

Un'immersione a Shanghai, la Lombardia della Cina



Quattro ore e mezzo a 300 km/h da Pechino a Shanghai. La corsa del treno dell'alta velocità taglia la campagna, interrotta spesso dalle gru altissime che sono uno dei segni eloquenti del dinamismo cinese.

Alla stazione "Arcobaleno" ci aspetta Giacomo. Cinquant'anni, nato e cresciuto a Shanghai, ha studiato da solo italiano e per i due giorni che resteremo nella megalopoli sarà la nostra guida. "Voi conoscete Marco Polo, ma per la Cina è molto più importante il vostro Matteo Ricci perché ci ha portato la scienza". Intanto che il bus si muove verso l'albergo si sente in dovere di fare una sorta di presentazione della città.

"Arrivate da Pechino e avrete visto il gran traffico che c'è. Qui vivono 25 milioni di persone e l'amministrazione ha messo un limite alle auto. Ce ne sono solo 2.3 milioni e oggi per avere la targa servono 15000 dollari". Poche parole per mettere subito in chiaro le diversità delle città. Pechino, la capitale imperiale e Shanghai da sempre cosmopolita e più ricca.

Nella prima serata c'è giusto il tempo per **immergersi nella folla del Bund con uno skyline mozzafiato** tra i più scenografici al mondo.

La prima giornata è tutta dedicata ad alcune aziende italiane che stanno sviluppando business in Cina.

Un'ora e mezzo di bus di prima mattina per raggiungere l'area industriale di Jinshan. Il traffico per quanto saranno "poche" le auto è notevole, e spostarsi richiede tempo. Nel tour ci accompagna **Alessandra Mischiati della Jesa Capital**. Modenese, vive qui da molti anni ed è una manager della società fondata da **Saro Capozzoli** oltre vent'anni fa. Conosce bene le realtà che incontriamo perché fanno parte di quelle aziende che Jesa ha aiutato a inserirsi nel tessuto economico di Shanghai.



“Un’azienda italiana – ha spiegato **Guido Beraldo, manager di MTA group in Cina** – la prima cosa che deve fare bene quando pensa di venire qui è un business plan serio con idee molto chiare. È importante farsi aiutare da qualcuno che conosce molto bene il paese”.

MTA group Spa ha la sede centrale a Codogno ed è presente in molti paesi nel mondo. Ha il proprio business nell’automotive con prodotti elettronici ed elettromeccanici. Produce in Cina per il mercato cinese per tutte le case automobilistiche. MTA China è stata fondata nel 2014 a Shanghai con l’obiettivo di cogliere tutte le opportunità offerte dal mercato globale ed in particolare da quello cinese dove hanno sede gli stabilimenti dei principali OEM locali e internazionali. Per sostenere il costante aumento della produzione, entro la fine del 2019 la sede sarà dotata di un reparto di stampaggio della plastica, rendendola di fatto sempre più indipendente e pronta a rispondere alle esigenze dei produttori automobilistici presenti in Cina. Attualmente lavorano quaranta persone ma è prevista una importante crescita occupazionale.

Ci spostiamo di poco e incontriamo una realtà molto nota anche al consumatore italiano.

Riello group nata nel 1922 ed è leader nel mondo dei bruciatori. Dal Duemila è presente in Cina. Nel 2016 il cambio societario dalla famiglia Riello a UTC Climate, control & security. Il gruppo oggi ha 60 miliardi di fatturato, in Italia fa 600 milioni. Il 62% del business è fuori dall’Italia. La Cina rappresenta il 20% seconda rispetto al nostro paese che ha il 38%.

“La sede cinese – racconta **Fausto Delle Mese** – è a Shanghai dal 2008. Una scelta fondamentale per la logistica. Tra operai, impiegati e commerciali lavoriamo in duecento. Il nostro imperativo è la qualità e ci riusciamo. La nostra forza è la flessibilità e qui in Cina abbiamo raggiunto risultati notevoli”.

