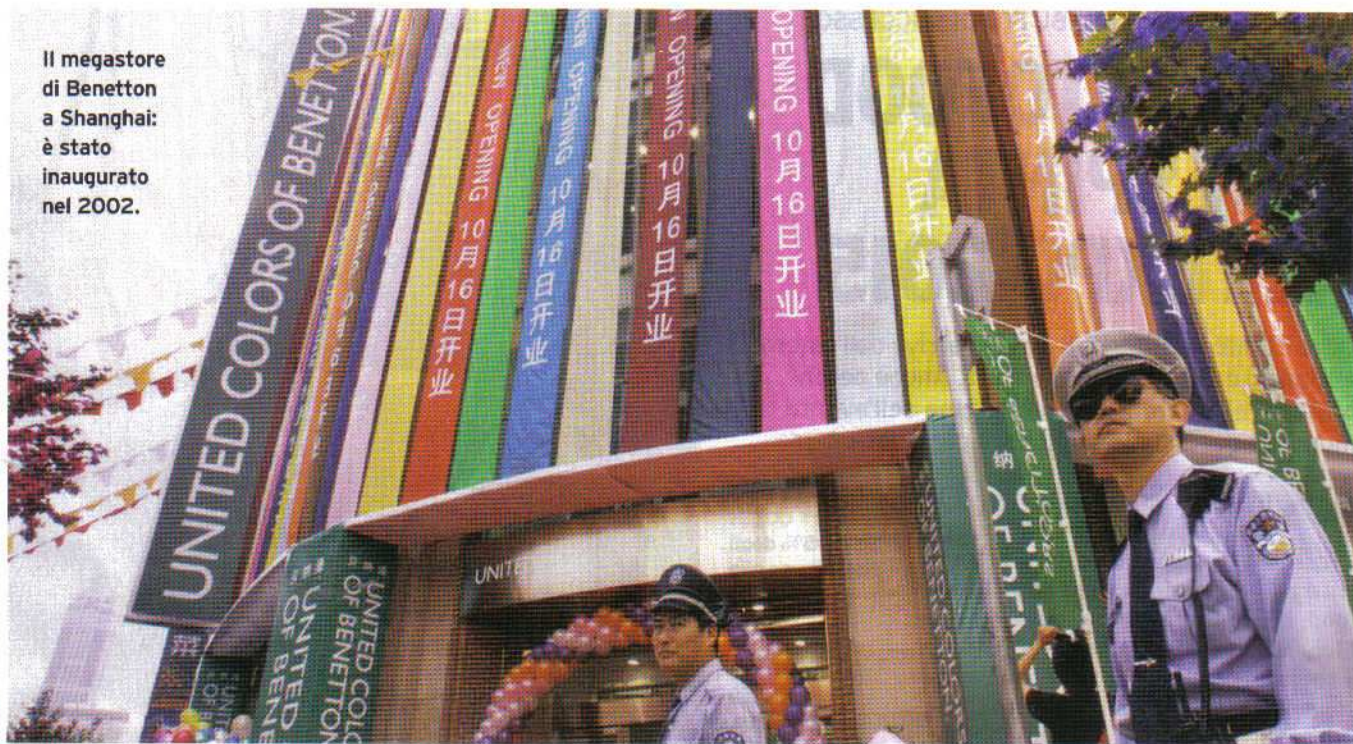


Il megastore di Benetton a Shanghai: è stato inaugurato nel 2002.

REUTERS



I buoni brevetti, passaporto per la Cina

DI ROBERTO TUNIOLI *

Ogni popolo tende a riprodurre ciò di cui necessita a livello locale, invece di comprare, perché è più vantaggioso. Questo vale, a maggior ragione, nel caso dei cinesi. In Cina, infatti, vige questo proverbio: «Se fare bene una cosa costa meno che importarla, si seguirà indubbiamente la prima strada». E la maggior parte dei prodotti italiani, nel settore business-to-business, è riproducibile senza alcuna difficoltà.

Perciò, per farsi preferire dai consumatori cinesi, occorre puntare sulla difesa dell'«unicità». È in questo modo che oggi, più che mai, il problema cinese va riformulato. La Cina oggi sta dimostrando che cerca tecnologie uniche, pretende l'attenzione delle imprese, vuole servizi di alto livello. La velocità con cui la Cina riesce a organizzarsi per sviluppare un modello di business competitivo, dove prodotto e distribuzione sono centrali per la conquista dei mercati, fa sì che ciò renda molto più interessante allearsi con i cinesi, invece che instaurare un contraddittorio e avere con loro un atteggiamento di scontro.

Lo sviluppo della difesa della proprietà intellettuale attraverso i brevetti e la tutela del know how, in Cina ci consente di mantenere un'alta considerazione dei nostri prodotti e servizi. Il che si traduce nell'investire sempre di più in innovazione. Le aziende che pensano di affrontare da sole quel mercato si troveranno inevitabilmente in gran difficoltà. Occorre pensare, invece, a un «sistema di imprese italiane» per avere massa critica, e a servizi

di scala e servizi comuni. Ecco, perciò, che avere un programma articolato che venga in aiuto alle aziende con strumenti di tutela è una strategia che sicuramente potrà aiutare le imprese italiane. Penso in particolare a un programma che consenta alle imprese di usare le leggi cinesi, di rivolgersi alla comunità internazionale e al governo del nostro Paese. Penso a un Sistema-nazione all'interno di un contesto internazionale, come supporto indispensabile alle nostre aziende per operare in Cina.

Occorre, però, fornire al nostro governo degli strumenti che aiutino noi imprenditori. Per prima cosa, è importante conservare e tutelare i nostri brevetti. I cinesi pretendono prodotti di eccellenza. Dopodiché ne fanno, come tutti, oggetto di copiatura. Sta, quindi, solo a noi difendere la nostra proprietà industriale. Vogliamo anche dimostrare che le aziende che si sono distinte per la loro unicità vanno avanti speditamente nel business, ed eccellono.

Sono convinto che la pratica della difesa della proprietà industriale debba diventare per tutti un'abitudine normale, una routine. Poi, se i cinesi continuano a copiare, esistono validi strumenti legislativi a cui poterci appellare per contrastarli. L'importanza e l'urgenza di tutelare i nostri brevetti fa parte di una strategia a lungo termine. Per questo, la ricerca di Osservatorio Asia vuole anche essere di stimolo alle aziende italiane a investire, ora più che mai, sui loro brevetti. ■

* amministratore delegato e vicepresidente di Datalogic

LA NOTIZIA

L'associazione Osservatorio Asia organizza per venerdì 18 maggio a Imola un convegno sul tema: «La difesa della proprietà industriale in Cina, una strategia per le aziende italiane».