

INVESTIMENTI TRA ITALIA E CINA CONVEGNO A PESCARA

13 Novembre 2010

PESCARA – Confindustria Pescara, in collaborazione con West East Corporation, ha organizzato nella giornata di ieri novembre un workshop sulle concrete opportunità di investimenti offerte dal mercato cinese.

All'appuntamento erano presenti numerose aziende abruzzesi e sono stati delineati i percorsi più sicuri nella internazionalizzazione delle piccole e medie imprese abruzzesi.

“La crescita dell'Economia Cinese nello scacchiere internazionale rappresenta una minaccia. Ma va vissuta anche come un'opportunità”. Così Enrico Rotolo, Presidente della Sezione Terziario Avanzato di Confindustria Pescara, ha aperto i lavori.

La stampa economica specializzata ha diffuso la notizia del sorpasso della Cina sul Giappone nella classifica delle economie mondiali. La Cina sarebbe pertanto divenuta la seconda potenza economica mondiale, preceduta soltanto dagli Stati Uniti, conquistando tale posizione sulla base della crescita registrata dal prodotto interno lordo nazionale nel secondo trimestre del 2010.

“Sono tempi difficili per le Pmi italiane, vittime del fuoco incrociato tra Washington e Pechino che giocano la carta della svalutazione delle loro monete e contribuiscono a rafforzare l'euro. Una moneta unica più cara danneggia le esportazioni, ma favorisce le importazioni di materie prime, energia e semilavorati. Un duro colpo, però, se si pensa alla vocazione all'export delle nostre Pmi. Particolarmente colpiti sono i settori tradizionali del made in Italy, come la meccanica, il tessile, le calzature, l'alimentare e l'arredo. Con un occhio al tasso di cambio e un altro agli obiettivi di fatturato, i 'piccoli' si rimboccano le maniche e si ingegnano per difendersi e restare competitivi sul mercato. Ma al di là di soluzioni temporanee la strategia di svolta è l'internazionalizzazione produttiva. Anche perché secondo gli analisti dovremo imparare a convivere con un euro forte (oltre 1,40 sul biglietto verde) almeno fino alla fine del 2011”.

Queste le considerazioni di Alfredo Castiglione, Vice Presidente della Regione Abruzzo.

Al di là delle soluzioni per tamponare l'emergenza la vera tendenza riguarda la strategia.

Cristiano Fagioli, partner della West East Corporation, ritiene che “Se l'export non paga più, sempre più spesso le aziende che possono permetterselo decidono di fare il grande salto e spostare la produzione all'estero per avere un avamposto su quel mercato. In particolare il mercato cinese rappresenta una frontiera molto interessante. Per operare in ambito internazionale, la dimensione dell'impresa non è molto rilevante, è principalmente una questione di visione strategica, livello qualitativo dell'offerta, competenze ed alleanze (aggregazione di imprese, business partnership, ecc.). Molte Pmi sono andate all'estero perché l'imprenditore aveva una visione chiara