se firman ..... ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto en ..... a los ..... días de ..... de 19.....

<sup>1</sup> y <sup>2</sup> El convenio a que nos referimos trata solo los casos en que, según sea el país, el Estado, a través de su Banco Central, Ministerio de Comercio o autoridad equivalente, otorga incentivos especiales a los exportadores, tales como reintegros impositivos, beneficios de cambio, pre financiación para la fabricación u otros.

## MODELO DE CONTRATO DE REPRESENTACION EN EL EXTERIOR

### *Consortios o compañías comercializadoras (trading)*

Entre "A " representada por "X" con domicilio en ..... y "B" con domicilio en ..... se conviene en la suscripción del presente contrato que se regirá por las siguientes cláusulas:

I. "A" designa a "B" representante comercial en el territorio indicado en el art. II con exclusividad dentro de los límites precisados en el art. III; la representación comercial otorgada no incluye representación legal, por lo que "B" trata en su nombre personal sin que pueda ser considerado mandatario o representante legal de "A".

II. El representante ejercerá su actividad en el territorio de ..... quedándole absolutamente prohibido toda actividad fuera de este territorio.

III. La representación comercial significa la promoción de ventas de todos los (productos, equipos, maquinarias, instalaciones, servicios, etc.) que constituyen ventas, trátense de ventas al Estado, entidades para-estatales, estatales, autónomos, mixtas y/o privadas. Se entenderá otorgada la autorización por el hecho de cotizar en las condiciones habituales.

IV. El representante actuará con carácter de (con o sin exclusividad) de los límites designados en el artículo II.

V. El representante no podrá ejercer representaciones de productos similares ni fabricarlos, distribuirlos o comercializarlos en modo alguno salvo expresa autorización de "A". La trasgresión a lo convenido en este artículo podrá ser causa de la resolución del presente contrato.

VI. El representante se encargará de la promoción de los productos de "A" y deberá mantenerlo informado sobre los siguientes puntos: a) promociones realizadas; b) necesidades del mercado; c) esfuerzos de la competencia. El representante aceptará las sugerencias que le haga "A" en cuanto a su política comercial.

VII. El representante, a fin de garantizar la eficacia de su promoción de ventas y en salvaguardia del nombre de "A" deberá contar con la organización técnica y con ( los productos, repuestos y/o accesorios) que "A" estime necesarios, no pudiendo discutirse tal estimación. Si "A" lo considerara necesario, podrá tomar a su cargo el (montaje, servicio técnico, capacitación, etc., posterior), cargando y/o deduciendo al representante, los gastos que ello represente.

VIII. El representante transmitirá los pedidos por medio de órdenes de compra escritas y suscritas por los clientes, suministrando referencias sobre los mismos. Estos pedidos se considerarán aceptados por "A" cuando devuelva al representante debidamente suscrito el acuse de recibo.

IX. "A" entregará los pedidos en los plazos más rápidos posibles, pero no será responsable por demoras debidas a "fuerza mayor". Las entregas serán hechas FOB o CYF salvo expreso acuerdo en contrario, en cada oportunidad.

X. "A" se obliga a asistir técnicamente al representante así como a facilitarle la gestión del mismo en todos los aspectos, especialmente facilitándole folletos, material de propaganda y cuanto otro elemento gráfico disponga para ello. Asimismo esta obligado a responder con la mayor celeridad los pedidos de información y de cotización que el representante le formule ..... veces por año "A", a su cargo visitara la zona del representante a efectos de ayudar a su gestión de venta. Cuando el volumen del negocio lo aconseje, "A" se reservara el derecho de participar en forma directa en las tratativas con los clientes sin que ello afecte la comisión ni la gestión del representante, de común acuerdo con el mismo.

XI. "A" tendrá el derecho de verificar la administración del representante así como también la atención que en todo sentido durante o después de las ventas brinde el representante a sus clientes.

XII. El representante percibirá una comisión del *equis* % sobre el valor FOB, sin recargos de crédito, la que se hará efectiva dentro de los *equis* días siguientes a la fecha de embarque cuando se trate de ventas bajo formas de pago al contado y dentro de los *equis* días siguientes a la recepción de los documentos de pago en los casos de operaciones financiadas. Todo esto sujeto a las disposiciones cambiarias, impositivas y provisionales en (país del exportador).

XIII. El presente contrato tendrá una duración de *equis* años a partir de la fecha pudiendo renovarse por *equis* años mas; para que la renovación no se produzca, cualquiera de las partes deberá asentarle fehacientemente con una anticipación de *equis* días a la expiración del plazo designado.

Al vencer el plazo el representante deberá entregar a "A" toda la documentación técnica/comercial que este le haya facilitado.

Los negocios pendientes proseguirán en cuanto a sus efectos aun vencido el plazo contractual

XIV. Las partes acuerdan reconocer solo a la legislación (del país exportador) los efectos que pudieran surgir del presente contrato, conviniéndose en que toda dificultad se dirimirá bajo la jurisdicción de la justicia ordinaria de ..... en donde de conformidad se firman ..... ejemplares del presente contrato.

## 5.- MEDIOS DE PROMOCION

### 5.1. Ferias del Sector.

Como ya hemos comentado anteriormente, las Ferias constituyen un importante medio de promoción y deben ser aprovechadas para la realización de contactos nacionales. Las Ferias más importantes del sector son:

<b>FERIA</b>	<b>AGRICHINA</b>
EDICION	DEL 26/04/2007 al 28/04/2007
PERIODICIDAD	Anual
LUGAR	Pekin
PRODUCTOS	Maquinaria y equipamientos agrícolas
ORGANIZADOR	<u>Hannover Fairs China Ltd Shanghai</u> Rm. 301. B&Q Pudong Office Tower 393 Yinxiao Rd, Pudong. Shanghai 201204. China Telefono: +86 21 5045 6700 Fax: +86 21 5045 9355 Mail: <a href="mailto:winson.wu@hfchina.com">winson.wu@hfchina.com</a> Web: <a href="http://www.hfchina.com">www.hfchina.com</a> Web: <a href="http://www.agri-china.cn">www.agri-china.cn</a>

<b>FERIA</b>	<b>CHINA (Jiangsu) INT. AGRICULTURAL MACHINERY EXHIBITION</b>
EDICION	Del 16/04/2007 al 18/04/2007
PERIODICIDAD	Anual
LUGAR	Nanjing
PRODUCTOS	Maquinaria Agrícola
ORGANIZADOR	<u>China Council for the Promotion of International Trade, Jiangsu Sub-Council</u> 8/F Jiangsu Int'l Trade Building, 50 Zhonghua Road, Nanjing, 20001, P.R.China Telefono: 86-25-5285 6743, 52856747 Fax: 86-25-5285 6749 E-mail: <a href="mailto:jice@ccpit.org">jice@ccpit.org</a> Web: <a href="http://www.ccpit.org">www.ccpit.org</a>  <u>Jiangsu Agricultural Machinery Administration Bureau</u> Add: 24 West Beijing Road, Nanjing, 210024, P. R.China Tel: 86-25-83275132, 83275109 Fax: 86-25-83275250

	E-mail: <a href="mailto:ddarek526@sohu.com">ddarek526@sohu.com</a>
<b>FERIA</b>	<b>CHINA AGRICULTURE TRADE FAIR 2007</b>
EDICION	Octubre 2007
PERIODICIDAD	Anual
LUGAR	Pekin.
PRODUCTOS	Productos Agrícolas
ORGANIZADOR	<u>Beijing Regalland Convention &amp; Exhibition Co., Ltd.</u> Room No.438, Jin Ou Building, An Zhen Li Er Qu Chaoyang District Beijing 100029 .China Telefono: +86-10-64416542 Fax: +86-10-64412631 Web: <a href="http://www.regalland.com">www.regalland.com</a>

## 5.2. Revistas especializadas.

La publicación de anuncios publicitarios en revistas o publicaciones especializadas de maquinaria agrícola o incluso de todo el sector de tecnología agrícola también pueden resultar una forma de promocionarse interesante, en parte porque estas publicaciones, en muchos casos, se reparten gratuitamente en las cooperativas regionales de las que hemos hablado anteriormente y los agricultores (propietarios de cultivos encargados de comprar las máquinas) están en contacto con ellas. En estas publicaciones hay mucha información interesante para los agricultores por tanto si disponen de esta publicación de forma gratuita, es seguro que la abrirán para leerla.

