



# Investire in macchine in Cina per la Cina

Non più produzione per l'export, le aziende interessate al mercato cinese oggi devono investire nello sviluppo del business in chiave local to local, cogliendo trend di crescita nel più grande mercato al mondo che accelera rapidamente la domanda di tecnologie per manifatturiero avanzato. Ce lo dicono alcune aziende italiane che da anni producono in Cina

MARCO ZAMBELLI

La Cina odierna non è più il Paese dove investire in produzione a basso costo per l'export. Il Paese sta per essere percorso da sostenuti flussi di investimento del Governo cinese mirati a rendere l'industria locale fortemente digitale e sostenibile. Cresce fortissima la domanda di qualità e tecnologia, così come le esigenze delle aziende

sul mercato interno. Con il rallentamento di mercati di sbocco tradizionali per la meccanica italiana, come la Germania, le aziende devono quindi guardare ai Paesi che fanno da traino alla ripresa economica, e la Cina è oggi il secondo importatore di macchine e apparecchiature dopo gli USA. Nel primo trimestre 2021 le esportazioni italiane in

Cina sono cresciute del +55% sullo stesso periodo 2020, ma ben più significativa è la crescita del +23% delle stesse rispetto al 2019, anno già record per l'export nazionale qui. Il sistema in Cina è già ripartito da molti mesi dopo la pandemia, come la crescita degli investimenti mostra. L'export di settore della meccanica italiana in Cina è



umentato del +42% nei primi tre mesi 2021 sul 2020, e del +26% sul 2019. Nella corsa all'innovazione dell'industria cinese sono quindi grandi le opportunità per le aziende italiane, a patto di entrare in sintonia con la velocità di sviluppo del mercato cinese e con le direzioni che questo sta prendendo.

### Corsa al manifatturiero avanzato

Il 2021 è per la Cina l'anno di consolidamento della crescita positiva della propria economia, con un mercato domestico in forte espansione in tutti i settori. Sostenuto da importanti investimenti del Governo cinese orientati alle nuove tendenze del manifatturiero: digitalizzazione e sostenibilità. Il 14° Piano Quinquennale della Repubblica Popolare Cinese ha definito chiaramente le linee guida di politica economica per i prossimi anni, basate su tre grandi direttrici: Transizione energetica, Indipendenza scientifica e tecnologica, Dual circulation. "La Cina è sicuramente il più grande mercato di sbocco al mondo per la meccanica - afferma Paolo Bazzoni, presidente della Camera di Commercio Italiana in Cina -. Certo è un mercato molto competitivo, difficile da interpretare e da gestire ma ricco di opportunità e in grande crescita, con una domanda fortemente orientata alla qualità. Qui la digitalizzazione, l'innovazione, la qualità delle soluzioni e la

## Ricerca e Sviluppo in Cina

Santoni è un produttore di macchinari tessili principalmente per produzione di calze, home textile, sportswear. L'azienda ha celebrato il centenario nel 2019 e dal 2004 opera in Cina con una propria struttura, nata per realizzare parti delle macchine da esportare in Italia. Dal 2008-2009 ha cominciato a produrre macchine in Cina, ampliandone poi la gamma gradualmente. Fino a comprendere che le esperienze già in possesso non bastavano più a dare risposte efficaci al mercato cinese, ma che serviva un approccio diverso, confrontandosi con il mercato locale. "Siamo allora divenuti un Gruppo e abbiamo acquisito aziende cinesi - racconta Tiziano Sandonini (in foto), vicepresidente Santoni (Shanghai) Knitting Machinery, dal 2009 residente in Cina -: il passaggio è stato decisivo perché ci ha permesso di entrare anche su mercati e prodotti tipicamente locali. Oggi produciamo local su local per un mercato interno tra i più grossi al mondo, non solo per quantità di prodotto ma anche per le esigenze che esprime. La richiesta interna è molto selettiva e i nostri clienti cinesi diventano esigenti sia dal punto di vista tecnologico che di sviluppo prodotto, e questo ci impegna tantissimo nel fare ricerca. Diventa anche importante costruire una propria metodologia per fare patent in Cina, per coprire adeguatamente ciò che si sviluppa in quanto la mera traduzione dei brevetti dall'inglese porta alla totale incomprensione da parte dei partner cinesi". Fondamentale per Santoni sono stati quindi gli investimenti per creare una R&S in Cina oltreché un centro di sviluppo dei materiali che vengono realizzati con le macchine dell'azienda. Determinante per la crescita dell'azienda, che qui quest'anno arriverà a toccare il record di 165 milioni di fatturato.



