

&gt;&gt; | Iniziativa internazionale

# La Cdo chiama le aziende per "aggredire" la Cina

*Il progetto porterà a Shangai, il 25 e 26 giugno prossimi, anche imprese comasche*

Imprenditori comaschi cercansi. Obiettivo: sbarco in Cina. La Compagnia delle Opere chiama a raccolta le aziende interessate ad "aggredire" il mercato cinese. L'iniziativa è nazionale, e ogni sede locale dell'associazione la sta promuovendo sui singoli territori. Ieri pomeriggio, il presidente (Attilio Briccola) e il direttore (Dionigi Gianola) della Cdo di Como e Sondrio hanno presentato il progetto "Matching Cina", che il 25 e 26 giugno 2012 porterà a Shangai 100 aziende italiane. L'obiettivo locale è coinvolgere una decina di imprese.

Possono candidarsi anche le aziende non iscritte alla Cdo; sarà poi compito dell'associazione, attraverso i suoi analisti, studiare il "company profile" dei candidati e consigliare (o sconsigliare, eventualmente) l'avventura in Oriente. Avventura che, è bene ricordarlo, ha un costo: 3mila euro più Iva, e altri mille euro per chi sceglie il pacchetto volo+hotel a Shangai di Cdo.

Il primo marzo, la Regione Lombardia dovrebbe lanciare dei voucher, buoni che potrebbero consentire alle aziende di dimezzare i costi per le iniziative.

«Nel 2008, l'export comasco ammontava a 5 miliardi di euro - spiega Attilio Briccola - Nel 2009, è crollato a 4 miliardi e le prime stime del 2011 parlano di

## Il target

L'obiettivo locale è arrivare a coinvolgere una decina di imprese

un recupero verso la quota del 2008. Sia chiaro, vendere all'estero non significa internazionalizzarsi. Nel passato, si vendeva all'estero restando seduti in poltrona a Como. Oggi non è più così. Un progetto di internazionalizzazione sbagliato può far più male che bene a un'azienda».

«L'iniziativa - precisa Dionigi Gianola - mira a portare 100 imprese italia-

ne a Shangai, per incontrare 300 buyers. La Cina può essere vista come una minaccia o come una opportunità. Noi la vediamo come un'opportunità, come un Paese dove le nostre aziende possono trovare non solo fornitori, ma anche clienti». "Matching Cina" verrà presentata alle aziende nella sede della Compagnia delle Opere di Como e Sondrio (in via Oltrecolle 139, Como) il 15 febbraio alle 18.

«Chi va a vendere in Cina - continua Gianola - è, normalmente, un'azienda strutturata. Da Como ci aspettiamo interesse da imprese dei settori tessile, meccanico, chimico e legno-arredo». Briccola, che tramite la sua azienda (Bric's) vende già in Cina, spiega che «i cinesi chiedono un livello di qualità altissimo. Essere presenti oggi significa posizionarsi in un mercato che, nel giro di cinque anni, diventerà fondamentale». Per le grandi aziende italiane del lusso, già oggi la Cina è un Paese "salva-bilanci".

**A.Bam.**



Il presidente della Cdo di Como, Attilio Briccola, è tra i promotori del progetto



[ L'INIZIATIVA ]

# In trasferta a Shanghai la formula "Matching"

La Cdo selezionerà una decina di aziende comasche per un meeting con imprese del Celeste impero

**COMO** Una due giorni di incontri tra imprenditori per avviare nuovi business tra Italia, Como in particolare, e Cina. A proporla è Compagnia delle opere che, d'intesa con il Ministero dello sviluppo economico e Cdo Network, organizzerà il 25 e 26 giugno prossimi a Shanghai «Matching Cina». Scopo dell'iniziativa è «promuovere le relazioni tra gli imprenditori e le reti tra imprese».

Per farlo, Cdo selezionerà un centinaio di aziende su scala nazionale che, messe in contatto con 350 operatori economici cinesi, possano successivamente avviare proficui rapporti commerciali per internazionalizzare il mercato di riferimento.

L'auspicio dichiarato è che tra le 100 imprese che rappresenteranno il nostro Paese ce ne sia una decina da Como, con settori di riferimento quali il tessile, il legno-arredo e la meccanica. I tempi per la partecipazione sono abbastanza stringenti: mercoledì 15 febbraio, alle 18, la sede Cdo Como e Sondrio di via Oltrecolle 139

ospiterà la presentazione dell'iniziativa. Le iscrizioni sono già aperte e non sono vincolate alla preventiva iscrizione al sodalizio che raccoglie le imprese

delle due province lombarde. La quota di partecipazione è di 3mila euro (Iva esclusa) per ogni singola azienda e comprende l'area pre-allestita per i colloqui sul posto, l'iscrizione al portale dell'evento, il supporto di segreteria, la ricerca dei partner per gli incontri, l'organizzazione dell'agenda, il personale dedicato all'accoglienza e l'interprete.

Per le aziende lombarde ci sarà la possibilità di ottenere un voucher da Regione Lombardia a supporto delle spese sostenute, il cui ammontare, non ancora definito nei dettagli, potrebbe sfiorare i 1800 euro. La rac-

colta delle adesioni si chiuderà entro il 10 aprile.

«Tra i nostri soci e le imprese del territorio - dice il presidente di Cdo Como e Sondrio, Attilio Briccola - c'è l'esigenza di andare all'estero. E' chiaro che non tutte le imprese possono andare in Cina. Se ci si va impreparati, diventa controproducente. Si accompagnano solo aziende con possibilità reali. Per questo, l'iscrizione sarà subordinata a una preventiva analisi dell'effettiva possibilità di fare business una volta arrivati a Shanghai».

Per il direttore Dionigi Gianola, si tratta di guardare alla Cina «come un mercato di opportunità, e non solo come una minaccia». «Quello cinese - spiega - non è un mercato per tutti. Per questo, i nostri uffici di Milano e Shanghai lavoreranno preventivamente per avvicinare potenziali partner, con l'aspettativa di garantire ulteriori opportunità agli imprenditori che a giugno atterreranno in Cina.

**Alberto Gaffuri**

