

CHINA: ¿CÓMO HACER NEGOCIOS?



/ COMPORTAMIENTO DE PAGO

Una nueva encuesta sobre gestión del riesgo de crédito en las empresas, a la que respondieron 1.000 empresas con sede en China, revela que los pagos empresariales siguieron deteriorándose en 2015 retrasos en los pagos en 8 de cada 10 empresas analizadas. Coface prevé que el PIB se ralentizará hasta el 6,5% en 2016 (frente al 6,9% de 2015). Además de los problemas por resolver, alto apalancamiento y exceso de capacidad de muchos sectores, la presión a la baja sobre el RMB y la volatilidad del mercado de valores son preocupaciones para el mercado en 2016. No se espera que los impagos mejoren en el corto plazo.

Continúan los retrasos en los pagos empresariales, a pesar de un enfoque de crédito más prudente

En 2015, los términos de crédito medios ofrecidos por las empresas con sede en China se han deteriorado de nuevo, lo que refleja un enfoque más prudente a la hora de conceder facilidades de crédito a los clientes. Esto probablemente sea el resultado combinado de la debilidad de la experiencia de pago de los últimos años, el deterioro de la confianza y la desaceleración de las expectativas de crecimiento.

No obstante, los riesgos han aumentado, con un 80,6% de las empresas encuestadas experimentando retrasos en los pagos en 2015 (frente al 79,8% en 2014). El 58,1% de estas empresas también registraron un aumento en el número de impagados. Un alto porcentaje de los encuestados (más de 4 puntos porcentuales, es decir el 10% del total) registraron retrasos en los pagos superiores a 150 días. 17,9% de las empresas encuestadas se han enfrentado a retrasos en los pagos de larga duración (más de 180 días) y las cantidades adeudadas representan un 5% de su cifra de negocio anual. El aumento de los pagos de larga duración ejerce una presión creciente sobre los estados financieros de las empresas.

Esto está en línea con las cifras de préstamos no cobrados (NPL) publicados por la Comisión Reguladora Bancaria de China. La tasa de morosidad (NPL) se elevó hasta el 1,59% a finales de 2015, su nivel más alto desde 2009 (en comparación al 1% de 2013). Los préstamos no cobrados aumentaron más del 50% en los primeros tres trimestres de 2015. En este contexto, no debe menospreciarse el riesgo de aumento de los impagados.



Pesimismo en la economía ensombrecida con múltiples desafíos en 2016

Las empresas chinas, que se enfrentan a un exceso de capacidad y baja rentabilidad, sufren ahora una mayor probabilidad de impago, ya que el gobierno ha decidido abordar el exceso de capacidad y a las empresas “zombis”. Incluso aunque el crecimiento del crédito se está desacelerando, la deuda privada continúa creciendo más rápido que el PIB. China todavía no ha entrado en un proceso de desapalancamiento y los riesgos están aumentando. La deuda pendiente en manos del sector privado no-financiero alcanzó el 201% del PIB en junio de 2015, frente al 114% de junio de 2008 y el 176% de junio de 2013.

El crecimiento del PIB del 6,9% de China en 2015 fue el menor registrado en 25 años, mientras la previsión de Coface para el 2016 del 6,5% sería otro récord negativo. La dinámica es hacia una tendencia negativa, debido al proceso de reequilibrio y a la baja demanda mundial. Las autoridades están implementando las reformas necesarias para reequilibrar el crecimiento en favor del consumo y los servicios. A pesar del efecto positivo en el medio plazo, este reequilibrio ha tenido algunos efectos negativos en el corto plazo y creado grandes retos para las empresas, presionando los resultados y agravando el riesgo de crédito.

Los mercados de valores en China han experimentado un nuevo episodio de caídas (un 16% durante la primera semana de enero) y volatilidad. El uso intensivo de los márgenes financieros (inversores pidiendo prestado dinero para comprar acciones) ha incrementado el riesgo crediticio y podría intensificar la espiral descendente. Al mismo tiempo, el yuan ha registrado una caída sin precedentes, alcanzando el mínimo de 5 años frente al dólar americano durante la primera semana de enero. La devaluación del yuan también se enfrenta a la fuga de capitales, agravada por las preocupaciones de la desaceleración económica china.

En el ámbito monetario, el Banco Popular de China (BCP) inició un ciclo de flexibilización en noviembre de 2014 y desde entonces ha recortado la tasa preferencial 6 veces (165 pb), ha reducido el coeficiente de reservas obligatorio (RRR) 5 veces (-300 pb) e inyectado liquidez a la economía (1,5 trillones de RMB en enero, a través de diferentes vías). No obstante,

hasta este momento las medidas de flexibilización monetaria no han dado resultado.

