

**EXPORT** E' sceso all'1,15%

# La Cina? Un Eldorado senza Italia

**In un convegno se ne è parlato come di una grande opportunità dove correre per fare affari. E Prodi in penultima fila ascolta. Merloni: «Abbiamo l'11% del mercato locale degli scaldabagni»**

di Giorgio Gazzotti

BOLOGNA — La Cina è un Eldorado e noi non ci siamo. Noi stiamo qui a scavare buche in un terreno rinsecchito. Ma non era una minaccia? Sì certo, ma al convegno organizzato da Osservatorio Asia, posti in piedi tanta è la gente, per tutti la Cina è innanzitutto una enorme opportunità, un posto dove bisogna correre e subito per fare affari e che affari.

Lo ribadisce anche Romano Prodi, ospite d'eccezione che, seduto in penultima fila, non si perde una parola dei numerosi interventi: «Il caro euro non ci aiuta, ma l'euro c'è anche in Francia e Germania, loro hanno una bilancia commerciale con la Cina molto buona e l'Italia no. Dobbiamo darci da fare. I cinesi ci assomigliano e noi

**Colaninno: «Volevamo fare 300mila moto, ce ne hanno chieste 600mila. Là è come da noi negli anni '50»**

possiamo avere ottimi risultati».

Intanto però perdiamo terreno. I dati snocciolati dal professor Romeo Orlandi sono impietosi: l'1,64% delle importazioni cinesi, nel '98, veniva dall'Italia, oggi siamo scesi all'1,15. Negli investimenti siamo diciannovesimi, dietro le Mauritius, e stiamo calando.

«Dobbiamo smetterla di pensare alla Cina — sostiene Orlandi economista e sinologo — come un posto misterioso, ostile e complicato». Proprio per sfatare questa credenza, Osservatorio Asia, nato a Bologna su iniziativa di imprenditori e docenti, ha organizzato assieme a Confindustria e università, questo convegno: «La questione cinese, alcuni ce l'hanno fatta». E a raccontare la loro Ci-

na ci sono alcuni imprenditori che sono sbarcati in Cina. «Abbiamo aperto uno stabilimento nel '97 — racconta Francesco Merloni — oggi vendiamo 550 mila scaldabagni l'anno e abbiamo l'11% del mercato cinese». E Roberto Colaninno: «L'anno scorso sono andato in Cina per chiudere le attività Piaggio che avevamo in quel paese. Dopo una settimana là, ho scoperto che della Cina non sapevamo niente, non solo non ho chiuso, ma ho deciso di investire. Ho capito che la crisi Piaggio là poteva avere la sua cura. In Cina si vendono 15 milioni di moto all'anno. Abbiamo aperto uno stabilimento con l'obiettivo di produrne 300mila in tre anni, ma un ministro ci ha detto che ne voleva 600 mila».

Eh sì, i numeri fanno impressione. «Rendiamoci conto — continua Colaninno — che là ci sono 200 milioni di ricchi e 900 milioni di poveri disposti a tutto per smettere di esserlo. E tutti vogliono una tv, un'auto, una casa, vestiti italiani e viaggiare. E' un mercato enorme, che cresce ad una velocità incredibile». In Cina tutto è straordinario, impensabile per noi e, a quanto pare, anche molto accogliente. «Il costo del lavoro è un decimo del nostro — spiega Merloni — i cinesi lavorano anche sabato e domenica se necessario, e noi stranieri paghiamo anche le tasse al 50%». Ma, e i comunisti, la burocrazia? «Io ho rapporti ottimi con le autorità, sono correttissimi». Conferma Colaninno: «E' come da noi negli anni 50, non fai magazzino, le fabbriche sembrano farmacie e se fosse possibile lavorerebbero 27 ore al giorno».

Dunque nessun problema? Soprattutto, lamentano gli imprenditori, nella conquista della Cina siamo lasciati soli. La strada dunque è quella di investire là, per vendere là, ma c'è spazio anche per il made in Italy. I cinesi hanno fame di roba straniera, di



**BOOM**  
Il presidente della Piaggio, Roberto Colaninno, scommette sul miracolo economico cinese per crescere

marchi, la prova in carne e ossa è Paolo Zegna che racconta come in pochi anni ha aperto 36 negozi e in soli due anni ha raddoppiato il fatturato. Massimo Bucci, presidente di Confindustria Emilia Romagna e anche lui con un piede in Cina, spiega

che per le piccole e medie imprese c'è qualche problema in più. Che è indispensabile migliorare la rete di informazioni e sostegni per le aziende che vogliono avventurarsi nel Far East. «Ci sono molti sportelli in giro, ma spesso servono a poco».