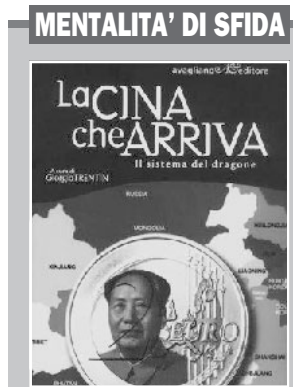


I finanziamenti arrivano spesso da amicizie dirette con direttori di banche di quel Paese. Il boom delle acquisizioni di edifici commerciali nel cuore di Padova

Così i cinesi comprano i nostri bar e negozi

Antonella Ceccagno, docente universitaria, padovana: «Tanti luoghi comuni impediscono di capire a fondo la comunità asiatica»



Da 12 anni studia la diaspora cinese

L'esperienza della professoressa Ceccagno viene da distante. Dopo la laurea in cinese a Venezia e i soggiorni a Pechino ha cominciato a studiare la diaspora cinese. «Ci vogliono persone preparate - spiega - Da 12 anni lavoriamo studiamo e scriviamo su questo argomento. Bisogna anche essere appassionati all'antropologia della emigrazione». Per Ceccagno introdursi negli ambienti cinesi in Italia vuol dire aver voglia di studiare il problema, come ha fatto - primo in Italia - il Comune di Prato. «Secondo me non durerà questa esperienza - dice - Tutto dipende dai politici. Però quello resta il modello ancora più studiato da mezzo mondo». A Prato il Centro ricerca ha cominciato ad offrire servizi (avvocato, pratiche per documenti) agli immigrati. «In questo modo - ricorda Ceccagno - i cinesi hanno cominciato a raccontare i loro problemi e noi siamo entrati nel cuore della situazione sociale». Sono stati così avviati contatti ed è stato possibile accedere alle informazioni sulla comunità cinese in Italia. Da questi dati di base sono nati tutti gli studi finora conosciuti. «Gli altri modelli per lo studio della diaspora cinese che vengono dall'Europa - spiega la docente - partono dalle università; o dal progetto di Carpi dove un gruppo di economisti, antropologi, esperti di Cina e mediatori culturali hanno studiato l'emersione delle attività produttive. Arrivando a dare un premio alle prime "imprese etiche cinesi". Un lavoro certosino del gruppo di esperti e di autoctoni cinesi che ha ottenuto importanti risultati». L'ultimo libro di Ceccagno si chiama «La Cina che arriva, il sistema del drago», Avagliano Editore (nella foto): la studiosa, con altri esperti, analizza il boom economico cinese e la mentalità di sfida e successo dei nuovi imprenditori asiatici.

di Adriano Favaro

Stanno comprando i bar noti e importanti del centro di Padova. Nel Bassanese prendono possesso dei capannoni che sembravano destinati a restare vuoti per decenni. In ogni città del Nordest, soprattutto nelle vicinanze delle stazioni - Trieste con via Ghega è l'esempio più clamoroso; a Mestre via Piave - sta nascendo una China Town. Eppure i cinesi di casa sono nostra restano ancora misteriosi. Un po' perché scompaiono a decine nei laboratori (anche clandestini) di piccole aziende. Un po' perché anche i più "inseriti" rimangono distanti dalla vita sociale. Queste persone appaiono meno misteriose agli occhi di Antonella Ceccagno, nata ad Abano, Padova, laureata a Venezia, ammi di studio e lavoro in Cina, docente di cinese a Bologna. Ceccagno è una delle persone che meglio, in Italia, conoscono l'immigrazione cinese: ha al suo attivo molti saggi sulla questione cinese. L'esordio da saggista lo fece una decina d'anni fa, con un libro edito da Franco Angeli, nel quale suggeriva agli imprenditori nostrani alcune regole di galateo da seguire negli incontri con i cinesi.