La publicidad por medio de la televisión no sería efectiva para este sector puesto que al tratarse de artículos con unas determinadas características técnicas importantes para el agricultor, no sería apto para poner en un anuncio televisivo de 30 segundos, es decir, no daría tiempo a hacer ver al agricultor el valor añadido del producto, las características técnicas importantes del mismo. Por ello, la publicidad escrita es de mayor efectividad. Además, la mayoría de agricultores en zonas rurales poco desarrolladas no disponen ni siquiera de televisión, puesto que es considerado un bien innecesario para su vida diaria que transcurre en el campo.

Publicaciones relacionadas con el mercado de la maquinaria y tecnología agrícola:

PUBLICACION	TELEFONO	FAX
APPLIED ENGINEERING TECHNOLOGY IN RURAL AREAS	(010) 65929527	(010) 65929429
FARM MACHINERY	(010) 64882623	(010) 64882329
HORTICULTURE CHINA	(010) 84019801	(010) 84014234
CHINA VEGETABLE	(010) 62174433	
CHINA WATER RESOURCES NEWS	(010) 63203491	
CHINA WATER JOURNAL	(010) 63203510	(010) 63548968
WATER SAVING IRRIGATION JOURNAL	(027) 67802201	(010) 87647002
CHINA JOURNAL OF WATER RESOURCES & HYDROELECTRICS IN RURAL AREAS	(027) 87643133	(027) 87888155
FERTILIZER INDUSTRY	(021) 62412550	
FERTILIZER NEWS	(010) 64444102	
FERTILIZER MARKET WEEKLY	(010) 64444102	
SOIL & FERTILIZER	(010) 62174433	(010) 68975161
CHINA SEED INDUSTRY	(010) 62186657	(010) 62186629
MOMA AGRI MAGAZINE		

### 5.3. Trabajo de Campo.

Sin duda, el medio de promoción más efectivo para una empresa que desee hacerse un hueco en este mercado, donde la tecnología y la apreciación del valor añadido en el producto, es tan importante, es el trabajo de campo. Consiste en probar las máquinas o el equipamiento sobre el terreno, es decir, "in situ". Una buena forma de promoción para una empresa de nuevo ingreso en el mercado, sería organizar una expedición a una zona de cultivos en desarrollo junto con la asociación de maquinaria agrícola regional correspondiente, con la administración de agricultura regional correspondiente, alguna cooperativa de la región y agricultores particulares. Una vez llegados al lugar, se trata de que la empresa ponga en funcionamiento la máquina para que todo el público asistente vea el modo de funcionamiento y la forma de trabajo. Esta demostración en vivo, se realiza para que los allí presentes compruben la efectividad de la máquina.

Es, sin duda, la forma más directa de promoción puesto que, al ver como funciona y los resultados que dá en directo, el convencimiento a la hora de pagar el precio es mucho mayor.

## 6.- FORMACION DEL PRECIO

### 6.1. Gravámenes a la importación. Barreras Arancelarias

a) Dechos de Aduana. Por partida arancelaria.

PA	Descripción	NMF
841931	SECADORES PARA PRODUCTOS AGRICOLAS	8%
842481	APARATOS MECÁNICOS, INCL. DE MANO, PARA PROYECTAR, DISPERSAR O PULVERIZAR MATERIAS LÍQUIDAS O EN POLVO, PARA AGRICULTURA U HORTICULTURA	8%
8432	MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS AGRÍCOLAS, HORTÍCOLAS O SILVÍCOLAS, PARA LA PREPARACIÓN O EL TRABAJO DEL SUELO O PARA EL CULTIVO (EXC. APARATOS PARA PROYECTAR, DISPERSAR O PULVERIZAR MATERIAS LÍQUIDAS O EN POLVO); RODILLOS PARA CÉSPED O TERRENOS DE DEPORTE	
843210	ARADOS AGRÍCOLAS, HORTÍCOLAS O SILVÍCOLAS	5%
843221	GRADAS RASTRAS DE DISCOS, AGRÍCOLAS, HORTÍCOLAS O SILVÍCOLAS	5%
843229	GRADAS RASTRAS, ESCARIFICADORES, CULTIVADORES, ESTIRPADORES, AZADAS, ROTATIVAS ROTOCULTORES, ESCARDADORES Y BINADORAS, AGRÍCOLAS, HORTÍCOLAS O SILVÍCOLAS (EXC. GRADAS RASTRAS DE DISCOS)	4%
843230	SEMBRADORAS, PLANTADORAS Y TRANSPLANTADORAS, AGRÍCOLAS, HORTÍCOLAS O SILVÍCOLAS	4%
843240	ESPARCIDORES DE ESTIÉRCOL Y DISTRIBUIDORES DE ABONO, AGRÍCOLAS, HORTÍCOLAS O SILVÍCOLAS	4%
843280	MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS AGRÍCOLAS, HORTÍCOLAS O SILVÍCOLAS, PARA LA PREPARACIÓN O EL TRABAJO DEL SUELO; RODILLOS PARA CÉSPED O TERRENOS DE DEPORTE (EXC. APARATOS PARA PROYECTAR, DISPERSAR O PULVERIZAR; ARADOS, GRADAS RASTRAS, ESCARIFICADORES, CULT	4%-7%
843290	PARTES DE MÁQUINAS, DE APARATOS Y DE ARTEFACTOS AGRÍCOLAS, HORTÍCOLAS O SILVÍCOLAS, PARA LA PREPARACIÓN O EL TRABAJO DEL SUELO; PARTES DE RODILLOS PARA CÉSPED O TERRENOS DE DEPORTE, N.C.O.P.	4%