“La estrategia del gobierno es ambigua y las autoridades se encuentran atrapadas entre dos objetivos. Por un lado necesitan encontrar un equilibrio apoyando el crecimiento del PIB para prevenir un “aterrizaje brusco” de la economía y proteger los empleos, mientras que por el otro tienen que gestionar el riesgo de una burbuja de deuda. Al mismo tiempo, las empresas en China se enfrentan a desafíos cada vez mayores, como son un alto apalancamiento con importantes costes de financiación (a pesar de la flexibilización monetaria), baja rentabilidad (impulsada por el exceso de capacidad de ciertos sectores) y la volatilidad de las divisas extranjeras y los mercados de valores. Las medidas de flexibilización monetaria no fueron muy efectivas en 2015 y Coface espera más paquetes de estímulo para 2016, ya que las autoridades chinas intentan evitar un “aterrizaje brusco” de la economía” afirma Charlie Carré, economista Coface.

Sectores de alto riesgo: construcción, metalúrgico y TI

Según el análisis de Coface, el sector de la **construcción** parece ser el de mayor riesgo, y la situación se está deteriorando rápidamente. 28,3% de las ventas a crédito del sector tienen retrasos en los pagos de más de 150 días y el 57% tienen más del 2% de su cifra de negocios afectado por impagos de más de 6 meses. El sector **metalúrgico** y **TI** tienen el 13% y el 15,2%, respectivamente, de las ventas a crédito con retrasos en los pagos de más de 150 días, mientras que el sector de las telecomunicaciones también se encuentra bajo presión. Algunos sectores están en mejor situación, pero incluso los sectores vinculados al gasto de los hogares, como son el sector **minorista** y las **industrias automovilísticas**, están observando un deterioro en sus experiencias de pago.

Coface viene realizando esta encuesta de gestión del crédito empresarial desde 2003. La encuesta de 2015 es la 13ª edición. 1.000 empresas de diferentes sectores han participado en ella entre octubre y noviembre de 2015. La encuesta proporciona un mejor entendimiento del comportamiento de pago de las empresas con sede en China y sus prácticas de gestión de crédito.



/ BUENAS PRÁCTICAS

Sobre la base de nuestra experiencia local, queremos destacar algunas de las prácticas recomendadas para hacer negocios con compradores chinos.

1. Clasificación del comprador

- >> Cuando un comprador es una empresa o sociedad, es recomendable comprobar la licencia comercial para ver si la empresa está legalmente registrada y tiene la cualificación para hacer negocios.
- >> Cuando un comprador es una persona física, se le deberá solicitar que nos presente su documento de identidad.

Mantén siempre una copia del certificado de clasificación del comprador (consultar Anexo 1), para tener claro con quien estás realizando negocios. Además, dichos documentos son necesarios en el caso de tener que iniciar un proceso judicial.

2. Aspectos a considerar cuando se firma un contrato

- >> Adjuntar siempre el certificado de la clasificación del comprador (Anexo 1) al contrato de compraventa. Cuando el comprador es una empresa, adjuntar una copia de su licencia comercial; cuando sea una sociedad unipersonal adjuntar tanto la licencia comercial como el documento de identidad del accionista único y cuando sea una persona física, adjuntar el documento de identidad.
- >> Firma válida. Si el comprador es una empresa, el contrato debe ser sellado con el sello de la empresa, sello de certificación de la empresa o sello de contrato. Si la condición antes mencionada no pudiera ser cumplida, el representante legal tendrá que firmar en su nombre el contrato.
- >> El Representante Legal es distinto al propietario, los accionistas o los directores, pero puede ser director o administrador. La acción del representante legal que actúa en nombre de la empresa es reconocida de conformidad con la ley como una acción realizada por la empresa. Cada licencia empresarial registra su propio representante legal. A efectos de verificar la autenticidad de la firma, podrás solicitar al comprador una copia del documento de identidad del representante legal con la firma del mismo.

3. Documentación necesaria para acreditar la entrega de bienes

- >> **Contrato de compraventa marco.** Debe ser firmado por el representante legal y/o debe llevar adjunto el sello de la empresa compradora.
- >> **Orden de compra.** Indica claramente que la OC que te envíen por fax o por correo electrónico se considerará como original. Siempre que sea posible la OC llevará el sello de la empresa compradora, si no fuera posible, la persona autorizada designada en el contrato de compraventa deberá firmar la OC.





