

**“ESTAFA CHINA” UN PROBLEMA PARA LAS EMPRESAS COLOMBIANAS**

**JULIANA GARCÍA ACEVEDO**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE PEREIRA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
PRACTICAS ACADÉMICAS  
PEREIRA  
2012**

**“ESTAFA CHINA” UN PROBLEMA PARA LAS EMPRESAS COLOMBIANAS**

**JULIANA GARCÍA ACEVEDO**

**INFORME DE PRÁCTICA ACADÉMICA**

**TUTOR**

**ANGELA MARIA ARIAS**

**INGENIERA INDUSTRIAL, ESPECIALISTA EN NEGOCIACION Y  
RELACIONES INTERNACIONALES, MAESTRIA EN CIENCIA POLITICA**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE PEREIRA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
PRACTICAS ACADÉMICAS  
PEREIRA  
2012**

## TABLA DE CONTENIDO

“ESTAFA CHINA” UN PROBLEMA PARA LAS EMPRESAS COLOMBIANAS .....	1
TABLA DE CONTENIDO .....	3
INTRODUCCIÓN.....	5
SÍNTESIS.....	7
1. PRESENTACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN O SITIO DE PRÁCTICA.....	8
1.1 RESEÑA HISTORICA - CAMARA DE COMERCIO E INTEGRACION COLOMBO CHINA “CHICC” .....	8
1.2 MISIÓN .....	9
1.3 VISIÓN .....	9
1.4 OBJETIVOS MISIONALES.....	10
1.5 SERVICIOS QUE PRESTA LA CHICC .....	10
1.6 ORGANIGRAMA DE LA CHICC.....	12
Figura 1. Organigrama de la CHICC .....	12
2. DIAGNÓSTICO DEL ÁREA DE INTERVENCIÓN O IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES.....	13
3. EJE DE INTERVENCIÓN.....	15
4. JUSTIFICACIÓN.....	16
5. OBJETIVOS .....	17
5.1 OBJETIVO GENERAL.....	17
5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	17
6. MARCO TEORICO.....	18
6.1 DESCRIPCION DE CONFLICTO .....	18
6.2 TIPOS DE FRAUDE Y/O ESTAFA.....	19
6.2.1 Hackear Cuentas Electrónicas .....	19
6.2.2 Calidad y Cantidad del Producto .....	20
6.3 CASOS DE EMPRESAS ESTAFADAS Y/O VICTIMAS DE FRAUDE .....	20
6.3.1 Ejemplo 1.....	20
6.3.2 Ejemplo 2.....	22

6.3.3 Ejemplo 3.....	23
<b>Figura 2. Tabla 1.1 Resumen de los nombres y valores de los productos y/o servicios los cuales son frecuentes en las estafas.</b> .....	24
6.4 PASOS PARA REALIZAR UNA NEGOCIACION EXITOSA.....	24
6.4.1 Definir con precisión los temas a negociar .....	25
6.4.2 Definición de las metas .....	25
6.4.3 Documentarse .....	25
6.4.4 Adoptar una estrategia de resolución de problemas.....	26
6.4.5 Ser asertivo.....	26
6.4.6 Personalizar la relación .....	26
6.4.7 Preparar el cierre y el acuerdo final .....	27
6.5 RIESGOS JURIDICOS DEL COMERCIO EN CHINA Y COMO EVITARLOS.....	27
6.6 IMPORTANCIA DE REALIZAR INSPECCIONES DE FABRICA EN CHINA .....	28
6.6.1Primera Opción .....	29
6.6.2 Segunda Opción .....	29
6.6.3 Tercera Opción .....	29
6.6.4 Cuarta Opción.....	30
6.7 MANUAL PARA REALIZAR NEGOCIACIONES CON CHINA .....	30
6.8 DOCUMENTOS SOPORTES PARA HACER UNA RECLAMACIÓN EN CHINA POR FRAUDE Y/O ESTAFA.....	32
6.8.1Tener un contrato de compraventa internacional.....	32
6.8.2 Orden de compra .....	32
6.8.3 Soportes del pago de la mercancía .....	32
6.8.4 Carta- Poder .....	33
7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PLANEADAS.....	34
<b>Figura 3. Tabla 2.1 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PLANEADAS</b> .....	34
CONCLUSIONES .....	35
RECOMENDACIONES .....	36
REFERENCIAS.....	37

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo comprende una investigación de tipo exposfacto<sup>1</sup> realizada sobre el aumento de las estafas que las empresas de la República Popular China están haciendo tanto a Pymes como a grandes empresas colombianas y de todos los sectores de la economía desde julio del 2012; centrado en la labor desempeñada por la Cámara de Comercio e Integración Colombo China (CHICC), una de las instituciones privadas y sin ánimo de lucro que direcciona sus intereses hacia aspectos comerciales, industriales, tecnológicos, académicos, culturales, deportivos, turísticos y en general todo elemento de interés económico entre Colombia y dicho país.

Inicia con la revisión de aspectos los cuales influyen en la investigación; como por ejemplo la forma en que los chinos negocian y los documentos que exigen al momento de cerrar la negociación con el objetivo de que los empresarios se sientan “en confianza” con ellos.

Para realizar este proyecto se ha tomado como base, situaciones actuales que en la Cámara de Comercio e Integración Colombo China (CHICC) se presentan constantemente; como por ejemplo el hackeo de cuentas electrónicas, el no envío de la mercancía que se había pactado, entre otras, esperando establecer el por qué las empresas chinas están actuando de esta manera en pro de prevenir a las empresas nacionales que van en búsqueda de nuevos proveedores y así hacer negociaciones exitosamente es decir, brindarles las pautas necesarias a los importadores sobre que documentos se deben tener en cuenta para que puedan tener apoyo del Gobierno Chino al momento de entablar un acto legal por la ocurrencia de un caso de estafa.

Para la elaboración del proyecto se utilizó una metodología investigativa, la cual nace con el objetivo de brindar un apoyo a las empresas que visitan o buscan a la Cámara de Comercio e Integración Colombo China (CHICC) con el fin de asesorarse sobre el cómo hacer que las negociaciones que se establecen con los

---

<sup>1</sup> Son aquellas investigaciones que parten de una situación problema o conocimiento presente para luego indagar posibles causas o factores asociados que permiten interpretarla. Recuperado el día 16 de Septiembre de 2012 del sitio web: <http://juantovar.blogspot.es/>

chinos sean fructíferas y confiables, sirviendo como base para aquellos que aun desconocen las practicas que por el momento están haciendo los empresarios chinos, para este caso los diferentes tipos de estafas.

## SÍNTESIS

### RESUMEN

En este trabajo final de práctica se muestra la problemática que las empresas colombianas están teniendo con las empresas chinas y los tipos de fraudes que se están presentando entre los empresarios chinos y los empresarios colombianos, con el objetivo que la Cámara de Comercio e Integración Colombo China pueda ayudar a sus afiliados y personas que buscan su asesoría para negociar de la manera correcta con el país asiático; sirviendo de base para aquellos que cuentan con trayectoria en comercio internacional pero que desconocen las prácticas fraudulentas que se están presentando en la República Popular China como también aquellos que apenas están incursionando en este campo.

**Descriptor:** Prácticas fraudulentas, empresarios, Comercio internacional, negociación.

### ABSTRACT

This final practice work shows the problematic that the Colombian enterprises are having with the Chinese companies and the types of fraud that are occurring between Chinese entrepreneurs and Colombian entrepreneurs, with the aim that the Colombo-China Chamber of Commerce and Integration help their members and people who seek their advice to negotiate the right way with the Asiatic country, hoping that can be the basis for those with experience in international trade but unknown fraudulent practices that are occurring in the Popular Republic of China as well as those who are just venturing into this field.

