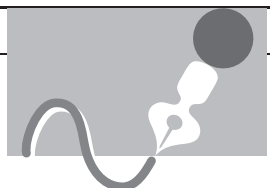


Una presenza economica forte ma molto inferiore a quella di paesi come Francia e Germania



## IL REPORTAGE

Il traguardo: diventare più operativi localmente impiantare qui fabbriche e rete commerciale

**TRA I GRATTACIELI** di Shanghai, poco lontano dalle delegazioni ufficiali, per scoprire la dura ma stimolante realtà, le novità e le sorprese di un Paese dove ormai anche tanti imprenditori di casa nostra stanno mettendo radici. E per capire quali siano le condizioni della corsa verso il successo

# La Cina agli italiani: più soldi, non solo idee

di Giampiero Rossi inviato a Shanghai

«D e tu querida presencia comandante Che Guevara...». Dai tavolini all'aperto del Café Latina scrosciano gli applausi per il trio musicale che attira l'attenzione dei passanti, compresa la ragazzina cinese che ondeggia ai ritmi sudamericani nella sua taglia 34. Poi irrompe il sorriso mediterraneo di un ragazzino calabrese che ostenta il pugno chiuso ammiccando alla cantante. Anche per lui c'è una piccola ovazione. Tra italiani, poi ci si riconosce. Il tempo di due battute e Angelo Morano, 30 anni si e no, estrae una manciata di biglietti da visita del ristorante "That's Amore" che distribuisce all'ennesimo gruppo di connazionali incrociati per le vie di una Shanghai intrisa di italianità in questa settimana di visite di Stato e di affari: «Quando non ne potete più di mangiare cinese fate un salto qui».

Xin Tian Di sorge nella zona detta Concessione francese, un nome che riporta al passato coloniale di Shanghai. Qui Mao tenne l'assemblea che diede vita al Partito comunista cinese, saldamente al potere ancora oggi. Ma oggi Xin Tian Di è più nota per la giostra di locali, bar e negozi, Benetton e Ferrari compresi. Ci sono locali di ogni tipo: dall'americanissimo Starbucks, che riesce a fare il pieno anche di notte con il suo pessimo caffè, la birreria tedesca, il pub irlandese, la churrascaria brasiliana... E intanto si fanno affari. Tra coloro che si rigirano tra le mani il bigliettino del "That's Amore", per esempio, c'è anche Raffaele Morreale. Italiano, ovviamente, e non turista quasi altrettanto ovviamente: è un manager dell'Istituto europeo di design (led) e da qualche mese fa il pendolare tra Milano e Shanghai perché lo led sta cercando di aprire in un colpo solo cinque scuole in Cina. «La domanda c'è - dice - il design e lo stile sono quello che ancora manca ai cinesi e se non glielo vendiamo noi se lo compreranno da qualcun altro». Domanda e offerta: la turboeconomia cinese chiede beni e servizi, imprenditori di tutto il mondo accorrono qui per venderglieli. La formula è semplice. Ma la Cina è ancora l'Eldorado del nuovo millennio per le aziende occidentali? Davvero basta infilare una monetina nella grande slot machine comunista-capitalista per conquistare soldi facili? Non proprio, non più. «Questo non è il paradiso delle idee, è un'economia che richiede capitali». Gian Gherardo Aprile ne vede tanti di imprenditori italiani arrivare a Shanghai. Oltre a essere amministratore delegato della Ssg - una società di consulenza specializzata nella gestione di filiere produttive, nelle acquisizioni e nelle joint venture in terra



Romano Prodi e la delegazione italiana a Shanghai (da sinistra Umberto Vattani, Luca Cordero di Montezemolo e Corrado Faissola) Foto di Eugene Hoshiko/Reuters

**Capitali da investire  
solidità sufficiente  
per attendere i profitti  
sinergia tra manager  
e personale cinese**

cinese - coordina anche l'attività oltre mare dell'Osservatorio Asia, un centro studi no profit fondato a Bologna da Alberto Forchielli e che tra i componenti del proprio comitato scientifico annovera anche Giorgio Prodi, figlio del presidente del consiglio. «Arrivano qui e mi chiedono: allora, cosa posso fare in Cina? - racconta Aprile - convinti che in questo paese basti avere qualsiasi cosa da vendere o da produrre per fare fortuna. E allora spiego che la Cina non è la panacea per tutti i problemi delle imprese e chiedo se sono proprio sicuri di poter affrontare questa avventura». In effetti, di manager italiani, Aprile ne ha ricevuti sempre di più negli ultimi anni, soprattutto dopo la visita dell'allora presidente della Repubblica Carlo Azeglio Ciampi: 60 nel 2003, circa 80 nel 2004, 110 nel 2005 e già 93 alla metà di quest'anno. «Ma se almeno 40 delle aziende arrivate nel 2003 sono riuscite a partire e a fare profitti, di quelle che ci provano a partire da quest'anno sono pronte a

scommettere che non più di 20 o 30 ce la faranno. Ho visto aziende rastrellare margini del 74%, ma poi ho visto quella quota ridursi fino al 15%».

