

Recomendaciones para iniciar negocios en China y prevenir posibles problemas

Recomendaciones para iniciar negocios en China y prevenir posibles problemas

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	4
II. CASUÍSTICA	5
III. LEGITIMIDAD DE LOS POSIBLES SOCIOS COMERCIALES	8
IV. DISPUTAS COMERCIALES	10
V. PROPIEDAD INTELECTUAL	12
VI. CÓMO PUEDEN AYUDAR LAS OFICINAS ECONÓMICAS Y COMERCIALES	14

ICEX

I ■ INTRODUCCIÓN

China está en el punto de mira de muchas empresas que ven en la segunda economía del mundo un mercado objetivo excepcional para sus productos y servicios, y no les falta razón. China no solamente viene registrando en los últimos años altísimos porcentajes de crecimiento en comparación con otras economías, sino que además el XII Plan Quinquenal, aprobado por la Asamblea General del Pueblo de la R.P. China en marzo de 2011, establece como uno de sus lineamientos el estímulo al consumo interno y la promoción de la importación. Por otra parte y desde el punto de vista de país exportador, China sigue siendo considerada por muchos compradores españoles como un fabricante de productos baratos, tales como aparatos electrónicos, productos químicos, juguetes o enseres domésticos.

Si bien el atractivo de China como país importador y exportador es innegable, es necesario seguir un protocolo de seguridad mínimo para evitar caer en fraudes y estafas. Con frecuencia se reciben en las Oficinas Económicas y Comerciales de España en la R.P. China (OFECOMES) solicitudes de ayuda para resolver problemas comerciales y pérdidas económicas causados, la mayoría de las veces, por la excesiva confianza en ofertas comerciales que resultarían demasiado atractivas o sospechosas para compradores o vendedores menos incautos.

El presente documento pretende ayudar tanto a compradores como vendedores españoles de productos y servicios informando de los posibles riesgos y ofrece también alguna indicación sobre cómo prevenir los mismos. No obstante, la mejor recomendación será siempre la cautela, especialmente ante peticiones u ofertas demasiado atractivas.

II. CASUÍSTICA

Son numerosos los *modus operandi* y las variaciones de los fraudes y estafas que se vienen registrando en los últimos años. Si bien siempre surgen nuevas formas, a continuación relatamos algunas de las operativas más frecuentes:

- **COMPRAS POR INTERNET.** Páginas Web fraudulentas con denominación terminada en Import & Export Trading, que normalmente solo están en idioma inglés y suelen copiar el diseño gráfico de otras páginas con fotografías de productos superpuestas. La oferta de productos suele ser multisectorial: textiles, industriales, agroalimentarios, electrónicos, etc. Estas “empresas” estafadoras tienen una existencia efímera, transcurridas pocas semanas la página Web en la que ofertan sus productos así como los números de teléfono, e-mail de contacto y cuenta bancaria receptora desaparecen. Durante ese corto plazo de tiempo la empresa puede haber hecho “transacciones” con cientos de compradores. En algunos casos los estafadores llegan a doblar la estafa cuando el comprador extranjero pregunta por el retraso en la entrega de la mercancía y le explican que la demora es debida a problemas en la aduana en origen y que se necesita más dinero para liberar el producto, llegando al extremo de aportar documentos de aduana falsificados, o que deben enviar el producto por DHL por lo que se necesita más dinero. Por supuesto después de esta segunda y tercera transferencia monetaria el comprador nunca más vuelve a saber del producto. Antes de comprar on-line es recomendable hacer varias búsquedas del nombre de la empresa por Google, Yahoo, etc., ya que en muchas ocasiones víctimas anteriores suben a la red advertencias para prevenir a otros internautas y evitar nuevos fraudes.
- **ENTREGAS DEFECTUOSAS, INCOMPLETAS O ERRÓNEAS.** Con el objetivo de recibir el porcentaje pactado en el contrato cuando se emite el conocimiento de embarque, el proveedor envía una mercancía que no se ajusta a la factura, está defectuosa, incompleta o el contenido es distinto a las muestras enviadas originalmente (por ejemplo carbonato común en vez de Dióxido de Titanio Rutilo). Normalmente, se trata de montos menores que disuaden al comprador de realizar una demanda judicial al comparar los costos del proceso con la pérdida sufrida, aunque los problemas de calidad también pueden afectar a operaciones voluminosas. Para evitar este tipo de estafas es recomendable contratar a empresas especializadas en el control de calidad que operan en China efectuando un completo control de la mercancía en puerto; opción que ciertamente tiene un costo adicional pero que definitivamente es efi-

RECOMENDACIONES PARA INICIAR NEGOCIOS EN CHINA Y PREVENIR POSIBLES PROBLEMAS

caz para prevenir estafas. Las OFECOMES de China pueden proporcionar una lista de este tipo de empresas.