Ci spiega come sono questi cinesi che vivono in Italia? «Li conosco perché da una dozzina d'anni lavoro anche a Prato, al Centro ricerche e servizi per l'immigrazione, il primo creato in Italia. Allora i cinesi erano il 90% della popolazione immigrata, ora sono circa il 60%. A Milano, in quell'epoca, c'era la più grande comunità cinese ma a Prato viveva la più alta concentrazione produttiva. Un modello che ora studiano le università di mezzo mondo».

I cinesi interessano più agli altri che a noi... «I cinesi italiani sono studiati dalla Monaci University. Con altri colleghi ho scritto un libro per la Standford University Press, abbiamo lavorato con Oxford, Copenhagen. Nel mondo c'è molta attenzione alla diaspora cinese. Da poco ho completato il rapporto (riservato) per l'Ilo sulla criminalità cinese tra immigrati».

L'Italia scopre i cinesi... «Da quando si è cominciato a parlare di importazioni dalla Cina. Il nucleo storico dell'immigrazione si muove in tutta Europa. Negli anni '60-'70 arrivano da Hong Kong. Ma il fenomeno esplose quando, a metà anni '80, Pechino dice: potete andare per il mondo ed arricchirvi. Negli anni '90 in Italia i cinesi erano pochi: per di più operavano nei settori della pelle, e avevano lavoratori italiani; con le quali a volte si sposavano».

Tutto cambiato. «Adesso il punto di forza della loro economia etnica è il ricambio continuo di mano d'opera cinese, sempre a basso costo. Un imprenditore può disinteressarsi di chi sta già qui da molto, può assumere sempre operai nuovi. E chi sta qui da tempo è tentato di mettersi in proprio».



Arrivano da tutta la Cina?

«No, soprattutto dalla provincia di Zhejiang, poi da Fujian e quindi dalla Manciuria. Ma questo flusso si sta fermando. Ora si può diventare ricchi anche in Cina. Dal 1985 l'Italia ha avuto sempre nuovi arrivi cinesi».

C'è una mitologia: non muoiono mai, comprano tutto in contanti, non dormono mai...

«Mitologia creata dai giornalisti italiani, perché fa comodo. Lo stesso luogo comune va avanti da vent'anni. Mi sarei immaginata che qualcuno avesse voglia di leggere informarsi...».

Nessuno avrebbe mai visto il funerale di un cinese...

«Non muoiono perché sono giovani. Se sono venuti qui a vent'anni oggi ne hanno 40. Quelli che sono arrivati spesso poi ritornano. Qualcuno sì, muore. E può essere vero che falsificano i documenti, come altri stranieri. Gli anziani, genitori di giovani che si sono trasferiti qui sono pochissimi. Se stanno bene si fermano, altrimenti tornano in Cina».

Perché i cinesi non cercano contatti con gli italiani o altri immigrati?

«È peculiare, e questo li rende difficili da capire. L'isolamento sociale" dipende anche dal fatto che vengono qui per lavorare in continuazione; per arricchirsi e tornare a casa. E' diffusa l'emigrazione temporanea. A noi la mancata integrazione dà fastidio. Ma (esagero) chi l'ha detto che sia necessaria l'integrazione culturale? Gli imprenditori italiani e del Nordest avevano capito benissimo che l'integrazione culturale dei cinesi non era necessaria».

Motivo? «Così strutturati i lavoratori cinesi erano terzisti perfetti.

Grazie a loro è potuta esistere questa industria di terzisti. E gli italiani potevano contare sui cinesi sempre al lavoro. Che avevano l'idea di arricchirsi. A loro gli batte in testa l'idea dei soldi. In Cina conta solo il dio denaro, non c'è altro. Le piccole ditte finali del manifatturiero (soprattutto produzione capi in pelle e confezioni) hanno capito che i cinesi avevano il massimo livello integrazione economica e la minima integrazione sociale».