Gli ingredienti per la buona riuscita di un investimento in Cina - per sfondare sul mercato cinese, non più per produrre qui a costo più basso le merci da vendere in casa propria - sono riassunti in uno studio condotto, per l'Osservatorio Asia, da Elena Balestra e Marco Ronzoni, giovanissimi ricercatori che negli ultimi sei mesi hanno battuto in lungo e in largo la Repubblica popolare per mettere insieme il più aggiornato database di aziende italiane sbarcate quaggiù e, anche, per analizzare al microscopio gli elementi che ne hanno favorito il successo. «Capitali da investire, solidità sufficiente per attendere almeno cinque anni prima di vedere i profitti, capacità di creare forti sinergie tra management espatriato e personale cinese. Non è un dettaglio - sottolineano - è una condizione fondamentale. E poi gli investimenti: qui puoi farcela soltanto se investi molto, perché i cinesi sono aggressivi, ansiosi di cancellare l'ultimo secolo e dimostrare di essere figli della loro storia più antica, abilissimi nel fare proprio qualsiasi know how». E anche le aziende occidentali non scherzano, soprattutto per quanto riguarda la massa di denaro che riescono a movimentare quando decidono di compiere un passo in Cina: che cos'è, in effetti, il milione scarso di

«Se la Francia vende 100 treni e 100 aerei quante cravatte e camicie dovremmo piazzare noi per lo stesso risultato?»

dollari targato Italia al confronto degli oltre 20 milioni di dollari investiti dai tedeschi? Con una sola operazione la Basf o la Volkswagen doppiano il volume di finanziamenti dell'intera comunità economica italiana espatriata in Cina. «Siamo deboli strutturalmente nel nostro paese, è questo il problema del nostro tessuto produttivo - spiega Gian Gherardo Aprile - e questo limite si coglie chiaramente anche da qui. Se la Francia riesce a vendere ai cinesi 100 treni e 100 aerei, quante cravatte e quante camicie dovremmo riuscire a piazzare noi per ottenere gli stessi risultati?». Maurizio Forte, responsabile dell'ufficio shanghaiense dell'Istituto per il commercio estero (Ice), aggiunge altri elementi a questa analisi: «Se il tuo prodotto non funziona in Europa allora non serve a niente venire in Cina. Conviene piuttosto puntare sul mercato emergente di questo paese e, come stanno facendo tante aziende, diventare sempre più operativi localmente, non più con sem-

plici uffici di rappresentanza ma puntando subito ad avviare la catena di produzione e distribuzione. Il trend è ancora positivo - aggiunge Forte - e ci sono settori come quello del packaging che offrono ancora spazi enormi. Ma c'è da correre e lavorare sodo». L'elenco delle aziende italiane che in Cina hanno fatto centro è in effetti abbastanza ricco, sebbene comprenda storie diverse: hanno fatto letteralmente bingo Perfetti e Semfer, che con le caramelle e lo speck (modificato per i gusti cinesi) sono riusciti a inventare mercati che prima non esistevano; anche Iveco se la cava più che bene, nonostante gli alti e bassi della casa madre distratta dai guai finanziari degli anni scorsi; oppure ci sono aziende, come la Brembo, che sfruttano le ottime condizioni cinesi per produrre là dove i clienti hanno aperto nuovi stabilimenti.

Uno dei problemi da affrontare è quello del rapporto con la burocrazia cinese. La macchina amministrativa sa sorprendere per efficienza e velocità, ma avere un partner locale che possa vantare "buoni rapporti" con la politica agevola molto l'iter imprescindibile per avviare un'azienda da queste parti. I giovani ricercatori dell'Osservatorio Asia si sono molto divertiti, in questi mesi, nell'osservare le ansie e le manie dei manager italiani sbarcati in Cina con una valigia piena di speranze e merendine del Mulino Bianco: «Ne abbiamo scoperto più

Un partner locale che vanti buoni rapporti con la politica agevola anche qui il cammino per avviare un'azienda

di uno con la scorta di merendine - rivedi Elena Balestra - notavamo che mangiavano poco o nulla ai pranzi ufficiali e dopo abbiamo capito come facevano a tenersi in piedi». E poi c'è l'impatto con Shanghai: si comincia con l'aeroporto, grande e modernissimo, si prosegue con il treno da 400 chilometri all'ora che collega (in verità molto male) lo scalo con il centro, si prosegue con la vista del Bund, lo splendido e movimentato lungofiume che fu l'epicentro della colonia inglese, e dello skyline mozzafiato della city di Pudong. L'atmosfera un po' fané dello storico Peace hotel consente di ritrovare un po' di quel che ci si aspettava, ma qualche edificio più in là, un dopocena sulla terrazza del Bar Rouge disorienta di nuovo: e chi se lo sarebbe mai immaginato di vedere una rassa di top model e di ragazzotti superaccessorizzati all'ultima moda bruciare fiumi di denaro in costosissimi cocktail con una grande bandiera rossa che sventola proprio sopra le loro teste?

### La crescita del colosso

#### REDDITO IN AUMENTO

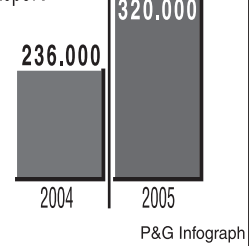
Il Pil pro capite in Cina dal 2000 al 2006 secondo i dati di Economist Intelligence Unit dati in dollari

2000	3.807
2001	4.172
2002	4.538
2003	4.988
2004	5.600
2005	6.290
2006*	7.130

\*Previsioni

#### I SUPER RICCHI

Il numero di milionari in Cina secondo i dati del World Wealth Report



P&G Infograph

**FESTA  
UNITÀ  
MILANO  
2006**

Area Mazda Palace  
Lampugnano - M1

domenica 17 settembre ore 18 - LIBRERIA

**LIBERARE L'ITALIA:  
LAVORO E MOBILITÀ SOCIALE**

Partecipano

**Susanna Camusso, Giovanni Geroldi,  
Michele Salvati, Cesare Salvi**

Coordina Arianna Cavicchioli

**SOCIALISTI  
EUROPEI**

**SINISTRA DS  
PER TORNARE  
A VINCERE**

**SOCIALISMO  
2000**

**SINISTRA  
LIBERTARIA**

TI INVITANO  
A PARTECIPARE