- **CORRESPONDENCIA COMERCIAL INTERCEPTADA POR UN ESTAFADOR.** Se ha venido recibiendo denuncias de compradores españoles que se han visto defraudados por un hacker que intercepta la correspondencia comercial entre él y su proveedor en China (en algunos casos un proveedor antiguo y confiable), con el propósito de advertir sobre un cambio en los datos bancarios de la factura emitida. Una vez realizada la transferencia el verdadero proveedor nunca recibe el dinero porque la cuenta suministrada al comprador era una cuenta efímera abierta por el hacker. Para evitar este tipo de estafas es recomendable contactar al proveedor por vía telefónica o por fax para verificar la veracidad de la factura y confirmar cualquier nueva instrucción de pago antes de realizar la transferencia bancaria.
- **COBROS POR GASTOS DE NOTARIA Y REGALOS EN EL MARCO DE UNA TRANSACCIÓN COMERCIAL. SOLICITUD DE VISADOS.** Una empresa española es contactada por un supuesto comprador chino que solicita una cotización por una cantidad bastante atractiva de cierto producto o la prestación de un servicio. Los correos electrónicos de los supuestos agentes comerciales no son corporativos de una empresa sino de individuos y tienen terminaciones de Gmail, Yahoo o servidores chinos como @163.com, @vip.163.com, @263.com, etc. Tras diversos intercambios de correos en el marco de una negociación que parece normal, el supuesto comprador o cliente solicita un porcentaje del importe del contrato (por lo general alrededor de 3.000€) por gastos de notaria o en concepto de "tasa de garantía"; una vez recibido el dinero los supuestos compradores desaparecen. También puede suceder que el español sea invitado a China a firmar el contrato, una vez aquí, con varios pretextos (pagos de cenas, regalos, etc.) los estafadores presionan a los empresarios españoles para que desembolsen elevadas cantidades de dinero, pudiendo incluso llegar a la intimidación y amenazas de agresión física.

Son frecuentes también los casos en que la empresa china solicita una invitación original de la empresa española con objeto de tramitar el visado para ir a España. Una vez obtenido el visado la empresa española nunca vuelve a saber de los supuestos compradores. El problema es que esto puede dificultar la posterior consecución de visados para clientes chinos de la empresa española que verdaderamente estén interesados en sus productos o servicios.

Para comprobar si las intenciones de compra de una empresa china son reales, es recomendable sugerir que, en lugar de desplazarse a China o antes de aceptar condiciones y anticipos de dinero sospechosos, se enviará a un agente comercial residente en China para negociar cara a cara las condiciones del contrato. Si se trata de una estafa, lo más probable es que a partir de ese momento la empresa china no vuelva a contestar.

- **REGISTRO DE DOMINIOS:** En ocasiones empresas españolas han recibido correos de alerta enviados por supuestas agencias de registro de dominios .cn ofreciendo servicios de registro del dominio en China. La agencia en cuestión se ofrece a paralizar una opción al registro de dominio en China que supuestamente algún particular ha realizado con el nombre de la empresa española. Esto es, por tanto, una estrategia de marketing de las empresas consultoras en este sector para captar nuevos

RECOMENDACIONES PARA INICIAR NEGOCIOS EN CHINA Y PREVENIR POSIBLES PROBLEMAS

clientes. Cabe señalar que el interés de tener o no un dominio (.cn, .uk, .au, etc) registrado en países extranjeros dependerá de la política comercial y de promoción internacional de la propia institución o empresa. Si su empresa está interesada en tener un dominio .cn y dado que se desconoce la veracidad de los datos enviados en este tipo de correos, así como la fiabilidad del supuesto agente que ha dado la señal de alarma, puede solicitar a las OFECOMES un listado de empresas y despachos contrastado que presten este tipo de servicio de registro.



ICEX

III. LEGITIMIDAD DE LOS POSIBLES SOCIOS COMERCIALES

El mapa empresarial chino es poco transparente y muy cambiante, además de ser extremadamente amplio en cuanto al número de empresas. A esto se une la complejidad consistente en que las denominaciones legalmente válidas son aquellas en caracteres chinos. Por ello, el uso de sus transcripciones en caracteres occidentales puede acarrear problemas. Por otro lado, no existe en el país un sistema de registro mercantil de las cuentas que permita tener una idea razonable de la situación patrimonial de las empresas. La única vía administrativa para conocer de la veracidad y solvencia de una empresa es a través de los Burós de Industria y Comercio de la ciudad donde esté domiciliada, que proporciona información sobre el registro inicial de la empresa, información que no siempre es de utilidad, puesto que puede diferir considerablemente de la situación verdadera patrimonial o accionarial.

