

Fare affari ed investimenti in Polonia

Avv. Giacinto Tommasini

e a cura di Avv. Donatella Martinelli

Ferrara, 28 maggio 2014

Piano della presentazione

Introduzione

Ingresso nel mercato e settori di sviluppo

Contratti, JV e società; procedure di costituzione societaria

Tutela del credito

Fiscalità

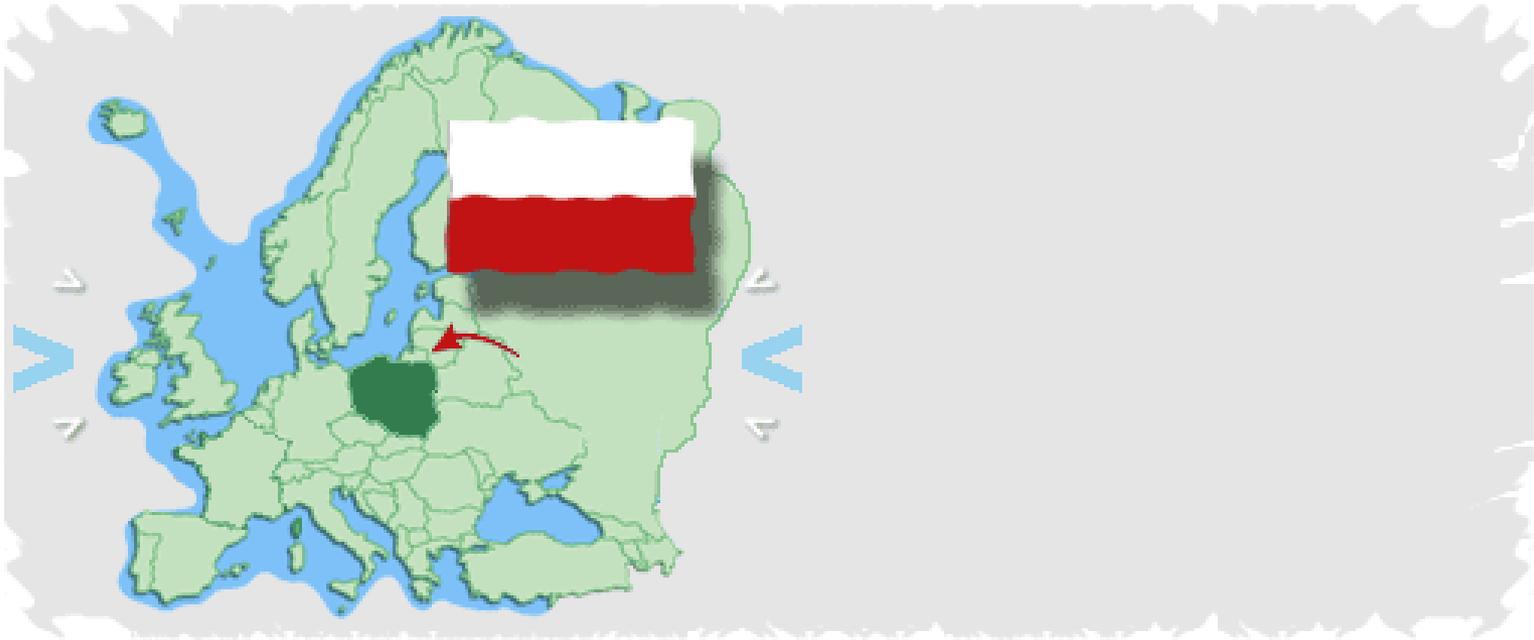
Energie rinnovabili

Fondi strutturali 2014-2020

La Polonia: il cuore dell'Europa

Situata nell'Europa Centrale, la Polonia è un ponte culturale, storico e politico che **unisce l'Europa dell'Est con quella dell'Ovest**.

Ciò fa sì che agli investitori che guardano alla Polonia sia offerto accesso non solo ai circa 40 milioni di abitanti del Paese, bensì anche ai 500 milioni abitanti dell'Europa Occidentale e alla popolazione di 250 milioni di abitanti di quella Centro-Orientale e della Federazione Russa.



Le ragioni di un successo

La Polonia, a differenza di numerosi Paesi della nuova Europa, è riuscita a mantenere una buona stabilità negli anni della crisi economica (unico Paese dell'Eurozona a crescere nel 2009), ponendosi come **leader nella regione Centro-orientale e prospettando ulteriori scenari di sviluppo.**

In Unione Europea dal 2004, la Polonia ha dato vita ad un mercato competitivo ed attraente per gli investimenti stranieri.

