

FRAUDES
EN
CHINA

IVEX GUANGZHOU

NOVIEMBRE 2011

ÍNDICE

1. OFERTAS FICTICIAS DE COMPRA DE PRODUCTOS.
2. CAMBIOS EN LOS NÚMEROS DE CUENTA EN LA COMPRA DE MERCANCÍA.
3. CARTAS DE INVITACIÓN PARA ENTRADA DE INMIGRANTES ILEGALES.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, China sigue siendo uno de los grandes mercados de referencia a nivel mundial, tanto para empresas que importan, como para las que exportan mercancía desde este país.

Por este motivo, son cada vez más las empresas que desarrollan negocios en este mercado y cada vez más, las empresas e individuos que se intentan aprovechar de este tráfico de operaciones comerciales, para obtener un beneficio desarrollando prácticas ilegales de estafa y engaño al empresario extranjero.

El presente documento, pone de manifiesto algunas de las situaciones de riesgo a las que se puede enfrentar un empresario valenciano, desde el momento que decide comprar o vender en China.

1. OFERTAS FICTICIAS DE COMPRA DE PRODUCTOS

Desde hace varios años se ha puesto en marcha un tipo de estafa, que ha afectado ya a numerosas empresas internacionales y que consiste en una oferta de compra ficticia.

Los pasos característicos de este tipo de operaciones son los siguientes:

- a.) Recepción de un correo electrónico o fax de una empresa china (desconocida hasta el momento), interesándose en la compra de productos de la empresa extranjera.
- b.) La oferta de compra suele ser por importes elevados (este es el gran gancho que utilizan).
- c.) Normalmente, el supuesto comprador no ha tenido ningún tipo de contacto con la empresa extranjera, ni con el producto que desea comprar (un claro ejemplo, es el de una empresa china que quiere comprar grandes volúmenes de vino sin haberlo catado).
- d.) Tras recibir la cotización por parte de la empresa extranjera, el supuesto comprador, normalmente confirma todos los términos de la misma (cotización, % de pago por adelantado, etc.) sin apenas negociar (algo prácticamente imposible en este país) e insta a los responsables de la empresa extranjera a visitar sus oficinas en China para formalizar el contrato.
- e.) Llegados a este punto el comprador tiene sobre su mesa una gran oferta de un cliente chino, que le invita a desplazarse a China con el objeto de firmar un contrato, en el que se acepta un pago por adelantado antes de comenzar a servir el producto.

- f.) Durante la preparación de la visita, es también normal que la empresa china solicite al empresario extranjero, que lleve algunos regalos como parte del ritual chino de hacer negocios. Normalmente estos regalos deben ser objetos valorados a veces en varios miles de euros (bolsos, teléfonos, etc.).
- g.) El siguiente paso tiene lugar con el traslado de la empresa extranjera a tierras chinas, donde normalmente es recibida de una forma excepcional y conducida a las oficinas de la empresa compradora. Allí se suele celebrar la ceremonia de firma del contrato, que transcurre con toda normalidad.
- h.) Posteriormente, es normal realizar una comida o cena protocolaria para celebrar la firma del acuerdo. Durante la cena, personal de la empresa china, informa al personal de la empresa extranjera que el coste de este tipo de celebraciones lo suele cubrir la empresa que realiza la venta (normalmente la factura es de varios miles de euros).
- i.) Finalmente, la empresa extranjera paga la comida o cena, teniendo en cuenta que acaba de firmar un contrato a veces millonario (en ocasiones, si la empresa se niega a pagar, se llegan a producir situaciones violentas en las que incluso se ha llegado a intimidar físicamente al empresario de fuera).

Tras el regreso de la empresa a su país de origen, es cuando se empieza a destapar la verdad de este engaño, ya que desde ese mismo instante, será imposible localizar a ninguno de los empleados de la empresa china.

Estas empresas totalmente organizadas, llegan a alquilar oficinas durante períodos de entre 2 y 3 meses para realizar todo el montaje, a crear páginas web continuamente para dar soporte a sus actividades, a comprar y utilizar sociedades hasta entonces inactivas (pero sin problemas anteriormente), con el objeto de engañar en el caso de que la empresa vendedora solicite un informe económico de la empresa china y a contratar personal de una forma muy temporal, para no dejar ningún tipo de rastro.

Al final de la experiencia, las empresas estafadas han tenido unos gastos que en ocasiones llegan a los 10.000€, con un beneficio para la empresa china de entre 3.000€ y 5.000€ por cada empresa estafada (hay que tener en cuenta que contactan con cientos de empresas de todo el mundo).

El consejo que podemos plantear a las empresas valencianas, es que si reciben alguna comunicación de este tipo, se pongan en contacto inmediatamente con alguna de las oficinas del IVEX, para proceder a investigar el origen y la autenticidad de las mismas.

2. CAMBIOS EN LOS NÚMEROS DE CUENTA EN LA COMPRA DE MERCANCÍA

En los últimos dos años, ha proliferado un nuevo tipo de estafa informática, dirigida a empresas que realizan operaciones de compra en China.

Los pasos característicos de este tipo de operaciones son los siguientes:

- a.) La empresa extranjera se encuentra en negociaciones o trabajando con un fabricante chino, con el que mantiene una comunicación normal por correo electrónico.
- b.) Días antes de que se tenga que proceder a la realización de un pago, los representantes de la empresa compradora reciben un correo electrónico de la persona habitual de contacto en la fábrica, informando sobre un problema en la cuenta bancaria y sobre la necesidad de realizar el pago en una nueva cuenta.
- c.) La comunicación recibida, se obtiene como respuesta a un anterior correo electrónico enviado por la parte compradora, por lo que no levanta ninguna sospecha, aunque en realidad se trata de grupos organizados de hackers, que entran en el sistema informático de la empresa fabricante realizando lo que se conoce como “suplantación de identidad”.
- d.) Una vez realizada la transferencia, es prácticamente imposible recuperar el dinero, ya que cuando las empresas se dan cuenta de la estafa e intentan reclamar, el dinero ya ha sido extraído de la cuenta y ésta ha sido cerrada (las cuentas se crean con identidades falsas, por lo que es muy complicado realizar el rastreo).

El consejo que podemos plantear a las empresas valencianas, es que si reciben una comunicación de este tipo, se pongan inmediatamente en contacto telefónico con el representante de la empresa fabricante, para comprobar si efectivamente se solicita un cambio en la cuenta de recepción del dinero. Del mismo modo, debería incorporarse un anexo en el contrato u orden de compra, donde quede reflejado ese cambio de número de cuenta.

3. CARTAS DE INVITACIÓN PARA ENTRADA DE INMIGRANTES ILEGALES.

También se han producido bastantes casos de entrada de inmigrantes ilegales en territorio de la Unión Europea, a través de operaciones comerciales que nunca se llegan a realizar.

Siempre es aconsejable que en el caso de que alguna de nuestras empresas tome contacto con un cliente potencial chino, e inicie relaciones comerciales con él, se asegure de la fiabilidad de la empresa china antes de redactar cartas de invitación para supuestos empleados de la misma.

En este sentido, los informes de actividad de las empresas (servicio IVEXCREDIT), e incluso una visita de personal de cualquiera de las oficinas de IVEX a la empresa china, podría ser de gran ayuda para obtener información más fiable sobre el potencial cliente o proveedor.

El consejo que podemos plantear a las empresas valencianas, es intentar obtener la información más detallada posible de aquellas empresas con las que se inicie una relación comercial.