

tor  
010»

La fiducia di Mas-  
del gruppo Morel-  
dato assieme al fra-  
Anzi: «Chi perde  
dei posti che oggi,  
so di crescita, pose-  
re».

più selezione  
eranno spazi:  
mo a occuparli»

investendo forte in  
ve abbiamo 35 punti  
Russia, Medio Orien-  
a, convinti che la no-  
logia di prodotto atti-  
tutto i giovani. Sono i  
di questi paesi, pieno  
consumatori pronti a  
e, che hanno saputo  
buona parte dell'au-  
faturato messo a se-  
e in questo 2008».

la parola prudenza  
d'obbligo, viste le ac-  
ate in cui navigano le  
e di mezzo mondo,  
stri marchi sono posi-  
ene, la crisi fa selezio-  
oi come marchio lea-  
inueremo un percor-

sviare i cantieri nel secondo semestre 2010»

## anche ai binari

Ferro sull'asse Padova-Marghera



ssi, Casarin e Gambato

realizzando dopo un  
secolo in cui si è fat-  
nulla» sottolinea l'as-  
regionale alla Mobi-  
Chisso, che ha par-  
al confronto, modera-  
retore del mattino di  
Omar Monestier, con-  
ente della Provincia  
va Vittorio Casarin e  
e alla Mobilità del



GUIDA Massimo Carraro

so di crescita». Il drenaggio  
verso la fascia media di pre-  
zo da parte di consumatori  
prima rivolti all'alto di gamma  
ha giocato un ruolo decisivo  
nel crescente aumento del con-  
senso verso Morellato, che  
racchiude nel suo carnet mar-  
chi come Arca e Philip Watch  
oltre alle licenze Cavalli, Miss  
Sixty e Pzero. Non sempre pe-  
rò, il cammino è in discesa, so-  
prattutto quando si tratta di  
acquisizioni di un certo cali-  
bro come Sector, il cui boccone  
non è stato del tutto digerito:  
«Abbiamo dovuto mettere  
mano a tutta la struttura  
aziendale di quella che, grazie  
a noi, è tornata a essere la pri-  
ma azienda italiana di orologi  
da uomo a due anni dall'acqui-  
sizione — conclude Carraro  
—. Quando l'abbiamo compra-  
ta era un'azienda che sforna-  
va prodotti non più all'altezza  
del marchio. Ma il peggio è  
passato e il futuro è sereno».

Comune di Padova, Ivo Rossi.  
«Resta inteso, però, — ha pro-  
seguito Chisso — che è indi-  
spensabile sviluppare tutte le  
modalità di trasporto, compre-  
so il ferro». A partire dal Siste-  
ma ferroviario metropolitano  
regionale (Sfmr) che, nell'a-  
rea Veneto centrale, dal 2010  
dovrebbe trasformarsi in  
realtà. «Sono già stati stanziati  
più di 200 milioni per l'acqui-  
sto di 22 treni» ha detto a que-  
sto riguardo Chisso.

Per quanto riguarda i tempi  
del Grap, il cronoprogramma  
della Regione arriva al 2010.  
«Per gennaio-febbraio del  
2009 ci sarà la presentazione  
dello studio di impatto am-  
bientale da parte del propo-  
nente, Gra di Padova Spa —  
conclude Chisso —. Quindi,  
entro settembre-ottobre del  
prossimo anno, contiamo di ot-  
tenere l'approvazione del pro-  
getto da parte del Cipe e poi  
apriremo la gara europea. Per  
arrivare, nel secondo seme-  
stre del 2010, all'avvio dei can-  
tieri». (m.mar.)

