



© 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



[Log in to post comments](#)[Català](#)

Tornar



© Flickr Rio de Janeiro

Queden 2 anys pel proper Congrés Mundial Internacional d'Arquitectes, el major esdeveniment mundial d'arquitectura, que es realitzarà per primera vegada a Brasil, a la ciutat de Rio de Janeiro, al 2020, que porta per títol ? Tots els mons. Un sol mon. Arquitectura 21?.

El congrés està organitzat per ?l? Instituto de Arquitetos do Brasil? (IAB), organització no governamental que representa els arquitectes i urbanistes brasilers. L? IAB és membre fundador de la Unió Internacional d'Arquitectes (UIA), i òrgan consultiu de la UNESCO en matèria d'hàbitat i qualitat de l'espai construït.

Rio de Janeiro, ciutat amfitriona de l'esdeveniment, va ser el bressol de l'arquitectura brasilera moderna al segle XX, que es considera un símbol important de la cultura del país, on els principis establerts per l'avantguarda internacional es van adaptar a les condicions culturals i climàtiques, obtenint reconeixement internacional.

Per a l'esdeveniment Rio UIA 2020, es proposa, a principis d'aquest segle, honrar els èxits arquitectònics del segle passat i preparar-se per al següent pas: l'enfrontament de qüestions i paradigmes contemporanis.

Amb aquests paràmetres en ment, immersos en l'actual crisi social, política i econòmica al

Brasil, el passat mes d'octubre de 2017 es va celebrar la 2ª Conferència Nacional d'Arquitectura i Urbanisme a Rio, on es va discutir sobre les qüestions que es tractaran al futur congrés i varen quedar reflectides a la Carta do Rio de Janeiro.

La ciutat del segle XXI, convulsiona davant el caos urbà. El creixement accelerat de la població farà que la població de la terra arribi entre els 11 i els 12 mil milions d'habitants l'any 2050/2060, la majoria habitaran en megalòpolis amb gegantins barris marginals, servits per poca o cap infraestructura. El canvi climàtic s'intensificarà a escala planetària, generant tensions socials i geopolítiques, i afectant catastròficament als més desfavorits.

El tema central del congrés, 'Tots els mons', inclou les diverses formes de pensar, habitar i viure la ciutat al voltant de quatre eixos de discussió:

1. Fragilitats i desigualtats

Els canvis que es produeixen en la humanitat, a una velocitat sorprenentment, causaran a les ciutats formes de ocupació inadequada, que requereixen de solucions innovadores i ens obliguen a noves formes d'actuació.

2. Canvis climàtics, tecnològics i socials

Discutir els canvis de tots els mons, així com els reflexes en Arquitectura i Urbanisme a partir d'aquestes dimensions.

3. Transitorietat i fluxos

Quines són les contribucions de l'Arquitectura i l'Urbanisme contra les pressions i l'impacte en el territori, causades per la migració en totes les seves magnituds?

4. Dimensió cultural

Establiment de polítiques i processos d'acollida en el sentit més ampli de les diferents identitats culturals, una vegada ja tenim les bases per a una vida planetària, transnacional i transgeogràfica.

La idea de la finitud del planeta, ens planteja nous reptes en la recerca de la preservació i la sostenibilitat de les condicions ambientals, assenyalant que en la data del 27è Congrés Mundial d'Arquitectes, estarem a deu anys del termini de l'agenda de l'ONU per aconseguir una societat sense pobresa, sense fam i amb ciutats sostenibles.

*O amanhã não está pronto
Há muitos amanhãs possíveis
A escolha é hoje
O amanhã é hoje*

El demà no està llest.

Hi ha molts demàs possibles

L'elecció és avui

Demà és avui.

