

## Focus su come vendere in Cina



Confindustria Udine, in collaborazione con i professionisti del Desk Italia di Dezan Shira & Associates, ha organizzato lunedì 28 settembre, a palazzo Torriani, un approfondimento tecnico sulla Cina, cui è seguita una panoramica di primo livello sull'area Asean.

I professionisti di Dezan Shira & Associates - Andrea Volpe, del Liaison Office di Udine, e

Riccardo Benussi, di stanza a Shanghai - hanno focalizzato il loro intervento sulla Repubblica Popolare Cinese con approfondimenti legati al diritto societario, ai canali di vendita, alla distribuzione, alla proprietà intellettuale, ai certificati e alle licenze per meglio operarvi.

"In costante crescita ed evoluzione, il mercato cinese - evidenzia Andrea Volpe - resta strategico e richiede un approccio integrato con gli altri mercati asiatici limitrofi, stante gli accordi di libero scambio sottoscritti dalla Repubblica Popolare Cinese. Questo è un momento quanto mai favorevole per fare affari in Cina: da parte loro c'è un forte interesse della Cina verso l'Italia ed anche le condizioni sono vantaggiose, a cominciare dal rapporto conveniente euro/yuan e dalle tariffe doganali ridotte per i beni di lusso. Il consiglio che mi sento di dare agli imprenditori è di fare comunque attenzione ai rischi contrattuali e valutari: meglio approfondire la base di conoscenza per evitare sorprese". Conferma Riccardo Benussi: "Non bisogna lasciarsi impressionare dalle notizie di queste

ultime settimane. Non saranno il crollo delle borse o la bolla speculativa immobiliare a far vacillare l'economia cinese, che ha sempre un prodotto interno lordo imponente e che riveste un ruolo cruciale come fabbrica del mondo e centro nevralgico del sud-est asiatico. Ora più che mai la Cina è attirata da prodotti di nicchia e da servizi all'avanguardia. Va solo usata la dovuta cautela ripensando a nuove forme modalità di presenza in quel Paese dal momento che il mercato cinese è molto cambiato: il costo dei salari sale dell'8-12% annuo, il costo dell'energia è cresciuto in pochi anni del 70% e bisogna fare i conti anche con l'agguerrita concorrenza locale".

Gli spazi di manovra all'interno del mercato cinese restano dunque interessanti. I più gettonati in questo momento sono l'alimentare e i materiali da costruzione a basso impatto ambientale. Il suggerimento dei professionisti di Dezan Shira & Associates è anche quello di guardare allo sviluppo delle città cinesi di seconda e terza fascia.