

Strategie di penetrazione commerciale nel mercato cinese: Equity Joint Ventures

Quando una società inizia a pensare alla commercializzazione all'estero dei propri prodotti o servizi, il processo decisionale coinvolge quattro fasi:

- a) La scelta del mercato di riferimento;
- b) La scelta della forma di penetrazione commerciale più adatta;
- c) La formulazione di un piano di penetrazione commerciale;
- d) La decisione sulla organizzazione del marketing.

In questo articolo analizzeremo la seconda fase facendo, in particolare, riferimento al mercato cinese.

La scelta di una particolare forma di penetrazione commerciale deve necessariamente essere il frutto di un'analisi comparata che tenga conto: degli obiettivi dell'impresa, dei limiti politici e legislativi del Paese oggetto dell'investimento, della stabilità economica e politica, della cultura in generale ed in particolare di quella

manageriale, nonché delle caratteristiche di Prodotto, del relativo livello di concorrenza, della esistenza di limiti all'entrata nel mercato rappresentati da barriere doganali e non. Tutto ciò, ancor più quando la società opta per un tipo di investimento che vede la nascita di una nuova entità giuridica. È il caso di un'operazione che la Commercioestero Consulting Srl sta curando e che vede coinvolti due grossi gruppi industriali, uno italiano ed uno cinese nella provincia di Zhejiang. Si tratta della costituzione di una Equity joint venture di diritto cinese, la quale permetterà di penetrare il mercato cinese degli autoveicoli per il trasporto merce a temperatura controllata grazie ad un importante trasferimento di tecnologia italiana. L'investimento, pertanto, mira alla conquista di un'importante fetta del mercato cinese e, in una seconda fase, del mercato mondiale.

Tralasciando, per esigenze di spazio, l'analisi delle forme iniziali di investimento permesse in Cina, come pure dell'altrettanto importante

Cooperative Joint venture, la nostra attenzione si deve focalizzare sulla storicamente più risalente forma di investimento diretto in Cina, rappresentata dalle Equity joint Venture (EJV). Una EJV è una società a responsabilità limitata di diritto cinese, creata da uno o più partners cinesi ed uno o più partners stranieri, costituita in ossequio alla legislazione sulle EJV e le sue regolamentazioni di implementazione. La EJV è funzionalmente un crocevia tra una corporation e una partnership. Ha i caratteri di una corporation in quanto è una distinta persona giuridica a responsabilità limitata tassabile come soggetto autonomo con i propri profitti e perdite, responsabile in proprio dell'adempimento delle sue obbligazioni. Ha i caratteri di una partnership, d'altro canto, in quanto, nonostante la limitazione di responsabilità, la gestione e pertanto la relativa responsabilità del Consiglio di amministrazione della Joint Venture passa direttamente attraverso l'investitore-partner per mezzo del controllo esercitato sui membri del



www.commerciostero.net

Direttore responsabile
Cinzia Fontana



Questo periodico è associato
alla Unione Stampa Periodica Italiana

Proprietario ed Editore: Commercioestero Consulting S.r.l.

Sede legale: Via Maceri, 25 - 47100 Forlì (FC)

Presidente: Marco Tupponi

Amministratore Delegato: Alessandro Zoriaco

Registrazione Tribunale di Forlì n. 18 del 3 giugno 2002

Direzione, redazione: Via Maceri, 25 - 47100 Forlì - Tel. 0543 27852 - Fax 0543 457228.

Commerciostero Consulting S.r.l. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo periodico può essere riprodotta con mezzi grafici e meccanici quali la fotocopione e la registrazione. Manoscritti e fotografie, su qualsiasi supporto veicolati, anche se non pubblicati, non si restituiscono.

Pubblicità: Trade Italy s.n.c. - Via Lago D'Arvo, 9/11/13 - 74100 TARANTO

Progetto grafico: Scirocco Multimedia - Via Leuca, 17/A - 73100 LECCE

Stampa: Grafiche MDM S.p.A. - Via Meucci, 27 - 47100 Forlì (FC)

Consiglio.

