

Aspectos jurídicos a tener en cuenta para operar en China

Pamplona, 24 de octubre de 2018



HACER NEGOCIOS EN CHINA





Aspectos generales

- **Negociaciones lentas:**

Las aproximaciones se producen con personas de menor responsabilidad y hasta el final no se escalan a quienes van a decidir.

- **Idioma:**

Recomendable, hablar chino o tener un intérprete chino.

- La **confianza** y la **relación personal** que se establezca así como la **fidelidad**, son valores muy importantes.



China puede ser para nuestra empresa:

- Un país donde **comprar y producir** (búsqueda de proveedores).
- Un mercado al que dirigimos para **vender nuestros productos.**



HACER NEGOCIOS EN CHINA

- En cualquiera de los supuestos, vamos a necesitar formalizar **ACUERDOS** con nuestros proveedores /clientes/ distribuidores/ agentes.



¿Qué es un contrato?

Es un acuerdo de voluntades que crea o transmite derechos y obligaciones a las partes que lo suscriben.





HACER NEGOCIOS EN CHINA

¿Qué forma puede tener un contrato?

- ¿Verbal o escrito?
- ¿Puede considerarse un PEDIDO un contrato de compraventa?



Importancia de los medios probatorios.

- Condiciones Generales de Contratación (CGC y CGV).



¿Cómo lo formalizo?

- Idioma: es habitual encontrarnos con los contratos en dos idiomas. En cada cláusula, aparece la redacción en **inglés** y en **chino**.
- Prevalencia: indicar cuál de las dos versiones **prevalece** sobre la otra. Siempre debemos indicar la del idioma que conocemos.
- ¿Quién lo firma?: quien esté debidamente facultado. Para ello, deberemos solicitar información tanto de la empresa como de su representante.