8433	MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS DE COSECHAR O TRILLAR, INCL. LAS PRENSAS PARA PAJA O FORRAJE; CORTADORAS DE CÉSPED Y GUADAÑADORAS; MÁQUINAS PARA LIMPIEZA O CLASIFICACIÓN DE HUEVOS, FRUTAS O DEMÁS PRODUCTOS AGRÍCOLAS; SUS PARTES (EXC. PARA LIMPIEZA O CLASIFICACION)	
843320	GUADAÑADORAS, INCL. LAS BARRAS DE CORTE PARA MONTAR SOBRE UN TRACTOR (EXC. CORTADORAS DE CÉSPED)	4%
843330	MÁQUINAS Y APARATOS DE HENIFICAR (EXC. GUADAÑADORAS)	5%
843340	PRENSAS PARA PAJA O FORRAJE, INCL. LAS PRENSAS RECOGEDORAS	5%
843351	COSECHADORAS-TRILLADORAS	8%
843352	MÁQUINAS Y APARATOS DE TRILLAR (EXC. COSECHADORAS-TRILLADORAS)	8%
843352	MÁQUINAS DE COSECHAR RAÍCES O TUBÉRCULOS	8%
843359	MÁQUINAS Y APARATOS DE COSECHAR PRODUCTOS AGRÍCOLAS (EXC. GUADAÑADORAS; MÁQUINAS Y APARATOS DE HENIFICAR; PRENSAS PARA PAJA O FORRAJE, INCL. LAS PRENSAS RECOGEDORAS; COSECHADORAS-TRILLADORAS Y DEMÁS MÁQUINAS Y APARATOS DE TRILLAR; MÁQUINAS DE COSECHAR RAÍCES O TUBERCULOS	8%
843360	MÁQUINAS PARA LIMPIEZA O CLASIFICACIÓN DE HUEVOS, FRUTOS O DEMÁS PRODUCTOS AGRÍCOLAS (EXC. PARA LIMPIEZA O CLASIFICACIÓN DE SEMILLAS, GRANOS O LEGUMBRES SECAS DE LA PARTIDA 8437)	5%
843390	PARTES DE MÁQUINAS, DE APARATOS Y DE ARTEFACTOS DE COSECHAR O TRILLAR; PARTES DE CORTADORAS DE CÉSPED Y DE GUADAÑADORAS; PARTES DE MÁQUINAS PARA LIMPIEZA O CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, N.C.O.P.	3%-5%
843510	PRENSAS, ESTRUJADORAS Y MÁQUINAS Y APARATOS ANÁLOGOS PARA LA PRODUCCIÓN DE VINO, SIDRA, JUGOS DE FRUTOS O BEBIDAS SIMIL. (EXC. MÁQUINAS Y APARATOS PARA TRATAMIENTO DE ESTAS BEBIDAS, INCL. LOS APARATOS CENTRIFUGADORES, LOS FILTROS, LOS FILTROS-PRENSA Y APA	10%
843680	MÁQUINAS Y APARATOS PARA LA AGRICULTURA, HORTICULTURA, SILVICULTURA O APICULTURA, N.C.O.P.	10%
8437	MÁQUINAS PARA LIMPIEZA, CLASIFICACIÓN O CRIBADO DE SEMILLAS, GRANOS U HORTALIZAS DE VAINA SECA; MÁQUINAS Y APARATOS PARA LA MOLIENDA O EL TRATAMIENTO DE CEREALES U HORTALIZAS DE VAINA SECA; SUS PARTES (EXC. DE	

	TIPO RURAL, ASÍ COMO MÁQUINAS Y APARATOS CUYO	
843710	MÁQUINAS PARA LIMPIEZA, CLASIFICACIÓN O CRIBADO DE SEMILLAS, GRANOS U HORTALIZAS DE VAINA SECA	10%
843780	MÁQUINAS Y APARATOS PARA MOLIENDA O TRATAMIENTO DE CEREALES U HORTALIZAS DE VAINA SECA; SUS PARTES (EXC. DE TIPO RURAL, ASÍ COMO MÁQUINAS Y APARATOS CUYO FUNCIONAMIENTO SE BASE EN UN CAMBIO DE TEMPERATURA, COLUMNAS SECADORAS CENTRÍFUGAS, FILTROS DE AIRE Y	10%
843790	PARTES DE MÁQUINAS PARA LIMPIEZA, CLASIFICACIÓN O CRIBADO DE SEMILLAS, GRANOS U HORTALIZAS DE VAINA SECA; PARTES DE MÁQUINAS Y DE APARATOS PARA LA MOLIENDA O EL TRATAMIENTO DE CEREALES U HORTALIZAS DE VAINA SECA, N.C.O.P.	6%
843860	MÁQUINAS Y APARATOS PARA LA PREPARACIÓN INDUSTRIAL DE FRUTOS U HORTALIZAS, INCL. SILVESTRES (EXC. DE COCER O DE CALENTAMIENTO, LAS INSTALACIONES DE REFRIGERACIÓN O CONGELACIÓN Y LAS CLASIFICADORAS DE FRUTOS O HORTALIZAS)	10%
870190	TRACTORES O AUTOMOTORES (EXC. CARRETILLAS TRACTOR DE LA PARTIDA 8709, ASÍ COMO MOTOCULTORES, TRACTORES DE CARRETERA PARA SEMIRREMOLQUES Y TRACTORES DE ORUGAS)	8%

Fuente: Customs Import and Export Tariff of the People's Republic of China. **Año 2005**

b) Impuesto sobre el Valor Añadido.

En cuanto al Impuesto sobre el Valor Añadido que grava el consumo en China de los productos representados por todos los epígrafes arancelarios arriba expuestos es del 13%. La siguiente tabla refleja los impuestos sobre el valor añadido, los tipos de gravamen que se aplican según el caso:

TIPO	APLICACION
0%*	Bienes exportados excepto aquellos seleccionados por el Consejo de Estado
13%	Alimentos y aceite vegetal Agua corriente, calefacción central, aire acondicionado, agua caliente, gas y carbón Periódicos y revistas <b>Fertilizantes químicos y maquinaria para la agricultura</b> Servicios públicos Otros productos seleccionados por el Consejo

	de Estado
17%	Servicios de procesado, reparación y ensamblaje, y venta o importación de otros productos no incluidos en las categorías anteriores
6%**	Contribuyentes de tamaño pequeño (excepto empresas comerciales)
4%	Empresas comerciales de tamaño pequeño** (Es necesario que pasen por una solicitud y verificación anual)

\*Aunque las exportaciones tienen un tipo de 0%, en la práctica están exentas del IVA. \*\* Se consideran empresas pequeñas a aquellas con una facturación anual menor a 250.000 euros.  
Fuente: Oficina Económica y Comercial de España en Shanghai. (2005)

## 6.2. Medios de Transporte y Coste.

### Carreteras.

En China, la red de carreteras consta de 1.400.000 Km., de los que 16.550 Km. son autopistas y 9.078 Km. carreteras de primera clase. La red viaria se está expandiendo a un ritmo inferior a las necesidades de la economía. En los últimos diez años, China ha visto realizada con éxito la expansión de su red vial. Sin embargo, el rápido desarrollo y la creciente urbanización del país exigen una enorme inversión adicional. En concreto, el Plan Nacional de Carreteras chino contempla la creación de 12 carreteras nacionales de alta categoría con una longitud total de 35.000 km. Los principales proyectos son: Pekín-Zhuhai, Pekín-Shanghai, Pekín-Shenyang; Shanghai-Chengdu, Tong-jiang-Sanya y Lianyungan-Huoguo.

### Ferrocarril

La red ferroviaria comprende 67.540 Km concentrados en su mayoría en la parte oriental del país. La vía férrea es un medio básico de transporte: en 1996 se hizo cargo del 36,6% del tráfico total de mercancías y del 36,4% del de pasajeros. Las líneas están congestionadas y sobreexplotadas. El sector de los ferrocarriles es uno de los más anticuados y conservadores de toda China. A largo plazo, la prioridad será la construcción de redes de ferrocarril en el sudoeste del país, la línea de alta velocidad entre Pekín y Shanghai, el expreso de pasajeros entre Pekín y Shenyang, y una línea que conecte con el Tibet. Una vez finalizados estos proyectos la red operativa de ferrocarril superará los 70.000 km.

### Marítima

El mayor puerto es el de Shanghai responsable de la tercera parte de la carga marítima en 1995, estando ampliándose sus instalaciones. En 1994 entró en servicio un puerto de contenedores en Shenzhen la zona económica especial próxima a Hong Kong.

Los principales puertos del país son Dalian (noreste); Tianjin y Qingdao (Beijing y norte de China); Shanghai (este); Guangzhou, Shenzhen y Xiamen (China meridional).

Las mercancías se exportan hacia China a través de contenedores. Los más utilizados son los contenedores 40 GP o 40 HQ. Desde el puerto de Valencia al puerto de Shanghai el precio por contenedor es de 400 dólares aproximadamente. A esta cantidad se le tienen que sumar el flete y las recargas BAF y CAF. Dichas recargas se refieren a:

1. Factor de Ajuste de Combustible / Bunker Adjustment Factor (BAF): Recargo en base al costo del bunker en el mercado internacional.
2. Factor de Ajuste Monetario / Currency Adjustment Factor (CAF): Se aplica cuando el dólar sufre variaciones en relación a otras monedas internacionales.

