

**Al Kilometro Rosso**

## Le opportunità in Cina Gli esempi di Brembo e Nordmeccanica

«Il requisito indispensabile per il successo in Cina è l'impegno. Viene premiato solo chi sa dedicare risorse umane, tecnologiche e finanziarie adeguate. Il mordi e fuggi è destinato al fallimento». Il forum «Storie di Successo italiane in Cina», giunto all'ottava edizione e coordinato da Renzo Cavallieri, del comitato scientifico di Mondo Chinese, ha raccolto ieri al Kilometro Rosso le testimonianze di 11 eccellenze italiane sul mercato cinese. «Grazie alla presenza in Cina dal 1999, abbiamo attraversato i mutamenti di questo enorme mercato — ha spiegato Umberto Simonelli, General Counsel della Brembo — . Oggi abbiamo un team in Cina con più di 1200 persone, con 4 insediamenti industriali e oltre 200 milioni di euro di fatturato al 31 dicembre 2016. Questi risultati ci consentiranno di consolidare la nostra leadership». «Non è stato facile entrare in questo mercato, abbiamo dovuto superare lo scoglio della lingua e adattarci alla velocità di un paese che corre come la luce. Ma ci siamo riusciti», ha aggiunto Alfredo Cerciello, presidente di Nordmeccanica, produttore mondiale di macchine per l'imballaggio. «Se esiste un paese che sta fortemente investendo nell'economia della conoscenza — ha concluso Sergio Cavalleri, prorettore del centro di trasferimento tecnologico Italia - Cina dell'Università di Bergamo — è sicuramente la Cina».

**Vittorio Ravazzini**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

