

Industria. Sono duemila le nostre aziende presenti sul territorio: danno lavoro a centomila addetti con ricavi per otto miliardi

Investimenti in Cina al rilancio

Si moltiplicano le aperture di siti per il mercato locale - Candy l'ultimo esempio

Rita Fatiguso

Essere in Cina è il loro valore aggiunto. Duemila aziende, centomila dipendenti, 8 miliardi di euro di fatturato. Tanto vale la presenza consolidata del made in Italy secondo la banca dati Reprint del Politecnico di Milano in un paese-continente che non smette di crescere.

Per queste realtà il mercato locale è ormai diventato quello di riferimento: a loro il vento cinese ha portato ottimismo, nuove opportunità e voglia di investire.

«In Cina abbiamo esportato prodotti per 6,6 miliardi nel 2009. Non poco. Il disavanzo commerciale c'è ed è forte, ma gli investimenti sono ormai stabili - è la tesi di Marco Mutinelli, docente di economia a Brescia -. Le rilevazioni della Bank of China parlano di 352 milioni di dollari nel 2009, 135 milioni di euro per la Banca d'Italia, la metà, stime che variano perché è difficile interpretare i flussi finanziari diretti in Cina. Hong Kong ne capta ancora la metà, ma profondi cambiamenti qualitativi sono in atto, alcuni ancora da codificare».

C'è un gruppo di imprese leader che ha fatto (o ritratto) investimenti del calibro di Mapei, Italcementi, Pirelli, Fiat, Stmicoelectronics, Intesa Sanpaolo, UniCredit, Generali, Marcegaglia, Danielli, Piaggio, Merloni.

E c'è un variegato mondo di imprese di medio calibro che utilizza la Cina in sé e per sé, con un occhio al mercato interno, destinato a crescere grazie alle misure del governo di Pechino. «Il prossimo piano quin-

quennale favorirà le tecnologie ambientali, le infrastrutture, la sanità. E l'alimentare, area in cui il made in Italy potrà dare il meglio di sé, come dimostrano aziende già sul territorio», commenta Thomas Rosenthal, a capo del Centro studi della Fondazione Italia-Cina.

Rispetto agli ultimi tre anni, il quadro ha contorni più definiti. Qualche esempio. Candy group di Aldo Fumagalli ha appena riconfermato la presenza nel Guangdong con un investimen-

LE STORIE

Durante (Eldor): «Siamo dove bisogna essere, sta nascendo un grande mercato legato all'automotive e vogliamo approfittarne»

LA STRATEGIA

Guzzini (IGuzzini): «Dopo l'Expo di Shanghai per noi questa è diventata una piazza importantissima, la nostra presenza qui crescerà»

to di 30 milioni nella produzione di lavatrici per il mercato cinese. La PiQuadro di Marco Palmieri, borse di design, quotata da poco, ha superato la tempesta del 2008 varando nuovi progetti: «Oltre alla rete di vendita, abbiamo realizzato un nuovo stabilimento con produzione automatizzata a Zhongshan e, per contrastare il problema del turn over dei dipendenti, aumentato volontariamente del 40% gli stipendi - dice Marco Palmieri -.

Ma ne valeva la pena, perché in Cina abbiamo messo a punto un modello produttivo che ha retto all'urto della crisi e al quale restiamo fedeli. Semmai, la volontà è quella di ottimizzarlo».

Mario Vergani è ad della Kopron (macchine per la logistica): «Facciamo cose che in Cina non sanno fare ancora bene. Siamo costruendo uno stabilimento produttivo per macchine destinate alla logistica. Vogliamo almeno quintuplicare i volumi, il mercato c'è. Siamo presenti in tutto il mondo, la nostra non è una forma di delocalizzazione, ma una presenza nei mercati dove è giusto essere presenti».

«La nostra Eldor si è stabilita in un'area, a Dalian, in fortissima crescita - dice l'ad Andrea Durante -. Un polo dell'automotive perfetto per un'azienda di componentistica come la nostra. Direi che il nuovo sito va nella direzione di essere lì dove in questo momento bisogna essere». Katia Gruppioni (Sira Group, elementi radianti, attivo anche in Russia e Romania) offre un altro esempio di pervicacia: «Da Jixian, stabilimento Cina 1, siamo passati a Jinghai, Cina 2, sempre nella municipalità di Tianjin. Ma la Cina è grande, stiamo guardando altrove, senza però sottrarre risorse all'Italia».

