

L'occasione delle imprese sul ponte Firenze-Ningbo

Faccia a faccia tra aziende italiane e cinesi. Bassilichi: ora tocca anche alle Pmi



Razzanelli, imprenditore e consigliere di Forza Italia



Taccetti, imprenditore fiorentino in Cina

Essere piccoli non significa rivolgersi solo al mercato interno. Da questo presupposto, per rafforzarsi e diventare grandi, le eccellenze fiorentine stanno scommettendo sul mercato cinese. È un po' come David contro Golia, soltanto che invece di impugnare la fionda si costruisce un ponte verso Oriente, e ieri ottanta imprese e istituzioni toscane hanno incontrato all'hotel St. Regis di piazza Ognissanti 50 imprenditori di Ningbo, gemellata con Firenze dal 2005. La più piccola città globale ed il quinto porto mondiale (360 mila abitanti rispetto a 3 milioni, che arrivano a 8 considerando l'area metropolitana), distanti 9 mila km in linea d'aria ma con relazioni commerciali strettissime.

Nel 2014, i consumi a Ningbo sono aumentati del 12 per cento, mentre il Pil del 7 per cento. Un'occasione per le eccellenze fiorentine, che sul quel mercato stanno esportando sempre di più, puntando su meccanica, automotive, design, moda, agroalimentare, chimica e servizi. E adesso, in piena corsa, ci sono le condizioni per far sì che anche i cinesi vengano ad investire da noi, motivo chiave dell'incontro organizzato da Palazzo Vecchio, Camera di Commercio e PromoFirenze. Al mattino un primo confronto generale,

La mappa

Distanza aerea
Tra Ningbo, Cina
e Firenze, Italia
9204 km

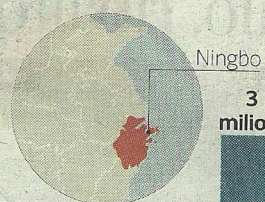


15 ore

di volo con due scali
CITTÀ GEMELLATE
DAL 2005



ABITANTI



Dalla Toscana alla Cina
EXPORT
857 milioni



269 milioni
dall'area fiorentina

IMPORT
Un miliardo e 397 milioni



565 milioni
verso l'area fiorentina

centimetri

poi nel pomeriggio tavoli tematici con faccia a faccia diretti tra imprese italiane e cinesi, per assecondare l'inclinazione orientale a raggiungere subito il dunque.

La famiglia di Michele Taccetti, amministratore di China 2000 Srl con sede a Lastra a Signa, iniziò il business per caso: «Mio nonno Arnolfo produceva cappelli, ma dopo la guerra non si trovava più paglia, così iniziò a importarla dalla Cina — racconta il nipote — Ora esportiamo il nostro territorio, prima dei pro-

dotti, tanto che a Shanghai ho anche fondato un Viola club». Oggi Taccetti fa da trampolino a tante eccellenze toscane: dalla moda al cibo, con i biscotti di Prato e addirittura i brigidini arrivati fino a Ningbo e non solo.

La storia

Taccetti: «Il nonno trovò in Cina la paglia per i suoi cappelli. Ora li vogliono anche i nostri brigidini»

Il primo mattone del ponte verso la Cina, Firenze lo mise nel 2005: «Stringemmo il gemellaggio con Ningbo, ma non ci aspettavamo risultati del genere — racconta Mario Razzanelli, imprenditore tessile e esponente di Forza Italia che però è consigliere del sindaco Pd Dario Nardella per i rapporti con l'Oriente — Portammo una copia in bronzo del David e all'inaugurazione parteciparono migliaia di cittadini. Loro adorano la nostra cultura e storia e il nostro cibo».



Sopra:
l'assessore
allo sviluppo
economico
Bettarini
e il presidente
della Camera
di Commercio
Leonardo
Bassilichi
assieme ai
rappresentanti
di Ningbo

«Il legame con la Cina è virtuoso non solo in termini d'investimento di capitali ma anche di trasferimento di conoscenze — commenta Leonardo Bassilichi, presidente della Camera di Commercio — Abbiamo molto da imparare reciprocamente e desideriamo allargare le possibilità di business anche alle nostre piccole e medie imprese che, per loro natura, hanno maggiori difficoltà nell'affrontare questi mercati immensi».

La giornata ha messo in luce l'importanza della Cina per la Toscana: 857 milioni in termini di export (269 milioni dall'area fiorentina) e un miliardo e 397 milioni per l'import (565 milioni verso l'area fiorentina).

Claudio Bozza
© RIPRODUZIONE RISERVATA