**Keywords:** Fraudulent practices, entrepreneurs, international trade, negotiation.

## 1. PRESENTACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN O SITIO DE PRÁCTICA

### 1.1 RESEÑA HISTORICA<sup>2</sup> - CAMARA DE COMERCIO E INTEGRACION COLOMBO CHINA “CHICC”

Viendo la necesidad de constituir una entidad representativa de la comunidad china en Colombia y viceversa, en los aspectos comercial, industrial, tecnológico, académico, cultural, deportivo, turístico y en general todo elemento de interés económico entre Colombia y la República Popular China; así mismo, un símbolo de amistad entre las dos naciones, se crea la Cámara de Comercio e Integración Colombo China para que satisfaga estos objetivos.

Desde su fundación el 9 de Agosto de 2004, ésta entidad fue creada como una institución proactiva, moderna y eficiente, que trabaja para promover el comercio entre Colombia y China, buscando que su labor beneficie a la mayor cantidad de empresas.

Su fundador y actual presidente el Sr. Miguel Ángel Poveda Mesa, quién ha manejado por más de 20 años relaciones comerciales con La República Popular China, concibió la idea de crear una organización que agrupara al gremio empresarial y así defender sus legítimos intereses y contribuir al desarrollo económico y social de la comunidad Colombiana y China.

La fundación de la Cámara de Comercio Colombo China está Avalada y certificada con piso jurídico en ambas naciones. Con alrededor de 500 afiliados durante su labor, relacionadas con actividades comunes entre ambos países, ha logrado que nos consolidemos como una de las Cámaras binacionales con mayor potencial empresarial, aspecto que contribuyó a la hermandad Colombo China asegurando la amistad por medio del comercio.

---

<sup>2</sup> Recuperado el día 20 de agosto de 2012, del sitio web [www.ccolombochina.com](http://www.ccolombochina.com)

Desde el año de su creación, ha contribuido y ha incrementado en porcentajes muy altos la visita de ciudadanos colombianos a visitar la gran mayoría de ferias en china. Llevando delegaciones de empresarios e industriales a las principales ciudades de China. La Cámara de Comercio e Integración Colombo-China es una iniciativa privada de carácter binacional cuyo propósito es el de favorecer el intercambio comercial y cultural entre las dos naciones. Propicia vínculos de amistad y fraternidad entre los dos países, mediante la cooperación entre los nacionales chinos y los nacionales colombianos, así como entre entidades y organismos de los dos países mediante acuerdos y convenios de mutuo beneficio.

## **1.2 MISIÓN<sup>3</sup>**

Promover la integración de Colombia y China en los ámbitos comercial, cultural, deportivo, tecnológico y científico. Desarrollar una relación de cooperación mutua entre ambas Naciones, que nos permita brindarle a nuestros empresarios las herramientas y soluciones para el desarrollo de relaciones eficaces en los negocios de distinta índole que ellos emprendan.

## **1.3 VISIÓN<sup>4</sup>**

Nos vemos como entidad promotora del desarrollo, intercambio e inversión binacional entre China y Colombia, impulsando iniciativas de todo tipo que contribuyan al desarrollo económico y comercial de estos dos países. Consolidarnos como la Cámara de Comercio binacional asiática de mayor reconocimiento en China y Colombia.

---

<sup>3</sup> Recuperado el día 20 de agosto de 2012, del sitio web [www.ccolombochina.com](http://www.ccolombochina.com)

<sup>4</sup> Recuperado el día 20 de agosto de 2012, del sitio web [www.ccolombochina.com](http://www.ccolombochina.com)

#### 1.4 OBJETIVOS MISIONALES<sup>5</sup>

- Incrementar las relaciones comerciales y ampliar los lazos de amistad entre Colombia y China
- Asistir a las empresas tanto Colombianas como Chinas en la promoción de negocios.
- Incentivar y desarrollar inversiones con capital colombiano y chino.
- Asesorar a nuestros asociados tanto importadores como exportadores, para que impulsen sus operaciones comerciales.
- Proponer políticas y acciones a los gobiernos de ambos países en el ámbito comercial y empresarial.
- Propiciar y mantener cordiales relaciones con las autoridades y el empresariado de Colombia y China.

#### 1.5 SERVICIOS QUE PRESTA LA CHICC<sup>6</sup>

La Cámara de Comercio e Integración Colombo-China presta servicios tales como

- Documentos legales y creación de empresas que consiste en asesorar a todos los afiliados a la entidad en documentos legales que se requieren para registros y legalización de empresas, marcas o productos en China.
- Asesoría Jurídica y Externa la cual se presta para firmas de contratos de representación exclusiva de calidad y consularización de documentos. Además la CHICC guía todo el proceso de importación y exportación con empresas

---

<sup>5</sup> Recuperado el día 20 de agosto de 2012, del sitio web [www.ccolombochina.com](http://www.ccolombochina.com)

<sup>6</sup> Recuperado el día 20 de agosto de 2012, del sitio web [www.ccolombochina.com](http://www.ccolombochina.com)

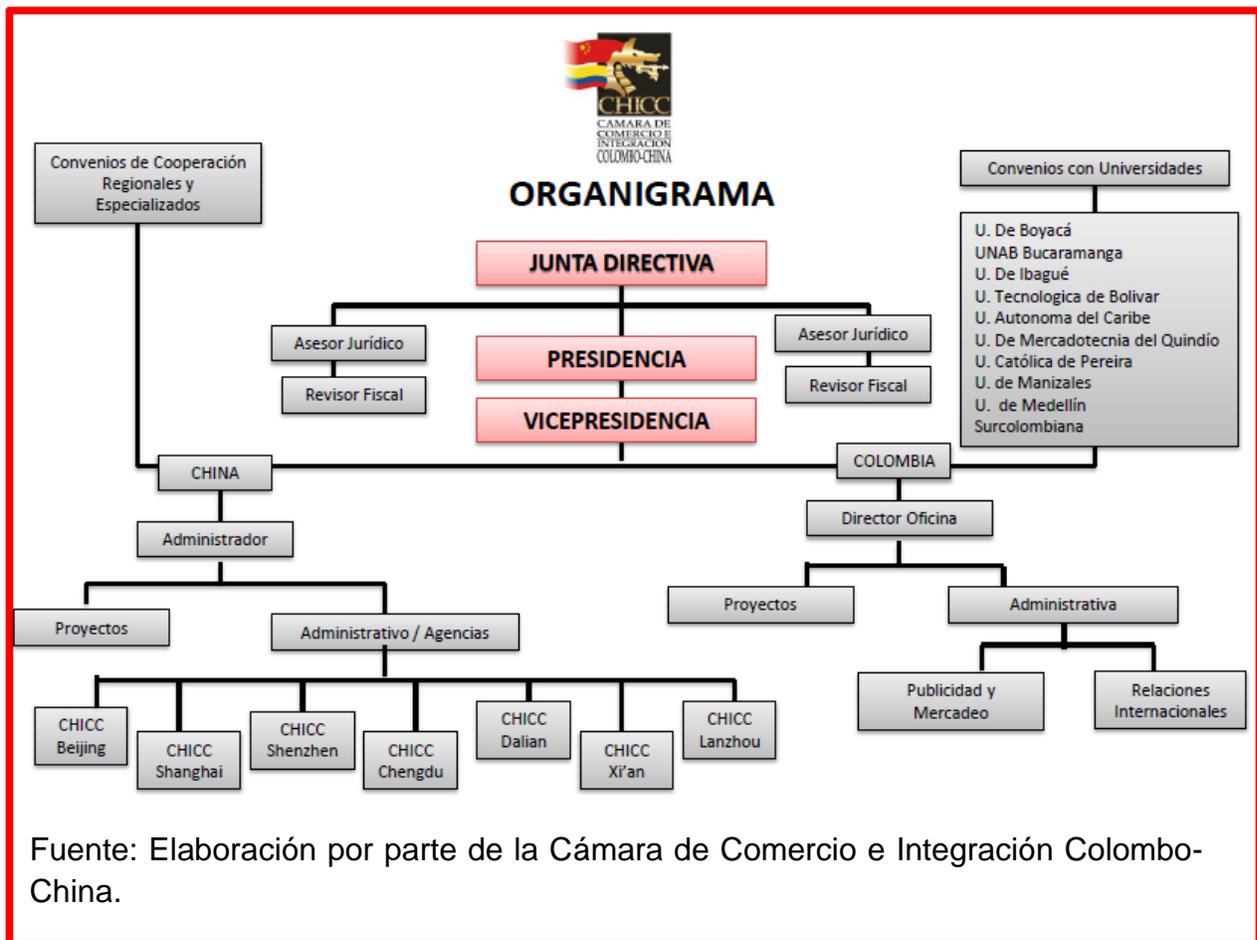
especializadas para éstos procesos comerciales (Navieras, expedición del certificado Invima, revisión de mercancía, entre otros).