La Faam a Yixing, nello Jiangsu (batterie industriali) ha appena aumentato il capitale: «Il piombo è tra i cinque materiali sotto screening da parte delle autorità, offrire lavorazioni controllate è un vantaggio competitivo enorme - dice Ermanno Vitali, marketing manager -. Nei

giorni scorsi il governo ha attivato controlli a tappeto costringendo molte aziende inquinanti a chiudere. Dobbiamo solo decidere se ampliare lo stabilimento oppure aprirne un altro». Proprio sulla riconversione delle materie prime, incluso il piombo, sono puntati i fari di Merloni progetti. Dice Carmine Biello, l'ad: «Vicino Chongqing stiamo supportando la costruzione di un sito per il riciclo di piombo. La fabbrica cinese destinata allo scopo è stata chiusa dal governo perché inquinava moltissimo. Opportunità di questo tipo se ne possono presentare moltissime per noi».

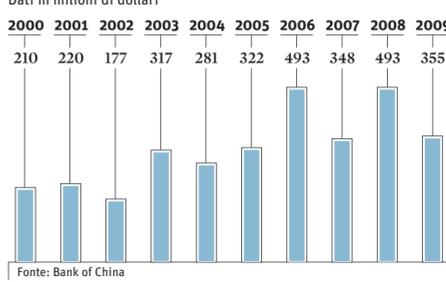
IGuzzini, illuminazione di design, pianifica «di aumentare la presenza vicino Shanghai, dopo l'Expo per noi la Cina è diventata una piazza importantissima», dice Massimiliano Guzzini. Ma è il Guangdong la piazza per le aziende del design e del lusso. Ampliano o pianificano la presenza produttiva anche griffe del calibro di Prada e Bulgari, i grandi del design studiano punti produttivi per migliorare la qualità di ciò che si realizza in Cina, anticipando i tempi della logistica.

La Cina, stando alle 1.600 aziende monitorate da Assolombarda, a parità di condizioni, svetta sui paesi Bric. Attrazione spiegabile anche con le parole di Paolo Crudele, addetto commerciale (ora numero due) dell'ambasciata a Pechino: «La tenuta dei nostri è un dato di fatto. Entrare, ora, non è così semplice. Però, se guardiamo alla calma piatta europea, tutto è possibile».

rita.fatiguso@ilssole24ore.com
© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Gli investimenti diretti italiani in Cina**

Dati in milioni di dollari



A fine mese stop ai dazi Ue antidumping Rete di sorveglianza difenderà le aziende delle calzature

MILANO

Hanno i giorni contati i dazi compensativi Ue all'export per le calzature da passeggio in cuoio importate da Cina e Vietnam. Scadono il 31 marzo, siamo già al secondo rinnovo. Un terzo round si presenta difficile. Mentre le aziende della ceramica (si veda Il Sole 24 Ore di ieri) hanno appena ottenuto dazi provvisori sulle piastrelle di imitazione cinese, i calzaturieri fanno i conti con una scadenza inevitabile, a cinque anni dalla prima concessione.

Il punto di vista di Vito Artoli, presidente di Anci, l'associazione dei calzaturieri italiani e della Cec, la federazione dei produttori europei, è tranchant: «Di più non si può fare. Il secondo rinnovo, quello in cui ci siamo direi anche con sorpresa trovati al nostro fianco Germania Austria e Malta, grazie anche all'azione del nostro governo, in particolare il viceministro Adolfo Urso ci ha portati a spuntarla per un solo voto, 14 a 13. Sudando le proverbiali sette camicie ce l'abbiamo fatta, adesso tutto è affidato alla sorveglianza».

Di che si tratta, è presto detto: è una più morbida strategia di rilevazioni di possibili nuove impennate in dumping dei prezzi all'import che Cec ha ottenuto dalla Ue. «Ogni mese ci sarà un check up - dice Artoli - che ci permetterà di fare il punto in sede europea trimesistralmente insieme ai rappresentanti di Cina e Vietnam. Se si dovessero incancrenire i problemi, allora si vedrà. Il lupo perde il pelo, con quel che segue. Questo mi sembra chiaro. Noi vigileremo. Perché ci sono anche altri fattori che possono intervenire, tra cui il cambio della moneta, i controlli in dogana, la sicurezza igienico-sanitaria di questi prodotti».