Carlos Arribas, arquitecte. Corresponsal del COAC a Rio de Janeiro, Brasil. Abril 2018

Links:

Carta do Rio <http://caubr.gov.br/conferencia-2017/carta-do-rio-2/>

Vídeo presentació del congrés UIA 2020 ? Rio de Janeiro

<https://www.youtube.com/watch?v=TGgAApuBn3Q&feature=youtu.be>

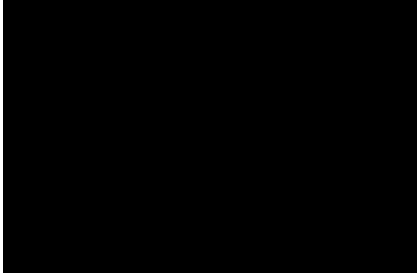


[Log in to post comments](#)[Español](#)

[Tornar](#)



IZACIÓ



© Flickr Markus spiske

Aquest petit article vol presentar opcions per internacionalitzar-se segons la meua experiència, tenint en compte que vaig viure i treballar 5 anys a Suècia, un any a Líbia, 5 anys a Aràbia Saudita i estic en procés de moviment a un altre país, malgrat Aràbia Saudita no és tan fàcil de deixar.

L'Aràbia Saudita està en procés d'expansió urbana i de definició de molts dels seus entorns urbans. La ciutat de Riad iniciarà la transformació de l'antic aeroport convertint-lo en el Riyadh Central Park cobrint 1300 ha, també està començant a dissenyar Qiddiyah, la ciutat d'entreteniment més gran del món amb safari i parcs d'atraccions internacionals. A la costa del Mar Roig s'està dissenyant NEOM que serà un complex d'habitatges i edificis turístics ubicat al llarg de 400 km de costa amb múltiples illes. També s'estan desenvolupant urbanísticament ciutats com Jizan que vol impulsar el seu port, o Al-Ula Smart City (Royal Commission for Al-Ula), on hi ha les ruïnes de l'altra ciutat nabatea germana de Petra, Madain Saleh, que també és patrimoni de la humanitat per l'UNESCO.

A la regió també podem observar el desenvolupament que no s'atura a Emirats Àrabs Units, com per exemple l'empresa consultora Hill International que està desenvolupant la zona del Dubai Creek construint la torre observatori més alta del món dissenyada per Calatrava, o bé el projecte del metro de Kuwait City que segueix les passes del metro de Riad que ja s'està acabant de construir.

En aquest entorn, l'opció d'internacionalitzar-se no pot ser una opció extra per provar a veure com surt, sinó que ha de ser una decisió presa a consciència.

Segons el meu parer hi ha dos camins per internacionalitzar-se com a arquitecte per compte aliè: mudar-se a un altre país i cercar feina o bé sortir amb un contracte ja signat.

A l'hora de triar país on mudar-se, un criteri pot ser analitzar la demanda d'arquitectes: els països europeus acostumen a tenir un anàlisi del número d'arquitectes o urbanistes en actiu i la previsió dels que es necessitaran, al contrari del model espanyol en què no sembla que hi hagi cap planificació; altres països simplement no tenen arquitectes propis qualificats com a l'Orient Mitjà o molts països en vies de desenvolupament. En aquest aspecte recordo que Suècia fa uns 5 anys tenia un dèficit d'un urbanista municipal per municipi: faltaven uns 250 urbanistes per cobrir totes les places municipals. Mudar-se a un altre país permet començar a treballar des de baix, potser a despatxos petits, i anar acumulant coneixement local de normatives i formes de feina. També hi ha l'opció per països en vies de desenvolupament de moure's seguint una ONG o una feina no remunerada per conèixer el país i, mentre es fa la feina voluntària, cercar feina remunerada. Una oferta de feina internacional per millorar les condicions dels habitatges locals (per exemple en països en vies de desenvolupament asiàtics, africans o reconstruccions com a Iraq o molt aviat a Síria) pot ser molt interessant i

estar molt ben remunerada però sense coneixement de la realitat local mai l'obtindrem. Només hi podrem optar si demostrem que tenim l'experiència d'haver fet feina similar a casa, difícil, o bé després d'un període de voluntariat o experiència al país. Aquesta opció requereix un capital inicial per establir-se al país, en el meu cas van ser uns 10.000 euros estalviats per quan vaig mudar-me a Estocolm.

