

Conociendo a su socio en China

Publicado por:

Centro para pymes de la Unión Europea
Habitación 910, Sunflower Tower
37 Maizidian West Street
Chaoyang District, Beijing 100125
Republica Popular China

Teléfono: +86-85275300

Correo electrónico: info@eusmecentre.org.cn

Internet: www.eusmecentre.org.cn

Actualizado en junio del 2015 con la colaboración de:

R&P China Lawyers
www.rplawyers.com



El Centro para pymes de la Unión Europea es una iniciativa implementada con el apoyo binanciero de la Unión Europea.

1. La importancia de encontrar el socio adecuado en China	4
1.1. ¿Qué es la diligencia debida y cómo realizarla?	5
1.2. Tipos de diligencias debidas	6
1.3. Siete reglas de la diligencia debida	6
2. Verificación de la situación legal y administrativa de la empresa	8
2.1. Licencia comercial	8
2.2. Sello de la compañía	11
2.3. Permisos y licencias	14
2.4. Locales y terrenos	15
2.5. Derechos de propiedad intelectual	16
2.6. Comprobando la identidad de las personas	17
3. Verificando el status financiero de la compañía	18
3.1. Capital y pasivo de la empresa	18
3.2. Balance financiero e informe de auditoria	18
4. Verificación del status operacional de la compañía	19
4.1. Visitando las instalaciones de su socio	19
4.2. Verificación de la estructura organizativa de la compañía	21
5. Consejos prácticos para diligencias debidas	22
5.1. Caso práctico	23
6. Errores y estafas habituales	24
6.1. El impostor	25
6.2. El intermediario	26
6.3. La cuenta bancaria	27
7. Prácticas óptimas de una diligencia debida	28
8. Autoridades públicas	30
9. Apéndices	20
9.1. Lista de control de la diligencia debida China	30
9.2. Muestra de las preguntas del cuestionario en línea <i>Evaluando Su Preparación</i>	32

1. La importancia de encontrar el socio adecuado en China

A la hora de plantearse hacer negocios en China, usted, como una pyme de la Unión Europea, cuenta con muchas opciones. Puede elegir simplemente exportar desde Europa, usar un suministrador en China, o quizá establecer su propia oficina/base de producción en China o tal vez una combinación de algunas de las opciones anteriores. Sin embargo, decida lo que decida, previsiblemente se tenga que enfrentar con la posibilidad de trabajar con un socio local.

Trabajar con un socio local supone amplias ventajas aunque, si no se es cuidadoso, también puede suponer posibles desventajas. Es importante hacer hincapié en que la gran mayoría de las compañías chinas son honestas y quieren desarrollar negocios sostenibles. Sin embargo, tan importante como decidir si asociarse o no, es saber cómo encontrar y evaluar al socio adecuado.

Este informe le ayudará a resolver esta cuestión.

Introducción al paquete de iniciación del Centro para pymes de la Unión Europea

Para ayudar a las pymes europeas a entrar en el mercado chino y a hacerlo bien informadas, el Centro para pymes de la Unión Europea ha publicado una serie de herramientas de diagnóstico empresarial tituladas *Are you ready for China?* (*¿Está preparado para China?*). Se trata de cuatro informes sobre diferentes aspectos relacionados con la entrada al mercado que van acompañados por un cuestionario online adaptado, con el fin de ayudar a los emprendedores a comprobar su nivel de preparación para el mercado y de enfocarlos hacia los recursos necesarios para mejorar el entendimiento de las áreas menos conocidas del mismo. La serie está diseñada para funcionar como una introducción paso a paso al ambiente empresarial chino, permitiendo a las pymes evaluar su disposición para hacer negocios en China.

Este informe, *Knowing your partners in China (conociendo a sus socios en China)*, es el último de la serie de cuatro elaborada para ayudar a las pymes de la Unión Europea a entender y entrar en el mercado Chino. Funciona como una guía concisa para realizar una diligencia debida en China, abarca desde la comprobación de la administración de la empresa y de la legislación jurídica, hasta las listas de verificación necesarias para realizar visitas en las instalaciones de sus socios, cubriendo todas las áreas de la diligencia debida. También ofrece una gran variedad de ejemplos de casos de estudio, recomendaciones prácticas y referencias para ampliar la información.



Cuestionario online - Evaluando su preparación: este módulo de aprendizaje electrónico le ayudará a evaluar su conocimiento del ambiente empresarial chino.

Informe 1 - ¿Está China en su radar? Una introducción general al marco macroeconómico de China y lo que esto significa para una pyme europea, incluyendo oportunidades especificadas por sector industrial.

Informe 2 - Formas de entrar al mercado chino: una visión general de los diferentes modos de entrar al mercado chino, desde la exportación hasta la inversión, desde la empresa conjunta hasta las compañías enteramente extranjeras.

Informe 3 - Exportando bienes, servicios y tecnología al mercado chino: una mirada más cercana a las regulaciones y a los procesos de importación, incluyendo consejos prácticos y las mejores prácticas.

Informe 4 - Conociendo a sus socios en China: funciona como una guía concisa para realizar una diligencia debida en China, abarca desde la comprobación de la administración de la empresa y de la legislación jurídica hasta las listas de comprobación para las visitas a las instalaciones de los socios, cubre todas las áreas de la diligencia debida.

Para ampliar la información, por favor visite www.eusmecentre.org.cn/diagnostic

1.1. ¿Qué es la diligencia debida y cómo realizarla?

La mejor manera de tomar la decisión correcta para su negocio es a través de la diligencia debida. La diligencia debida, en su forma más simple, es la acción de evaluar una futura decisión empresarial a partir de la información del estado financiero, legal, operacional y de prestigio de la otra parte.

Una diligencia debida de un socio potencial bien investigada y realizada puede ayudar a evitar un buen número de las habituales dificultades que aparecen con los socios chinos, tales como:

Falsas compañías

- Un socio potencial que puede no existir.

Tigres de papel

- Un socio potencial que puede presentarse como una compañía líder en su sector industrial, pero que no es más que un impostor o que incluso realmente no existe.

Empresas fantasmas

- Un socio potencial que quizá posea toda la información del registro requerida pero que no cuenta con apenas activos o con registros comerciales activos.

Empresas parásitas

- Un socio potencial que depende fuertemente de sus relaciones con las administraciones locales. Esta empresa puede estar operando en una zona gris legal, siendo vulnerable a los cambios en el personal de la administración.

Empresas oportunistas

- Un socio potencial que puede tener buenas intenciones, pero que carece de experiencia y es exageradamente optimista acerca de sus posibilidades, lo cual frecuentemente aparece en combinación con la creencia errónea de que es posible tomar atajos y operar en una zona gris legal. Casi invariablemente, este socio es incapaz de cumplir con su parte del acuerdo.

1.2. Tipos de diligencias debidas

Existen diferentes tipos de diligencias debidas a la hora de seleccionar un socio comercial en China. Todos y cada uno de ellas son igual de importantes y deben ser completadas eficazmente para que en su entrada al mercado chino no aparezca ninguna sorpresa indeseable.

Las diligencias debidas a abordar son:

1. Comprobar la situación legal y administrativa de la empresa.
2. Comprobar la situación financiera de la empresa.
3. Comprobar las operaciones y el historial de la compañía.

Las secciones 2, 3 y 4 de este informe revisarán más en profundidad estas tres categorías de la diligencia debida. Ahora, este informe presenta las siete reglas de la diligencia debida que deberían estar siempre en la mente de una compañía.

1.3. Siete reglas de la Diligencia Debida

Regla 1: evaluar cómo tratan las empresas chinas a sus socios empresariales

- Es más complicado para las empresas chinas engañar a otras empresas chinas, y el incentivo es menor para ello.
- Esforzarse por aprender como otras compañías chinas tratan (y son tratadas) por su potencial socio comercial.

Regla 2: no tomar las presentaciones de la compañía como un valor nominal

- Es mejor hacer las presentaciones a través de sus propias redes y asesores de confianza que a través de su potencial socio comercial.
- Los suministradores, competidores, empleados y clientes involucrados con su socio comercial pueden tener una agenda que beneficie a su socio comercial (y pueden, incluso, ser parte de un plan).

Regla 3: pregúntese siempre, “¿Es demasiado bueno para ser verdad?”

- Permanezca vigilante durante toda la diligencia debida.
- Esté siempre preparado para un completo fraude.

Regla 4: escudriñe las operaciones de la compañía

- Su socio empresarial podría enviarle documentación que, en el mejor de los casos, podría ser inexacta y, en el peor de los casos, fraudulenta.
- La mejor forma de conocer la verdadera identidad de una compañía es a través de un análisis de sus operaciones comerciales (paso 3 de la diligencia debida).

