

31/07/2019

RAPPORTI COMMERCIALI CON LA CINA: ISTRUZIONI PER L'USO

I rapporti economici con la Cina rappresentano una grande opportunità che l'Italia e il Nord-Est non possono permettersi di perdere. Il Memorandum d'intesa che il Governo ha firmato con la Repubblica Popolare Cinese potrebbe rivelarsi vantaggioso, ma l'iniziativa avrebbe dovuto essere concertata con gli altri partner europei: la pretesa italiana di negoziare da sola con la Cina, visti i rapporti di forza, rischia di rivelarsi utopica e pericolosa.

In ogni caso, sarà necessario che il Governo e le Istituzioni italiane facciano squadra e **non lascino soli gli imprenditori nei rapporti con le controparti cinesi**. Sono le riflessioni sviluppate dai relatori intervenuti alla prima puntata della nona edizione di **Economia sotto l'ombrellone** svoltasi al Beach Aurora di Lignano Pineta sul tema "Cina e via della seta, rischio o opportunità" che ha visto intervenire **Daniele Pezzali**, manager che ha vissuto sei anni in Cina e autore del libro "Da via Paolo Sarpi all'Oriente", **Marco Tam**, presidente di Greenway Group, che con il marchio vinicolo "Filare Italia" sta proponendo il vino sul mercato cinese **Denis Vigo**, amministratore delegato di Dvs Srl azienda veneta che opera da anni in Cina e ha recentemente acquisito la maggioranza di un'azienda a Hong Kong.

«La Cina oggi – ha chiarito **Vigo**– è molto cambiata rispetto a quella dove oltre 20 anni fa cominciarono ad affacciarsi le prime imprese italiane. La prima segretaria che noi assumemmo nel 2006 a Shenzhen guadagnava 150 dollari al mese, oggi ha imparato l'inglese e il veneto e guadagna 1600 dollari al mese. Questo per dire che si sta creando una middle class con importanti possibilità di acquisto. **Non si va, quindi, più in Cina per una questione di costo del lavoro, ma per i possibili vantaggi reciproci**. Dobbiamo, però, cominciare a capire che **non basta parlare di "made in Italy"** per sperare di sfondare sul mercato cinese perché si ha a che fare con una cultura molto diversa dalla nostra, molto antica e molto orgogliosa dei propri prodotti. Per rapportarsi con i cinesi servono una preparazione e una pianificazione molto seria e programmi molto chiari, nonché un'approfondita conoscenza di quel mondo e delle sue logiche. Servirebbe, poi, un accompagnamento delle nostre istituzioni statali che, al momento, semplicemente non esiste».

«Con i cinesi si possono fare accordi molto chiari e affari davvero importanti – ha aggiunto **Pezzali** – il problema, però, è quello dell'attenzione ai contratti e della competenza necessaria nel sottoscriverli. Loro negli affari sono molto preparati, hanno una notevolissima disponibilità economica e sono corretti nei rapporti perché nella mentalità cinese non c'è nulla di peggio che perdere la faccia, ma hanno obiettivi molto decisi, bisogna, quindi, avere una grande capacità di **scrivere accordi chiari e dettagliati per evitare che le differenze culturali e di approccio possano creare problemi** in futuro. Quando, poi, si firma un contratto di fornitura, bisogna stare attenti ai numeri del mercato cinese che sono enormi e, quindi, bisogna essere molto

preparati dal punto di vista produttivo e logistico, altrimenti si rischia di incorrere facilmente in penali per la mancata fornitura dei quantitativi richiesti».

Molto positivo il giudizio dei tre relatori intervenuti a “Economia sotto l’ombrellone” sullo sviluppo in corso dei rapporti fra il porto di Trieste e la Cina che potrebbe “**trasformare Trieste in hub per l’arrivo e partenza di merci da e per la Cina utile non solo per il Nord-Est, ma a tutto il Paese**”. «Il mercato cinese ha potenzialità enormi, quindi, avere un porto che ci consenta di esportare o importare in modo più facile dalla Cina, consentendoci di gestire logisticamente le enormi quantità richieste da quel mercato, non può che essere un bene. Bisogna, però – ha sottolineato **Tam**– **stare attenti a non farsi colonizzare**, perché sicuramente i cinesi arriveranno in modo collaborativo, ma vista la sproporzione di capitali a disposizione e i progetti molto chiari e molto determinati del Governo cinese, dobbiamo sottoscrivere accordi blindati onde evitare che in un prossimo futuro il porto finisca completamente in mano ai cinesi».



