



China

Diez principios para garantizar el éxito de las operaciones comerciales

Mayo 2012

Un proverbio chino afirma: Abrir una tienda es fácil; mantenerla abierta es un arte. Crédito y Caución le presenta diez principios que pueden contribuir al éxito de sus ventas a clientes chinos.

Desde que se abrió a la inversión y al comercio exterior en 1979, China se ha convertido en una de las economías del mundo con mayor ritmo de crecimiento, emergiendo como una gran potencia comercial y económica. En los últimos años, China ha registrado índices de crecimiento envidiables: un 10,4% en 2010 y un 9,2% en 2011. Aunque se prevé que este ritmo se frene, hasta situarse en torno al 8,5% en 2012 y en 2013, debido en gran medida a una menor demanda de exportaciones chinas por parte de la zona del euro, son muchas las oportunidades para que las empresas extranjeras exporten a China, donde el aumento de los salarios y un floreciente mercado de trabajo siguen estimulando el consumo privado.

Cuando se reincorporó a la Organización Mundial del Comercio en 2001, tras una prolongada ausencia, China adaptó sus normas internas en materia de comercio para cumplir las normas de la OMC, y ha dado pasos muy importantes para fomentar el comercio exterior: reducción de aranceles, de cuotas y otras barreras comerciales.

Por lo general, vender a China no exige más trabajo preparatorio que vender a cualquier otro país. Sin embargo, los proveedores extranjeros deben comprender y tener en cuenta algunas peculiaridades significativas de la legislación china –y los aspectos prácticos de vender a clientes en China– a la hora de planificar sus operaciones comerciales. En esta perspectiva general, Crédito y Caución establece diez reglas fáciles de seguir que pueden contribuir a hacer que sus relaciones comerciales con China tengan éxito y sean duraderas.

Tenga en cuenta las restricciones a la importación

1

No todos los productos pueden importarse libremente a China. El país clasifica los productos en tres categorías: prohibidos, restringidos y permitidos. En aras del interés público o de la protección del medio ambiente, no está permitido importar algunos productos, como residuos y material tóxico, y otros productos, por ejemplo en el caso de los equipos eléctricos o la maquinaria de fundición de metales, están sujetos a estrictas restricciones que exigen el cumplimiento de cuotas o licencias. El Ministerio de Comercio de la República Popular China [MOFCOM] revisa regularmente la lista de productos prohibidos o restringidos. Es fundamentalmente la segunda categoría -productos restringidos- la que puede resultar relevante para los proveedores europeos.

La mayoría de los productos corresponden a la categoría permitida, y los proveedores extranjeros y sus clientes chinos pueden decidir, a su exclusivo criterio, cuánto y cuándo suministrar dichos productos. En el caso de algunos productos permitidos –incluyendo productos tan diversos como el ganado y algunos productos eléctricos–, el MOFCOM supervisa un sistema de licencias para controlar las importaciones a China. Si bien todas las empresas tienen derecho a importar la mayoría de los productos, un número limitado de productos, como el crudo y los fertilizantes, solo pueden importarse a través de empresas del Estado.

Es aconsejable que cualquier proveedor extranjero que pretenda vender productos a clientes chinos aclare a qué categoría pertenecen dichos productos –y si están sujetos a requisitos en cuando a licencias o cuotas–, así como verificar que el comprador chino está autorizado a comprar dichos productos. De lo contrario, el proveedor puede correr el riesgo de que no se permita la entrada al país de sus productos o que las autoridades aduaneras chinas los detengan.

Compruebe la autoridad de su contraparte

2

Como ocurre en cualquier relación de suministro, es importante verificar la autoridad corporativa de la parte china en la transacción. Salvo si la escritura de constitución de la empresa dispone lo contrario, la ley china establece que el representante legal de una empresa puede actuar y firmar documentos en nombre de la empresa.

Entre otras cosas, para verificar que el contrato se puede ejecutar, debe pedirse a una empresa china la escritura de constitución; la licencia comercial; el certificado de aprobación o la carta de aprobación aplicable si la parte china es una empresa con inversión extranjera; el acuerdo del consejo o de los accionistas aprobando el contrato de suministro y autorizando a una persona específica o a varias personas a ejecutar el contrato en su nombre, si así se establece en la escritura de constitución; una muestra del nombre y de la firma de los firmantes autorizados y el sello de la empresa.

