

PREVENCIÓN DE CONTROVERSIAS Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN CHINA

Cabe la posibilidad de que las diferencias surgidas en las relaciones comerciales sean resueltas por medio de cuatro mecanismos principales: negociación, arbitraje, mediación y por vía judicial. Un inversor extranjero en China puede optar por cualquiera de estos cuatro mecanismos para resolver la controversia, en función de su estado o situación.

Negociación: en comparación con otros mecanismos de solución de controversias, es por lo general el método más idóneo de solución de controversias. Los costos no son tan elevados como en el arbitraje y la negociación tiene la ventaja de preservar la relación entre las partes (arbitraje y vía judicial normalmente implican la ruptura de la relación de las partes en el conflicto).

La negociación es uno de los mecanismos de solución de controversias más comúnmente incluidos en los contratos como una forma de solventar los conflictos que puedan surgir entre las partes. Sin embargo, aunque se considera como uno de los métodos ideales para la solución de controversias, las negociaciones no siempre conducen a un acuerdo entre las partes.

La mediación: es, en general, un mecanismo no vinculante en el que las partes envueltas en una controversia optan por presentar sus propuestas a un mediador, quien tomará su decisión sobre la base de esas propuestas. Se trata de un medio cada vez más exitoso de resolución de conflictos, e incluso en los casos sometidos a arbitraje o llevados a la vía judicial, los tribunales implicados pueden alentar a las partes a participar en la mediación para tratar de llegar a una solución más satisfactoria y rápida a las cuestiones objeto de disputa. La mediación realizada ante un tribunal de arbitraje o un tribunal en los procedimientos de arbitraje o litigio es vinculante.

Arbitraje: Es aconsejable que las partes incluyan una cláusula de arbitraje en el contrato en vez de una cláusula que contemple el acudir a la vía judicial o el mero silencio en cuanto a la solución de controversias. Si surgiera una diferencia y no pudiera resolverse mediante la negociación, el arbitraje se perfila como la mejor opción a tener en consideración por ser el medio más eficaz de tutela de los derechos del inversor extranjero.

La prevención de controversias:

La necesidad de los inversores extranjeros de recurrir al mecanismo de solución de controversias pueden evitarse si se toman ciertas precauciones al hacer negocios en China. Aunque es imposible garantizar que no vayan a surgir conflictos, si se adoptan estas precauciones, se contribuirá a reducir sustancialmente los riesgos. Así mismo, buscar asesoramiento jurídico profesional es siempre recomendable.

A fin de evitar conflictos, podemos seguir estos consejos:

En primer lugar, **asegúrese de que los términos y condiciones de todos los documentos contractuales suscritos con partes chinas son claros y comprensibles**. Es muy importante que las cláusulas contractuales referentes a cualquier tipo de pago sean inteligibles y libres de ambigüedades y nunca dejen lugar a la interpretación libre de cada una de las partes.

Los términos y condiciones de ejecución del contrato por las partes durante su vigencia también son muy importantes y deben describir cómo el contrato se va a ejecutar en la etapa de rendimiento y solución de cualquier conflicto.

Las partes extranjeras siempre deben asegurarse de que la versión china del contrato coincide con la versión en el otro idioma. Del mismo modo, es recomendable la inclusión de una cláusula que, en caso de desacuerdo, prevea cómo el contrato debe ser interpretado, o incluso apuntando que prevalecerá la versión en inglés u otro idioma en que se hubiese redactado.

En segundo lugar, **es aconsejable llevar a cabo una revisión debidamente diligente de su socio chino**. Es muy importante "conocer a su pareja" cuando se hacen negocios en China así como recopilar la información general pertinente (datos financieros, legales, de mercado, etc.) de varias fuentes y no basarse exclusivamente en la información proporcionada a usted por su socio chino.

Además, **a fin de asegurar su pago**, recuerde que a veces las acciones legales contra un socio insolvente pueden resultar por lo general ineficaces y por ello es recomendable buscar la protección especial a fin de mitigar los posibles riesgos de falta de crédito. A la hora de recibir un pago, se deberá prestar atención a la moneda utilizada, debido a las reglas especiales aplicables en materia cambiaria en China. Son aconsejables medidas adicionales de protección, tales como la utilización de cartas de crédito u otras garantías (hay que advertir que puede darse el caso de que el banco chino no esté familiarizado con determinadas garantías, o los socios chinos se nieguen a proporcionárselas).

Evite suscribir acuerdos que no estén legalmente permitidos: se han dado casos de empresas a las que los socios locales les han asegurado que las leyes y reglamentos dictados por las autoridades del gobierno central no son de aplicación en sus acuerdos de inversión o relaciones contractuales. Nunca actúe sin consultar previamente a un jurista o profesional conocedor de la legislación china. Este tipo de situaciones deben de evitarse; debemos asegurarnos de que cada decisión que adopte respeta escrupulosamente la legalidad.

Para terminar, **busque un gestor seguro en quien pueda confiar**, pida referencias si es preciso. Si la inversión consiste en la puesta en marcha de un proyecto comercial en China,

deberá contratar a un gerente local que sea de su confianza y esté dispuesto a cooperar con la empresa asociada en el sistema operativo de administración de la entidad local a fin de evitar situaciones en las que el administrador local se niegue a seguir las directrices de la empresa matriz, desaparezca con la información confidencial de la empresa, etc. Es preciso ser cautos en este aspecto. De no ser posible encontrar a ese local que cuente con su estima, coloque a una persona de la empresa matriz a cargo de la gestión local.



Todos nuestros [contratos para China](#) incorporan una cláusula de arbitraje adaptada a la legislación china (*People's Republic of China Contract Law*).

CONTRATOS PARA LA EMPRESA INTERNACIONAL

CONTRATOS INTERNACIONALES (ESPAÑOL, INGLÉS, FRANCÉS Y ALEMÁN)

- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Consultoría
- Contrato Internacional de Licencia
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato de Trabajo para Expatriado
- Pack 5 Contratos Internacionales (Básico)
- Pack 12 Contratos Internacionales (Premium)

CONTRATOS COMERCIALES (ESPAÑOL, INGLÉS, FRANCÉS Y ALEMÁN)

- Contrato de Distribución
- Contrato de Agencia Comercial
- Contrato de Representación Comercial
- Contrato de Comisión
- Contrato de Joint Venture
- Contrato de Servicios
- Contrato de Consultoría
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Franquicia
- Contrato de Suministro
- Contrato de Fabricación
- Contrato de Confidencialidad
- Pack 5 Contratos Comerciales (Básico)
- Pack 12 Contratos Comerciales (Premium)

CONTRATOS PARA CHINA (BILINGÜES EN INGLÉS Y CHINO)

- Distribution Contract China
- Agency Contract China
- Commission Contract China
- Supply Contract China
- OEM Manufacturing Contract China
- Confidentiality Contract China
- Memorandum of Understanding for Distribution Contract China
- Memorandum of Understanding for Joint Venture China

CARTAS PARA CONTRATOS

- Carta de Acompañamiento para la Firma de Contrato
- Carta de Propuesta de Modificaciones del Contrato
- Carta de Propuesta de Variación del Contrato
- Carta para Remediar Incumplimiento de Contrato
- Carta de Terminación de Contrato por Notificación
- Carta de Terminación de Contrato por Incumplimiento
- Pack 5 Cartas para Contratos

CARTAS DE INTENCIONES

- Carta de Intenciones para Compraventa Internacional
- Carta de Intenciones para Distribución Internacional
- Carta de Intenciones para Joint Venture Internacional
- Pack 3 Cartas de Intenciones