

11 giugno 2014

La vetrina del Business Forum crea opportunità a 50 aziende

di Rita Fatiguso

Parte oggi il Business Forum Italia-Cina e le imprese italiane, una cinquantina, scaldano i muscoli in vista del confronto con altrettante imprese cinesi. I lavori saranno molto intensi, con tavoli tematici ben strutturati. Il co-presidente del Forum, Andrea Guerra, ad di Luxottica, azienda presente in Cina da oltre 15 anni, esorta le realtà italiane «a darsi da fare e a proporre, nell'occasione, tutto ciò che può essere utile per rendere questo strumento di confronto utile per il futuro».

Per Riccardo Monti presidente dell'Ice «è importante tener presente che consumi interni e investimenti cinesi all'estero saranno il driver dell'economia di Pechino, il che offre all'Italia maggiori margini di azione», mentre per Daniel Kraus, vicedirettore per l'internazionalizzazione di Confindustria, che qui ha portato almeno otto associazioni di categoria, «è il momento di cambiare registro e di cogliere tutte le opportunità».

Tocca al ministro dello Sviluppo economico Federica Guidi esortare le aziende a venire allo scoperto. Non è semplice, ovviamente, passare dal dire al fare. Ne sa qualcosa Luisa Ferrarini, presidente di Assica e neo vicepresidente di Confindustria con delega all'Europa.

Battagliera come sempre, Ferrarini è convinta che con la Cina si debba accelerare il passo nelle negoziazioni: «Qui è difficile che i nostri prodotti entrino, mentre le loro certificazioni da noi non finiscono mai». Annunisce Luigi Scordamaglia (gruppo Cremonini), nel cda dell'Ice: «Bisogna presentare una serie di proposte anche utilizzando la prossima presidenza italiana della Ue per spiegare ai cinesi di cosa abbiamo bisogno, specie sul fronte delle barriere non tariffarie, mettendo sul piatto uno scambio reciproco».

La Cina non è terreno facile, per nessuno. Per Bracco, azienda presente in Cina da almeno 13 anni e con notevoli prospettive di crescita, l'insidia sta nella filiera della contraffazione dei prodotti, specie quelli dedicati al biomedicale. In Cina può succedere che accanto all'azienda seria ne nasca un'altra che vive a strascico. Soprattutto quando è in ballo la salute, le cose si possono complicare.

FederlegnoArredo, attraverso il presidente Roberto Snaidero e il direttore generale Giovanni De Ponti, sottolinea gli sforzi fatti per favorire gli associati nell'inserimento nella grande distribuzione cinese, ma la federazione si sta muovendo con iniziative che saranno comunicate proprio in questi giorni.

Anche per gli studi di ingegneria e di architettura raggruppati nell'**Oice**, presenti in Cina per la prima volta, le opportunità ci sono, ma bisogna attrezzarsi.

Mentre per altri imprenditori, come Cleto Sagripanti, presidente di Assocalzaturifici, il passo è già stato fatto: a settembre apre i battenti la quarta edizione di theMicamShanghai, la rassegna della calzatura di alta gamma. «Pensavamo che ci avrebbero copiato, invece ci siamo dovuti ricredere e in Cina ci siamo ritornati. Il nostro esempio fa ben sperare»

11 giugno 2014