



© Isabel Cotchà

Internacionalizar un despacho de arquitectura en China

Consciente de la necesidad de mantener el precio de la vivienda asequible, el Gobierno de Pekín adoptó hace unos años las "Housing Purchase Restricciones" (HPR), que restringían el crédito a constructoras y familias y limitaban los terrenos edificables, entre otros. Estas medidas parece que han conseguido estabilizar el mercado inmobiliario y con la llegada del nuevo año 2018 varias ciudades ya han anunciado una flexibilización de las restricciones. Se ha perdido el miedo a la tan anunciada burbuja inmobiliaria. Y los promotores, después de unos años de menor actividad, prevén una reactivación de la urbanización en China. Si bien difícilmente la construcción volverá a niveles de años anteriores, los arquitectos extranjeros aún pueden encontrar oportunidades. Sobre todo, aquellos especializados en arquitectura sostenible, ya que es este tipo de construcción lo que quiere favorecer el gobierno central de Beijing.

En el artículo anterior hablé de los jóvenes arquitectos occidentales que a nivel individual deciden emigrar a China. En este me centraré en las empresas de arquitectura que quieren internacionalizarse en el país asiático e intentaré verter un poco de luz sobre el menudo complicado sistema legal chino, explicando las formas más habituales de establecer una actividad económica.

Los tres modelos comunes de abrir una oficina en China son: Oficina de Representación, abrir un despacho de arquitectura en China o abrir una "consultoría de arquitectura en China".

1- Oficina de Representación o servir a los clientes desde el país de origen:

A excepción de encontrar y tratar con los clientes, para realizar su trabajo, los arquitectos extranjeros no tienen que estar necesariamente establecidos en el país asiático. El grueso del proyecto podría estar hecho desde la oficina madre y abrir una Oficina de Representación en China para relacionarse con el cliente. El diseño, dibujos y facturación se haría desde el país de origen.

Esta solución, a pesar de ser posible, supone muchos inconvenientes. El primero es la reticencia del cliente chino a hacer pagos en el extranjero. Hacer transferencias internacionales y pagar en moneda extranjera, está muy controlado y restringido por el gobierno chino. El segundo inconveniente, es que el cliente chino se queda sin una factura oficial china, las llamadas fapiao. Las empresas extranjeras no pueden emitir este tipo de facturas y tampoco lo puede hacer su Representative Office. Sin una fapiao, la empresa china no puede deducir los gastos e impuestos. Por estos motivos, el cliente chino menudo termina insistiendo en la empresa extranjera para que abra una entidad en el país.

2- WOFE (Wholly Owned Foreign Enterprise) para despacho de arquitectura:

La normativa que regula la actividad económica en China es relativamente rígida. La empresa tiene que definir qué actividad llevará a cabo y tramitar la licencia que le habilitará para emitir fapiaos por aquella determinada tarea y no otro.

Los requerimientos para conseguir licencia de despacho de arquitectura varían según el tipo de proyectos que la empresa pretende llevar a cabo. En general son requerimientos de personal, experiencia previa, instalaciones del despacho y capital inicial (casi siempre por sobre el millón de RMB). Uno de los principales obstáculos es los requerimientos de personal. Entre otros, Un 25% de los trabajadores deben ser arquitectos o ingenieros extranjeros con doble titulación, la del país de origen y la China. La dificultad de cumplir los requerimientos es tan grande que, a la realidad, tan sólo algunas grandes empresas con un músculo financiero importante lo consiguen.

Una manera de reducir el peso de estos requisitos es haciendo una Joint Venture con una empresa local (la búsqueda de un socio chino es un tema que ha dado por muchos libros) pero aun así siguen siendo unos requisitos inalcanzables para la mayoría, especialmente para un despacho de la dimensión de los de casa.

Por estos motivos, la mayoría de arquitectos extranjeros que pretenden abrir despacho en China lo hacen según la tercera alternativa:

3- WOFE por consultoría de arquitectura:

La forma que a menudo se acaba utilizando, es la de establecer una WOFE para consultoría de diseño y arquitectura que asesora arquitectos chinos. Estas entidades pueden asesorar en diseño, estudios de mercado inmobiliario, consultoría de paisajismo, de diseño interior y consultoría de project management. Se le permite revisar los planos hechos por otros despachos y hacer lo que llaman *preliminary design* que equivaldría a un anteproyecto-proyecto básico. No tiene permiso, pero para firmar ningún proyecto ni pujar por ninguna obra.

En la práctica, la empresa extranjera se encarga del diseño, pero que adapta el proyecto a la normativa local y firma el producto final es la empresa China con licencia. De esta manera la empresa extranjera puede seguir proveyendo sus servicios y emitir facturas sin tener que alcanzar todos los requisitos de licencia para despacho de arquitectura que pide la ley china.

Como los clientes pagan los servicios de la WOFE en China un problema común es como enviar ese dinero al país de origen de la forma menos gravada. Las empresas en China pagan el 25% de impuestos de actividad. Si este dinero se envía al extranjero tienen un 10% de impuestos adicionales. Esto significa una gran carga para las empujadas, que a menudo tienen que pagar los trabajadores que han hecho buena parte del trabajo desde el país de origen.

Una manera de deducir la base imponible es contratar arquitectos extranjeros para que trabajen desde la oficina de China. La empresa madre también puede enviar sus trabajadores en China para trabajar algunos meses, y que le pase factura a la WOFE. Que la empresa madre le pase una factura a la WOFE, por los trabajadores, o por derechos de royalty, etc. es una manera de reducir los beneficios y repatriar el dinero. Los precios deben ser realistas y no pueden estar hinchados. La relación entre la WOFE y la empresa madre se debe definir desde el momento de constitución y todas las transacciones deben tener un contrato que las avalen.

Isabel Cotchà, arquitecta. Corresponsal del COAC en Shanghai, China



[1]

Tornar

[2]

Copyright@ Col·legi d'Arquitectes de Catalunya : <https://www.arquitectes.cat/ca/node/15427>

Links:

[1] <https://www.arquitectes.cat/ca/printpdf/printpdf/15427>

[2] <https://www.arquitectes.cat/ca/javascript%3Ahistory.back%281%29>