

LA VISIONE

Daniele Pezzali

La Via della Seta, i rapporti economici, l'espansionismo, i costumi e la mentalità: **il colosso asiatico visto da un manager che ha vissuto (e fatto affari) per sei anni a Hong Kong.** «Sono dei partner affidabili per la loro fondamentale necessità culturale di non perdere la faccia. Ma guai a non essere molto preparati e a non rispettare i tempi»

Nato per combinazione in quella via Paolo Sarpi che oggi è diventata la China Town milanese, Daniele Pezzali, dopo essere diventato un manager di successo, si è trovato prima a lavorare lungamente come responsabile acquisti sul mercato cinese e successivamente a vivere per 6 anni a Hong Kong con la famiglia. Da questa sua esperienza, che lo ha portato a conoscere la Cina dall'interno e ad apprezzare la cultura e la *way of life* cinese, è nato un interessante e divertente libro («Da via Paolo Sarpi all'Oriente», acquistabile sul sito www.danielepezzali.com) nel quale, come in un reportage di viaggio, l'autore trasmette le sue emozioni, ma fornisce anche molte informazioni utili sulla Cina, sugli stereotipi che spesso abbiamo su quel Paese e su come i cinesi ci vedano.

Pezzali, lei oggi vive in Veneto e lavora in Friuli, cosa le è rimasto degli anni passati in Cina?

«Moltissimo, a cominciare da alcune profonde amicizie, che non sono affatto facili da stabilire con i cinesi. Ma anche l'ammirazione per un Paese e un popolo che hanno tante qualità, un modo di pensare e costumi spesso lontani dai nostri ma dai quali possiamo anche imparare molto».

Di Cina si parla molto a seguito del protocollo d'intesa sulla «Via della seta»: pensa che si tratti di un'opportunità per l'Italia?

«Certamente le opportunità offerte da un rapporto economico con la Cina sono tante, sia perché il Paese continua ad avere una crescita che noi ci sogniamo, sia perché non è più un luogo dove andare per trovare manodopera a basso costo, ma anzi un Paese nel quale, oltre a un mercato potenzialmente enorme per le nostre merci, si possono trovare forniture di altissimo livello qualitativo e tecnologico; sia, infine, perché il senso dell'onore e la fondamentale necessità culturale di «non perdere la faccia» porta i cinesi a essere partner leali. Per quanto riguarda la firma del protocollo d'intesa, penso però che avremmo fatto meglio a firmarlo in un quadro unitario con l'Unione Europea. La Cina è un partner troppo grande, troppo potente e con una tale dotazione di capitale che pensare di potersi confrontare da soli è illusorio e, forse, pericoloso».

Viste le sue dimensioni e la sua potenza, molti temono l'espansionismo della Cina. Dovremmo averne paura?

«Penso di no. Per come ho potuto conoscerli, credo che ai cinesi interessi soprattutto il business e che non abbiano mire politiche o volontà di esportare il loro modello sociopolitico altrove. In più, come accennavo, i cinesi sono, mediamente, partner affidabili che mirano a un rapporto win-win, perché sono convinti che prendere alla gola i fornitori o i clienti non convenga a nessuno. Certamente, tuttavia, nel gestire i rapporti all'interno o all'esterno della «Via della seta» dovremo essere molto attenti e preparati, come sono loro, e firmare contratti chiari e blindati e saperli rispettare,



I miei amici cinesi



in particolar modo sulle tempistiche. Senza dubbio i cinesi saranno disponibili a investire per ammodernare le nostre infrastrutture (come il porto di Trieste) e costruire nuove vie di comunicazione, ma le tempistiche di realizzo saranno vincolanti. Mi spiego: eventuali ritardi causati dalla nostra burocrazia, potranno generare ingenti perdite per il nostro Paese».

In base alla sua esperienza, qual è l'approccio migliore per fare affari con i cinesi?

«Penso che serva un approccio umile e non arrogante, mentre troppo spesso noi occidentali tendiamo a sentirci superiori, dimenticando che i cinesi hanno una civiltà e una storia plurimillennaria della quale sono molto orgogliosi. Quando lavoravo come acquirente in Cina, mi rendevo conto che molti miei colleghi avevano un approccio distaccato e, per esempio, dopo una giornata di trattative, rifiutavano gli inviti a cena dei cinesi, magari perché erano stanchi o perché preferivano la cucina occidentale. In Cina, però, i migliori affari si concludono proprio dopo il lavoro, nelle cene o addirittura quando si va al karaoke o nei foot massage, quando al gruppo che ha condotto le trattative si

uniscono coloro che hanno davvero il potere decisionale. Per questo, rifiutare un invito a cena o a una serata di divertimento può rivelarsi esiziale per una trattativa commerciale. Certo, partecipare a una cena cinese può, talvolta, costringere ad affrontare cibi davvero strani, come ad esempio i serpenti, ai quali i cinesi annettono particolari doti taumaturgiche, ma è estremamente utile per stabilire un rapporto di fiducia».

Ma che idea hanno i cinesi dell'Italia e degli italiani?