Sempre? «Nelle scuole le insegnanti mi chiedono: ma perché la mamma di quel bambino cinese non viene al ricevimento? Rispondo: perché per loro l'autorevolezza di un professore non si mette in discussione. E poi dobbiamo decidere se i cinesi devono lavorare (come li vogliono le ditte italiane) 24 ore al dì o se devono andare un ricevimento, che prevede un'organizzazione di vita differente».

La ricchezza cinese ora si vede. «Loro non la nascondono. Un cinese, capo di un laboratorio, facilmente poteva arricchirsi, come i terzisti italiani a Carpi, Prato, Milano o Vicenza. Ricordiamo che in posti come Prato

sono stati i cinesi a dare lavoro agli italiani. Il sistema a Nordest non sembra diverso da Prato e Carpi».

Sono clandestini o regolari? «Dipende dai periodi. Quindi ci anni fa 8 su 10 erano clandestini. Oggi, con le sanatorie 8 su 10 sono regolari. E non contano solo le nostre sanatorie: nel 2005 sono andati a mettersi in regola in Spagna. In Italia la sanatoria del 2002 ha portato cinesi da tutta Europa. L'Europa per loro è come una scacchiera di opportunità: sono i "veri europei", noi restiamo italiani, francesi, danesi...».

Le loro gerarchie? «Non esistono. La gerarchia è un bisogno che abbiamo noi, per semplificare: anche le nostre istituzioni hanno bisogno di un'associazione che rappresenti i cinesi. Ma perché? Ci sono associazioni, sede di interessi privati fortissimi. Pezzetti di questo gruppo nazionale (quelli più ricchi) che si sono fatti l'associazione perché l'associazione serve ai loro interessi».

Li conosciamo solo superficialmente? «Sì, e non vogliamo andare oltre. Preferiamo che uno si auto-proclami capo dei cinesi di Mestre per sapere con chi andare a parlare: bastano 20 minuti invece che due anni. Sa che molte di queste associazioni sono indagate di continuo dalla direzione regionale antimafia? Non voglio dire che le associazioni siano "ricettacolo": ma luoghi di interessi particolari di gruppi ristretti sì. Anche interessi leciti. Ma...».

Torniamo alla ricchezza. Si comprano un negozio dietro l'altro. Prendono soldi (da casa) e li investono qui.

«Ultimamente è anche questo. Prima mandavano i soldi a casa. Ora ricevono danaro da casa. Ma il loro motore è l'importazione».

Il cambiamento? «Fino al 2000 c'era una popolazione di operai e datori di lavoro che operavano per conto degli italiani. Dal Duemila sono cominciate le importazioni dalla Cina. E tutti hanno approfittato dal cambiamento: la Cina diventava la fabbrica del mondo. Nel 2004 il sorpasso. Le attività di commercializzazione hanno prevalso sul numero delle attività di produzione».

E reinvestono qui i soldi: a Padova comprano bar del centro, a Bassano capannoni.

«Diversificano. Lo facevano anche gli immigrati italiani. E cinesi comprano bar ovunque. Quando uno apre una strada viene imitato».

Ma un bar costosissimo... «Lo comprano per due motivi. Il primo è che gli italiani investono solo in case, nessuno da noi ha in mente il bar costoso. Poi sta arrivano anche chi ha capitali. E il sistema bancario in Cina (l'ultima cosa che si sta modernizzando) fa prestare "ad personam". Se tu conosci il direttore della banca quello ti dà soldi per il figlio che fa importazione. Anche se perdi tutto ti rinnova il credito. Fino al guadagno finale. Funziona, anche se è rischioso».

