



Presentazione di Antonio Farese

Candidato a: Consigliere della CICC, Circoscrizione di Shanghai
antonio.farese@mec-ecom.com – cel. +86 15692181636

Sono residente in Cina dal 2009, dove ho iniziato a lavorare fin dal 1992 per lo sviluppo del mercato. Iscritto AIRE, vivo a Shanghai con la famiglia.

Ho quaranta anni di esperienza, con focus nel settore macchine utensili e beni strumentali, nello sviluppo dei mercati, marketing strategico ed operativo a livello globale. Prima della Cina ho lavorato in USA, Messico, Brasile, UK, Sud Africa, Russia, Polonia, ASEAN, in particolare India, Corea del Sud e Giappone dove ho costituito sedi commerciali e produttive, agenzie e distributori, service center e sviluppo clientela.

Dal 1982 al 2014 con BLMGROUP, ho ricoperto tutti i ruoli dell'area marketing, sviluppo strategico, *business development*, comunicazione e ufficio legale.
Nel 2014 ho fondato MEC Industry Services Co. Ltd. di Suzhou specializzata in servizi doganali e certificazione per il settore industriale di cui sono CEO.

Nel 2018 ho costituito CEMAS (Shanghai) Welding Technologies Co. Ltd. con socio industriale italiano, di cui sono CEO, per la produzione e vendita in Cina a Tier1 dell'automotive.

Dal 2010 sono Presidente della Associazione Scuola Italiana G. Rodari di Shanghai, ente non profit, che organizza lezioni di italiano il sabato mattina per i bambini delle famiglie italiane nell'area di Shanghai, Suzhou e Hangzhou.

Nell'aprile 2016 ho deciso di contribuire e partecipare attivamente alla Camera e sono stato eletto Consigliere. Da maggio 2017 eletto Coordinatore del *Mechanical Engineering Working Group* della CICC, che ho costituito e, grazie alla partecipazione attiva dei colleghi, è diventato il centro di aggregazione e riferimento dei Soci del settore meccanico. Sono stato riconfermato Consigliere anche nel biennio 2018-2020.

In questi anni abbiamo riportato la CICC in condizioni finanziarie stabili, realizzato molte attività per e con i soci (tra tutte: l'attivazione di oltre 10 working group settoriali, gli incontri mensili fissi SGSO, incontri trimestrali informativi, nuovi servizi ai Soci, apertura dei desk alle imprese a Chongqing e Shanghai), portando la Camera ad un livello di riconoscimento oggettivo e di presenza attiva tra i Soci a livello nazionale.

Ritengo resti ancora molto da fare.

Sia perché evolvono le esigenze dei Soci, in una realtà che è rimasta la più dinamica ed imprevedibile al mondo, sia per la necessità di trasformare la Camera in uno strumento di servizio per i Soci sul territorio con attività nuove che creino opportunità di sviluppo per i loro business.

In particolare, riassumerei in tre punti chiave, le mie proposte programmatiche:

→ **governance e risorse umane:**

- Attuazione dei ruoli statutari di Consiglio Direttivo, Presidente e Vice Presidenti con il conferimento delle relative deleghe.
- Vanno opportunamente sviluppate le risorse umane della struttura camerale per renderla più professionale e *customer oriented*
- Incentivazione della struttura con pochi e misurabili KPI a livello territoriale, legati alla validità dei progetti (valore aggiunto per i Soci) ed alla loro redditività (fare pochi progetti ma buoni)

→ **gestione territoriale delle esigenze**

- Strategia, attività e organizzazione camerale devono essere rivolte principalmente al territorio in cui operano, incontrando ed ascoltando i Soci per fornire i servizi che reputano utili.
- A tal fine vanno conferite le deleghe necessarie ai Vice Presidenti - già previste dallo Statuto attuale - ed ai manager degli uffici locali con i relativi reporting al Consiglio Direttivo.

→ **attività innovative che creano valore aggiunto, alcune idee:**

- Maggiore sviluppo e supporto alle attività dei Working Group, per coinvolgere anche chi non partecipa ancora. Questo è il vero strumento di partecipazione diretta dei Soci che scelgono le attività e le realizzano a loro beneficio.
- Attuazione del progetto della "settimana della meccanica italiana in Cina", prima voce di export nel mondo ed in Cina con oltre il 50% di quota
- Coinvolgere tutti i *partner* cinesi sul territorio che possono contribuire ad un maggiore sviluppo e radicamento delle nostre aziende in Cina, tema fondamentale per la penetrazione del mercato domestico

A completamento, necessario, sono convinto che la stretta collaborazione e sinergia con le Autorità italiane presenti in Cina sia un *must* da coltivare e perseguire sempre. Chi conosce la Cina sa che non è pensabile potersi sviluppare con ambizione senza il supporto proattivo di Ambasciata, rete Consolare sul territorio e ITA/ICE.

Invito a segnalarmi ogni eventuale contributo che possa essere utile a chiarire, integrare e migliorare la nostra Camera.

Concludo con una esortazione:

**la nostra Camera sarà forte ed autonoma se ci sarà partecipazione,
non basta essere Soci!**