La costituzione di una JV in Cina richiede generalmente svariate e diverse fasi. Innanzitutto, il partner cinese deve presentare una proposta di progetto ed uno studio di fattibilità preliminare. Questi documenti, accompagnati da una lettera di intenti sottoscritta da tutte le potenziali parti del progetto, sono il risultato di una investigazione sulla capacità e solvibilità della parte straniera. Il tutto con preliminari ricerche di mercato e opinioni dai dipartimenti cinesi incaricati, è poi consegnato al SDPC (State Development Planning Commission) o alla Commissione locale competente, a seconda delle dimensioni del progetto, per la prima revisione. Se il progetto preliminare e lo studio di fattibilità sono considerati soddisfacenti, l'autorità cinese competente rilascerà la sua preliminare approvazione, altresì detta "lixiang". La ricevuta di questa preliminare approvazione autorizza la parte cinese a condurre le negoziazioni in dettaglio con il prospettato partner straniero.

Da notare che, per il fatto che questa forma iniziale di approvazione costituisce la base fondamentale per ottenere le successive approvazioni, è in pratica difficile modificare

successivamente all'ottenimento della "lixiang" i documenti che hanno già costituito oggetto di approvazione. Una volta che si è ottenuta la "lixiang", il passo successivo per le parti è la preparazione congiunta di un dettagliato studio di fattibilità in relazione alla prospettata Joint Venture. Questo documento critico deve contenere in dettaglio tutte le analisi di tipo economico che dovrebbero far considerare la proposta Joint Venture come un progetto al tempo stesso fattibile e potenzialmente vantaggioso per entrambi i partner oltre che per la stessa Repubblica Popolare Cinese. Una volta completato e sottoscritto da tutte le prospettate parti, lo studio di fattibilità sarà inoltrato ai principali dipartimenti governativi ed unità responsabili per i differenti aspetti della Joint Venture.

Dopo avere ottenuto l'approvazione per il progetto e per lo studio di fattibilità, le parti della Joint Venture devono depositare presso l'amministrazione statale per l'industria ed il commercio (SAIC) o la sua filiale locale (AIC), a seconda del livello di approvazione richiesto dall'investimento, la richiesta per la prenotazione del possibile futuro nome della Joint Venture. A tale fase segue la fase di negoziazione e redazione del Joint

Venture Contract, il quale, una volta negoziato, è presentato unitamente allo statuto, allo studio di fattibilità, alla lettera di solvibilità del partner straniero, alla lista dei direttori iniziali della JV, ed alla opinione dei competenti uffici cinesi nei vari aspetti di loro competenza al competente ufficio per l'approvazione del progetto, che come abbiamo già indicato potrà variare in funzione del variare dell'investimento complessivo. Una volta che il certificato di approvazione è stato ottenuto, a norma delle "regulations on the registration and administration of enterprise legal person" del 1994, la società deve iniziare il processo di registrazione vero e proprio presso il locale ufficio dell'AIC, che a seguito di ciò emetterà la business license della Joint venture; a partire da questo momento la Joint Venture inizierà legalmente ad operare. Importante rilevare che fino a questo momento la JV non è costituita come persona giuridica di diritto cinese, con la conseguenza che, seppure il processo di autorizzazione potrebbe essere stato lungo e dispendioso, potrebbe di fatto anche a questo ultimo scoglio rivelarsi inutile.

Giuseppe De Marinis
demarinis@commercioestero.net

EsseLibri Simone Spa
Editore

Cinzia Fontana Isabella A. M. Lozito

I FINANZIAMENTI EUROPEI
ANALISI DELLE AGEVOLAZIONI COMUNITARIE
A SOSTEGNO DI PMI ED ENTI PUBBLICI

Disponibile presso le migliori librerie

Giuffrè Editore

Enrico Ghirotti

**IL CONTRATTO DI
ASSISTENZA TECNICA**

Disponibile presso le migliori librerie