Regla 5: escudriñe la documentación de la compañía

- Siempre esté alerta a los errores, tales como los nombres de los bancos, de las localizaciones, de los clientes, de los suministradores, de las logísticas y de las cantidades de los productos (pasos 1 y 2 de la diligencia debida).
- Verifique la información clave a partir de varias fuentes (es difícil manipular todas las fuentes).
- Un error puede parecer inocente, pero puede también ser una pista crucial para comprobar la legitimidad de la empresa.

Regla 6: habla con los otros interesados

- Comprobación multinivel: ¿ha oído hablar de la compañía la competencia, los suministradores, los reguladores, los clientes y la prensa del sector? En caso afirmativo, ¿cuál es la reputación de la empresa?

Regla 7: no delegar

- Los subordinados empresariales podrían tener razones para conspirar con la potencial empresa asociada, (ver paso 2).
- Asegúrese de que sus decisiones estén basadas en sus propias conclusiones y que llega a ellas en base a consultar a diferentes fuentes independientes.

2. Verificación de la situación legal y administrativa de la empresa

Las primeras cuestiones que se debe preguntar antes de asociarse empresarialmente en China son:

- ¿Está la empresa debidamente constituida en China?
- ¿Está la persona con la que estoy negociando autorizada para representar a la empresa?
- ¿Ha obtenido la empresa los permisos y las licencias requeridas para el negocio que está realizando y son estos permisos validos?
- ¿Es la empresa titular de las instalaciones o terrenos que ocupa?
- ¿Posee la empresa los derechos intelectuales (marcas y patentes) que declara poseer?

En este capítulo se explica como encontrar respuesta a estas preguntas iniciales.

2.1. Licencia comercial

Todas las compañías legalmente constituidas en China poseen una licencia de comercial. Se trata de un documento oficial emitido por la Administración Estatal de Industria y Comercio (SAIC; 国家工商行政管理总局) y funciona como la identificación de la empresa.

2.1.1. Comprobando el sistema online de la SAIC

La mejor forma de comprobar si un socio potencial ostenta una licencia comercial es comprobándolo en el sistema de registro online de la SAIC (<http://gsxt.saic.gov.cn/>). La página web está disponible únicamente en chino y aparece como se ve a continuación:



A la hora de buscar una compañía, seleccione en primer lugar la provincia en la que la compañía se encuentra ubicada, después realice una búsqueda por el nombre chino de la empresa (o el número de registro de la empresa). Es importante obtener el nombre completo de su socio potencial; si la compañía declara que únicamente tiene un nombre en inglés, por definición, no está constituida en China.

Buscando en el sistema online de SAIC, puede acceder a la siguiente información:

1. Nombre de la compañía

- El nombre online debe ser exactamente igual al nombre de su socio comercial potencial.
- A lo largo del proceso de la diligencia debida, cada uno de los documentos debe tener exactamente el mismo nombre chino, incluyendo la licencia comercial, el sello de la compañía y la cuenta bancaria.
- Un nombre comercial normalmente contiene cuatro partes: “nombre comercial+industria+(ciudad)+Co.,Ltd.” o “ciudad+nombre comercial+industria+Co.,Ltd.”

2. Dirección postal de la empresa

- La dirección debe corresponder con el lugar en el que se lleva a cabo la actividad empresarial.
- Es recomendable realizar una visita inesperada a las instalaciones.

3. Representante legal

- El representante legal es la persona autorizada para representar a la compañía ante una tercera parte (por ejemplo, firmar contratos en beneficio de la compañía y estampar el sello oficial de la compañía).
- Se permite pedir el documento de identidad de la persona que declara ser el representante legal.

4. El capital social

- El capital social marca cuál es el límite de responsabilidad de los accionistas de la compañía.
- El registro de un capital social bajo puede significar que está tratando con una empresa fantasma.
- Desde que la Nueva Ley Empresarial entró en vigor en marzo de 2014, los inversores han tenido mucha más flexibilidad para hacer aportaciones de capital, de modo que han sido abolidos los requisitos de un mínimo capital social y del pago del capital registrado dentro de un determinado plazo de tiempo (salvo para determinadas industrias).

5. Capital desembolsado

- El capital desembolsado es la parte del capital registrado que realmente ha sido abonado por los accionistas.
- Sin embargo, esto no garantiza que estos fondos estén todavía en las cuentas de la compañía.
- Un capital desembolsado bajo puede significar que esté tratado con una empresa fantasma.
- Las compañías creadas después de que la nueva Ley Empresarial entrara en vigor en marzo del 2014 deben reportar el capital desembolsado por sí mismas, pero muchas no cumplen. En ese caso, puede requerir a su potencial socio comercial a que le presente pruebas de la cantidad que ha sido aportada.

6. Plazos comerciales y fecha de creación

- Tenga en cuenta la fecha de finalización de los plazos comerciales/licencia comercial.
- Si su socio potencial ha sido creado recientemente, esto puede significar que su potencial socio cuenta con una limitada experiencia/trayectoria.
- La información puede ser más limitada si la empresa ha sido creada hace menos de seis meses.

7. Forma de constitución

- Habitualmente limita la responsabilidad de la empresa.

8. Ámbito de negocios

- Asegúrese de que el sector económico de la empresa y de que las actividades en las cuales van a cooperar, están incluidas en su ámbito de negocios (es ilegal que una compañía lleve a cabo actividades fuera de su ámbito de negocios).
- Esto puede ayudar a identificar los permisos y licencias requeridas y aquellos que se precisa solicitar.

9. Accionistas

- Compruebe que las personas que aseguran poseer los negocios aparecen realmente en la lista de accionistas.

10. Equipo directivo

- La compañía debería informar de las identidades de los directores, supervisores y administradores generales.
- Utilice esta información para verificar si en efecto está tratando con los directores de la empresa.

11. Status de la compañía

- El status de la compañía puede ser: “existente”, “eliminada del registro” o “licencia comercial suspendida”.
- Eliminada del registro significa que la compañía ya no existe, mientras que una suspensión es a menudo el resultado de que la compañía ha violado determinadas leyes o regulaciones.

12. Lista irregular/lista negra

- La web muestra si una compañía está en una lista irregular/lista negra de la AIC (las listas no están siempre actualizadas).
- Las compañías en estado irregular omitieron la presentación de la documentación, rellenaron incorrectamente o de forma incompleta la información o no pudieron ser contactadas; el caso de las compañías que se encuentran en la lista negra, es porque este ha sido su caso durante tres años consecutivos.
- Tales incumplimientos administrativos no convierten automáticamente a las compañías en sospechosas, pero es una señal de que se debe ser cuidadoso (especialmente si la compañía se encuentra en la lista negra).
- Eliminada del registro significa que la compañía ya no existe, mientras que una suspensión es a menudo el resultado de que la compañía ha violado determinadas leyes o regulaciones.

2.1.2. Comprobación de la licencia comercial

A pesar de que el sistema online de la SAIC está habitualmente al día, no hay garantías. Por lo tanto, esta información debe siempre confirmarse con documentos oficiales.

El documento clave para la verificación de un potencial socio comercial es su licencia comercial. Debe solicitar siempre una copia del duplicado oficial de la licencia comercial de la empresa con el sello oficial

(también conocido como “chop”) estampado en él. Tenga en cuenta que la licencia comercial original siempre está colgada en una pared de la compañía, de modo que cualquiera puede hacer una foto de él, mientras que el duplicado de la licencia está habitualmente almacenado en algún lugar seguro.

La siguiente información que, en un principio, se puede encontrar en línea (como se ha explicado anteriormente) puede y debe ser verificada en el marco de la licencia comercial de la empresa:

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 1. El nombre de la compañía | 6. Términos comerciales y fecha de creación. |
| 2. Dirección postal de la empresa | 7. Forma de constitución |
| 3. Representante legal | 8. Ámbito de negocios. |
| 4. Capital desembolsado | |

Ejemplo de un duplicado de licencia comercial



2.2. Sello de la compañía

En China, para que sea considerad oficial cualquier documento debe estar sellado con el sello de la empresa o con un timbre. El sello de la empresa es la “birma oficial” de la compañía y debe ser estampado en cada uno de los documentos importantes que reciba. La importancia del uso del sello de la compañía en China es la misma que la de la birma del CEO o director general en Europa. Sin él, el documento puede ser fácilmente cuestionado como no oficial.

Dos cuestiones importantes deben ser tenidas en cuenta acerca del sello de la empresa cuando se busca un socio comercial en China:

- ¿Es el sello autentico?
- ¿Ha sido utilizado por el representante autorizado de la compañía?

2.2.1. Confirmación de la validez del sello de la compañía

1. Vaya a la SAIC y a la Oficina Pública de Seguridad (公安局) donde está localizada la compañía

2. Pregunte dónde está registrado el sello de la compañía

- El registro del sello de la compañía en la oficina pública de seguridad es obligatorio.

