

VareseNews

Quando i Cinesi vengono a Varese per comprare: tra speranza e timori

Pubblicato: Lunedì 15 Gennaio 2007

✖ «Siamo un'azienda tessile nata nel 2004, abbiamo investito finora 500 milioni di dollari nella nostra produzione. Ora **abbiamo altri 130 milioni da spendere, per circa 500 macchine** che ci servono per diventare la più grande azienda di produzione tessile della Cina. E per fare questo abbiamo bisogno di importare alta tecnologia italiana». Le parole pronunciate a Villa Ponti da Xu Xiaoye, direttore generale della Youeda Hometex, sono di quelle a cui l'uditorio – costituito essenzialmente da aziende varesine del meccanotessile – non può non dare peso.

Quei **130 milioni di dollari** disponibili per l'aggiornamento produttivo di una sola azienda, sono infatti **quasi la metà del fatturato dell'ultimo anno dell'intero consorzio Ceam, il consorzio export dell'Altomilanese con sede a Busto, che raggruppa 23 aziende del settore nella zona**. Insomma, al settore del meccanotessile i dieci potenziali acquirenti che si sono presentati a Varese in un soleggiato lunedì di gennaio grazie all'azione della Camera di commercio sembra siano venuti a portare delle reali opportunità, e dei numeri che, onestamente, nei mercati europei manco ci si sogna.

✖ E come chi può dare una reale opportunità è stato accolto, presso la sala Andrea delle ville Ponti: da rappresentanti della Provincia (L'assessore **Pellicini**), del Comune di Varese (l'assessore **Tomassini**) dal Segretario Generale della Camera di Commercio **Mauro Temperelli**, dal direttore generale di Centrocot **Maria Grazia Cerini** e dal suo presidente **Bruno Amoroso**.

«Questo incontro è il primo risultato diretto della **missione in Cina** che Camera di Commercio e provincia di Varese hanno messo in atto a luglio» spiega **Gianluigi Balladore**, responsabile dell'Internazionalizzazione della Camera di Commercio. Un incontro definito «storico, dove realtà molto diverse possono fare meglio lavorando assieme» dal senatore Andrea Pellicini. Dove la «Manchester d'Italia» come ha ricordato Temperelli «Può significativamente contribuire in un settore, quello del **meccanotessile**, che vede il **20% delle esportazioni italiane dirette proprio in Cina**».

✖ Naturalmente, al di là dei peana, **questo tipo di commercio presenta luci e ombre**: non solo in sé, quanto per intera filiera del tessile. Se per **Davide Mazzucchelli della ETV di Induno Olona**, l'incontro con i buyers cinesi rappresenta un'«opportunità per entrare in contatto con loro, con i quali non abbiamo grandi rapporti commerciali», per **Antonio Lamperti, direttore della Lamperti textile machinery di Lonate Pozzolo** l'intenzione è semplicemente «Vendere, visto il momento. E poiché quello del tessile casa è un settore di nicchia in cui siamo presenti nel mondo e i cinesi non sono ancora troppo evoluti, questa è un'occasione. Magari anche un'occasione per farsi copiare, ma cominciamo così».

La copia è forse il punto di sospetto peggiore: si sa che lo fanno, e con ottimi risultati. «Negli ultimi tre anni sono sorte 58 nuove aziende meccanotessili in Cina. Un numero che fa pensare» tiene a precisare **Sergio Colombo**, presidente di Ceam, il consorzio di cui sopra.

Però, oggettivamente, quando l'acquirente c'è, non c'è molto da fare gli schizzinosi. E poi per tutti non è lo stesso: per **Deborah Lorvetti, della ArteTessile di Busto Arsizio** il problema per esempio non è così forte: «Noi vendiamo disegni per tessuti jacquard, abbiamo fatture di alta qualità che interessano a chi produce tessile per cinesi ricchi. Di solito ne comprano qualcuno quando serve e poi magari ne fanno delle varianti: ma non c'è niente di strano, lo fanno anche gli italiani».

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it