Los fletes varían por temporada. La temporada alta con respecto a los fletes es justo antes de los feriados chinos (finales enero y principio de febrero). Al lo largo del año los fletes pueden variar sensiblemente en lo que se refiere a la exportación china.

Los clientes pueden trabajar con transitarlos o se puede trabajar con la línea directamente. El tiempo de tránsito suele ser entre 20 y 25 días.

Puertos de cruceros: Dalian, Qingdao, Tianjin, Qinhuangdao, Shanghai, Xianmen, Shantour, Guangzhou, Zhangjiang, Haikou.

### **Aérea**

Los principales aeropuertos son: Beijing; Guangzhou Baiyun; Shanghai Hongqiao; Chengdu; Shenzhen y Xiamen. Según fuentes de la Comisión Estatal de Planificación, China invertirá este año, dentro de su nueva estrategia de ayuda al desarrollo del centro-oeste del país, 5.000 millones de yuanes (1,1 billones de pesetas) para la ampliación y construcción de 20 aeropuertos en esta amplia y rezagada zona. La ampliación afectará a los nueve aeropuertos de Chengdu, Urumqi, Kunming, Xi'an, Golmud, Dunhuang, Luzhou, Baihai y Qiemo, y la construcción de 11 nuevos aeropuertos se llevarán acabo en Guangyuan, Mianyang, Panzhihua, Jiuzhaigou y Wanzhou en la provincia de Sichuan, Tongren en la provincia de Guizhou, Simao y Lincang en la provincia de Yunnan, Zhongchuan en la provincia de Gansu, Altay y Kuqa en la Región Autónoma de Xinjiang. Esta decisión de China no sólo contribuye a la explotación de recursos turísticos desconocidos hasta ahora, sino también brinda oportunidades para inversionistas extranjeros. Para 2010, el organismo encargado de la aviación civil en China, la Civil Aviation Administration of China (CAAC), tiene prevista la creación o renovación de 170 aeropuertos.

Un supuesto de transporte aéreo:

USD/ 3.55/ Kg. (para más de 100 Kg.) con la compañía aérea LUFTHANSA más recargos fuel (USD 0.63/ Kg.) + Security (USD 19/kg).

Para las **empresas valencianas**, el transporte más habitual para trasladar sus mercancías desde el origen hasta su destino en China es el transporte marítimo. La mercancía es almacenada en contenedores.

El papel del transitario con China se organiza de diversas maneras, estando a disposición del cliente tanto en el punto de origen como en el destino de sus mercancías. Las funciones que desarrolla el transitario son las siguientes:

1. Actuación como operador del transporte internacional.
2. Coordinación para el cliente.
3. Los sistemas de transporte más adecuados según las mercancías y destino
4. El embalaje
5. La aplicación de las reglas del comercio exterior.
6. Las pólizas de crédito para los envíos.
7. Elección de los medios según el contrato de transporte ( combinado )
8. Organización y planteamiento del grupaje de diversos envíos para efectuar el transporte en las mejores condiciones económicas para los clientes.
9. Coordinación de las formalidades del seguro de transporte.
10. Efectuación del almacenaje y distribución de las mercancías.
11. Emisión de los documentos FBL, FCR, FCT, FWR, SDT, CMR, y DDC homologados internacionalmente. Los documentos corresponden a:
  - **FCR : Documento del transporte internacional multimodal FIATA** (forwarding agent certificate receipt). Certificado conforme un transitario recibe mercancías de un cargador en sus almacenes y se compromete a su transporte posterior. El FCR recoge los datos:
    - I. Del cargador.
    - II. De la mercancía entregada al transitario.
    - III. Del destinatario de la misma

- **FBL: Documento del transporte internacional multimodal FIATA** (forwarding agent bill of lading). Contrato multimodal establecido entre un transitario y un cargador. El medio de transporte principal es por vía marítima. **El FBL, como todo contrato de transporte, contiene:**
  - I. Partes contratantes.
  - II. Mercancía a transportar.
  - III. Itinerario del transporte
  - IV. Precio del transporte.
- **FWR: Documento del transporte internacional multimodal FIATA** (forwarding agent warrant receipt). Certificado conforme un cargador entrega mercancías a un transitario para que éste las deposite en sus almacenes. El FWR recoge los datos del cargador y de la mercancía objeto de depósito. El cargador (depositante) entrega sus mercancías al transitario (depositario) y el transitario, paralelamente, hace llegar al cargador un recibo conforme las recibe para custodiarlas. El FWR emitido a la orden, puede ser objeto de negociación por parte de su poseedor.
- **SDT: Documento del transporte internacional multimodal FIATA** (declaration dangerous transport). Declaración efectuada por un transitario conforme recibe mercancías peligrosas correctamente acondicionadas de un cargador para su posterior transporte. Esta declaración (emitida por el transitario y entregada al cargador) libera al cargador de la responsabilidad de lo que pueda suceder a las mercancías durante el transporte. Obviamente, el transitario sólo expide esta declaración si las mercancías que recibe del cargador cumplen todos los requisitos de seguridad establecidos en los convenios internacionales sobre el transporte de mercancía peligrosa (IMO, por vía marítima; IATA, por vía aérea, y ADR, por carretera). **El SDT nunca puede ser objeto de negociación por parte de su poseedor**
- **CMR: El documento CMR prueba la existencia del contrato de transporte internacional por carretera**, al tiempo que sirve de recibo al cargador conforme ha entregado la mercancía al transportista para su posterior transporte. En ningún caso constituye título de propiedad de la mercancía. En consecuencia, no es endosable, ni negociable, ni pignorable. Se emite con carácter nominativo y sólo quien figura en el documento como consignatario de la mercancía puede recibirla en el punto de destino acordado.

- **DDC**

12. Supervisión de la ejecución del transporte.
13. Coordinación de las formalidades aduaneras en origen y destino.
14. La puesta de corresponsales en el extranjero a disposición del cliente.
15. Apoyo a importadores y exportadores facilitándoles su tarea.

En Shanghai ya existen diversas empresas transitarías que facilitan las relaciones entre las empresas valencianas y chinas. La oferta cada vez está creciendo más, respecto a que cada vez son más las empresas valencianas que desean instalarse aquí.

### **6.3. Formas y plazos de pago habituales.**

La práctica más frecuente en China para el pago de productos de maquinaria agrícola es abrir carta de crédito documentario (normalmente a la vista). El pago, normalmente se divide en tres pasos:

- a) Depósito: 10% del valor total al firmar el contrato.
- b) Carta de crédito: 75% antes del embarque, contra recepción de documentos.
- c) Pago final: 15% después de la instalación y la prueba.

Para la apertura de una carta de crédito se puede operar con bancos estatales, con bancos de acciones y con bancos locales. Los principales bancos estatales son:

Bank of China (BOC)  
China Construction Bank (CCB)  
Industrial & Commercial Bank of China (ICBC).  
Bank of Communications (BOC)  
Agricultural Bank of China. (ABC)

Mientras que los bancos comerciales por acciones corresponden a:

China Merchant Bank  
Minsheng Bank China  
CITIC Bank  
Pudong Development Bank  
Shenzen Development Bank  
China Everbright Bank

En referencia a las operaciones en RMB, los medios de pago de dichas operaciones son distintos si las operaciones se producen en una misma ciudad o en ciudades distintas. Para pagos interurbanos, los instrumentos más comunes son el efectivo, el cheque y las transferencias de fondos locales vía la cámara de compensación local (Dai-ji-Peng Zheng) gestionada por el banco central de China, vía el mecanismo interno de compensación de un banco local.