I BENEFICI SULL'ECONOMIA

ALCUNE ATTIVITÀ COMMERCIALI DEI CINESI IN ITALIA E IN ALCUNE REGIONI ITALIANE. SETTEMBRE 2004

Areageografica	Commercio ingrosso e dettaglio di beni per la persona e la casa	Trasporti, magazzino e comunicazione	Totale
Italia	7.735	82	7.817
Lombardia	1.312	19	1.331
Toscana	723	17	740
Veneto	505	8	513
Emilia Romagna	470	9	479

Fonte: Elaborazione Azione 3 Emersione - Consorzio Spinner su dati CCIAA MO

Cinesi residenti in Italia per regione al 1/1/2006

	%	Totale stranieri
Piemonte	3,8	231.611
Lombardia	4,6	665.884
Trentino	1,5	55.747
Bolzano	1,4	25.466
Trento	1,6	32.081
Veneto	5,1	320.793
Friuli V.G.	2,7	65.185
Emilia R.	5,2	288.844
Italia	4,8	2.670.514

La "moda istantanea" ha ridato vita ai laboratori locali

È la "moda istantanea", quella che dura poche settimane ed è fatta da particolarissimi tam tam, a ridare ossigeno all'attività dei cinesi in Italia minacciata dall'importazione. Fino a poco fa, spiega Antonella Ceccagno, studiosa del fenomeno, docente a Bologna. «Le cose stanno così: spiega - Se io importo dieci container di vestiti gialli dalla Cina in Italia da 15 minuti siamo passati dal giallo al verde (l' "istant fashion") tu tutti i container e se hai puntato tutti i tuoi soldi li sei fregato. Al massimo puoi vendere un vestito per mezzo euro, quando potevi incassarne venti. Ma se hai il padre che, in Cina, ha la giusta connessione col direttore di una banca avrai un altro prestito per il prossimo business: per recuperare.

Alcuni riescono a gestire bene questi affari nonostante la crisi. E del resto - continua la studiosa padovana - noi ci sogniamo appena il livello di rischio che si assumono queste persone. I nostri investimenti non sono più rischiosi: compriamo case».

«Se un cinese "sbaglia" il container fallisce brutalmente. C'è stato un momento nel quale il ministro Tremonti bloccò il porto di Napoli, da dove passavano tutti i container cinesi con merci destinate in Europa. Furono bloccati ad ottobre e rilasciati a febbraio: contenevano prodotti per Natale. I commercianti cinesi sono stati così decimati. Ormai le importazioni dalla Cina fanno concorrenza non solo agli italiani ma anche ai cinesi che producono per

ditte italiane. Però l'istant fashion sta entrando in scena: la moda istantanea fa cambiare gusti a centinaia di migliaia di persone nel giro di una settimana. In questa situazione importare vestiti può essere rischioso. Ma se produci qui puoi cambiare in pochi minuti. (Dalla Cina le materie arrivano in 7-10 giorni). Così a Prato ci sono una cinquantina di ditte cinesi che producono per tutta Europa abiti di livello basso per la moda istantanea (la moda del "programmato" sta nel livello medio-alto). In poche ore dipingono del colore giusto vestiti "made in Italy" vero, anche se la materia prima è di origine cinese. Rivalutando un settore che sembrava in crisi, aprendo tintorie che stavano chiudendo».

SAGGIO SUL GALATEO CINESE DI UNA TRADUTTRICE DI VICENZA

«Il biglietto da visita si offre con due mani e un inchino»



Virginia Busato sinologa vicentina, autrice del libro "Conoscere i cinesi"

(A.F.) È la seconda studiosa di cinese che propone all'Italia un galateo per atteggiamenti, comportamenti e scelte individuali e sociali degli italiani in Cina. Si chiama Virginia Busato e ha scritto per Franco Angeli "Conoscere i cinesi", un volume che integra quello ormai storico della padovana Antonella Ceccagno. Busato vicentina, lavora da anni in Cina e spiega: «Fornisco elementi di quel paese che pochi conoscono. Analizzo le caratteristiche dei protocolli a tavola, in cucina, le cose pratiche nella vita di tutti i giorni».