Si consideri che secondo il **Doing Business Worldbank 2013** la Polonia è **il Paese che tra i 183 considerati ha migliorato maggiormente le proprie performance** rispetto all'anno precedente. E' migliorata la facilità di fare impresa attraverso quattro riforme istituzionali o regolamentari, rendendo più facile la registrazione di proprietà, riducendo la pressione fiscale e gli adempimenti relativi, garantendo il rispetto dei contratti e facilitando l'eventuale ricorso alla giustizia.

L'ingresso nel mercato

Una volta che l'imprenditore abbia deciso di sviluppare i propri affari all'estero e abbia individuato il Paese di riferimento, è tenuto ad interrogarsi a quali mezzi ricorrere allo scopo.

La scelta dovrà essere fatta tenendo conto delle caratteristiche dell'azienda, dell'esperienza nei mercati esteri e della capacità d'investimento.

E' buona norma **affrontare il nuovo mercato tramite passi progressivi**, utilizzando inizialmente strumenti leggeri e a basso impatto economico ed organizzativo, per strutturare poi maggiormente l'attività nel Paese di destinazione una volta che si sia testata la propria capacità di affrontare il mercato prescelto.

L'attuale presenza italiana

Grazie ad una buona governance politico-economica e i grandi investimenti infrastrutturali, è una destinazione sempre più attraente anche per gli investimenti di imprenditori italiani.

Dal 1992 al 2012 gli investimenti diretti italiani hanno raggiunto un totale di oltre 8 miliardi di Euro, collocando il nostro Paese tra i principali investitori in Polonia.

Al primo posto rimane la Fiat, seguita dal gruppo Unicredit.

L'export italiano è più forte nel settore dei macchinari e delle apparecchiature per l'industria alimentare, per l'agricoltura e per l'edilizia.

Seguono i mezzi di trasporto e i prodotti finiti in metallo.

Anche l'export del settore tessile abbigliamento registra risultati positivi, come quello alimentare, in costante crescita.

I settori in via di sviluppo

Energie rinnovabili

Abbigliamento

Cosmetica

Settore del lusso

Gioielleria

Alimentare

Arredamenti per ufficio

Gomma e plastica

Packaging

Turismo

Infrastrutture e macchinari per l'edilizia

Vendita diretta

Il contratto di vendita

Non comporta alcuna struttura o risorsa in loco, bensì avviene tramite la stipula di **contratti di vendita con clienti stranieri**.

E' sicuramente il primo passo, che permette di capire sia se il proprio prodotto abbia mercato oltreconfine, sia se la propria struttura produttiva è in grado di soddisfare la clientela in ordine alla quantità e alle caratteristiche del prodotto.

L'agenzia

Agenti e procacciatori

Anche in tal caso si tratta di dare luogo a delle vendite dirette dall'Italia, ma esse sono precedute dall'attività di promozione svolta da soggetti attivi nel mercato di riferimento.

Gli **intermediari occasionali ed i procacciatori d'affari** svolgono la loro opera sulla base di un contratto libero e snello, che comporta per gli intermediari l'impegno a segnalare potenziali occasioni di business, senza che da ciò derivi per il committente, la necessità di riconoscere esclusiva o di assumere l'obbligo di comunicare all'intermediario l'accettazione o il rifiuto delle parti.

L'**agente** è invece un collaboratore stabile tenuto a promuovere e, in alcuni casi, a concludere contratti in nome e per conto del committente, dietro il pagamento di una provvigione commisurata al volume d'affari procurato.

Più in dettaglio: l'agenzia

Principi: il contratto di agenzia costituisce un cosiddetto contratto qualificato, come tale intendendosi quello sottoscritto tra due imprenditori;

Forma: non è prevista forma scritta; l'agenzia; in Polonia non esiste un apposito registro per gli agenti di commercio; l'attività può essere svolta da persone fisiche e giuridiche;

Provvigione: l'agente ha essenzialmente diritto al pagamento di una provvigione per i contratti che, durante la vigenza del rapporto contrattuale, il preponente conclude

Più in dettaglio: l'agenzia

Durata: a tempo determinato o indeterminato; dal contratto a tempo indeterminato si può recedere previa osservanza dei seguenti termini minimi: per una durata fino ad un anno con un termine di un mese; sino a due anni, due mesi; tre anni o più, tre mesi