3. Inspeccione varios documentos presentados a las autoridades locales

- Asegúrese de que se ha usado el mismo sello en todos los documentos.

4. Tan solo puede estar seguro de que el sello es valido si el sello se ha registrado o si se ha usado en documentos que se han presentado

Es fundamental confirmar la validez del sello de la compañía para asegurarse de que su potencial socio comercial es legítimo; esto únicamente lo pueden realizar los abogados locales chinos (e incluso para ellos puede ser complicado). En algunas ciudades, la Oficina Pública de Seguridad local tiene una web donde es posible buscar imágenes de los sellos registrados; sin embargo una comprobación básica asegura una mayor certeza.

En algunas ciudades, la Oficina Pública de Seguridad es conocida por no ser muy colaboradora cuando se quieren comprobar los sellos. En ese caso, la alternativa es comparar el sello con el sello utilizado por la propia compañía en los documentos oficiales presentados a la oficina local de la SAIC (ver el punto 2.2.4 para saber cómo obtener tales documentos).

2.2.2. Confirmación del uso autorizado del sello de la compañía

1. Visitar los cuarteles generales de la compañía

2. Preguntar: “¿Es esta la persona que selló este documento empleado por su compañía?”

3. Preguntar: “¿Es esta la persona autorizada para realizar esta negociación en particular?”

4. Si ambas preguntas son contestadas afirmativamente, entonces el uso del sello de la compañía puede considerarse un uso autorizado

Un **método alternativo** es solicitar al **representante legal** de la compañía que firme cerca del sello. Dado que el representante legal de la compañía está autorizado por ley a representar a la compañía, en ese caso puede quedar muy poca duda acerca de si el uso del sello fue o no un uso autorizado.

Para asegurarse de que la firma en sí misma es la del representante legal, solicítele a la persona que firma en nombre de la compañía que se identifique y compare su nombre y documento de identidad con el que aparece en la base de datos online de la SAIC (tenga en cuenta que es poco común en China que las personas tengan el mismo nombre). Otro método consiste en comparar la firma con la firma del representante legal que aparece en los documentos oficiales que la misma compañía ha presentado en la SAIC (vaya al punto 2.2.4 para saber cómo obtener dichos documentos).

2.2.3. Qué aspecto tiene el sello

A la hora de comprobar los documentos de la compañía sellados, asegúrese de que el sello del documento es:

- Circular (a veces ovalado);
- Con tinta roja (casi siempre, con muy pocas excepciones);
- El nombre de la compañía aparece únicamente en caracteres chinos (a pesar de que algunas compañías muestren el nombre tanto en inglés como en chino); y
- Es completamente legible.

Ejemplos de un sello oficial de una compañía:



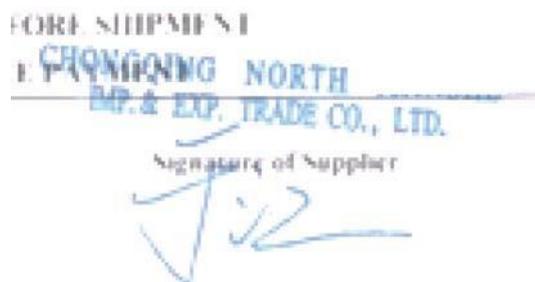
Algunos ejemplos de como **no son** los sellos oficiales de las compañías chinas:

For and on behalf of
COMMON SEAL CO., LTD.

.....
Authorized Signature(s)

.....
Holding Co., Ltd
Hong Kong

Algunos ejemplos más de como **no son** los sellos oficiales de las compañías chinas:



2.2.4. Investigando a la compañía en el SAIC y en sus sucursales

Acceder a los registros de la potencial compañía asociada en la SAIC y en sus sucursales locales no es una tarea sencilla, pero le proporcionará información mucho más fiable y precisa de la que pueda obtener de las agencias de búsqueda de empresas.

Para obtener con éxito los registros de la empresa en la SAIC:

1. Contratar a un abogado chino

- La SAIC es conocida por abrir únicamente los registros a los abogados chinos con licencia (e incluso los abogados chinos tienen dificultades para acceder a los archivos de la SAIC en algunas ciudades).

2. El abogado debe visitar las oficinas de la SAIC en persona

3. Revisar los archivos de la compañía y hacer copias en la oficina de la SAIC

- Todos los documentos estarán en chino. Es recomendable contratar un traductor, generalmente a través de la firma de abogados contratada.

Normalmente la SAIC acostumbra a facilitar los archivos si se solicitan, sin embargo existe la posibilidad de que la oficina de la SAIC puede llegar a bloquear la investigación de un archivo de un socio empresarial poderoso.

2.3. Permisos y licencias

Algunas actividades comerciales requieren permisos especiales emitidos por autoridades de diferente rango, generalmente responsables de la supervisión de la industria en cuestión.

Revisando en la licencia comercial el ámbito de negocios, conseguirá comprender mejor los permisos que le deberá solicitar a su potencial socio. Estúdielos con la misma atención al detalle con la que estudió la licencia comercial (por ejemplo, nombre de la empresa, fecha, sello).

Sea consciente de que para invertir en determinadas industrias/negocios es obligatorio establecer una empresa conjunta con un socio chino con la prescripción de un límite a la inversión extranjera.

Entre los permisos requeridos se pueden incluir:

- Para un **importador** o **exportador**: licencia de importación o exportación;
- Para un **suministrador**: un permiso especial para la fabricación del producto;
- Para un **distribuidor**: permiso de distribución (para algunos productos es necesario un permiso de distribución especial, por ejemplo, para la comida);
- Para un **proveedor de servicios**: permiso para proveer un servicio específico (frecuentemente incluido en el ámbito de negocio de la licencia comercial);
- Para un **fabricando**: dictámenes de la instalación correspondiente, tales como informe de impacto ambiental o permisos de operación.

Aparte de la licencia comercial, es también recomendable obtener copias del **Certificado del Código de Empresa** y del **Certificado de la facturación de los Impuestos**. Si su potencial socio empresarial fuera incapaz de facilitarle estos certificados, ese sería un claro indicador de que algo no va a ir bien.

El Certificado del Código de Empresa se considera el documento de identidad de una empresa y cuenta con un código único, y es necesario tanto para abrir una cuenta bancaria como para pagar las cuotas de la seguridad social de los empleados. Es posible comprobar online en www.nacao.org.cn (únicamente en chino) si una empresa ha obtenido el Certificado del Código de Empresa.

El Certificado de facturación de Impuestos es una autorización emitida por la oficina de impuestos, e indica que la empresa ha empezado a pagar impuestos.

Tenga en cuenta que en algunas localidades, el Certificado del Código de Empresa y el Certificado de facturación de los Impuestos se emiten en un único documento.

Compruebe online si una empresa importadora/exportadora se ha inscrito correctamente con las autoridades aduaneras <http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/tab9408/> (únicamente en chino).

Para obtener más información o para solicitudes específicas sobre permisos o licencias, por favor, contacte con el centro de la Unión Europea para pymes.

2.4. Locales y terrenos

Las siguientes cuestiones deben ser tenidas en consideración en lo relativo a las instalaciones de un potencial socio comercial:

- ¿Tiene derecho a usar los terrenos?
- ¿Qué derechos tiene sobre los terrenos?
- ¿Para qué pueden utilizarse los terrenos?

2.4.1. Derechos de uso de los terrenos

Los derechos relativos a los terrenos y sus usos se pueden comprobar en la oficina local de tierras. Sin embargo, las empresas estatales (SOEs) en ocasiones no poseen certificados de uso de los terrenos; en ese caso, deberían solicitar uno y mostrárselo posteriormente.

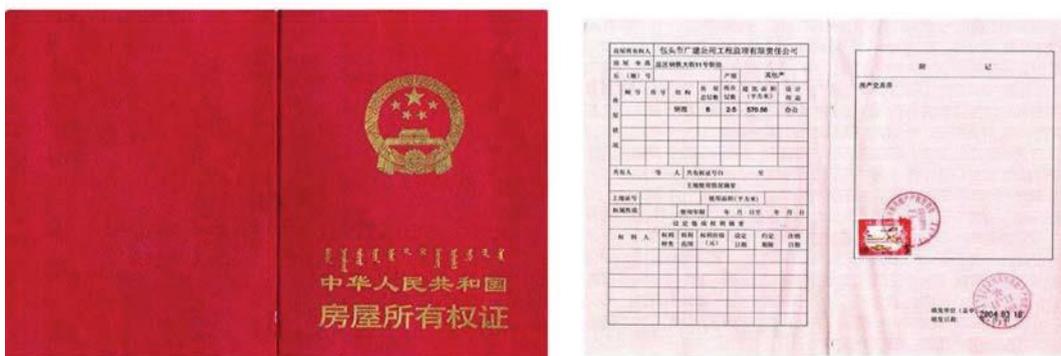
En China existen dos tipos de derechos de uso de la tierra:

- **Derechos concedidos**: el derecho a usar los terrenos por un periodo de tiempo establecido en años. Esto implica que a la larga cualquier estructura o mejora en el terreno no beneficiará al usuario de la tierra, si no al propietario. En ese caso, si el alquiler es únicamente entre el socio chino y el propietario, vale la pena firmar acuerdos (cómo una carta de motivación) que aseguren que pueden seguir usándose los terrenos si su socio chino dejara de pagar la renta.