La platea dei produttori di calzature offre un ventaglio di posizioni abbastanza ampio. «Tra un po' con i nostri soldi ci avranno già comprati - sbotta Renzo d'Arcano di San Giovanni Ilarione, in provincia di Verona, titolare del calzaturificio Frau - quanto al resto, c'è chi importa e commercia. Per quanto ci riguarda noi siamo e restiamo produttori».

Gianpaolo Barchini, del calzaturificio Gardinia di Santa Maria a Monte, in provincia di Pisa, si augura «che misure di questo tipo restino quanto più possibile in vigore, anche se una corretta introduzione del made in Italy ci farebbe stare ancora più tranquilli».

Da Vigevano, Massimo Martinioli, della Cesare Martinioli-Caimar replica: «Per noi è ininfluente, io produco calzature di lusso, quella asiatica è un'opportunità e non una minaccia. Un aiuto per frenare concorrenza sleale ci vuole, ma è una piccola medicina, non è la ricetta che guarisce. Bisogna guardare alle stratificazioni di mercato, noi siamo in fascia alta e quindi abbiamo altre esigenze».

È scettico, Siro Badon, del calzaturificio De Robert di Padova, riviera del Brenta: «Sono favorevole al tremila per cento al made in Italy - dice - però per loro stessa natura, per come sono fatti i dazi sono simbolici, incidono su prodotti che valgono un quarto del prodotto italiano. Vogliamo mettere i dazi brasiliani che pesano anche 20-30 dollari al paio? Bisognerebbe fare come fa il Brasile, oppure niente e, inoltre, è necessario stabilire un rapporto di reciprocità».

R.Fa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LE TAPPE**La sfida**

La guerra delle scarpe, Ue da una parte, Cina e Vietnam dall'altra, scoppia cinque anni fa. La Cec, l'associazione europea dei produttori di scarpe (nella foto il presidente Vito Artoli) riesce a ottenere dazi provvisori antidumping all'import che saranno confermati per un triennio sulle calzature da passeggio in cuoio prodotte nei paesi asiatici. La misura viene confermata alla scadenza per altri due anni che terminano il 31 marzo. La Cec nel frattempo è riuscita a ottenere una sorveglianza, vale a dire un monitoraggio mensile con verifiche trimestrali utili comunque a tenere sotto controllo i prezzi.

INTERVISTA Andrea Beretta General manager Fratelli Beretta Spa

Fratelli Beretta «decuplica» a Dangu

Dal crudo al cotto. Insiste con la Cina, Andrea Beretta, 22 anni, rampollo della famiglia titolare della storica azienda di insaccati di Barzanò, nel Lecchese. Duecento anni il 5 maggio del 2012. Dopo Nanchino, il general manager della Fratelli Beretta Spa è alle prese con il nuovo stabilimento a Dangu.

Andrea Beretta, in Cina l'alimentare è un settore emergente per le aziende straniere. Voi, addirittura, raddoppiate.

Sì, il lancio non è stato poi così immediato, però diciamo che questo nuovo sito da dieci milioni di investimento è molto gran-

de, occupa circa 70mila metri quadrati, è dieci volte più grande di quello attivo.

Sembrava che Beretta si sarebbe fermata alla realtà di Nanchino e, invece, accelerate.

Però siamo andati per gradi. In realtà, abbiamo dovuto risolvere, nell'altro stabilimento, al-

LA STRATEGIA

«Rafforziamo le intese con il partner Jiangsu, la domanda interna ha grandi potenzialità»

cuni problemi di natura squisitamente tecnica. Sono intervenuto io stesso, perché sono un tecnico di produzione specializzato proprio nel settore alimentare. A Dangu, inoltre, rafforziamo la collaborazione con Jurun, il nostro partner cinese.

In Cina avete un solo competitor italiano. È vero che non riuscite a soddisfare la domanda?

A Nanchino gli impianti andavano già a mille, bisognava ampliare la quantità e anche la tipologia dei prodotti. A Dangu stiamo facendo tutto questo, stiamo mettendo a regime le

macchine per la lavorazione dei prodotti. Macchine italiane, della Travagliani di Cinisello Balsamo.

Piaccono, ai cinesi, i nostri prodotti?

Direi proprio di sì. C'è però bisogno di farglieli conoscere e apprezzare. Ad esempio, il nostro prosciutto crudo stagionato, per il palato cinese ha un sapore troppo forte, dà loro l'impressione delle carni crude. Però è possibile educarli a nuovi gusti.