***¡Los Contratos NO SON lo que decimos que SON
sino SON lo que resulta de sus
CARACTERÍSTICAS!***



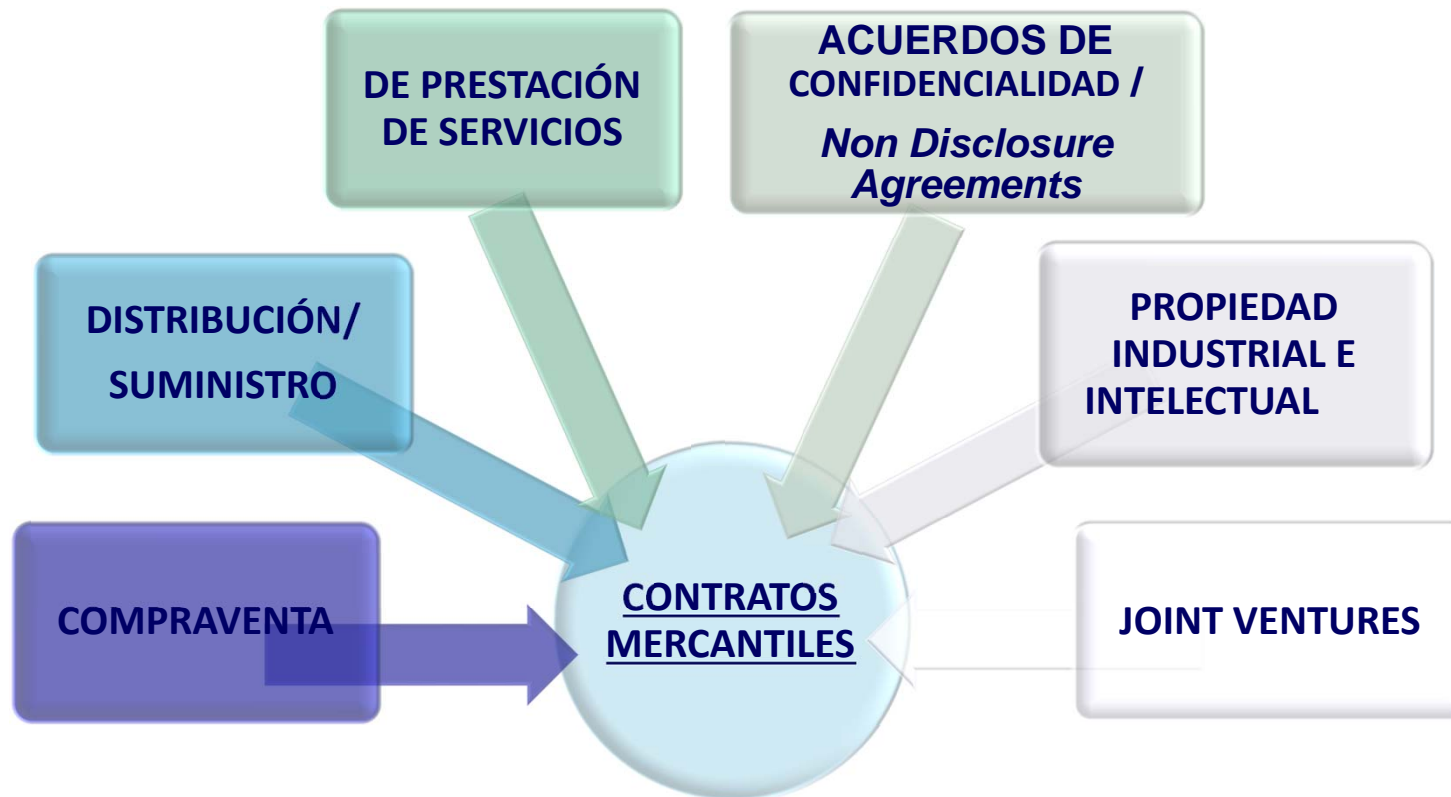


Recomendación por tanto:

Formalizar CONTRATOS por escrito, que recojan las condiciones y pactos negociados por las partes.



Tipologías de contratos más frecuentes en el tráfico mercantil internacional:





HACER NEGOCIOS EN CHINA

Estructura habitual de un contrato:

Título del Contrato

Fecha

Partes contratantes

Exponen:

Explicación de las respectivas **actividades** de las partes contratantes y de la **relación** que pretenden regular.

Cláusulas

Regulación de los términos de la relación.

Cláusulas finales; miscelánea



1.- Contrato de compraventa





HACER NEGOCIOS EN CHINA

Principales cláusulas de un Contrato de Compraventa con una empresa China:

- **Descripción de los Productos:** si somos compradores, la descripción debe de ser exhaustiva y precisa.
- **Precio** (precio determinado o fórmula que permita determinarlo) y **moneda**. En China la moneda de curso legal es el renminbi. (El yuan es la unidad básica del renminbi).

€ 1,00 EUR = ¥ 7.96 CNY

1 EUR = 7.96078 CNY -•- 1 CNY = 0.12562 EUR

- **Condiciones de entrega.**
- **Plazo de entrega:** ¡hay que tener en cuenta la distancia!
- **Condiciones de pago.** Si hay pago diferido en una moneda distinta del Euro, acordar **tipo de cambio o fecha**.



HACER NEGOCIOS EN CHINA

- Documentos (packing list, facturas legalizadas, certificado de origen, etc.)
- Plazo para verificación de los productos
- Reserva de dominio
- Garantía
- Resolución de controversias (ley, **arbitraje**/litigio).
- Idioma



Cláusulas finales; Miscelánea

- Fuerza mayor
- Nulidad parcial
- Cesión de derechos y obligaciones
- Cláusula de contrato único
- Renuncia de derechos



HACER NEGOCIOS EN CHINA

¿Qué ley se aplicará a la relación?

1.- China es un país centralizado y unitario. La ley nacional China se aplica de manera uniforme en todo el país. (Hong Kong, Macao y Taiwan, son parte de China pero tienen sus propios sistemas jurídicos).

2.- ¿Ley aplicable a la relación?

- ✓ El principio de **autonomía de la voluntad de las partes** permite que éstas elijan libremente.
- ✓ En la práctica: hay “cierta inclinación” a aplicar aquella ley que presente los vínculos más estrechos con la cuestión litigiosa.
- ✓ **Excepción:** hay determinadas actividades que se verán necesariamente afectadas por las normas imperativas chinas si las actividades se desarrollan en territorio chino (ej: determinadas actividades de Agencia, franquicia, etc.)



HACER NEGOCIOS EN CHINA

¿Jurisdicción ordinaria o Arbitraje?

1. Como norma general, será preferible elegir ARBITRAJE frente a TRIBUNALES ORDINARIOS.

2. Recomendaciones a la hora de someter una relación a ARBITRAJE en China:
 - ✓ Elegir una de las dos Comisiones de Arbitraje que más prestigio y experiencia tienen, CIETAC (China International and Economic Trade Arbitration Commission) o BAC (Beijing Arbitration Commission).

