

importante "viaggio di studio" per quaranta giovani imprenditori di Confindustria Vicenza alla scoperta del gigante asiatico

La Cina è sempre un'opportunità

Il presidente Filippi: «Non abbiamo perso il treno, ma non bisogna andare allo sbaraglio»

Vicenza. Quaranta giovani imprenditori vicentini hanno compiuto una missione di studio in Cina, per approfondire la conoscenza del gigante asiatico e visitarne i poli di eccellenza industriale e tecnologica. A organizzare la missione è stato il Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria Vicenza, che quest'anno, dopo una prima missione economica in Svezia in primavera, ha chiuso il già ricco programma di attività puntando i riflettori sul grande mercato cinese.

Della delegazione, capeggiata dal presidente Giuseppe Filippi, hanno fatto parte imprenditori dei settori della metalmeccanica, tessile/abbigliamento, legno, materie plastiche, alimentare, terziario, chimica e grafica.

Dopo la recente firma di un accordo di collaborazione tra il presidente nazionale dei Giovani di Confindustria, Matteo Conimmo, e il presidente dei Giovani imprenditori cinesi, Yang Yue, quella delegazione vicentina è stata la prima visita di un Gruppo Giovani di Confindustria in Cina.



prenditori cinesi per poter entrare in contatto con la cultura europea.

«La Cina va vista come un'opportunità più che come una minaccia, ma non c'è dubbio che per le nostre imprese, per la gran parte di piccole e medie dimensioni, non è facile orientarsi in un paese così complesso - osserva il presidente Filippi -. Per questo abbiamo ritenuto importante realizzare un viaggio di studio per incontrare persone, visitare luoghi, istituzioni e poli industriali che ci dessero modo di capire in prima persona quello che sta avvenendo in Cina e di interpretare la crescita vertiginosa dei suoi indici economici e le prospettive di collaborazione con le nostre imprese».

La missione ha risposto alle aspettative, consentendo alla delegazione vicentina di avere davvero il "polso" della situazione cinese.

«Abbiamo avuto conferma che fare impresa in Cina è possibile, ma per farlo con possibilità di successo bisogna conoscere bene il mercato e gli interlocutori - osserva Filippi

-. L'ipotetico partner industriale cinese è un personaggio difficile da gestire, bisogna arrivare in Cina avendo studiato e valutato attentamente non soltanto il tipo di attività che si intende avviare, ma anche l'area nella quale si vuole farlo, e quali sono i potenziali clienti. Perché non bisogna dare nulla per scontato e tenere presente che per ciascun settore produttivo può cambiare il luogo giusto nel quale investire».

Il messaggio di fondo è che dalla Cina, oggi, non si può prescindere, e che se è vero che l'Italia arriva con ritardi evidenti rispetto ai maggiori competitori europei, c'è ancora spazio per recuperare il tempo perduto.

«Per noi era una missione che andava fatta, in un momento in cui per le imprese di casa nostra i globi non sono ancora chiusi - conclude Filippi -. Non abbiamo ancora perso il treno cinese: ci sono ancora molte opportunità da cogliere. L'importante, ribadisco, è non andare in Cina allo sbaraglio, ma conoscendo bene la realtà del mercato».

to richiede, e alla Wuxi Jialihua, piccola azienda privata che fa meccanica di precisione.

Non è mancato un appoggio diretto alle maggiori istituzioni formatrici cinesi, con una visita alla "China Europe international business school" di Shanghai, una università che riceve supporto dalla municipalità di Shanghai e dall'Unione Europea, considerata al ventunesimo posto tra tutte le università del mondo e scuola di riferimento per i figli di politici e im-

Tra le visite aziendali per capire quali sono le difficoltà e i vantaggi che si incontrano nell'avviare un'impresa in Cina, quella agli stabilimenti italiani della Indecit Company e della Senfter, una joint venture avviata già da una decina d'anni e che produce salumi solo per il mercato cinese. Tra le visite ad aziende cinesi, le più interessanti sono state alla Wuxi Compressor, grande azienda di proprietà del governo, produttrice della gamma di compressori che il merca-

I giovani industriali hanno avuto incontri in ambasciata d'Italia, in Camera di Commercio italiana, all'Ufficio Ice di Pechino, e con il giornalista Francesco Sisci, corrispondente de "La Stampa" ed esperto della realtà cinese. Da rilevare anche l'incontro con le autorità di Wuxi, importante città industriale (4,5 milioni di abitanti) con la quale Vicenza ha avviato rapporti di amicizia che hanno già portato a reciproci scambi e visite sia istituzionali che economiche.