Llena de conflictos, relación comercial México-China (El Financiero 05/11/13)

Llena de conflictos, relación comercial México-China (El Financiero 05/11/13) Ivette Saldaña Martes, 5 de noviembre de 2013 •Tres veces por semana se reciben notificaciones por incumplimientos. · CONFLICTOS COMERCIALES La relación entre importadores y exportadores de México y China se desarrolla en medio de conflictos comerciales porque hay abusos, fraudes, retrasos en la entrega de productos, diferencias en la calidad o la cantidad de mercancía que se compró, falta de pago, entre otras cosas que afectan el intercambio de bienes, aseguraron especialistas en el tema. Tres veces por semana la Cámara de Comercio y Tecnología México-China recibe notificaciones por incumplimiento de contratos en las transacciones de compra y venta hechas tanto por chinos como por mexicanos, aseguró la vicepresidenta de comercio e inversión de este organismo, Amapola Grijalva. El problema es que en ocasiones no existen documentos legales que soporten la compra, ya que hay adquisiciones que se hacen a través de un contrato verbal, dice Cecilia Flores, abogada de la firma Haynes & Boone y quien se encarga de encontrar solución a las diferencias comerciales entre empresarios chinos y mexicanos por la vía de la conciliación, a través del Centro de Solución de Controversias de dicha Cámara. Los casos han sido diversos; por ejemplo una vez un comprador mexicano en lugar de recibir resinas obtuvo costales llenos de arena, explicaron. Así que además de perder dinero, porque no había documentos que soportaran la compra, la autoridad mexicana le inició un Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera por mala clasificación de la mercancía. Por una parte está el hecho de que China es el segundo socio comercial de México al exportarnos 56 mil 936 millones de dólares en productos, mientras que los mexicanos vendieron a dicho país asiático 5 mil 720 millones de dólares, es decir en 2012 hubo un comercio bilateral de 62 mil 656 millones de dólares, cerca de 10 por ciento del total de nuestro país, de acuerdo con cifras del Banco de México y de la Secretaría de Economía. Al ser la relación comercial México-China tan intensa, lo más recomendable sería que todos los empresarios mexicanos antes de comprar en ese país asiático, verifiquen la confiabilidad de su proveedor, agregó Grijalva. El error actual es que a veces contactan proveedores vía páginas de Internet o por teléfono, hacen contactos y contratos verbales, en lugar de que celebren un contrato por escrito, cuenten con órdenes de compra con cláusulas de solución de controversias en las que también prevean mecanismos de mediación o arbitraje en caso de diferencias, dijo Flores. Los casos en los que la transacción fue verbal son difíciles de tratar, aunque siempre se busca una solución. Cuando no se tienen cláusulas de arbitraje se puede intentar la negociación directa o una intervención de un tercero. Lo más importante es que haya pruebas, ya que ello ayuda a que se tenga una conclusión favorable. Así que en controversias sencillas un caso puede tomar seis meses, expuso Flores. Amapola Grijalva aseguró que las diferencias de idioma, cultura y el desconocimiento del mercado no ocasionarían conflictos comerciales si los mexicanos se prepararan más y verificaran la confiabilidad de sus proveedores, algo que ya está al alcance y que ofrece la Cámara a través de seminarios de preparación o servicios de verificación de fabricantes chinos.