- Oportunidades de Negocio, ya que la Cámara participa activamente con el Ministerio de Comercio de la República Popular China en el establecimiento de herramientas de recopilación de información de proveedores y compradores.
- Misiones Comerciales a China; la Cámara asesora y acompaña a las personas que hagan el uso de este servicio en el viaje de Negocios. Los servicios que se ofrecen dentro de esta misión en cuanto a la organización del viaje son trámite de visados, organización de agenda comercial, acompañamiento durante el viaje, búsqueda de Hoteles, búsqueda de tiquetes aéreos, servicio de Traductor. De igual forma, se organizan paquetes turísticos con agencias aliadas a la Cámara que ofrecen sus servicios sobre todo el territorio chino. Dentro de estos servicios se puede cotizar el tour completo con servicio de acompañamiento por el tiempo deseado y los territorios deseados.
- Apoyo logístico con el objetivo de complementar los procesos comerciales y la cooperación con los empresarios que realizan negocios con China.
- Traducción de textos del español al chino, español - inglés, inglés - español, chino - español, según las necesidades de los usuarios y tipo de documentos a traducir.
- Información estadística de Colombia China y el mundo que permite describir el entorno, comportamiento y situación de los países y regiones, es por eso que contamos con una base de datos estadísticos de Colombia, China y el mundo.
- Encuentros empresariales los cuales promueven la participación de empresarios en ruedas de negocios con empresarios Colombianos con el fin de crear escenarios donde se puedan concretar negocios y establecer nexos comerciales beneficiosos.

- Búsqueda de proveedores; con el fin de incentivar el comercio binacional, teniendo como propósito buscar proveedores para las industrias y sectores económicos que lo requieran.
- Visado; asesoramiento con todos los trámites de visas.

## 1.6 ORGANIGRAMA DE LA CHICC

Figura 1. Organigrama de la CHICC



## 2. DIAGNÓSTICO DEL ÁREA DE INTERVENCIÓN O IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES

La República Popular China ha presentado un crecimiento económico y comercial constante por su mano de obra de bajo costo y por los desarrollos de nueva tecnología para sus procesos productivos pues así lo justifican Roldán (2003, Pág. 62) y Villareal y Villeda (2006, Pág. 15); situándose entre los primeros lugares de los países con mayor flujo tanto de exportaciones como de importaciones, y considerado por expertos como por ejemplo Jim O'Neill<sup>7</sup> como la segunda potencia mundial después de los Estados Unidos, según estos expertos el gigante asiático en los próximos años destronara al país norteamericano y se posicionara en el primer lugar.

En consecuencia, la atención de todos los países se está volcando hacia el país oriental haciendo que su comercio internacional siga aumentando de manera exitosa, por esta razón algunas empresas chinas se están aprovechando de la confianza que empresas internacionales ponen en dicho país y así actuar fraudulentamente. Colombia no se queda atrás, y más aun a sabiendas que este mismo año se firmaron una serie de acuerdos de cooperación<sup>8</sup> con China. Gracias a esto y según Ángela María Vacca de la escuela de Negocios Internacionales de la Universidad Sergio Arboleda, el intercambio comercial entre ambos países ha crecido en un promedio anual del 31% siendo Colombia un gran importador de productos chinos, hecho que hace aun más atractivo este mercado para las empresas colombianas que cada día más importan sus productos desde el país oriental.

Las empresas colombianas con el fin de satisfacer sus necesidades comerciales han mirando hacia el país asiático ya que según Gitman y McDaniel (2007, Pág. 17) los productos que se fabrican en dicho país ofrecen buena calidad y valor agregado y principalmente porque son a bajos costos; pero hacen sus

---

<sup>7</sup> Presidente de Goldman Sachs Asset Management. Antes de eso, fue jefe de la firma de la economía global, materias primas estrategias de investigación. Se unió a Goldman Sachs en 1995 como socio, co-director de Investigaciones Económicas Globales y jefe de divisas.

<sup>8</sup> Ver [http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2012/Mayo/Paginas/20120509\\_08.aspx](http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2012/Mayo/Paginas/20120509_08.aspx) "Colombia y China firmaron nueve acuerdos de cooperación"

importaciones basándose solo en una factura proforma y no de un contrato el cual los protege por si un hecho fraudulento se presenta poder reclamar sus derechos.

El estado actual que presenta la estafa<sup>9</sup> de empresas chinas hacia las empresas colombianas las cuales hacen negocios con dicho país, cada vez son más frecuentes, esto porque las importadoras colombianas no tienen noción sobre el tipo de fraudes que se pueden presentar en cuanto a calidad y cantidad del producto, esto se presenta por la “confianza” que ponen en las exportadoras chinas.

Las técnicas utilizadas para la consecución de esta información han sido recopiladas por medio de las citas en las cuales se atendían empresarios de todos los gremios y sectores económicos, quienes relataban como habían ocurrido las estafas que se le presentaban a cada uno de ellos; también se utilizaron archivos históricos que la Cámara de Comercio ha manejado desde el 2004.

---

<sup>9</sup> Estafa, según el Código Penal Colombiano en su art. 246: El que obtenga provecho ilícito para sí o para un tercero, con perjuicio ajeno, induciendo o manteniendo a otro en error por medio de artificios o engaños, incurrirá en prisión de treinta y dos (32) a ciento cuarenta y cuatro (144) meses y multa de sesenta y seis punto sesenta y seis (66.66) a mil quinientos (1.500) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

### **3. EJE DE INTERVENCIÓN**

La necesidad primordial por la cual se interviene en este tiempo de práctica, es poder informar a todos los empresarios colombianos y quizás extranjeros sobre los tipos de fraudes que se están presentando con las empresas chinas al momento de importar la mercancía requerida o hacer sus transferencias electrónicas de dinero, y también conocer por qué se presentan estos tipos de estafas.