Intente trabajar con importadores “A”

3

La moneda china, el renminbi [RMB], no es plenamente convertible. Las transacciones que implican que las empresas chinas deban hacer o recibir pagos en una moneda extranjera están sujetas al cambio de divisas por parte de la Administración Estatal China de Cambio de Divisas [SAFE].

En 2010, SAFE introdujo un nuevo régimen que exige que todos los importadores chinos se registren en la dicha administración para pagar las importaciones. Desde entonces, todos los importadores están registrados en el denominado Listado de Nombres de Empresas Importadoras que hacen Pagos en Divisas Extranjeras y están clasificados en tres categorías. Los importadores que hayan incumplido de manera significativa las leyes de cambio de divisas, objeto de sanciones de SAFE o investigadas por obtener divisas extranjeras ostentando una representación falsa, están clasificados como importadores de Categoría C. Los importadores que no han cumplido siempre estrictamente las leyes en materia de cambio de divisas –por ejemplo, no informando a SAFE de sus pagos por bienes importados– están clasificados como importadores de Categoría B. Los demás están clasificados automáticamente como de Categoría A.

Merece la pena que los proveedores extranjeros examinen los requisitos administrativos que aplica SAFE a los pagos en divisas extranjeras por parte de cada una de estas tres categorías. Los importadores de Categoría A están sujetos a una regulación menos estricta. No están sujetos a ningún requisito de registro previo o de notificación posterior.

Los importadores de Categoría B deben informar a SAFE después de haber hecho cualquier pago. Además no pueden emitir cartas de crédito con vencimiento aplazado que prevean un período de pago superior a 90 días. Si el importe de un anticipo de pago individual supera los 500.000 USD el banco de la parte extranjera debe facilitar una confirmación de pago anticipado.

Los importadores de Categoría C y los que no están registrados en la Lista de Nombres deben registrarse en SAFE antes de poder hacer pagos fuera de China. Los bancos solo permitirán a los importadores chinos hacer pagos a proveedores extranjeros previa presentación del formulario de registro emitido por SAFE y diversos otros documentos que exige la ley. Además, existen diversas restricciones a los pagos en divisas extranjeras por parte de los importadores de Categoría C. Por ejemplo, no pueden hacer pagos anticipados o pagar el importe de la compra mediante carta de crédito.

Existen diversos requisitos además de las reglas básicas anteriormente referidas. Por ejemplo, cualquier importador –incluyendo los clasificados en la Categoría A– debe comunicar pagos a SAFE si el valor de los bienes y el importe pagado por el importador chino difiere en más de 10.000 USD en un único contrato.

Si bien la obligación de cumplir las leyes de cambio de divisas recae en el importador chino, los proveedores extranjeros deben tener en cuenta los riesgos asociados al régimen de control de cambio de divisas chino ya que puede tener un impacto significativo en la capacidad del proveedor de cobrar. Siempre que sea posible, los proveedores deben intentar operar únicamente con importadores de Categoría A.

Cumpla las leyes chinas de competencia

4

Independientemente de la ley que las partes elijan para que rija el contrato de venta, cualquier contrato en relación con suministros a China está sujeto a las leyes de la competencia chinas, que comprenden fundamentalmente reglas antimonopolio, contra la competencia desleal, antidumping y antisubsidios. Como ocurre en la mayor parte de las jurisdicciones, está prohibido que los competidores acuerden precios, restrinjan la producción y volúmenes de venta, se repartan mercados, restrinjan la compra o el desarrollo de nuevas tecnologías o se boicotee a proveedores. En las relaciones verticales entre proveedores y compradores, está prohibido que las partes acuerden una reventa fijada o precios mínimos de reventa.

En las actividades de comercio exterior, las empresas no deben aplicar prácticas de competencia desleal, como puede ser la publicidad engañosa, actuar en connivencia a la hora de licitar, practicar el soborno comercial o una política de precios predatoria. Por otra parte, las autoridades gubernamentales pueden adoptar medidas antidumping o compensatorias para proteger la industria nacional.