Indennità: se l'agente non ha diritto alla corresponsione della provvigione, ma gli spetta ex lege un diritto all'indennizzo per quei contratti che sorgono tra il preponente e i terzi dopo la cessazione del contratto,

Legge e foro: liberamente individuabili, fatti salvi i diritti intangibili dell'agente

Un confronto: azione in giudizio

	Italia	Polonia
Doing business (valutazione generale)*	65	45
Numero di giorni necessari per avere una sentenza esecutiva e per eseguirla	1210	685
Costo della procedura **	29,9%	19%
Numero di azioni procedurali da eseguire	41	33

* Rank su 185 giurisdizioni prese in esame (più basso il numero più positiva la valutazione)

** Percentuale sul *petitum*

Fonte: Doing Business 2014

La presenza in loco

Joint ventures

Nel caso l'attività abbia permesso la conoscenza di interlocutori locali affidabili, è possibile considerare di entrare in affari con essi tramite la stipulazione di appositi accordi di collaborazione.

Il termine *joint venture* indica un numero di forme di cooperazione tra imprese tese ad utilizzare reciproche capacità e conoscenze per il raggiungimento di un obiettivo comune; la cooperazione è tesa all'ottenimento di un beneficio in termini economici per entrambi, i quali mettono a disposizione le proprie risorse per poter ripartire i costi ed i profitti derivanti dall'attività congiunta.

JV contrattuali e societarie

Le **joint ventures contrattuali** comportano l'instaurazione di un mero accordo di natura contrattuale, il quale stabilisce il ruolo ricoperto da ciascun partner, le attività a cui ciascuno è tenuto e le regole di coordinamento delle reciproche azioni; la snellezza dello strumento contrattuale consente una maggior facilità d'uscita rispetto alle JV societarie e meglio si attaglia a progetti a termine.

Le **joint ventures societarie** danno vita ad un nuovo ed indipendente soggetto giuridico, autonomo rispetto ai partners, al quale viene imputata l'iniziativa comune. Il regime giuridico a cui saranno soggetti i partners, le modalità di conferimento le autorizzazioni, le registrazioni, sono disciplinate dalla legge del luogo di costituzione della società, nel nostro caso la Polonia.

Società di diritto locale

Società di diritto polacco

L'ulteriore possibilità è quella di costituire una **società di diritto locale**: immaginiamo che vi sia controllo totalitario della casa madre.

La società estera diverrà centro autonomo e distinto di effetti giuridici e la tassazione avverrà solo in capo alla società estera, fatta salva la distribuzione del risultato economico alla controllante italiana.

Società di diritto polacco

Società in nome collettivo (**spółka jawna - Sp.j.**)

Società in accomandita semplice (**spółka komandytowa - Sp.k.**)

Società in accomandita per azioni (**spółka komandytowo-akcyjna - Sp.k.a.**) per la responsabilità dei soci valgono le stesse divisioni tra accomandanti e accomandatari previste nel diritto societario italiano

Società a responsabilità limitata (**spółka z ograniczoną odpowiedzialnością - Sp.z o.o.**): il capitale sociale è rappresentato da quote liberamente trasferibili; il capitale sociale minimo è equivalente a circa 1.300 euro (5.000 PLN) e sussistono obblighi di controllo per le società che superano una certa dimensione in termini di capitale sociale o numero di dipendenti. Può essere una società unipersonale.

Società per azioni (**spółka akcyjna - Sp.a.**): il capitale sociale è pari a circa 25.000 euro (100.000 PLN) ed il funzionamento rispecchia quello della S.p.A. italiana, ma deve essere costituita da almeno 3 soci.

Procedure di costituzione

Notaio

- L'onorario notarile si attesta sui PLN 1,010 + 0.4% del capitale sociale oltre i PLN 60,000) + 23%VAT + 0.5% del capitale sociale quale imposta di registro. Tempo richiesto: 1 giorno
- Da gennaio 2012 è possibile una modalità di costituzione on line

Registrazioni

- Iscrizione nel Registro Giudiziario Nazionale (Krajowy Rejestr Sądowy)
- Richiesta del Numero Statistico d'Identificazione (REGON) presso l'Ufficio Centrale di Statistica (Główny Urząd Statystyczny)
- Richiesta del numero di codice fiscale (NIP) all'Ufficio delle Tasse (Urząd Skarbowy)
- Richiesta di partita Iva all'ufficio delle tasse (Urząd Skarbowy)
- Le attività richiedono circa 4 settimane, PLN 600 per le registrazioni e PLN 100 per le pubblicazioni in gazzetta. L'apertura di partita Iva richiede PLN 170

