

**THE BEST OF  
MADE IN ITALY**

# FARE BUSINESS IN CINA

## Modalità di presenza in Cina: aspetti fiscali e legali

Emiliano Riba

Torino, 12 marzo 2014



Camera di Commercio  
Alessandria



Camera di Commercio  
di Asti



Camera di Commercio  
Biella



Camera di Commercio  
Cuneo



Camera di Commercio  
Novara



CAMERA DI COMMERCIO  
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA  
DI TORINO



Camera di Commercio  
Industria Artigianato  
e Agricoltura del  
Verbano Cusio Ossola



Camera di Commercio  
Vercelli



# Sintesi del programma

- Operare tramite:
  - ✓ distributori
  - ✓ agenti
- Costituire e gestire una presenza diretta all'estero: ufficio di rappresentanza, filiale, succursale
- Normativa societaria locale
- La costituzione di una società mista
- Il contratto di rete
- Casistica operativa ed esercitazioni pratiche con i partecipanti

# AGENTI E DISTRIBUTORI

- DIFFERENZE DI BASE TRA LE DUE TIPOLOGIE CONTRATTUALI
  
- CLAUSOLE STANDARD E NEGOZIAZIONI SINGOLE

# Agenti di commercio

- Contratto tipico, in Europa regolato in modo uniforme: direttiva 86/653, fuori dall'UNIONE EUROPEA non vi sono norme uniformi, ma si deve verificare volta per volta la legislazione del Paese interessato.
- L'agente di commercio è un intermediario indipendente cui il Preponente (Fabbricante) affida in modo stabile la promozione dei propri prodotti in un determinato territorio.

# Agenti – caratteristiche

- Durata
- Stabilità
- Esclusiva
- Coordinamento e cooperazione
- Remunerazione
- Indennità di fine rapporto
  - NEGOZIAMO!

# L'agente di commercio in CINA

- Non vi è una norma organica sul contratto di agenzia.
- La regolamentazione del rapporto tra le parti è lasciata alla volontà delle medesime, nel rispetto dei principi generali dell'ordinamento locale.

Attenzione però alla distinzione tra:

- **SOLE AGENCY:** garantisce all'agente l'esclusiva territoriale, ma consente al Preponente di attivarsi direttamente in loco e vendere i propri prodotti;
- **EXCLUSIVE AGENCY:** assicura invece all'agente un diritto esclusivo assoluto, tale da poter impedire al preponente la vendita diretta sul territorio.
- **SIMPLE AGENCY:** somiglia alla tipologia del procacciatore d'affari, poichè consente non solo al preponente ma anche ad altri soggetti di promuovere e vendere i prodotti contrattuali nel territorio.

# Distributori

- Quello di distribuzione è, nella maggior parte dei Paesi del Mondo, un contratto Atipico
- Libertà di forme
- Libertà di contenuti
- Disciplina legale

# Distributori - caratteristiche

- Territorio
- Esclusiva
- Modalità di vendita – prezzi di vendita
- Assistenza post vendita
- Minimi di fatturato
- Interferenze con altri distributori
  - NEGOZIAMO!



# Il Distributore in CINA

- **SOLE DISTRIBUTION:** riconosce al Distributore un diritto esclusivo alla rivendita dei prodotti sul territorio contrattuale, senza però escludere da questa facoltà il Fabbricante medesimo;
- **EXCLUSIVE DISTRIBUTION:** riconosce al Distributore un diritto esclusivo alla rivendita dei prodotti sul territorio contrattuale, (incluso il Fabbricante);
- **NON-EXCLUSIVE DISTRIBUTION:** si tratta in realtà di un contratto di fornitura che consente anche al Fabbricante e ai terzi di operare nel Territorio
- **SELECTIVE DISTRIBUTION:** vi sono più distributori sul territorio, i quali vengono selezionati sulla base del raggiungimento di determinate caratteristiche individuate dal fabbricante.

# Legge applicabile e foro

In assenza di una espressa scelta in favore della risoluzione di eventuali controversie tramite arbitrato, vi è il rischio, nella Cina Popolare, che le Corti Locali si ritengano comunque competenti.