En el caso de pagos interurbanos, los instrumentos más comunes incluyen la letra de cambio a la vista, el talón bancario, el descuento de efectos, las transferencias de fondos vía la red nacional de pagos automáticos o la red electrónica interbancaria, o vía el mecanismo interno de compensación de un banco local.

#### **6.4. Posibilidad y coste de aseguramiento.**

Las mercancías requieren de una póliza de seguro. Es un certificado que emiten las compañías aseguradoras que acredita la cobertura de riesgos derivados del transporte de la mercancía desde el lugar de expedición hasta el destino. Es el documento nominativo o a la orden y es endosable. Representa el contrato de seguro suscrito entre una compañía aseguradora y el asegurado, sobre la mercancía que interviene en la operación de venta internacional. El contrato de seguro establece el compromiso, por parte del asegurador, de compensar al asegurado de los desperfectos o la pérdida de la mercancía objeto del contrato, y por asumir riesgo de siniestralidad percibe una prima del asegurado en función de los tipos de póliza y de la extensión de riesgos y contingencias cubiertos.

Es habitual asegurar la mercancía por el importe de su valor total, incrementando en un 10% para la cobertura, en caso de siniestro, de lucro cesante. El documento de seguro debe ir expresado en la misma moneda que la operación comercial y debe especificarse claramente que la cobertura existe desde la fecha de expedición. El precio es el siguiente: 0.30% sobre el 110% del valor CIF (aprox)

Este es un ejemplo de una póliza de seguro para el mercado exterior por parte de una empresa española:

##### Póliza de mercado exterior

- a. *Mercado asegurado:* operaciones comerciales realizadas en el mercado internacional
- b. *Duración máxima de los créditos:* 360 días
- c. *Porcentaje de garantía:* hasta 90%
- d. *Indemnizaciones:* los plazos de pago, contados desde la declaración del aviso de insolvencia provisional quedan establecidos en las condiciones particulares de la Póliza en función del importe del crédito asegurado. En el modelo estándar, y siempre que no se haya producido el siniestro o manifestado la insolvencia del deudor, en cuyo caso el



pago de la indemnización se efectúa de forma inmediata, la compañía anticipará íntegramente el 100% de su responsabilidad indemnizatoria a los 6 meses.

- e. *Declaración de ventas*: notificación global por países con una periodicidad mensual.
- f. *Primas*: prima provisional, prima mínima y reajuste.
- g. *Tipo de prima*: único, con posibilidad de aplicar tipos distintos por duraciones de crédito y países.

### Garantías

La garantía nace a partir de la fecha de entrega de la mercancía, prestación del servicio o ejecución de la instalación u obra, y alcanza a la parte aplazada del precio de la operación.

Dentro de las garantías del seguro, quedan también incluidos los gastos de recuperación de los créditos impagados, así como los costes de reimportación o reexportación de mercancías y las pérdidas que eventualmente el asegurado se ve obligado a asumir en la reventa de las mismas.

Son elementos determinantes del pago o anticipo de la indemnización las siguientes circunstancias:

- *Mora prolongada*: mantenimiento de la situación de impago de un crédito, total o parcial, durante el período de tiempo estipulado en la póliza.
- *Situaciones concursales*: cuando el deudor haya sido legalmente declarado en situación concursal mediante resolución judicial firme, y en su pasivo se encuentre reconocido el crédito del asegurado.
- *Quita*: cuando entre el deudor y sus acreedores haya sido aprobado un convenio de pago, judicial o extrajudicial, en el que se pacte una quita o reducción del importe de los créditos.
- *Insuficiencia patrimonial*: cuando despachado mandamiento de ejecución o apremio contra el patrimonio del deudor, sin que del embargo consiguiente resulten bienes libres bastantes para el pago del crédito reclamado.
- *Crédito incobrable por mutuo acuerdo*: cuando asegurado y compañía, de mutuo acuerdo, consideren que el crédito resulta incobrable.

## 7.- CONCLUSIONES ESTRATEGICAS

---

### 7.1. Análisis DAFO para los productos valencianos en el mercado chino

#### Fortalezas:

- De entre las empresas extranjeras, las españolas son consideradas de alta capacidad tecnológica en los subsectores de maquinaria postcosecha y de equipamientos manuales.
- Buena imagen en general en el sector de la maquinaria agrícola. China sabe que España es un país de mucha agricultura, y en el que existen similitud de cultivos con ellos. Por ejemplo, en el caso de los cítricos, la provincia de Sichuan se podría comparar a la Valencia china, por la gran cantidad de cítricos que se producen en esta región anualmente.
- Buena relación calidad/precio. A pesar de contar con precios más elevados que los de la maquinaria producida en China, se reconoce al producto español un precio razonable conforme a su calidad muy superior a la de estos productos nacionales.
- Existencia del sistema de financiación a través del crédito FAD (Fondo de Ayuda del Desarrollo) del Gobierno español para China.

#### Debilidades:

- Precio. A pesar de ser una buena relación calidad/precio, este sigue siendo un obstáculo difícilmente salvable por mucho campesinos chinos.
- Transporte / Plazos de entrega. Debido a la larga distancia entre España y China, supone para el cliente un plazo de espera de más de un mes.
- Imagen de inferioridad de los productos españoles en comparación con los de Italia, Holanda, Alemania, Francia y EE.UU.

#### Oportunidades:

- Entrada de China en la Organización Mundial de Comercio (en adelante OMC) y apertura más profunda al exterior.
- Crecimiento económico y del nivel medio de renta disponible. Lo cual permite ampliar los rangos de precios de productos importados que están dispuestos a soportar.



- Fuerte apoyo del Gobierno chino al desarrollo de la tecnología agrícola. Sobre todo con las subvenciones otorgadas y a través de los planes quinquenales del Gobierno que apoyan la mecanización de la agricultura en todo el país.
- Potencial de crecimiento de la tecnología agrícola china con el propósito de aumentar la cuota de exportación de productos agrícolas al mercado extranjero.

### Amenazas:

- Competencia creciente. Sobre todo por parte de Japón y Corea, que cuentan cada vez más con una tecnología muy avanzada y que, además de exportar maquinaria, están creando Joint Ventures con empresas chinas para beneficiarse de mano de obra más barata y poder reducir sus precios en el mercado.
- Coste más elevado de los productos españoles frente a los chinos.
- Copia por parte de las empresas chinas de los productos y tecnologías extranjeros.
- Tendencia a la reducción de las importaciones en favor de la inversión extranjera en el país. El Gobierno cada vez más, promueve en mayor medida la inversión en China, mediante la creación de empresas mixtas o Joint Ventures, lo cual deja cada vez menos margen a las exportaciones "puras".
- Desarrollo de la tecnología local china. Gracias también a los planes quinquenales, que apoyan a los Institutos Tecnológicos con subvenciones, la tecnología se desarrolla de un modo creciente, con lo cual la necesidad de tecnología extranjera puede ir disminuyendo.

## **7.2. Propuestas Estratégicas para la Exportación**

Lo más importante para una empresa valenciana que se quiera desarrollar en China, es encontrar su oportunidad de mercado y explotar una imagen de marca de sus productos. En este momento, las diez tendencias identificadas en el punto 3.7. del presente estudio parecen las que se van a desarrollar con más fuerza en el mercado de la maquinaria agrícola. Esta información ha sido corroborada por diversas fuentes y pueden representar diez oportunidades de negocio para la empresa valenciana que pueda destacar en alguno de estos ámbitos. Es fundamental establecer una buena red de contactos en China, mediante visitas previas al país y solicitando ayuda a las oficinas económicas allí presentes para que realicen estudios "a priori" en forma de planes de viabilidad.

