

EUROPA

CHINATOWN

ROMEO ORLANDI 3 APRILE 2014

STAMP

Cina, il paradiso perduto delle multinazionali

Salari più alti, concorrenza sleale, un governo più arrogante. Ma il mercato interno cinese fa gola alle aziende straniere



Il punto di equilibrio della Cina globalizzata è nell'alleanza che il paese ha forgiato con le multinazionali. Un matrimonio è stato celebrato, con la benedizione dell'economia. Gli sponsali, dopo che uno dei due era diventato maggiorenne con l'ingresso nell'Organizzazione mondiale del commercio (Wto) nel 2001, hanno celebrato un rito pagano, motivato dal bieco interesse, senza un briciolo di sentimenti. Se l'amore entra in crisi notoriamente al settimo anno, i conti in banca spesso resistono più a lungo. Godono dell'alimento della crescita certamente non dei sentimenti.

Questo matrimonio è in crisi? Le multinazionali hanno trovato altri paesi più giovani e attraenti? Il rapporto sembra deteriorato, ma non in crisi irreversibile, forse perché la sostituzione del partner non è all'orizzonte. Le multinazionali vorrebbero potere indirizzare altrove i propri capitali ma le sirene dentro la Grande Muraglia, per

quanto incupite e rugose, continuano a trattenerli.

La Cina è ancora il paese che attrae più investimenti produttivi al mondo. Se si aggiungessero quelli finanziari, deterrebbe comunque la prima posizione – davanti agli Stati Uniti – in caso di conteggio dei capitali indirizzati a Hong Kong (che effettivamente raggiungono in buona parte la Cina).

Il magnete del Dragone continua dunque a funzionare, un'attrazione fatale che non risente degli anni. Eppure, tutte le rilevazioni confermano il generale clima di disincanto e di protesta delle aziende straniere, come se si fosse rotto il patto segreto tra coniugi, come se abbia prevalso la voce sempre sussurrata dalle aziende americane: *"In a joint-venture with the Chinese, the two partners share the same bed, but not the same dream"*. Stesso letto, non stesso sogno.

Talvolta il sogno si trasforma in incubo. Lo certificano i più recenti rapporti annuali delle Camere di commercio statunitense ed europea in Cina, i rappresentanti dunque della più prestigiosa imprenditoria internazionale. Le accuse ogni anno diventano più forti e circostanziate. In sintesi: le aziende straniere sono penalizzate dal governo rispetto a quelle cinesi. Queste ultime riescono a evadere le tasse, non vengono punite per infrazioni ambientali, applicano i contratti di lavoro in maniera disinvolta. Al contrario, le multinazionali, grandi e piccole, sono sottoposte a restrizioni che ne minano la competitività.

Questo è un argomento cruciale, perché i clienti non sono più soltanto all'estero. Ora il mercato è dentro i confini della Cina, da quando Pechino ha deciso di aumentare i salari per legge e di non affidare alla sola domanda internazionale l'andamento della sua congiuntura. Inoltre, viene lamentato, l'accesso alle gare pubbliche non è trasparente. Le aziende locali, spesso di proprietà statale, vincono le commesse più importanti

Sono finiti i tempi della supremazia tecnologica straniera. Allora la Cina poteva negoziare al meglio la propria arretratezza, oggi colpisce direttamente le capacità straniere favorendo le più ambiziose capacità nazionali. Infine, la macchina della giustizia civile, nonostante qualche progresso, è sbilanciata a favore delle aziende cinesi, che quasi sempre vincono le vertenze aziendali. Se i questionari che i manager stranieri riempiono sono anonimi, la corruzione risulta la prima preoccupazione; in caso contrario la paura di ritorsioni suggerisce risposte più blande.

La miscela che offriva la Cina è sempre valida, ma è diventata più amara. Nessun paese al mondo può offrire bassi costi di produzione, stabilità politica, rete infrastrutturale, mercato interno in crescita. Tutto questo tuttavia ha un costo alto: la durezza del clima degli affari, l'incertezza del diritto, l'insoddisfazione dei manager che vedono peggiorare le condizioni di vita nelle grandi città. Inoltre, la Cina dei record è diventata più dura nelle trattative, orgogliosa del proprio ruolo, smemorata di quello che accadeva alcuni decenni fa appena, quando elemosinava investimenti e offriva disciplina e salari miseri per la sua forza lavoro.

La storia degli ultimi 35 anni le ha dato ragione, ma non l'ha resa un modello imitabile. Le multinazionali, che peraltro l'hanno assecondata in questa ascesa, ora la subiscono più che sceglierla. La Cina è oggi più costosa, ma è contemporaneamente più redditizia. La sua attrazione non proviene dai costi ma dalla posizione centrale assunta nella catena del valore. Il mercato interno tenderà a sostituire l'export, i consumi si affiancheranno agli investimenti, la qualità prevarrà a lungo termine sulla quantità. Questi mutamenti avranno il solo colore della Cina, con macchie di multinazionali quando serviranno. Pechino continuerà nella sua direzione, per la quale ciò che è buono per sé non ha bisogno di appendici.

Ecco perché le multinazionali si lamentano. Lo fanno a ragione, le violazioni cinesi sono inequivocabili, ma è la perdita della supremazia a farle risentire. La Cina è cambiata solo nell'arroganza, nella consapevolezza della sua forza, ma i suoi difetti erano presenti anche prima, forse in maniera più clamorosa. Erano tuttavia più gestibili, perché si sguagliavano in un bagno di accomodamento generalizzato, dove i margini di guadagno erano talmente grandi da accontentare tutti, da potere guardare con benevolenza anche le violazioni.

Ora il matrimonio è entrato in crisi, i litigi sono evidenti, i torti si rinfacciano platealmente, ma fino a quando non si troveranno altre proposte per nuovi accoppiamenti, si continuerà a convivere, al massimo come separati in casa.

TAG: Cina, concorrenza, mercato interno, multinazionali