propensione agli investimenti nello sviluppo locale del business sono fattori chiave di successo per le aziende, che devono poter interagire con la sempre più esigente domanda interna". Quello che occorre oggi in Cina è una chiara strategia di posizionamento e di sviluppo, sostiene il presidente, sostenuta da adeguati investimenti in supply chain e R&D. Perché il rischio è di

venire gradualmente marginalizzati dalla fortissima competizione locale, che cresce in tecnologia e qualità. Le aziende italiane in Cina possono però fare la differenza nel percorso dell'industria locale verso la manifattura avanzata ed eco-sostenibile, in virtù non solo delle spiccate capacità di innovazione digitale, automazione ed efficientamento, ma anche della loro ca-







## Business plan cinese

Itema è specializzata in macchine automatiche per tessitura. Cresciuta nel corso degli anni con alcune acquisizioni, le origini italiane sono in Somet, fondata da Gianni Radici nel 1967. In Cina l'azienda fattura 45 milioni di euro e ha un marchio registrato, Yi Da, con cui è meglio nota, e detiene il 20% del mercato cinese nell'inserzione a pinza. "Nei business plan delle aziende per investire in Cina è ancora troppo sopravvalutato il costo del lavoro - dice Lorenzo Maffioli (in foto), managing director Itema Weaving Machinery (China) -. Se proprio deve essere un criterio, occorre vedere la location scelta in un orizzonte di 10 anni: ci sono aree molto attrattive in Cina ma che è facile prevedere entro qualche anno avranno problemi di disponibilità di manodopera, incrementando i costi. Sono piuttosto un fautore del costo della supply chain: un'azienda dovrebbe fare un'analisi di dove sono i fornitori di cui ha bisogno, per il proprio livello di qualità e tecnologia, valutando bene l'impatto dei costi di trasporto. La quasi totalità dei nostri fornitori in Cina è entro 3 ore di camion. Ancora, per quanto riguarda le policy territoriali, è sempre remunerativo assumere un legale che faccia da ponte con le autorità locali, negoziando le migliori condizioni e incentivi. Sarebbe infine auspicabile integrare il business plan con le azioni necessarie per avere la qualificazione di High Technological Company, il cui primo requisito è il numero di brevetti detenuto. Questa consente infatti di avere sconti sulla company income tax. Infine, per i costruttori di macchine: organizzarsi per fatturare il software embedded separatamente dalla macchina, in quanto in Cina questo è equiparato al software sviluppato a sé, con quindi un'IVA più bassa".



ratteristica capacità di ascolto e collaborazione per customizzare soluzioni ad hoc per i clienti locali. Molto positivi sono i riscontri che giungono da Sace, che in Cina ha chiuso un 2020 straordinario rispetto agli anni precedenti, con operazioni di credito al fornitore per 50 milioni di euro e la prima operazione di push strategy con un finanziamento da 150 milioni di dollari per uno dei principali player cinesi nel petrolchimico. Pronta quindi a una serie di match-making per portare fornitori di tecnologie italiane al nuovo cliente. Il tutto grazie anche al fatto che la Cina ha lanciato segnali di apertura sul fronte della finanza, consentendo alle aziende cinesi di accedere a fonti di finanziamento internazionali.