Las oficinas IVEX en China (Beijing, Shanghai y Guangzhou) están a disposición de todos los empresarios de la Comunitat Valenciana para prestar sus servicios de forma eficaz y con una red de contactos ya consolidada.

Una vez se decida la entrada en el mercado, la selección del distribuidor adecuado es fundamental, ya que es inevitable pasar por él, y de él dependerá nuestra red de contactos. Por otro lado, una buena forma de acceso al mercado, es realizando directamente contactos con las asociaciones regionales, ya que estas otorgan grandes porcentajes de las subvenciones.

Incluso, los contactos con los órganos del gobierno son fundamentales en este sector. De este modo, una buena forma de promoción inicial sería organizar una jornada de demostración de trabajo de campo exclusivamente con estos órganos gubernamentales, las asociaciones regionales y alguna cooperativa (prescindiendo de los campesinos particulares) ya que entre las formas de subvención del gobierno anteriormente comentadas, existe la posibilidad de que el Gobierno Central compre mucha maquinaria, la reparta entre estas asociaciones regionales y luego, esta le venda la maquinaria a los agricultores de la correspondiente región a un precio muy reducido. Por lo tanto, y teniendo en cuenta el papel fundamental de dichas subvenciones para la compra de productos extranjeros de mayor precio, es imprescindible la buena relación con los órganos políticos chinos.

La empresa valenciana que quiera comercializar sus productos en China ha de ser consciente de una serie de factores. En primer lugar, tiene que tener imagen de marca, ya que los consumidores chinos se están decantando cada vez más por aquellos artículos "de marca" que les inspiran confianza en su compra así como seguridad. La imagen de marca va a decidir en muchos casos la elección de consumidor. Es por ello por lo que hay que hacer hincapié en la misma. Otro aspecto a tener en cuenta es la promoción de los productos. Para que la empresa tenga notoriedad en el mercado y que los consumidores recuerden la marca, han de llevarse a cabo distintas acciones de promoción así como de relaciones públicas. Muchos de los empresarios valencianos se olvidan de este hecho y pretenden aterrizar en el mercado asiático sin promoción alguna. Entre las distintas actividades se encuentran tales como:

- Asistencia a ferias
- Esponsorizar eventos (de carácter cultural, deportivo)
- Patrocinio de actividades

En China, y más concretamente en las grandes ciudades, se disputan una gran variedad de acciones tanto culturales como deportivas. Muchas de ellas organizadas por el Consulado Español, u otros organismos oficiales españoles, donde también acuden personalidades locales de gran influencia. En ocasiones, no se organizan más eventos de carácter cultural por falta de fondos, y esto sería una buena ocasión para darse a conocer entre las personalidades chinas y el público en general.

Los distribuidores chinos quieren saber datos de la empresa valenciana, su filosofía empresarial, su historia, y por ello, sería conveniente presentar todos estos datos a través de un catálogo redactado en chino y en inglés. Otra forma de promoción es la participación en Ferias del sector. En consecuencia, se pueden encontrar clientes a través de sus visitas en el Stand. También se consigue que el nombre se publicite durante los días que dure la exhibición.

Otras herramientas de comunicación que no puede desaprovechar la empresa valenciana son las siguientes:

- Página Web actualizada
- Presentación de catálogos en chino/inglés
- En la actualidad Internet juega un papel imprescindible en el mundo de los negocios y de las comunicaciones en general

## 8.- FUENTES INFORMACION UTILIZADAS / ANEXOS

---

### 8.1. Informes Ferias.

Durante el período en el que he desarrollado este estudio de mercado, no se ha celebrado ninguna Feria relacionada con el sector, por lo que ha sido imposible la asistencia y la realización de ningún informe.

### 8.2. Listado de Direcciones de Interés.

#### a) Fabricantes de Maquinaria Agrícola en diversas regiones.

##### JIANGSU

Changsu Kaicheng Greenhouse Engineering Co. Ltd.

Yangyuan Town Changsha, Jiangsu Province

Tel: +86 512 52471139

Fax: +86 512 52471191

Jiangsu China Irrigation and Drainage (CID) Qinzhou (group) Co. Ltd.

176, Dongfeng Road, Peixian, Xuzhou, Jiangsu Province

Tel: +86 516 4623173

Fax: +86 516 4624255

Jiangsu irrigation and Dustproof Projects Co.

12, Shanghai Rd, Nanjing, Jiangsu Province

Tel: +86 25 4715684

Fax: +86 25 4780037

Jiangsu Su Nong Agricultural Resource Co. Ltd.

357, Mo Chou Rd, Nanjing, Jiangsu Province

Tel: +86 25 86668533 / 86530102

Fax: +86 555092

Persona de contacto: Mr. Qin

Yancheng Jingwei Int'l Group Co. Ltd.

12, East Yanhe Road, Yancheng, Jiangsu Province

Tel: +86 515 8034397

Fax: +86 515 8210197

Movil: +86 13921880092

Persona de contacto: Mr. An Qing

Web: [www.autopartscn.net](http://www.autopartscn.net)

### ZHEJIANG

Yahohua Group Zhengli Machinery Manufacturing Co. Ltd.  
4-6, Xinguang Industry Zone, Liushi Town, Yueqing, Zhejiang Province  
Tel: +86 577 62798256  
Fax: +86 577 62798266  
Persona de contacto: Lin lu  
Mail: [zlmc@alink.cn](mailto:zlmc@alink.cn)

Taizhou Huangyan Kaijia Plastics Factory  
Industrial park in Taizhou, Huangyan Dongcheng, Zhejiang Province  
Tel: +86 576 4279032  
Fax: +86 576 4279232  
Persona de contacto: Xie Chunling  
Movil: +86 13606829075 / 13058858400  
Mail: [sales@chinakaijia.com](mailto:sales@chinakaijia.com)

Shixia Sprayer Co. Ltd. Zhejiang  
Shixin Industry District, Huangyan, Zhejiang Province  
Tel: +86 576 4335599 / 4338577 / 4338566 / 4335788  
Fax: +86 576 4335566  
Persona de contacto: Mr. Wang  
Movil: +86 13705769369  
Mail: [sale@shixia.com](mailto:sale@shixia.com)  
Web: [www.chinasprayer.com](http://www.chinasprayer.com)

### FUJIAN

China precision machinery Imp&Exp Fuzhou Corp.  
3/F Minxing Bldg 190#, 817 Northern Road, Fuzhou City, Fujian Province  
Tel: +86 591 87533003  
Fax: +86 591 87516612  
Persona de contacto: Songlin Huang  
Web: [www.made-in-china.com/showroom/chinamade](http://www.made-in-china.com/showroom/chinamade)  
No fabrica, solo hace export e import

Fujian Zhongji Machinery&Electrici Equipment Imp. Export. Co. Ltd.  
10f, Chang An Building, 20 Yang Qiao East Rd, Fuzhou, Fujian Province  
Tel: +86 591 7333232  
Fax: +86 591 7819561  
Persona de contacto: Mr. Huang Rong  
Movil: +86 13906914961  
Web: [www.cncpck.com/manufacturerss/Energy\\_Saving/Powersprayer/index.htm](http://www.cncpck.com/manufacturerss/Energy_Saving/Powersprayer/index.htm)



### GUANDONG

Shezhen Guozhuan Technology Co. Ltd.

Room 406, Rongsheng Building, no. 88, Bagua 3rd Road, Futian District, Shenzhen City, Guangdong Province 518029

Tel: +86 755 25911680 / 25911660

Fax: +86 755 25911690

Mail: [guozhuan88@163.com](mailto:guozhuan88@163.com)

Web: [www.guozhuan.com](http://www.guozhuan.com)

Shunde Cheering Garden Tools Co. Ltd.