Este proyecto se hace con la finalidad de ayudar a las personas que desean tener un comercio legal y justo con la Republica Popular China, ya que los empresarios acuden a las instalaciones de la Cámara de Comercio e Integración Colombo China con el fin de asesorarse en cuanto a cómo importar desde el país asiático pues no tienen conocimiento de lo que se les puede presentar al momento de recibir su mercancía o transferir el dinero para pagar dicha importación.

Las funciones delegadas para llevar a cabo esta intervención son principalmente estar presente en los momentos en los cuales los importadores estafados solicitan asesoría a la CHICC, con el fin de conocer de primera mano el antes y el después de la importación y también estudiar casos pasados con los cuales se pueden tener bases de la forma de actuar de los chinos.

#### 4. JUSTIFICACIÓN

Esta investigación nace con el fin de dar a conocer tanto a las empresas como a las personas naturales, los diferentes tipos de actuaciones engañosas que las empresas chinas tienen para estafar a las empresas colombianas tanto al momento del envío de las mercancías como cuando se va a transferir el dinero de la negociación.

Para la Cámara de Comercio e Integración Colombo China como empresa la cual asesora en temas de importación desde China y también sobre temas legales, es importante el hecho de tener un informe el cual presente información de este tipo, donde muestre los casos de fraude que se han presentado, el por qué y hacia que empresas, información que consolidada puede propender, acabar o reducir considerablemente el fraude que se presenta durante la negociación.

Esta investigación es novedosa ya que presenta información que las empresas importadoras no conocían, ni mucho menos tenían en cuenta al instante de buscar sus proveedores como al iniciar las negociaciones, es decir que pautas se deben seguir y que documentos necesarios se deben tener para hacer una negociación sin correr el riesgo de ser estafados.

La utilidad y objetivo que presta esta investigación tiene múltiples propósitos; como informar a las personas que tienen interés en entablar relaciones comerciales con empresas de la República Popular China, ya que es necesario que se tenga el conocimiento básico de cómo están operando las empresas actualmente.

## 5. OBJETIVOS

### 5.1 OBJETIVO GENERAL

Informar a los empresarios colombianos sobre las actuaciones fraudulentas que están presentando las empresas de la República Popular China al momento de enviar la mercancía a su lugar de destino o al momento de la transferencia del dinero de la misma.

### 5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Clasificar los tipos de estafas que se presentan tanto al momento de la recepción de la mercancía como al enviar el dinero de la misma.
- Determinar el sector y tipo de empresas que son estafadas en Colombia.
- Documentar los casos vistos en la Cámara de Comercio e Integración Colombo China, desde julio de 2012.
- Identificar las causas del por qué las empresas colombianas son estafadas.

## 6. MARCO TEORICO

En este documento se estudiara los conflictos existentes entre empresas colombianas y chinas, en consecuencia a los fraudes que se hacen tanto en la entrega del producto como en la transferencia del dinero.

### 6.1 DESCRIPCION DE CONFLICTO

Según Albarracín (2004, 39) el conflicto puede tener dos definiciones; la primera lo describe como toda incompatibilidad entre conductas, percepciones, objetivos y/o afectos entre individuos y grupos, que definen estas metas como mutuamente incompatibles. Y su segunda definición lo describe como un proceso interaccional, que como tal nace, crece, se desarrolla y puede a veces transformarse, desaparecer y/o disolverse, y otras veces permanecer estacionario, que se construye entre dos o más partes (...). Según Aramburu-Zabala (2005, 21) un conflicto es una situación de intereses encontrados que no tienen por qué ser destructiva.

Partiendo de esto, el conflicto establecido por las diferentes estafas y/o fraudes entre las empresas implicadas (Colombianas y Chinas) nacen en consecuencia a las situaciones de desacuerdo en los términos en los cuales se va a basar la negociación que a futuro harán, estos desacuerdos ponen una “cortina de humo” la cual hace que el empresario Colombiano obvие los pasos imprescindibles que se necesitan para una negociación exitosa (más adelante se expondrán estos pasos ampliamente) como lo plantea Riffa (1991, 128); cómo conocerse a si mismo, - tener claro cuáles son las necesidades que se tienen, tener alternativas y demás posibilidades en caso de que no se llegue a un acuerdo- conocer a la contraparte y por último los convencionalismos de la negociación.

Estos conflictos perjudican tanto a las empresas chinas como a las colombianas, pudiéndolo constatar en las diferentes reuniones que se han tenido con los importadores colombianos desde julio de 2012, quienes pierden miles de dólares y el producto a importar (algunas pierden entre USD \$1.000 a USD \$10.000

mientras que otras pierden entre USD \$150.000 Y USD \$200.000 en una sola importación) y además quedan sin el producto el cual es vital para la productividad de la empresa ocasionando pérdidas de eficiencia; pero las empresas chinas son la que llevan la peor parte, pues ellos son los que vienen cometiendo los diferentes fraudes y/o estafas, desaprovechando así esos posibles clientes y lo más importante la confianza del mercado.

## 6.2 TIPOS DE FRAUDE Y/O ESTAFA

Según lo que día a día se ve en la CHICC en el momento en que se atienden a los grandes y pequeños empresarios de todo tipo de sectores o actividad económica, se observa dos tipos de estafas que las empresas chinas vienen cometiendo las cuales se ven reflejadas a menudo entre las empresas colombianas.

### 6.2.1 Hackear<sup>10</sup> Cuentas Electrónicas

Este tipo de fraude consiste en que un empleado de la compañía China se comunica constantemente desde el correo habitual con la persona con la cual establecerá las relaciones comerciales en Colombia con el fin de ganarse su confianza, para posteriormente hacer lo que se le denomina el “cambiao” de cuentas de correo electrónico y al momento de realizar la transferencia electrónica es imposible salvar el dinero que se envió. Ejemplo: el correo de la empresa china X con el que se la empresa colombiana empezó a hacer el contacto es, `companiaimportadoras.a@enterprise.cn`<sup>11</sup> y al momento de la empresa china tener toda la confianza de la compañía colombiana lo cambia por `companiaimportadoras.a.@enterprise.cn` sin que esta última se dé cuenta que al momento de transferir el dinero de la negociación, lo está haciendo a un e-mail que no es el de la compañía pues los cambios que se le hacen a la cuenta electrónica no son notorios a simple vista. El anterior ejemplo es uno de los

---

<sup>10</sup> Técnicas y procedimientos utilizados por un hacker o persona con grandes conocimientos en informática y telecomunicaciones para cumplir un determinado objetivo. Suele asociarse esta palabra a procedimientos ilegales o malignos.

<sup>11</sup> Este es el dominio que se le da a los correos electrónicos en la Republica Popular China

*cambios* que hacen, pues en ocasiones cambian una vocal “i” por una letra “l” o un cero “0” por una vocal “o” y viceversa.

### 6.2.2 Calidad y Cantidad del Producto

Este tipo de estafa es el que ocurre con más frecuencia. Consiste en que después de todo un proceso de negociación entre ambas empresas y al momento de recibir el producto en Colombia este no presenta ni las especificaciones técnicas con las cuales debería venir ni la cantidad pactadas en la negociación; en otras situaciones se presenta uno de estos dos es decir, el cargamento llega con la cantidad pero sin la calidad especificada en la factura proforma<sup>12</sup> o viceversa.

