

■ LA PAROLA AGLI INDUSTRIALI

# «Un mercato in corsa, è una grande chance»

**A**bili nelle trattative. Pragmatici e corretti. Sono i business-man cinesi, prodotti dal primo esperimento nella storia di capitalismo di Stato. Così li dipingono gli imprenditori piemontesi. Che sono stati fra i primi ad andare in Cina, una decina di anni fa. Trovandosi immersi in una realtà politica, industriale e culturale completamente diversa: un mondo a parte, dalle potenzialità economiche enormi. Col bisogno vitale di quanto il Piemonte è in grado di offrire: beni strumentali, tecnologia e design. «La Cina — dice **Andrea Pininfarina**, ad dell'omonimo gruppo — è ormai una realtà da cui non si può prescindere». Dal 1996, la società torinese ha sviluppato una intensa collaborazione con Hafei industrial group corporation, come fornitore non solo di stile, ma anche di ingegneria. Anno dopo anno, la penetrazione su quel mercato si è

buendo non poco. Il rapporto quotidiano con i cinesi, in questa fase, funziona sotto tutti i profili. Sono svelti, pragmatici e leali».

Su un particolare aspetto dell'evoluzione del sistema cinese, si sofferma **Giuseppe Morfino**, ad e presidente di Fidia. «Hanno sviluppato una governance efficiente — constata l'imprenditore — i tempi decisionali sono stretti. Nella vecchia Unione Sovietica una trattativa durava dai sei mesi ai tre anni. In Cina è diverso». Fidia vi ottiene il 15% del suo fatturato (nel 2002, a quota 43 milioni). Oltre dieci anni fa, l'azienda piemontese ha dato vita a due joint venture, di tipo commerciale, con Catic e Bamtri. E, ora, prosegue la sua espansione grazie alla partnership con la Sheniang machine tool company, il principale costruttore cinese di macchine utensili: una prima joint venture, risalente al luglio 2002, per realizzare apparati a controllo numerico e una seconda, attiva dallo scorso gennaio, con l'obiettivo di fabbricare macchine fresatrici ad alta velocità. Un investimento complessivo da 6,4 milioni, per produzioni in loco. «Anche perché — precisa Morfino — il trend è questo. Fino a qualche anno fa, la Cina importava attrezzature, stampi e macchine da Europa e Giappone. Oggi, invece, produce questi beni strumentali in casa».

Lo stesso passaggio, dalla semplice presenza commerciale alla produzione industriale sul posto, l'ha speri-



Fidia. Giuseppe Morfino, presidente e amministratore delegato



Prima Industrie. Gianfranco Carbonato, amministratore delegato

fatta più massiccia. E, ora, sono in corso trattative con quattro costruttori diversi: ciascuna di esse riguarda più progetti. Design, ma pure progettazione, realizzazione di prototipi e prove. «Siamo fiduciosi — afferma Pininfarina — nel 2004 e nel 2005 una quota compresa fra il 10% e il 20% del nostro fatturato deriverà dal mercato cinese». L'industria automobilistica, destinata a sostenere la motorizzazione di massa della Repubblica popolare, è quindi influenzata dal gusto italiano elaborato dai designer piemontesi. Fra essi c'è anche Bertone. «Abbiamo cinque progetti — spiega **Roberto Piatti**, direttore generale di Stile Bertone — con due diversi costruttori». Attività di design, ingegneria e prototipi in un mercato che oggi pesa per il 30% sul fatturato, pari a circa 25 milioni annui, di Stile Bertone. «In Cina tutto è in fieri — precisa Piatti — i rapporti fra l'economia e la società, la mentalità, l'organizzazione e l'estetica industriale, al cui sviluppo il design torinese sta contri-

mentato Prima Industrie, che oggi deve alla Cina circa l'8% del suo giro d'affari (100,5 milioni nel 2002). Prima Industrie ha incominciato, dieci anni fa, a esportare in Cina le macchine multiasse a tre dimensioni, essenziali nell'automotive e nell'aeronautica, e quelle di taglio piano per la lavorazione della lamiera. Nel 1999, la joint venture (al 50%) con la Sheniang machine tool company: un'alleanza commerciale, ma anche industriale. «E adesso — anticipa l'ad, **Gianfranco Carbonato** — stiamo trattando l'acquisizione di una partecipazione in una azienda di Shanghai». Nelle macchine a tre dimensioni, Prima Industria ha già il 50% del mercato. Con quest'ultima operazione, avrà il medesimo market share nel segmento di quelle a 2 D. «Produrremo tutto in Cina — precisa Carbonato — dove i costi per il personale e le materie prime sono molto bassi. Importeremo dall'Italia solo l'elettronica e il laser».

PA.B.