83, Shunde Foshan, Guangdong Province

Tel: +86 757 28981910

Fax: +86 757 28987989

Persona de contacto: Ms. Yoyo Deng

Web: [www.greelo.com](http://www.greelo.com)

Zhongshan Kamcone (Group) Factory

Tanzhou Town (First Industrial Zone) Zhongshan city. Guangdong Province

Tel: +86 760 6652288 / 6659030 / 6652719

Fax: +86 760 6652619

Persona de contacto: Mr. Robert Rong, Miss Penny

Web: [www.kamcone.com](http://www.kamcone.com)

### **b) Distribuidores/ Mayoristas**

- BE-SKY Horti-Equip Tech. Co., Ltd.

6.º Floor, Equip Agriculture Building, N.º 41, Mai Zi Dian Street, Chaoyang District, Beijing

Tel.: +86-10-65922367/89 - 65922110

Fax: +86-10-65922477

- Beijing Fenglong Agricultural Engineering Co., Ltd.

P.O. Box 127, 12 Nanda St., Zhong Guanku, Haidian District, Beijing

Tel.: +86-10-62149667 / 68918573

Fax: +86-10-68918614

E-mail: [totobeijing@263.net](mailto:totobeijing@263.net) / [flinfo@fenglong-china.com](mailto:flinfo@fenglong-china.com)

Web: [www.fenglong-china.com](http://www.fenglong-china.com)

- Beijing East Interlink Technology Development Co., Ltd.

N.º 174, Keji Zonghe Building, Institute of Crop of Chinese Academy of Agricultural Sciences, Haidian District, Beijing

Tel.: +86-10-62145521/29

Fax: +86-10-62142692



- Beijing Far East Agro-Tech Co.Ltd

B-5/F, East Gate Plaza, N.º29, Dongzhong Street, Dongcheng District, Beijing

Tel.: +86-10-64182251 extensión 266

Fax: +86-10-64182248

E-mail : [fareast@public.fhnet.cn.net](mailto:fareast@public.fhnet.cn.net)

- Shanghai Sunqiao Modern Greenhouse Seeds Co., Ltd.

N.º 185, Mianbei Road, Pudong Xinqu, Shanghai

Tel.: +86-21-58573884

Fax: +86-21-38730134

E-mail: [market@sunqiaoma.com](mailto:market@sunqiaoma.com)

Web: [www.sunqiaoma.com](http://www.sunqiaoma.com)

- China Irrigation & Drainage Co.

N.º 2, 2 Lane, Baiguang Road, Xuanwu District, Beijing

Tel.: +86-10-63203338

Fax: +86-10-63203400

- Beijing Square Engineering & Technology Co., Ltd

N.º 2, Fuxing Road, Beijing

Tel.: +86-10-63280805 / 6 / 7

Fax: +86-10-63280800

Web: [www.square-beijing.ebigchina.com](http://www.square-beijing.ebigchina.com)

- Beijing Aozuo Ecology Instrument Co.Ltd

Room.101, Keji Zonghe Building, Chinese Academy of Agricultural Sciences, Haidian District, Beijing; También: P.O. Box 9664, Beijing

Tel.: +86-10-62145783 – 62193704 / 62193705

Fax: +86-10-62145782

E-mail: [sales@aozuo.com.cn](mailto:sales@aozuo.com.cn)

- Jiangsu Irrigation & Dustproof Projects Co.

N.º 4, Shanghai Road, Nanjing City, Jiangsu

Tel.: +86-25-4715684

Fax: +86-25-4458594

- Beijing Hemu Water Saving Co.Ltd

P.O.Box 2906, Zonghe Building, North Entrance of Baiguang Road, Xuanwu District, Beijing; También: Yinghai Village, Daxing County, Beijing, Daxing County

Tel.: +86-10-69277008

Fax: +86-10-69277708



- Xinxin Irrigation & Drainage Tecnology Development Center of Xinjiang

Hydraulics Sciences Academy  
Yanenwo Road, Wulumuqi City, Xinjiang, Urumuchi City  
Tel.: +86-991-2861492  
Fax: +86-991-2861492

- China National Seed Group Co.

Jia N.º 16, Xibahe, Chaoyang District, Beijing  
Tel.: +86-10- 64201825  
Fax: +86-10- 64201820

- Beijing Seeds, Co., Ltd.

N.º 15, Beitapingzhuang Road, Haidian District, Beijing  
Tel.: +86-10- 62050328  
Fax: +86-10- 62019574

- Shandong Seed Group Co.

N.º123, Huayuan Road, Jinan, Shandong  
Tel.: +86-531-8916242  
Fax: +86-531-8026046  
Web: [www.seedshandong.com](http://www.seedshandong.com)

- Guangzhou Seed Import & Export Corp.

N.º118, Jinzhongheng Road, Guangzhou, Guangdong  
Tel.: +86-20-86362621  
Fax: +86-20-86362410

- Shanghai Topsun Seed Industry Development Co., Ltd.

Room 18 D, N.º 618, Xikiang Road, Shanghai  
Tel.: +86-21-62589298  
Fax: +86-21-62589096  
E-mail: [sales@tseed.com](mailto:sales@tseed.com)  
Web: [www.tseed.com](http://www.tseed.com)

- Beijing Agricultural Production Materials Co., Ltd.

N.º2, Deshengmenwai Ave., Beijing  
Tel.: +86-10-62365803

- Liaoning Agricultural Production Materials Co., Ltd.

Tel.: +86-24-86522725

- Heilongjiang Agricultural Production Materials Co., Ltd.

N.º 71, Jinyang Road, Harbin, Heilongjiang  
Tel.: +86-451-8383752



- Yunnan Agricultural Production Materials Co., Ltd.

N.º 76, Shuncheng Street, Kunming, Yunnan  
Tel.: +86-871-3626367

- Sichuan Agricultural Production Materials Co., Ltd.

N.º 12, Taisheng North Road, Chengdu, Sichuan  
Tel.: +86-28-86955572  
Fax: +86-28-86947600

- Hubei Agricultural Production Materials Co., Ltd.

N.º 1409, Jiefang Ave., Hankou, Wuhan, Hubei  
Tel.: +86-27-85794251

- Hunan Agricultural Production Materials Co., Ltd.

N.º 180, Shaoshan North Road, Changsha, Hunan  
Tel.: +86-731-2224717  
Fax: +86-731-4443651

- Guangdong Agricultural Production Materials Co., Ltd.

N.º709, Dongfeng East Road, Guangzhou, Guangdong  
Tel.: +86-20-87773051

- Shaanxi Agricultural Production Materials Co., Ltd.

N.º24, Shangde Road, Xi'an, Shaanxi  
Tel.: +86-29-7422084  
Fax: +86-29-7438178

- Xinjiang Agricultural Production Materials Co., Ltd.