L'altra opció, que és la que vaig experimentar per venir a l'Àrabia Saudita, seria marxar amb un contracte signat. Tot comença amb una decisió ferma d'internacionalització, la traducció adequada del currículum i la selecció del país o països amb les pàgines de reclutament d'internet especialitzades en aquests països. Habitualment és un empleat de contractació intermediari que ens truca o ens envia un e-mail i ens demana detalls de la nostra candidatura. En cap cas crec que el procés de contractació hagi de tenir un cost per l'empleat encara que una vegada superades les entrevistes i signat el contracte és possible que l'empleat hagi de pagar despeses de visats que es retornen en incorporar-se a la feina (traduccions de títol, segells de ministeris i despeses de visats en el meu cas), però mai s'ha de pagar per bitllets d'avió, quotes d'afiliació a col·legis d'arquitectes etc. Si una empresa vol fer una entrevista en persona ha de pagar pel transport de l'empleat, si no vol cobrir aquest cost és perquè no és una oferta fiable o bé una empresa seriosa. En aquesta notícia que es va publicar des del Servei internacional del COAC, hi surten algunes de les recomanacions que vaig fer sobre com detectar els encàrrecs fraudulents <https://www.arquitectes.cat/ca/internacional/encarrecs-internacionals-fraudulents-arabia-saudita>

Pel que sembla últimament és LinkedIn la pàgina d'on surten més ofertes de feina. La meva recomanació és obtenir una bona traducció a l'anglès del currículum, ser consistent tenint els mateixos textos i dates (d'inici i fi de feines ja que contenen els anys d'experiència com requisit) a totes les pàgines web on decidim posar el nostre currículum (a Orient Mitjà seria també bayt.com o naukrigulf.com per exemple), tenir preparats telèfon o e-mail de contacte de persones de referència i visitar la carpeta de spam per si els e-mails queden allà aturats. Justament la web del COAC funciona molt bé amb el seu ¿spamina?.

Hem de tenir en compte que el nostre currículum ha de ser seleccionat entre milions de currículums que hi ha a les webs i que els buscadors són programes d'ordinador que en cas de trobar una foto o un símbol al currículum considerarà el document inútil i el descartarà. Així que hem de fer un currículum en word, sense símbols ni columnes ni floritures, sense fotos, triant el vocabulari correcte i fins i tot afegir un apartat de ¿key words?: paraules clau amb les quals els buscadors digitals ens trobaran com per exemple: ¿master planning, urban planning, urban design, commercial, shopping mall, hotel, social housing, team work, multidisciplinary, ¿ totes aquelles paraules que ens defineixin. Amb aquest objectiu jo vaig contractar una empresa de preparació de currículums per posicions de direcció i trobo que va ser una molt bona inversió.

Un altre tema que en toca viure sovint els que estem fora és demostrar o explicar el nivell de les nostres qualificacions. No fa pas tant que s'ha aconseguit que el títol d'arquitecte s'equipari a un nivell de màster, cosa que ha de quedar clara al currículum. La ETSAB va rebre la trucada de l'empresa que em contractava per comprovar la validesa del meu títol ja que internacionalment hi ha molt de frau. A sobre, si la feina que volem fer és d'urbanista, s'ha d'especificar que l'educació a Espanya no especialitza en urbanisme sinó que quan ens referim a arquitectura el concepte engloba disseny arquitectònic, urbanisme i interiorisme. I més específicament, en l'àmbit de l'urbanisme, molts països diferencien entre

?master planner?, que es dedicaria a definir l'ús del sòl i coordinar infraestructures principalment, ?urban design?, que estaria més centrat en la volumetria urbana amb la possibilitat d'usos mixtos, i paisatge o ?streetscape?, que es limita al tractament de les superfícies, mobiliari etc. S'ha de saber explicar que a Espanya ho fem tot els mateixos arquitectes i que no acaba tenint pas mala pinta tot plegat, però no és fàcil a vegades d'explicar i fins i tot aixeca dubtes a qui t'entrevista. Si la persona que t'entrevista no creu que tens la capacitat que expliques, aquell lloc de feina òbviament no és per tu. En aquest sentit, si es té un port foli pot ajudar per mostrar exemples fets. Segons la meva experiència, els arquitectes espanyols o catalans tenim bona reputació a l'estranger, encara que no ens venem tant be com els nord-americans o els britànics.