Come mai non avete presenti all'ultima Fiera dell'alimentare di Shanghai? Non c'eravamo perché le fie-

**Salumi.** Andrea Beretta**R.Fa.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Credito. Indagine Confartigianato sulla Lombardia

Microimprese in coda per il ricorso ai Confidi

Franco Sarcina**MILANO**

Con le difficoltà per l'accesso al credito che, a causa della crisi, hanno riscontrato soprattutto le aziende di piccola e piccolissima dimensione, sono sempre più utilizzati i Confidi, che aiutano le imprese ad avere accesso ai finanziamenti bancari.

Secondo infatti una ricerca preparata dall'Osservatorio Confartigianato Lombardia su dati di Banca d'Italia, e che verrà diffusa al pubblico oggi in occasione dell'assemblea di Artigianfidi, nel periodo che va da luglio a dicembre dell'anno scorso in Lombardia lo stock dei prestiti concessi alle imprese è cresciuto dell'1,4%, con un aumento più marcato, che tocca il 3,4%, del credito erogato alle società con meno di 20 addetti.

Se andiamo a vedere il dato per categoria, notiamo che l'aumento è massimo per quanto riguarda le società che operano nelle costruzioni (+3,2%), mentre è più contenuto per i servizi (+1,8%) e addirittura negativo nel manifatturiero (-1,4%).

In Lombardia sono associate ai consorzi fidi 144.818 im-

prese in totale, di cui 121.412 artigiane, corrispondente a un grado di diffusione del 46%. Il sistema dei Confidi ha continuato a crescere anche nello scorso anno: in totale i Confidi di Confartigianato Lombardia hanno toccato nel 2010 quota 1.361,9 milioni di euro di risorse, con un incremento complessivo rispetto all'anno precedente del 9,2%.

LE GARANZIE

I prestiti concessi sono cresciuti nel 2010 dell'1,4% in media, con un picco del 3,4% per le realtà minori

L'osservatorio di Confartigianato Lombardia ha anche realizzato un'elaborazione dei dati di Bankitalia su quanto agiterebbe un aumento dei tassi di interesse a livello europeo, che potrebbe essere stabilito dalla Bce fin dal prossimo aprile, secondo quanto annunciato come «possibile» dallo stesso presidente Trichet lo scorso 3 marzo. Nel caso in cui ci fosse un aumento dei tassi di 50 pun-

ti base nel corso di un anno, il costo per le imprese lombarde salirebbe complessivamente di 1.333 milioni di euro, equivalenti a una media di 1.394 euro per impresa. Se l'aumento si limitasse a 0,25 punti base, l'impatto sugli oneri finanziari per ciascuna impresa sarebbe invece della metà: 697 euro.

Per Andrea Bianchi, direttore di Artigianfidi Lombardia, i Confidi sono «uno strumento dimensionalmente importante che si rivolge a imprese radicate sul territorio, e in particolare esalta il proprio valore con le imprese di piccolissima dimensione».

«Nell'ultimo anno - ha proseguito Bianchi - c'è stata una impennata degli indicatori di riferimento per i tassi (per esempio l'Euribor) e degli spread, mentre l'avvio dell'applicazione dei nuovi requisiti per Basilea 3 ci auguriamo non si porti dietro un aumento dei costi del credito. Proprio il ricorso ai Confidi - conclude Bianchi - è quindi particolarmente importante per favorire l'accesso al credito delle imprese piccole e piccolissime».

franco.sarcina@ilssole24ore.com
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Servizi. A Torino decolla il modello Réseau entreprendre

Fondazione Michelin incubatore per le Pmi

Augusto Grandi**TORINO**

Il modello è quello francese, che ha permesso di creare 500 imprese all'anno, da 24 anni a questa parte, con 45mila posti di lavoro e grazie al coinvolgimento di oltre 8mila imprenditori. E ora l'esperienza di Réseau entreprendre viene riproposta a Torino, grazie all'impegno della Fondazione Michelin che è il promotore di Réseau in Piemonte. L'obiettivo è di far nascere nuove imprese, accompagnando gli aspiranti imprenditori nei primi due anni. Ma facendoli affiancare non da consulenti od esperti vari, bensì da altri imprenditori già affermati, disponibili a mettere a disposizione la propria esperienza.

