

CONVEGNO

A Palazzo

Soragna

un incontro

sul mercato

del momento.

Rosi: «Inglese

e francese sono

arrivati prima

di noi».

Cambi:

«Attenti alle

contraffazioni».

Mazzoni: «Non

è tempo di

mettere dazi

ma di rispettare

le regole»

Cina, istruzioni per l'uso

Opportunità, pericoli, risorse: da Parma la ricetta per le imprese

«Investendo in Cina, non è vero che "piccolo è bello". Bisogna appoggiarsi a partner locali senza pensare di muoversi da soli. L'imprenditore non deve avere fretta: i cinesi sanno che vogliamo chiudere le trattative e aspettano l'ultimo giorno per negoziare, strappando le condizioni migliori. Ma soprattutto chi investe in Cina non deve dimenticare che tutto è diverso: le persone, la concezione del mondo, l'ambiente».

Alberto Forchielli ha elaborato queste «regole» per le piccole e medie imprese che guardano alla Cina. Quel «gigante» visto più spesso come una minaccia ma che può offrire opportunità. Forchielli lavora a Parma come a.d. di Data Systems e presiede l'Osservatorio Asia. Conosce le realtà emergenti come India e Cina, da qualche tempo definite «Cindia».

Le dimensioni contano ma conta anche saper cogliere le opportunità. «Per un imprenditore è importante analizzare e conoscere bene le possibilità di produzione e vendita e avere un partner interno. Il rapporto con la Cina per noi è vincente - dice Matteo Cambi, presidente di Jam Session, proprietario del marchio Guru - Le contraffazioni e la mancanza di controlli restano un problema fortissimo che non avrà soluzione in tempi brevi. E concorrenza sleale che abbassa il livello del Made in Italy. Bisogna ricordare inoltre che la penetrazione in Cina di un'impresa avviene sempre per gradi».

Del modo in cui superare difetti e timori si è discusso nel convegno «Cina, cono-



Al convegno organizzato dall'Upi con la rivista «L'imprenditore» sono intervenuti anche (da sin.) Matteo Cambi, Marco Rosi e Marco Mazzoni.

scere per competere», organizzato ieri a Palazzo Soragna dall'Upi assieme a «L'imprenditore», mensile della Piccola industria di Confindustria.

«La Cina è una minaccia per chi è impreparato - dice

il presidente dell'Unione industriali Marco Rosi - Il nostro Paese è arrivato tardi a capire le minacce della Cina e dove stiano le opportunità. Le imprese britanniche e francesi da dieci anni hanno realizzato le infra-

strutture. Ogni anno 30-40 milioni di persone hanno disponibilità finanziarie paragonabili a quelle occidentali. Due anni fa il ministero delle Politiche agricole ci disse che potevamo vendere il prosciutto ma il governo

cinese non ha ancora emanato i regolamenti necessari. Sono opportunità penalizzate. Il sistema Europa deve stare più attento al rispetto delle regole, per trasformare le minacce in opportunità».

Pizzarotti, appalto in Algeria con Consorzio Italia

C'è anche l'Impresa Pizzarotti nel Consorzio Italia che ha superato la gara di appalto lanciata dal governo algerino per la realizzazione dell'autostrada est-ovest di 1.216 chilometri. In occasione della visita ad Algeri del ministro alle Infrastrutture Pietro Lunardi, il Consorzio formato da Impregilo (capofila), Impresa Pizzarotti, Cmc di Ravenna e Todini Costruzioni Generali è stato presentato dall'ambasciata d'Italia e dall'Ice.

«Abbiamo commesse importanti in Algeria, auguro agli imprenditori italiani che operano in questo paese di avere il successo che meritano»,

ha detto Lunardi, salutando gli imprenditori italiani «che da anni lavorano qui e sono riusciti a resistere anche nei momenti più delicati». Il ministro ha poi incontrato i ministri algerini dei trasporti Mohamed Maghlaoui e dei lavori pubblici Amar Ghoul.

Sono 64 le imprese straniere (Italia, Francia, Cina, Germania, Giappone e Stati Uniti) che concorrono per l'attribuzione dell'autostrada che prevede un investimento complessivo di sette miliardi di dollari completamente finanziati dal governo algerino. Sul tema delle esportazioni invece, il bilancio

commerciale algerino ha registrato un incremento di 3,32 milioni di dollari nel gennaio 2006, cioè più del doppio rispetto al gennaio 2005.

E' quanto annuncia il Centro nazionale d'informazioni e delle statistiche delle Dogane algerine (Cnis) secondo il quale le esportazioni nel Gennaio 2006 avrebbero raggiunto un valore di 5,034 miliardi di dollari (un aumento cioè del 57,86 per cento) mentre le importazioni sarebbero aumentate di 1,713 miliardi di dollari. Le esportazioni di idrocarburi solo in gennaio hanno generato un giro di 4,963 miliardi di dollari.

Concorda Marco Mazzoni, delegato Piccola industria dell'Upi, che in conclusione ricorda come «non è tempo di mettere dazi ma puntare sul rispetto delle regole di produzione, qualità, rispetto ambientale e garanzie sindacali».

Dal dibattito, moderato da Andrea Milano (coordinatore Attività editoriali de «L'imprenditore»), emerge che gli italiani si focalizzano su luoghi comuni nell'approccio verso un Paese che cresce del 9% all'anno. E' accusato di sommergere i mercati con prodotti a basso costo; in realtà i cinesi «rinfacciano» che oltre il 60% dell'export è fatto su richiesta delle imprese occidentali. Gli operai cinesi guadagnano solo 150 dollari ma il potere d'acquisto è come 750 dollari e ne risparmiano la metà. Questo Paese «comunista» non ha previdenza né un sistema sanitario e il 70% del Pil viene da imprese private. Entro due anni sorpasserà Francia e Regno Unito per il Pil, dice il direttore dell'Osservatorio Asia Romeo Orlandi.

Punto debole delle imprese italiane è la scarsa dimensione. Inoltre investono poche risorse umane e tempo per affrontare i problemi. «Sotto i 20-30 milioni di fatturato non ha senso andare in Cina da soli», dice Fabio Bolognini di Banca Intesa. La soluzione per le Pmi (come conferma Giorgio Mulazzani di Piccola Industria di Confindustria) è quella di studiare bene il mercato e aggregarsi, appoggiandosi alle strutture di Associazioni di categoria e banche occidentali.

Andrea Violi