 - ✓ Determinar que el arbitraje tenga lugar en Beijing o Shangai.

 - ✓ Determinar que uno de los árbitros tenga una nacionalidad distinta a la china.

 - ✓ Idioma del arbitraje: inglés



Otros aspectos importantes a tener en cuenta:

- **INCOTERMS:** la elección del INCOTERM más adecuado dependerá de muchos factores, entre otros:
 1. Forma de pago acordada: muy habitual L/C
 2. Lugar de destino de la mercancía: **China** (¿soy competitivo?)
 3. Arancel de entrada de mis productos en China.
 4. Capacidad financiera
 5. Medio de transporte elegido: lo más habitual transporte marítimo.



HACER NEGOCIOS EN CHINA

- Cumplimiento de las normas relativas al etiquetado*, embalaje/packaging, requisitos técnicos, de composición, de seguridad, etc. en China.

Las etiquetas de los productos destinados al consumidor final sin reetiquetado, por ejemplo productos cosméticos, deben estar en **chino.*

- Asistencia post-venta: plazos, piezas de repuesto, stock, etc.



Algunas cuestiones prácticas:

- Los SELLOS de las empresas chinas:
 - Para hacer negocios en China, las empresas utilizan **SELLOS** en lugar (o además) de la firma para autorizar documentos jurídicamente vinculantes.



Existen diferentes tipos de sellos:

- **El sello de empresa**: es obligatorio. Se usa para todos los documentos legales.
- **El sello financiero**: para abrir cuentas, emitir cheques, etc.
- **El sello aduanero**: obligatorio para las empresas dedicadas al comercio internacional.
- **El sello contractual**: para firmar contratos con los empleados y/o con clientes/proveedores.
- **El sello de facturación**: obligatorio para la emisión de facturas oficiales y declaración de impuestos.
- **El sello electrónico**: es el equivalente digital para su uso en transacciones en línea. Funciona de forma similar a las firmas electrónicas, con un sistema de cifrado.



HACER NEGOCIOS EN CHINA

■ El sello del **representante legal**:

- Sello de uso individual en posesión del representante legal de la empresa.
- Persona responsable de llevar a cabo las operaciones legales de la empresa.
- Cada empresa solo puede tener UN ÚNICO representante legal.
- Este sello debe registrarse en:
 - ✓ La Administración de Industria y Comercio (AIC).
 - ✓ La Oficina de Seguridad Pública (PSB, por sus siglas en inglés).
 - ✓ El Banco en el que la compañía tenga sus cuentas.



Empresas chinas de capital extranjero:

¿Necesitan sello de empresa? SI

- 1.- Deberán registrarse en la Administración de Industria y Comercio (AIC).
- 2.- Deberán grabar el sello de empresa, en el que se indicará el nombre completo de la empresa en chino.
- 3.- El sello deberá ser aprobado por la Oficina de Seguridad Pública (PSB).
- 4.- Finalmente, el sello deberá registrarse en el Banco en el que la compañía tenga su cuenta.



Otros aspectos importantes a tener en cuenta:

LEGALIZACIÓN DE DOCUMENTOS

¿Qué es y para qué sirve?

Acto administrativo por el que se otorga validez a un documento público extranjero, comprobando la autenticidad de la firma puesta en un documento y la calidad en que la autoridad firmante del documento ha actuado.



HACER NEGOCIOS EN CHINA

¿Qué hago para que mis documentos tengan validez en otro país? ¿concretamente en China?

1.- Apostilla:

Convenio de La Haya nº XII, de 5 de octubre de 1961, de Supresión de la Exigencia de Legalización en los Documentos Públicos Extranjeros.

Este texto prescribe que entre Estados miembros no será necesaria la legalización para el reconocimiento mutuo de documentos, **aunque sí un sello o apostilla.**

China NO es firmante del Convenio, por lo que deberán seguirse los trámites de legalización.

2.- Legalización:

Dependiendo del tipo de documento de qué se trate, la legalización se tramitará ante un organismo u otro.