Apertura conto corrente

- Richiede un giorno, ed è gratuito

Obblighi giuslavoritisci

- Notifica all'Istituto di Previdenza Sociale polacco (Zakład Ubezpieczeń Społecznych – ZUS)
- Notifica all'Ispettorato Nazionale del Lavoro (Państwowa Inspekcja Pracy)
- Entrambe le attività si concludono in un giorno e vanno effettuate entro 30 dalla prima assunzione di dipendenti

Le Zone Economiche Speciali

In Polonia sono ancora attive (fino al periodo compreso tra il 2015 e il 2017) 14 Zone Economiche speciali (ZES), istituite con lo scopo di “attivizzare la regione, abbassare la disoccupazione e accelerare lo sviluppo economico-sociale della regione”.

In queste zone l'imprenditore può beneficiare di **esenzioni fiscali e acquistare terreni a prezzi agevolati**: il Ministero del Tesoro polacco deve però rilasciare l'autorizzazione per esercitarvi l'attività, dopo aver controllato che il soggetto soddisfi i requisiti di dimensione dell'investimento (almeno 100.000 PLN) o altri parametri come il numero di nuovi posti di lavoro che si creano.

Fiscalità

Il sistema fiscale polacco prevede **imposte e imposte indirette**: l'aliquota nominale dell'imposta sul reddito delle società è pari al 19%, e la base imponibile è calcolata con criteri analoghi a quelli utilizzata in Italia, ossia sottraendo al reddito imponibile i costi deducibili, intesi come tutti quei costi sostenuti per generare reddito imponibile o per tutelare una fonte di reddito. Sono assoggettate ad imposta sul reddito le società residenti, per le quali si applica il principio della tassazione del reddito mondiale, mentre **i soggetti non residenti sono tassati sul reddito prodotto nello stato polacco**, solo per la parte di reddito imputabile alle loro stabili organizzazioni nel territorio. La Polonia ha firmato una convenzione con l'Italia al fine di evitare le doppie imposizioni basata sul modello OCSE, cui la Polonia aderisce.

Un confronto: fiscalità

	Italia	Polonia
Doing business (valutazione generale)*	65	45
Tassazione*	138	113
Percentuale su utile d'impresa**	20,3%	14,1%
Tassazione complessiva**	65,8%	41,6%

* Rank (più basso il numero più positiva la valutazione)

** Percentuale su utile d'impresa

Fonte: Doing Business 2014

Iva e fatturazione

In ambito IVA si è assistito ad un leggero aumento dell'aliquota ordinaria (passata dal 22% al 23% dal 1° Gennaio 2011).

Nel contempo è diventato possibile inviare e archiviare le fatture in forma elettronica.

Fondi strutturali

Dotazioni finanziarie e settori d'intervento

Fondi Europei 2014-20

72,9
mld di euro



INNOVAZIONI



IMPRENDITORIA



INFRASTRUTTURE



RICERCA E SVILUPPO



ENERGIE RINNOVABILI



TRASPORTI ECOCOMPATIBILI



SETTORE TECNOLOGICO E
INFORMATICO



MERCATO DEL LAVORO, EDUCAZIONE

Disclaimer e contatti

Lo **Studio Tommasini e Martinelli** è composto da avvocati d'impresa, fiscalisti, consulenti strategici d'affari. Lavora da anni a fianco dei propri Clienti per garantire loro le migliori strategie d'investimento e commerciali verso nuovi mercati.

Gli Studi in Italia, Polonia e Bulgaria e la presenza attraverso partner in altri Paesi dell'Europa Occidentale e Centrale, della Federazione Russa e nei mercati emergenti dell'Asia e del Medio Oriente, permettono di assistere i Clienti dovunque essi si trovino ad operare.

Questa presentazione ha scopo informativo. Nessuno dovrebbe agire legalmente o trattenersi dal farlo sulla base di dette informazioni, senza avvalersi di adeguata consulenza che tenga conto dei fatti e delle circostanze specifiche.

E' consentita la diffusione parziale, purchè ne sia citata la fonte.

Riferimenti

Avv. Giacinto Tommasini, tommasini@tommasinimartinelli.it