## Tecnologie e integrazione

Per cogliere le opportunità presenti in Cina è essenziale che le aziende sappiano cosa prevede di fare il Paese per perseguire l'upgrade tecnologico che permetterà alla sua industria di risalire la catena del valore e aumentare la propria quota di valore aggiunto. "Diverse opportunità si stanno delineando nel mercato cinese, a partire soprattutto dal 2022 - spiega Roberto Saponaro, coordinatore del Manufacturing Engineering Working Group (Mewg) della





Camera di Commercio Italiana in Cina -. Cina per la Cina rappresenta attualmente il grande tema dominante, e molte corporate e aziende straniere stanno guardando al futuro e avanzato mercato del business in Cina. Altro tema è l'integrazione verso la specializzazione: sia le aziende localizzate qui che quelle cinesi stanno lavorando all'integrazione dell'intera catena del va-


lore con progetti di trasformazione industriale volti alla specializzazione del proprio business". Ciò comporta il sorgere di nuovi sistemi di organizzazione del business, delle operations e della supply chain, mirati a un futuro sostenibile e anti-recessivo con modelli improntati alla maggiore efficienza per gestire una domanda veloce e in continua trasformazione del prodotto

verso soluzioni sempre più innovative. La nuova strategia industriale cinese di Xi Jinping concentra infatti sull'innovazione buona parte dell'economia cinese, puntando a un più efficace ed efficiente uso delle risorse che aiuterà la Cina a competere nel futuro mercato globale. "La Cina del lungo periodo sarà finalmente una società green, e il Paese si trova nel mezzo di un nuovo ciclo industriale - continua Saponaro - con consistenti flussi finanziari e investimenti nell'industria e in nuove infrastrutture. Un importante esempio di quanto accade è la città di Dongguan, provincia del Guangdong, Sud della Cina, che sarà una delle prime città test dove si investirà pesantemente nel manufacturing innovativo per macchine e prodotti industriali localizzati sul territorio". Dongguan investirà in particolare nell'estensione della capacità industriale, nella produzione di materie prime innovative, nel 5G e in nuove tecnologie come semiconduttori e AI. Oltretutto in nuovi modelli e infrastrutture in grado di connettere e far interagire più velocemente e con facilità il network industriale e l'hub tecnologico locale, trasformando l'industria tradizionale in una nuova e più efficiente catena del valore con massiccia implementazione di innovazione e tecnologia.

## Supply chain localizzata

Eutron è un produttore di componenti elettronici, parte del Gruppo Savio che realizza macchine tessili. Il Gruppo è stato acquisito a fine 2020 dal belga Vandewiele Group, creando una realtà con circa 750 milioni di euro di fatturato. Per consolidare il posizionamento in Cina, la nuova corporate ha introdotto un piano di investimento di circa 125 milioni di euro per riorganizzare i suoi cinque plant cinesi nei prossimi cinque anni. "La Cina oggi non rappresenta più un investimento per la produzione a basso costo verso l'export - spiega Roberto Saponaro (in foto), general manager Eutron Kunshan Electronics -. Qui le aziende si stanno tutte trasformando in realtà che guardano al business local to local. L'investimento di un'azienda italiana qui deve quindi puntare a sviluppare il proprio business in Cina. Le dimensioni sono certo determinanti per il successo, ma qualità e tecnologia sono un altro elemento dominante: se si hanno delle tecnologie da offrire, anche le piccole aziende possono trovare delle strade per associarsi o aprire rapporti con altre aziende localizzate qui, possibilmente anche con aziende cinesi. Infine, un aspetto fondamentale e strategico oggi è la supply chain. Il mercato elettronico vive un momento critico per la bassa capacità di produzione di componenti elettronici, insufficiente a soddisfare una domanda che in Cina cresce molto rapidamente. Nel primo trimestre 2021 abbiamo avviato una velocissima migrazione della nostra supply chain, per ridurre la complessità della comunicazione con i fornitori in Europa e USA e i costi di import duty. Nel 2019 la nostra supply chain era divisa tra 70% import e 30% Asia: a giugno 2021, l'acquisto di materiali dalla Cina, e in piccola parte da altri Paesi asiatici, era già al 60%".



 @marcocyn