Certificado de derecho del uso del terreno de una empresa estatal

- **Derechos otorgados:** derecho a usar los terrenos por un periodo limitado de tiempo. Este es el más seguro de los dos derechos, especialmente si va a realizar una inversión importante en los terrenos. El derecho otorgado puede aprovecharse para lograr un préstamo de un banco chino, y pudiéndose llegar a obtener beneficios de una eventual venta.



Certificado de propiedad de una propiedad

2.4.2. Instalaciones

Debe preguntar por un **contrato de alquiler** en vigor (compruebe las especificaciones de las instalaciones y las cláusulas sobre las condiciones del alquiler), **contrato de compra de la propiedad**, **certificado de propiedad** y la certificación que le da el **derecho de uso** de los terrenos. Asegúrese de que el uso asignado a los terrenos está en la línea del que tiene pensado hacer, por ejemplo, comercial o industrial.

2.5. Derechos de propiedad intelectual

Su potencial socio comercial puede tener marcas registradas, patentes o propiedades intelectuales. La naturaleza exacta de estos derechos debe ser comprobada, asegurándose de que están adecuadamente protegidos y de que es el legítimo propietario de las licencias; para ello pregunte por los **certificados de propiedad de los derechos de propiedad intelectual** de la empresa.

La información registrada relativa a las marcas registradas también se puede comprobar en la web de la Oficina de Marcas Registradas de la SAIC (<http://sbj.saic.gov.cn/sbcx/>) (únicamente en chino).

Para ampliar información o para solicitudes específicas sobre derechos de propiedad intelectual, por favor, contacte con IPR SME Helpdesk en www.china-iprhelpdesk.eu.

2.6. Comprobando la identidad de las personas

Cuando es necesario comprobar la **identidad de una persona** (ya sea su competencia personal o si está habilitado como representante de la compañía), la mejor forma de hacerlo es pidiéndole su documento de identidad chino (todos los ciudadanos chinos deben tener un documento de identidad, tenga en cuenta que un gran número de ciudadanos chinos no tienen pasaporte).

Compruebe la base de datos online del Ministerio Público de Seguridad (中华人民共和国公安部) para saber si un determinado nombre encaja con un determinado documento de identidad: <http://www.nciic.com.cn/framework/gongzuo/index.jsp> (únicamente en chino). El propósito principal de esta comprobación es confirmar si un documento de identidad es falso o no. Solo se permite el acceso a la web a un determinado número de compañías a las que se les ha aprobado el acceso porque para sus negocios requieren acceder a estas comprobaciones (por ejemplo, firmas legales chinas).

3. Verificación del estado financiero de la compañía

En China son bastante habituales los informes financieros incorrectos, hasta el punto de que muchas empresas tienen dos, e incluso tres, libros de contabilidad: uno para la agencia tributaria, uno para los inversores y otro para los altos ejecutivos. El objetivo principal es evitar pagar impuestos, si bien en la práctica puede arrojar sombras sobre la verdadera salud financiera de un potencial socio empresarial. Por lo tanto, es complicado (pero también vital) conocer la posición financiera exacta de un socio potencial.

Para ello es esencial hacerse dos preguntas fundamentales:

- ¿Cuenta la empresa asociada con capital/pasivo suficiente?
- ¿Cuál es su actual situación financiera?

3.1. Capital y pasivo de la empresa

El pasivo de una empresa está determinado por la cantidad registrada de capital en la licencia comercial. Es importante que esté satisfecho con el límite de pasivo y que este sea adecuado para cubrir sus operaciones empresariales.

El capital registrado no está necesariamente acreditado por la expedición de la licencia comercial en China. Para determinar el capital desembolsado, pida el **último informe de auditoría**. Si la compañía fue fundada con anterioridad a la ley de sociedades china de marzo del 2014, debería ser capaz de proveer **informes de verificación de capital**. Sin embargo, como se aclaró previamente, esta confirmación no significa que el capital permanezca aún en la compañía.

3.2. Balance financiero e informe de auditoría

Una petición estándar para verificar el estado financiero de un potencial socio financiero consiste en pedir una **carta de solvencia** (también conocida como una **carta de referencias bancarias**) emitida por el banco de su socio. Le dará una imagen de la actual situación financiera de la empresa. Sin embargo, su potencial socio debe consentir su divulgación y firmar los pertinentes documentos bancarios antes de que el banco le facilite tal información. Si su socio es serio, entenderá y esperará que efectúe tales peticiones.

También es recomendable obtener las cartas de solvencia de representación de los accionistas de la empresa.

Los **informes de auditoría** y los **balances financieros** son documentos que raramente se comparten en las etapas iniciales, sin embargo pueden solicitarse si la situación lo permite u obtenerse directamente a través de la oficina local de AIC (tenga en cuenta que tal información suele estar obsoleta al nivel de las AIC locales). Si estos documentos no se pueden obtener oficialmente en la AIC y la compañía no ha sido auditado, sea precavido: la compañía no puede mostrar su situación financiera real.

Un historial crediticio de un socio potencial se puede obtener en el **Centro de Referencias de Crédito del Banco del Pueblo de China** si se solicita de parte de su compañía asociada.

Obtener información financiera por escrito sobre su socio sin su colaboración legal es bastante difícil, aunque existen algunas **empresas de investigación** que podrían ayudarle. Sin embargo, tenga en cuenta que algunas de ellas operan en una zona gris; asegúrese de que no quebrantan ninguna ley en sus investigaciones.

Es importante asegurarse de que la cuenta bancaria que le ha facilitado su socio empresarial es una cuenta de empresa, no una cuenta personal, y de que muestra el nombre correcto en el nombre de la compañía.

Es recomendable contratar un bufete de contabilidad profesional con experiencia en China. Por favor, consulte la base de datos de empresas de servicios en la web del centro de la Unión Europea para pymes: <http://www.eusmecentre.org.cn/service-providers>.

El Tribunal Supremo tiene una base de datos online en la que se muestran las personas y compañías que no han cumplido determinadas disposiciones del tribunal: <http://zhixing.court.gov.cn/search/> (únicamente en chino), en la que se pueden realizar búsquedas por nombre o número de documento de identidad. La inclusión en esta lista (la cual está incompleta) es un indicador de que su contraparte puede tener un historial de incumplimientos con las disposiciones del tribunal y podría estar poco dispuesto a cumplir sus obligaciones contractuales.

4. Verificación del status operacional de la compañía

No se puede estar seguro de si una compañía china es realmente lo que afirma ser ni de que le puede ofrecer lo que afirma que le puede ofrecer, a no ser que no investigue sus operaciones.

Estas son las preguntas más importantes que ha de hacerse:

- ¿Son las instalaciones y los equipos los apropiados para el negocio que la empresa realiza?
- ¿Qué dicen los suministradores, competidores y clientes de las compañía?
- ¿Cuál es la trayectoria registrada/experiencia relevante verificable de la compañía?
- ¿Cuál es la estructura organizativa de la compañía?
- ¿Cuál es el número de empleados y directivos y cuáles son sus titulaciones?

4.1. Visitando las instalaciones de su socio

Es importante visitar cada una de las instalaciones empresariales de su potencial socio (incluyendo fábricas, oficinas, almacenes) un número de veces suficiente que incluyan tanto visitas anunciadas como no anunciadas, para analizar los procesos diarios de la compañía.

Esto le ayudará a asegurarse de que su empresa asociada:

- Es legítima.
- Su ámbito de negocio concuerda con el de su licencia comercial.
- Puede cumplir los requisitos de su negocio.

4.1.1. Lista de control de visita a las instalaciones

A la hora de visitar las instalaciones de su compañía asociada, tenga en cuenta lo siguiente:

1. Organización

- Entienda el flujo de trabajo completo.
- ¿Tiene sentido? ¿Puede la compañía hacer lo que dice que puede hacer?
- ¿Hay algún cuello de botella?
- Haga preguntas. Si las respuestas no són inmediatas, tómelo como un aviso.

2. Control de calidad

- Número y localización de los puntos de control.
- ¿Cómo se gestionan los rechazos?
- ¿Puede entender las causas de los rechazos?