N.º185, Zhongshan Road, Urumqi, Xinjiang  
Tel.: +86-991-2841161  
Fax: +86-991-2834472

**c) Importadores**

- China National Machinery Import and Export Co. (CMC)

Sichuan Mansion (West), 1, Fuwai Ave., Beijing  
Tel.: +86-10-68991188  
Fax: +86-10-68991000  
E-mail: [cmc@cmc.com.cn](mailto:cmc@cmc.com.cn)  
Web: [www.cmc.com.cn](http://www.cmc.com.cn)

- SINOCHEM (China National Chemicals Import & Export Co.) International

Fertilizer *Trading* Corporation  
5/F Sinochem Tower, N.º A2 Fuxingmenwai Dajie, Beijing  
Tel.: +86-10- 68569406  
Fax: +86-10- 68568576



E-mail: [sinofert@sinochem.com](mailto:sinofert@sinochem.com)  
Web: [www.sinochem.com](http://www.sinochem.com)

- China National Constructional & Agricultural Machinery Import & Export Co.  
43, Fucheng Road, Beijing  
Tel.: +86-10- 68410203  
Fax: +86-10- 68410201 / 68410198  
E-mail: [camchq@public3.bta.net.cn](mailto:camchq@public3.bta.net.cn)  
Web: [www.asiannet.com/china/cncamiec](http://www.asiannet.com/china/cncamiec)

- China Agricultural Production & Exchange Group Co.  
N.º25, Chengongzhuang, Haidian District, Beijing  
Tel.: +86-10-68413322  
Fax: +86-10-68415090

- China National Electronics Import & Export Co.  
Electronics Building, A23 Fuxing Road, Beijing  
Tel.: +86-10-68219550  
Fax: +86-10-68212352  
E-mail: [exh@ceiec.com.cn](mailto:exh@ceiec.com.cn)  
Web: [www.ceiec.com.cn](http://www.ceiec.com.cn)

- China Irrigation & Drainage Co.  
N.º 2, 2 Lane, Baiguang Road, Xuanwu District, Beijing  
Tel.: +86-10-63203338  
Fax: +86-10-63203400

- Guangdong Agribusiness Group Import & Export Co.  
10/F, Jinyan Building, N.º120, Yanling Road, Tianhe District, Guangzhou, China  
Tel.: +86-20-37205181  
Fax: +86-20-37206988  
E-mail: [gda@gdagribusiness.com](mailto:gda@gdagribusiness.com)  
Web: [www.gdagribusiness.com](http://www.gdagribusiness.com)

#### **d) Asociaciones Regionales**

China Society for Agriculture Machinery  
Dirección: No.1 Dewai Bei Satan, Beijing 100083  
Telefono: 0086 10 64 64882291  
Fax: 0086 10 64 64882232  
Mail: [csam@caams.org.cn](mailto:csam@caams.org.cn)  
Web: [www.agro-csam.org.cn](http://www.agro-csam.org.cn)

Sichuan Society for Agriculture Machinery  
Dirección: No. 50 De Sheng Rd, Chengdu City, Sichuan Province 610017  
Telefono: 0086 28 86761092



Persona de Contacto: Ms. Zhu Ying

Yunan Society for Agricultural Machinery

Dirección: No. 21 West Huanchen Rd, Kuming City, Yunan Province 650031

Teléfono: 0086 871 5326288

Persona de Contacto: Mr. Wen Bing

Liaoning Society for Agriculture Machinery

Dirección: No. 2, North Taiyuan Rd, Shenyang City, Liaoning Province 110001

Teléfono: 0086 24 22829707

Persona de Contacto: Mr. Yang Wenge

Jiangsu Society for Agriculture Machinery

Dirección: No. 24, West Beijing Rd, Nanjing City, Jiangsu Province 210024

Teléfono: 0086 25 3275270

Persona de contacto: Ms. Wu Zhimei

Mail: [jsnjxh@hotmail.com](mailto:jsnjxh@hotmail.com)

Zhejiang Society for Agrilculture Machinery

Dirección: 9, Daxue Rd, Hangzhou City, Zhejiang Province 310009

Teléfono: 0086 571 87239521

Persona de contacto: Mr. Li Qing Mian

Mail: [qingmianli@sohu.com](mailto:qingmianli@sohu.com)

Fujian Society for Agricultural Machinery

Dirección: No. 115, Liu Yizhong Rd, Fuzhou City, Fujian Province 350005

Teléfono: 0086 591 3356944

Persona de Contacto: Mr. Liao Xiyan

Mail: [liaoxy133@126.com](mailto:liaoxy133@126.com)

Guandong Society for Agricultural Machinery

Dirección: No. 216, Shipai Wushan Rd, Guanzhou City, Guandong Province 510630

Teléfono: 0086 20 38481190

Persona de Contacto: Mr. Ma Wenxue

Mail: [lupingrui@163.com](mailto:lupingrui@163.com)

Anhui Society for Agriculture Machinery

Dirección: No. 4, fan Wa Rd, Hefei City, Anhui Province 230031

Teléfono: 0086 551 5575142

Persona de contacto: Mr. Yang Bao Guo

Hunan Society for Agriculture Machinery

Dirección: No. 240, Qingyuan Rd, Changsha City, Hunan Province 410004

Teléfono: 0086 731 5070689

Persona de Contacto: Mr. Deng Youli



Mail: [dengyouli@sohu.com](mailto:dengyouli@sohu.com)

Hunan Society for Agricultural Machinery

Dirección: No. 31, Zheng Qi Rd, Zheng Zhou City, Henan Province

Teléfono: 0086 371 5955223

Persona de contacto: Mr. Wang Wenzhang

Mail: [renmt@hnnj.gov.cn](mailto:renmt@hnnj.gov.cn)

### e) Departamentos del Gobierno

- Ministry of Agriculture

N.º 11, South Li, Nongzhan Museum, Beijing

Tel.: 86-10-64193366

Fax: 86-10-64192468

E-mail: [webmaster@agri.gov.cn](mailto:webmaster@agri.gov.cn)

Web: [www.agri.gov.cn](http://www.agri.gov.cn)

- China Council for the Promotion of International Trade, Specialized Sub-Council of

- Agriculture (CCPIT, SSA)

Ccpit Specialized Sub-Council of Agriculture, n.º 11 Nongzhan Guan Nan Li,

Chaoyang District, Beijing

Tel.: 86-10-64194401

Fax: 86-10-65918986

E-mail: [ccpitssa@public3.bta.net.cn](mailto:ccpitssa@public3.bta.net.cn)

Web: [www.ccpit-ssa.org.cn](http://www.ccpit-ssa.org.cn)

- Administration of Agriculture Machinery, Shanghai

Dirección: 100, Da Gu Rd. Shanghai, 200003. China

Teléfono: 0086 21 63584526 / 23119605

Fax: 0086 21 63260655

Mail: [lihua@shac.gov.cn](mailto:lihua@shac.gov.cn)

### 8.3. Bibliografía.

#### a) Páginas web

- <http://www.agri.gov.cn>
- <http://www.caas.net.cn>
- <http://www.china-agri.com>
- <http://www.ebc.com.cn/newebc/nypd.cgi>
- <http://www.agrisd.gov.cn>
- <http://www.aweb.com.cn>
- <http://www.agrionline.net.cn>
- <http://www.21agri.com>
- <http://www.chinagreenhouse.com>
- <http://www.capitalfarmer.com>
- <http://www.chinawater.net.cn>
- <http://www.chinawater.com.cn>



- <http://www.hwcc.gov.cn>
- <http://www.irrigate.com.cn>
- <http://www.chinawsi.com>
- <http://www.china-jieshui.com>
- <http://www.seedchina.com.cn>
- <http://www.chinaseed.net>
- <http://www.chineseseeds.com>
- <http://www.chinacropseed.com>
- <http://www.sinofi.com>
- <http://www.natesc.gov.cn>
- <http://www.china-chem.net>
- <http://www.huafeinet.com>
- <http://www.infoagro.com>
- <http://www.poscosecha.com>
- <http://www.fundacion-antama.org>
- <http://www.agri-china.com>
- <http://www.farmchina.com>
- <http://www.agroinformacion.com>
- <http://www.agmachine.com>

#### **b) Publicaciones**

- Customs Import And Export Tariff of the People's Republic of China.
- Chinadaily (periodico diario en lengua inglesa).
- Moma Magazine.
- Ansemat Revista. Asociación Nacional de la maquinaria agrícola y tractores.