## 6.3 CASOS DE EMPRESAS ESTAFADAS Y/O VICTIMAS DE FRAUDE

Este caso es de una empresa colombiana que tuvo conflictos con una empresa China por una estafa de tipo hackeo de cuenta electrónica. Éste se dio en consecuencia a la confianza que la empresa China generó a la empresa colombiana; en otras palabras, los importadores no tuvieron en cuenta realizar un contrato por escrito firmado por ambas partes y preferiblemente consularizado con el fin de terminar su negociación de manera exitosa, en cambio se dejaron llevar por el contrato verbal y por las conversaciones vía email entabladas anteriormente.

### 6.3.1 Ejemplo 1

Una empresa colombiana hizo una negociación con la firma China YONGKANG MINGZHEN STAINLESS STEEL PRODUCTS CO., LTD. La fábrica hizo el despacho de un primer contenedor de 20' y hasta tanto no se pagara el total de la

---

<sup>12</sup> Una factura pro forma no es una factura real - es simplemente un documento que declara el compromiso del vendedor de proporcionar los bienes o servicios especificados al comprador a un precio determinado.

orden no enviaban el segundo contenedor. La empresa colombiana recibió un email de la persona de la empresa china con quien se hizo el negocio, donde se informaba que el empresario colombiano debía hacer una transferencia de USD \$35.000 para hacer el envío del primer contenedor y a los 15 días se pagaba restante de USS \$10.000 pero la empresa china informó que este pago debía hacerse en otra cuenta la cual enviaron en el mismo email.

Después de esto se contactaron con Colombia con el fin de informar que no se podía hacer el envío hasta tanto no se efectuara el pago total, en esta ocasión las instrucciones que enviaron era que debía hacer el pago en una cuenta en Tailandia, hasta el momento el empresario está esperando el envío de la copia del BL<sup>13</sup> por parte de la compañía china pero al momento de contactarse con la persona la cual hizo negociaciones desde el principio, le dicen que ellos no dieron esas instrucciones y que no han recibido el pago que el empresario colombiano hizo primeramente por una cantidad de USD \$35.000 y después de USD \$10.000 y que es otra cuenta de correo y que ellos no han recibido los pagos. Por último el colombiano estafado desea saber cómo se puede recuperar el dinero, no sabiendo que es imposible hacerlo.

- La empresa colombiana Distrago Quimica S.A empezó a hacer negociaciones con la empresa China Zhejiang Medicines & Health Products I/E Co.,Ltd vía electrónica, con el fin de comprarles un químico que estaban solicitando todo marchaba bien hasta días después de hacer la transferencia del dinero. Zhejiang Medicines envía un correo electrónico a la empresa Distrago Quimica S.A solicitando Swift<sup>14</sup> de la transferencia solicitando urgente el pago, en este e-mail enunciando el numero de factura y adjunta nuevas instrucciones para no perder dinero con los impuestos de China. Este mismo día, la empresa china envía de nuevo otro mail dando todas las indicaciones de la factura, el valor, fecha bl,

---

<sup>13</sup> Bill of Lading (BL) Conocimiento de embarque .Documento que se emplea en el transporte marítimo. Emitido por el naviero o el capitán del buque, sirve para acreditar la recepción o carga a bordo de las mercancías a transportar, en las condiciones consignadas.

<sup>14</sup> La solución de SWIFT para la banca corresponsal se ha diseñado para responder a las necesidades de los bancos con respecto a la liquidación y compensación bilateral de los pagos interbancarios, sobre todo los pagos transfronterizos de un valor de medio a alto. La solución reúne normas para la transferencia internacional de fondos... Esta combinación asegura una interoperabilidad comercial mínima y disminuye los riesgos asociados a los errores manuales o los malentendidos.

termino de pago, nota crédito, y el valor a cancelar, se realiza la transferencia según las instrucciones del proveedor y posteriormente envía un mail solicitando el Swift. La empresa china al ver que no le transferían el dinero Zhejiang Medicines envía un mail donde dice que todavía no ha recibido la ninguna transferencia, subsiguientemente Distrago Quimica S.A se comunica con el banco para solicitarle explicaciones de lo sucedido y lo que responde es que ya esta finalizada la operación.

La empresa china en vista de que el dinero no les aparece en su cuenta, le pide a la empresa colombiana que le solicite el Swift del banco, éste envía el Swift donde demuestra el envío del dinero desde el 01-06-2012. el proveedor envía nuevamente un mail donde dice que en la transferencia que se realizó se colocó mal el nombre del beneficiario y el nombre del banco, en consecuencia a esto se comunicaron con el banco que realizó la transferencia e indica que el nombre del banco esta bien porque tiene dos nombres el mismo banco y no han devuelto el pago por el nombre del beneficiario, este mismo día se contacto el proveedor por MSN para informarle, cuando se esta comentando, él informa que no ha enviado nunca un cambio de instrucciones, se le muestra el mail pero dice que si es el dominio pero que nunca envió esas instrucciones, por lo tanto se solicita este mismo día al banco que realizo la transferencia que se devuelva el dinero ya que por los mail anteriores se dieron cuenta que no entró el dinero a dicha cuenta.

Posteriormente el proveedor fraudulento se siguió comunicando con la empresa colombiana ésta ya sabiendo que habían sido víctimas de una estafa y/o fraude, con el fin de poder recuperar los USD \$164,672.50 que perdieron siendo esto imposible. En conclusión, la empresa colombiana perdió toda la cantidad transferida.

### 6.3.2 Ejemplo 2

Este caso es de estafa y/o fraude que en julio del 2012 se le llevo a la empresa de químicos Sucromiles S.A<sup>15</sup> relata el tipo de fraude en cuanto a la calidad y

---

<sup>15</sup> Es una organización biotecnológica colombiana única en este género en Latinoamérica, perteneciente al grupo empresarial Ardila Lülle. Contamos con dos divisiones; una de ellas para la

cantidad del producto. Como el ejemplo anteriormente planteado, éste también se dio por no seguir las pautas necesarias para una negociación, por ejemplo la firma contrato, con el fin que al momento de ocurrencia de una situación de este tipo, la empresa Colombiana tuviera tanto como reclamar a la empresa China como tener el apoyo del gobierno chino.

- Sucromiles S.A importó desde China 112 toneladas de un químico líquido muy similar al agua (ya que era transparente) para la producción de sus solventes y alcoholes, al momento de descargar la mercancía en las instalaciones de su empresa se percataron que el producto importado presentaba inconsistencias los cuales inmediatamente fueron revisados; lo primero que tuvieron en cuenta a revisar fue la cantidad del químico importado quedando sorprendidos, ya que había un faltante de 16 toneladas del producto, después de este impase se le hicieron todas las revisiones técnicas con el fin de verificar que tuviesen las condiciones y especificaciones técnicas pactadas en la negociación pero con la gran sorpresa que todo el cargamento que habían importado era pura y física AGUA, perdiendo así alrededor de USD \$250.000.

### 6.3.3 Ejemplo 3

Un empresario alemán llamado Frank Nachtigal es un trader o intermediador entre empresas chinas y empresas colombianas que quieren importar desde el país asiático. Esta persona en este caso estaba representando una empresa que haría una importación de unas barras de acero de un calibre determinado, este interlocutor al igual que todos los empresarios que son estafados, no se percató de la clase de empresa con la cual haría esta negociación y fue estafado con la calidad del producto. Lo que sucedió en este caso fue que al pactar la calidad del producto (barras de acero) se pidieron con unas especificaciones de 45.58 y 49.46 (Medidas en pulgadas peso en kg x mt.); en el momento de que el producto llegó a las instalaciones de la fábrica colombiana se le hicieron todas las revisiones técnicas con el fin de corroborar que tanto las medidas que se habían pactado en la negociación como en la ficha técnica del producto fuesen las correctas, corriendo

---

producción de ingredientes alimenticios y otra para la producción de solventes y alcoholes principalmente.

con tan mala suerte que estas barras de acero tenían una medida y calidad más baja lo cual no permitía hacer el uso adecuado de las mismas.