«Posso dire che amano moltissimo la nostra cultura e anche il nostro cibo (che però non sanno cucinare), infatti fra i sogni di viaggio dei cinesi l'Italia è al primo posto. Da un punto di vista economico e politico, può essere che vedano l'Italia come l'anello debole dell'Europa e provino a sfruttare la situazione, ma se non saremo ingenui, potremo sfruttare a nostro vantaggio il feeling maggiore che loro hanno con l'Italia e gli italiani, rispetto agli altri Paesi europei».

Carlo Tomaso Parmegiani

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Istantanee dalla Cina

Nella foto grande sopra il titolo e in quella più piccola a sinistra, due momenti della vita professionale in Cina di Daniele Pezzali, manager che ha lavorato a lungo nel grande Paese orientale e ha vissuto per 6 anni a Hong Kong con la famiglia

Lo scaffale dell'economia

di **Massimiliano Melilli**



Le straordinarie virtù del «capitale paziente» per curare un mondo malato di breve-terminismo

Mariana Mazzucato ha seguito la famiglia in America a 4 anni, e qui ha compiuto gran parte del suo apprendistato accademico. Ora è direttore dell'Institute for innovation and public purpose allo University College di Londra. Dal 2015 è consulente del partito laburista guidato da Jeremy Corbyn. Circola voce che i 5 Stelle pensassero anche a lei per un dicastero nel governo giallo-verde ma che lei abbia declinato l'offerta. «Il valore di tutto» (Laterza, 384 pagine, 20 euro) è il suo nuovo saggio. Un testo che ha letteralmente sbancato, non solo in termini di vendite (oltre dieci edizioni e diritti venduti all'estero) ma soprattutto ha acceso un dibattito a livello globale. Tema: nella società moderna, chi produce, chi compra, chi vende? «Capitale paziente» è una delle locuzioni centrali nel discorso teorico di Mazzucato. Con essa ci si riferisce a detentori di capitale che possiedono l'attitudine a investire anche quando le prospettive di realizzo siano a lungo

termine. Costoro oggi sono diventati molto rari, sostituiti da amministratori delegati e da operatori finanziari eccitati dalla ricerca di guadagni a breve termine: lo *short-termism* è la malattia acuta e contagiosa del capitalismo attuale. Si pensi soltanto al fatto che negli Usa il tempo medio degli investimenti azionari era di 4 anni nel 1945, poi 8 mesi nel 2000, 2 mesi nel 2008 e appena 22 secondi nel 2011, quando sono entrati nel gioco gli algoritmi di potenti computer che vendono e comprano ingenti stock di azioni al ritmo di microsecondi. Su siffatte alchimie del finanz-capitalismo il lettore italiano ha già buone informazioni da libri di notevole valore come quelli di Luciano Gallino e di Rosaria Ferrarese.

«Il valore di tutto» iscrive tale fenomenologia entro il capitolo teorico della rendita e del capitale improduttivo, cruciale in tutta la storia del pensiero economico, a partire dalle preoccupazioni di Adam Smith per lo spreco di ricchezza di una classe

sociale dedita, a quei tempi, «a mantenere un gran numero di servitori e una moltitudine di cani». Inoltre la Mazzucato è convinta che si possa uscire dalla malattia del «breve-terminismo» sia per le evidenze fallimentari del finanz-capitalismo sia per la riattivazione del «capitale paziente» da parte di Stati e di unioni di Stati. Tra l'altro, investimenti e rischi non remunerati, dal momento che investitori privati intervengono nell'ultimo tratto della ricerca innovativa, si appropriano pressoché gratuitamente delle sue conclusioni e le traducono in beni o servizi per il mercato di massa: socializzazione dei rischi e privatizzazione degli utili. Rispetto alle ricette keynesiane, Mazzucato va oltre: gli interventi dello Stato sono necessari non solo per rimediare alle temporanee basse propensioni a investire da parte dei privati, ma per sostenere in modo continuativo l'innovazione tecnologica. Ne derivano elogi per nazioni come Stati Uniti, Germania e Francia, che hanno investito in ricerca e sviluppo

nei periodi di crescita economica; e viceversa, qualche giudizio sconsolato, consegnato in vari interventi sullo spreco delle grandi potenzialità di ricerca in Italia. L'aforisma di Oscar Wilde, che Mazzucato ricorda, definisce il cinico come colui che conosce il prezzo di ogni cosa, ma non conosce il valore di niente: potremmo così concludere non che il marginalismo abbia introdotto il cinismo nelle transazioni economiche, ma che lo abbia reso legittimo, cercando di addomesticarlo entro pacifiche abitudini mercantili. Chi legge questo libro dovrebbe convenire che esso non introduce alcuna sublimazione idealistica del concetto di valore. Si tratta dunque di cercare criteri da condividere per la definizione di ciò che è socialmente produttivo, di ciò che è «valore pubblico», e non si vede la ragione per escludere tale prospettiva dalla ricerca scientifica.

© RIPRODUZIONE RISERVATA