

Cina, cresce l'export varesino: +30% da inizio anno

Pubblicato: Martedì 8 Ottobre 2013



È stato del **29,9%** il balzo in avanti messo a segno in **Cina**, nel primo semestre 2013, dall'export varesino. Una crescita trainata soprattutto dal comparto dei mezzi di trasporto e sostenuta da alcune sorprese, come quella del **tessile-abbigliamento** che, nel Paese **dell'Estremo Oriente** tiene, anzi aumenta le proprie vendite. Risultato finale: le esportazioni partite dal Varesotto con destinazione il mercato cinese, da gennaio a giugno 2013, sono ammontate a un totale di 185,8 milioni di euro, contro i **143 milioni dello stesso periodo del 2012**.

I dati sono emersi quest'oggi durante un convegno organizzato a **Gallarate dall'Unione degli Industriali della Provincia di Varese** a poco più di 10 giorni di distanza dalla missione in Cina che l'associazione datoriale ha messo in calendario dal 19 al 26 ottobre. Una trasferta che coinvolgerà 20 piccole e medie imprese del territorio e che si inserisce all'interno di quel Progetto Internazionalizzazione con il quale l'Unione Industriali intende aumentare la presenza delle Pmi varesine sui mercati più promettenti. «Durante la missione – ha anticipato durante l'incontro il Responsabile delle Aree Economiche dell'Unione Industriali, **Marco De Battista** – le imprese entreranno in contatto con controparti locali, per valutare l'attivazione di rapporti commerciali ed è previsto un fitto programma che farà tappa a Shanghai, dove le aziende del tessile per abbigliamento parteciperanno alla fiera Intertextile, e a Pechino, con appuntamenti studiati per le realtà appartenenti al comparto meccanico/ferroviario». Ma a partecipare non saranno solo le imprese rappresentate dall'Unione Industriali. La missione, che toccherà anche la città di Tianjin, muoverà anche altri rappresentanti del sistema economico locale: quelli della Camera di Commercio di Varese (che sosterrà l'iniziativa), del Consorzio Export-Import Provex, della LIUC-Università Cattaneo, di Confartigianato Imprese Varese e di CentroCot.

Obiettivo: aumentare gli spazi di crescita delle imprese varesine in un mercato che fino ad oggi ha visto affermarsi soprattutto i macchinari e gli apparecchi industriali. Con una quota di 87,3 milioni di euro è questo il primo settore nelle voci di export locale con destinazione la Cina. Segue il comparto dei mezzi di trasporto che, nei primi sei mesi del 2013, ha quasi triplicato i propri valori raggiungendo i 54,5 milioni. Al terzo posto, il tessile-abbigliamento con esportazioni pari a 13,6 milioni di euro, il 7,7% in più rispetto al primo semestre 2012. A ruota ci sono poi gli apparecchi elettronici (8,2 milioni), i prodotti chimici (7,2 milioni), i prodotti in gomma (6,9 milioni).

Cifre che per aumentare devono tenere conto, non solo del ciclo economico, non solo delle strategie di business, ma anche della cultura cinese. Basta poco per far saltare una trattativa commerciale. Il rispetto di usi, costumi e tradizioni sono fondamentali. Temi trattati durante l'incontro di quest'oggi in preparazione della missione e aperto anche a tutte quelle imprese che, pur non partecipando alla trasferta organizzata dall'Unione Industriali, intendono sbarcare con i propri prodotti in Cina.

Le curiosità si sono affiancate a piccoli consigli di scuola di vita cinese. Un esempio? «Il biglietto da

visita – ha spiegato **Giampaolo Naronte** di GN Lex studio legale – deve essere consegnato con entrambe le mani, tenendolo per gli angoli, con lieve cenno del capo inclinato». O ancora: «Un gesto per noi comune, la classica stretta di mano che ci scambiamo per siglare un accordo, ma che in Cina – come indicato da Marco De Battista – potrebbe non essere apprezzata, non gradendo i cinesi il contatto fisico con gli estranei». Piccoli gesti, ma da cui passa la costruzione di un rapporto di fiducia. A cui affiancare, però, anche una buona strategia di ingresso in un mercato che rimane difficile, come ricordato da Giampaolo Naronte: «La ricerca di un partner locale affidabile è essenziale per non impegnare a vuoto risorse umane ed economiche. Le truffe sono diffuse». Le principali verifiche da fare prima di entrare in affari con un operatore cinese? Controllare la Business Licence («Che corrisponde alla nostra visura»), fare accertamenti presso il **Tax Bureau locale** («Nel caso in cui il potenziale partner abbia problemi col fisco cinese è consegnabile non proseguire le trattative»), verificare il land use right («Dal momento che non esiste un catasto degli immobili, spesso i diritti d'uso del terreno sono falsi. Il contatto diretto con il landlord serve così a sapere se l'affitto è stato pagato regolarmente o se ci sono contestazioni nell'uso del terreno»).

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it