Cuando la empresa colombiana decide reclamar a la empresa china por este inconveniente, la respuesta fue que no podían devolver ni el dinero por una suma de USD \$115.000, ni podían enviar el producto con las especificaciones que se habían negociado, quedando sin el dinero y sin el producto.

**Figura 2. Tabla 1.1 Resumen de los nombres y valores de los productos y/o servicios los cuales son frecuentes en las estafas.**

<b>PRODUCTO Y/O SERVICIO POR EL CUAL FUE ESTAFADO</b>	<b>VALOR (USD) PERDIDO</b>
Transferencia Electrónica a una cuenta errónea.	\$ 45,000
Químicos	\$ 164,672
Químicos	\$ 250,000
Barras de Hierro	\$ 115,000

Fuente: Elaboración Propia.

#### 6.4 PASOS PARA REALIZAR UNA NEGOCIACION EXITOSA

En el mundo globalizado en el que el comercio Internacional se mueve, es necesario conocer las pautas necesarias que se deben seguir para que una negociación termine buena manera, sin ningún contratiempo ni mucho menos sin el riesgo de llegar a ser víctimas de estafas y/o fraudes comerciales; por eso a continuación se hará un recuento de 7 pasos a tener en cuenta al momento de efectuar la negociación según Aramburu-Zabala (2005, 75).

#### 6.4.1 Definir con precisión los temas a negociar

En este paso es indispensable buscar y encontrar esos cuellos de botella los cuales se hablarán durante la negociación con el fin de tener una idea general sobre las necesidades que se tienen y a medida que la negociación avance se vayan encontrando solución a estos.

#### 6.4.2 Definición de las metas

Aquí, se debe saber el por qué de la negociación, cuales son los objetivos que se están buscando y cómo ó qué tendría que hacer para lograr alcanzarlos, en este paso también se debe tener en cuenta en que se quiere o se puede ceder, cuanto puedo ceder y que límites no debo traspasar.

#### 6.4.3 Documentarse

Este es uno de los pasos más importantes que se debe tener en cuenta, pues es acá donde se deben tener aquellos documentos en físico y originales los cuales darán soporte a la negociación es decir, un contrato de compraventa internacional que debe ir firmado por las partes interesadas y en donde se plasmarán todos los términos y condiciones en los que se firmarán la negociación, una orden de compra o factura proforma la cual contiene las especificaciones de los productos cantidad, calidad y precios.

En este paso también se debe definir en donde y cuando se va a celebrar la negociación siendo una ventaja para la parte que escoja lugar y fecha pues se tendrá cierta superioridad sobre la otra parte; se debe estudiar la contraparte como por ejemplo quienes estarán en el equipo negociador y que se sabe sobre todos y

cada uno de ellos; en esta etapa se elegirá el tipo de la negociación<sup>16</sup> se plantara las consecuencias que se tendrán si ni se llega a un acuerdo.

#### 6.4.4 Adoptar una estrategia de resolución de problemas

Punto vital para ambas partes, pues se debe pensar el beneficio que traerá la negociación que tendrán es decir, que se recibirá y que daremos a cambio de lo que la contraparte nos ofrezca; si se presentan conflictos, saber abordarlos y solucionarlos de una buena manera.

#### 6.4.5 Ser asertivo

Aquí se resolverán tres preguntas, en qué puntos puede haber más diferencia? Donde es más probable que aparezcan los focos de tensión? Y en qué punto se va manifestar firmeza?.

#### 6.4.6 Personalizar la relación

Esta etapa es una recolección de las anteriores con el fin de tener claramente información como que estrategia se utilizara para romper el hielo, preguntarse nuevamente si se tiene conocimiento sobre las personas integrantes de la contraparte como por ejemplo sus nombres, que método se utilizara para suavizar las tensiones y sobre todo que se debe hacer para incrementar la confianza entre ambas partes.

---

<sup>16</sup> Los tipos de negociación vienen determinados por la estrategia empleada, por las personas que intervienen en la negociación, según el número de participantes, la capacidad de negociación de los integrantes.

#### 6.4.7 Preparar el cierre y el acuerdo final

Cuando se llega a esta fase, se deben tener en cuenta pasos como, que estrategias de cierre<sup>17</sup> se van a presentar o cuales se tienen preparadas, deben decidir quiénes son las personas o entidades idóneas las cuales tienen que aprobar y redactar los acuerdos pactados durante toda la negociación y por ultimo saber que tramites son los que se siguen a continuación del cierre de la negociación.

#### 6.5 RIESGOS JURIDICOS DEL COMERCIO EN CHINA Y COMO EVITARLOS

La República Popular China se ha convertido en un país muy atractivo y lleno de oportunidades gracias a la paulatina apertura del mercado haciéndolo atractivo para la inversión. Es por esto que el abogado Chris Zhu hace referencia a las dificultades y grandes retos que trae hacer negocios con el mencionado país.

El abogado señala que el reto mas grande de afrontar allí es el riesgo legal, pues la legislación China es de varios niveles lo cual conlleva a conflictos entre las diversas leyes y reglamentos. Además, los vacíos legales son inevitables debido a que la legislación es inmadura. Estas razones y después de la adhesión de China a la OMC<sup>18</sup> el 11 de diciembre de 2001, el riesgo legal se ha convertido en un obstáculo importante para los inversionistas extranjeros.

---

<sup>17</sup> El cierre de una negociación puede ser de diferentes tipos, por ejemplo con argumentos: guardar un argumento de peso para sacarlo al final, con concesión: concesión al final para provoca el cierre, con resumen: de los acuerdos alcanzados, con presión: incitando a la contraparte a tomar decisiones rápidas, con aceptación de la última objeción: evitar así la multiplicidad de objeciones, y por ultimo con alternativa; ofreciendo dos o más opciones para el cierre o alternativas al proyecto inicialmente ofertado.

<sup>18</sup> La Organización Mundial del Comercio es una Organización para la apertura del comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar en el que pueden resolver sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. En lo fundamental, la OMC es un lugar al que los gobiernos Miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros.

También anota que hay dos causas principales de dichos riesgos legales. La primera es el desconocimiento de las normas y reglamentos de China e incluso se presentan conflictos pues las empresas extranjeras actúan según las normas de su país más no con las normas chinas. La segunda causa es por las decisiones imprudentes de los inversionistas extranjeros, ellos sin hacer una investigación previa de la otra parte y una serie de revisiones a las clausulas principales del contrato, firman y esto da lugar a sufrir grandes pérdidas.

Para evitar este tipo de perdidas, lo que se debe hacer es estudiar y tener conocimiento sobre las leyes Chinas y su sistema jurídico, especialmente los que son únicos en dicho país y también como actuar frente a estas. Seguidamente se debe averiguar sobre la otra parte, como esta su calificación crediticia, verificar su verdadera identidad y situación de las actividades del negocio. Y por ultimo se deben celebrar contratos rígidos que contengan las clausulas esenciales, puntuales y claros para reducir el riesgo como el importe, condiciones de desempeño y la responsabilidad de infracción. En el evento que se presenten conflictos se debe elegir el arbitraje para resolver y elegir la ley con la que estén más familiarizados.