Suggerimento: utilizzare come metodo per la risoluzione di eventuali conflitti l'arbitrato CIETAC:

<http://www.cietac.org>

# IL CONTRATTO DI RETE

- È lo strumento attraverso il quale due o più imprenditori “uniscono le forze” per realizzare un determinato obiettivo comune, che può essere ampio o limitato ma sempre teso ad aumentare la competitività delle imprese riunite.
  - Rete-contratto
  - Rete-soggetto

# Segue

- Forma: sempre notarile
- Contenuti minimi: dettati per legge
  - a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni partecipante
    - denominazione e la sede della rete, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune ai sensi della lettera c);
  - b) l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate con gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi;
  - c) la definizione di un programma di rete;
    - modalità di realizzazione dello scopo comune
    - misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi;
  - d) la durata del contratto, le modalità di adesione di altri imprenditori e, se pattuite, le cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto,
  - e) eventualmente il soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune per l'esecuzione del contratto
  - f) le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti.

# Rete – usi per l'estero

- Innovazione
- Ricerca
- Apertura dei mercati internazionali
- Promozione
- Presenza estera

# Forme di presenza in loco

- Ufficio di rappresentanza
- Succursale
- Filiale

# La Joint Venture in Cina

- La scelta del partner
- La redazione di Lettere di Intenti e studi di fattibilità
- La redazione dell'accordo di Joint Venture
- La costituzione della società mista
- La risoluzione delle controversie

# Il Partner

- Moltissime imprese cinesi si propongono sul mercato internazionale, anche attraverso lo strumento dell'e.mail, quali potenziali partner per investitori occidentali.
- È auspicabile che l'incontro con il partner avvenga attraverso canali privilegiati, quali camere di commercio italo – cinesi o associazioni di categoria



## Lettere di Intenti e Studi di Fattibilità

- SI TRATTA DI DOCUMENTI PRELIMINARI, I QUALI, PERÒ RIVESTONO FONDAMENTALE IMPORTANZA SOTTO DUE ASPETTI.
  1. FORMALE (PERCHÉ SONO NECESSARI PER LA COSTITUZIONE DELLA SOCIETÀ)
  2. STRATEGICO (PERCHÉ CI PERMETTONO DI “SAGGIARE” LA CONSISTENZA E LA AFFIDABILITÀ DEL PARTNER LOCALE)

# L'accordo di JV

È IL VERO E PROPRIO “PONTE” TRA LE PARTI

- IN ESSO I DUE PARTNER DETERMINANO CHIARAMENTE “CHI FA COSA”, “CHI METTE COSA” E QUALI SARANNO I RAPPORTI TRA LA SOCIETÀ MISTA E LE DUE (O PIÙ) SOCIETÀ COSTITUENTI
- ANCH'ESSO È FORMALMENTE NECESSARIO PER LA COSTITUZIONE DELLA SOCIETÀ MISTA

## La costituzione della società mista

- È IL PUNTO DI ARRIVO DELLE TRATTATIVE; IN ESSA SI CONCLUDE E SI CONCRETA LA PARTE “FONDATIVA” DELL’INVESTIMENTO IN CINA.
- È L’ESITO DI UN PROCEDIMENTO AMMINISTRATIVO PIUTTOSTO COMPLICATO
- È CONTEMPORANEAMENTE IL PUNTO INIZIALE DELL’ATTIVITÀ DEL NUOVO SOGGETTO

# TIPOLOGIE

- EQUITY JOINT VENTURE
- CONTRACTUAL JOINT VENTURE

# EQUITY JOINT VENTURE

- Ok per attività produttive, commerciali o di servizi
- È una soc. a responsabilità limitata, in cui il partner straniero detiene al massimo il 99% delle quote;
- Il cap. soc. è per prassi consolidata di 1 milione di Yuan
- Ok per conferimenti in natura o capitali (conferimento di tecnologia, max 20% cap. soc)

## EQUITY JOINT VENTURE procedimento di costituzione

- Lettera di intenti
- Studio di fattibilità
- Approvazione delle autorità ed autorizzazione alla prosecuzione della trattativa con il partner straniero
- Atto costitutivo stipulato tra la società cinese e la società italiana
- Statuto (contiene le regole di funzionamento della società)
- Entrambi sono soggetti inderogabilmente alla legge cinese e devono avere l'approvazione da parte delle autorità locali (Mof Com)
- Necessaria anche approvazione SAIC (business licence)