Garantice el pago

5

Las empresas chinas importan grandes volúmenes de productos de proveedores de todo el mundo y no hay razón para preocuparse por el riesgo de impago simplemente por vender productos a China. Aun así, como principio general en cualquier relación de suministro, es aconsejable verificar la solvencia del comprador chino antes de celebrar un contrato de suministro. Si existe alguna duda, el proveedor debe intentar obtener algún tipo de seguridad: los instrumentos más comunes en China son los siguientes.

La ley china contempla las garantías que se utilizan habitualmente. Las características legales de las garantías son similares a las existentes en otras jurisdicciones. En cualquier caso, todo contrato de garantía debe formalizarse por escrito.

Las hipotecas pueden ser apropiadas para garantizar reclamaciones de pagos importantes hipotecando bienes inmuebles a favor del proveedor. Las hipotecas sobre bienes inmuebles están sujetas a un registro obligatorio. Las hipotecas sobre determinados tipos de propiedades de otro tipo, como equipos de fabricación y vehículos, son efectivas a partir del momento de la firma. No obstante, estas hipotecas deben registrarse ante la autoridad de registro competente para asegurar que las reclamaciones del acreedor hipotecario tienen prioridad ante otros terceros que actúen de buena fe.

Las pignoraciones son normalmente más fáciles de convenir en relación con contratos de suministro ya que exigen una menor diligencia debida y están menos reguladas que las hipotecas. Los bienes muebles y otros derechos, como cheques, acciones negociables, bonos y fracciones de derechos de propiedad intelectual, pueden pignorarse a favor de un proveedor para asegurar las reclamaciones de pago. En la ley China, las pignoraciones tienen la desventaja de que la posesión de un bien mueble pignorado debe transferirse por lo general al acreedor pignoraticio: algo que normalmente no es factible en relaciones de suministro.

En relación con la ejecución de una hipoteca o una pignoración, en la que la parte china incumpla sus obligaciones, el proveedor extranjero tendrá derecho prioritario a recibir el pago solo mediante la conversión de la propiedad en valor o a recibir el producto de la subasta o venta de la propiedad asegurada. La ley prohíbe que las partes acuerden que el acreedor hipotecario o pignoraticio conserve la propiedad.

Cabe señalar que el otorgamiento de una garantía a un proveedor extranjero por parte de un socio nacional constituirá un valor extranjero con arreglo al régimen de control de divisas y puede estar sujeto a registro ante SAFE y a la aprobación de manera individual. Puede aplicarse una excepción al requisito de aprobación si el valor forma parte de la cuota previamente aprobada de valores extranjeros de quien presta la garantía nacional o si se constituye una hipoteca o una pignoración para la propia deuda del hipotecador o pignorador. Si no se cumplen estos requisitos, cabe la posibilidad de que no se permita a la parte que presta la garantía que haga un pago en divisas fuera de China cuando el proveedor intente ejecutar la garantía. Al constituir una garantía, el proveedor debe, por tanto, solicitar pruebas de que se ha completado el procedimiento de registro y/o aprobación relevante ante SAFE.

Proteja su propiedad intelectual

6

La ley china contempla una protección múltiple de la Propiedad Intelectual, incluyendo copyrights, patentes y marcas comerciales. Los copyrights están protegidos durante 50 años a partir del fallecimiento del autor. Las patentes y las marcas comerciales están protegidas sobre la base del principio del primero en registrar. El período de vigencia de una marca comercial registrada es de diez años renovables. La duración de las patentes depende de los diferentes tipos de patentes regulados por la ley de patentes: 20 años en el caso de las patentes de invenciones y diez años en el caso de los modelos de utilidad o los diseños.

Diversas autoridades gubernamentales pueden tomar medidas administrativas contra quienes infrinjan las leyes de Propiedad Intelectual. Por ejemplo, el titular de un derecho puede solicitar que se registre su inscripción a las autoridades aduaneras chinas. La importación o exportación de productos que supuestamente infrinjan un derecho registrado puede quedar suspendida por las autoridades aduaneras a petición del titular del derecho. Como regla general, dicha petición debe ir acompañada de una garantía por un importe no inferior al valor de los productos en cuestión, con el fin de cubrir cualquier responsabilidad en caso de que se suspenda la importación o la exportación y se determine posteriormente que no existía una violación de derechos de Propiedad Intelectual.