3. Limpieza

- La limpieza le dirá mucho acerca de cual es la actitud de su empresa asociada hacia la calidad, la reputación y las relaciones comerciales.

4. Trato a los empleados

- Si el trato a los empleados es justo y respetuoso, es bastante probable que su empresa asociada lo sea también en los negocios.
- Esto también es una pista de la calidad de las operaciones empresariales.

5. Maquinaria

- Haga preguntas minuciosas, tales como ¿qué hace cada maquina?, ¿de dónde proceden? y ¿cuál es su antigüedad?

6. Localización

- ¿Están las instalaciones cerca de los suministradores, almacenes, distribuidores?
- ¿Están las instalaciones cerca de un puerto u otras infraestructuras logísticas?
- Compruebe las cuotas de servicio público de suministro eléctrico; pueden afectar a la producción.

4.1.2. Hable con los protagonistas

Tanto antes, como durante y después de su visita, es importante hablar con las siguientes personas relacionadas con su potencial socio empresarial:

- **Empleados** – a todos los niveles, incluyendo el personal de nivel bajo, gestores de nivel medio y demás.
- **Vecinos** – podrían haber detectado actividades sospechosas o conocer el historial de su compañía asociada.
- **Competencia** – ellos tendrán conocimiento interno de cómo opera su compañía asociada. Incluso si no han oído hablar de la compañía, entonces es que algo falla. Sin embargo, no considere la información como un hecho cierto si viene de la competencia.
- **Suministradores** – ellos sabrán acerca de la cadena de suministros de su empresa asociada y sobre cualquier debiciencia que pueda haber.
- **Clientes** – los clientes le pueden dar una de las visiones más certeras de como se perciben realmente los productos de la empresa.
- **Reguladores** – para obtener información adicional compruebe la agencia medioambiental local, la AIC y las organizaciones gubernamentales aóines.
- **Asociaciones comerciales e industriales** – estos grupos pueden ofrecerle información del status de la compañía dentro de la comunidad y dentro de la industria.
- **Medios de comunicación** – la cobertura mediática de la compañía así como las conversaciones con periodistas pueden también ofrecerle información esclarecedora.

Caso de que no tenga tiempo para encargarse de realizar verificaciones con todos estos protagonistas, las empresas de servicios profesionales se encargan de ello en su lugar.

4.2. Verificación de la estructura organizativa de la compañía

Para conocer la verdadera imagen del acierto operacional de su potencial socio, es necesario tener un conocimiento claro de cómo es su estructura organizativa.

Para verificar la estructura organizativa de la compañía, compruebe los siguientes puntos:

Todos los inversores y accionistas que están acreditados

La estructura organizativa externa de la compañía

- Filiales domésticas e internacionales, oficinas representativas, sucursales, centros de distribución, actividades de investigación y otras empresas asociadas.
- Los documentos correspondientes que evidencien tanto la adecuada constitución como las operaciones.

La estructura de organizativa interna de la compañía

- Nombres completos, edades y detalles contractuales (si es posible) de todos los miembros de cualquier consejo de administración, de los órganos de administración, de los altos directivos y de todo el personal clave.

Manuales de la compañía, reglamentos y políticas

Información detallada de las reuniones

- Actas de las reuniones de los órganos de administración, de la asamblea general de accionistas, de cualquier consejo de administración y de cualquier comisión en los últimos tres años.

Documentos estatutarios

- Acuerdos de los accionistas, contratos de alianza comercial, estatutos sociales y documentos de registro.

5. Consejos prácticos para la diligencia debida

No se comprometa si:

- La empresa quiere que actúe muy rápido.
- La oferta de la empresa es considerablemente más baja que la media del mercado.

Cuenta bancaria

- Compruebe todos los detalles varias veces a partir de diferentes fuentes antes de enviar un pago.
- ¿El nombre es el mismo que el del contrato?
- ¿El número de cuenta es el mismo en todas las facturas?
- Solo realice el pago en otra cuenta o en una nueva cuenta bancaria, si recibe una confirmación por escrito con el sello de la empresa.

Detalles de contacto

- Página web: asegúrese de que esté en chino e inglés. ¿Son coherentes los datos de contacto?
- La dirección de correo electrónico de la empresa no debería ser una dirección pública, como por ejemplo, Yahoo163.com.
- Trate de llamar varias veces a la línea fija de teléfono.

Estilo de comunicación

- ¿Es coherente?
- ¿Parece ambiguo o a la defensiva?
- Si toda la correspondencia gira en torno a una acción que usted debe completar, tómese como una advertencia.

Persona de contacto

- ¿Ha cambiado la persona de contacto?
- ¿Es una persona servicial o tiene una actitud obstructiva?

Conversaciones de negocios

- ¿Conocen ellos su negocio a fondo?
- ¿Tienen una trayectoria verificable?
- ¿Son sus demandas coherentes?

5.1. Caso práctico

Santé: un caso práctico de un diligencia debida a un socio empresarial

Santé, una compañía farmacéutica francesa, estaba considerando la posibilidad de formar una empresa conjunta con Henhao, una compañía farmacéutica china de Wuhan, para fabricar y comercializar sus productos en China. Henhao declaraba ser uno de las más destacadas compañías farmacéuticas chinas.

Santé, con la ayuda de un proveedor de servicios profesionales, investigó las afirmaciones de Henhao para lo cual tuvo que investigar su administración, sus finanzas y sus operaciones, así como su reputación. Santé dio los siguientes pasos:

- Investigación principal: contacto directo y entrevistas con los accionistas de Henhao (ver capítulo 4).
- Investigación secundaria: documentos de la compañía, informes de los medios de comunicación, documentos y regulaciones gubernamentales, páginas web de la compañía e informes de la industria (ver capítulos 2 y 3).

A través de estas evaluaciones, Santé amasó una enorme cantidad de información sobre Henhao. Santé averiguó que:

- La licencia comercial de Henhao era válida y que tanto la dirección, como el ámbito de negocio y su representante legal eran consistentes. Previamente Santé había conocido al representante legal de Henhao.
- Los ingresos declarados por Henhao eran probablemente un 30% superiores a los ingresos reales: una revisión de ambos en las publicaciones de los medios de comunicación locales y una comprobación en la oficina local de AIC mostraron claras discrepancias.
- La capacidad de producción de Henhao estaba sobreestimada alrededor de tres veces por encima de la real: un visitante encubierto, familiarizado con la industria farmacéutica, visitó la fábrica. Se percató de que gran parte de la maquinaria no estaba en uso y de que no había suficiente personal en la fábrica. Además, conversaciones reservadas con los empleados confirmaron que la capacidad de producción era inferior a la declarada.
- Muchos de los empleados no tenían contratos de trabajo y trabajaban horas extra frecuentemente. Sin embargo, elogiaban al equipo directivo y sentían que la compañía tenía éxito. Además, aplaudían a la empresa por tener un edificio para los hijos del personal y por pagarles los salarios puntualmente.
- Todos los miembros del consejo de administración estaban bien conectados con la comunidad local y habían recibido numerosos premios.
- La asociación de la industria farmacéutica china no percibía a Henhao como un actor relevante dentro del mercado y únicamente prestaban atención a la compañía por su excéntrico director general.
- Los productos de Henhao estaban ampliamente disponibles en los hospitales provinciales y en las farmacias de Hubei. Sin embargo, sus fármacos no estaban disponibles en algunos de los mayores hospitales de Beijing y Shanghai.
- Henhao tenía tan solo una infracción medioambiental en los últimos cinco años.
- Henhao tenía el alquiler de su propiedad por 20 años, expirando este en 2022.

Después de la exhaustiva investigación, Santé llegó a la conclusión de que Henhao era un negocio legal con éxito local, a pesar de sus cuestionables métodos y afirmaciones. Santé estaba sorprendida por la ambición de su CEO, sus contactos con la comunidad local y por las perspectivas comerciales de Henhao. Santé decidió no continuar con el proceso para formar una empresa conjunta con Henhao.

6. Errores y estafas habituales

Las estafas no son un hecho exclusivo de China, sin embargo la distancia de su país de origen a China, lo complicado de su idioma y la diferencia cultural tan grande que existe con su cultura de origen, convierten incluso al/la empresario/a más astuto/a en candidato a ser víctima de un fraude.

Las principales señales de alarmar por fraude son:

- Una propuesta no solicitada.
- Productos que se venden a un precio muy por debajo de su valor de mercado.
- Pagos en una cuenta bancaria desconocida o en una cuenta bancaria que no es la de su compañía asociada.
- Pagos de tramitación, impuestos desconocidos, regalos , etc.
- Pago completo por adelantado.

En las páginas siguiente, presentaremos una representación de las estafas más comunes a las que se enfrentan las empresas.