Però una qüestió molt important que hem de tenir en compte és pensar per quin motiu ens volem internacionalitzar. Idealment ens hauríem d'internacionalitzar per aprendre altres formes de fer, millors i pitjors, i altres maneres de viure per demostrar que el model europeu no és l'únic ni el millor. Sovint els sous més alts suposen un reclam per voler marxar però hem de tenir en compte que els diners no ens retornaran el temps invertit, així que si sortim sense ganes, hem de fer un pla, diguem-ne de mitigació de danys, ja que viure fora a desgana crema molt i fins i tot pot portar-nos a sentir-nos malament, tristos. Pensem que si fem les passes correctes i tenim una certa experiència, mínim 5-10 anys, podem tenir la mala sort de trobar feina a l'estranger i, si no ho tenim meditat, en un any trobar-nos malament perquè en realitat no era el que volíem fer, per exemple a països de l'Orient Mitjà on la vida és significativament diferent. En qualsevol cas, sortir de casa i trobar-se amb tant de desconegut a tots els entorns vitals: feina, amics, oci, viatges, paisatge, clima, cultura, estil de vida etc. no és mes que una passa endavant cap a conèixer no només la realitat del món que ens envolta que està molt manipulada pels mitjans de comunicació i el desconeixement general sinó a conèixer-se a un mateix: les nostres capacitats, virtuts, pors i límits.

En el meu cas, la feina no deixarà de representar treballar en una oficina de 9 a 5 davant d'un ordinador. Però la internacionalització és la millor forma de viatjar que he trobat, establint-me a llocs des d'on explorar nous mons des de dins, convivint amb altres formes de pensar, de treballar i d'entendre l'arquitectura i la societat. Crec que la internacionalització només requereix, a part de tenir una mica d'experiència professional per començar especialitzant-nos cap a un sector, decisió en fer el pas preparant un port foli que puguem mostrar a nivell internacional. I també tenir els ulls oberts pels trens que ens passen per davant i sovint no veiem si no tenim activada l'alerta internacional al cap.

Jaime Torres, arquitecte. Corresponsal del COAC a Riad, Aràbia Saudita



[Log in to post comments](#)[Español](#)

[Tornar](#)



© Isabel Cotchà

Internacionalitzar un despatx d'arquitectura a la Xina

Conscient de la necessitat de mantenir el preu de l'habitatge assequible, el Govern de Pequín va adoptar fa uns anys les 'Housing Purchase Restrictions' (HPR), que restringien el crèdit a constructores i famílies i limitaven els terrenys edificables, entre altres. **Aquestes mesures sembla que han aconseguit estabilitzar el mercat immobiliari** i amb l'arribada del nou any 2018 diverses ciutats ja han anunciat una flexibilització de les restriccions. S'ha perdut la por a la tan anunciada bombolla immobiliària. I els promotors, després d'uns anys de menys activitat, preveuen una reactivació de la urbanització a la Xina. Si bé difícilment la construcció tornarà a nivells d'anys anteriors, els arquitectes estrangers encara hi poden trobar oportunitats. Sobretot aquells especialitzats en arquitectura sostenible, ja que és aquest tipus de construcció el que vol afavorir el govern central de Beijing.

En l'article anterior vaig parlar dels joves arquitectes occidentals que a nivell individual decideixen emigrar a la Xina. En aquest em centraré en les empreses d'arquitectura que volen internacionalitzar-se en el país asiàtic i intentaré abocar una mica de llum sobre el sovint complicat sistema legal xinès, explicant les formes més habituals d'establir-hi una activitat econòmica.

Els tres models comuns d'obrir una oficina a la Xina són: Oficina de Representació, obrir un despatx d'arquitectura a la Xina o obrir una consultoria d'arquitectura a la Xina?

1- Oficina de Representació o servir els clients des del país d'origen:

A excepció de trobar i tractar amb els clients, per realitzar la seva feina, els arquitectes estrangers no han d'estar necessàriament establerts al país asiàtic. El gruix del projecte podria estar fet des de l'oficina mare i obrir una *Oficina de Representació* a la Xina per relacionar-se amb el client. El disseny, dibuixos i facturació es faria des del país d'origen.