En la práctica, si bien China ha reforzado significativamente su marco legal y la protección de los derechos de Propiedad Intelectual, las violaciones de estos derechos son comunes en China. Según algunos analistas de mercado, aproximadamente un 20% de los productos de consumo disponibles en el mercado chino son falsificados. Teniendo en cuenta que el suministro de productos a China implica un riesgo de copia ilegal en China, antes de iniciar cualquier exportación, los proveedores deberían registrar sus derechos de propiedad intelectual a nivel local. De este modo dispondrán de protección de sus derechos según el régimen local y sus posibilidades de exigir acciones contra los violadores de dichos derechos mejorarán significativamente.

Elija la ley y los tribunales que regirán el contrato

7

Al margen de muy pocas excepciones, las partes de un contrato de suministro transfronterizo pueden elegir libremente que sus relaciones se rijan por la ley china o por una ley extranjera. En la práctica, es habitual que los proveedores europeos utilicen las leyes de sus países de origen para sus suministros a cualquier país, incluida China. No obstante, debe tenerse presente que las disposiciones obligatorias de la ley china, como la reglamentación fiscal y en materia de divisas y los regímenes de competencia, se aplicarán a pesar de que las partes opten por someterse a una ley extranjera.

A la hora de elegir el foro adecuado para resolver cualquier litigio potencial entre las partes, existen cuatro tipos de foros para los contratos de suministro transfronterizos: los tribunales estatales chinos, las instituciones de arbitraje chinas –en especial la Comisión Económica y de Arbitraje Comercial de China, CIETAC–, los tribunales

extranjeros y los tribunales de arbitraje extranjeros. La elección del foro más apropiado debe hacerse en función de cada caso.

Tenga en cuenta que el arbitraje y los litigios extranjeros solo son posibles en caso de contratos con elementos extranjeros, lo que ocurre normalmente en caso de ventas en China por parte de proveedores extranjeros. Además, los laudos arbitrales extranjeros pueden ejecutarse –y se ejecutan frecuentemente– en China con arreglo a la Convención de Nueva York, mientras que las sentencias de un tribunal extranjero normalmente no son ejecutables en China. Puede ser preferible optar por el arbitraje y el litigio local cuando la principal preocupación de las partes sea obtener medidas cautelares. Existen órdenes de protección de pruebas y activos para apoyar el arbitraje y los litigios en China, y un mandamiento judicial cautelar solo puede obtenerse para apoyar un litigio en China sobre violaciones de copyright, marca comercial y patentes.

En cualquier caso, será necesario redactar el contrato de suministro con detenimiento si las partes optan por utilizar una ley extranjera en combinación con el sometimiento del litigio ante los tribunales estatales chinos. La mayoría de los tribunales locales no tienen experiencia en la aplicación de leyes extranjeras y, si un tribunal considera que la ley extranjera no puede verificarse adecuadamente, puede aplicar la ley china a pesar de la opción contractual de las partes.

Los aranceles pueden acabar con una operación

8

Como en cualquier otra jurisdicción, la importación de productos a China está sujeta al régimen aduanero y fiscal local. Varios factores afectan a los requisitos de despacho de aduanas y al tiempo necesario para el desaduanaje, incluyendo el valor de los productos, el código del producto y su descripción. En el plano práctico, es aconsejable que ambas partes conserven toda la documentación relativa a la transacción, ya que las autoridades aduaneras pueden requerir toda la documentación de importación relevante y a menudo son muy meticulosas y formalistas antes de despachar las importaciones.

Además de un impuesto de entrada, normalmente se grabarán los productos importados con IVA y aranceles. El tipo estándar de IVA para la mayoría de los productos es del 17%, si bien se aplica un tipo reducido del 13% a la maquinaria agrícola, los libros, las utilities y algunos otros productos. El impuesto sobre el consumo se aplica a algunos productos, incluidos cigarrillos, joyas y vehículos de motor. Los tipos arancelarios varían en función de los productos y del país de origen. Pueden llegar hasta el 270%, de manera que la compra de productos a un proveedor extranjero puede llegar a ser muy cara y dar al traste con una operación de venta a China.

Por regla general, los impuestos y los aranceles se cobran al importador: normalmente, la parte china del contrato de venta. No obstante, es muy aconsejable que los contratos de suministro contengan disposiciones apropiadas sobre el pago de impuestos y las indemnizaciones para proteger al proveedor extranjero.