Y como dice el abogado chino Chris Zhu (Pág. 66)

*“En la negociación de los contratos, la elección de un profesional del derecho que se esta familiarizando con la ley china puede proporcionar una protección jurídica y reducir eficazmente la incidencia de los riesgos legales y, por el contrario, la posibilidad de obtener beneficios económicos inesperados será muy grande”*

## 6.6 IMPORTANCIA DE REALIZAR INSPECCIONES DE FABRICA EN CHINA

En los últimos años China ha sido el centro de atención debido a problemas de seguridad y calidad en una amplia variedad de productos. Muchas empresas se dan cuenta demasiado tarde “cuando las mercancías han llegado a su destino”,

notando que una parte de esta o incluso toda la producción no cumple con las normas y regulaciones técnicas, lo que significa pérdida de dinero y largos procesos jurídicos. Es por esto que el especialista en inspecciones Godefroy Delteil (2012) hace referencia a ciertos pasos que se deben hacer para que una inspección en fábrica sea hecha de la mejor manera posible para la seguridad de la mercancía que se enviará.

Este tipo de inspecciones se debe llevar a cabo por un profesional cualificado –en la mayoría de las ocasiones, ingeniero- quien trabaja para asegurar que sus requerimientos, especificaciones y criterios se cumplan. Existen diferentes tipos de inspecciones de acuerdo a las necesidades del cliente.

#### 6.6.1 Primera Opción

La inspección inicial de la producción verifica que los componentes y materiales utilizados por el fabricante sean adecuados para su pedido.

#### 6.6.2 Segunda Opción

En el transcurso de la producción (DUPRO) se verifican los productos, esta inspección se debe llevar a cabo al menos en 20% de su orden producido. La DUPRO mejora su control sobre la producción y permite la corrección oportuna de los defectos mejorando la calidad.

#### 6.6.3 Tercera Opción

Este tipo de inspección se realiza cuando el 80% de la producción esta terminada y lista para la exportación. Las muestras a inspeccionar son seleccionadas aleatoriamente de acuerdo a las normas de muestreo y estándares internacionales.

#### 6.6.4 Cuarta Opción

Esta inspección asegura que los bienes entregados por la fábrica cumplen con las especificaciones de los requerimientos en términos de cantidad, surtido y empaque.

El costo de una inspección es insignificante frente al riesgo que se puede correr, pues puede prevenir inconvenientes como la incautación de su envío por las autoridades del país correspondiente, demoras para proveer a los clientes, sanciones penales hasta el daño de la imagen de la empresa. Estas inspecciones pueden ser también acompañadas con pruebas de laboratorio que consiste en asegurarse que los productos a enviar cumplen con los requerimientos, estándares y regulaciones del mercado internacional.

La inspección a fábrica también incluye la evaluación de las instalaciones de producción y el sistema interno de control de calidad, manejo de materiales de empaque y material defectuoso, control de documentación y flujo de trabajo, y principalmente la inspección social el cual verifica el cumplimiento del proveedor en cuanto a estándares de salud y seguridad además de las leyes laborales de acuerdo a estándares reconocidos como las certificaciones SA8000<sup>19</sup> y BSCI<sup>20</sup>.

#### 6.7 MANUAL PARA REALIZAR NEGOCIACIONES CON CHINA

Según el publicista Johnny Tay (2012), China se muestra como una gran oportunidad la cual empresas las colombianas pueden sacar el mejor beneficio. Los negocios con estas compañías están cada vez más cerca de todos, cada vez más, compañías de ese lado del mundo llegan al mercado colombiano. Si se está interesado en entrar a este mercado, se mostraran unos pasos que permitirán tener mayor confianza tanto en los negocios y acuerdos que se realicen entre

---

<sup>19</sup> Se basa en los acuerdos internacionales sobre las condiciones laborales, los cuales incluyen temas tales como justicia social, los derechos de los trabajadores, etc.

<sup>20</sup> Es denominada *Iniciativa empresarial de cumplimiento social*. Este programa es una iniciativa de la Asociación para el Comercio Internacional.

empresas colombianas y empresas chinas como en los documentos escritos, también tener en cuenta el proceso de apostillaje y consularización que permitirán el desenvolvimiento y el desarrollo de la negociación:

- I. Dejar evidencia física de cualquier acuerdo o trato al que se llegue, es mejor tener constancia y tener las cosas claras desde el inicio.
- II. El documento escrito del contrato internacional debe de llevar el nombre y los datos completos de quien vende y quien compra, dejar claro el tema del que se está negociando, describir completamente el producto/servicio que se va a negociar.
- III. Aclarar las responsabilidades de cada una de las partes, no omitir ningún detalle por pequeño que le parezca.
- IV. Especificar el precio exacto del producto. Dejar claro lo que incluye y no incluye, si está libre o no de impuestos, gastos de envío, nacionalización y seguros. Estipular quien correrá con cada uno de los gastos. Aunque por lo general en las negociaciones internacionales la moneda que se maneja es el dólar americano, se debe dejar constancia de que moneda se utilizará.
- V. La forma de pago es algo que no puede faltar en el documento escrito, se debe especificar la manera en que se hará la transacción del dinero, plazos, bancos, números de cuentas y comprobantes.
- VI. El proceso de compra debe ser detallado. Se debe dejar claro el lugar, fecha, y forma de la entrega del producto y del dinero; así como también, los nombres de las empresas transportadoras y de bodegaje.
- VII. Dejar estipulado todo lo que concierne el tema de la Garantía, tiempo, daños y lo que cobija o no.

## 6.8 DOCUMENTOS SOPORTES PARA HACER UNA RECLAMACIÓN EN CHINA POR FRAUDE Y/O ESTAFA

Por último, se deben tener claro cuáles son los documentos que se necesitan para hacer una reclamación por estafa y/o fraude en la negociación y que finalmente todo el proceso internacional termine en buenos términos (todos y cada uno de ellos deben ser en original y en físico):

### 6.8.1 Tener un contrato de compraventa internacional

Este debe contener información bien articulada con todas las especificaciones de calidad y cantidad de los productos pactados (clausulas).

### 6.8.2 Orden de compra

Debe contener especificaciones de los productos, análisis físico y químico de los productos, especificaciones de la calidad requerida por el cliente

### 6.8.3 Soportes del pago de la mercancía

Estos deben ser autenticados ante un notario del departamento en donde se encuentra establecida la empresa y luego autenticados ante la embajada China en Colombia. Todos los demás documentos tales como BL (conocimientos de embarque), documentos de aduana, facturas, etc. son considerados como pruebas, por tal motivo deben ser autenticados ante un notario y ante la embajada china en Colombia luego de haber sido traducidos a chino mandarín.

#### 6.8.4 Carta- Poder

Se llena un formulario en la embajada con toda la información del apoderado de la empresa, luego este debe ser autenticado ante un notario y ante la embajada China en Colombia. Con respecto a los costos en los que se incurrirán, estos dependen de la cantidad de pruebas que tenga la empresa para que la demanda sea exitosa, si la empresa no tiene todos los soportes los honorarios serán más altos (podrían llegar al 30% del monto).