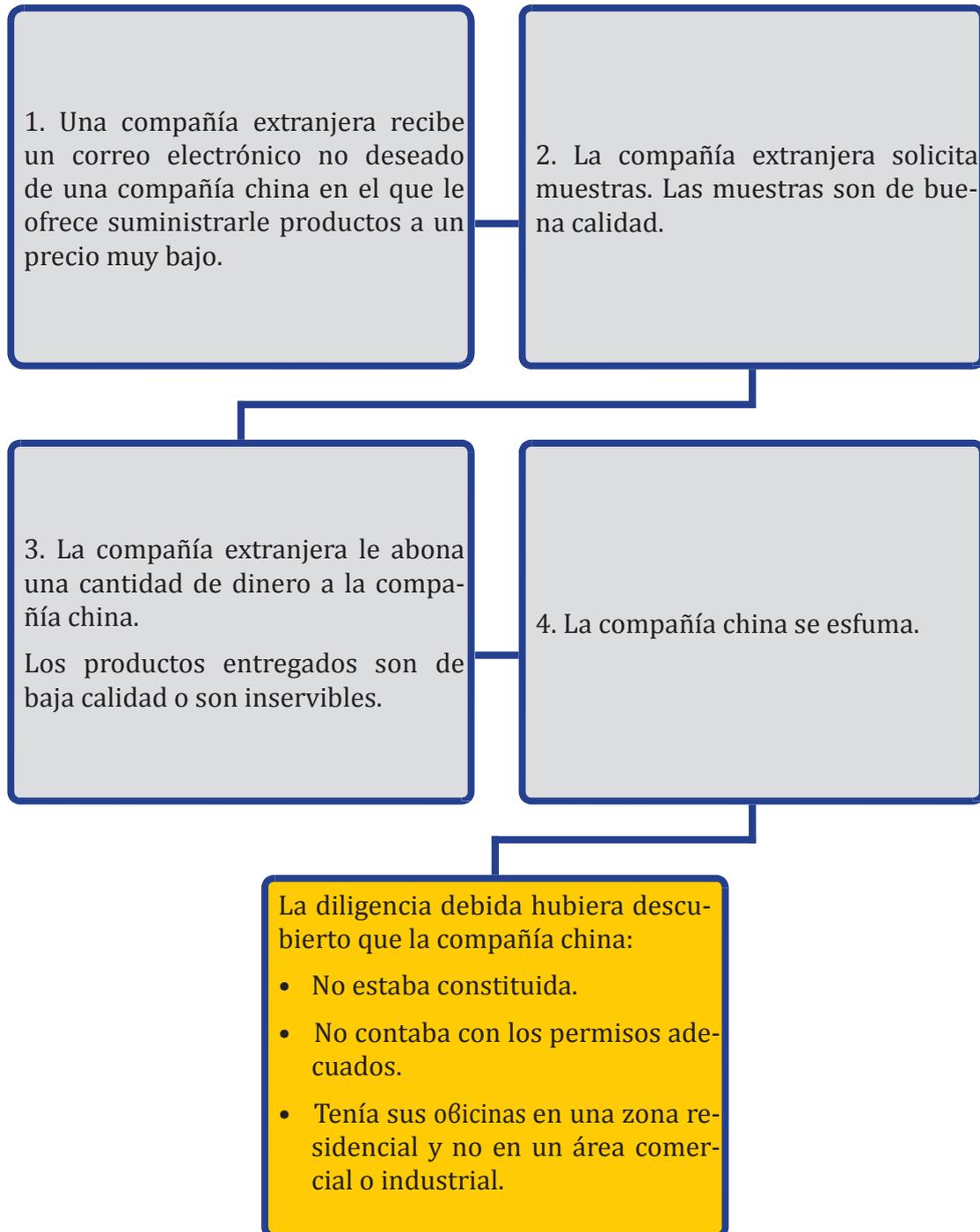
Una vez que ha sido estafado, ya apenas se puede hacer nada. La otra parte sabe desde el principio que usted intentará ir tras ellos, así que serán cuidadosos y cubrirán su pasos para hacerle imposible efectuar cualquier acción contra ellos.

Habitualmente, el mejor lugar para **informar de una estafa** es la Agencia Publica de Seguridad en la que la que la otra parte se encuentra localizada. O si la empresa no existe, la sucursal bancaria en la que la cuenta estaba registrada. Sin embargo, no espere una investigación minuciosa por parte de las autoridades locales. Dado que algunas embajadas y consulados cuentan con listas de empresas chinas fraudulentas, puede ser una buena opción informar a su delegación nacional en China.

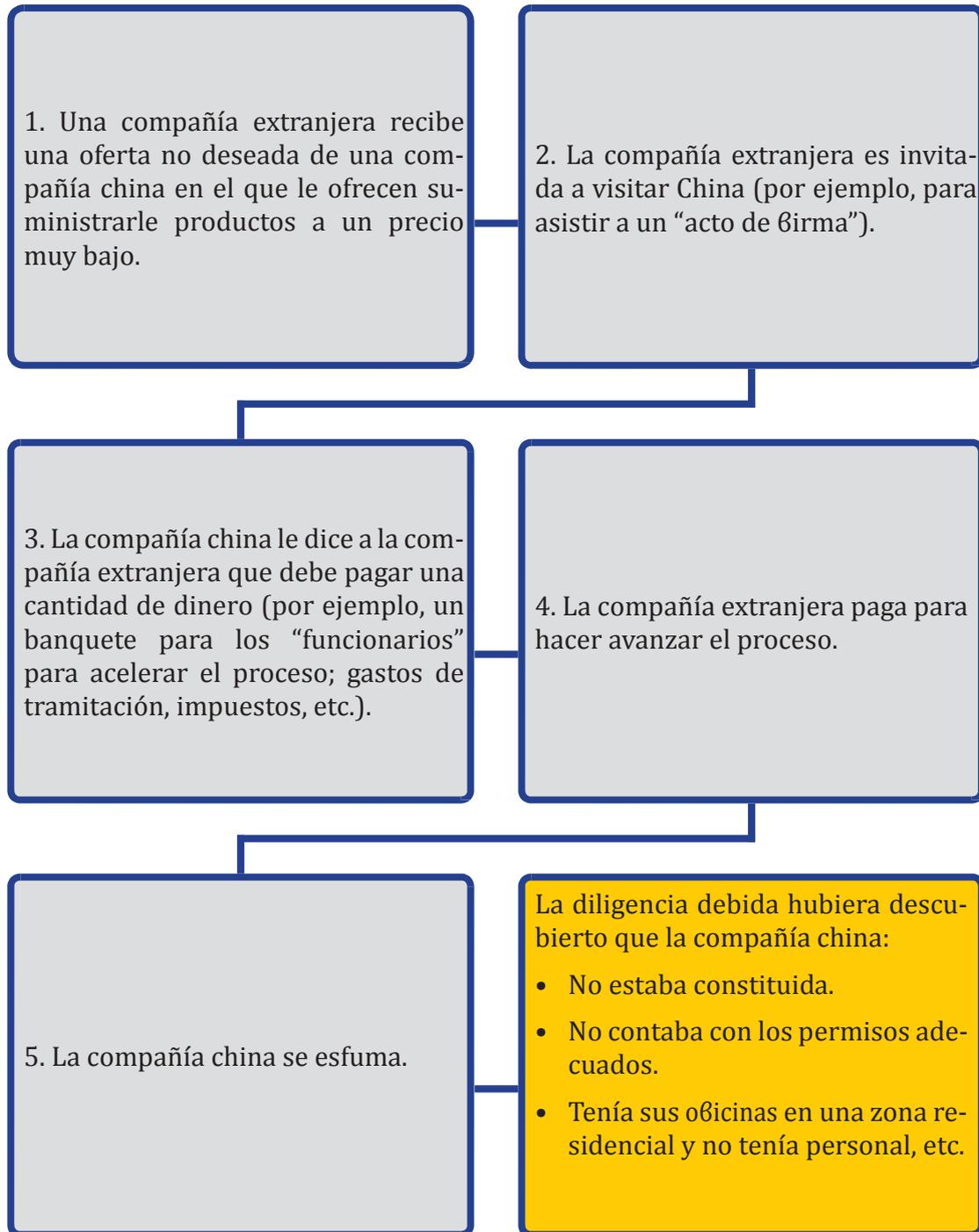
Es distinto, si existe un **auténtico litigo comercial** o un impago repentino por un cliente habitual. En ese caso, su socio probablemente no tenía la intención premeditada de incumplir el contrato y después desaparecer, por lo que interponer un recurso puede dar resultado.

Es importante actuar rápidamente y con determinación porque su socio podría intentar desaparecer. En algunos caso, los abogados chinos le puede ayudar a **congelar las cuentas bancarias** así como otros activos del socio comercial. Esta es una forma de presionar a la otra parte para resolver la disputa En cualquier caso, de este modo puede estar seguro de que habrá fondos si se da una sentencia judicial a su favor.