Aquesta solució, tot i ser possible, suposa molts inconvenients. El primer és la reticència del client xinès a fer pagaments a l'estranger. Fer transferències internacionals i pagar en moneda estrangera, està molt controlat i restringit pel govern xinès. El segon inconvenient, és que el client xinès es queda sense una factura oficial xinesa, les anomenades *fapiao*. Les empreses estrangeres no poden emetre aquest tipus de factures i tampoc ho pot fer la seva *Representative Office*. Sense una *fapiao*, l'empresa xinesa no pot deduir les despeses i impostos. Per aquests motius, el client xinès sovint acaba insistint a l'empresa estrangera perquè obri una entitat al país.

2- WOFE (Wholly Owned Foreign Enterprise) per despatx d'arquitectura:

La normativa que regula l'activitat econòmica a la Xina és relativament rígida. L'empresa ha de definir quina activitat durà a terme i tramitar la llicència que l'habilitarà per emetre *fapiaos* per aquella determinada tasca i no cap altre.

Els requeriments per aconseguir llicència de despatx d'arquitectura varien segons el tipus de projectes que l'empresa pretén dur a terme. En general són requeriments de personal, experiència prèvia, instal·lacions del despatx i capital inicial (quasi sempre per sobre el milió de RMB). Un dels principals obstacles és els requeriments de personal. Entre altres, Un 25% dels treballadors han de ser arquitectes o enginyers estrangers amb doble titulació, la del país d'origen i la Xinesa. La dificultat de complir els requeriments és tan gran que a la realitat, tan sols algunes grans empreses amb un múscul financer important ho aconsegueixen.

Una manera de reduir el pes d'aquests requisits és fent una *Joint Venture* amb una empresa local (la cerca d'un soci xinès és un tema que ha donat per molts llibres) però tot i així segueixen essent uns requisits inassolibles per a la majoria, especialment per un despatx de la dimensió dels de casa nostra.

Per aquest motius, la majoria d'arquitectes estrangers que pretenen obrir despatx a la Xina ho fan segons la tercera alternativa:

3- WOFE per consultoria d'arquitectura:

La forma que sovint s'acaba utilitzant, és la d'establir una *WOFE* per a consultoria de disseny i arquitectura que assessora arquitectes xinesos. Aquestes entitats poden assessorar en disseny, estudis de mercat immobiliari, consultoria de paisatgisme, de disseny interior i consultoria de project management. Se li permet revisar els plànols fets per altres despatxos i fer el que anomenen *preliminary design* que equivaldria a un avantprojecte- projecte bàsic. No té permís, però per signar cap projecte ni licitar per cap obra.

A la pràctica, l'empresa estrangera s'encarrega del disseny, però qui adapta el projecte a la normativa local i firma el producte final és l'empresa Xinesa amb llicència. D'aquesta manera l'empresa estrangera pot seguir proveint els seus serveis i emetre *fapiao*s sense haver d'assolir tots els requisits de llicència per despatx d'arquitectura que demana la llei xinesa.

Com que els clients paguen els serveis de la WOFE a la Xina un problema comú és com enviar aquests diners al país d'origen de la manera menys gravada. Les empreses a la Xina paguen el 25% d'impostos d'activitat. Si aquests diners s'envien a l'estranger tenen un 10% d'impostos addicionals. Això significa una gran càrrega per les empreses, que sovint han de pagar els treballadors que han fet bona part de la feina des del país d'origen.

Una manera de deduir la base imposable és contractar arquitectes estrangers perquè treballin des de l'oficina de la Xina. L'empresa mare també pot enviar els seus treballadors a la Xina per treballar alguns mesos, i que li passi factura a la WOFE. Que l'empresa mare li passi una factura a la WOFE, pels treballadors, o per drets de royalty, etc. és una manera de reduir els beneficis i repatriar els diners. Els preus han de ser realistes i no poden estar inflats. La relació entre la WOFE i l'empresa mare s'ha de definir des del moment de constitució i totes les transaccions han de tenir un contracte que les avalin.

Isabel Cotchà, arquitecta. Corresponsal del COAC a Shanghai, La Xina



[Log in to post comments](#)[Español](#)

[Tornar](#)

« [primer](#) anterior ? [65666768](#) **69** [70717273](#) ? [següent](#) [últim](#) »

[more](#)

Copyright@ Col·legi d'Arquitectes de Catalunya :
<https://www.arquitectes.cat/en/Internacional?page=68>