

CLYDE&Co



Navegando Guerras Comerciales: Perspectivas desde China

ABRIL 2025

[Artículo traducido al español cuyo original fue escrito por:
Sicong Jiang, Associate Westlink Partnership;
Flora Tang, Legal Director]

28 de marzo de 2025

Este artículo es el quinto análisis de la serie de Clyde & Co que examina las implicaciones legales de los aranceles impuestos por y contra los EE. UU. tras la investidura del presidente estadounidense Donald Trump. Como la principal nación comercial del mundo, China inevitablemente ocupa un lugar central en la actual guerra comercial.

En este análisis, la Directora Legal Flora Tang y la Asociada Sicong Jiang examinan los problemas que pueden enfrentar las entidades comerciales que operan con empresas chinas, brindando orientación sobre cómo las compañías de productos básicos y transporte marítimo pueden gestionar estos desafíos. En última instancia, el objetivo es garantizar que las partes afectadas estén preparadas para identificar riesgos con anticipación y buscar soluciones legales efectivas.

Consulte nuestro [Tariff Tracker](#) para mantenerse al día:

Fuerza Mayor

Como mencionamos en nuestro primer análisis de "Navegando Guerras Comerciales" desde la perspectiva de Singapur, las cláusulas de Fuerza Mayor pueden proporcionar alivio a las partes contratantes cuando el cumplimiento de sus obligaciones se ve afectado por eventos imprevistos. Sin embargo, a diferencia de Singapur, en China la fuerza mayor tiene una definición legal clara.

Según el artículo 180 del Código Civil chino, la fuerza mayor se refiere a circunstancias que no pudieron preverse, evitarse ni superarse, impidiendo así el cumplimiento contractual. En el contexto de la guerra comercial, las partes que busquen invocar la fuerza mayor para rescindir contratos deberán demostrar que:

- Los nuevos aranceles eran imprevisibles en el momento de la celebración del contrato.

- Su impacto era inevitable a pesar de esfuerzos razonables.
- Las consecuencias han hecho que el propósito del contrato sea inalcanzable.

En la práctica judicial, si un nuevo arancel es imprevisible (por ejemplo, si no existían tensiones comerciales previas al momento de la firma del contrato) y está más allá de expectativas razonables, podría considerarse un evento de fuerza mayor, siempre que se cumplan todos los demás requisitos legales. Por el contrario, si en el momento de la firma del contrato ya había señales públicas de disputas comerciales o cambios de política (por ejemplo, tensiones comerciales en curso entre EE. UU. y China), los tribunales chinos pueden tratar estos riesgos como comerciales previsibles y, por lo tanto, rechazar reclamaciones o defensas basadas en fuerza mayor.

Por ejemplo, en el caso (2019) Chuan 0193 Min Chu No. 10989, el tribunal determinó que los aumentos arancelarios derivados de fricciones comerciales preexistentes constituían un riesgo previsible, desestimando así una defensa basada en fuerza mayor.

Por lo tanto, aunque China es más propensa que Singapur y otras jurisdicciones de derecho consuetudinario a aceptar reclamaciones de fuerza mayor debido a cambios arancelarios inesperados, los tribunales pueden rechazarlas si las tensiones comerciales se consideran "previsibles".

Cambio de Circunstancias

El artículo 533 del Código Civil chino permite a las partes renegociar o rescindir contratos (a través de un tribunal o arbitraje) si cambios posteriores a la firma (como aumentos arancelarios) provocan un grave desequilibrio contractual. Para invocar esta doctrina, las partes deben demostrar que:

- 1.El cambio era imprevisible en el momento de la celebración del contrato y no constituye un riesgo comercial.
- 2.El cumplimiento continuo del contrato sería gravemente injusto para las partes.

Los tribunales chinos aplican esta disposición con cautela, exigiendo pruebas claras de imprevisibilidad e injusticia.

Por ejemplo, en el caso (2021) Yue 1971 Min Chu No.12897, el tribunal sostuvo que la imposición de aranceles entre países forma parte de los factores de costos comerciales que deben considerarse en el comercio internacional. El demandante continuó realizando pagos incluso después de la imposición de nuevos aranceles, lo que indica que posiblemente previó la posibilidad de cambios arancelarios en el momento de la firma del contrato y aceptó seguir cumpliéndolo. Además, el impacto de los aranceles solo aumentó el costo de los proyectos en EE. UU. pero no eliminó por completo la posibilidad de que el equipo se utilizara en otras regiones o proyectos. El demandante aún podía cumplir el propósito del contrato ajustando la ubicación del proyecto.

Retrasos y Demoras en Puerto (Demurrage)

Como mencionamos en nuestro tercer análisis de "Navegando Guerras Comerciales", la responsabilidad final por riesgos de demoras y demurrage depende de los términos contractuales. Por ejemplo, en contratos comerciales:

- **DDP (Delivered Duty Paid, según Incoterms® 2020):** el vendedor asume los riesgos relacionados con los aranceles y los costos de demurrage.
- **EXW (Ex Works, según Incoterms® 2020):** el comprador asume estos riesgos desde el momento en que recoge la mercancía en las instalaciones del vendedor.
- En contratos de fletamento marítimo, los propietarios del buque generalmente reclamarán demurrage a los fletadores, quienes a su vez buscarán el reembolso de sus contrapartes según los términos del contrato comercial.

Navegando Incertidumbres Contractuales

La guerra comercial en curso subraya la necesidad urgente de que las empresas adopten estrategias proactivas para gestionar las incertidumbres contractuales. Como hemos analizado, bajo la legislación china, doctrinas legales como la fuerza mayor (artículo 180) y el cambio de circunstancias (artículo 533), junto con obligaciones específicas de términos comerciales (por ejemplo, DDP/EXW), ofrecen posibles vías para renegociar o rescindir contratos. Para mitigar la exposición al riesgo, sugerimos que las partes:

- **Revisen cuidadosamente sus contratos** para asegurarse de que las cláusulas aborden explícitamente la volatilidad arancelaria, la resolución de disputas y la asignación de responsabilidades.

- **Documenten los impactos de la guerra comercial**, manteniendo registros de avisos gubernamentales, aumentos de costos y esfuerzos de mitigación para respaldar reclamaciones basadas en imprevisibilidad o injusticia.
- **Utilicen herramientas de seguimiento arancelario** para monitorear proactivamente cambios en la política, anticipar riesgos y ajustar estrategias.

Conclusión

A medida que persisten las tensiones comerciales, las empresas que combinen previsión legal con estrategias adaptativas estarán mejor posicionadas para proteger sus intereses en este entorno volátil. Para obtener más información o asesoramiento personalizado sobre disputas comerciales en China, no dude en contactarnos.

Clyde & Co

CLYDE&Co



@ClydeCoMaritime



@Clydecovenezuela



www.clydeco.com



Clyde & Co



clyde@clydeco.com.ve

+58 212-816-7057 / 816-7549 / 816-7146
Av. Circunvalación del Sol, Edif. Santa Paula
Plaza I, Piso 4, Oficina 405
Caracas - Venezuela