I tre relatori hanno, poi, affrontato la questione delle **differenze culturali**, da non sottovalutare nei rapporti commerciali. «Negli anni – ha affermato Vigo - la Cina è molto cambiata. Oggi hanno grandi imprese, un’imprenditoria già molto proiettata alle logiche finanziarie, infrastrutture ottime, mezzi economici notevolissimi e uno stato che li supporta e che ha creato un’economia nei fatti estremamente capitalista. Sono molto determinati e patriottici e hanno mandato le nuove generazioni, che sono assai preparate, a studiare all’estero e a imparare i metodi occidentali. D’altra parte, però, ci sono differenze culturali che si fanno a superare, tipo la loro incapacità di dire chiaramente di no, per cui quando in una trattativa commerciale ti dicono “si può fare”

bisogna capire se lo dicono per cortesia o perché la cosa proposta si può fare davvero».

«Nei rapporti con i cinesi non è raro – ha detto Pezzali – trovarsi in situazioni paradossali e fraintendere atteggiamenti e clausole. Per riuscire bene negli affari bisogna cercare di entrare nella loro mentalità ed essere pronti a fare domande e dare risposte che per noi possono sembrare banali, ma che possono essere essenziali per chiarirsi. Non va, poi, mai dimenticato il loro altissimo senso dell'onore, il fatto che per loro è fondamentale non perdere la faccia e il senso delle gerarchie, quindi, bisogna evitare di essere troppo stringenti e di “metterli in un angolo” e, bisogna, poi, soprattutto essere certi di trattare con chi ha veramente il potere decisionale».

La Cina, dunque, può essere una grande opportunità, ma che va affrontata con serietà, preparazione e umiltà.

«Se prendiamo sul serio i rapporti Italia-Cina – ha concluso Tam – il ritorno per la nostra economia può essere davvero significativo perché i numeri del mercato potenziale sono davvero enormi così come sono, ad esempio, in continua crescita i numeri dei cinesi che desiderano visitare l'Italia o imparare l'Italiano, bisogna, però, che, pur senza avere paura, si vada in Cina conoscendo molto bene la loro cultura, conoscendo i loro metodi e i loro sistemi, orgogliosi della nostra cultura che loro adorano, ma avendo ben presenti la differenza delle forze in campo e, quindi, evitando di aver un approccio presuntuoso e, tenendo ben presente, che oggi nei rapporti con i cinesi bisogna essere leali e affidabili».

La nona edizione di Economia sotto l'Ombrellone è organizzata da Eo Ipso - comunicazione ed eventi e ha il patrocinio del Comune di Lignano Sabbiadoro e Turismo FVG.

I prossimi incontri:

Lunedì, 5 agosto ore 18.30

“Investire al tempo dei dazi”

Mario Fumei - Consulente Finanziario

Gianluca Scelzo - Consigliere delegato Copernico Sim

Vincenzo Marotta - Responsabile Private Udine e Pordenone Monte Paschi Siena

Lunedì 19 agosto ore 18.30

“Dati sensibili in sanità e sicurezza informatica”

Manuel Cacitti - Amministratore delegato di Karmasec Srl

Michele Bava - Data protection officer dell'Ircs Burlo Garofolo di Trieste

Riccardo Furlanetto - Socio e responsabile commerciale Zulu Medical Srl

Lunedì 26 agosto ore 18.30

“Il lavoro c'è. Come trovarlo?”

Daniele Arman - Responsabile risorse umane Bofrost Italia Spa

Denis Magro - Amministratore unico di Run4job Srl

Giorgio Ardito - Presidente Lignano Pineta Spa

Modera: Carlo Tomaso Parmegiani, giornalista e responsabile editoriale Nordest di Eo Ipso

L'ingresso è libero e gratuito.

Al termine di ogni incontro aperitivo offerto dalla Fondazione Villa Russiz

Info - Eo Ipso Srl

Carlo Parmegiani ctparmegiani@eoipso.it 342 5743926

Miriam Giudici mgiudici@eoipso.it 346 3907608

Marco Parotti mparotti@eoipso.it 340 9665279