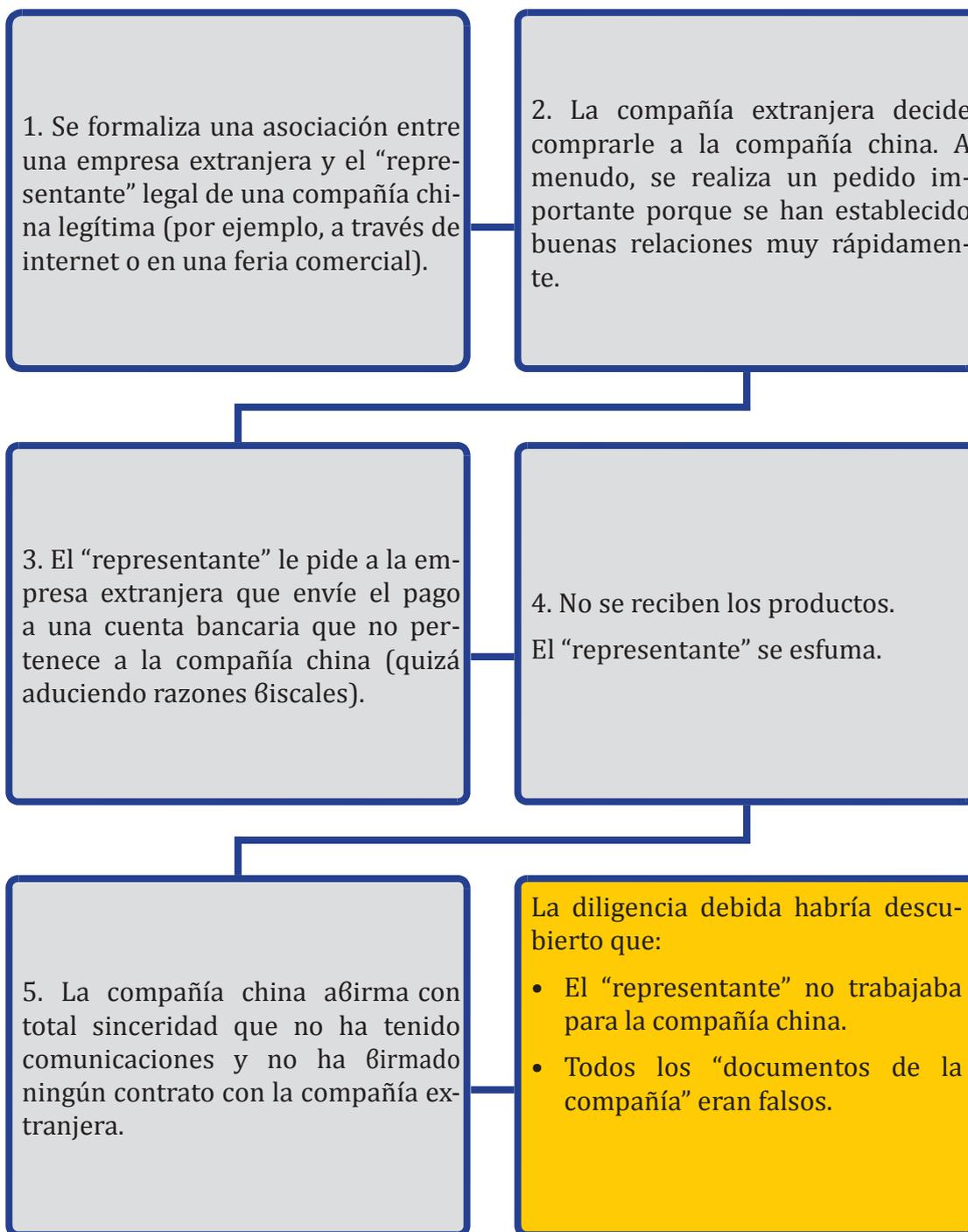
6.1. El impostor



6.2. El intermediario



6.3. La cuenta bancaria



Una variante común: un contacto habitual de un suministrador existente envía un correo electrónico para que pague en otra cuenta. El momento de la petición no resulta extraño (de hecho, hay un pago pendiente de hacer), tampoco el tono o el contenido del correo electrónico. Se paga la cantidad, pero posteriormente el suministrador declara no haber recibido la cantidad. Resulta que un empleado ha actuado fraudulentamente o que la dirección de correo electrónico ha sido pirateada. La diligencia debida hubiera descubierto que la nueva cuenta bancaria no estaba registrada a nombre del suministrador y que la autorización para cambiar la cuenta era falsa.

7. Prácticas óptimas de una diligencia debida

No todo es lo que parece

- Las presunciones pueden poner su negocio en peligro.
- A las malas, la diligencia debida puede revelar información que le ayude en las negociaciones y en las estrategias.

Post-diligencia debida

- Es recomendable que realice la diligencia debida a lo largo de todo el tiempo que pase en China.
- Mantenga la diligencia debida en curso como un instinto natural para su negocios: donde hoy hay un socio honesto, mañana podría haber una demanda.

Página web y dirección de correo electrónico no profesionales

- Empresarios chinos e incluso funcionarios gubernamentales a veces utilizan cuentas de correo electrónico publicas (por ejemplo: sina.com, 163.com) en lugar de las direcciones de correo electrónico de la empresa.
- Esto no debe verse como un causa de ruptura automática, pero merece la pena profundizar un poco más en ello.
- Una página web que únicamente está en inglés también debe tomarse como una advertencia.

Pague ahora, esté a salvo después

- La complejidad del mercado chino y la naturaleza laberíntica de la información recogida implican que pagar a un agente profesional para que lleve a cabo la diligencia debida sea un coste pequeño, pero altamente sensible si se compara con las perdidas posibles que se pueden llegar a tener si no se hace.

Control de calidad y garantía de calidad

- ¿Están las instalaciones cerca de los suministradores, almacenes y distribuidores?
- ¿Hay cerca un puerto, infraestructuras logísticas?
- Las cuotas de los servicios públicos de electricidad pueden afectar a la producción.

8. Autoridades públicas

Son varias autoridades públicas las que se han descrito en este informe y que le pueden asistir en la investigación de la diligencia debida.

Abajo se muestra una breve introducción acerca de las principales organizaciones expuestas en este informe y de algunos organismos más que pueden ser buenas fuentes de información.

Administración Estatal de Industria y Comercio (SAIC)

La SAIC es el órgano gubernamental de nivel medio responsable de la protección de las marcas, de hacer cumplir la legislación antimonopolio y los asuntos administrativos, incluyendo el registro de compañías (incluyendo las empresas de capital extranjero [FIEs]) y la emisión de denominaciones sociales y licencias. La **Oficina de Registro de Empresas de Capital Extranjero** (国家工商总局外商投资企业注册局) redacta disposiciones para los proceso de registro de las empresas de capital extranjero y procesa el registro de las empresas de capital extranjero y de las oficinas de representación de las empresas extranjeras.

Ministerio de Comercio

El Ministerio de Comercio (中华人民共和国商务部) es el ministerio que administra de forma centralizada la supervisión del comercio nacional y extranjero, regulando y promoviendo las inversiones extranjeras y la forma en que se llevan a cabo, y apoyando a las empresas chinas fuera de sus fronteras. Examina y aprueba las actividades de inversión extranjera en China y elabora las políticas comerciales; las licencias administrativas de importación y exportación; fija los sistemas de cuotas; y formula los catálogos de inversiones extranjeras y los catálogos de las importaciones y exportaciones de productos y tecnologías.

Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional

El Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional (中国国际贸易促进委员会) tiene como objetivo operar y promocionar el comercio exterior, el aprovechamiento de las inversiones exteriores, la introducción de las tecnologías extranjeras avanzadas, así como llevar a cabo, de varias formas distintas, actividades de cooperación económica y tecnológica chino-extranjeras, la promoción del desarrollo de las relaciones económicas y comerciales entre China y otros países y regiones alrededor del mundo y la promoción del entendimiento mutuo y la amistad entre China y los pueblos y economías y los circuitos comerciales de todas las naciones alrededor del mundo, en consonancia con las leyes y las políticas gubernamentales de la Republica Popular China.

Embajadas de los estados miembros

Cada estado miembro ofrece una gran variedad de servicios comerciales a las compañías nacionales. A las empresas se les aconseja que informen a la sección comercial de la embajada de sus respectivos países.

