

Nuove opportunità dal mercato cinese

Gli investimenti dei paesi europei nel territorio cinese aumentano costantemente. La Cina, paese complesso, per certi versi già molto avanzato e comunque in continua evoluzione, può offrire notevoli opportunità. E sempre più realtà sono interessate a sviluppare un progetto tecnico e investire proprio nel Sol Levante. «Il mercato cinese offre prospettive molto allettanti: ridotti costi della manodopera, elevata specializzazione e tecnologie sempre all'avanguardia» spiega Luca Accolli che, insieme al socio Erminio Arquati, ha fondato la AL.EA Consulting, specializzata nell'offrire servizi di centrale acquisti e consulenza alle aziende che in Cina vogliono aprire un'attività industriale o delocalizzare parte della loro produzione. «La nostra società – interviene Erminio Arquati – esamina direttamente con il cliente la fattibilità di un determinato progetto, individuando l'investimento economico ottimale per ottenere costi di produzione competitivi con il mercato europeo». Ma perché proprio la Cina? «il vantaggio di produrre in Cina sta principalmente nella riduzione significativa del costo del lavoro. Il risparmio complessivo sul prodotto finito si attesta intorno al 20-30 per cento». AL.EA.

Luca Accolli,
Erminio Arquati, titolari
AL.EA Consulting srl
www.aleaconsulting.net

Il Sol Levante offre sempre maggiori opportunità. Per ridurre i costi ma anche per far conoscere il made in Italy. Luca Accolli e Erminio Arquati hanno creato un ponte tra Italia e Cina

Luca Righi

Consulting è in grado di supportare il cliente nello sviluppo di un progetto in tutta la sua complessità, sin dalle prime fasi. Inoltre si propone come unico interlocutore per le pratiche amministrative e le formalità doganali, a garanzia dell'investimento. La società è in espansione, come spiega Luca Accolli: «Accanto agli ambiti in cui abbiamo operato tradizionalmente negli anni – illuminazione, domotica, elettronica, arredo urbano, pentole in pressofusione, componenti di arredo, tessuti, componentistica per automotive - abbiamo stipulato recentemente importanti partnership in nuovi settori: accessori per la cucina e il giardinaggio, attrezzature per cantieri, attrezzature ricreative per il tempo libero, componenti medici e dentistici». AL.EA. Consulting ha inoltre inserito nel proprio organico, personale appositamente formato per la vendita di prodotti tecnici made in Italy di alta gamma nel mercato cinese, con risultati ad oggi molto incoraggianti. «Questo ambizioso progetto – illustra Erminio Arquati - si snoda attraverso le fasi di market research, mediante lo studio del mercato locale e delle sue caratteristiche e necessità, l'individuazione del prodotto, incontri mirati con i distributori e un'azione continua di promozione e marketing». Ma nei progetti di AL.EA. Consulting non c'è solo la Cina: «Ci proponiamo l'obiettivo di attivare relazioni in Vietnam, mercato emergente e molto dinamico che offre nuove opportunità di investimento in svariati settori».