È stata l'impressione che lei stessa ha avuto, la prima volta arrivata in Cina da studentessa a spingerla al manuale: «Volevo evitare che quando un imprenditore scende dall'aereo si senta abbandonato a se stesso. Così spiego come sia indispensabile un approccio interculturale. Per i cinesi la cosa più importante resta la forma più che la sostanza, l'etichetta. Indispensabile capire come ci si presenta. Non conoscere la gerarchia può mandare un contratto ko in un istante».

Busato indica anche qualche piccolo trucco che ogni imprenditore del Nordest deve conoscere:

«Ci si deve sempre presentare con il biglietto visita porto con due mani e un breve inchino. Leggere ad alta voce, dare rilievo ai ruoli. Noi italiani siamo "espansivi", amiamo il contatto umano, la pacca sulla spalla o un "abbraccio latino" i cinesi sono molto formali: il contatto fisico è quasi nullo. Così le battute scherzose verso il governo, anche il nostro, non valgono. L'ironia non viene recepita». Capito? Ma non è necessario trasformare l'allegria in tristezza. «Cerco di trasmettere un messaggio - dice la dottoressa Busato - Che bisogna sforzarsi di veder da un punto di vista diverso. Loro non conoscono Monsignor della Casa e il galateo, e noi ugualmente non conosciamo i loro modi». Le armi che gli italiani possono usare sono molte. A partire dal fatto che i cinesi hanno molta sima per noi; e a Pechino piace molto il concetto di famiglia».

Scusi dottoressa, ma il Nordest è diverso dal resto dell'Italia? «I miei conterranei a volte non sono elastici nell'approccio con gli altri. Partono dal concetto: "si dovrebbero rendere conto di quanto bravi siamo noi". Però siamo grandissimi

lavoratori e i cinesi apprezzano molto l'impegno nel lavoro. Come nel Nordest, lavorano tanto sul prodotto e poco sulle risorse umane. Invece occorrerebbe orientarsi di più sul rapporto umano. La chiave del successo è nella cultura, nella creatività: da noi abbonda negli altri manca. I cinesi poi, ricordano, non amano molto le culture del Nord Europa e Usa».

Busato racconta anche del caso di un'azienda cinese che ha delocalizzato un'attività a Padova: «Mi hanno chiamato - dice - per capire il management cinese. I nostri le avevano provate un po' tutte però senza risultati e stavano aprendosi conflitti perché i metodi locali non funzionano. Un esempio? Se un collega italiano aveva bisogno di informazioni per il processo di tutti i giorni provava a chiedere, per mail, al collega cinese. Ma non aveva risposte e non capiva il perché. Ho dovuto spiegare che quella persona non conoscendo l'informazione non poteva fornirgliela. Ma nemmeno poteva perdere la faccia dicendo "non so darti informazioni". Allora temporeggiava. Occorreva avviare altre relazioni. La burocrazia ci-

nese è molto spiccata, incomprensibile in certi contesti. In Cina è tutto complicato, per tutti».

Il libro di Busato è fatto per essere letto nelle ore di viaggio che separano l'Italia dalla Cina: per evitare le gaffe più frequenti come quelle dei regali da non fare (un orologio indica il tempo e quindi la morte). Mentre un cappello verde è distintivo dei gay. Ma nemmeno si può regalare pere perché la parola si pronunciano come "dipartita". Vietato anche giocare con le bacchette piantandole sui mucchi di riso, perché ricordano i bastoncini usati dai buddhisti durante i funerali. Ma anche i cinesi avranno problemi e preferenze? «Sì, uno troppo giovane è considerato uno con poca esperienza e una trattativa diventa difficile; poi amano parlare di cucina e di famiglia, non si parla di sesso, anche se amano parlare dei fatti propri. Meglio nessun discorso sul Tibet, niente politica interna. Bello parlare di viaggi, cultura ed educazione. Apprezzano in regalo album fotografici. Se si arrabbiano spesso è per strategia: Confucio proibisce di rompere l'armonia, non ci sarà mai uno scontro diretto...».