## 7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PLANEADAS

Figura 3. Tabla 2.1 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PLANEADAS

<b>CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PLANEADAS</b>				
<b>ACTIVIDADES</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>
<b>ACTIVIDAD 1</b>		Presentación del sitio de practica (Reseña histórica, misión, visión, valores).	Inicio del marco teórico, descripción de conflicto, Tipos De Fraude O Estafa	Investigación y Creación del manual para realizar negociaciones con China.
<b>ACTIVIDAD 2</b>	Explicación de cómo hacer el trabajo final por parte de la tutora. Elección tema para investigar durante toda la práctica	Creación de la Justificación. Objetivos: - Generales - Específicos	Recolección y ordenamiento de los diferentes casos de empresas estafadas y/o víctimas de fraude en Colombia	Documentos soportes para hacer una reclamación en china por fraude y/o estafa
<b>ACTIVIDAD 3</b>	Investigación previa para inicio del proyecto.	Creación de la introducción, síntesis con sus palabras clave.	Investigación sobre los pasos que se deben seguir para realizar una negociación exitosa	Implementación de la tabla demostrativa de los nombres y valores de los productos y/o servicios los cuales son frecuentes en las estafas.
<b>ACTIVIDAD 4</b>	Investigación previa para inicio del proyecto.	Investigación previa al inicio del marco teórico	Riesgos jurídicos del comercio en china y como evitarlos.  Importancia de realizar inspecciones en Fábrica en China	Conclusiones y recomendaciones

Fuente: Elaboración Propia.

## CONCLUSIONES

La República Popular China se le ha reconocido como la segunda potencia mundial, esto gracias al gran crecimiento económico que ha mostrado en los últimos años, razón por la cual muchos empresarios han volcado su mirada hacia el país oriental. En consecuencia a esto, en dicho país se han venido estableciendo cantidad de empresas las cuales desean satisfacer la demanda extranjera que allí se percibe, algunas legales pero otras simples fachadas.

China, país capaz de producir todo tipo de producto a muy bajo costo atrae cientos y cientos de empresas entre ellas miles y miles de importadoras colombianas las cuales no se percatan del peligro que corren si no conocen bien la empresa China con la que realizaran su próximo negocio. Sin embargo, las empresas colombianas siguen poniéndose en contacto con las empresas chinas sin tener en cuenta factores como la legalidad y calidad de las mismas.

Por otra parte, las empresas colombianas solo por el hecho de negociar a bajos costos no se percatan de la calidad del producto que están adquiriendo y lo hacen ya cuando no hay nada que hacer, perdiendo así su dinero y su mercancía. Los empresarios colombianos no se percatan de la forma de la búsqueda de sus proveedores haciéndolo en sitios pocos recomendados los cuales no hay restricción ni mucho menos formas de saber si el proveedor que necesita es verdadero o es una fachada.

Por último se concluye que ninguna de las empresas con las cuales se tuvieron contacto en la CHICC ni tenía conocimiento de la importancia que es firmar un contrato internacional documento de gran importancia al momento de hacer una reclamación por motivos de estafa y/o fraude, ni mucho menos se percataban de realizar uno donde quedarán consignadas las necesidades de ambas partes.

## RECOMENDACIONES

Las empresas colombianas antes de realizar cualquier tipo de negocio con la República Popular China deben estar seguras con la clase de empresas chinas las cuales entablarán relaciones comerciales para posteriormente hacer sus negocios, para ello se invita a todos estos empresarios a verificar todas y cada una de estas empresas corroborando así su legalidad ante el Gobierno Chino; y para esto está la Cámara de Comercio e Integración Colombo China entidad la cual confirma ante las CCPIT's (entidades similares a las cámaras de comercio de Colombia) en China que las empresas estén legalmente constituidas y tengan su registro chino, documento que demuestra su legalidad y les permite mostrar su funcionamiento.

También se recomienda conocer con anterioridad al posible proveedor es decir, saber su capacidad exportable, a que países exporta y que porcentaje tiene para cada uno de ellos; además debe hacerse un seguimiento constante al proveedor y estar siempre atento a cualquier cambio sospechoso que este realice, con el fin estar seguros de que los productos que se enviarán serán los mismos que se especifican en la factura proforma y/o factura comercial.

Los empresarios no se deben dejar llevar por los sellos “dorados y de seguridad” que muestran las diferentes empresas que paginas de búsqueda de proveedores como *Alibaba* publica en su sitio web, los cuales son poco confiables y pueden llegar a ser empresas fachadas que solo buscan estafar a empresas inocentes.

Por eso se aconseja seguir las recomendaciones que anteriormente se mencionaron; con el fin de tener un comercio seguro sin la probabilidad de ir a perder su dinero y los productos “negociados” con anterioridad.

## REFERENCIAS

VILLAREAL René y VILLEDA Ramiro. *El secreto de china: estrategia de competitividad*. Primera edición. Naucalpan, México: Coordinación editorial, 2006. pág. 15

ROLDÁN Eduardo. *Las relaciones económicas de China: OMC, México, Estados Unidos, Taiwán y la Unión Europea*. Primera edición. México D.F, México: Plaza y Valdés S.A. editorial. 2003. Pág. 62

GITMAN Lawrence J. y MCDANIEL Carl. *El Futuro de Los Negocios*. Quinta edición 2007. México D.F, México: Learning Editors S.A. 2007. Pág. 70.

RAIFFA Howard *El arte y la ciencia de la negociación*. México: Fondo de cultura económico S.A. 1991. Pág. 128

ALBARRACÍN T. Gildardo. *Conflictos y negociación: una reflexión profunda del comportamiento humano*. Primera edición. Bucaramanga, Colombia: (SIC) editorial. 2004. Pág. 39-42

ARAMBURU-ZABALA H Luis. *Habilidades de la negociación*. Madrid, España: Edición pirámide. 2005. 21, 75-76

Publicitaciones vértice SL. *Negociación Comercial*. Málaga, España: Editorial vértice. 2008. Pág. 14

Extraído el día 7 de octubre de 2012 del sitio web: [www.sucromiles.com.co/](http://www.sucromiles.com.co/)

Extraído el día 7 de octubre de 2012 del sitio web: [www.economic.es/programa/glosario/factura-proforma](http://www.economic.es/programa/glosario/factura-proforma)

Extraído el día 21 de Octubre de 2012 del sitio web:  
[www.alegsa.com.ar/Dic/hacking.php](http://www.alegsa.com.ar/Dic/hacking.php)

Extraído el día 21 de Octubre de 2012 del sitio web: [www.reingex.com/308.asp](http://www.reingex.com/308.asp)

Recuperado el día 2 de noviembre del 2012 del sitio web:  
<http://www.wto.org/indexsp.htm>

Recuperado el día 2 de noviembre del 2012 del sitio web:  
[http://www.swift.com/solutions/banks/interbank\\_payments.page?lang=es](http://www.swift.com/solutions/banks/interbank_payments.page?lang=es)

TAY Johnny. *Los riesgos de comprar en China*. Revista Sino Latín. Shanghái, China. 2012.

DELTEIL Godefroy. *La importancia de realizar inspecciones de fábrica en China*. Revista Sino Latín. Shanghái, China. 2012.

DezanShira & Associates. *El riesgo del fraude y su prevención en China*. Revista Sino Latín. Shanghái, China. 2012.

ZHU Chris. *Riesgos jurídicos del comercio en China y como evitarlos*. Revista Sino Latín. Shanghái, China. 2011.

Recuperado el día 22 de noviembre del 2012 del sitio web  
[http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2012/Mayo/Paginas/20120509\\_08.aspx](http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2012/Mayo/Paginas/20120509_08.aspx)

Recuperado el día 24 de noviembre del 2012 del sitio web:  
<http://www.fao.org/docrep/007/ad818s/ad818s06.htm>

Recuperado el día 24 de noviembre del 2012 del sitio web: <http://www.bsci-intl.org/>