HACER NEGOCIOS EN CHINA

Algunos ejemplos:

(i) **Los documentos notariales:** se legalizan vía notarial en el siguiente orden:

- ✓ Notarios
- ✓ Colegios notariales
- ✓ Ministerio de Justicia-Legalizaciones, Sección de Legalizaciones del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación
- ✓ Representación diplomática o consular acreditada en España del país en el cual vaya a surtir efectos el documento.

(ii) **Los documentos mercantiles,** como facturas, certificados de origen, etc., dependiendo del tipo de documento deberá tramitarse ante un organismo u otro. Los relativos a exportaciones:

- ✓ Cámara de Comercio e Industria de la provincia correspondiente
- ✓ Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación
- ✓ Sección de Legalizaciones del Ministerio de Asuntos Exteriores.
- ✓ Representación diplomática o consular acreditada en España del país en el cual vaya a surtir efectos el documento.



¿ Es necesaria una traducción jurada de los documentos para que tengan efecto en China?

Si, un documento que va a surtir efectos en China ante alguna autoridad u organismo oficial, además de legalizado deberá estar traducido al chino por un traductor jurado.



2.- *Non Disclosure Agreements*/Acuerdos de Confidencialidad

- ¿Qué es? Es una medida de protección.

Es un documento en el cual las partes que lo firman se obligan a respetar el secreto y la confidencialidad de la información que van a compartir, y a usarla sólo para el fin que se estipule.

- ¿Cuándo debo firmarlo?

Siempre que se vaya a revelar información sensible para la empresa.



Aspectos fundamentales de un NDA:

- Las partes (*Discloser/Recipient*).
- Puede ser simétrico o asimétrico.
- Objetivo (*Purpose*): sirve para establecer el marco del intercambio de información.

Ejemplo: evaluar una posible colaboración en relación con (...)

- Definición de Información Confidencial

(Puede estar marcada o no; puede estar en diferentes soportes)



HACER NEGOCIOS EN CHINA

■ Obligaciones y excepciones

- **Obliga** a mantener la confidencialidad de la información, a destinarla solo para el objeto acordado, y a tratarla con el mismo grado de confidencialidad que nuestra información.
- **No obliga** cuando sea de dominio público, cuando ya fuéramos poseedores de la información, cuando nos la facilite un tercero, etc.

■ Autorizaciones:

Asesores, empleados, requerimiento de la autoridad competente.



HACER NEGOCIOS EN CHINA

■ Vigencia:

- Del Acuerdo de Confidencialidad
- De la obligación de Confidencialidad

Posibilidad de dar por terminado el acuerdo con un preaviso determinado.

■ Consecuencias del incumplimiento

■ Ley aplicable/tribunal competente

/arbitraje



3.- Contratación de Terceros:

- Contratos de Agencia
- Contratos de Distribución



Cuestión previa:

- ¿Cuál es la diferencia entre un Agente y un Distribuidor?