Por ello, resulta recomendable realizar comprobaciones en chino en primer lugar y utilizar todas las vías posibles para obtener información sobre los posibles socios, clientes o proveedores antes de embarcarse en negocios: página web de la empresa, posibles noticias de prensa, llamadas telefónicas, búsquedas en directorios sectoriales o participaciones en ferias. En concreto:

Teléfonos: Una manera de saber si una empresa actúa de forma lícita o no es comprobar su número de teléfono, siendo lo lógico que dispongan, además de un número móvil, de uno fijo.

Los teléfonos fijos tienen entre 6 y 8 dígitos y siempre van precedido de un código que en provincias más grandes son de tres números y en otras más pequeñas, de cuatro. Los códigos de las tres provincias más importantes son los siguientes: 020 (Cantón), 010 (Pekín), 021 (Shanghai).

En cuanto a los teléfonos móviles, son 11 los dígitos y según la compañía de teléfono desde la que operen, comenzarán en su mayoría por los siguientes números 13-15-18.

Direcciones en la web: Otra manera para constatar la buena voluntad o no de la empresa china se obtiene a través de cualquier mapa en la red, como por ejemplo Google Map. El hecho de que la empresa aparezca, nos dará más seguridad de su fiabilidad.

RECOMENDACIONES PARA INICIAR NEGOCIOS EN CHINA Y PREVENIR POSIBLES PROBLEMAS

Las OFECOMES en China no pueden garantizar la legitimidad o solvencia de las empresas chinas. Tan solo pueden, en su caso, ayudarle a confirmar la legitimidad de sus futuros socios comerciales mediante consultas a los Buró de Industria y Comercio de la ciudad donde esté localizada la empresa y confirmar si está registrada. Estas verificaciones no son infalibles porque hay casos en que las empresas son efímeras y solo existen por pocos meses, durante los que realizan cientos de estafas para luego desaparecer. Incluso se han dado casos de estafadores que se hacen pasar por agentes comerciales de empresas con buena reputación, empresas que realmente existen y tienen una página Web con una oferta sólida de productos o servicios. Pero cuando desde las OFECOMES se ha llamado mos para contrastar la información, se comprueba que no existe en la plantilla ningún empleado con el nombre del supuesto agente comercial que contactó a la empresa española.



ICEX

IV. ■ DISPUTAS COMERCIALES

Lamentablemente, el mercado chino no es ajeno a la existencia de disputas comerciales entre clientes y sus proveedores o entre socios en un proyecto. En China se produce el agravante que todo el sistema legal y administrativo para proteger los negocios es relativamente nuevo y los agentes económicos se ha desarrollado en un entorno en el que prevalece la negociación continua, incluso de lo previamente acordado. Por ello, son frecuentes los casos en los que la contraparte china pida una negociación de términos ya acordados. Son comunes asimismo los casos de acuerdos firmados entre empresas españolas y proveedores o compradores chinos que visiblemente no han sido redactados por un despacho de abogados con experiencia mercantil. Esto trae como consecuencia el desamparo judicial al que se ve sometida la contraparte española en China por no haber solicitado asesoría legal a tiempo.

Desde su adhesión a la Organización Mundial de Comercio, China ha venido actualizando su legislación mercantil a la medida de los otros países miembros, y si bien muchos modelos de contratos internacionales pueden ser útiles en determinados casos, suele ser conveniente solicitar la opinión de los despachos establecidos en China que cuentan con una visión más adaptada a las prácticas y barreras locales. Las OFECOMES pueden facilitar un listado de despachos con abogados locales de los que hemos obtenido buenas referencias y en el que se detallan sus distintas áreas de experticia.

Las disputas comerciales en China pueden alcanzar un alto nivel de gravedad, no solo en el sentido económico, determinado por la cuantía del contrato, sino porque en algunos casos pueden acarrear privación de libertad o prohibición de salida del país. Los jueces civiles chinos tienen la potestad de adoptar medidas cautelares de privación de salida del país para los extranjeros denunciados por disputas comerciales. Además, en China las disputas comerciales, dependiendo de la materia y cuantía, pueden tener implicaciones criminales. Las OFECOMES o las delegaciones diplomáticas de los países extranjeros no pueden intervenir en el marco de procesos judiciales, más allá de la mera asistencia personal en casos de privación de libertad.

