

CONVEGNO OSSERVATORIO ASIA INTESA SANPAOLO «MA AI LORO OCCHI INVESTIRE IN ITALIA È MOLTO COMPLICATO»

## Allarme giallo: dopo le merci adesso i cinesi ci invadono con i capitali

di VIVIANA PONCHIA

- TORINO -

**N**UOVO GIGANTE economico, ultima «success story» asiatica. Dopo aver sfondato con le merci ed essersi conquistata il titolo di «fabbrica del mondo», la Cina è pronta a invaderci con i suoi capitali. Ed è comprensibile che da parte nostra la reazione potrebbe non essere buona: da una nazione che in tre anni è stata capace di diventare il primo produttore di pannelli solari ci si può aspettare di tutto. Per rasserenarsi ci vuole il sangue freddo di un economista come Lorenzo Stanca: «Le teorie della *scienza triste* insegnano che la mobilità dei capitali rappresenta uno dei percorsi più brevi e più sicuri per l'aumento del benessere di tutti gli agenti economici».

O un convegno come quello organizzato ieri a Torino dall'Osservatorio Asia con **Intesa Sanpaolo**, dove la delegazione cinese ha sfoggiato intenzioni sinergiche e l'umiltà di capire tutto: come si costruisce un'automobile, ma persino un cioccolatino. Considerare la Cina come opportunità anziché come minaccia, ecco un punto di partenza sensato. Credere in se stessi (e nella politica dei porti): il Mediterra-



neo è l'accesso obbligato del gigante in Europa. Poter contare sul supporto bancario e su un diverso atteggiamento nei confronti dello straniero.

Pare che agli occhi di un cinese investire in Italia sia complicatissimo e la mancata operazione simpatia si traduce in perdita di buone occasioni e anemizzazione del tasso di crescita (è già successo con l'ondata americana degli anni '70 e quella giapponese degli '80).

**D'ALTRA PARTE** nemmeno andare a investire in Cina è una passeggiata e nessuno si sogna di gestire il business a 8 mila chilometri di distanza o di avviare una negoziazione senza un «interprete» a 360 gradi.

Gian Gherardo Aprile (nella foto), ad di Ssg (Sourcing Solutions Group), conosce bene tutte le difficoltà di aprire un'impresa nel paese del Dragone. «Si parte da una stima distorta di quel mercato, che reputiamo più maturo e meno aggressivo e invece è il contrario.

Si trascura la dimensione aziendale: le nostre imprese sono troppo piccole per reggere. E si sottovaluta il fattore culturale e la burocrazia: «Semplice, ma va capita. Se sei bravo in sei mesi hai lo stabilimento pronto, mentre qui ci vuole un anno e mezzo».