- >> **Certificación de entrega de los bienes.** La certificación deberá tener el sello oficial de la empresa compradora o la firma de los representantes autorizados y establecer que los bienes son los mismos que los descritos en el contrato. En la práctica, muchos compradores chinos utilizan un sello de recepción de bienes, que sin embargo, no está registrado oficialmente. Por el contrario, el sello de empresa debe ser registrado de acuerdo con las leyes de la República Popular de China, por lo que sería bueno para el vendedor solicitar al comprador añadir el sello de la empresa o el sello de certificación de la empresa en la entrega de bienes.
 - >> **Documentos de aduana.** Por ejemplo, declaración de importación y exportación aduanera.
 - >> **Conocimiento de embarque o recibo de carga.** Prueba que los bienes han sido entregados.
 - >> **Conjunto de documentos de exportación,** como son el contrato de compraventa, orden de compra, albarán, factura, etc.
 - >> En China, la eficiencia jurídica del **sello de empresa** es mucho más efectiva que la firma personal. El sello de empresa, sello de certificación de la empresa, sello de contrato, y el sello financiero, tienen preferencia de uso en la firma de un contrato. Si no existiesen dichos sellos, en los casos más prácticos, solo la firma del representante legal o el representante autorizado puede ser aceptada legalmente por un juzgado chino.
 - >> **Conciliación mensual sobre el extracto de cuenta.** Realiza una declaración de la transacción y el balance al menos una vez al mes. Deberá ser firmado por el comprador y llevar adjunto el sello de la empresa compradora o el sello financiero como confirmación del balance.
 - >> Dado que el correo electrónico es la forma más común de comunicación en las transacciones internacionales, la **dirección de correo electrónico y persona de contacto** deberá ser claramente especificado en el contrato.
- >> Para garantizar el futuro pago, debes pedir a tu comprador que te proporcione garantía de la transacción comprometida, sugerir una sucesión de garantías como hipotecas inmobiliarias, derechos de uso de tierras, equipos, etc. La hipoteca debe estar debidamente registrada. También deberás solicitar al comprador que te proporcione garantía de responsabilidad solidaria.
 - >> Los Incoterms que se deben aplicar deberán estar claramente establecidos en el contrato de compra venta.
 - >> El pago puede ser realizado mediante Transferencia Telefónica o Carta de Crédito firmada.
 - >> Establece un plazo de objeción a los términos de cantidad y de los bienes del contrato. Si ninguna objeción fuera planteada en el plazo establecido en los términos del contrato, se considerará que el vendedor ha cumplido con todas las obligaciones de la entrega de bienes.
 - >> Indica claramente en el contrato la información de contacto del Comprador, lo que beneficiará a tu empresa y podría ser una prueba de la entrega de los bienes y la documentación.
 - >> Ley vigente: Acordar qué ley de la República Popular de China será aplicable al contrato.
 - >> Resolución de litigios: Incluye una cláusula de arbitraje, ya que cualquier causa legal puede resultar muy costosa y difícil de perseguir. En el supuesto de que tengas que dirigirte a un Tribunal para la resolución de cualquier litigio, te sugerimos que elijas una institución de arbitraje china. La Comisión Económica y de Arbitraje Internacional de China (CIETAC) y el Centro de Arbitraje Internacional de Shanghai (SHIAC) son dos de las instituciones más elegidas.
- Las situaciones son distintas según los casos, aquí hemos enumerado sólo los puntos más importantes a los que deben prestar atención los vendedores extranjeros para firmar y ejecutar un contrato.

4. Formalización del contrato

- >> Realízalo de la misma manera que otros contratos internacionales, pero sé muy explícito y evita la jerga legal, que puede no ser comprendida.
- >> Asegúrate que el contrato se comprende completamente y ponte de acuerdo con el comprador chino. El contrato debe ser traducido con exactitud a ambos idiomas y firmado.
- >> Propón firmemente añadir una cláusula de depósito o de pago por adelantado en el contrato de compraventa.
- >> La fecha de pago debe de estar claramente fijada en el contrato. También se debe añadir una cláusula de daños y perjuicios (por ejemplo, retraso en el pago). Para tu información, es muy improbable que un juzgado respalde una penalización superior por demora en el pago al 1% por día o una cantidad total de daños que exceda el 30% del total de ventas.

ANEXO 1:

El certificado de clasificación se refiere a:

- a) Licencia empresarial que establezca el estatus legal persona jurídica de una empresa; o
- b) Copia del documento acreditativo de la identidad de un particular, si se tratara de una persona física.

Ejemplo de una licencia empresarial en China:

	名称 ***化工有限公司 住所 ***工业社区 法定代表人 张三 → Name of legally responsible person 注册资本 伍佰壹拾贰万伍仟柒佰元整 实收资本 0 元 → Amount of registered capital 公司类型 有限责任公司 经营范围 化工产品的加工、生产、销售与进出口业务
企业法人 营业执照	注册号: 14000040001855* 成立日期: 2007年07月15日 股东(发起人) ***化工有限公司
登记机关 ** 山西省市场监督管理局 二〇〇七年七月 日	营业期限 自 2007年07月15日 至 2008年01月15日 ↑ License expiry date