Corrado Alabiso, direttore della Fondazione Michelin, e Séverine Chapalain, direttore di Réseau Entreprendre Piemonte, spiegano che l'iniziativa è nata da meno di un anno e ha coinvolto inizialmente 32 imprenditori e 6 partner, a partire dal direttore dell'Unione industriale di Torino, Giuseppe Gerzi. Quest'anno il numero è cresciuto, raggiungendo una cinquantina di unità. Impegnati ad esaminare una decina di progetti che si sono tra-

re richiamano un pubblico specializzato e noi, invece, vogliamo arrivare al più ampio numero di consumatori, alla gente comune.

Costa molto produrre in Cina i vostri insaccati oppure avete adattato alcuni snodi della filiera?

La qualità è il nostro denominatore comune. Così, perfino le spezie costeranno di più, le importiamo dall'Italia.

Che problemi dà lavorare in Cina?

Per me l'unico è la lingua, per il resto, non ne vedo, di problemi.

La famiglia?

Sara, la mia fidanzata, sta per trasferirsi anche lei qui.

Salumi. Andrea Beretta

© RIPRODUZIONE RISERVATA

svoltati in una iniziativa già avviata, con 9 posti di lavoro, e altri ancora in fase di valutazione. Per quest'anno l'obiettivo è di garantire almeno 35-40 nuovi addetti.

«Per seguire adeguatamente un progetto - spiegano Alabiso e Chapalain - servono almeno 15 imprenditori. Disposti a dedicare tempo ad un futuro collega per due anni». Valutando il progetto, consigliando i miglioramenti necessari, aiutando nella fase del decollo. La selezione è estremamente rigorosa, proprio per evitare di sprecare tempo con progetti velleitari e privi di chances di sopravvivenza.

Il modello francese, d'altronde, funziona: l'86% delle aziende sostenute dal Réseau nel Paese transalpino ha superato i 3 anni di sopravvivenza, contro una media del 50% per le aziende che non hanno l'accompagnamento.

Ora l'esperienza francese viene trasferita, per la prima volta, al di fuori dell'Esagono. «Per ora - precisa Alabiso - i progetti che ci sono stati presentati spaziano dall'alimentare al settore benessere, alle officine meccaniche». Nessuna limitazione, se non quella che il progetto deve avere una connotazione imprenditoriale. Dunque un negozio non rientra in questo ambito, ma una catena di negozi sì.

Esistono però altri criteri di selezione. A partire dall'esperienza del neoimprenditore, che deve essere inferiore ai 18 mesi. E il progetto può riguardare una start up, ma anche un'azienda rilevata da una crisi, o per problemi di passaggio generazionale. Inoltre devono essere creati almeno 4 posti di lavoro in 3 anni e l'aspirante imprenditore deve avere la maggioranza della società. E l'aiuto permette non solo di muoversi nel modo giusto, ma anche di ottenere un accesso facilitato al credito. L'esperienza per ora è soprattutto torinese, ma sta per essere avviata un'impresa anche a Novi Ligure mentre aumentano le richieste di estendere il Réseau ad alcune province di altre regioni.

Allo studio lo sviluppo del modello in altre regioni

LA STRATEGIA Alabiso: in cantiere progetti in diversi settori, dall'alimentare alla meccanica

AGRICOLTURA

Dalla Toscana 25 milioni a filiera

Venticinque milioni di euro per sviluppare i Progetti integrati di filiera (Pif) in agricoltura. A stanziarli la regione Toscana. Attraverso il progetto integrato di filiera si favorisce la riorganizzazione della filiera stessa e l'aggregazione dei vari soggetti, a partire dagli agricoltori, in modo da porre le condizioni per creare migliori e più equi rapporti di mercato. «I Pif - spiega l'assessore all'agricoltura Gianni Salvadori - garantiranno un maggiore equilibrio nelle filiere e un reddito più equo a tutti i protagonisti: produttori, trasformatori, commercianti».

INCIDENTI

Ferito un addetto di un Freccia Rossa

La carrozza-ristorante di un treno Freccia Rossa in servizio sulla linea Roma-Milano è stata posta sotto sequestro dopo che un addetto si è ferito rimanendo folgorato nel maneggiare merce in un frigorifero. Il provvedimento è stato eseguito su disposizione della procura di Firenze. L'incidente risale a giovedì. L'addetto è stato curato in ospedale a Firenze e avrebbe avuto una prima prognosi di guarigione di sette giorni.