

»» **L'intervista** Scettico sulla missione Alberto Forchielli, presidente dell'osservatorio Asia: «A che servono stand locali?»

«Il mercato cinese per i nostri resterà un sogno»

PromoBologna e la Regione vanno a Shanghai (anche) per promuovere l'economia del territorio. Che possibilità hanno le aziende bolognesi di radicarsi nel mercato cinese?

«Per la maggioranza di esse, il mercato cinese rimarrà solo un sogno». Alberto Forchielli, bolognese, vive in Cina ed è il presidente dell'osservatorio Asia, pensatoio in contatto con i think-tank mondiali. È stato presidente di Finmeccanica Asia.

Forchielli, perché dice che il mercato cinese è proibitivo per gli imprenditori nostrani?

«Perché la nostra struttura

economica è basata sulle piccole e medie imprese. Che sono, per l'appunto, troppo piccole per penetrare in un mercato lontano. Per vendere in Cina servono investimenti a lungo termine e grossi fatturati, e bisogna integrarsi nei loro canali distributivi che variano da provincia a provincia. Insomma, i costi sono proibitivi».

E produrre in Cina?

«Per impiantare lì uno stabilimento ci vogliono lo stesso tanti soldi. Non vedo da noi colossi paragonabili alla Coca-Cola. Tra le poche aziende che ce l'hanno fatta ci sono l'Ima di Bologna, la Sacmi di Imola e la Bre-

vini riduttori. Ma sono eccezioni ed è un peccato».

Perché è un peccato?

«Perché proprio la meccanica, dove le nostre aziende sono fortissime, è un settore dove la Cina è indietro di 20 anni, a



Le nostre imprese sono troppo piccole per penetrare in un mercato così lontano: i costi sono proibitivi

causa della rottura con l'Urss nel '58 e della rivoluzione culturale poi. Su elettronica, telecomunicazioni e biotecnologia, non hanno niente da invidiare a nessuno».

Come si inverte la rotta?

«Le nostre aziende andrebbero guidate, anche dalla politica, e aggregate in distretti. Ma siamo in ritardo, nessuno si aspettava un simile boom della Cina».

Eppure si dice che il Made in Italy di qualità possa sfondare ovunque...

«Sì, il lusso ce la può fare. Ma per sbarcare in Cina devi prima avere punti vendita in

tutto il mondo. I cinesi acquistano solo se vedono i tuoi negozi monomarca anche negli altri Paesi esteri».

Crede che l'Expò sia un'opportunità per le aziende bolognesi?

«No. Per essere visibili su un mercato grande come quello cinese bisognerebbe aggregare in uno stand comune tutti i paesi dell'Ue. Altro che presentare stand regionali o cittadini... Se in Cina diciamo che in Emilia-Romagna siamo quattro milioni si mettono a ridere. Per loro è un numero irrisorio».

P. V.



Alberto Forchielli