También se ha producido el uso de medidas de coacción, como bloqueos dentro de unas oficinas o de una fábrica o detenciones policiales en el marco de una disputa comercial, incluso amenazas contra la integridad física de compradores o socios extranjeros en *joint ventures* por parte de sus socios chinos. En estos casos, lo primero que hay que hacer es llamar

RECOMENDACIONES PARA INICIAR NEGOCIOS EN CHINA Y PREVENIR POSIBLES PROBLEMAS

al Consulado de España más cercano. Las direcciones y teléfonos de contacto pueden ser consultados en la página Web de la Embajada de España en China en el siguiente enlace:

<http://www.maec.es/subwebs/Embajadas/Pekin/es/MenuPpal/ConsuladosespaolesenChina/Paginas/Canal%20dinmico%202.aspx>



ICEX

V ■ PROPIEDAD INTELECTUAL

Lamentablemente las infracciones contra la propiedad intelectual son frecuentes en China. Son casos que hubieran sido fáciles de prevenir pero, una vez surgido el problema, las consecuencias económicas han sido graves y de difícil o imposible solución.

Desde las OFECOMES se insiste siempre en la importancia de **PROTEGER Y PREVENIR ANTES DE PROMOVER**. Resulta conveniente registrar nuestras marcas, logos y envases distintivos como paso previo a la participación en una feria, realización de actividades de promoción, entrega de catálogos y muestras de productos y, desde luego, antes de iniciar negociaciones con posibles socios comerciales o distribuidores en China.

Constantemente se reciben consultas sobre cómo proceder ante registros en China de marcas españolas por parte de empresas o individuos chinos. Se describe a continuación algunos de los casos más comunes:

- Una marca de moda femenina conocida en España viene fabricando en China desde hace algunos años. Actualmente, los socios se plantean exportar sus productos a China, pero al tratar de registrar su marca ante la Oficina de Marcas de la R.P. China se encuentran con que su propio fabricante en China ha registrado la marca a título propio. El período de oposición en el proceso de registro ha expirado y la única opción que le queda a la empresa española es negociar con el fabricante la compra de su marca en China o llegar a un acuerdo de distribución con él, bajo sus condiciones. El empresario español se niega e intenta introducir sus productos en China mediante otros canales, pero el titular de la marca en China se da cuenta y pone una denuncia ante la policía. La siguiente vez que el empresario español viaja a China es detenido en el aeropuerto.
- Un productor de aceite de oliva quiere introducir su producto en China para lo que participa en una importante feria de productos agroalimentarios en Pekín. Durante los días de exposición se reúne con un posible distribuidor, y le entrega muestras y catálogos de sus productos. Al cabo de algunas semanas inicia conversaciones sobre un acuerdo de distribución pero se encuentra con que su capacidad de negociación es nula porque el distribuidor ya ha registrado la marca, etiqueta y envase en China y solo a través de él podrá comercializar el aceite en este país, debiendo aceptar todas las condiciones que él establezca. Por supuesto que podrá ejercer una oposición en el proceso de registro de la marca recién iniciado, pero este procedimiento, que pue-

RECOMENDACIONES PARA INICIAR NEGOCIOS EN CHINA Y PREVENIR POSIBLES PROBLEMAS

de durar hasta dos y tres años, ralentizará significativamente sus planes de expansión a China.

El registro de la marca en China no es un proceso costoso ni complicado. Puede hacerse ante la Oficina de Marcas de la R.P. China o, gracias al acuerdo de Madrid para el Registro Internacional de Marcas, ante cualquier oficina de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual en el mundo.

En caso de preferir hacer el registro ante la Oficina de Marcas de la R.P. China, las OFECOMES pueden suministrar un listado de despachos de abogados especialistas en la materia, incluso algunos de ellos cuentan con sede en China y en España, lo que puede facilitar el proceso.

Para más información sobre el procedimiento, duración y costes, recomendamos consultar el siguiente enlace:

http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5304722_5287111_4501104_CN,00.html

ICEX

VI. CÓMO PUEDEN AYUDAR LAS OFICINAS ECONÓMICAS Y COMERCIALES

Las OFECOMES no pueden intervenir en las disputas comerciales entre socios o judiciales. La principal labor que realizan es la de apoyar mediante la información a las empresas para prevenir este tipo de problemas. Como regla general, se recomienda la cautela y la prudencia a la hora de establecer nuevas relaciones, especialmente si se parte de cierta desconfianza inicial.

En caso de que el timo, incumplimiento del contrato o la violación de la propiedad intelectual se haya llevado a cabo, las Oficinas Económicas y Comerciales de las Embajadas de España en el exterior no pueden representar los derechos de las empresas e individuos españoles en un juicio o procedimiento ante las autoridades judiciales o administrativas del país donde estamos acreditados. Tampoco pueden formalizar denuncias ante la policía china ni contamos con los recursos materiales ni humanos para rastrear a los culpables, lo que en todo caso requiere una ardua labor. No obstante, las OFECOMES le podrán suministrar información y pautas que le puedan ayudar, así como suministrar un listado de despachos de abogados con experiencia en este tipo de casos que podrá representar sus derechos e intereses ante las autoridades chinas competentes.