Delegación de la Unión Europea en China

La delegación es responsable de gestionar las relaciones oficiales entre China y la Unión Europea. En todos los asuntos concernientes a la Unión Europea, la delegación trabaja codo con codo con las misiones diplomáticas de los estados miembros de la Unión Europea. No se hace cargo, sin embargo, de la promoción comercial, de los asuntos consulares así como tampoco del resto de gestiones de las que tradicionalmente se han encargado ya sean las embajadas de los estados miembros, los consulados o las oficinas nacionales de turismo. La delegación mantiene al día a la Comisión Europea sobre cualquier asunto relevante ya sea de carácter político, económico o de otro ámbito en China.

9. Apéndices

9.1. Lista de control de la diligencia debida China

Situación legal y administrativa de la empresa (capítulo 2)

- ❑ Comprobar el registro en línea de la SAIC (capítulo 2.1.1)
 - ❑ Nombre de la compañía
 - ❑ Dirección de la compañía
 - ❑ Representante legal
 - ❑ Capital social
 - ❑ Capital desembolsado
 - ❑ Términos comerciales y fecha de creación.
 - ❑ Forma de constitución
 - ❑ Ámbito de negocios.
 - ❑ Accionistas
 - ❑ Equipo directivo
 - ❑ Status de la compañía
- ❑ Comprobar la licencia comercial (capítulo 2.1.2)
 - ❑ Nombre de la compañía
 - ❑ Dirección de la compañía
 - ❑ Representante legal
 - ❑ Capital social
 - ❑ Forma de constitución
 - ❑ Ámbito de negocios
 - ❑ Términos comerciales y fecha de creación.
 - ❑ Encontrar y verificar el sello oficial de la AIC
- ❑ Confirmar la validez del sello de la compañía (capítulo 2.2)
 - ❑ Visitar la Oficina de Seguridad Pública y la AIC donde se ubica la compañía
 - ❑ Preguntar dónde está registrado el sello
 - ❑ Inspeccionar algunos documentos archivados por las autoridades locales.
 - ❑ ¿Se ha usado el sello en todos los documentos?
- ❑ Confirmar la autorización de uso del sello de la compañía (capítulo 2.2.2)
 - ❑ Visitar los cuarteles generales de la compañía
 - ❑ ¿La persona que selló el documento es empleado de la compañía?
 - ❑ ¿Está este empleado autorizado a realizar esa gestión?
- ❑ Investigar la compañía en la AIC (capítulo 2.2.4) Contratar un abogado chino
 - ❑ Visita del abogado a las oficinas de la AIC

- ❑ Revisar el expediente de la compañía y hacer copias en la oficina de la AIC
- ❑ Confirmar que la compañía cuenta con todos los permisos y licencias necesarios (capítulo 2.3)
- ❑ Confirmar que la compañía posee satisfactoriamente la propiedad de los bienes y los derechos de uso de los terrenos (capítulo 2.4)
 - ❑ Contrato de arrendamiento
 - ❑ Contrato de compra de las propiedades
 - ❑ Certificado de propiedad
 - ❑ Certificado de los derechos de uso
- ❑ Confirmar la naturaleza de los derechos de propiedad intelectual de la compañía (capítulo 2.5)

Status financiero (capítulo 3)

- ❑ Carta de solvencia (Carta de referencia del banco)
- ❑ Auditar los informes
- ❑ Declaración financiera
- ❑ Historial crediticio
- ❑ Informe de verificación del capital (si la compañía se fundó antes de marzo del 2014)

Status operacional (capítulo 4)

- ❑ Visitar las instalaciones de la compañía (capítulo 4.1.1)
- ❑ Organización
- ❑ Control de calidad
- ❑ Limpieza
- ❑ Condiciones laborales
- ❑ Maquinaria
- ❑ Ubicación
- ❑ Hablar con los interesados (capítulo 4.1.2)
 - ❑ Empleados
 - ❑ Vecinos
 - ❑ Competencia
 - ❑ Suministradores
- ❑ Comprobar la estructura organizativa de la compañía (capítulo 4.2)
 - ❑ Todos los inversores y los accionistas acreditados
 - ❑ Estructura externa
 - ❑ Estructura interna
 - ❑ Manuales, políticas y reglamentos de la compañía
 - ❑ Detalles de las reuniones
 - ❑ Documentos estatutarios

9.2. Muestra de las preguntas del cuestionario en línea *Evaluando Su Preparación*

El cuestionario online *Evaluando Su Preparación* acompaña a los cuatro informes del paquete de iniciación del Centro para pymes de la Unión Europea. Le ayudará a evaluar su nivel de conocimiento del ambiente empresarial chino. Estas son algunas muestras de las preguntas que puede encontrar en él:

- ¿Tiene alguna evidencia de que en China hay una demanda creciente por su producto?
- ¿Cuánto sabe sobre su competencia en China?
- ¿Sabe en qué ciudades debería vender su producto?
- ¿Sabe qué canales de distribución utilizar?
- ¿Conoce a sus clientes?
- ¿Ha confirmado que su producto se puede vender en China?
- ¿Sabe cómo encontrar los requisitos técnicos y legales para su producto?
- ¿Ha decidido ya cuál es la mejor forma de acceder al mercado chino?
- ¿Cuál es la cantidad inicial que está dispuesto a invertir?
- ¿Entiende las distintas estructuras legales que hay en China?
- ¿Qué sabe sobre la disponibilidad de los recursos humanos que necesita en China?
- ¿Ha encontrado un socio chino para distribuir su producto?
- ¿Sabe cómo realizar una debida diligencia preliminar en China?
- ¿Cuáles son sus expectativas en términos de tiempo para lograr sus objetivos?
- ¿Tiene experiencia accediendo a otros mercados?
- ¿Cuál es su estrategia para proteger la propiedad intelectual de sus productos en China?

Para saber más acerca del cuestionario online *Evaluando Su Preparación*, por favor, visite:

www.eusmecentre.org.cn/quiz



El Centro para pymes de la Unión Europea en Beijing ofrece una amplia gama de servicios de apoyo activo a las pequeñas y medianas empresas (pymes) europeas, preparándolas para hacer negocios en China. Nuestro equipo de expertos ofrece consejo y ayuda en cuatro áreas (desarrollo del negocio, legislación, normalización y adecuación y recursos humanos. En colaboración con expertos externos del mundo entero, el centro transforma el valioso conocimiento y la experiencia en herramientas de negocio y servicios fácilmente accesibles en línea. Desde asesoramiento de primera línea hasta las soluciones técnicas más complejas, ofrecemos servicios a través del:

- **Centro de conocimiento** – Contiene más de 100 informes completos sobre el mercado, guías y casos prácticos disponibles para descargar desde nuestra web.
- **Centro de asesoramiento** – Ahorra tiempo, dinero y ofrece la tranquilidad de contar con la información adecuada para respaldar sus decisiones comerciales.
- **Centro de entrenamiento** – Ofrece programas de entrenamiento tanto presenciales como en línea para solventar las lagunas de conocimiento y capacidades de las pymes que quieren entrar en el mercado chino.
- **Plataforma de promoción de las pymes** – Ofrece una voz coherente, consistente y consolidada para las pequeñas empresas europeas.
- **Escritorios provisionales y salas de reuniones** – Espacios de trabajo listos para comenzar disponibles en el centro de Beijing.

Para saber más acerca nuestros servicios, visite la web del Centro para pymes de la Unión Europea:

www.eusmecentre.org.cn

Para descargar informes prácticos actualizados, guías y casos prácticos vaya a:

www.eusmecentre.org.cn/knowledge-centre

Para exponer sus consultas comerciales a nuestros expertos y recibir una respuesta en un plazo de siete días, vaya a:

www.eusmecentre.org.cn/expert

Descargo de responsabilidades

Este documento se ofrece únicamente a título informativo y no constituye un asesoramiento legal, de inversión o de ningún otro carácter profesional en ninguna cuestión individual. A pesar de todo el empeño que se ha puesto para asegurar que la información dada en este documento es precisa, el Centro para pymes de la Unión Europea no acepta ninguna responsabilidad por cualquier error, omisión o afirmación confusa y no ofrece ninguna garantía ni acepta ninguna responsabilidad acerca de la reputación de ninguna persona, firma, compañía u otro tipo de organización mencionada en el texto. Queda terminantemente prohibida tanto la publicación como la transmisión, ya sea comercial o no comercial, a una tercera parte a no ser que se haya dado permiso previo desde el Centro para pymes de la Unión Europea. El punto de vista expresado en esta publicación no refleja necesariamente la opinión de la Comisión Europea.

Publicado por:

Centro para pymes de la Unión Europea
Habitación 910, Sunflower Tower
37 Maizidian West Street
Chaoyang District, Beijing 100125
Republica Popular China

Teléfono: +86-85275300

Correo electrónico: info@eumecentre.org.cn

Internet: www.eumecentre.org.cn



El Centro para pymes de la Unión Europea es una iniciativa implementada con el apoyo financiero de la Unión Europea.