La terza azienda ha appena compiuto quarant’anni ed è la classica realtà familiare della Brianza. **La Elemaster è un’impresa cento per cento italiana fondata e ancora diretta dalla famiglia Cogliati.**

“Sono qui da tre anni. – racconta **Roberto Corti**– La prima volta ero venuto nel 2013. A Elemaster Shanghai siamo in 55, attualmente occupiamo la metà degli spazi disponibili e la capacità produttiva sfruttata è solo un quarto del potenziale. Quindi abbiamo ancora una possibilità espansiva. La Cina è un paese da scoprire e vivere bene qui richiede una abilità come quella di saper maneggiare un surf”.

offrendo ai propri clienti servizi di progettazione e produzione di apparati elettronici ad elevato contenuto

Fondata nel 1978, Elemaster si impone sullo scenario internazionale quale Mechatronics Service Provider

tecnologico. L'azienda oggi presidia l'intero ciclo di vita di un prodotto elettronico: servizi di R&D, industrializzazione e certificazione di apparati elettronici; produzione in house di circuiti stampati; produzione in house di cablaggi; prototipazione rapida e assemblaggio in serie di schede elettroniche; servizi di integrazione elettromeccanica e collaudo di moduli e prodotti finiti; servizi di logistica e assistenza post-vendita. I clienti di Elemaster sono i maggiori player a livello mondiale nei settori high-tech: ferroviario, medicale, avionico, automotive, automazione industriale ed energetico. L'headquarter del Gruppo Elemaster è localizzato a Lomagna e l'attività core del plant è l'assemblaggio di schede e di apparati elettronici.

Il rientro a Shanghai ci porta subito a conoscere Saro Capozzoli, fondatore nel 1998 di [Jesa Capital](#).

“Sono arrivato in Cina nel 1990 con Eni. Così ho fatto in tempo a vedere le profonde trasformazioni del Paese. Oggi nella mia azienda siamo quarantacinque persone e ci occupiamo di supportare le imprese straniere che vogliono venire a investire in Cina. Le aiutiamo anche a implementare strategia e finora abbiamo lavorato con circa 700 imprese. Jesa Capital è attiva da anni anche sul fronte Europeo con attività di M&A tra Cina e Italia”.

La Jesa è nel pieno centro della città in una casa storica deliziosa. Saro ha ricordato anche alcune esperienze vissute in questi anni rispetto alle relazioni tra il nostro paese e la Cina. “Una sera, nel 1999, a Lumezzane per poco non mi tiravano i pomodori. Gli imprenditori non capivano quante opportunità ci fossero. Bosch ha decine di stabilimenti in Cina perché questo è un continente. Negli anni ci siamo specializzati e abbiamo anche allargato gli interventi così oggi seguiamo anche le aziende cinesi che vogliono investire in Italia. La cosa più importante qui è capire cosa fare”.

La giornata intensa e fitta di stimoli si è chiusa con una cena con una presenza di altissimo livello di nostri connazionali che operano a Shanghai.

Fabrizio Ferri nel maggio del 2015 è stato nominato Amministratore Delegato di Fincantieri Cina con base Shanghai dove ha gestito la negoziazione della Joint Venture tra Fincantieri e China State Shipbuilding corporation per la costruzione della prima nave da crociera in Cina. Dal dicembre del 2018 ricopre anche il ruolo di Head of Asia Pacific region per la Fincantieri con responsabilità di corporate business development su tutta l'area.

“Ci abbiamo messo due anni a raggiungere l'accordo con i cinesi – racconta Ferri – ma per noi è un grande risultato. Nel 2023 salperà la prima nave e da lì una all'anno per un totale delle prime sei”.

Alberto Casnati è Global Vice Director Sales e Marketing North America presso Jiaxipera Compressor. È approfondito conoscitore della cultura cinese e delle dinamiche negoziali e di gestione del business, conoscenze affinate a seguito di una posizione direzionale settennale presso un'azienda del governo cinese, leader mondiale nel settore della componentistica e della refrigerazione. Ha partecipato come principale responsabile a differenti progetti di M&A, aventi come target aziende internazionali con fatturato fino a 3 billion USD e con più di 15mila dipendenti.

Insieme a loro anche **Andrea De Sio** che da 10 anni è General Manager della GF logistic China e **Alberto Cernuschi**, capo progetto presso la Euro-Misi Laminations di Jiaying.