# APPROVAZIONE E REGISTRAZIONE

- Domanda di costituzione di JV
- Studio di fattibilità elaborato dalle parti
- Lettera di intenti
- Contratto di JV
- Statuto
- Nominativi di Presidente e Vice presidente
- (tutto redatto in cinese)
- Approvazione (dopo 2 – 3 mesi)
- Registrazione presso uffici locali dei SAIC

# ADEMPIMENTI SUCCESSIVI

- Entro 30 giorni dalla *business licence*:  
Registrazione presso: - ufficio imposte
- ufficio controllo del *foreign exchange*
- ufficio dell'amministrazione finanziaria
- Ufficio del lavoro
- Ufficio doganale
- Ufficio locale per controllo statistico



# CONTRACTUAL JOINT VENTURE (o Cooperative Joint Venture)

Emiliano Riba - focus Cina

- ◆ Maggiore flessibilità:
- ◆ Diritti ed obblighi; misura di profitti e perdite; no limite a partecipazione straniera
  
- ◆ Possibili:
- ◆ CJV pura: no nuova persona giuridica
- ◆ CJV ibrida: dotata di aut. Patr. Perfetta.

# La Wholly Foreign owned Enterprise

Emiliano Riba - focus Cina

## WFOE

È una società a responsabilità limitata di diritto cinese

Interamente posseduta da soggetti stranieri

Questo termine NON comprende le branches e gli uffici di rappresentanza

# WFOE - tipologie

**MANUFACTURE WFOE:** può solo produrre in CINA.

**CONSULTING WFOE** svolge attività di consulenza e servizi.

**Trading WFOE or FICE** (Foreign-Invested Commercial) è autorizzata a svolgere attività produttiva, commerciale, di vendita all'ingrosso e di vendita al dettaglio

Emiliano Riba - focus Cina

# WFOE - VANTAGGI

**ASSENZA DI UN PARTNER LOCALE** ovvero indipendenza e libertà d'azione

**LIBERTA'** di operare sul mercato, emettendo fatture e ricevendo pagamenti in RMB

**POSSIBILITA'** di convertire i pagamenti ricevuti da RMB a valuta estera e trasferire gli utili all'estero

# WFOE – VANTAGGI segue

**PROTEZIONE** di proprietà intellettuale e know how

(per la Manufacturing WFOE), nessuna restrizione all'import di materie prime e all'esportazione dei prodotti

Pieno controllo delle **RISORSE UMANE**

Emiliano Riba - focus Cina

# WFOE - Statuto

- ◆ Come in Italia esso regola il funzionamento della società.
- ◆ La versione ufficiale deve essere in Cinese, ma esiste un modello ufficiale di statuto in inglese predisposto dalle autorità)



# WFOE - business

- ◆ La WFOE potrà esercitare il proprio business solo nell'ambito delimitato dalla business licence;
- ◆ Per questo motivo è bene prevedere anche quali potrebbero essere i futuri sviluppi dell'impresa in loco, perché le modifiche richiedono espressa nuova approvazione delle autorità locali.

# WFOE - capitale

- ◆ Il minimo richiesto per legge è 30.000 RMB, ma un investimento così modesto difficilmente incontrerà l'approvazione delle autorità;
- ◆ Si suggerisce di avere un capitale sottoscritto di 140.000 USD, per le imprese manifatturiere, di cui 20% da pagare subito e il rimanente 80% entro due anni.

## WFOE – capitale - segue

- ◆ Si tratta sempre di linee guida governative
- ◆ Beijing, Shanghai, Guangzhou, Shenzhen, Hangzhou, Dalian, Ningbo, suggeriscono:
- ◆ Consulting WFOE RMB 100,000 ~ RMB 500,000
- ◆ Service WFOE RMB 100,000 ~ RMB 500,000
- ◆ Hi-Tech WFOE RMB 100,000 ~ RMB 500,000
- ◆ Trading WFOE / FICE/ Retail RMB 500,000 ~ RMB 1 million
- ◆ Food & Beverage WFOE RMB 500,000 ~ RMB 1 million
- ◆ Manufacturing WFOE RMB 1 M o USD 140,000