Una presencia local puede aumentar sus ventas

9

En lugar de vender productos desde el extranjero directamente a los clientes chinos, los proveedores extranjeros pueden optar por constituir en China una entidad para la distribución de los productos y para expandirse en el mercado chino.

Los tipos de instrumentos de inversión más comunes son una sociedad con capital íntegramente extranjero o WFOE, una participación en una joint venture o EJV de responsabilidad limitada constituida por las partes extranjera y china o una joint venture de carácter cooperativo o CJV con inversores extranjeros y chinos.

Los proveedores extranjeros con una experiencia considerable en China serán más proclives a constituir una WFOE sin un socio chino, ya que esta opción les proporcionará un control exclusivo sobre la tecnología, el know-how y los secretos comerciales. Las WFOE también se utilizan a menudo como sociedades paraguas para diversas inversiones en China. En algunos sectores, no está permitida la constitución de WFOE, pero no suelen ser relevantes en el caso de fabricantes extranjeros cuyo objetivo es constituir un instrumento de inversión para facilitar la distribución de sus productos.

Los inversores extranjeros con menos experiencia en operaciones comerciales en China preferirán a menudo constituir un instrumento con un socio local. En el caso de los proveedores extranjeros, significa normalmente que el socio local puede acceder más fácilmente a los clientes locales y puede contribuir a expandir las ventas en China. En este caso, la EJV será normalmente un tipo de instrumento de inversión preferible. Las acciones del proveedor extranjeros en una EJV debe ser por lo general de al menos el 25%. Los beneficios se distribuyen proporcionalmente a la contribución de cada parte al capital registrado.

Desde un punto de vista legal, la CJV es una alternativa más flexible a la EJV. Lo más significativo es que las partes pueden llegar a un acuerdo de reparto de beneficios que no se base en el principio de la proporcionalidad. Puede ser un aspecto importante para disponer de un instrumento de ventas que tenga un mejor acceso al mercado si está controlado formalmente por el socio chino, mientras el proveedor extranjero proporciona los productos y la inversión. La CJV puede constituirse formalmente o no y, por consiguiente, goza de un régimen de administración muy flexible. El uso de las CJV solo es posible, no obstante, en el caso de inversiones en determinadas áreas especializadas y, por tanto, no se utiliza habitualmente.

Proteja sus ventas a crédito

10

Como ocurre con todo contrato de ventas a crédito y con todo país, aun cumpliendo estrictamente las reglas anteriores, siempre existe un cierto nivel de riesgo de impago e impredecibilidad, por ejemplo debido a una inflación monetaria o a cambios en la política de China en materia de comercio exterior.

Es recomendable, por tanto, que el proveedor intente protegerse mediante seguros de crédito para mitigar dichos riesgos potenciales que la diligencia debida por sí sola no puede evitar. Además, el seguro de crédito ofrece no solo protección sino también seguridad en cuanto a la identidad y la solvencia de sus clientes potenciales. En un país tan grande como China resulta muy fácil confundirse entre dos nombres de empresa que suenan de manera similar. Con dicha combinación de protección, seguridad e información sobre el mercado, las empresas extranjeras que quieran abrir mercado para sus productos y servicios en China pueden permitirse ofrecer condiciones de pago competitivas.

Acerca de Crédito y Caución

Crédito y Caución es el operador líder del seguro de crédito interior y a la exportación en España desde su fundación, en 1929. Con una cuota de mercado del 54%, lleva más de 80 años contribuyendo al crecimiento de las empresas, protegiéndolas de los riesgos de impago asociados a sus ventas a crédito de bienes y servicios. Desde 2008, es el operador del Grupo Atradius en España, Portugal y Brasil.

El Grupo Atradius es un operador global del seguro de crédito presente en 45 países. Con una cuota de mercado de aproximadamente el 31% del mercado mundial del seguro de crédito, tiene acceso a la información de crédito en más de 100 millones de empresas en todo el mundo y toma cerca de 20.000 decisiones diarias de límites de crédito comercial. El operador global consolida su actividad dentro del Grupo Catalana Occidente.

Para más información

Para más información póngase en contacto con cycomex en el correo cycomex@creditoycaucion.es, y será atendido por el equipo de profesionales que conforman el servicio de asesoramiento integral sobre comercio exterior de Crédito y Caución.