# «Dietro la tempesta qui c'è ancora crescita»

di Paola Benvenuto

**PECHINO.** Recessione globale, mercati in crisi e difficile situa-  
zione economico-finanziaria. In Cina i veneti si distinguono  
non solo per la presenza sul territorio di realtà e aziende più o  
meno consolidate, ma anche per le prestigiose posizioni di rap-  
presentanza a livello economico. Due esempi? Davide Cucino e  
Alberto Vettoretti, rispettivamente ai vertici della Camera di  
Commercio Italiana e delle Camera di Commercio Europea in  
Cina. Cucino, arrivato da Ca' Foscari a Pechino, ora al ventesi-  
mo anno di permanenza in Cina, è il referente delle attività di  
Finmeccanica e il presidente della Camera di commercio Italia-  
na in Cina. «Il paese non è neutro alle dinamiche della crisi, do-  
po il suo ingresso nel Wto e la sua progressiva apertura a un  
mondo globalizzato. Sono stati toccati anche gli interessi cinesi,  
fra i quali la riserva di dollari», afferma Cucino. «La risposta  
della Cina alla crisi è chiara: ha sposato la strategia occiden-  
tale, anche se il suo sistema finanziario non è ancora totalmente  
liberalizzato e il controllo statale permette la regolamentazione  
di dinamiche non presenti in occidente. C'è, però, una differen-  
za sostanziale tra la Cina e l'Occidente. Mentre negli altri paesi  
la crisi dei mercati si sta legando a una recessione generale, la  
Cina sul piano macroeconomico sta perseguendo una strategia  
di stabilità che va a saldarsi con gli impressionanti tassi di cre-  
scita mantenuti negli ultimi anni. Ci aspettiamo qui una situa-  
zione più tranquilla e al riparo dalle ripercussioni della crisi  
mondiale». Sulla situazione delle realtà venete e italiane attual-  
mente presenti in Cina, Cucino osserva: «Alla Camera di com-  
mercio sono iscritti oltre 713 soci, di cui circa il 12% proviene  
dal Veneto. Il nascente mercato cinese conta oltre un miliardo e  
trecento milioni di nuovi consumatori di prodotti italiani. Le  
aziende venete, quali Thetis, Italtollina, Mazzi e Zonin, com-  
prendono l'essenza del mercato poliedrico. Ma l'investimento  
in Cina va concepito nel lungo periodo e non può prescindere da  
un ampio lavoro di ricerca e progettazione in loco».

Posizione sostenuta anche da Alberto Vettoretti, nativo di  
Valdobbiadene, studi a Ca' Foscari e in Inghilterra, in Cina da  
quasi quindici anni, ora nel Guangdong. È il presidente della Ca-  
mera di Commercio Europea nel Sud della Cina, nonché mana-  
ging partner dello studio di consulenza legale, tributaria e fisca-  
le Dezan Shira & Associati. «La scelta di investire in Cina non  
può essere sporadica e deve basarsi su motivazioni di tipo quali-  
tativo più che quantitativo per ridurre i propri costi industriali.  
Effettivamente si è avuta una flessione negli investimenti diret-  
ti da parte dei paesi Ue in Cina  
e si è passati dai 5 miliardi del  
2006 ai 2 miliardi del 2007. No-  
nostante ciò, le potenzialità so-  
no ancora buone nel mercato  
asiatico», spiega Vettoretti.  
Non è sempre facile tracciare  
le società in base alla registra-  
zione. «Tanti investimenti  
vengono realizzati attraverso  
holding e commerciali di  
Hong Kong e risulta difficile  
risalire all'Italia. Tuttavia, le società venete sono molte in Cina  
e occupano il secondo posto dopo quelle lombarde. Nella zona  
del Guangdong, nella Cina del Sud, le aziende venete hanno tro-  
vato un terreno ancora più fertile per gli investimenti. La pre-  
senza di indotti industriali sviluppati ha permesso sia alle mul-  
tinazionali sia alle Pmi venete di essere un importante anello  
dell'intera catena. Diversi sono i settori di impiego. Innanzit-  
tutto la meccanica, i piccoli elettrodomestici e i macchinari di nic-  
chia in genere. Dalla De' Longhi alle aziende più piccole, che  
producono ad esempio le macchine da taglio, le affettatrici e dif-  
ferenti white goods. Un altro settore è quello dell'occhiale. Lu-  
xottica a Dongguang fa da ponte a una serie di altre realtà, alla  
Fedon che realizza gli astucci per occhiali e alle aziende comple-  
mentari. Altro settore veneto importante è quello della scarpa  
che qui a Dongguang ha il suo centro mondiale. A questo si ri-  
conducono le attività delle concerie, le filiere per il trattamento  
delle scarpe, la produzione di macchinari. Da menzionare inol-  
tre la produzione orafa e il settore dei mobili. Il tessile e la ma-  
glieria si stanno spostando invece verso le zone interne della Ci-  
na o verso altri paesi. Il mercato si sta frammentando».

In merito alla crisi Vettoretti rileva: «Le aziende che maggior-  
mente soffrono sono quelle che lavorano con contratti di Oem,  
con piccoli margini e in settori di scarso valore aggiunto. In Ci-  
na le recenti riforme del lavoro e fiscali hanno aumentato i co-  
sti. Si deve poi considerare l'inflazione, l'aumento delle materie  
prime, il maggior valore del remimbi (la moneta cinese, ndr). I  
prodotti di nicchia e ad alta tecnologia continuano, però, a fun-  
zionare. Il mercato va educato e bisogna investire nella promo-  
zione. Il settore dei vini, per esempio, si rivolge generalmente  
ad altri mercati, come quello statunitense. Così qui abbiamo vi-  
ni cileni e australiani invece che prosecco».

*Partiti da Ca' Foscari  
oggi a Pechino  
L'analisi sul mercato  
di Davide Cucino  
e Alberto Vettoretti*