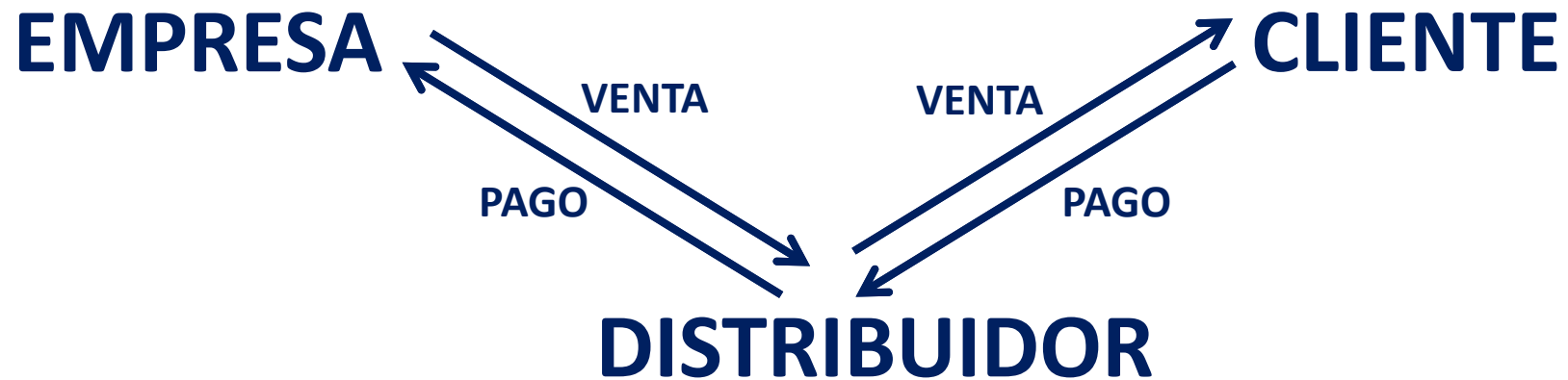
HACER NEGOCIOS EN CHINA

Agencia





Distribución





Algunos consejos conjuntos para Agentes y Distribuidores

- i. Analizar el tipo de red de colaboradores que queremos antes de poner en marcha la misma.
- ii. Prever el reparto de Territorios, sectores, clientes, productos, etc.
- iii. Recomendable: fijar objetivos.
- iv. Averiguar previamente todo lo que se pueda sobre el posible Agente o Distribuidor.



3.- Contrato de Agencia:

“Contrato por el que una persona física o jurídica (AGENTE) se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.”



Normativa aplicable:

- **ORIGEN:** Directiva 86/653/CEE del Consejo de 18 de diciembre de 1986.
- España Ley 12/1992, de 27 de mayo, Ley del Contrato de Agencia
- Resto de países: **normativa nacional propia**

RECOMENDABLE:

Firmar un BUEN CONTRATO y CUMPLIRLO.



HACER NEGOCIOS EN CHINA

Principales características de la normativa del contrato de Agencia

Carácter **IMPERATIVO** de la norma

Favorable al **AGENTE**



Principales características del Agente:

- Puede ser una persona **física o jurídica**.
- **Autonomía e independencia**.
- **Capacidad de organización propia**. Posibilidad de tener subagentes.
- Puede trabajar para varias empresas (salvo pacto de exclusividad).



HACER NEGOCIOS EN CHINA

Cláusulas a regular en el contrato de Agencia con una empresa china/agente chino:

1. **Territorio** de actuación del Agente
2. **Exclusividad/no exclusividad**
3. Delimitación del **alcance** de la Agencia (tipo de producto, línea de negocio, etc.)
4. **Remuneración**
5. **Forma de Pago**
6. **Duración**
7. **No competencia**
8. **Gestión de cobro**
9. **Asistencia post-venta**
10. **Confidencialidad**
11. **Uso y titularidad de signos distintivos, marcas, etc.**



Indemnizaciones que pueden corresponder al Agente al término de la relación:

- En su caso, indemnización por incumplimiento del plazo de preaviso.
- En su caso, indemnización por daños y perjuicios.
- Indemnización por clientela.



Indemnización por clientela: ¿Qué es?

- Indemnización que corresponde al Agente al término de la relación por la actividad realizada si la misma sigue generando ventajas al empresario tras la terminación del contrato.



¿Cuánto me va a costar?

En ESPAÑA: ¡En China puede variar!

Importe máximo: **importe medio anual** percibido por el Agente durante los **últimos cinco años.**



Cuestiones relativas a la indemnización por clientela:

- No se puede pactar la renuncia a la misma.
- Resolución por incumplimiento.
- Clientela pre-existente.
- Objetivos de ventas.
- Consecuencias del incumplimiento de objetivos.



Algunas cuestiones prácticas a tener en cuenta:

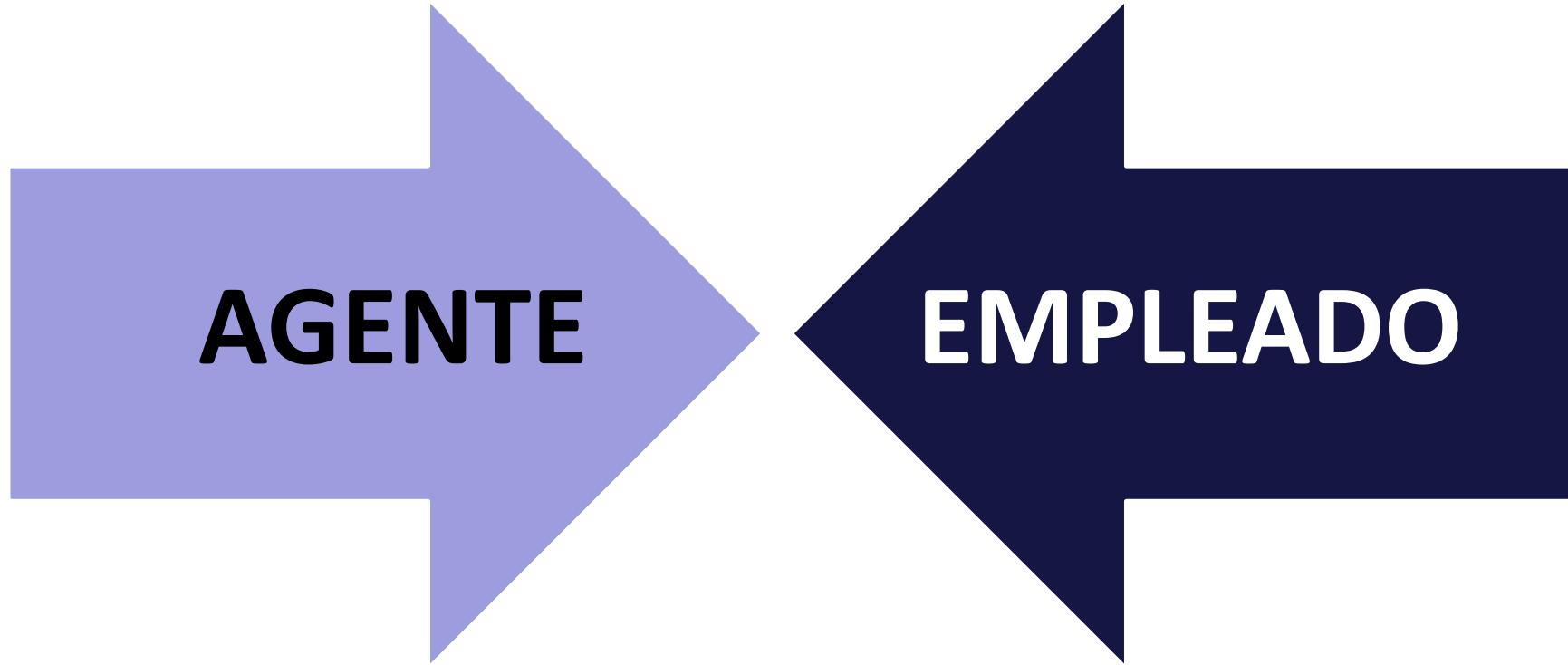


HACER NEGOCIOS EN CHINA





HACER NEGOCIOS EN CHINA





Atención a la normativa nacional del país de Agente, en este caso la norma China.





¿Y si no firmo contratos con mis Agentes?





¡Cuidado con las cartas de representación...



... así como con la propiedad industrial o intelectual, nombres de dominio, registros administrativos, etc.!



4.- Contrato de Distribución:

- Ausencia de regulación específica.
- Libertad de pacto entre las partes.



HACER NEGOCIOS EN CHINA

Importancia también de cuestiones tales como:

- Delimitación de productos o servicios, clientes, sectores, etc.
- Delimitación del territorio.
- Exclusividad/no exclusividad.
- Fijación de compras mínimas.
- Contrato vs. Realidad.
- Propiedad Industrial e Intelectual.



HACER NEGOCIOS EN CHINA

- Gestión de stocks durante el contrato y al finalizar el contrato.
- Protección y recuperación de signos distintivos (marcas, logos, etc.)
- Ley aplicable y jurisdicción competente/arbitraje



HACER NEGOCIOS EN CHINA

Algunas ventajas y desventajas de ambas figuras:

	Agentes	Distribuidores
Conocimiento/acceso a la red de clientes	Acceso directo de nuestra empresa a los clientes finales.	El distribuidor no tiene obligación de facilitarnos los contactos.
Facturación	Administrativamente más complejo.	Se reduce el número de destinatarios de facturas.
Cobro	Requiere más gestiones.	Se reduce el número de empresas pagadoras.
Precios	Permite un mayor control sobre el precio y flexibilidad.	Normalmente, se acuerdan unos precios para un determinado periodo. Ningún control sobre el precio final.
Servicio post-venta	Normalmente, no lo ofrece.	Normalmente puede atender el servicio post-venta.
Indemnización	Regulada por ley.	No regulada por ley.
Gestión de stock	Normalmente no.	Es habitual que disponga de producto almacenado.



MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN

arpa@arpa.es

@Arpa_Abogados

itziar.caballero@arpa.es

ARPA 
ABOGADOS · CONSULTORES